

Wirtschaftsmagazin Pfalz



Dr. Eva Lohse:
„Den Städten in der Pfalz fehlt
finanziell die Luft zum Atmen“
Seite 56

Eine ganz besondere Filiale:
IKEA-Eröffnung in
Kaiserslautern
Seite 60

Heiß auf Eis:
Kühle Köstlichkeit + Wirtschafts-
faktor mit hohem Lustfaktor
Seite 58



A 12851 Postvertriebsstück. Entgelt bezahlt. Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz.
MRN GmbH

10 Jahre MRN

„Die Wirtschaft ist ein Treiber
der Metropolregion“



Aus unserer *Sicht*

Gratulation

10 Jahre Metropolregion Rhein-Neckar

Vor mehr als 25 Jahren riefen die IHKs Pfalz und Rhein-Neckar gemeinsam mit dem Raumordnungsverband Rhein-Neckar die „Arbeitsgemeinschaft Rhein-Neckar-Dreieck“ ins Leben – schon damals mit der Vision, den siebtgrößten wirtschaftlichen Ballungsraum Deutschlands zu einer wirklich schlagkräftigen Einheit mit internationaler Ausstrahlung zu formen. Mit der Rolle des Geburtshelfers geben wir uns jedoch nicht zufrieden. Unsere IHKs unterstützen die Metropolregion Rhein-Neckar seit ihrer Gründung ideell und finanziell. Viele ihrer Projekte haben wir initiiert oder begleiten sie mit großem Engagement. Der Rhine-Neckar Welcome Club oder das Forum „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ sind nur einige Beispiele. Zu ihrem 10. Geburtstag gratulieren wir der Metropolregion Rhein-Neckar sehr herzlich. In ihrem noch jungen Leben hat sie schon viel erreicht.

Es sind funktionierende Strukturen für eine Regionalentwicklung sowie zahlreiche Plattformen und Netzwerke entstanden. Mehr als 100 Millionen Euro Fördergelder wurden in den vergangenen zehn Jahren für Innovationscluster in den Berei-

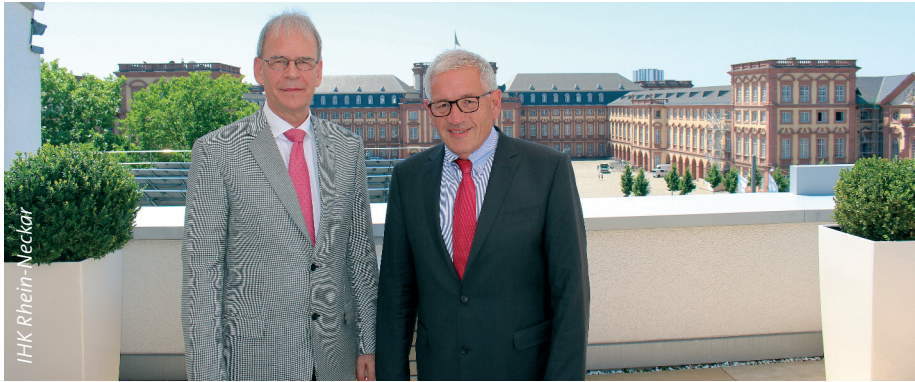
chen Biotechnologie, Medizintechnologie, Gesundheit und organische Elektronik eingeworben. Hohes Lob bundesweit gab es für das E-Government-Modellvorhaben und den damit verbundenen Bürokratieabbau. Für die Wirtschaft von besonders großer Bedeutung sind jedoch alle Aktivitäten, die Attraktivität unserer gesamten Region hervorzuheben. Im Wettbewerb um Talente aus ganz Deutschland und darüber hinaus müssen wir im Konkurrenzkampf gegen die großen Metropolzentren. Und da gibt es sicherlich noch Luft nach oben. Denn eines ist klar: Nur wenn wir alle „Leuchttürme“ unserer Region bündeln, haben wir eine Chance, die dringend benötigten Fachkräfte für das Leben an Rhein und Neckar zu begeistern.

Kirchturmdenken einzelner Städte hilft da nicht weiter. Und es gibt durchaus noch weitere Hürden, die genommen werden müssen. Dass es nicht gelungen ist, eine Trasse für eine weitere Rheinquerung im Einheitlichen Regionalplan zu verankern, das tut schon weh. Diese Fehlentscheidung ist jedoch auf der anderen Seite ein Beispiel dafür, wie wichtig es ist, weiter am Ball zu bleiben und den Kontakt zur Politik zu suchen. Unser IHK-Wirtschaftsforum MRN, in dem unsere Kammern wirkungsvoll zusammenarbeiten, ist eine bewährte Plattform, die eng mit den Gremien der Metropolregion kooperiert.

10 Jahre Metropolregion Rhein-Neckar stehen für viele Erfolgsgeschichten, aber auch für zahlreiche Herausforderungen, die es noch zu bewältigen gilt. Das Jubiläum der MRN ist das Titelthema der Sommerausgabe unserer beiden IHK-Magazine, das wir – wie es schon gute Tradition ist – gemeinsam gestalten. Wir hoffen, dass unsere Beiträge Ihr Interesse finden und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Albrecht Hornbach
Präsident der IHK Pfalz

Dr. Gerhard Vogel
Präsident der IHK Rhein-Neckar



10 Jahre MRN „Die Wirtschaft ist ein Treiber der Metropolregion“

Sie waren die Geburtshelfer der Metropolregion – die IHKs Pfalz und Rhein-Neckar. Und sie sind bis heute bei zahlreichen Projekten und Initiativen der MRN aktiv mit dabei. Zum 10-jährigen Jubiläum beleuchten wir in dieser Ausgabe die Erfolgsgeschichten und die noch anstehenden Herausforderungen der Metropolregion Rhein-Neckar. In zwei ausführlichen Interviews diskutieren Luka Mucic, Vorstandsvorsitzender des ZMRN e. V., sein Vorgänger, IHK-Präsident Albrecht Hornbach, sowie Dr. Gerhard Vogel, Präsident der IHK Rhein-Neckar, über Fortschritte und Defizite und über die Motivation der Wirtschaft, sich für die Stärkung der Region zu engagieren.

Seite 24



Neues Amt

Als Oberhaupt einer „nicht so großen Stadt“ wie Ludwigshafen (knapp 168.000 Einwohner) Städtetagspräsidentin zu werden, ist für Eva Lohse persönlich eine große Ehre, aber ebenso für die Stadt, wie die 59-jährige Juristin betont. Worum es ihr gehe, sei, „dass die Kommunen von den hohen Sozialkosten runterkommen, damit sie wieder investieren können, in die Infrastruktur, in die Bildung, in eine Stadt, die Chancen schafft für Bürger und für Unternehmer.“

Seite 56

Themen | Juli/August 2015

Standpunkt

3 | Gratulation

Firmenreport

Titelthema

- 24 | 10 Jahre MRN
„Die Wirtschaft ist ein Treiber der Metropolregion“
- 29 | Eine Allianz starker Partner

In eigener Sache

- 52 | Albrecht Hornbach ist neuer IHK-Präsident
- 54 | Ministerpräsidentin Malu Dreyer verabschiedet Willi Kuhn

Standortpolitik

- 56 | Dr. Eva Lohse ist seit Juni Städtetagspräsidentin
- 58 | Heiß auf Eis
- 60 | IKEA-Eröffnung in Kaiserslautern
- 62 | Neu auf dem Kitaserver

Existenzgründung und Unternehmensförderung

- 64 | EMT 2015: Wirtschaftsjunoren besinnen sich auf gemeinsame Werte

Aus- und Weiterbildung

- 67 | IHK-Weiterbildung: Aktuelle Angebote
- 68 | Neue IHK-Lehrgänge

Innovation, Umwelt und Energie

- 70 | Schutz der eigenen Marke
- 71 | Innovationspreis: Nachhaltig Wirtschaften

International

- 72 | „Herausforderungen im Land der unbegrenzten Möglichkeiten“
- 74 | China-Geschäft: Warnung vor steigenden Betrugsfällen

Recht

- 76 | 6 Monate gesetzlicher Mindestlohn

Verbraucherpreisindex

65



Heiß auf Eis

Ob traditionell Schoko und Vanille oder trendig Basilikum-Limette – cremiges Speiseeis passt optimal zur pfälzischen Genussphilosophie. Außerdem ist das kühle Vergnügen ein Wirtschaftsfaktor: Kaum eine Gemeinde kommt ohne eigene Eisdiele oder zumindest einen mobilen Gelatiere aus. Der Trend geht zum speziellen, handwerklichen Eisgenuss außer Haus. Eisfans sind oft geschmacklich experimentierfreudig, und Bio-Eiscreme, lactosefreie und vegane Sorten finden immer mehr Zuspruch. Da steht das Speiseeis aktuellen Ernährungs- und Koch-Trends in nichts nach.

Seite 58



Neu in Lautern

Feier-Tag für Kaiserlautern: Am 13. August eröffnet hier die neue, mittlerweile 50. IKEA-Niederlassung in Deutschland. Mit dem modernen Einrichtungsmarkt gewinnen Stadt und Einzelhandel einen neuen Anziehungspunkt für Kunden aus der gesamten Pfalz. Dazu entstehen rund 150 Arbeitsplätze. Mit der verkehrsgünstigen Ansiedlung am „Opel-Kreisel“ gelang zudem die wichtige Umwandlung nicht mehr benötigter „alter“ Industrieflächen zu einem attraktiven Standort für den Einzelhandel.

Seite 60

74 ■ Impressum

■ Neues aus Rheinland-Pfalz, Berlin und Brüssel

78 | IHK Initiative für den Mittelstand

79 | Kontraproduktiv: Rente mit 63

■ Bekanntmachung

80 | Wahlordnung

■ Kultur & Genuss zum Schluss

82 | Tage der Industriekultur

82 | Pälzer Liederbischl

82 | Hafenfest im Luitpoldhafen

Firmenindex

Adam Opel AG	7
Arno Lehnen/Tui Reisecenter	14
BTE Stelcon GmbH	21
Café Schlosser	6
Creos Deutschland Services	18
FBM-Pharma	19
Frey & Frey GmbH	23
Hornbach Holding AG	15
HTK	17
Meininger Verlag	10
Möbel Zimmermann	18
Park & Bellheimer Brauereien	12
Schäfer Additivsysteme GmbH	10
Schlenotronic Computervertrieb	22
Schupp & Knecht GbR	13
TWL AG	8
UJB GmbH	16
Well-Being-Gästehaus	20
Werle Nähtechnik	9

Fasihi GmbH

Das Ludwigshafener Software-Unternehmen hat mit einem Festakt in der Aula der Hochschule Ludwigshafen sein 25-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. In den vergangenen sieben Jahren habe das Unternehmen seinen Umsatz und seine Mitarbeiterzahl verdoppeln sowie seine Bilanzsumme verdreifachen können, sagte Firmengründer Saeid Fasihi. Kooperationen mit Hochschulen wie der Hochschule Ludwigshafen sowie ein Forschungsprojekt mit dem Fraunhofer-Institut seien in nächster Zeit geplant. Außerdem werde es in der neu gegründeten „Fasihi Academy“ ein großes Angebot an fachspezifischen Veranstaltungen aus den Bereichen Informationstechnologie und Unternehmensorganisation geben. Die Fasihi GmbH gewann 2011 den Innovationspreis des Landes Rheinland-Pfalz für eine Software zur Verschlüsselung und Klassifizierung von vertraulichen Daten. Im Oktober 2014 wurde Fasihi in Düsseldorf mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet.

@ www.fasihi.net



OCCON GmbH

Das Ludwigshafener Service- und Beratungsunternehmen im Bereich Logistik konnte über die Beschaffungsplattform www.occon.net im Jahr 2014 erneut ein Einkaufsvolumen von über drei Milliarden US-Dollar abwickeln. Die Web-Applikation deckt alle Verkehrsträger ab und kann auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden abgestimmt werden. Im dritten Quartal 2015 soll die neue Plattform ACE 3.0 online gehen. Sie soll insgesamt prozessorientierter gestaltet werden, teilt das Unternehmen mit. Benutzerfreundlichkeit, Funktionalität und Flexibilität sollen sich für Einkäufer und Lieferanten spürbar verbessern.

@ www.occon.net

Verstecktes Juwel in Speyer

Café Schlosser



Leckere hausgemachte Kuchen und Torten, Eisspezialitäten, verschiedene reichhaltige Frühstücke und einen kleinen Mittagstisch bieten Thor Theile und sein Team.

In diesem Jahr feiert das Café Schlosser in Speyer seinen 60. Geburtstag. Die Unternehmensgeschichte begann nicht am heutigen Standort: Am 1. Januar 1955 pachteten Konditormeister Rheinhold Schlosser und seine Frau Maria das Café Ebert in der Maximilianstraße 28. Ein Standort mit langjähriger Tradition: 1835 hatte hier bereits das erste Speyerer Café eröffnet.

Die Geschäfte liefen gut und so erwarb die Familie 1963 das Anwesen auf der Maximilianstraße 10. „Der Umbau war sehr aufwendig und dauerte ein Jahr, sodass erst im August des Folgejahres unser Café Schlosser am heutigen Standort eröffnet werden konnte – allerdings im heute vermieteten Vorderhaus“, beschreibt Thor Theile. Der 34-Jährige führt gemeinsam mit seiner Frau Eva, der Enkelin der Firmengründer, den Familienbetrieb in der dritten Generation.

1980 übernahm der Sohn der Firmengründer Alexander Schlosser, ebenfalls Konditor, gemeinsam mit seiner Frau Patricia das Café. Sie verkleinerten den Betrieb und verlegten das Café an den heutigen Platz ins Hinterhaus, die Backstube wick ins erste Geschoss. „Um nach einer Konsolidierungsphase wieder mehr Sitzplätze bieten zu können, wurde vor einigen Jahren der die Gebäude verbindende Innenhof überdacht und umgestaltet“, schildert Theile. 2007 ging der Betrieb an die dritte Generation über. Inzwischen werden Café, Kondi-

toei und Eisspezialitäten angeboten. Darüber hinaus sind die verschiedenen reichhaltigen Frühstücke und der kleine, aber feine Mittagstisch sehr beliebt. Die Schwiegereltern des Inhabers stehen selbst noch jeden Tag in der Backstube.

Viele Stammgäste schätzen die familiäre Ansprache und die große Auswahl an Kuchen und Torten aus eigener Konditorei. Täglich sind zwischen zwölf und 20 verschiedene Sorten im Angebot, am Wochenende natürlich mehr. Das Café Schlosser verfügt über 100 Sitzplätze im Innenbereich: Kronleuchter und edle Spiegel vermitteln gemeinsam mit der geschwungenen Theke Atmosphäre im Cafésaal, in dem sich nach dem Umzug zuerst die Backstube befand. Davor nehmen die Gäste in einem überdachten hellen Atrium Platz. Der Außenbereich mit 120 Plätzen liegt auf der „Schattenseite“ der Hauptstraße, besonders an heißen Tagen ein gesuchter Ort für eine Pause, und punktet mit bestem Blick auf den malerischen Kaiserdom.

Das Jubiläumsjahr feiert der Familienbetrieb mit verschiedenen Aktionen für ihre Kunden. Jetzt ist die Kreation einer „Jubiläumstorte“ angedacht, kündigt Chef Thor Theile an. Um wieder mehr Präsenz zu zeigen, soll an der Hauptstraße eine Kuchen- und Eistheke sowie eine kleine Sitzgelegenheit eingerichtet werden. (kahy)

@ www.cafe-schlosser.de

Opel feiert 150 Jahre Ausbildung

Adam Opel AG

Als einer der ältesten Ausbildungsbetriebe Deutschlands hat Opel im Mai ein eindrucksvolles Jubiläum gefeiert: In den vergangenen 150 Jahren sind im Unternehmen mehr als 25.000 Lehrlinge ausgebildet worden.

„Wir sind stolz auf diese große Tradition. Ausbildung war für Opel schon immer mehr als eine Pflichtaufgabe und dank unseres gut qualifizierten Nachwuchses ist uns nicht bange vor der Zukunft“, sagte Opel-Chef Dr. Karl-Thomas Neumann bei der Feier im Opel-Ausbildungszentrum Rüsselsheim im Beisein zahlreicher Gäste – darunter einer, der wohl zu den bekanntesten Opel-Azubis gehören dürfte: Ex-Bundesarbeitsminister Norbert Blüm.

Bei Opel begann 1865, und damit drei Jahre nach der Unternehmensgründung, der erste Auszubildende seine Lehre. Damals schloss Unternehmensgründer Adam Opel den ersten Lehrvertrag mit dem jungen Georg Klingelhöfer per Handschlag – zu einem Zeitpunkt, als Opel noch in seiner ersten Werkstatt, dem legendären ehemaligen Kuhstall, Nähmaschinen herstellte. An den deutschen Opel-Standorten absolvieren aktuell rund 700 junge Menschen ihre Ausbildung. Die Bandbreite der 21 Berufe ist groß und reicht vom Werkzeugmechaniker über den Mechatroniker bis hin zu den Industriekaufleuten. Etwa 100 Opel-Azubis absolvieren einen der sieben dualen Studiengänge, die in Zusammenarbeit mit mehreren Hochschulen angeboten werden.

Nicht nur in die Ausbildung, sondern auch in eine umfassende Modernisierung der Fertigungseinrichtungen wird am Opel-Standort Kaiserslautern investiert. Etwa 3,3 Millionen Euro werden eigens für die Anschaffung neuer Produktionsanlagen und Fahrzeuge aufgewendet, die schwerbehindertengerecht ausgestattet sind. Dabei geht es beispielsweise um Schweißautomaten sowie Stapler mit besonders ergonomisch gestalteten Sitzen. Insgesamt 56 Arbeitsplätze werden auf diesem Weg für schwerbehinderte Mitarbeiter gestaltet. Das Unternehmen beschäftigt sich intensiv mit dem Thema Inklusion. Im Blick sind bei Opel nicht nur die Arbeitnehmer, die gesundheitliche Probleme haben, sondern die kontinuierliche ergonomische Verbesserung der Arbeitsplätze in allen Gebieten. Rund 300 schwerbehinderte Mitarbeiter arbeiten derzeit im Opel-Werk Kaiserslautern. Sie werden unter anderem in der Karosseriekomponenten-Fertigung, in der Qualitätskontrolle sowie im Warenverteilzentrum eingesetzt.

Das Werk Kaiserslautern stellt Hightech-Produkte für die Fahrzeugwerke von Opel in Europa her. Opel investiert in Kaiserslautern rund 130 Millionen Euro in die Fertigung neuer Komponenten zukünftiger Opel-Modelle. Das Geld fließt in modernste Fertigungstechnik, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und dem Werk langfristige Perspektiven zu geben. Damit ist das Werk ein wesentlicher Bestandteil der Produktoffensive von Opel. (pmo)



150 Jahre Berufsausbildung bei Opel: Unternehmenschef Dr. Karl-Thomas Neumann gab bei der Jubiläumsfeier einen Rückblick auf die große Tradition Opels.

WG Herxheim am Berg

Mit Investitionen in Höhe von zwei Millionen Euro hat die Winzergenossenschaft Herxheim am Berg eG den Grundstein für ein Rekordergebnis im laufenden Geschäftsjahr gelegt. Bereits in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2014/15 hat sich der Umsatz nach eigenen Angaben um rund zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöht. Zum Stichtag am 31. August peilt die Winzergenossenschaft einen Rekordumsatz von 4,8 Millionen Euro an (Vorjahr 4,4 Millionen Euro). Parallel dazu wird der Flaschenabsatz voraussichtlich um rund 100.000 auf 1,6 Mio. Stück steigen. Weithin sichtbarer Schrittmacher für diese positive Geschäftsentwicklung ist der Verwaltungsneubau mit der „Vinothek 212 NN“, angeschlossener Weinlounge – und seit Anfang Mai – neuer Panoramaterrasse.

@ www.wg-herxheim.de

Drahtzug Stein Holding GMBH & Co. KG

Der führende Anbieter von Drahtlösungen aus Altleiningen hat 10.000 Euro für den Erhalt des Kleinsägmühlerhofs der Lebenshilfe Bad Dürkheim e. V. gespendet. Seit Jahren unterstützt Drahtzug Stein den Verein finanziell und ist außerdem Partner der Werkstätten der Lebenshilfe. Ohne eine nun geplante Erweiterung droht dem Kleinsägmühlerhof aufgrund neuer EU-Regularien der Verlust der Bio-Zulassung. Die Lebenshilfe Bad Dürkheim unterstützt geistig behinderte Menschen und ihre Angehörigen. Insgesamt bewirtschaften hier die 32 behinderten und nicht behinderten Mitarbeiter rund 100 Hektar Grün- und Ackerland und kümmern sich um die artgerechte Haltung von Kühen, Schweinen, Hühnern und einem Esel. 15 geistig behinderte Menschen leben im Wohnheim auf dem Bauernhof.

@ www.drahtzug.com

Forum ALTE POST

Für seine gelungene Sanierung ist das Forum ALTE POST in Pirmasens mit dem Sparkassen-Denkmalpreis ausgezeichnet worden. Die Jury würdigte die Umnutzung des späten Gründerzeit-Juwels zu einem Kulturforum mit multifunktionalem Konzept. „Besonders gelungen ist der Dialog zwischen Alt und Neu“, heißt es in der Begründung. Bereits bei der Premiere des Sparkassen-Denkmalpreises im Jahr 2010 war Pirmasens für die gelungene Revitalisierung des „Rheinberger“, einer weiträumigen ehemaligen Schuhfabrik inmitten der Stadt, als Beispiel für den erfolgreichen Strukturwandel mit einer Anerkennung gewürdigt worden. Der Sparkassen-Denkmalpreis ist mit insgesamt 15.000 Euro dotiert.

@ www.forumaltepost.de

Sabath Media

Die in Kandel ansässige Werbeagentur hat ihr 20-jähriges Firmenjubiläum begangen. Die Agentur wurde 1995 von Bettina Sabath im Keller ihres Wohnhauses gegründet. Was als „One-Woman-Show“ begann, hat sich zu einer großen Agentur gemauert, die mittlerweile 40 Mitarbeiter beschäftigt und stetig wächst. Das Unternehmenskonzept ist auf Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit ausgerichtet und setzt auf Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Für ihre lebensphasenorientierte Personalpolitik wurde die Agentur bereits mehrfach ausgezeichnet.

@ www.sabath-media.de

BASF SE

Die Gewinner des weltweiten BASF-Teamwettbewerbs „Connected to Care“ stehen fest: 150 gemeinnützige Projekte weltweit aus den Bereichen städtisches Leben, Ernährung und intelligente Energie werden von dem Ludwigshafener Chemiekonzern mit einer Gesamtsumme von etwa 700.000 Euro gefördert. Das Unternehmen hat den Wettbewerb in seinem Jubiläumswahl ins Leben gerufen, um Mitarbeiter zu unterstützen, die gemeinsam mit Arbeitskollegen, Freunden oder Vereinsmitgliedern ein Projekt in Kooperation mit einer gemeinnützigen Organisation umsetzen möchten. Insgesamt kamen rund 500 Vorschläge zusammen. Soziale Projekte zu den Bereichen Flüchtlinge sowie Kindergärten und Schulen kamen besonders gut an.

@ www.basf.de

Umsatz steigt, Gewinn sinkt

TWL AG



Das zentrale Betriebsgebäude der TWL

Die Technischen Werke Ludwigshafen (TWL) haben im Geschäftsjahr 2014 erneut ein positives Ergebnis erwirtschaftet. Aufgrund der überdurchschnittlich milden Witterung liegt das Jahresergebnis jedoch deutlich hinter den Planungen. Das dennoch positive Ergebnis verdankt TWL vor allem dem erhöhten Stromabsatz – gerade außerhalb des eigenen Netzgebietes.

Ihre Umsatzerlöse konnten die TWL im Geschäftsjahr 2014 nach eigenen Angaben nochmals um sechs Prozent auf 319,0 Millionen Euro steigern (2013: 300,9 Millionen Euro). Der Jahresüberschuss beträgt neun Millionen Euro. Damit blieb das Jahresergebnis deutlich hinter den Erwartungen. Gemeinsam mit dem Gewinnvortrag aus dem Vorjahr ergibt sich ein Bilanzgewinn von 16,8 Millionen Euro (2013: 7,7 Millionen Euro). Das EBIT beträgt 17,9 Millionen Euro gegenüber 36,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2013. Ursache für diese Entwicklung war laut TWL die außergewöhnlich milde Witterung. Zudem waren die sonstigen betrieblichen Erträge im Geschäftsjahr 2013 aufgrund des Verkaufs eines Aktienpaketes der Pfalzwerke an die Stadt Ludwigshafen außerordentlich hoch. Das Eigenkapital konnte auf 101,6 Millionen Euro erhöht werden (2013: 92,5 Millionen Euro).

Der überdurchschnittlich warme Winter hatte einen sehr großen Einfluss auf den Energieverbrauch in Deutschland. Bei einer Durchschnittstemperatur von 10,3 Grad Celsius verzeichneten alle Energieversorger in der Bundesrepublik den niedrigsten Ver-

brauch seit der Wiedervereinigung. Die warme Witterung wirkte sich auch auf den Erdgas- und Wärmeabsatz von TWL aus. Der Erdgasabsatz ist 2014 gegenüber 2013 deutlich gesunken: Konnten 2013 noch 1.859,9 Millionen Kilowattstunden abgesetzt werden, waren es 2014 nur noch 1.591,1 Millionen Kilowattstunden (-14,5 Prozent), teilte das Unternehmen mit. Bei den Geschäftskunden innerhalb und außerhalb Ludwigshafens ging der Absatz um 13,7 Prozent zurück. Das entspricht einer Absatzmenge von 1.074,5 Millionen Kilowattstunden. Bei Privat- und Gewerbekunden in Ludwigshafen hat TWL 516,6 Millionen Kilowattstunden abgesetzt (-15,9 Prozent).

Entsprechend der Witterung war auch der Wärmeabsatz stark rückläufig. Insgesamt sank die Fernwärmeabgabe nach Angaben der TWL von 286,1 auf 220,2 Millionen Kilowattstunden (-23,0 Prozent). Davon entfielen 97,6 Millionen Euro auf die Geschäftskunden (-25,7 Prozent) und 122,6 Millionen Kilowattstunden auf Privat- und Gewerbekunden (-20,7 Prozent). Der Kälteabsatz blieb nahezu konstant: Gegenüber 6,7 Millionen Kilowattstunden im Geschäftsjahr 2013 konnten 2014 6,6 Millionen Kilowattstunden abgesetzt werden (-1,5 Prozent).

Sehr positiv hat sich hingegen der Bereich Strom entwickelt. TWL konnte den Stromabsatz gegenüber dem Vorjahr von 692,9 auf 1.096,1 Millionen Kilowattstunden steigern (+58,2 Prozent). Dies ist vor allem auf die erfolgreiche Akquisition von Geschäftskunden

außerhalb von Ludwigshafen zurückzuführen. Hier steigerte TWL den Absatz um 48,8 Prozent. Zudem vermarktete das Unternehmen 2014 insgesamt 324,5 Millionen Kilowattstunden an fremde Netzbetreiber (+265,0 Prozent). Der Stromabsatz an Privat- und Gewerbekunden in Ludwigshafen war leicht rückläufig (-3,5 Prozent).

Der Verkauf von Trinkwasser verzeichnete erstmals seit Jahren wieder einen Zuwachs von 10,8 Millionen Kubikmeter im Jahr 2013 auf 11,5 Millionen Kubikmeter im Geschäftsjahr 2014 (+6,5 Prozent; Geschäftskunden: +11,1 Prozent; Privat- und Gewerbekunden: +5,1 Prozent).

Das Investitionsvolumen lag im Geschäftsjahr 2014 deutlich über dem Wert des Vorjahres: Insgesamt investierte TWL 30,1 Millionen Euro (2013: 18,5 Millionen Euro), vor allem in Energieerzeugungsanlagen und den Ausbau und Erhalt der Netze. Der weitaus größte Teil floss in die Wachstumsprojekte: allen voran in die neue Power-to-Heat-Anlage, die elektrische Energie nahezu verlustfrei in Wärme umwandelt, den Wärmespeicher, der über-

schüssige Energie, etwa im Elektroerhitzer aufgeheiztes Fernwärmewasser, speichert und wieder abgibt, wenn sie im Netz benötigt wird, und den Ausbau des Fernwärmenetzes. In den Substanzerhalt – in erster Linie in die Strom-, Gas- und Wassernetze – investierte TWL ebenfalls stark.

Für das Geschäftsjahr 2015 sind Investitionen in Höhe von 31 Millionen Euro geplant. Der Großteil wird in die regionalen Versorgungsnetze sowie den Fernwärmehausbau in Ludwigshafen fließen. Bis 2020 plant TWL Investitionen in Höhe von insgesamt 80 Millionen Euro. Mit diesen sollen Geschäftsfelder erweitert und neue Produktideen umgesetzt werden. Insgesamt erwartet TWL sowohl für das Geschäftsjahr 2015 als auch für die kommenden Jahre ein positives Ergebnis. Ihre Innovationsfähigkeit und Flexibilität bekam das Unternehmen nun auch von offizieller Seite bestätigt: Auf dem Deutschen Mittelstands-Summit in Essen wurden die TWL als einer der innovativsten Mittelständler ausgezeichnet. (red)

@ www.twl.de

Einfach näher am Kunden

Werle Nähtechnik

Es gibt doppelten Grund zur Freude für Werle Nähtechnik aus Wald Fischbach-Burgalben bei Kaiserslautern: Zum einen feierte das traditionsreiche Fachunternehmen vor Kurzem sein 25-Jähriges Bestehen. Zum anderen ging der Betrieb jüngst mit einer neuen, modernen Onlinepräsenz an den Start.

Der Startschuss für das pfälzische Familienunternehmen fiel bereits im Jahr 1989. Seither erweiterte Firmengründer Horst Werle regelmäßig sein Spektrum an Nähdienstleistungen. Heute bietet Werle Nähtechnik seinen Kunden ein komplettes Dienstleistungspaket an: Beratung, Vertrieb, Service und Reparatur von Maschinen aller gängigen nationalen und internationalen Nähmaschinenherstellern. Sohn Steffen, seit 2010 im Familienbetrieb tätig, tritt in die Fußstapfen seines Vaters – nicht zuletzt auch in Hinblick auf die Firmenphilosophie: „Bei uns erwartet den Kunden keine anonyme Verkaufsatmosphäre, wir stehen für Fachkompetenz, Zuverlässigkeit und Service.“

Auch wer auf der Suche nach einem passenden Ersatzteil ist, wird im Werle-Laden-

geschäft in der Schwarzbachstraße 13 schnell fündig. Darüber hinaus zählen Schärf- und Spaltmaschinen, Lederbearbeitung sowie die Optimierung von Nähprozessen und Arbeitsplatzlösungen zum Portfolio des Unternehmens. Private und gewerbliche Kunden aus der nahenden Industrie, unter anderem aus Italien und Frankreich, wissen das breite Angebot zu schätzen. Werle Nähtechnik erfüllt große und kleine Anfragen mit 100 Prozent Einsatz. „Egal, ob ein privater Kunde eine einzelne Nähmaschine sucht oder ein Großkunde seine Produktionshallen komplett neu austatten möchte, für uns ist jedes Anliegen individuell und einzigartig. Da machen wir in der Beratung keinen Unterschied.“

Das dynamische Unternehmen zielt auch im Internet auf eine perfekte Außendarstellung. „Viele Kunden informieren sich gerne von zu Hause oder der Firma aus über die neuesten Trends und treten mit uns per Mail in Kontakt. Deshalb haben wir unserer Homepage ein neues Design verpasst.“ (red)

@ www.werle-naehtechnik.de

John Deere

Der amerikanische Bau- und Landmaschinenhersteller, der auch Niederlassungen in Zweibrücken und Kaiserslautern hat, erzielte im abgeschlossenen zweiten Quartal des aktuellen Firmenjahres einen Gewinn von 690,5 Millionen Dollar (606,3 Millionen Euro). Das war fast ein Drittel weniger als im Vorjahreszeitraum. Die Umsatzerlöse und sonstigen Erträge gingen dabei um 18 Prozent auf 8,171 Milliarden Dollar (7,174 Milliarden Euro) zurück. Bezogen auf das erste Geschäftshalbjahr erzielte das Unternehmen ein Ergebnis von 1,077 Milliarden Dollar (0,946 Mrd Euro), was eine Verschlechterung um 35 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode bedeutete. Dennoch sei davon auszugehen, dass das gesamte Geschäftsjahr trotz rückläufiger Umsätze in der Landwirtschaft zu den besseren gerechnet werden könne, teilte das Unternehmen mit.

@ www.deere.de

Frigo Trans

Kaum in Betrieb genommen, bekommt Europas modernstes Pharmalager im pfälzischen Fußgönheim bald Zuwachs. Den Spatenstich für eine neue Halle setzten Frigo-Trans-Gründer Walter Buchholz und geschäftsführender Gesellschafter Peter Norheimer vor wenigen Tagen. Der dritte Bauabschnitt ergänzt mit weiteren 3.800 Quadratmetern das 9.000 Quadratmeter große „Cool Chain Control Pharma Center“. Bis zum Jahresende sollen die Bauarbeiten abgeschlossen sein. Die kalkulierte Summe für den Neubau beträgt drei Millionen Euro. Abhängig von der Temperaturzone des Lagers, die später definiert wird, könnte dann nochmals die gleiche Summe für die Fertigstellung investiert werden. Frigo-Trans rechnet damit, dass abhängig vom neuen Geschäft zirka fünf bis sieben neue Arbeitsplätze geschaffen werden.

@ www.frigo-trans.eu

70. Geburtstag



Willi Kuhn, Ehrenmitglied der IHK-Vollversammlung und IHK-Präsident von 2004 bis 2015, feierte am 8. Juli seinen 70. Geburtstag. Kuhn war insgesamt 29 Jahre Mitglied der IHK-Vollversammlung und engagiert sich weiterhin ehrenamtlich als Verwaltungsratsvorsitzender der AOK Rheinland-Pfalz.

70. Geburtstag



Dr. Peter Ritter, seit 1986 Mitglied der Vollversammlung der IHK Pfalz, feierte am 19. Juli seinen 70. Geburtstag. Neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter der Torpedo-Garage Ansorg, Herrmann und Thomas GmbH & Co. KG, amtiert er als Präsident des Verbandes der Mercedes-Benz-Vertreter in Deutschland.

Neue Zeitschrift für Bierkultur

Meininger Verlag

Vom Durstlöscher zum Genuss- und Edelgetränk: Bier hat in den vergangenen Jahren eine erstaunliche, dynamische Wandlung vollzogen. Dafür haben die zahlreichen, innovativen Craftbier-Brauer gesorgt, die mit ihren individuellen Kreationen den Biermarkt in Europa aufgemischt haben. Zunehmend werden auch regionale und Spezialitätenbiere von Markenbrauereien auf den Markt gebracht.

Biersommeliers schießen wie Pilze aus dem Boden, Bierverkostungen finden statt, Bier wird zunehmend zum Essen getrunken. Kurz: Bier ist in aller Munde. Als namhafter Fachverlag für Getränke aller Art geht der in Neustadt an der Weinstraße ansässige Meininger Verlag nun mit einem neuen Magazin an den Start, um die Zielgruppe der Bier-Genießer mit News zu den Machern, ihren neuesten Produkten und aktuellen Trends in dieser Szene zu versorgen.

Meiningers Craft – Magazin für Bierkultur heißt der in einer Startauflage von 20.000 Exemplaren publizierte Titel, der mit Chefredakteur Dirk Omlor über einen ausgewiesenen Bier-Experten verfügt. Der langjährige Redakteur des ebenfalls im Meininger Verlag erscheinenden Wirtschaftsblatts Getränke Zeitung hat Brauwesen studiert und eigens eine Ausbildung zum Diplom-Biersommelier absolviert. „Es geht

für uns um Biere, die mit Herzblut gebraut und geschmacklich abseits vom sogenannten Mainstream angesiedelt sind. Echte und ehrliche Braukunst eben“, definiert Dirk Omlor den Begriff Craftbiere.

Die Verleger sind sicher, auf einen zugkräftigen Trend zu setzen. „Zunächst haben wir den Markt getestet, das Supplement Craftbier-Magazin herausgebracht und unseren getränke- und gastronomieorientierten Titeln beigelegt. Das Heft hat in der Branche für Furore gesorgt. Nachdem dann auch der International Craft Beer Award mit 700 Anstellungen so erfolgreich eingeschlagen hat, haben wir uns zur Publikation dieses Special-Interest-Titels entschlossen“, erklärt Verleger Christoph Meininger.

Die Erstausgabe von Meiningers Craft – Magazin für Bierkultur befasst sich unter anderem mit der Bier- und Pubszene im US-Bundesstaat Maine, präsentiert eine mobile Mikrobrauerei und stellt die kreativsten jungen Brauer der Hauptstadt vor. Kulinarisches Thema ist Grillen – natürlich mit dem passenden Bier.

Das Heft erscheint zunächst viermal jährlich. Vertrieben wird Meiningers Craft über den Bahnhofsbuchhandel sowie über Abonnement. (red)

 www.meiningers-craft.de

Mehr als nur das Salz in der Suppe

Schäfer Additivsysteme GmbH

Die Zeichen stehen auf Wachstum: Nach über zehn Jahren im Ludwigshafener Technologiezentrum hat das Ludwigshafener Unternehmen Schäfer Additivsysteme GmbH am 19. Juni seinen neuen Firmensitz eingeweiht – mit großzügiger Platzreserve. Denn die Geschäftsführer Volker Schäfer und Barbara Kullmer-Schäfer planen, zukünftig Additive und Katalysatoren nicht nur zu entwickeln, sondern auch selbst zu produzieren.

Ohne sie geht nichts. Additive sind in vielen Bereichen im Einsatz. In der Schmierstoffindustrie etwa bieten sie Verschleiß-, Alterungs- und Korrosionsschutz, bei der Kunststoffherstellung sorgen sie für Alterungsschutz und Farbbeständigkeit. Auch

in Klebstoffen, Leder oder Lacken und Farben sind sie zu finden, je nach Produkt mal in flüssiger Form, mal als Pulver oder als Granulat. Katalysatoren wiederum beschleunigen eine chemische Reaktion. In immer mehr industriellen Branchen sind die kleinen Helfer unverzichtbar.

„Additive, also Zusatzstoffe, sind ganz wichtige Stoffe, die überall in der Industrie und im täglichen Leben verwendet werden“, erklärt der Geschäftsführer der Schäfer Additivsysteme GmbH, Volker Schäfer. Additive werden in sehr geringen Konzentrationen eingesetzt. Ähnlich wie Vitamine in unserem Körper, erfüllen diese bestimmte Funktionen. So verbessern Additive etwa die Haltbarkeit von Kunststoff-


bauteilen und tragen damit erheblich zur Nachhaltigkeit unserer Alltagsprodukte bei. Um es vereinfacht zu sagen: Ohne Salz schmeckt die Suppe nicht. „Aber Additive sind mehr als nur das Salz in der Suppe“, betont Volker Schäfer, der sein Unternehmen in einer Nische, aber dafür einer ganz wichtigen, sieht.

2003 machte sich der promovierte Chemiker, der zuvor in der chemischen Industrie tätig und Lehrbeauftragter an der Hochschule war, selbständig, forschte und entwickelte. Nach und nach etablierte sich die Firma, die heute zehn Mitarbeiter hat, am Markt. Es dauerte einige Zeit, bis die haus eigenen Entwicklungen ihre Käufer fanden, doch seit einigen Jahren expandiert Schäfer Additivsysteme geradezu sprunghaft. Das Unternehmen profitiert davon, dass Additive und Katalysatoren weltweit für alle möglichen Produkte notwendig sind. Gerade China sei ein Markt mit riesen Potenzial für die Produkte der Schäfer Additivsysteme GmbH, berichtet der Geschäftsführer.

„Die Firma steht sehr gut da“, zeigt sich Volker Schäfer zufrieden. Betrag der Umsatz im vorigen Jahr 3,5 Millionen Euro, steuert die Schäfer Additivsysteme GmbH in diesem Jahr auf die Fünf-Millionen-Marke zu. So entschied das Unternehmer-Ehepaar nun, ein eigenes Firmengebäude zu errichten, um der steigenden Nachfrage auch räumlich Rechnung zu tragen. Unweit des alten Standorts fanden sie in der Technologiemeile ein geeignetes Grundstück. Für rund zwei Millionen Euro entstand ein Verwaltungsgebäude nach dem neuesten Stand der Technik, mit Fußbodenheizung und hervorragend isoliert. Insgesamt stehen der Firma nun rund 1.000 Quadratmeter zur Verfügung. Bei ihrem Neubau haben die Schäfers gleich auf Zu-

wachs geplant. Noch steht die große Halle neben dem Verwaltungsgebäude leer, doch wollen die Unternehmer in den nächsten Jahren anfangen, dort selbst zu produzieren. Bislang beschränkt sich das Unternehmen auf die Entwicklung der Produkte, produziert wird in Lohnarbeit. „Wir wollen immer mehr selbst in die Hand nehmen, auch, um unsere Produkte zu schützen“, erklärt Schäfer. Damit wird das Unternehmen neue Arbeitsplätze schaffen. Und auch das Nachbargrundstück ist bereits für eine weitere Erweiterung reserviert: Hier planen die Schäfers, in Anwendungstechnik zur Materialprüfung zu investieren.

„Mir ist es wichtig, nachhaltig zu wachsen“, betont der 57-Jährige. Viel Wert legt er auch darauf, dass sich die Mitarbeiter wohlfühlen, ihre Arbeit als sinnbringend und bereichernd empfinden und stark mit dem Unternehmen verwurzelt sind – in seinen Augen alles Garantien für ein stabiles Wachstum. Denn eines weiß Schäfer genau: Sein Unternehmen ist auf gutes Personal angewiesen. Wichtig ist es ihm, einen eigenen Weg zu finden, wie Mitarbeiter gewonnen und an das Unternehmen gebunden werden können. So ist es nur konsequent, dass Volker Schäfer eine „gute Seele“ eingestellt hat, die jeden Mittag für die Mitarbeiter frisch kocht – eine „ganz wichtige soziale Funktion“, so Schäfer. Für das Miteinander und einen Ausgleich sorgen ein Tischkicker und ein asiatischer Garten im Eingangsbereich. „Man muss das Thema Ausbildung und Fachkräftemangel angehen“, ist der Unternehmer überzeugt und will bald mit der Ausbildung von Chemielaboranten und Industriekaufleuten starten. (rad)

 www.schaefer-additivsysteme.de



Mit Erweiterungspotenzial: Neubau der Schäfer Additivsysteme GmbH in der Ludwigschafener Technologiemeile.

60. Geburtstag



Seinen 60. Geburtstag feiert am 16. August Walter Stahl. Der geschäftsführende Gesellschafter der Stahl & Hellmann GmbH ist seit 2004 Mitglied der IHK Vollversammlung. Er ist außerdem im Bezirksverband Rheinhessen & Pfalz der Versicherungskammer Bayern ehrenamtlich engagiert.

50. Geburtstag



Robert Weimann, Geschäftsführer der Weinagentur Robert Weimann und Mitglied der IHK-Vollversammlung seit dem Jahr 2010, feiert am 6. August seinen 50. Geburtstag. Er engagiert sich außerdem ehrenamtlich im Förderverein Regenbogenland des evangelischen Kindergartens in Ludwigshafen-Rheingönheim

Bellheimer Bier wird 150

Park & Bellheimer Brauereien GmbH & Co.KG, Bellheim

150 Jahre alt und immer frisch gezapft: Die Bellheimer Brauerei, gegründet 1865 von Johann Karl Silbernagel, feiert dieses Jahr einen runden Geburtstag. Durch die Fusion der Unternehmen Parkbrauerei AG und Bellheimer Privatbrauerei K. Silbernagel AG sowie der Bellheimer Mineralquellen GmbH entstand Ende 1995 die Park & Bellheimer AG. Die Biermarken Park und Bellheimer blieben erhalten. 2010 gewann die Bellheimer Brauerei ihre Eigenständigkeit zurück: Roald Pauli übernahm die Aktienmehrheit. Jetzt gibt es wieder Grund zu feiern.

Dass sich das Südpfälzer Traditionsunternehmen heute besonders auf seine Wurzeln besinnt und dabei modern und innovativ am Markt ist, hätte sich Brauereigründer Johann Karl Silbernagel 1865 bestimmt nicht träumen lassen. Aus bescheidenen Anfängen rund um Bellheim wuchs ein Unternehmen mit derzeit 140 Beschäftigten und einem Umsatz von 18,3 Millionen Euro im Jahr 2014. Firmenchef Pauli ist besonders stolz auf ein Plus von 4,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. In den vergangenen vier Jahren hat das Unternehmen 16 Millionen Euro in die Erweiterung und Modernisierung gesteckt. 2015 sind weitere vier Millionen für Investitionen, unter anderem für ein eigenes Blockheizkraftwerk, eingeplant. Eine hochmoderne Anlage zur Flaschenkontrolle für rund 400.000 Euro, die bis zu 50.000 Flaschen pro Stunde inspizieren kann, wurde bereits Anfang des Jahres in Betrieb genommen. Die Kontrolleinheiten können elf verschiedene Flaschenformen unterscheiden, ein Standard, den nur wenige Mitbewerber erfüllen.

In den Anfangsjahren der Brauerei waren eine Eismaschine und eine Dampfmaschine neueste technische Errungenschaften, die viel Geld kosteten. Doch Gründer Silbernagel war rührig und nach dem Krieg 1870/1871 kam es zu einem starken wirtschaftlichen Aufschwung. Der Kundenkreis wuchs, sogar nach Germersheim wurde Bier geliefert. Später konnten auch Kunden in Bergzabern, Kapsweyer, Knittelsheim, Bobenthal, Weißenburg und Landau gewonnen werden. 1884 baute Silbernagel einen großen Lagerkeller auf dem Brauereigelände. 1890 erzielte er einen Jahresausstoß von 30.000 Hektolitern, gleichzeitig wurde im gesamten Betrieb elektrische Beleuchtung installiert. Um die Jahrhundertwende war die Bellheimer Brauerei bereits ein bedeutender Betrieb in der Pfalz.

Neben Gründervater Silbernagel war Franz Hage eine der prägenden Figuren in der Geschichte der Brauerei. Er wurde 1932 von einem Silbernagel-Sohn in den Vorstand berufen und lenkte insgesamt 56 Jahre lang die Brauerei-Geschicke mit klaren Visionen, sowohl durch den Zweiten Weltkrieg als auch durch folgende schwere Zeiten. Auf sein Konto gehen zwei Meilensteine in der Bellheimer Historie: 1967 führte man das Lord-Pils in der 0,33-Liter-Flasche ein, eines der ersten Premium-Pils-Biere überhaupt. Außerdem stieg die Bellheimer Brauerei bereits 1974 in die Produktion alkoholfreier Getränke ein, zu einem Zeitpunkt, zu dem viele andere in der Branche noch dachten, der Bierdurst der Deutschen würde weiter stetig wachsen. Heute werden unter der Marke „Bellaris“ eine Vielzahl von Mineralwässern, Limonaden, Fruchtsaftschorlen und Wellnessgetränke verkauft. Die Bellaris-Familie ist neben zahlreichen Biersorten ein starkes und vor allem



Bellheimer Brauereichef Roald Pauli hat noch viel vor: Auch im Jubiläumsjahr sind weitere Investitionen geplant, zum Beispiel in ein Blockheizkraftwerk.

expansives zweites Standbein unter dem Bellheimer-Dach. Nur einmal in ihrer Geschichte geriet die Traditionsbrauerei in bedrohlich schwere See. Nach der Fusion mit der Parkbrauerei in Pirmasens/Zweibrücken im Dezember 1995 entstand die Park & Bellheimer AG. Die Partnerschaft sollte beide Brauereien gegen die Großbrauereien stärken. Doch der Erfolg stellte sich nicht ein. Im Jahr 2000 übernahm Theo de Groen die Brauereiführung und investierte. Doch 2004 war das Unternehmen zahlungsunfähig, ein Insolvenzverfahren wurde angemeldet, und die Mannheimer Actris AG übernahm die Aktienmehrheit.

Im Jahr 2010 kaufte Actris-Manager Roald Pauli die Anteile (die Park & Bellheimer AG ist eine Holdinggesellschaft, Pauli ihr Mehrheitsaktionär) und führte die Bellheimer Brauerei wieder in die Eigenständigkeit. Sein Erfolgscredo lautet: „Qualität und Regionalität“. Im Jubiläumsjahr 2015 erhielt das Unternehmen zum sechsten Mal den Bundesehrenpreis des Ministeriums für Ernährung und Landwirtschaft. „Wir gehören seit Jahren zu den 18 besten Brauereien in ganz Deutschland, das macht uns mächtig stolz“, so Brauereichef Pauli. „Wir werden auch in Zukunft nicht nachlassen, diesen hohen Qualitätsstandard zu halten und kontinuierlich weiterzuentwickeln.“ Dafür steht auch das traditionsreiche Logo der Bellheimer Brauerei, der Bellheimer Lord. Seine Insignien, Zylinder und Frack, bürgen für die lange Tradition und die erlesenen Zutaten der Bellheimer Braukunst.

Dass der moderne Brauereibetrieb stark in der Region und ihrer Geschichte verwurzelt ist, zeigt nicht nur die 150-Jahr-Feier mit der Sonderedition alter Etiketten für die 0,33-Liter-Flaschen Silber Pils, sowie 15.000 Kalendern mit historischen Motiven und Biergläsern im Design von anno dazumal. Im Rahmen der Aktion „Bellaris tut der Pfalz gut!“ unterstützt die Bellheimer Brauerei mit einem Cent je verkaufter Flasche seit 2013 gemeinnützige Projekte in der Region, bisher konnten über 250.000 Euro gespendet werden. (mara)

 www.bellheimer.de

NEU

START-UP-UNTERNEHMEN

Schupp & Knecht Merchandising GbR, Landau

Schobbe to go – in Grün und Blau: Wer auf der Landesgartenschau in Landau einen „Pälzer Schobbe“-Becher aus Acrylglas als Erinnerungsstück erwerben will, ist bei Schupp & Knecht Merchandising im offiziellen LGS-Shop genau richtig. Doch auch T-Shirts, Polos, Kappen, Tassen, ein Akku für Handy oder Tablets und viele andere Utensilien locken die Souvenirjäger. Außerdem bietet der Shop ein ausgewähltes Angebot an Pflanzen- und Blumenbüchern, Bücher über die Region, Postkarten und andere attraktive Druckwerke.

Das wundert nicht, denn einer der Betreiber ist Markus Knecht, der aus dem Verlags- und Buchhandelswesen stammt. Mit seinem Kompagnon, dem Werbemittelexperten Ferdinand Schupp, hat er Ende Mai die Pforten des Shops für Gartenschaubesucher geöffnet. Innerhalb kurzer Zeit stellten die beiden Neugründer einen häufig frequentierten Laden samt

Einrichtung und Inventar auf die Beine. Dem entkernten historischen Kasernengebäude angepasst bauten sie Regale, Tische und Theke aus alten Weinkisten. Das Thema Nachhaltigkeit findet sich ebenfalls bei den bunten LGS-Tragetaschen wieder, die aus recycelten PET-Flaschen hergestellt sind.

Das Sortiment des LGS-Shops wird regelmäßig durch neue Produkte ergänzt und so auch den wechselnden Themen der Gartenschau angepasst. Und um wirklich allen Gästen einen „Schobbe to go“ oder einen LGS-Regenschirm zugänglich zu machen, sind zwischendurch immer mal wieder Aushilfskräfte mit zwei Lastenfahrrädern, bepackt mit Souvenirartikeln, auf dem Gelände unterwegs. (mara)

www.lgs-landau.de/besuch/merchandising

„Wir verkaufen Freude“

60. Berufsjubiläum von Arno Lehnen, TUI-Reisecenter Zweibrücken

Der Mann hat so viel erlebt, dass es für zwei Leben reicht. Und einen persönlichen Rekord hat er zudem aufgestellt: Seit dem 20. November 1956 hat er so viele Meilen im Flugzeug zurückgelegt, dass es viereinhalb Mal für die Entfernung Erde – Mond reichen würde. Sagt jedenfalls sein Computer, in dem Arno Lehnen, Reiseberater und Prokurist des TUI-Reisecenters in Zweibrücken, all seine Flugreisen erfasst hat. Lehnen feiert in diesem Jahr sein 60. Berufsjubiläum und ist damit ein Urgestein der Reisebranche.

Begonnen hat die Laufbahn des heute 77-Jährigen in einem Reisebüro in Düren. Weil er mit 17 keinen Bock mehr auf Schule hatte, wie er selbst sagt, bewarb er sich in seiner Heimatstadt Düren auf ein Inserat eines Reisebüros, das einen Lehrling zur Ausbildung zum Reisebürokaufmann suchte. Das war am 1. April 1955, am gleichen Tag als die Lufthansa wieder ihren Flugbetrieb aufnahm. Fünf Jahre blieb er im Ausbildungsbetrieb. Da es keine Aufstiegsmöglichkeiten gab, suchte der junge Mann eine neue Herausforderung, die er in der Pfalz fand: Im Reisebüro Hans Junker in Kaiserslautern. Natürlich hatte Lehnen Kaiserslautern mit Bedacht gewählt. Als bekennenden Fußball-Fan (schließlich war er mit dem Vater von Oliver Bierhoff in eine Klasse gegangen, Karlheinz Schnellinger war in der Parallelklasse, und alle zusammen spielten damals für die Schule in einer Mannschaft) fühlte er sich zu den „roten Teufeln“ auf dem Betze, dem 1. FCK, hingezogen.

Als allerdings der Büroleiter des Reisebüros ausfiel, das Junker 1960 in Zweibrücken gegründet hatte, übernahm Arno Lehnen notgedrungen diese Position. „Mit gefiel es so gut in Zweibrücken, dass ich Hans Junker bat, mich hierzulassen“, erinnert sich Lehnen. „Bis 1963 war ich als Angestellter tätig, habe das Geschäft ab 1963 gepachtet und 1967 gekauft.“

Obwohl er zur Reisebranche wie die Jungfrau zum Kind gekommen war, lebte er für seinen Beruf „mit voller Freude und Enthusiasmus. Ich habe das nie bereut, ganz davon abgesehen, dass mir dieser Beruf die Chance gegeben hat, die ganze Welt zu bereisen“. Für ein Highlight in seinem Berufsleben hält Lehnen eine Gruppenreise im Jahr 2001 zur Sonnenfinsternis nach Zimbabwe. „Ich bin damals mit 100 Leuten hingeflogen, in ein Land, in dem der Tourismus tot war. Ich bin deswegen auch angegriffen worden, weil ich dorthin eine Reise aufgelegt habe. Aber ich habe damit gekontert, dass ich gesagt habe: Wenn ihr mir die Zentrallinie einer Sonnenfinsternis in ein anderes Land legt, dann fliegen wir dahin.“ Da nun mal besagte totale Sonnenfinsternis an der Grenze zu Mosambik am besten zu beobachten war, flog Lehnen mit der Gruppe dorthin. „Für die Teilnehmer hat sich zudem eine zwölf-tägige Rundreise durch Zimbabwe angeschlossen. Später dann haben wir für 100 Personen ein Zeltlager errichtet mit Duschen, Toiletten und einem Verpflegungszelt.“

Wohin zog es denn die Deutschen in den Sechzigern? „Damals waren vor allen Dingen noch Bahnreisen nach Italien groß in Mode. Man fuhr mit dem Touropa-Liegewagen-Zug, aus unserer Region ab Mannheim bis nach Rimini. In der Branche nannte man diese Urlauber ‚Warmwasser-Touristen‘. Später kamen die ersten Flugreisen dazu, noch mit Propellerflugzeugen. Ich bin zum Beispiel 1967/68 über Weihnachten und Silvester mit einer 80-köpfigen Reisegruppe kanadischer Lehrer, die in Zweibrücken statio-



niert waren, mit einer DC 7C, einer viermonatigen Propellermaschine, nach Fernost geflogen, bis nach Bali“, erzählt Lehnen von einer seiner ersten Fernreisen.

Heutzutage stehen Flugreisen in die Karibik, nach Fernost, auf die Malediven, Seychellen, Sri Lanka, Thailand, Australien und Neuseeland hoch in der Urlaubergunst. „Das Thema Umwelt spielt aktuell ebenfalls eine große Rolle“, sagt Lehnen. „Wir haben deutsche Veranstalter, die den Hotels Auflagen machen, da ist die TUI beispielsweise an erster Stelle zu nennen, da wird darauf geachtet, dass keine Abwässer ins Meer geleitet werden und, und und.“ Das ganze Volumen der Angebote habe sich verändert. Familien buchen Cluburlaube, weil dort auch für die Kinder gesorgt ist. En vogue seien natürlich auch Ferienwohnungen, weil man hier seinen Urlaub flexibel arrangieren könne. Eine besondere Klientel hat Lehnen im Bereich der Studienreisen, mit wissenschaftlicher oder archäologischer Führung, ausgemacht, „die wir auch anbieten“. Außerdem gebe es einen starken Kreuzfahrten-Boom.

„Wir verkaufen Freude“, zieht Arno Lehnen ein Fazit seiner Tätigkeit. „Es ist schön, wenn Leute wieder kommen und sagen, das war ein toller Tipp, den Sie uns gegeben haben. Es ist eine zusätzliche Motivation zu erfahren, dass der fachmännischer Rat, gerade im Fall Urlaub – ein wichtiges Thema im Leben, das oft auch viel Geld kostet – den Menschen geholfen hat, auszuspannen und Freude über einen gelungenen Urlaub zu empfinden.“

Das sei für ihn die „Faszination Reisebüro“, die er noch möglichst lange erleben will. Allerdings nicht mehr im Stress wie früher, als er zusätzlich zu Zweibrücken noch ein Reisebüro in Homburg als geschäftsführender Gesellschafter führte, als er noch dem TUI-Partnerratsausschuss und dem TUI-Sachverständigen-Beirat angehörte und ständig nach Hannover reisen musste, oder im Prüfungsausschuss der IHK tätig war. In all seinen Berufsjahren waren seine Büros mehrfach von der IHK ausgezeichnete Ausbildungsbetriebe. Er selbst hat während seiner aktiven Zeit mindestens 50 Reiseverkehrskaufleute ausgebildet. Aktuell beschäftigt er

in seinem Reisebüro in Zweibrücken acht Menschen in Teilzeit und Vollzeit, darunter eine Auszubildende, die gerade in der Abschlussprüfung steht. Das Büro hat er 2005 an seinen Sohn Achim übergeben, der mittlerweile auch schon auf 26 Berufsjahre zurückblickt.

Zwar hat Arno Lehnen alle Kontinente bereist, „außer der Arktis“, wie er sagt, trotzdem hat er noch einen Wunsch: Eine Safari in Kenia oder Tansania. „Da baggere ich noch an meiner Frau, weil sie sich vor langen Flügen scheut.“ (pt)

Ergebnis gesteigert

Hornbach Holding AG

Das Baumarktunternehmen Hornbach hat im vergangenen Geschäftsjahr sein Konzernbetriebsergebnis (EBIT) um drei Prozent auf 165,1 Millionen Euro gesteigert. Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres konnte die Gruppe an den Erfolg des Vorjahres anknüpfen und den Umsatz abermals steigern.

In dem Ende Februar zu Ende gegangenen Zeitraum stieg der Konzernjahresüberschuss um 23,8 Prozent auf 106,7 Millionen Euro, wie das Unternehmen mitteilte. Als Grund wurden flächenbereinigte Umsatzsteigerungen und eine verbesserte Handelsspanne angegeben. Das Ergebnis je Holding-Vorzugsaktie verbesserte sich von 4,56 Euro auf 5,66 Euro.

Der wichtigste operative Teilkonzern Hornbach-Baumarkt-AG, der aktuell 147 Bau- und Gartenmärkte in neun europäischen Ländern betreibt, steigerte den Umsatz im Geschäftsjahr 2014/2015 insgesamt um 6,5 Prozent auf 3,36 Milliarden Euro und flächenbereinigt – also ohne Neueröffnungen oder Schließungen – um 4,4 Prozent. Das EBIT des Teilkonzerns nahm ebenfalls um 4,4 Prozent auf 109,8 Millionen Euro zu. Das Ergebnis je Baumarkt-Aktie erhöhte sich von 1,77 Euro auf 2,19 Euro.

Im Teilkonzern Hornbach Immobilien AG lag das EBIT mit 51,5 Millionen Euro 0,8 Prozent über dem Vorjahreswert. Im dritten

Teilkonzern Hornbach Baustoff Union GmbH (HBU) verbesserte sich das EBIT deutlich überproportional um 19,6 Prozent auf 6,5 Millionen Euro. Als regionaler Baustoffhändler betreibt die HBU aktuell 26 Niederlassungen in Rheinland-Pfalz, Saarland, Baden und Südhessen sowie zwei im angrenzenden Lothringen.

Nochmals verbessert hat sich auch die Eigenkapitalausstattung der Hornbach Gruppe. „Eine Eigenkapitalquote von 53,5 Prozent auf Ebene des Teilkonzerns Hornbach-Baumarkt-AG beziehungsweise 51,8 Prozent im Hornbach Holding AG Konzern unterstreicht unser solides Finanzfundament“, sagte Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens, auf der Bilanzpressekonferenz in Frankfurt.

Im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres (1. März bis 31. Mai 2015) erhöhte sich der Umsatz im Hornbach Holding AG Konzern um 1,6 Prozent auf 1.052,1 Millionen Euro. Im größten operativen Teilkonzern Hornbach-Baumarkt-AG stiegen die Umsätze im ersten Quartal 2015/2016 um 1,9 Prozent auf 995,2 Millionen Euro (Vorjahr 976,7 Mio. Euro). Flächen- und währungskursbereinigt haben die Hornbach Bau- und Gartenmärkte das im Vorjahr sprunghaft gestiegene Umsatzniveau (plus 14,6 Prozent) mit einem leichten Minus von 1,1 Prozent nahezu gehalten. Die Erträge blieben aufgrund der starken Basiseffekte erwartungsgemäß unter den Spitzenwerten des Vorjahresquartals. Im weiteren Verlauf des Gesamtjahres soll der Rückstand aber aufgeholt werden.

Ein weiteres für dieses Jahr geplantes Ziel hat die Hornbach Holding AG mittlerweile in die Tat umgesetzt. Am 9. Juli haben die Aktionäre der Gesellschaft auf der diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung einstimmig und auf der gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre am 10. Juli mit einer Mehrheit von mehr als 99 Prozent dafür gestimmt, die Rechtsform in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) umzuwandeln. Nach dem Rechtsformwechsel führt die Gesellschaft die Bezeichnung Hornbach Holding AG & Co. KGaA. An der Börse wird es mit stimmberechtigten Stammaktien der KGaA künftig nur noch eine Aktiengattung geben. (red)

 www.hornbach.de

Führungsfähigkeiten verbessern

UJB GmbH



Jürgen Behrens bietet seit einem Jahr das Trainingskonzept der „GEDANKENTANKEN Akademie“ an. Sylvia Kurth ist Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um die Akademie.

Führungskräfte scheitern oft an der falschen Strategie und an sich selbst, weil es ihnen an Führungskompetenzen fehlt, an einem zu geringen Urteilsvermögen und mangelnder Entscheidungsfähigkeit. Zu diesem Schluss kommt die Studie eines deutschen Personalberatungsunternehmens, das Führungskräfte von Unternehmen aller Branchen und Größen in Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt hat. Um genau diese Leader-Kompetenz zu stärken, bietet Jürgen Behrens ein Trainingskonzept für Führungskräfte an.

Behrens ist seit mehr als 20 Jahren mit seiner Unternehmensberatung UJB GmbH als Trainer und Berater in den Bereichen Qualitätsmanagement, Organisationsentwicklung und Führung tätig. Von 2008 bis 2013 hat er die Führungsschule Rheinhessen-Pfalz betrieben, in der sich monatlich Führungskräfte aus kleinen und mittleren Unternehmen der Region getroffen und ihre Führungskompetenzen ausgebaut haben. Seit 2014 präsentiert er das noch innovativere Konzept der „GEDANKENTANKEN Akademie Rheinhessen-Pfalz in der Region. Es beinhaltet ein modulares Trainingskonzept über zwölf Monate mit 24 Themen.

„Wir machen Führungskräfte“ hat sich die „GEDANKENTANKEN Akademie“ auf die Fahnen geschrieben. Die Idee dahinter: Führungskräften wird eine systematische Ausbildung gegeben, denn sie sollen Teil der Lösung sein und nicht Teil des Problems. Jürgen Behrens: „Im Laufe meiner Schulungstätigkeit habe ich immer wieder feststellen können, dass fast immer der fachlich Beste zur Führungskraft gemacht wird. Dies kann auch richtig sein, wenn derjenige in der Lage ist, sein besseres Fachwissen zu vermitteln und damit zu multiplizieren und die Mitarbeiter zu höherer Pro-

duktivität zu führen. Leider geschieht in der Praxis oft genau das Gegenteil.“ Es fehle an Methodenkompetenz, sozialer Kompetenz und manchmal auch an persönlichen Eigenschaften. Die „neuen“ Führungskräfte wüssten nicht, wie Mitarbeiter motiviert, wie Ziele vereinbart oder eine Besprechung effizient durchgeführt werde. Die Methodenkompetenz könne trainiert werden, „da es sich oft um Werkzeuge handelt, die wir im Training vermitteln. In den beiden anderen Bereichen bedarf es intensiver Arbeit an der eigenen Persönlichkeit. Hier vermittelt das Training Impulse“.

Auf den Gebieten Souveränität, Motivation, Verbesserung der Mitarbeiter- und Kundenbegeisterung und der Ertragsoptimierung ermögliche die „GEDANKENTANKEN Akademie“ eine 360-Grad-Schulung dieser für Führungsaufgaben unabdingbaren Kompetenzen. Geübt werden zum Beispiel Feedback- und Kritik-Gespräche. „In den von uns empfohlenen internen Umsetzungstreffen sollen die Trainingsinhalte und die Erfahrungen bei der Umsetzung dem Chef berichtet werden. Ich begleite diese Treffen mindestens zweimal jährlich.“

Die nachhaltige Entwicklung der Führungsfähigkeiten werde durch ein modulares Trainingskonzept über zwölf Monate erreicht. Ein wichtiger Aspekt dieses Schulungsprogramms sei der Einsatz von Lehrvideos deutschsprachiger Top-Experten zu den jeweiligen Themen. Behrens: „Bei den Schulungen lernen die Teilnehmer in kleinen Einheiten, die Ideen auf den eigenen Arbeitsplatz zu übertragen und mit entsprechenden Maßnahmen in die Praxis umzusetzen.“ Die Seminarteilnehmer treffen sich am dritten Dienstag eines jeden Monats von 9 bis 13.30 Uhr in Kirchheimbolanden und einmal monatlich an jedem zweiten Donnerstag von 9 bis 13.30 Uhr in Kaiserslautern. In den halbtägigen Trainingseinheiten werden Werkzeuge und Beispiele statt langweiliger Theorien gelehrt, verspricht Jürgen Behrens. „Von Vorteil ist auch, dass im Betrieb nichts über Tage liegen bleibt. Außerdem gibt es die Möglichkeit, bei Terminüberschneidungen auszuweichen.“

Insgesamt hat Behrens und sein vierköpfiges Team bereits mehr als 300 Teilnehmer aus mehr als 100 Unternehmen der Region ausgebildet. „Die vielen Referenzen, die uns von den teilnehmenden Unternehmen ausgestellt wurden, sprechen eine eindeutige Sprache. Das Training ist nachhaltig und nutzbringend. Wir legen den Schwerpunkt auf die Steigerung der Produktivität durch verbessertes Führungsverhalten.“

An einem Praxisbeispiel kann Behrens nachweisen, dass verbessertes Führungsverhalten zu höherer Produktivität führen. „In einem Unternehmen mit zehn Filialen habe ich den Deckungsbeitrag (DB) der Filialen verglichen. Die beste hatte einen DB III von 40 Prozent, die schlechteste einen von 15 Prozent; ein Unterschied von über 150 Prozent. Die Analyse ergab keinerlei prägnanten Unterschied außer dem Führungsverhalten. Wir machten die Probe aufs Exempel und tauschten die Leiter der Filialen aus.“ Nach zwölf Monaten hatten sich die Werte getauscht: Die schlechte Filiale war plötzlich die gute und umgekehrt. Auch die Werte für die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit korrelierten. „Deshalb meine Botschaft: Die meisten Führungskräfte unterschätzen ihren Einfluss auf die Mitarbeiter und deren Produktivität dramatisch.“ (pt)



www.gedankentanken.com
www.ujb.de

Software-Lösungen für den Mittelstand

HTK - High Tech Kommunikationssysteme GmbH & Co. KG



Angekommen: Stephan Postel vor seinen neuen Geschäftsräumen in Ellerstadt.

Seit Anfang Mai sind sie in neuen und größeren Räumen im Ellerstadter Industriegebiet zu Hause: die rund 20 Mitarbeiter der HTK. Das Unternehmen bietet betriebswirtschaftliche Software für den Mittelstand an. Geschäftsführer Stephan Postel setzt dabei auf die Software Sage und bietet für diese eine große Vielzahl eigener Erweiterungen an. Einen Schwerpunkt bilden Komplettlösungen für den Online- und Offline-Handel.

Die HTK hat sich bewusst auf die Software Sage spezialisiert, die mit mehr als sechs Millionen Kunden weltweit zu den größten Anbietern von betriebswirtschaftlicher Software und Services gehört. „Wir richten uns mit unserem Angebot an mittelständische Unternehmen mit etwa bis zu 100 Bildschirmarbeitsplätzen“, beschreibt Stephan Postel seine Zielgruppe.

Für diese bieten die Ellerstadter IT-Fachleute umfangreiche Lösungen für alle Unternehmensbereiche an. Dazu gehören Software-Pakete für die Bereiche Warenwirtschaft und Produktion, Finanzbuchhaltung, Geschäftsanalyse, Personalwirtschaft – alles von der Lohnabrechnung bis hin zur Personalentwicklungsplanung – und Kundenmanagement. Als Besonderheit bietet die HTK viele Zusatzlösungen an, die die betriebswirtschaftliche Software passgenau auf bestimmte Branchen oder Anforderungen abstimmen. Möglich macht dies die hauseigene Entwicklungsabteilung mit zehn Mitarbeitern. Die eigenen Entwicklungen sind in einem über 100 Seiten starken Katalog zusammengefasst und werden direkt von HTK sowie deutschlandweit über andere Sage-Partner vertrieben.

Die Ellerstadter Software-Experten beraten ihre Kunden vor dem Kauf, nehmen das System dann vor Ort in Betrieb und unterstützen den Kunden bei der Einführung. Für Schulungen steht in den neuen Räumlichkeiten nun ein großzügiger Raum zur Verfügung. „Es ist immer eine große Herausforderung, den Kunden und sein Problem zu verstehen und dies an die Entwickler zu vermitteln“, weiß Stephan Postel.

Aktuell konzentrieren sich die Sage-Spezialisten auf Komplettlösungen für den Online- und Offline-Handel. „Es geht um Omnisel-

ler, also Verkäufer, die auf mehreren Plattformen im Internet verkaufen“, verdeutlicht Postel. Diesen ermöglicht die neue Software, alle Plattformen zusammen zu verwalten.

Der Umzug ist für Stephan Postel ein sichtbares Zeichen für den Erfolg seines Unternehmens. „Als die HTK 1990 gegründet wurde, war sie ein EDV-Gemischtladen“, blickt er auf die Unternehmensanfänge zurück. Doch schon bald konzentrierte er sich nur noch auf ERP-Software und gehört nun schon seit Jahren zu den Top-10-Partnern von Sage in Deutschland. Seit 2011 ist die HTK als Platin-Partner ausgezeichnet. Eine Auszeichnung, für die nicht nur der Umsatz, sondern auch die Qualität der Arbeit, die Qualifikation der Mitarbeiter und der Service stimmen müssen.

So nehmen die Mitarbeiter regelmäßig an Fortbildungen teil und lassen sich zertifizieren. Und da bei der HTK auch hausintern alle Prozesse über Sage laufen, sind die Mitarbeiter nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch bestens mit der vertriebenen Softwarelösung vertraut. In puncto Service ist die HTK schon seit 16 Jahren jeden Tag im Jahr 24 Stunden rund um die Uhr für die Kunden erreichbar. Ein bewährtes Angebot, das zudem für eine gute Kundenbindung sorgt.

HTK hat in Menden und Michelstadt noch zwei weitere Standorte, die aber wirtschaftlich unabhängig sind. Die Investitionen für den Umzug und die Renovierung sind siebenstellig gewesen. Das Unternehmen bildet regelmäßig Azubis zum IT-Fachinformatiker Anwendungsentwicklung und Systemintegration aus. „Das Gros der Mitarbeiter ist selbst gezogen, hat im Haus gelernt“, sagt Postel. Auch die Mitarbeiter sind sichtlich zufrieden mit dem Arbeitsklima, denn die Fluktuation ist äußerst gering, wie Postel verriet. So ballen sich in den neuen Räumen zusammengerechnet mehrere 100 Jahre Sage-Erfahrung ... (rad)

@ www.htk.de

www.pfalz.ihk24.de

Die AutorInnen im Wirtschaftsmagazin Pfalz

gb	=	Gerhard Bühler
uc	=	Ulla Cramer
td	=	Tanja Daub
FuH	=	Sabine Fuchs-Hilbrich
ag	=	Andreas Ganter
kahy	=	Katja Hein
kh	=	Kira Hinderfeld
rad	=	Dr. Anette Konrad
pmo	=	Petra Moscato
mara	=	Marion Raschka
pt	=	Peter Thiessen

Fotos sind, soweit nicht anders angegeben, Firmenfotos.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 26517

Mit Rund-um-Service Gas geben

Creos Deutschland Services GmbH



Heutzutage ist es eine Selbstverständlichkeit, dass Elektrizität, Wasser und Wärme für jeden rund um die Uhr verfügbar sind. Dass ein gewaltiger technischer Aufwand an Leitungen, Druckregulationsstationen, Messeinrichtungen und Speicherstätten nötig ist, um etwa Gas zu transportieren, vergisst man dabei schnell. In weiten Teilen von Saarland und Rheinland-Pfalz ist die Creos Deutschland GmbH für die Gasversorgung verantwortlich. Ihre 2013 gegründete Schwestergesellschaft, die Creos Deutschland Services GmbH, übernimmt dabei das Dienstleistungsgeschäft.

Fast 100 Jahre Erfahrung und Kompetenz im Gassektor und im Bereich sonstiger Netze mit leitungsgebundenen Stoffen, das zeichnet die Creos-Gruppe aus, die aus der ehemaligen Saar Ferngas AG hervorgegangen ist. Über eine Gesamtnetzlänge von 1.700 km versorgt die Creos Deutschland GmbH, einer der ältesten Gasnetzvertreiber in Deutschland, mehr als 40 Stadtwerke und 20 größere Industriebetriebe im Saarland und Rheinland-Pfalz mit Gas. Mit 9.500 MW Jahreshöchstlast, die einer Leistung von etwa acht Kernkraftwerken entspricht, versorgt das Unter-

nehmen insgesamt 2,6 Millionen Menschen. Die Creos-Gruppe beschäftigt insgesamt 100 Mitarbeiter an ihrem Hauptsitz in Saarbrücken und den Betriebsstellen in Frankenthal, Völklingen und Homburg und erwirtschaftete 2014 einen Jahresumsatz in Höhe von 85 Millionen Euro.

Die Creos Deutschland Services GmbH wurde 2013 gegründet und hat ihre operative Geschäftstätigkeit 2014 aufgenommen. Anspruch der Creos ist es, ihre Kunden mit energiespezifischen Dienstleistungen kompetent zu versorgen. Dazu bietet sie ein weites Spektrum an Leistungen an. Zur Steigerung der Produktivität unterstützt sie Netzbetreiber mit einer Zielnetzplanung und Kostensteuerung bei der Optimierung und Bewirtschaftung ihrer Netzinfrastruktur. Bei der aktiven Steuerung von Regulierungsprozessen steht die Creos ihren Kunden mit Dienstleistungen zur strategischen Ausrichtung und Optimierung von Prozessen zur Seite. Denn die gesetzlichen Vorgaben durch die Regulierungsbehörden stellen Netzbetreiber vor ständig neue Aufgaben und Herausforderungen.

Im Bereich Asset Service erbringt die Gesellschaft mit Experten netzspezifische Dienstleistungen, die mit ihrer Fachkenntnis und umfangreichen Erfahrung für den sicheren Betrieb der Netze und zugehörigen Anlagen sorgen. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der Instandhaltung über die Steuerung und Überwachung bis hin zur technischen Betriebsführung von Netzen. Dabei sind die mehr als 80 Jahre Erfahrung im Netzbetrieb sowie ein ausgewogenes und flexibles Team von Experten sicherlich ein Vorteil. Das Dienstleistungsspektrum der Creos Deutschland Services GmbH umfasst das komplette Netzgeschäft – von der Zielnetzplanung bis hin zum Regulierungsmanagement und Netzbetrieb. Kunden erhalten auf Wunsch ein individuelles und maßgeschneidertes Angebotspaket. Im Bedarfsfall werden als Kooperationspartner unabhängige Experten konsultiert. Die Mitarbeiter qualifizieren sich durch regelmäßige Schulungen ständig weiter und zeichnen sich so durch ein breit gefächertes Know-how im Management von Energienetzen aus.

Für das Unternehmen ist ein hoher Standard in den Bereichen Qualitätsmanagement, Arbeits- und Gesundheitsschutz, Umweltmanagement sowie technischem Sicherheitsmanagement ein Muss. Daher ist die Creos Services nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert. (pmo)

www.pfalz.ihk24.de

Ihr Firmenreport

Im Firmenreport des Wirtschaftsmagazins gibt die IHK Pfalz ihren Mitgliedern Gelegenheit, ihr Unternehmen kostenlos mit einem redaktionellen Beitrag vorzustellen. Voraussetzung ist ein entsprechender Anlass wie zum Beispiel eine Neugründung, ein Jubiläum oder eine große Investition.

Haben Sie Interesse? Ihre Ansprechpartnerin ist Petra Moscato, Tel. 0621 5904-1205, petra.moscato@pfalz.ihk24.de.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 12861

Wohnideen zum Ausprobieren

Möbel Zimmermann GmbH und Co.

„Obwohl im vergangenen Jahr der Geschäftsverlauf in der gesamten Möbelbranche schwierig war, gab's bei uns ein kleines Umsatzplus. Und auch in den beiden ersten Quartalen liegen wir gegenüber den entsprechenden Quartalen des Vorjahres über Plan“, sagt Ullrich Zimmermann und führt damit das Sprichwort „Die Klage ist der Gruß des Kaufmanns“ ad absurdum. Der Geschäftsführer der Möbel Zimmermann GmbH und Co. in der Pirmasenser Fußgängerzone ist im Gegenteil sehr zufrieden. Das 80. Jahr des Bestehens des Möbelhauses, das er in dritter Generation führt, lässt sich gut an.

Den studierten Betriebswirt hat es anders als seinen Bruder nie aus Pirmasens weggezogen. „Die Stadt hat es nicht leicht gehabt zuletzt, aber sie hat Potenzial, es hat sich viel getan“, meint Zim-

mermann, der auch ein Fan der Fußgängerzone ist. „Wir haben noch eine relativ hohe Dichte an inhabergeführten Läden, das macht den Reiz aus.“ Deshalb sei er optimistisch, was den Standort angehe. Wobei man auch etwas tun müsse. Um für die Laufkundschaft – „die Leute bummeln vorbei, holen sich Ideen“ – attraktiv zu bleiben, hat er die Schaufensterfassade erneuert, bestückt sie immer wieder mit anderen Wohnaccessoires, um zum Reinkommen und zum Ausprobieren zu animieren.

Die Kunden kommen vorwiegend aus Pirmasens, aber auch neuerdings verstärkt aus dem Saarland, Neunkirchen, St. Wendel, ebenso wie aus Zweibrücken und sogar aus Kaiserslautern“, erzählt der 46-Jährige. Von Vorteil sei, dass man noch mit einem eigenen Lieferservice arbeite und drei Schreiner die Möbel aufbauen. Das werde honoriert. Was er auch an den positiven Rückmeldungen der Kundschaft merke.

„Wir bauen permanent um“, erzählt Zimmermann. Vor neun Jahren hat er die Fassade dämmen lassen, vor fünf Jahren wurde der Eingangsbereich erneuert, im Jahr 2012 kam dann eine Abteilung mit Massivholzmöbeln im Untergeschoss hinzu. Rund eine Million Euro hat Zimmermann in den vergangenen zehn Jahren investiert, davon 450.000 Euro in eine neue Lagerhalle.

Die Möbelbranche sei sehr beratungsintensiv, betont Ullrich Zimmermann. Das verlange viel Flexibilität. Auch Hausbesuche sind nötig, um vor Ort das Umfeld anzuschauen und auszumessen. Die Anforderungen in der Branche steigen, sagt Zimmermann. „Die Produkte werden aufwendiger und komplizierter, die Typenvielfalt ist enorm.“ Früher gab es die Wohnwand in drei Größen, heute gebe es über 100 Variationsmöglichkeiten, bei Polstermöbeln könne gezielt auf die Ergonomie reagiert werden, auf Körpergröße, Fußhöhe und Rückenunterstützung. Was das Angebot auf der 2.500 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche angeht, setzt Zimmermann auf die Handelsmarken im Europa Möbel-Verbund, dem 600 Möbelhäuser angeschlossen sind. Bei regelmäßigen Messebesuchen in München, Frankfurt und Köln holt er sich Anregungen.

Gut angenommen werden laut Zimmermann die Accessoires, die er seit einigen Jahren im Angebot hat: Leuchten, Decken, Bilder, Teppichböden, Kissen. „Das bringt Frequenz, die Leute schätzen es, dass sie bei uns Artikel finden, mit denen sie schnell die At-



Ullrich Zimmermann präsentiert das neueste Küchenmodell. In dieser Eventküche können zum Beispiel Kochvorführungen abgehalten werden.

mosphäre in den vier Wänden verändern können.“ Beim Sortiment setzt Zimmermann auf Vielfalt, „von Landhaus bis Lack“. Wie oft sich die Leute neu einrichten? Der Fachmann weiß es nicht. „Ich habe mal gelesen, dass sich alle sieben Jahre der Geschmack ändert.“ Wobei Küchen und Wohnwände langlebiger seien als beispielsweise Polstermöbel. Trends greife er bewusst auf. So führt er in der Schlafzimmerabteilung Boxspringbetten, für viele das Nonplusultra für Schlafkomfort. „Aber wir verkaufen auch noch genauso viele Matratzen mit Lattensystem.“

Angefangen hat die Geschichte des Möbelhauses Zimmermann 1935 in Münchweiler, drei Jahre später zog das Unternehmen, das von Gregor Zimmermann gegründet worden war, in die Horebstadt um, zunächst in die Nähe der Schlosstreppe. Beim großen Bombenangriff auf die Stadt wurde das Anwesen völlig zerstört. Der Firmengründer erwarb schließlich 1948 ein Grundstück in der Hauptstraße 72, baute neu, erweiterte permanent. Ende der 50er-Jahre schloss Zimmermann mit einem Neubau in der Hauptstraße 74 bis 76 die größte Baulücke in der damaligen Hauptstraße. 1964 übernahm Lothar Zimmermann die Firma, Ullrich Zimmermann stieg 1995 ein. Heute beschäftigt das Möbelhaus in der Fußgängerzone neun Mitarbeiter. (pt)

 www.moebel-zimmermann.europa-moebel.de

Mit individuellen Medikamenten zum Erfolg

FBM-Pharma Gesellschaft für biologische Medizin mbH

Im Mittelpunkt steht der Mensch. Und seine Gesundheit. Die in Ludwigshafen ansässige FBM-Pharma – Gesellschaft für biologische Medizin mbH konzentriert sich auf die Entwicklung und Herstellung von personalisierten und individuellen Behandlungsmethoden von Krankheiten wie Neurodermitis, Psoriasis, Allergien und Asthma. Vor wenigen Wochen ist eine neue Website online gegangen.

Am Anfang stand eine persönliche Betroffenheit. Als vor mehr als 20 Jahren die Tochter von Dr. Horst Kief an Neurodermitis erkrankte, suchte der Ludwigshafener Allgemeinmediziner nach einem Mittel, um ihr zu helfen. „Dr. Kief kam damals auf den Gedanken, die herkömmliche Eigenbluttherapie zu modifizieren“,

berichtet FBM-Geschäftsführerin Doris Vantanakul. Im Laufe der Jahre und mit vielen Experimenten entwickelte der Arzt die AHIT-Therapie. AHIT steht für Autologe Immuntherapie. Das Verfahren basiert auf der Annahme, dass bei autoimmunen Erkrankungen wie etwa Neurodermitis die vorhandene Fehlsteuerung des Immunsystems wieder reguliert werden kann. Die AHIT-Therapie ist eine Kombination von naturheilkundlich ausgerichteten Verfahren sowie immunologischen Erkenntnissen und wird auf der Basis von Eigenblut wie auch Eigenurin durchgeführt.

Die AHIT-Therapie beginnt mit einer Blutanalyse. Danach werden aus dem Blut und/oder Urin des Patienten Wirkstoffe gewonnen, die geeignet sind, die körpereigenen Abwehrkräfte zu regulieren



Viele Pläne für die FBM-Pharma GmbH:
Geschäftsführerin Doris Vantanakul

wie auch zu stärken und die Fehlsteuerung im besten Fall zu beheben. „Die Selbstheilungskräfte werden angeregt“, verdeutlicht die Geschäftsführerin. Die Grundidee sei, den Menschen zu behandeln, nicht die Symptome. Daher setze die AHIT-Therapie an der Ursache der jeweiligen Erkrankung an. Die Blutabnahme ist dabei schon Teil der Herstellung. „Bei Blutprodukten müssen viele gesetzliche Regu-

larien eingehalten werden“, betont die Geschäftsführerin. Dazu führen sowohl die FBM-Pharma als auch die zuständigen Behörden Inspektionen durch. Per Kühltransport gelangt das Patientenblut beziehungsweise der Urin in den Ludwigshafener Firmensitz, wo die individuellen Medikamente unter Reinraumbedingungen und ständiger Kontrolle von Hand hergestellt werden. Elf Mitarbeiter kümmern sich hier um Produktion, Qualitätskontrolle, Verwaltung und Vertrieb.

Die individuellen Medikamente werden entweder oral in Form von Tropfen eingenommen oder subkutan gespritzt. Die Therapie ist erfolgreich, wie Geschäftsführerin Vantanakul berichtet, und hilft gegen Neurodermitis, aber auch bei anderen autoimmunen Erkrankungen wie Asthma, Allergien und Schuppenflechte. „Gerade bei Kindern, die ausschließlich mit Urinmedikamenten behandelt werden, erzielen wir bei Neurodermitis und Asthma sehr

gute Erfolge“, sagt Doris Vantanakul. Auch bei Krebserkrankungen kommt die AHIT-Therapie als adjuvante Therapieform, also ergänzend, zum Einsatz. „Die Patienten fühlen sich unter der Chemo wesentlich besser“, erläutert Vantanakul. Generell seien die Medikamente gut verträglich, da sie aus körpereigenem Material bestehen. Das Unternehmen legt viel Wert auf die Qualitäts- und Erfolgskontrolle. In regelmäßigen Abständen werden die Patienten kontaktiert und nach der Wirkung der Medikamente befragt.

Nach der Gründung der FBM-Pharma GmbH 1995 fand bereits ein Jahr später die erste retrospektive Studie zur AHIT bei Neurodermitis-Patienten in Zusammenarbeit mit der Universitätsklinik Mannheim statt. 1998 entwickelte das Unternehmen das kosmetische Pflegeprodukt Daosan zur Behandlung trockener und empfindlicher Haut. Um weitergehende Forschungen und Entwicklungen der FBM-Pharma GmbH zu finanzieren, erfolgte 2006 die Gründung der FBM Holding AG in Zürich, die 2010 in Vaccentis AG umbenannt wurde und seitdem mit der Tochterfirma VCC Medical B. V. in Holland kooperiert.

Doris Vantanakul, die Anfang des Jahres die Position der Geschäftsführerin übernahm, hat viele neue Ideen für das Ludwigshafener Pharma-Unternehmen im Gepäck. Eine neue Website hat sie bereits online gestellt, und die bewährte Daosan-Creme gibt es jetzt mit überarbeiteter Rezeptur und neuer Verpackung. Ein „Airless“-Spender ersetzt die bisherigen Döschen und Tuben. Diese Produktlinie soll nun noch um eine komplette Pflegeserie mit Shampoo, Bodylotion, Tages- und Nachtcreme ergänzt werden. Alle Produkte werden voraussichtlich nur im Direktvertrieb erhältlich sein.

 www.fbm-pharma.de

Auszeit in der Nordpfalz

Well-Being-Gästehaus Burghof Stauf GmbH

Neue Wege gehen, neue Orte schaffen: Das möchte Dr. Marion von Gienanth mit ihrem neuen Projekt in Stauf, einem Ortsteil von Eisenberg, erreichen. In einem ehemaligen Kinderheim entstehen derzeit ein generationenübergreifendes Wohnprojekt und ein „Well-Being“-Gästehaus. Dafür sucht Marion von Gienanth noch Investoren.

Weit schweift der Blick über die Landschaft der Nordpfalz. Wiesen und Wälder. Ruhe pur. Das zukünftige „Well-Being“-Gästehaus liegt exponiert auf dem Staufer Burgberg. An allen Ecken und Enden werkeln die Handwerker, denn im Frühjahr 2016 wird hier das weltweit erste „Well-Being“-Gästehaus eröffnen.

Initiatorin des Projekts ist Marion von Gienanth. „Was brauchen die Menschen heute?“, lautet ihre Leitfrage, seit sie 1996 nach einigen Jahren in Japan in die Pfalz zurückkehrte. Als erste Projekte baute sie 1997 einen heruntergekommenen Gasthof am Eiswoog zum „seehaus forelle“, dem ersten Partnerbetrieb des Biosphärenreservats, um und errichtete 2004 das inzwischen mehrfach prämierte Hotel „haeckenhaus“. Und nun also Stauf. Die im Januar gegründete Genossenschaft „Burghof Stauf Gemeinschaftliches Wohnen eG“ baut den 1957 erbauten Ost- und Südflügel zu 13 barrierefreien Wohnungen aus. Allen Bewoh-

nern stehen darüber hinaus Gemeinschaftsräume zur Verfügung. Auf den umliegenden 1,6 Hektar Land sollen Bio-Gärten und Streuobstwiesen entstehen. Die meisten Wohnungen sind schon vergeben. Aktuell wird noch eine weitere junge Familie gesucht.

Im Nordflügel, 1964 erbaut, entsteht das „Well-Being“-Gästehaus. „In einer Zeit, in der immer mehr Menschen eine Auszeit suchen, ist das Gästehaus ein Platz, wo sie liebevoll aufgenommen werden. Es soll in einer Zeit der Ruhebedürftigkeit einen Ort bieten, wo man sich zurückziehen kann und doch nicht alleine ist“, erläutert Marion von Gienanth das Konzept. Bewusst hat sie für das Gästehaus auch den Begriff Retreathaus gewählt, ausgehend vom englischen Wort „retreat“, das so viel wie Ruhepause, Entspannung und Rückzug bedeutet. „Wohin kann man gehen? Hotels sind zu anonym, Klöster sind nicht für jeden geeignet. Im Retreathaus in Stauf kann jeder wählen, wie viel Rückzug und wie viel Kontakt und Hilfe er möchte“, sagt sie.



Dr. Marion von Gienanth hat viel vor mit ihrem Retreathaus.

Wer möchte, kann ZapchenSomatics ausprobieren, eine Körperbewusstseinsarbeit aus den USA. Diese basiert auf westlichen Psycho- und Körpertherapien, auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie und auf den Übungsmethoden des tibetischen Buddhismus. „Es ist eine spielerische, bisweilen meditative Hilfe zur Selbsthilfe auf der Basis von mehr Körperbewusstsein, Atem, Stimme, Bewegung und Berührung. Die Essenz ist Embodiment Well-Being“, erklärt Marion von Gienanth, die selber ZapchenSomatics-Lehrerin ist. Ein kleines Therapiezentrum bietet zusätzlich medizinische Hilfe, Massagen und Achtsamkeitstraining.

Großen Wert hat Marion von Gienanth auf die Gestaltung des Hauses gelegt. Die Stuttgarter Architekten Martin und Stefanie Naumann, die schon das „haeckenhaus“ geplant haben, haben für die 15 Zimmer die Schlichtheit einer Klosterzelle mit Bequemlichkeit und Wohlfühlen kombiniert. „Ein vollkommen neuartiges Design“, schwärmt die Bauherrin und erläutert die Pläne: Im vorderen Bereich der Zimmer befindet sich ein kleiner Vorraum für Ablage und Garderobe. Ein Vorhang trennt diesen Bereich vom eigentlichen Zimmer ab, das lediglich mit einem Bett, einem Schreibtisch und einem Stuhl eingerichtet ist. Ein umlaufendes Holzpodest, in das das Bett teilweise eingelassen ist, lädt mit vielen Kissen zum gemütli-

chen Sitzen ein. W-Lan ist auf kurze Zeiten am Tag beschränkt. Alle Zimmer haben Dusche und WC, außerdem gibt es gemeinsame Aufenthaltsräume mit Kochgelegenheiten.

Neben den Ruhe suchenden Gästen können hier auch Pilger übernachten, liegt das Haus doch am Jakobsweg. Die Investitionssumme für Kauf, Umbau und die Inneneinrichtung beziffert Marion von Gienanth, die vorläufig selbst die Geschäftsführung übernimmt, mit 650.000 Euro. Zur Finanzierung des Projekts sucht sie noch weitere Investoren. Gewinne kommen über das gemeinnützige Zapchen-Institut Menschen zugute, die sich diese Art Unterstützung nicht leisten können.

In ihrem erneuten Engagement für die Pfalz sieht sich Marion von Gienanth in der Familientradition der Verantwortung für die Region – schließlich war es ihr Urururgroßvater Ludwig Gienanth, der das erste Parlament der Pfalz, den heutigen Bezirkstag, in Kaiserslautern gründete. Und ihr Ururgroßvater Friedrich Engelhorn ist der Gründer der BASF. (rad)

 www.gaestehaus-stauf.de

Betonteile nach Maß

BTE Stelcon GmbH, Germersheim

Das Grundrezept für Beton ist einfach, die Zutaten liefert die Natur: Zement sowie Sand und Kies und schließlich Wasser. Neben Wänden und Fundamenten werden aus Beton auch Fertigteile nach Maß hergestellt, zum Beispiel in Germersheim bei der BTE Stelcon GmbH, die hochwertige Stahlbetonfertigteile für Systemlösungen anbietet. Gebraucht werden sie für Flächenbefestigungen sowie im Umwelt- und Verkehrsbereich.

Das Unternehmensmotto „Mehr als Beton“ zeigt sich im vielseitigen Produktportfolio für Flächenbefestigungen: Groß- und Kleinflächenplatten, Gleistragplatten und Bahnübergangssysteme, Parkdachsysteme, Hafenanlagen, Umweltschutzplatten etwa für Tankstellen oder die chemische Industrie – BTE Stelcon konzipiert, produziert, vertreibt und baut auf besonderen Wunsch auch ein. „Als Betonfertigteilehersteller machen wir bewusst das Spezielle in Spezialanwendungen, wir sind nicht dort zu Hause, wo der Massenmarkt ist“, so Heiner Pohl, Geschäftsführer der BTE Stelcon GmbH.

Die Nische im Betonfertigteilebau zahlt sich aus: Knapp 70 Beschäftigte zählt der Produktionsbetrieb in der Südpfalz heute, ein Azubi zum Betonfertigteilebauer und einer im kaufmännischen Bereich mitgerechnet. Erwirtschaftet werden am Hauptsitz Germersheim und am Produktionsstandort in Pirna rund 15 Millionen Euro. „Wir sind vor allem im deutschen Markt und im angrenzenden Ausland tätig“, so Pohl, der stolz darauf ist, eine hochwertige Produktpalette am Markt zu haben. BTE Stelcon Fertigteile mit einer optisch gestalteten Oberfläche kamen beispielsweise beim Europäischen Gerichtshof in Luxemburg zum Einsatz. Für die Deutsche Bahn haben die Germersheimer eine Außenreinigungsanlage mit Schienen für Züge bestückt, bestehend aus mehr als 20 Fertigteilen mit einem Gewicht von je 26 Tonnen. Doch es geht auch eine Nummer kleiner: „Unsere 30 mal 30 cm Stahlankerplatten werden weltweit vorwiegend in der Automob-



Bei BTE Stelcon unter anderem für die beiden Auszubildenden aktiv: v. l. n. r. Rüdiger Dirlam (Einkauf/Ausbilder IHK), Ingo Töpfer (Produktmanager Vertrieb), Heike Meier (Sekretariat), Heiner Pohl (Geschäftsführer BTE Stelcon) und Achim Fleck (Werkleiter) mit Gleistragplatte.

bilproduktion, etwa als Industrieböden unter großen Pressen und auf den Fahrwegen der schweren Fahrzeuge, eingesetzt“, erläutert der BTE-Stelcon-Geschäftsführer.

Dabei sind die strapazierfähigen Befestigungsplatten aus Stahlbeton keine Erfindung der vergangenen Jahre. Bereits 1928 wurde die erste Stelcon-Ankerplatte von der 1919 gegründeten Firma Fritz Ebener in Langenberg produziert und der Grundstein für die Marke Stelcon gelegt. Nach Umzügen und Umfirmierungen folgte 1959 die Gründung der Stelcon AG unter holländischer Beteiligung. Im Jahr 1968 fiel der Startschuss für die Produktion der Stahlbetonfertigteile am heutigen Standort in Germersheim. 2005 wurde aus der ursprünglichen Aktiengesellschaft die BTE Stelcon GmbH, eine Tochter der niederländischen BTE-Gruppe (Gesamtumsatz 150 Millionen Euro). Parallel zur Geschäftsentwicklung verlief auch die Neuentwicklung maßgeschneiderter Fertigteile kontinuierlich weiter. Zeugnis davon legen beispielsweise eine 2006 patentierte Gleistragplatte und ein neues Park-

dachsystem ab. Investiert wurde in den vergangenen Jahren vor allem in die Infrastruktur und die Produktionsanlagen am Standort Germersheim. Im Jahr 2008 baute BTE Stelcon eine große Produktionshalle, die neuesten Anforderungen gerecht wird. Trotz höchster technischer Standards und umfassender Zertifizierungen ist vieles in der Philippsburger Straße Handarbeit: Der kaum fließfähige Beton wird in die vorher bewehrte Schalung „gegossen“, besser gesagt eingebracht, dann verdichtet, abgezogen und am nächsten Tag entschlacht. Anschließend erhärtet das Fertigteil, bis es ausgeliefert wird. „Der Regelfall ist, dass wir die bestellten Teile frei Baustelle liefern“, so Pohl. „Einige spezielle Kunden greifen auch auf unseren Einbauservice zurück, den wir von eigens geschulten Subunternehmern in hoher Qualität durchführen lassen.“

Auch wenn sich einige Mitbewerber am Markt für maßgeschneiderte Fertigbetonteile behaupten, ist dem Geschäftsführer nicht bange vor der Zukunft. „Obwohl oder gerade weil wir so klein sind und über engagiertes Fachpersonal verfügen, haben wir einen Innovationsvorsprung, den uns so schnell niemand streitig machen kann“, ist sich Pohl sicher. BTE Stelcon arbeitet beispielsweise an einem Zukunftsprojekt der Bundesanstalt für Straßenwesen mit, gefördert vom Bundesforschungsministerium, das testen soll, ob Betonfertigteile im Autobahnbau eingesetzt werden können. „Außerdem haben wir mehrere Patente am Start, zum Beispiel für verkettete Platten oder Fertigteile für Verkehrskreisel, die uns auch zukünftig einen Entwicklungsvorsprung sichern.“ (mara)

@ www.stelcon.de

Das Ohr beim Kunden

Schlenotronic Computervertriebs GmbH

Sie verkaufen Lösungen, nicht einfach nur Geräte: Seit rund 20 Jahren realisiert die Schlenotronic GmbH maßgeschneiderte IT-Lösungen für Privatpersonen und Unternehmen aller Branchen und ist mit ihrer IT-Akademie auch an Schulen aktiv.

Die Informationstechnologie ist eine äußerst dynamische Branche. Kurze Innovationszyklen, immer neue Anwendungen, immer komplexere Nutzungsmöglichkeiten, dazu die Frage der Datensicherheit. Die Schlenotronic GmbH ist mit 20 Mitarbeitern am Start, die die Kunden in allen Fragen rund um Hard- und Software unterstützen. „Bei uns bekommt der Kunde von der Beratung und Beschaffung über die Systeminstallation und –integration bis hin zur Wartung, Reparatur und Service alles aus einer Hand“, beschreibt Geschäftsführer Wolfgang Schlenstedt das breite Angebot seines Unternehmens. Großen Wert legt Wolfgang Schlenstedt auf die Feststellung, dass die Kunden herstellerunabhängig beraten werden.

Egal ob private PC-Nutzer, Kleinunternehmen, Freiberufler oder größere mittelständische Unternehmen – für alle haben die Frankenthaler IT-Spezialisten die richtige Lösung und ihr Ohr immer nahe an den Bedürfnissen der Kunden. So vermittelt die Schlenotronic GmbH spezifische Branchenlösungen. „Wir machen uns Gedanken über die Geschäftsprozesse der Kunden und empfehlen dann die passende IT dazu“, erläutert Wolfgang Schlenstedt. Das IT-Systemhaus berät nicht nur über die passende Hardware, sondern unterstützt seine Kunden auch bei der Auswahl geeigneter

Standard-Software, richtet auf Wunsch Home-Office-Arbeitsplätze und ganze Netzwerke inklusive einer Firewall ein. Auch hier gilt wieder das Gebot der Herstellerunabhängigkeit, sodass die beiden großen Betriebssysteme erhältlich sind. Denn seit 2012 ist das Unternehmen autorisierter Apple-Fachhändler. Auch die komplette Palette an Bürokommunikationstechnik wie Drucker, Fax, Kopierer oder Telefonanlagen bietet das Frankenthaler Unternehmen an. Auf Wunsch werden außerdem Aufgaben von IT-Abteilungen großer Unternehmen übernommen, wie Schlenstedt berichtet. So erhalten die Unternehmen ihr gesamtes IT-Konzept von Schlenotronic – aus einer Hand eben.

Die meisten Kunden betreut die Schlenotronic GmbH in der Metropolregion Rhein-Neckar. „In einem Radius von 50 Kilometern“, konkretisiert Wolfgang Schlenstedt und ergänzt durchaus stolz, dass sein Unternehmen dank Mund-Propaganda sogar deutschlandweit vertreten sei. Durch die räumliche Nähe sind die Schlenotronic-Servicepartner schnell vor Ort und können natürlich auch per Fernwahl Probleme diagnostizieren und lösen. Gegründet wurde die Schlenotronic Computervertriebs GmbH 1988 als Einzelfirma, 1998 erfolgte die Umwandlung in eine GmbH. Als das Unternehmen 2006 in den neu geschaffenen Frankenthaler Unternehmenspark Nord zog, war es dort eine der ersten Ansiedlungen.



Mit der IT-Akademie in Schulen unterwegs: Wolfgang Schlenstedt (links) und Senior IT-Berater Markus Kapper.

Das klassische IT-Systemhaus bildet regelmäßig aus: Meist lernen dort zwei angehende IT-Systemkaufleute und zwei IT-Systemelektroniker. Um auf dem dynamischen Elektronik-Markt immer auf dem Laufenden zu sein, investiert das Unternehmen fortlaufend in die Weiterbildung und Qualifikation seiner Mitarbeiter. Darüber hinaus ist Wolfgang Schlenstedt auch die Nachwuchsförderung wichtig. So finanziert sein Unternehmen eine IT-Akademie für Schüler. Die Idee: Berufsbildende Schulen erhalten PCs, die jedoch in Einzelteilen geliefert werden und von den Schülern selbst zusammengebaut werden. Schlenotronic-Experten sind vor Ort, geben Tipps und helfen beim Bau. „Es ist immer ein besonderes Erfolgserlebnis für die Schüler, wenn der selbst zusammengebaute PC ans Netz geht und funktioniert“, berichtet Schlenstedt. Die PCs verbleiben dann an den Schulen und werden im Unterricht genutzt, sicher bewusster und mit viel mehr Sachverstand, als wenn es „nur“ ein gekaufter PC wäre. (rad)

@ www.schlenotronic.de

Mehr als Bilanzen

Frey & Frey GmbH
Steuerberatungsgesellschaft, Kandel

Das traditionelle Geschäftsmodell als Steuerberater hat 30 Jahre lang gut funktioniert, doch nun erweitern Frey & Frey – Mutter und Tochter – ihr Geschäft um ein Unternehmer-Coaching mit Erfolgsreporting. Die harten Zahlen dienen als stabile Basis, in Gesprächen mit Kunden aber geht es um Einflüsse davor und dahinter. Aus den Perspektiven lässt sich spürbarer Mehrwert entwickeln. Und wie sich das für glaubwürdige Berater gehört, gehen die beiden Damen mit gutem Beispiel voran.

Wie so oft im Leben war eine Krise der Ausgangspunkt für erfolgreiche Veränderungen: In den Jahren 2008 und 2009 liefen die Geschäfte des 1983 gegründeten Steuerbüros zwar gut, doch die Abläufe nicht wirklich rund. Franziska Frey, Gründerin und mit ihrer Tochter Daniela Geschäftsführerin von Frey & Frey, wusste, es musste sich etwas ändern: „In der internen Kommunikation, in der Führung der Mitarbeiterinnen und auch im Auftritt nach außen: Die rein fachliche Kompetenz reicht nicht aus, um ein Unternehmen über Jahre erfolgreich zu halten.“ 2009 ergab sich ein Kontakt zu einem Kanzleientwickler, der gemeinsam mit den Frey-Frauen einen einjährigen Prozess anstieß, um unternehmerische und persönliche Kompetenzen zu entwickeln, und zwar bei allen Beschäftigten. „Kommunikation bedeutet bei uns, schnell und offen miteinander zu sprechen und nichts unter den Teppich zu kehren“, so Franziska Frey. „Das gilt für uns als Geschäftsführer ebenso wie für die Mitarbeiter. Denn wenn die interne Kommunikation nicht stimmt, folgen wirtschaftliche Probleme auf dem Fuß.“

Die Transparenz hat sich ausgezahlt, und die Entwicklung dauert noch an: Über 37.000 Euro wurden allein 2014 und 2015 in die Kompetenzsteigerung aller Mitarbeiterinnen und die Ausweitung des Geschäftsmodells „Unternehmer-Coaching mit Erfolgsreporting“ investiert. Dies sieht die Kanzlei als Investition in die Zukunft, rund sieben Prozent im Verhältnis zum Umsatz 2014 in Höhe von 500.000 Euro, den Frey & Frey mit acht Beschäftigten, davon ein Auszubildender, erzielt hat. Für das laufende Jahr prognostiziert Franziska Frey etwa das gleiche Volumen.

Mit dem erweiterten Angebot hat sich auch die Klientel von Frey & Frey verändert. „Mittelständler mit dem Willen zum Wachstum und Bereitschaft zur erfolgreichen Veränderung kommen seit Kurzem verstärkt zu uns“, konstatiert Frey. „Trotzdem gibt es nach wie vor Kunden, die ausschließlich unsere Expertise als klassische Steuerberater nachfragen.“ Die Tendenz zum umfassenden Coaching ist steigend, vor allem, weil Frey unter anderem auch für Changeprozesse, wie zum Beispiel die Unternehmensnachfolge, fachlichen Beistand anbietet. „Ein klassischer Steuerberater misst quasi, was am Ende des Geschäftsprozesses herauskommt“, so Frey. „Dann allerdings ist es zu spät, um Einfluss zu nehmen.“

Umsatz und Gewinn der Zukunft werden zum Beispiel wesentlich durch die Motivation und das Engagement der Mitarbeiter, nicht durch Mehrarbeit, beeinflusst. Ich bin davon überzeugt, dass hier mindestens 30 Prozent Steigerung schlummern, die man durch gezieltes Coaching der Unternehmer sowie der Beschäftigten aktivieren kann.“



Geballte Frauenpower: (v. l.) Die Steuerfachfrauen Daniela und Franziska Frey coachen Unternehmer für mehr Erfolg.

Um sich in die Situation von Unternehmern hineinversetzen zu können, braucht es eine persönliche Kompetenzsteigerung, ist sich die Geschäftsführerin sicher. Deshalb investiert sie auch weiterhin in die Fortbildung ihres Teams, im laufenden Jahr rund 40.000 Euro. Zusätzlich veranstaltet Frey & Frey in Kooperation mit der Europäischen Unternehmerakademie EUA Symposien und Workshops für Klienten und Geschäftspartner, bei denen es um Einfluss- und Erfolgsfaktoren in der Unternehmensentwicklung sowie ums Netzwerken geht.

Für ihr Engagement in der Kanzleientwicklung wurde Frey & Frey bereits zwei Mal als Hauptpreisträger des deutschen Mittelstandsprogramms für innovative Leistungen ausgezeichnet, und zwar für die strategische Geschäftsmodell-Innovation. Zum 1. Mai 2014 erfolgte die Umfirmierung der Einzelkanzlei zur Frey & Frey GmbH: Die 1983 im Jahr der Gründung geborene Tochter der Gründerin, Daniela Frey, ist seitdem weitere Gesellschafter-Geschäftsführerin.

Sich von eingeschliffenen Arbeits- und Verhaltensweisen zu lösen und aktiv neue Strukturen zu schaffen, hat bei Frey & Frey zu einem gesunden und kontinuierlichen Wachstum geführt. Außerdem konnte intern und für die Mandanten der Fristen- und Termindruck abgebaut werden, die Empfehlungsquote ist gestiegen und das Betriebsklima, das früher schon gut war, hat sich weiter verbessert. Diese positive Erfahrung wollen die Kandler Steuerfachfrauen auch anderen Unternehmen zugutekommen lassen. (mara)

 www.freysteuern.de

www.pfalz.ihk24.de

Wirtschaftsmagazin online

Das Wirtschaftsmagazin Pfalz steht Ihnen auch online auf unserer Homepage zum Download zur Verfügung.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 26160

10 Jahre MRN

„Die Wirtschaft ist ein Treiber der Metropolregion“



Albrecht Hornbach, Präsident der IHK Pfalz (l.), und Dr. Gerhard Vogel, Präsident der IHK Rhein-Neckar, gratulieren der Metropolregion Rhein-Neckar zum 10. Geburtstag und diskutieren über die Herausforderungen der nächsten Jahre.

Die Metropolregion Rhein-Neckar feiert ihren 10. Geburtstag. Albrecht Hornbach, Präsident der IHK Pfalz und ehemaliger Vorstandsvorsitzender des ZMRN, und Dr. Gerhard Vogel, Präsident der IHK Rhein-Neckar, erklären die Motivation der Wirtschaft, sich für die Stärkung der Region zu engagieren, und diskutieren über die Zukunft der Zusammenarbeit.

Was hat Sie als Unternehmer motiviert, sich für die Metropolregion Rhein-Neckar einzusetzen?

Albrecht Hornbach: Unser Unternehmen Hornbach ist auf Wachstumskurs. Die Herausforderungen, die sich beispielsweise aus Digitalisierung und E-Commerce ergeben, begreifen wir als Chancen. Wir wollen sie optimal nutzen und dafür benötigen wir qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit unserem Standort in der Südpfalz, so schön diese Gegend auch ist, haben wir eher schlechte Karten im Wettbewerb mit Berlin, Hamburg, München oder auch Frankfurt. Deshalb ist es für uns sehr wichtig, zu zeigen wie interessant, abwechslungsreich und dynamisch unsere Region ist.

Dr. Gerhard Vogel: Mich hat damals die Exzellenz der Universität Mannheim im Fach Betriebswirtschaftslehre aus dem Fränkischen in die Metropolregion Rhein-Neckar gezogen. Ich bin geblieben und habe hier praktisch mein gesamtes berufliches Leben verbracht. Die Region habe ich stets als sehr tolerant wahrgenommen, in der Menschen aus aller Welt und sogar wir Menschen aus

Bayern herzlich willkommen sind. Von meinen zahlreichen Geschäftsreisen im Rahmen meiner Vorstandstätigkeit bei Fuchs Petrolub bin ich immer wieder gerne hierhin zurückgekehrt. Und spätestens seit meine Familie in die Rhein-Neckar-Region zog, war mir klar, du musst etwas tun für diese wirtschaftlich attraktive und lebenswerte Region.

Welche Hürden sind denn zu überwinden, um die Metropolregion Rhein-Neckar in ganz Deutschland und darüber hinaus noch bekannter zu machen?

Hornbach: Intern haben wir das geschafft. Der Bekanntheitsgrad innerhalb der Metropolregion liegt bei über 80 Prozent. Dazu haben auch zahlreiche Aktivitäten wie der Freiwilligentag oder das Internationale Turnfest 2013 beigetragen. Durch die Verteilung der Metropolregion auf drei Bundesländer gestaltet sich die Arbeit manchmal etwas schwierig. Auch unsere Strukturen für die Regionalentwicklung sind komplex – funktionieren aber gut. Politische Entscheidungen können wir jedoch nur begrenzt treffen. Unsere Aufgabe ist es, solche Prozesse zu moderieren, Plattformen für Regionalentwicklung zu bieten und Netzwerke zu schaffen. Die meisten Unternehmen, die bei uns mitmachen, wissen: Es geht nicht um den kurzfristigen Gewinn der Maßnahmen, sondern um den langfristigen Nutzen.

Vogel: Natürlich haben wir einen gewissen Strukturnachteil. Denn Städte wie Mannheim oder Heidelberg haben nicht die An-

ziehungskraft der ganz großen Metropolen. Aber ich finde, die Metropolregion Rhein-Neckar hat einen ganz besonderen Charme – der Mehrwert ist die Kombination zwischen urbanem und ländlichem Leben. In zwanzig Minuten kann man von Mannheim aus die Pfalz erreichen und umgekehrt – auch der Odenwald ist nicht weit. Zudem ist die Nähe zwischen Mannheim und Ludwigshafen als industriell geprägten Städten und dem Wissenschaftszentrum Heidelberg mit einem komplett anderen Charakter reizvoll. Und wer weiß schon, dass international bekannte Konzerne wie die SAP oder die BASF in ein und derselben Region liegen. Das Silicon Valley macht uns vor, wie das geht. Dass Apple dort seinen Sitz hat, weiß jeder – der eigentliche Standort, eine Stadt namens Cupertino, spielt da keine Rolle.

Hornbach: Wir müssen vor diesem Hintergrund das Zusammenspiel unserer Städte und Gemeinden noch verbessern. Nur wenn wir alle Leuchttürme unserer Region zusammenfassen und damit werben, haben wir eine Chance, die Wahrnehmung der Metropolregion zu stärken. Städte wie Mannheim oder Heidelberg sind dazu allein nicht stark genug.

Sollten wir die Metropolregion vielleicht noch ausweiten, um die Attraktivität zu erhöhen?

Hornbach: Wir haben nun die verschiedenen Institutionen für die Regionalentwicklung etabliert und sie arbeiten gut und effizient. Deshalb meine ich, dass man über eine Ausweitung der Metropolregion nicht nachdenken muss. Doch ich bin überzeugt, es ist wichtig, die Zusammenarbeit mit den angrenzenden Gebieten zu stärken. Schon seit 2008 kooperiert die Metropolregion mit der TechnologieRegion Karlsruhe. Es gibt auch enge Kontakte zur Metropolregion Frankfurt/Rhein-Main und zur ZukunftsRegion Westpfalz.

Bei zahlreichen Themen, die die Metropolregion Rhein-Neckar voranbringen möchte, liegt die Entscheidungsbefugnis bei den Ländern. Dort ist das Interesse an der Metropolregion Rhein-Neckar jedoch eher gering – zumal deren Gebiete in den jeweiligen Bundesländern eher Randlagen sind. Was lässt sich daran ändern?

Vogel: Das Problem haben wir erkannt – und es gibt auch schon einen Lösungsansatz. Wir hoffen sehr, dass es demnächst bei jeder der drei Landesregierungen in Rheinland-Pfalz, Hessen und Baden-Württemberg einen speziellen Ansprechpartner für die Metropolregion Rhein-Neckar geben wird. Die rheinland-pfälzische Ministerpräsidentin Malu Dreyer hat erst vor wenigen Wochen, als Albrecht Hornbach die Präsidentschaft der IHK Pfalz übernahm, die Leistungen der Metropolregion Rhein-Neckar sehr gelobt. In den Landeshauptstädten insgesamt müssen wir da noch stärker am Ball bleiben und vielleicht unsere Präsenz verstärken. Wir sollten vielleicht auch deutlich machen, dass hier kein virtuelles Bundesland Kurpfalz entstehen soll, sondern dass Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz davon profitieren, wenn die Metropolregion als Ganzes vorankommt.

Hornbach: Die von uns angestrebte Vereinheitlichung und Harmonisierung zwischen unseren drei Ländern bedeutet für die Landesregierungen ja durchaus auch eine Menge Arbeit. Da ist es wichtig, den wirtschaftlichen Nutzen der Metropolregion zu betonen und immer wieder hervorzuheben.

Vogel: Denn da müssen wir uns schließlich nicht verstecken: Unsere rund 146.000 Unternehmen in der MRN erwirtschaften mit

ihren rund 870.000 Beschäftigten ein Bruttoinlandsprodukt von 80,5 Milliarden Euro. Das sind 3,3 Prozent des bundesweiten Bruttoinlandsproduktes. Und das, obwohl wir gerade einmal einen Anteil von 2,8 Prozent an den Beschäftigten Deutschlands haben.

Auch beim Thema Infrastruktur in der Metropolregion ist es wichtig, Bund und Land mit ins Boot zu holen. Das ist nicht immer gelungen.

Hornbach: Die geplante Rheinquerung bei Altrip ist vor diesem Hintergrund wirklich keine Erfolgsgeschichte. Dass es nicht einmal gelungen ist, eine entsprechende Trasse im Einheitlichen Regionalplan zu verankern – damit können wir wirklich nicht zufrieden sein.

Vogel: Für mich ist dies die schlimmste Fehlentscheidung der regionalen Politik während meiner Zeit als Präsident der IHK Rhein-Neckar. Dass wir es nicht geschafft haben, diese Option im Einheitlichen Regionalplan als eingezeichnete Trasse zu bewahren, werden uns unsere Nachfolger sicher noch vorwerfen. Falls sich die Lage ändert und der Verkehr abnehmen sollte, hätte man sich

DATEN UND FAKTEN



MRN GmbH

In der Metropolregion Rhein-Neckar mit einer Fläche von 5.637 Quadratkilometern leben 2,4 Millionen Menschen. Es ist der siebtgrößte wirtschaftliche Ballungsraum Deutschlands.

- **Rund 146.000 Unternehmen mit 870.000 Beschäftigten erwirtschaften ein Bruttoinlandsprodukt von 80,5 Milliarden Euro. Die Exportquote beträgt 59 Prozent.**
- **22 Universitäten und Hochschulen mit über 85.000 Studierenden stehen für die Innovationskraft der Region und bieten ein breites Reservoir für qualifizierte Fachkräfte.**
- **Zur Metropolregion Rhein-Neckar gehören die acht Städte Mannheim, Heidelberg, Ludwigshafen, Frankenthal, Landau, Neustadt/Weinstraße, Speyer und Worms sowie die Landkreise Bad Dürkheim, Bergstraße, Gernersheim, Neckar-Odenwald-Kreis, Rhein-Neckar-Kreis, Rhein-Pfalz-Kreis und Südliche Weinstraße.**

ja noch immer dagegen entscheiden können – doch diese Wahl haben wir nun nicht mehr. Die Folgen sind schon jetzt absehbar: Wir sind die Region der kurzen Wege, aber der langen Staus. In diesem Punkt zumindest können wir mit den großen Metropolen bereits konkurrieren. Ohnehin bin ich der Meinung, wir brauchen eine Modernisierungsoffensive, nicht nur im Straßennetz, sondern auch bei den Stromnetzen oder in den Schulen. Ein wohlhabendes Land wie Deutschland kann bei seiner Infrastruktur nicht komplett auf Verschleiß fahren!

Hornbach: Das ist in der Tat eine schwierige Problematik, bei der man dicke Bretter bohren muss. Dass es sich trotzdem lohnt, gemeinsam an einem Strang zu ziehen, das zeigt die Lösung für die ICE-Strecke Mannheim-Frankfurt, bei der nun ein Konsens erreicht worden ist – auch wenn dies 15 Jahre gedauert hat.

Vogel: Wobei aus Sicht der Wirtschaft einige elementare Fragen weiterhin offen sind. So fehlt beispielsweise weiterhin ein konkreter Vorschlag für eine Trassenführung. Auch wenn dieser Vorschlag für die Politik mit Konflikten und Protesten von Bürgern einhergehen wird, darf sie sich hier nicht wegducken. Eine Lösung, mit der alle zufrieden sein werden, wird es nicht geben.

Welche Rolle spielen die IHKs bei der Entwicklung der Metropolregion Rhein-Neckar?

Hornbach: Wir waren vor über 20 Jahren die „Geburtshelfer“. Damals hoben die Industrie- und Handelskammern Pfalz und Rhein-Neckar gemeinsam die „Arbeitsgemeinschaft Rhein-Neckar-Dreieck“ aus der Taufe – bereits mit dem Ziel, die Region zu einer Einheit zusammenzuführen und als leistungsstark und attraktiv zu präsentieren. Daran arbeiten wir bis heute. Schließlich profitieren wir alle vom Erfolg einer Region und deshalb engagieren wir uns nicht nur als Gesellschafter der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH, sondern auch in vielen Projekten und Initiativen.

Vogel: Die Wirtschaft ist ein wesentlicher Treiber der Metropolregion – auch in finanzieller Sicht. Ohne die Unterstützung der Wirtschaft, Unternehmen wie auch Kammern, wären Institutionen wie die MRN GmbH und der ZMRN e. V. überhaupt nicht denkbar. Mit dem IHK-Wirtschaftsforum MRN verfügen die IHKs über einen IHK-übergreifenden Ausschuss, aus dem heraus Forderungen und Impulse der regionalen Wirtschaft an die Politik gestellt werden. Ich sehe es als eine unserer wichtigsten Aufgaben an, im Kontakt zur Politik immer wieder den Finger in die eine oder andere Wunde zu legen. So müssen auch die Kommunen genau wie Unterneh-

men Synergien nutzen. Kirchturmdenken bringt uns nicht weiter. Beispiele für das positive Zusammenspiel zwischen Wirtschaft und Politik in der Metropolregion gibt es ja durchaus: Ich nenne nur die Verwaltungsvereinfachung und das Forum „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ – Initiativen, die schon weit über unsere Region hinaus für Beachtung gesorgt haben. Auf diesem Weg sollten wir weitergehen.

Wenn Sie nun nach vorne blicken, wohin soll die Reise Ihrer Meinung nach führen?

Hornbach: Das Reiseziel haben wir in unserer Vision 2025 klar formuliert: Die Metropolregion Rhein-Neckar soll bekannt und anerkannt sein als eine der attraktivsten und wettbewerbsfähigsten Regionen Europas. Mit diesem Ziel vor Augen haben wir in den vergangenen zehn Jahren viele Schritte in die richtige Richtung gemacht. Wir sind faktisch bereits eine der attraktivsten Regionen in Deutschland! Und eine der wettbewerbsfähigsten obendrein! Aber wir sind außerhalb unserer regionalen Grenzen noch nicht so berühmt wie etwa München mit seinen Biergärten, Hamburg mit seinem Hafen, Berlin mit seinem Regierungsviertel. Uns fehlt noch ein eindeutiges Image, ein Bild, eine positive Assoziation. Eine unserer Aufgaben wird es also sein, der Region ein Profil zu geben und eine Marke aufzubauen. Unverwechselbarkeit ist ein wichtiges Markenzeichen und auch ein entscheidender Faktor im internationalen Wettbewerb um die besten Köpfe, um Investitionen und Fördermittel.

Vogel: Unsere Unternehmen sind in hohem Maße auf Fachkräfte angewiesen. Wir sind eine starke IT- und Industrie-Region. Beste Voraussetzungen also, eine „Industrie 4.0-Region“ zu werden. Grundlage hierfür ist jedoch ein massiver Ausbau des Breitbandnetzes. Zudem brauchen wir entsprechend ausgebildete Köpfe. Als Region könnten wir die Initiative ergreifen und „Learn Tanks 4.0“ an Schulen einrichten, um die Schüler auf die sich verändernden Prozesse und Ansprüche in der Wirtschaft vorzubereiten. Auch eine weitere international ausgerichtete Schule für die Kinder von Fach- und Führungskräften würde unserem Standort mit seinen stark international ausgerichteten Firmen und Forschungseinrichtungen gut zu Gesicht stehen.

*Die Fragen stellten
Andrea Kiefer und Ulla Cramer.*

SO FING ALLES AN



Am 28. April 2005 wurde die Rhein-Neckar-Region von der Ministerkonferenz für Raumordnung zur Europäischen Metropolregion ernannt. Am 26. Juli 2005 unterzeichneten die damaligen Ministerpräsidenten Günther Oettinger, Roland Koch und Kurt Beck (v.l., 1. Reihe) den 2. Staatsvertrag für die Metropolregion Rhein-Neckar. Maßgeblich an diesem Erfolg beteiligt waren der damalige stellvertretende Vorstandsvorsitzende der BASF SE Eggert Voscherau (2. Reihe, r.) und Wolfgang Pföhler, zu dieser Zeit Vorsitzender des Raumordnungsverbands Rhein-Neckar.

Der Kampf um die Rheinquerung bei Altrip

Verkehrsinfrastruktur ist Thema Nr. 1

Bei einem Ranking, welches Thema die Unternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar besonders umtreibt, schafft es das Problem Verkehrsinfrastruktur problemlos auf Platz eins. Die aktuellen Mega-Staus auf den Rheinbrücken – vermutlich nur ein Vorgeschmack auf die Situation beim Abriss der Hochstraße Nord in Ludwigshafen ab 2018 – sorgen rechts und links des Rheins für Aufregung. Vor allem das Thema Rheinquerung bei Altrip wird derzeit wieder heiß diskutiert.

„Bis vor wenigen Jahren war eine weitere Rheinbrücke bei Altrip ganz nah. Doch die kommunale Politik in Ludwigshafen, Mannheim und im Rhein-Pfalz-Kreis hat dieses Projekt nicht mehr verfolgt. Schlimmer noch, es wurde durch die Gremien im Verband Region Rhein-Neckar und im Einheitlichen Regionalplan ad acta gelegt“, so Jochen Lampert, Geschäftsführer des technischen Großhandels Rala in Ludwigshafen. „Eines der Argumente gegen die Brücke war, dass sich das Verkehrsaufkommen in den nächsten zehn bis zwanzig Jahren nicht erhöhen, sondern sogar verringern würde. Heute, zehn Jahre danach, wissen wir, dass in diesem wirtschaftlichen Kraftzentrum über 100.000 neue Stellen geschaffen wurden. Ich hoffe auf ein allgemeines Wachrütteln rechts- und linksrheinisch, damit ganz schnell kollektive Entscheidungen für die Zukunft herbeigeführt werden.“ Auch Jochen Graeff, geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen Mannheimer Spedition, plädiert für ein Umdenken in der Gesellschaft.



Der anstehende Abriss der Hochstraße Nord in Ludwigshafen wird die Stausituation in der Region noch verstärken.

„Das Verständnis für die Bedeutung der Verkehrsinfrastruktur muss wachsen, und die politischen Entscheidungsträger müssen sich dieses Themas mit höchster Priorität annehmen“, so der Unternehmer. „Genehmigungsprozesse und wichtige Großprojekte müssen schneller zu einem erfolgreichen Ende gebracht werden. Wir brauchen in der Metropolregion kurze Wege und gute Verbindungen über den Rhein – auch für unsere Mitarbeiter.“

Cluster fördern Innovationskraft

Biotech und Energie als wichtige Themen

Ein zentrales Handlungsfeld der Metropolregion ist seit 2007 die Förderung von sogenannten Clustern, die die Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen beschleunigen. Echte Leuchttürme sind vor diesem Hintergrund die Allianzen Biotech-Cluster Rhein-Neckar (BioRN) und das „Forum Organic Electronics“, die 2008 als Sieger aus dem Spitzencluster-Wettbewerb des Bundesforschungsministeriums hervorgingen.

Sie wurden bis Ende 2013 mit insgesamt rund 80 Millionen Euro gefördert. Weitere 80 Millionen Euro brachten die Partner aus der regionalen Wirtschaft und Wissenschaft auf. „Binnen fünf Jahren konnten unsere Cluster 39 Patente anmelden und Lizenzverträge von insgesamt 60 Millionen Euro abschließen“, so Christian Tidona, Geschäftsführer der BioRN Cluster Management GmbH. „Doch auch nach dem Auslaufen der Fördermaßnahmen arbeiten wir weiter daran, die Region bei diesem Thema voranzubringen.“ Die Expertise des Clusters und das entstandene Netzwerk ermöglichten den Gewinn eines

der weltweit größten öffentlich geförderten Kooperationsprojekte im Bereich Gesundheit, EIT Health. Von Mannheim und Heidelberg aus werden in den kommenden sieben Jahren für Deutschland und die Schweiz Innovationsprojekte initiiert und betreut. Am 22. September 2015 laden BioRN Network e. V. und BioRN Cluster Management zur Jahrestagung bei AbbVie in Ludwigshafen ein.



Die MRN hat sich zu einem bevorzugten Standort für Biotechnologie-Forschung entwickelt.

Für René Chassein, Vorstand der Pfalzerwerke AG in Ludwigshafen, bieten insbesondere die Cluster „Energie & Umwelt“ und „StoRegio“ die Chance, konzeptionelle und technologische Energie-Innovationen in einem erweiterten Umfeld branchenübergreifend und synergetisch zu entwickeln.

„Gerade weil Dezentralisierung, das Zusammenrücken von Energieerzeugung und -verbrauch sowie die Nähe und das Vertrauensverhältnis zum Kunden wesentliche Kennzeichen der Energiewelt von morgen sein werden, erachten wir das Konzept der Regionalität, wie es die Pfalzerwerke seit über 100 Jahren in ihrer DNA tragen und das wir in der Metropolregion Rhein-Neckar ebenso wie in der Zukunftsregion Westpfalz aktiv mitgestalten, als einen wesentlichen Erfolgsfaktor. Die Pfalzerwerke AG erleben und nutzen dabei von Beginn an die MRN als Plattform des Austauschs, der thematischen Vertiefung und der konstruktiven Diskussion. Dabei bereichert der Kontakt zu branchennahen Akteuren ebenso wie der Austausch mit Unternehmen, welche sich in Themen engagieren, die bisher nicht im eigenen Fokus stehen, die unternehmerische Strategie- und Zielentwicklung.“

Internationale Fachkräfte willkommen

Schnell heimisch werden

Als Saeid Fasihi zum ersten Mal von der Existenz des Rhine-Neckar Welcome Club hörte, war er begeistert von der Idee einer besseren Integration ausländischer Fachkräfte in der Region. Der Geschäftsführer und Gründer der Fasihi GmbH in Ludwigshafen, einem Software-Unternehmen für Portal-Lösungen mit über 50 Beschäftigten, ist gebürtiger Iraner. Er weiß aus eigener Erfahrung, wie sich das Ankommen in einem fremden Land „anfühlt“.

Eine Art gelebte Willkommenskultur hat Fasihi schon lange im eigenen Unternehmen aufgebaut: Mitarbeiter unterschiedlichster Nationalitäten (Türkei, Italien, Frankreich, Iran, Polen, Griechenland) wurden von ihm eingestellt und fühlen sich ausgesprochen wohl in der Firma. Als Mitglied des Rhine-Neckar Welcome Club lud er im Mai zu einem internationalen Barbecue auf sein Grundstück in Weisenheim am Sand ein: Rund 70 Personen aus zwölf verschiedenen Ländern nutzten die Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen.

Im Jahr 2013 wurde der Club gegründet, der mit gemeinsamen Aktionen dazu beitragen soll, dass sich frisch zugezogene Fachkräfte schnell in der Region heimisch fühlen. Partner des gemeinsamen mit der IHK Rhein-Neckar getragenen Netzwerks sind derzeit ABB, AbbVie, BASF, Cema, Evobus, Fasihi, Fuchs Petrolub, HeidelbergCement, Heidelberger Druckmaschinen, John Deere, MLP, Pflanzwerke, Roche Diagnostics, SAP und Wiley. Im Kernteam des Clubs, der die Aktivitäten plant, ist auch Caroline Recio Oviedo, Personalreferentin bei Fuchs Schmierstoffe – traditionsreiche



Zu einem internationalen Barbecue trafen sich die Mitglieder des Rhine-Neckar Welcome Club bei der Firma Fasihi und wurden von Saeid Fasihi (r.) herzlich begrüßt.

Firma gehört zu den Gründungsmitgliedern. Erst vor wenigen Wochen sponserte Fuchs den Besuch der Ausstellung „Herzblut“ im Technoseum in Mannheim. Der Schmierstoffhersteller nutzt außerdem das Partner Support Program, das die IHK Rhein-Neckar für die Integration der mitreisenden Familien der internationalen Fachkräfte anbietet, zur Unterstützung von zwei südeuropäischen Partnerinnen ihrer Mitarbeiter. „Wir wollen einen Beitrag zur Willkommenskultur in unserer Region leisten“, so Recio Oviedo. „Und ein gegenseitiger Austausch sowie die Hilfe durch Organisationen wie die Metropolregion oder die IHK ist da sehr hilfreich.“

Starke Location für Events aller Art

Botschafter einer ganzen Region

Rund 30 Locations und zehn Hotels haben sich gemeinsam mit zahlreichen Event-Dienstleistern im Convention Bureau Rhein-Neckar zusammengeschlossen, das im August 2008 mit gerade einmal sieben Branchen-Akteuren an den Start ging. Das Ziel: Veranstaltungsplaner in Unternehmen und Agenturen von den Stärken der Region als Kongress-, Tagungs- und Eventstandort zu überzeugen.

Von Anfang an mit dabei war die Stadtholding Landau in der Pfalz GmbH. „Wir haben uns an der Gründung dieser Initiative beteiligt, um die Tagungsstadt Landau mit der Jugendstil-Festhalle Landau



Die Jugendstil-Festhalle Landau ist eine beliebte Location für Kongresse und Veranstaltungen in der Metropolregion.

Weitere gute Beispiele:



in und mit der Metropolregion Rhein-Neckar besser zu vernetzen“, so Geschäftsführer Thomas Hirsch. „Im Fokus des Zusammenschlusses stehen die zentrale Vermarktung der Kongress- und Tagungswirtschaft und das stärkere Zusammenspiel der unterschiedlichen regionalen Anbieter aus diesem Dienstleistungssektor.“ Und er ist überzeugt: „Die Idee, gemeinsam mit anderen für die Region einzustehen und dieses nach außen sichtbar werden zu lassen, ist gelungen: Wir werden auch zukünftig mitwirken und Botschafter einer ganzen Region sein.“

Erst seit Kurzem ist die Hospitality Guys GmbH aus Heidelberg im Hotelgeschäft engagiert. „Als erste Mitgliedschaft haben wir uns bei unserer Gründung vor zwei Jahren direkt für das Convention Bureau Rhein-Neckar entschieden“, so General Manager Johannes F. Groebler. „Wir sind ein kleines Event & Sales-Team. Deshalb benötigen wir Unterstützung vor allem im Bereich Sales & Marketing. Wir möchten diese Plattform gerne nutzen, um unsere Hotels wie das gerade eröffnete Design Boutique Hotel Syte, unsere neue Event Location im Staytion und die Sytes Business Studios in Heidelberg bekannter zu machen, unser Event-Angebot zu vermarkten und neue Kunden zu erreichen. Ich bin überzeugt, dass unsere Region perfekt ist für Veranstaltungen aller Art – und das können wir mithilfe des Convention Bureau in ganz Deutschland und darüber hinaus deutlich machen.“

Eine Allianz starker Partner

Im Interview: Luka Mucic

Im April hat Luka Mucic, Vorstandsmitglied der SAP SE, den Vorstandsvorsitz des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar (ZMRN) übernommen. Das IHK-Magazin sprach mit ihm über Erfolgsgeschichten, Defizite und Herausforderungen nach zehn Jahren Metropolregion.

Wo steht Ihrer Meinung nach die Metropolregion Rhein-Neckar im Wettbewerb mit anderen Wirtschaftsregionen in Deutschland und international?

Luka Mucic: Seitdem wir die Europäische Metropolregion Rhein-Neckar vor zehn Jahren aus der Taufe gehoben haben, hat sich der Ballungsraum Rhein-Neckar wirtschaftlich sehr positiv entwickelt. Wir sind definitiv ein gut aufgestellter Standort. Das lässt sich auch an einigen Fundamentalindikatoren festmachen: So ist das Bruttoinlandsprodukt in unserer Region seit 2005 um 17,5 Prozent auf aktuell 80,5 Milliarden Euro gestiegen. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten kletterte im selben Zeitraum um 100.000 auf knapp 870.000, und die Arbeitslosenquote liegt mit rund fünf Prozent deutlich unter dem Bundesdurchschnitt. Eine Exportquote von knapp 59 Prozent belegt zudem die Innovationskraft und internationale Wettbewerbsfähigkeit der hiesigen Wirtschaft. Obwohl wir die kleinste der elf Metropolregionen sind, liegen wir bei fast allen Kennzahlen auf einem der vordersten Plätze.

Sind das Ihrer Meinung nach nachhaltige Entwicklungen?

Mucic: Es sind vor allem zwei Indikatoren, die mich für die Zukunft sehr optimistisch stimmen. Die Firmen in der Region beschäftigen rund doppelt so viele Spezialisten in den Bereichen Forschung und Entwicklung wie im deutschen Durchschnitt, und unsere Region ist offensichtlich attraktiv für die Menschen. Prognosen gehen davon aus, dass die Bevölkerung in der Region bis 2030 trotz demografischen Wandels um bis zu vier Prozent wachsen wird, während viele andere Gegenden in Deutschland schrumpfen. Zudem verfügen wir über eine hohe Exzellenz bei den Themen Bildung und Wissenschaft. Die in Wirtschaftswissenschaften führende Mannheimer Universität, die weltbekannte Voll-Universität in Heidelberg und Spitzenforschungsinstitute wie das European Molecular Biology Laboratory sind da nur einige Beispiele. Das alles ist eine gute Basis für eine erfolgreiche Zukunft der Metropolregion.

Was haben die Organisationen der Metropolregion zu dieser Entwicklung beigetragen?

Mucic: Ich bin überzeugt, dass die gemeinschaftliche Regionalentwicklung hier Früchte trägt. Wir haben einen hohen Grad an Vernetzung erreicht. Der Verein Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar mit aktuell 740 Mitgliedern, der Verband Region Rhein-Neckar und die Metropolregion Rhein-Neckar GmbH ziehen hier gemeinsam mit Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung an einem Strang. Vor allem die Wirtschaft hat sich personell und finanziell in großem Stil engagiert – das ist nicht selbstverständlich.



SAP-Vorstandsmitglied Luka Mucic möchte als Vorstandsvorsitzender des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar (ZMRN) das Thema Bildung in den Vordergrund rücken.

Was motiviert die Wirtschaft denn zu einem solchen Engagement?

Mucic: Herausforderungen wie Fachkräftemangel, Energiewende oder Bürokratieabbau lassen sich im regionalen Zusammenspiel viel effizienter bewältigen. Ich denke da beispielsweise an das Forum „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“, durch das die Familienfreundlichkeit von Unternehmen deutlich gestiegen ist – ein wichtiger Faktor bei der Gewinnung von Fachkräften – oder an den Bereich Willkommenskultur. Maßnahmen wie der „Rhine-Neckar Welcome Club“ tragen dazu bei, dass Fachkräfte aus dem Ausland schnell Anschluss finden. Unser E-Government-Modellvorhaben zur Verwaltungsvereinfachung hat ebenfalls weit über die Region hinaus Beachtung gefunden – und auch das sind wieder nur einige Beispiele.

Bei vielen Projekten und Ideen ist die Metropolregion bereits erfolgreich unterwegs. Wo gibt es noch Nachholbedarf?

Mucic: Unsere Metropolregion mit ihrer besonderen geografischen Lage über drei Länder hinweg eröffnet große Chancen und ist ein idealer Erprobungsraum. Doch die administrativen Grenzen bedeuten auch, dass große Hürden zu überwinden sind. Beispielsweise fließen Fördergelder nicht so einfach, wenn Bundesländer erkennen, dass diese auch in Gebieten außerhalb des eigenen Zuständigkeitsbereichs eingesetzt werden. Da muss man sehr oft dicke Bretter bohren. Doch zu unserer Jubiläumsfeier am 18. September haben die drei Landesoberhäupter von Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz zugesagt und es wird eine gemeinsame Erklärung geben. Ich wünsche mir sehr, dass wir auf Länderebene noch in diesem Jahr einen guten Schritt weiterkommen.

In welchen Bereichen könnte eine solche engere länderübergreifende Zusammenarbeit von Bedeutung sein?

Mucic: Ich möchte gerne, dass die Metropolregion ein Vorreiter in Sachen Digitalisierung wird. Bund und Länder werden in diesem Kontext hohe Fördermittel bereitstellen – davon würden wir profitieren. Doch es geht nicht nur um die digitale Infrastruktur, sondern auch um die Prozessebene wie das Thema E-Government. Ich sehe unsere Erfolgsaussichten sehr optimistisch. Schließlich konnten wir in den vergangenen zehn Jahren mehr als 100 Millionen Euro Fördergelder für die verschiedensten Innovationscluster einwerben.

Nicht nur die virtuelle, auch die physische Infrastruktur ist ein Thema, das vor allem der Wirtschaft in der Region Sorgen bereitet. Man denke nur an die lange geforderte Rheinquerung bei Altrip, für die keine verbindliche Freihaltetrasse in den Einheitlichen Regionalplan aufgenommen wurde.

Mucic: Nun, wir alle wissen, eine weitere Rheinbrücke wäre wirklich nötig – und wer weiß, vielleicht ergibt sich doch noch einmal eine Chance. Die Verkehrsinfrastruktur ist jedoch generell ein wichtiges Thema, das wir im Vorstand des ZMRN regelmäßig diskutieren. Ein wichtiger Punkt dabei ist u. a., Baumaßnahmen in verschiedenen Bereichen der Metropolregion zu koordinieren und transparent zu machen. Sie müssen ja nun wirklich nicht alle parallel stattfinden und sollten die ohnehin vorhandenen Staus nicht verschärfen. Und es muss uns gelingen, dass es die Verkehrsprobleme der Region in der Prioritätenliste der Länder endlich auf einen der vorderen Plätze schaffen. Wir dürfen nicht aufhören, immer wieder gemeinsam den Finger in diese Wunden zu legen und die Entscheidungsträger außerhalb der Region in die Pflicht zu nehmen.

Würde es hier vielleicht helfen, am Bekanntheitsgrad der Metropolregion Rhein-Neckar zu arbeiten?

Mucic: Für Metropolregionen wie Hamburg oder München muss man keine Werbung machen – diese Städte sind bereits eigene Marken. Bei der Metropolregion Rhein-Neckar ist das anders. Da müssen wir gemeinsam an einem Strang ziehen, um gerade mit Blick auf die Rekrutierung von Fachkräften den Bekanntheitsgrad zu steigern. Wir müssen uns darüber klar werden, dass auch bekannte Marken wie Heidelberg noch mehr an Strahlkraft gewinnen, wenn wir alle zusammen als Fürsprecher und Multiplikatoren unserer Region auftreten – beispielsweise beim Auftritt der Unternehmen auf der Homepage, bei Präsentationen oder bei Werbematerial. Schließlich haben wir eine hohe Lebensqualität zu bieten – und das zu weit günstigeren Lebenshaltungskosten als beispielsweise in München. Da fehlt uns vielleicht manchmal noch das Selbstbewusstsein.

Im April haben Sie den Vorstandsvorsitz des ZMRN übernommen. Welches Thema nimmt in Ihrem „Regierungsprogramm“ eine besondere Position ein?

Mucic: Neben den vielen bereits angesprochenen Handlungsfeldern, die wir weiter voranbringen werden, bin ich überzeugt, dass wir auch neue Leuchtturmthemen brauchen, die unsere nationale und internationale Reputation verbessern. Ich setze dabei auf die stärkere Vernetzung der Initiativen im Bereich Bildung. Basis dafür ist ein Bildungsatlas über die in der Region vorhandenen Akti-

vitäten, den wir derzeit – auch mit Unterstützung der IHKs – erstellen. Im nächsten Jahr soll dann ein Bildungsgipfel als Initialzündung dienen und die Plattform bieten, um die Player in diesem Bereich in näheren Kontakt zu bringen. So können wir Synergien nutzen und unsere Mittel mit einer größeren Breitenwirkung einsetzen – und das ist nur eine von vielen Ideen in der Region.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Mucic: Viele SAP-Mitarbeiter engagieren sich als Mentoren für benachteiligte Kinder und haben in Zusammenarbeit mit der Organisation „KinderHelden“ auch innovative Konzepte wie das Workplace-Mentoring entwickelt, bei dem die Jungen und Mädchen regelmäßig zu uns ins Unternehmen kommen – eine von vielen guten Ideen in der Region. Auf solche tollen Projekte könnte ein Bildungsgipfel ein Schlaglicht werfen und weitere Unternehmen für diese Themen begeistern. Das fände ich extrem spannend.

Die Fragen stellten Andrea Kiefer und Ulla Cramer.

SIE SIND GEFRAGT

Der Regionalentwicklungsarbeit liegt ein einfaches Prinzip zugrunde: „Gemeinsam sind wir stärker“. Damit die regionale Bewegung künftig noch mehr Schlagkraft entfalten kann, braucht sie weitere Mitstreiter. Hier drei Beispiele, wie sich Unternehmen einbringen können:

- **Mitgliedschaft im Verein Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar (ZMRN).** Der ZMRN initiiert und unterstützt Projekte insbesondere in den Bereichen Sport, Regionale Identität, Kultur, Bürgerschaftliches Engagement und Umweltschutz. Der 16-köpfige Vereinsvorstand, in dem auch die Kammern vertreten sind, ist Ort des strategischen Dialogs zwischen Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung. Regelmäßige Veranstaltungen bieten den derzeit 740 Mitgliedern gute Möglichkeiten zum Networking. Der Mitgliedsbeitrag beträgt 365 Euro im Jahr, d. h. einen Euro pro Tag für die Region.
- **Mitarbeit in Netzwerken.** Eine der wichtigsten Aufgaben der Metropolregion ist, Menschen und Wissen zu vernetzen. Dies geschieht größtenteils in regionalen Netzwerken, in denen sich jeder Interessierte engagieren kann. Ein Beispiel ist die „Regionalstrategie Demografischer Wandel“.
- **Mit der Region werben.** Setzen Sie ein sichtbares Zeichen. Unter www.m-r-n.com/mediacenter finden Sie Texte, Bilder und Videos, die kostenlos genutzt werden können, um z. B. auf Internetseiten, in Stellenangeboten oder bei Messen für Ihre unternehmerische Heimat Rhein-Neckar zu werben. Zusätzlich können Sie einen Link auf die speziell für Fachkräfte konzipierte, zweisprachige Webseite www.rhein-neckar-upgrade.de setzen.



Große Zustimmung für den neuen Präsidenten und große Anerkennung für die Verdienste des bisherigen Präsidenten: Die Delegierten der Vollversammlung zollen Beifall.

Albrecht Hornbach ist neuer IHK-Präsident

Willi Kuhn nach elf Jahren als IHK-Präsident verabschiedet

Die Vollversammlung der IHK Pfalz hat bei ihrer Sitzung am 30. Juni Albrecht Hornbach zu ihrem neuen Präsidenten gewählt. Das „Parlament der pfälzischen Wirtschaft“ hat sich einstimmig für diesen Vorschlag des scheidenden IHK-Präsidenten Willi Kuhn ausgesprochen.

Willi Kuhn hat seine Amtszeit ein Jahr vor der nächsten Vollversammlungswahl beendet, um vor Vollendung seines 70. Lebensjahres einen Generationenwechsel herbeizuführen. Der Zeitpunkt sei günstig gewesen, einen geeigneten Nachfolger mit der Bereitschaft und dem nötigen Freiraum für dieses zeitaufwändige Amt zu finden, so Kuhn.



Hauptgeschäftsführer Dr. Rüdiger Beyer dankt Willi Kuhn.

Der neue IHK-Präsident Albrecht Hornbach (60) ist seit 2004 Mitglied der IHK-Vollversammlung und seit 2005 Vizepräsident der IHK Pfalz. Seit 2009 hat Hornbach den Vorsitz des Handelsausschusses beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) inne. Der Diplom-Bauingenieur ist Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding AG aus Neustadt a. d. Weinstr.

„Kuhn war stets glaubwürdiger Mittler“

Hornbach würdigte nach seiner Wahl den Einsatz und die Verdienste des scheidenden IHK-Präsidenten Willi Kuhn in einer sehr persönlichen Ansprache. Er hob hervor, dass Kuhn trotz der starken Beanspruchung als Unternehmer in einem außergewöhnlichen Maß als IHK-Präsident präsent gewesen sei, nicht nur im IHK-Bezirk, sondern genauso in Mainz oder in Berlin beim Dachverband DIHK. Kuhn habe es stets verstanden, ein positives Klima des persönlichen und vertrauensvollen Umgangs zu schaffen. Die Tischrunde in seinem Privathaus in Jockrim sei zu seinem Markenzeichen geworden. Aus der zwanglosen Gesprächsatmosphäre sei ein vertrauter Umgang unter den vielen Vertretern aus Politik,

Wirtschaft, Wissenschaft oder Verwaltungen entstanden und zugleich auch ein positives Bild der IHK, die durch ihn in die glaubwürdige Rolle eines Mittlers zwischen vielfältigen Entscheidern und Verantwortungsträgern in der Pfalz versetzt worden sei.

Zu seiner kommenden Amtszeit sagte Hornbach: „Ich übernehme eine IHK, die gut aufgestellt ist, die im Sinne der pfälzischen Wirtschaft klare wirtschaftspolitische Vorstellungen hat und engagiert verfolgt, sodass ich keinen unmittelbaren Anlass für ein Reformprogramm oder einen Kurswechsel sehe. Mit einer neuen Vollversammlung, die im nächsten Jahr zur Wahl ansteht, werden wir die Perspektiven für die nächste Wahlperiode sorgfältig abstecken und ausloten.“

Dank aller Mitarbeiter

Rüdiger Beyer, Hauptgeschäftsführer der IHK Pfalz, schloss sich im Namen aller Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen dem Dank an Willi Kuhn an und gratulierte dem neuen IHK-Präsidenten Hornbach. Er würdigte die harmonische, intensive und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kuhn: „Sie haben der IHK-Arbeit großes Interesse und viel Verständnis entgegengebracht, mir und allen Mitarbeitern Ihr persönliches Vertrauen geschenkt und uns nach Kräften unterstützt, uns erfolgreich für die Wirtschaft der Pfalz einzusetzen.“



Willi Kuhn (r.) gratuliert Albrecht Hornbach (l.) als Erster zur Wahl.

NEU IN DER VV

Neu in der Vollversammlung ist Dr. Gerd Herrmann, Leiter Technischer Service des Werks Wörth der Daimler AG.



Dank an Ersthelfer

IHK-Präsident Kuhn würdigte ausdrücklich das beherzte Eingreifen der beiden Ersthelfer Melanie Moser und Benjamin Paus bei der vorigen Vollversammlung am 20. Mai, das dazu beigetragen hat, ein Menschenleben zu retten.

Zum Dank überreichte er ihnen Weiterbildungsgutscheine für das IHK-Bildungszentrum zusammen mit einem Blumenstrauß und einem Weinprésent. Kuhn sagte: „Wir verdanken Ihnen, dass ein geschätztes Mitglied unserer Vollversammlung wieder gesundet ist und weiterhin unserem Wirtschaftsgrremium angehören wird.“



Alter und neuer Präsident mit rheinland-pfälzischer „Doppelspitze“: Ministerpräsidentin Malu Dreyer plus Stellvertreterin, Wirtschaftsministerin Eveline Lemke.

Ministerpräsidentin Malu Dreyer verabschiedet Willi Kuhn

Politik setzt auf weitere gute Zusammenarbeit mit IHK Pfalz

Der Neustadter Oberbürgermeister Hans Georg Löffler, sozusagen Hausherr des Hambacher Schlosses, begrüßte sie als echtes „Neustadter Mädels“: Malu Dreyer, Ministerpräsidentin von Rheinland-Pfalz, die eigens mit ihrer Wirtschaftsministerin Eveline Lemke angereist war, um den scheidenden IHK-Präsidenten Willi Kuhn zu verabschieden und Albrecht Hornbach im neuen Amt willkommen zu heißen.

Damit wollte sie Kuhn ihre hohe Wertschätzung ihm und seiner Arbeit gegenüber und gleichzeitig ihre Hoffnungen auf eine ebenso gute Zusammenarbeit mit Hornbach zum Ausdruck bringen. „Mein Ziel als Ministerpräsidentin ist es, dass wir die guten Rahmenbedingungen erhalten, die dafür sorgen, dass sich Unternehmen bei uns ansiedeln, bei uns bleiben und zufrieden mit dem Standort sind“, unterstrich Dreyer. Das Mittelstandsbarometer habe gezeigt, dass die Stimmung bei den Unternehmen gut sei.

Unterstützung für Rheinbrücke Wörth

Dass sich der IHK-Bezirk in der Vergangenheit so gut entwickelt habe, habe viel mit den Aktivitäten des IHK-Präsidenten und Hauptgeschäftsführers zu tun, ebenso wie mit den gesetzten Schwerpunkten und immer wieder neu erschlossenen Märkten.

Längst sei man über die Kirchturmpolitik hinaus und definiere sich zum Beispiel auch über die Metropolregion Rhein-Neckar. Dazu sicherte die Ministerpräsidentin die tatkräftige Unterstützung der Landesregierung zu, beispielsweise wenn es darum geht, Bundesländer übergreifende Themen zu regeln, Kooperationen zu pflegen und Netzwerke zu schmieden. In diesem Zusammenhang erwähnte Dreyer ausdrücklich die Rheinbrücke Wörth – die Landesregierung dringe hier auf eine schnellstmögliche Realisierung des Projekts.

Lob für die Wirtschaft

Als Voraussetzungen für einen florierenden Wirtschaftsstandort nannte die Politikerin eine gut ausgebaute Infrastruktur – neben Straßen-, Schienen- und Wasserwegen aber auch ein schnelles, flächendeckendes und leistungsfähiges Internet. Dabei müsse insbesondere auch die für das Land so prägenden ländlichen Regionen von Anfang an mit einbezogen werden.

Die Ministerpräsidentin versicherte, die blühende Wirtschaft in Rheinland-Pfalz weiterhin unterstützen zu wollen: „Die Wirtschaft ist sehr gut aufgestellt, nimmt Herausforderungen erfolgreich an und ist dabei extrem innovativ.“ Hierfür stehe auch das zupackende Wesen und der Ideenreichtum von Willi Kuhn, den sie

insbesondere auch für sein Engagement u. a. bei der Schaffung von Ausbildungsplätzen zu Beginn seiner Amtszeit und für seine bereitwillig übernommene Rolle als Berater des Wirtschaftsministeriums in Fragen der Rohstoffsicherung würdigte. Alleine Elf Jahre ehrenamtlich als IHK-Präsident zu arbeiten, stelle ein außerordentliches Engagement dar; hinzu kämen weitere langjährige Ehrenämter wie etwa an der AOK-Spitze. Weiter hob sie die IHK-Starterzentren für Existenzgründer, das Welcome Center und die

Etablierung der Kompetenzzentren für die Türkei und Vietnam hervor. Dreyer dankte Kuhn für seine große Leidenschaft im Amt und für alles, was er für die Wirtschaft im Land getan hat.

Abschließend gratulierte Malu Dreyer dem neuen Präsidenten der IHK der Pfalz, Albrecht Hornbach, und wünschte ihm eine glückliche Hand für seine zukünftige Aufgabe.

Kira Hinderfeld



Zahlreiche Vertreter aus Wirtschaft, Politik, Verwaltung, Justiz und Wissenschaft waren auf das Hambacher Schloss gekommen, um sich von Willi Kuhn als IHK-Präsident zu verabschieden.

„Den Städten in der Pfalz fehlt finanziell die Luft zum Atmen“

Dr. Eva Lohse ist seit Juni Städtetagspräsidentin



Stadt Ludwigshafen

Sprecherin für 3.400 deutsche Städte: Ludwigshafens Oberbürgermeisterin Eva Lohse, seit Juni Präsidentin des Deutschen Städtetages.

Pirmasens, Kaiserslautern, Zweibrücken, Ludwigshafen und Trier – fünf rheinland-pfälzische Städte finden sich in der Pro-Kopf-Verschuldung unter den ärmsten zehn Städten in Deutschland, und das trotz steigender Steuereinnahmen und höherer Zuweisungen vom Land. Als Oberbürgermeisterin hat Eva Lohse (CDU) Erfahrung mit Schuldenbergen (1,14 Mrd. Euro 2014 vorläufig für Ludwigshafen). Jetzt spricht sie für alle deutschen Städte. Als neue Städtetagspräsidentin will sie vor allem dagegen kämpfen, dass die Kluft zwischen armen und reichen Städten noch tiefer wird. Marion Raschka hat genauer nachgefragt.

Was war Ihre persönliche Motivation, Präsidentin des Deutschen Städtetages zu werden?

Lohse: Ich habe mich ja nicht beworben, sondern ich bin gefragt worden. Aber ich mache das gern, weil es mir die Gelegenheit gibt, für die Interessen der Städte zu werben. Ich bin ja schon seit zehn Jahren

Mitglied des Präsidiums und war jetzt zwei Jahre Vizepräsidentin des Städtetages. Ich mag die Arbeitsweise des Verbandes, weil sie sehr sachorientiert und parteiübergreifend ist. Deswegen habe ich „ja“ gesagt, als in der Unions-Gruppe im Städtetag die Frage aufkam, ob ich mir dieses Amt für mich vorstellen kann. Und es ist natürlich auch eine große Ehre – übrigens nicht nur für mich, sondern auch für die Stadt Ludwigshafen. Meine Vorgänger kamen aus Frankfurt, München und Nürnberg. Es ist nicht selbstverständlich, dass einem OB aus einer Stadt mit der Größenordnung von Ludwigshafen dieses Amt angetragen wird.

In Rheinland-Pfalz stehen viele Städte finanziell besonders schlecht da. Welches sind für Sie die wichtigsten Herausforderungen – in Bezug auf die Kommunalfinanzen?

Lohse: Es gibt in Westdeutschland vor allem drei Bundesländer, deren Städte ein massives Problem mit chronischer Unterfi-

nanzierung haben. Das sind Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und das Saarland. Das liegt nicht daran, dass die Kommunalpolitiker in diesen drei Ländern durch die Bank alle schlechter wirtschaften als zum Beispiel die Kommunalpolitiker in Bayern oder Baden-Württemberg, sondern es liegt daran, dass hier die Rahmenbedingungen nicht stimmen. Man muss ja hier in der Region nur über den Rhein schauen. Die Kollegen in Baden-Württemberg kennen das Wort Kassenkredite gar nicht, während den Städten in der Pfalz finanziell die Luft zum Atmen fehlt. Das Kernproblem sind dabei die hohen Sozialausgaben, für die es keinen Ausgleich gibt. Dieses Problem müssen wir angehen. Um es mit einem Beispiel aus der Region zu sagen: Die ganze Vorderpfalz profitiert von den hohen Gehältern, die in der Ludwigshafener Industrie gezahlt werden. Aber die Kosten für die Infrastruktur, Stichwort Hochstraße Nord, und für die hohen Soziallasten, die ja auch eine Folge des Strukturwandels sind, trägt die Stadt Ludwigshafen allein. Das ist nicht gerecht.

in Fragen der Flüchtlingsproblematik?

Lohse: Zunächst einmal: Wir stehen zu unserer Verpflichtung, diejenigen aufzunehmen, die auf der Flucht vor Krieg und politischer Verfolgung zu uns kommen. Das ist für die Städte oft ein Kraftakt, aber ich glaube, dass wir das leisten können, und ich bin vor allem immer wieder beeindruckt von dem hohen Maß an Hilfsbereitschaft in der Bevölkerung. Ich habe direkt am Abend nach meiner Wahl zur Städtetagspräsidentin an einer Besprechung mit der Bundeskanzlerin, den zuständigen Bundesministern und den Ministerpräsidenten der 16 Bundesländer teilgenommen. Dort wurde zugesagt, dass der Bund seine Unterstützung für die Kommunen bei der Flüchtlingsunterbringung in diesem Jahr auf eine Milliarde Euro verdoppelt. Das ist schon mal ein Wort, und dafür sind wir sehr dankbar. Außerdem wurde vereinbart, dass die Asylverfahren für Flüchtlinge aus dem Westbalkan, bei denen die Anerkennungsquote bei 0,1 Prozent liegt, deutlich beschleunigt werden sollen. Diese Verfahren sollen inklusive Rechtsschutz innerhalb von drei Monaten abgeschlossen werden. Der Bund hat für die Bearbeitung dieser Fälle 2.000 neue Stellen geschaffen. Die Flüchtlinge sollen in dieser Zeit in den Erstaufnahmeeinrichtungen der Länder verbleiben und diejenigen, die nicht bleiben können, dann von dort aus auch zurückgeführt werden. Für Ludwigshafen würde das zum Beispiel bedeuten, dass 40 Prozent der Flüchtlinge, die uns derzeit zugewiesen werden, gar nicht mehr kommen würden. Das wäre für uns schon eine große Entlastung und wir könnten uns dann mit unseren Integrationsangeboten auf diejenigen konzentrieren, die lange bei uns bleiben werden. Das Problem ist aber, dass bundesweit etwa 20 Erstaufnahmeeinrichtungen fehlen. In Rheinland-Pfalz gab es lange Zeit nur die eine Einrichtung in Trier. Jetzt wurde eine zweite in Ingelheim eröffnet. Es fehlen aber immer noch zwei. Die Länder müssen hier ihre Hausaufgaben machen.

in Bezug auf die beiden Megatrends Digitalisierung und demografische Entwicklung?

Lohse: Ich glaube, dass die Digitalisierung unser Leben in einem Ausmaß verändern wird, wie wir uns das bisher kaum vorstellen können. Wir müssen darauf Antworten finden, aber das kann nicht die öffentliche Verwaltung alleine machen, sondern das geht nur zusammen mit der Wirtschaft, mit innovativen Unternehmen. Et-

WAS IST DER DEUTSCHE STÄDTETAG?

Der Deutsche Städtetag ist ein Zusammenschluss von kreisfreien und kreisangehörigen Städten. Er vertritt als kommunaler Spitzenverband die Interessen der Städte gegenüber Bundesregierung, Bundestag, Bundesrat, EU und anderen Organisationen. Es gibt ihn als ständige Einrichtung seit 1905; sein Verbandslogo ist das Holstentor Lübecks. Derzeit sind rund 3.400 deutsche Städte und Gemeinden Mitglieder des Städtetags. Eva Lohse ist seit Juni 2015 die dritte Frau an der Spitze des Deutschen Städtetags. Das Amt hatten vor ihr schon namhafte Präsidenten wie Willy Brandt, Hans-Jochen Vogel und Manfred Rommel inne.

was Ähnliches gilt auch für die Gestaltung des demografischen Wandels. Wenn wir über seniorengerechte Wohnformen reden, dann heißt das meiner Meinung nach nicht unbedingt, dass die Städte entsprechende Gebäude bauen müssen. Das können andere besser und da werden kommunale Wohnungsunternehmen mit Privaten um die besten Angebote konkurrieren. Die Kommunen selbst sehe ich hier eher in der Rolle von Moderatoren. Wir müssen mit den Bürgern und mit der Wirtschaft einen Dialog darüber organisieren, wie wir morgen leben wollen und wie die Stadt der Zukunft aussehen soll.

Der Bund will die Kommunen ab 2018 um fünf Milliarden Euro entlasten. Wofür werden diese Mittel hauptsächlich verwendet werden?

Lohse: Entlastung wird für viele Kommunen, darunter sicher auch Ludwigshafen, nicht bedeuten, dass sie mehr Geld zur Verfügung haben, sondern dass sie weniger Schulden machen müssen. Aber grundsätzlich ist es natürlich so, dass es einen Zusammenhang gibt zwischen den Sozialausgaben der Kommunen, die in den letzten Jahren überall, nicht nur in Ludwigshafen, stetig gestiegen sind, und der Fähigkeit der Kommunen, zu investieren. Worum es mir geht, das ist, dass die Kommunen von den hohen Sozialkosten runterkommen, damit sie wieder investieren können, in die Infrastruktur, in die Bildung, in eine Stadt, die Chancen schafft für Bürger und für Unternehmer.

Inwieweit profitieren Ludwigshafen und die Pfalz von Ihrem neuen Amt?

Lohse: Ludwigshafen profitiert davon, wenn der Städtetag erfolgreich ist und zum Beispiel erreicht, dass die Städte nachhaltig von Sozialkosten entlastet und in ihrer Investitionskraft gestärkt werden.

Das ist ein gemeinsames Anliegen aller Städte in Deutschland und das bringe ich als Präsidentin des Städtetages bei Bund und Ländern vor. Wir reden da übrigens nicht im luftleeren Raum, sondern es stehen ja gerade ganz konkret die Verhandlungen über die Reform der Bund-Länder-Finanzbeziehungen an.

Wie lassen sich Ihre Aufgaben als Stadt- oberhaupt und als Städtetagspräsidentin vereinbaren?

Lohse: Für mich sind das zwei Seiten einer Medaille. Ich kann als Oberbürgermeisterin nur sehr bedingt erfolgreich arbeiten, wenn die Rahmenbedingungen nicht stimmen. Deswegen braucht gerade eine Stadt wie Ludwigshafen die Unterstützung des Städtetages. Ich glaube übrigens nicht, dass ich alle Probleme der Städte in den zwei Jahren meiner Amtszeit lösen kann. Aber ich will dazu meinen Beitrag leisten. Das treibt mich an, auch im Interesse meiner Heimatstadt.

Zum Schluss noch etwas LU-Spezifisches, was aber auch auf andere Städte zutrifft: Wird sich die Verkehrssituation in absehbarer Zeit entschärfen?

Lohse: Wir haben eine Infrastruktur, die sanierungsbedürftig ist. Baustellen wird es deswegen immer wieder geben, und die ganz große Herausforderung steht uns ja mit dem Ersatzneubau für die Hochstraße Nord erst noch bevor. Da haben wir den Ingenieuren als Hausaufgabe mitgegeben, dass sie bei der Baustellenplanung dafür sorgen müssen, dass immer eine Fahrspur je Richtung frei bleibt. Wir versuchen das also so erträglich wie möglich zu gestalten. Trotzdem ist allen klar, dass es eine Belastung für die Menschen und für die Wirtschaft wird. Nur: Ein Jahrzehnt ohne Baustellen kann ich leider niemandem versprechen. Da muss man realistisch sein.



Eisvergnügen ist mobil – ganz gleich ob aus dem Lieferauto oder vom Fahrrad.

Heiß auf Eis

Kühle Köstlichkeit und Wirtschaftsfaktor mit hohem Lustfaktor

Zeigt das Thermometer socken- und ärmellose Zeit, freuen sich die Eisdielen der Region über viel Kundschaft. Die Eissaison ist auf ihrem Höhepunkt, und jeder Eisfan kann sich nun für neue Speiseeis-Kreationen begeistern oder doch lieber altbewährte Eiscreme-Klassiker schlecken. Seit einiger Zeit sorgen handwerkliche Eismanufakturen mit kreativen Ideen für Bewegung auf dem sonst von großen Herstellern dominierten Markt. In der genussorientierten Pfalz probieren die Gelatieri besonders gerne neue Rezepturen aus: Ananas-Petersilie oder Rooibos-Apfel? Wer's mag! Keine Geschmackssache, sondern Trend sind dagegen die Wachstumsnischen „lactosefrei“, „bio“ und „vegan“.

Viele Deutsche schwören nach wie vor auf traditionelles Eisvergnügen. Das ist das Ergebnis einer aktuellen, repräsentativen YouGov-Umfrage. Wie im Vorjahr liegen auch 2015 die Sorten Schokolade, Vanille und Stracciatella in der Gunst der Deutschen deutlich vorne. Sie wurden jeweils von etwa einem Drittel der Befragten gewählt. Auf den weiteren Plätzen folgen Walnuss (22 Prozent), Joghurt (20 Prozent) und Zitrone (20 Prozent). Der Geschmack junger Leute unterscheidet sich dabei durchaus von dem älterer Menschen: Die 18- bis 24-Jährigen mögen tendenziell lieber Fruchtiges. So sind die Sorten Erdbeere (23 Prozent), Himbeere (21 Prozent) und Melone (18 Prozent) in dieser Altersgruppe deutlich beliebter als in der Gesamtbevölkerung. (YouGov Online-

Marktforschungsinstitut, repräsentative Befragung von 1.131 Personen vom 30. April bis 5. Mai 2015)

Natürliche Zutaten sind im Trend

Konkurrenz bekommen große Fertigeis-Anbieter in den letzten Jahren von vielen „Eis-Handwerkern“. Die kleinen Hersteller folgen dem Trend zu natürlichen Zutaten und innovativen Sortenfolgen. Ihr Obst beziehen diese Eis-Firmen vom regionalen Wochenmarkt, die Bio-Milch kommt vom Bauern nebenan, Farbstoffe, Emulgatoren und andere künstliche Zusätze sind verpönt. Völlig neue Eistrends versprechen ungewöhnliche Geschmackserlebnisse und Genuss ohne Reue. Wie beim Kochen allgemein setzen immer mehr Hersteller bei der Eisproduktion auf bio, vegane Sorten und berücksichtigen Laktoseintoleranz. So gibt es beim Eiskauf für Menschen mit Milchzuckerunverträglichkeit nicht mehr nur Fruchteis auf Wasserbasis ins Waffeltütchen, sondern auch Schokolade- oder Pistazieneis sind mittlerweile ohne tierische Inhaltsstoffe zu haben.

Die Eissaison 2015 setzt außerdem auf freche Kombinationen. Diese mögen auf den ersten Blick ungewöhnlich erscheinen, kommen aber vor allem bei Jüngeren durchaus an. Sorten wie Erdbeere mit Balsamico oder Pfirsich mit Lavendel könnten die

neuen Saisonhits werden. Auch der Eis-Liebling Schokolade wird revolutioniert: Schokoladeneis wird zum Beispiel durch Chili-, Ingwer- oder Fruchtnoten verfeinert. Zu den erfolgreichsten Eiskreationen 2014 zählten Sorten wie Brombeer Crème Fraîche, Spekulatius oder Panna Cotta mit Himbeersauce. Daneben können sich Eisfeinschmecker 2015 über Mandeleis, Nougateis und Latte-Macchiato-Eis sowie viele Kräuteraromen freuen. Immer häufiger wird in Eisdielen und Eiswagen auch Frozen Yogurt angeboten.

Anders als in der Industrie

Eine Speiseeismanufaktur, die Speiseeis für Eiscafé, Konditoreien, Bäckereishops und Gastronomie liefert, ist Taberna Eis in Hördt. Inhaberin und Konditormeisterin Ecaterina Iuras zu ihrem Anspruch: „Unser handwerklich hergestelltes Speiseeis, wie wir es aus der Eisdielen kennen, kommt ohne die industriellen Eigenschaften handelsüblicher Eiscrème aus. So verwenden wir einen maximalen Luftaufschlag von 20 bis 25 Prozent, während man im industriell hergestellten Eis einen Luftaufschlag von bis zu 100 Prozent vorfindet.“ Taberna Eis verarbeitet vorwiegend frische, regionale Produkte. „Durch die Verwendung hochwertigster Rohstoffe können wir weitgehend auf künstliche Aromen und Pflanzenfette verzichten.“ Über 70 verschiedene Sorten Eisgenuss, je nach Saison wechselnd, aber immer nach traditionellen italienischen Rezepturen sind zu haben.

Seit 90 Jahren in Speyer

Viel Wert auf Speiseeis-Tradition im eigentlichen Sinn legen die Bertolinis aus Speyer. Anfang des 20. Jahrhunderts sind sie aus ihrer Heimat Italien nach Deutschland emigriert. 1925 wurde die erste Eisdielen von Fiorino Bertolini in Speyer gegründet. In den folgenden Jahren kamen Eisdielen in Neustadt, Heidelberg, Weinheim, Landau, Kaiserslautern und Germersheim hinzu. Heute führen Mauro und Fabio Bertolini die Geschäfte: „Das Verfahren zur Eisherstellung ist ein altes Familienrezept, zuerst muss die „Base“ (Milch, Zucker, Dextrose, Magermilch, Eigelb und Sahne) erstellt werden, die im Pasteurisier-Automaten auf 85° Grad Celsius erhitzt wird, um anschließend im Kühl- und Reifungstank sofort auf vier Grad abzukühlen. Nach einer zwölfstündigen Reifezeit wird die Masse durch Zugabe weiterer Zutaten wie etwa Kakao, Bananen oder Vanilleschoten in der Eismaschine zum cremigen Speiseeis.“ Neben den Standard-Eisorten bieten die Eiscafé Bertolini auch Besonderheiten wie zum Beispiel Joghurette, Karamell und Pfefferminz an.

111 Jahre Eis aus Landau

Den Trend zur Bio-Eiscrème hat sich ein Landauer Traditionsunternehmen zunutze gemacht: Zandonella stellt in Landau seit 1904 Speiseeis her, seit 2007 werden auch Bio-Eis und vegane Sorbets produziert. Geschäftsführer Sandro Zandonella gelang im letzten Jahr mit der neuen Marke „Sandro's Bio“ ein Senkrechtstart, nicht nur in der Eisdielen, sondern auch in Lebensmittelmärkten, Bioläden und Reformhäusern in ganz Deutschland. Die Bio-Eiscrème wird aus regionalen Bio-Lebensmitteln hergestellt, die Sorbets mit Sojamilch oder Sonnenblumenkernmehl. Ein gutes Dutzend Sorten werden derzeit angeboten – Klassiker wie Exotisches. „Außer Banane sind alle unsere Fruchtarten natürlich vegan, wir haben jetzt sogar Kokos und Haselnuss in veganen Versionen im Angebot“, so Sandro Zandonella.

EISKALTE FAKTEN

Über die Herstellung und Qualität von Speiseeis wacht hierzulande das Landesuntersuchungsamt Rheinland-Pfalz, das regelmäßig Stichproben nimmt und Merkblätter zur Herstellung und Deklaration bereithält. In den vergangenen Jahren war die Beanstandungsrate eher niedrig: 2014 gaben von 874 Proben 110 Anlass zu Reklamationen. Meist ging es um Hygienemängel und falsche Kennzeichnungen. Jedoch sei kein einziges Eis eine Gefahr für die Gesundheit gewesen.



Richtig gekennzeichnet: Vanilleeis darf sich nur so nennen, wenn es echtes Vanillemark enthält, nicht lediglich preiswertes Vanillearoma. In diesem Fall muss es „Eis mit Vanillegeschmack“ heißen. Bei Fruchtteis ist es ähnlich: Einen niedrigen Fruchtanteil oder nur Aroma zu verwenden ist zwar nicht illegal, doch das Produkt muss dann z. B. Eis mit Erdbeergeschmack heißen und nicht irreführend Erdbeereis.



Alle in Speiseeis verwendeten Zusatzstoffe müssen entweder direkt an der Ware oder durch einen Aushang in der Eisdielen ausgelobt werden. Und zwar so, dass die Besucher diese Liste auch finden und deutlich lesen können. Auf die Liste gehören nicht nur Farbstoffe, sondern auch Emulgatoren, Säuerungsmittel etc.



Skandinavien liegt ganz klar vorne, was den jährlichen Pro-Kopf-Verbrauch von Speiseeis in Europa angeht. An erster Stelle steht Finnland mit 11,8 Litern, danach folgen Norwegen (10,8 Liter) und Schweden (10,4 Liter). Im Vergleich dazu essen die Deutschen verhältnismäßig wenig Speiseeis: Im Schnitt sind es hierzulande lediglich 6,1 Liter (Bundesverband der Deutschen Süßwarenindustrie 2014).



Das teuerste Eis der Welt: Welche Zutaten muss ein Eis enthalten, das knapp 720 Euro pro Kugel kostet? Etwas Trüffel, etwas Safran – und Blattgold. Serviert wird es im Café Scoobi in Dubai, der Stadt der Superlative. Black Diamond heißt das veredelte Vanilleeis, das stilecht mit einem goldenen Löffel in einer Versace-Schale serviert wird. Die Schale darf man übrigens nach dem luxuriösen Eisgenuss mit nach Haus nehmen.

Und die Kunden liegen auch Roberto Soravia aus Gossersweiler am Herzen, denn der klassische Eiswagen ist in kleineren Orten ohne Eisdielen nach wie vor ein Anziehungspunkt für Jung und Alt: Mit seinem mobilen Eiscafé ist Soravia von Dienstag bis Sonntag in der Südpfalz unterwegs und bringt das Eis zum Leckermäulchen, etwa in Insheim, Steinweiler, Essingen und Hauenstein. Auf Wunsch kommt Robertos Eis auch aufs Firmengelände oder zur sommerlichen Party.

Marion Raschka

IKEA-Eröffnung in Kaiserslautern

Eine ganz besondere Filiale



Möbelhauschefin Susanne Kern drückte gehörig aufs Tempo, um den Eröffnungstermin halten zu können.

Am 13. August feiert die neue IKEA-Niederlassung in Kaiserslautern Einweihung. Auf einem ehemals zum Opel-Werk gehörenden sieben Hektar großen Gelände entstand ein hochmoderner Einkaufsmarkt mit einer Verkaufsfläche von 25.000 Quadratmetern und 800 Parkplätzen. Nach Angaben von IKEA wurden dazu 50 Millionen Euro investiert, dabei entstehen rund 150 neue Arbeitsplätze.

„Wir sind eine Bereicherung für Kaiserslautern und die Region“, stellt die neue Einrichtungshaus-Chefin Susanne Kern daher voll Stolz und Selbstbewusstsein fest. Für die schwedische Möbelhauskette schließt sich mit Kaiserslautern ein Kreis. Ziel der Niederlassung in Kaiserslautern sei es, die Lücke zwischen den Filialen Mannheim und Saarlouis zu schließen und IKEA näher zu den Kunden in der Pfalz zu bringen“, wie Kern betont. Erwartet werden Menschen aus der gesamten Westpfalz; das Einzugsgebiet wird sich bei einem Radius von einer Stunde Fahrzeit vom Saarland bis in die Vorderpfalz erstrecken.

Einige Besonderheiten

Das neue Haus ist dabei alles andere als eine Standard-Filiale. „Wir sind ein Testhaus für die nächste Generation der IKEA-Märkte“, macht die Möbelhaus-Leiterin auf die Bemühungen um mehr „Einkaufserlebnis“ aufmerksam. Dazu gibt es in Kaiserslautern einige Besonderheiten. So wird es nicht nur die übliche „Zwangswegführung“ geben, auch Abkürzungen zwischen Etagen sind möglich. Neu ist ein 480 Quadratmeter großer Eingangsbereich mit kulinarischen Spezialitäten, Saisonprodukten und einem Café. Schon vor dem Eingang werde ein 200 Quadratmeter großer „Outdoor-Spielplatz“ junge Besucher empfangen – als erster seiner Art in Deutschland, wie die Markt-Leiterin betont.

Einstellen wird sich IKEA in Kaiserslautern auch auf amerikanische Kunden. So empfängt am Eingang ein Mitarbeiter mit „Sprachflagge“ Kunden mit Informationen in englischer Sprache.

Akzeptiert werden Kreditkarten, auch der steuerfreie Einkauf mit VAT-Formularen ist für Amerikaner möglich. Selbst im Warensortiment wurde der Geschmack der Menschen aus Übersee berücksichtigt. „In jedem Hauptbereich wie Wohnen, Schlafen, Kochen oder Badezimmer haben wir ein besonderes Interieur für die Amerikaner aufgebaut“, nennt Kern das Beispiel Schlafkomfort. So lieben die US-Bürger besonders die weichen „Boxspringbetten“.

Technisch wartet das neue Möbelhaus dazu mit einem innovativen Energiekonzept auf, bestehend aus einer Photovoltaik-Anlage und einem Blockheizkraftwerk. „Dem ersten, das wir in Deutschland haben“, wie Kern betont. Mit ihm wird das Einrichtungshaus zu 100 Prozent im Sommer gekühlt und im Winter geheizt.

Mit ihrem Leitungsteam ist Kern direkt aus der Großstadt Berlin in die Pfalz gekommen. Die Frage, ob ihr die Umstellung schwer gefallen sei, beantwortet sie mit einem Lachen. „Ich bin in Heilbronn geboren, da war es so ein bisschen wie heimkommen“, betont sie, mit Dialekt und Mentalität keinerlei Anpassungsschwierigkeiten zu haben. Beim täglichen Weg zum Wohnort in Freinsheim nehme sie manchmal aus purer Freude an der Landschaft die Route durch den Pfälzer Wald, wie sie verrät. „Auch in der Region gibt es viel Kultur“, stellt sie etwas erstaunt fest. In Freinsheim fühle sie sich ausgesprochen wohl, auch aus Berlin gekommene Mitarbeiter seien hier sehr zufrieden.

IHK Pfalz war involviert

Die IHK Pfalz hat die Planungen für die neue Niederlassung von Anfang an begleitet. Von der Struktur- und Genehmigungsdirektion Süd des Landes war ein Raumordnungsverfahren eingeleitet worden, für das die Experten der Kammer ein Gutachten erstellten. Eine Rolle spielte dabei die zu erwartende Verkehrsbelastung durch den zusätzlichen IKEA-Verkehr für den Opel-Kreisel, nennt Michael Schaum, Leiter des IHK-Dienstleistungszentrums Kaiserslautern, einen der Problempunkte. Dessen Leistungsfähigkeit hält die IHK für IKEA und das Gewerbegebiet Merkurstraße auch nach den Umbaumaßnahmen für zu gering.

„Für die IHK Pfalz war auch wichtig sicherzustellen, dass neben IKEA hier keine weitere Einzelhandels-Ansiedlung erfolgt. Das ist uns gelungen“, verweist Schaum auf einen zweiten Punkt. Aufgabe war es ebenso zu prüfen, ob der neue Einkaufsmarkt „auf der grünen Wiese“ mit seinem Anteil an innenstadtrelevanten Sortimenten zu negativen Auswirkungen auf den Einzelhandel in der Innenstadt sowie den Nachbargemeinden führt. Neben anderen Gutachten führte die Stellungnahme der IHK-Fachleute dazu, dass von Seiten des Möbelhauses bestimmte Sortimente sowie die zugehörige Verkaufsfläche reduziert werden mussten. Nachdem diese Anpassungen vorgenommen wurden, stehen Kaiserslauterer Stadtverwaltung wie die Lokalpolitik in großer Einigkeit hinter der geplanten Ansiedlung. Die Stadt erwartet positive Impulse aufgrund der vermehrten Kaufkraftbindung und der neuen Stellen für den Arbeitsmarkt.

Gerhard Bühler

„Perspektive Personal“

Pfalzweite Veranstaltungsreihe

Das Thema **Fachkräftemangel** ist derzeit in aller Munde, es betrifft insbesondere kleine und Kleinunternehmen (KMUs), denn diese haben nicht die (finanziellen) Möglichkeiten, wie ein Großunternehmen zu agieren.

Was sind die größten Herausforderungen für KMU und wie können sie ihnen begegnen? Antworten auf diese und weitere Fragen soll die pfalzweite Veranstaltungsreihe „Potenziale entdecken und nutzen“ geben. Die Teilnahme ist kostenfrei.

3.9.2015	KL	Wie Sie Mitarbeiter richtig ansprechen
6.10.2015	KL	Clever gemacht – Tipps für eine wirkungsvolle Personalpolitik in kleineren Unternehmen
26.11.2015	KL	Vereinbarkeit von Beruf und Familie
08.12.2015	KL	Abschlussveranstaltung

 Weitere Informationen bei Grit Wehrmann, Tel. 0631 303-1234, wehrmann@zetis.de oder unter www.perspektive-personal.org

DIALOG MIT DER WIRTSCHAFT



Die IHK Pfalz und die Stadt Ludwigshafen haben gemeinsam die „Tischrunde der Ludwigshafener Wirtschaft“ als Forum für den regelmäßigen Dialog zwischen Wirtschaft und Politik gegründet. Als Hausherr begrüßte IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Rüdiger Beyer (2. v. l.) Oberbürgermeisterin Dr. Eva Lohse (2. v. r.). Den Vorsitz der Tischrunde übernahm Jochen Lampert (rechts), IHK-Vizepräsident und Geschäftsführer der Rala GmbH & Co. KG. Die Tischrunde wird künftig von Ruth Scherer, IHK-Referentin für Konjunktur und Wirtschaftsstatistik (links) betreut. Themen der ersten Sitzung waren die aktuelle Situation sowie künftige Planung der Verkehrsinfrastruktur in Ludwigshafen sowie die frühzeitige Integration von Flüchtlingen und Asylbewerbern in den Arbeitsmarkt. Mitglieder der Tischrunde sind rund 30 überwiegend mittelständische Unternehmen, die zusammen fast 5.300 Mitarbeiter beschäftigen.

Neu auf dem Kitaserver

Biete- & Finde-Tool

Viele Unternehmen und Institutionen sind gerne bereit, Kitas bei konkreten Projekten zu unterstützen. Im umgekehrten Fall suchen Kitas oft kompetente Hilfe für Aufgaben, die mit öffentlichen Geldern allein kaum zu stemmen sind. Die neue Plattform Biete & Finde auf dem Kitaserver RLP (www.kita.rlp.de) bringt beide Gruppen auf einfachste Weise miteinander in Kontakt.

Biete & Finde ermöglicht Unternehmen, ihre Projekte und Angebote, die für rheinland-pfälzische Kindertagesstätten von Interesse sind, kostenfrei vorzustellen und anzubieten. Somit können Unternehmen und Kitas auf einfachem Weg miteinander in Kontakt treten und zu Kooperationspartnern werden. Die Dauer der Zusammenarbeit bleibt dabei offen: Möglich ist eine einmalige, aber auch eine langjährige Kooperation.

Beim Biete & Finde-Tool ist der Einsatz unentgeltlich. Unternehmen, Organisationen, Verbände, Versicherungen, Krankenkassen oder Vereine können hier Angebote an Kitas einstellen. Pädagogische Angebote sind ebenso willkommen wie Hilfsmittel und Dienstleistungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kitas. Denkbar sind etwa Gestaltungen des Außengeländes, Vorlesestunden, Projekte in den Bereichen Kindergesundheit, gesunde Ernährung oder Bewegung, aber auch Kulturprojekte.

Für pädagogische Fachkräfte wird das Netz zum Verbündeten: Mit dem Biete & Finde-Tool können sie nach Unterstützung für geplante Projekte suchen, sich aber auch inspirieren lassen. Schließlich darf der pädagogische Alltag davon profitieren, wenn ein Unternehmen oder ein Verein ein besonders interessantes Angebot macht.

Die Angebote sollen die konzeptionelle Arbeit der Kitas im Sinne der Bildungs-Erziehungsempfehlungen für Kindertagesstätten in Rheinland-Pfalz unterstützen und fördern und dürfen keinem kommerziellen Zweck dienen. Die ersten Kooperationspartner sind bereits gefunden: zwei Krankenkassen und ein Kulturträger.

 www.kita.rlp.de

TISCHRUNDE ONLINE-MARKETING



Am 9. Juni lud die IHK Pfalz zur Tischrunde Pirmasens/Zweibrücken ins Romantikhôtel „Fasanerie“ nach Zweibrücken. An diesem Abend drehte sich alles um das Thema Online-Marketing: Wie erreicht der Unternehmer möglichst viele Kunden? Wie funktioniert digitale Werbung? Welche Online-Marketing-Strategie ist erfolgreich? Was hat es mit dem neuesten Trend Remarketing auf sich? Konstantin Wall (rotmedia UG, Stuttgart & Zweibrücken), E-Commerce & Online Marketing Manager, referierte und beantwortete zahlreiche Fragen. Wall betreut mittelständische Firmen beim digitalen Unternehmensaufbau und in der strategischen Online-Kommunikation.

TISCHRUNDE KAISERSLAUTERN



Am 3. Juli luden die IHK Pfalz und die TU Kaiserslautern zu einer gemeinsamen Tischrunde nach Kaiserslautern. Unter Vorsitz von IHK-Vizepräsident Martin Putsch (2. v. r.) entwickelte sich ein intensiver Dialog zwischen den IHK-Vertretern und der gesamten Hochschulleitung, vertreten durch den Präsidenten Schmidt, die Vizepräsidenten Poetzsch-Heffter und Wehn sowie Kanzler Lorenz. Zentrale Gesprächsthemen waren die zukünftige Positionierung der TU, die Sicherung des Akademikernachwuchses für Wirtschaft und Forschungseinrichtungen der Region sowie die Unterstützung der Universität durch die Wirtschaft der Region.

EMT 2015

Wirtschaftsjunioren besinnen sich auf gemeinsame Werte



Es ist sicherlich eines der Highlights des Jahres, wenn ausgewählte europäische Kreise der Wirtschaftsjunioren zu einer gemeinsamen Konferenz, der sogenannten „European Multi Twinning“ (EMT), zusammenkommen. An Pfingsten war es wieder so weit: Jungunternehmer und junge Führungskräfte vom gesamten Kontinent tagten gemeinsam in Mannheim.

Sie kommen aus Frankreich, den Niederlanden, Belgien, Schottland, Spanien, Finnland, der Schweiz, Island, Irland und aus Deutschland – die rund 150 Teilnehmer der „EMT“ genannten Konferenz. Seit 1979 gibt es diese Partnerschaft und diese Treffen, die in jedem Jahr in einem anderen Land stattfinden. So unterschiedlich die Herkunftsländer der Teilnehmer auch sind, so einig sind sie sich in ihren Visionen und Zielen: Sie möchten die Verständigung der Völker in Europa festigen, bestehende Vorurteile abbauen und das Zusammenwachsen Europas vorantreiben.

„Europa - Was trennt uns? Was verbindet uns?“ lautete dann auch das diesjährige Konferenzthema.

Angesichts der aktuellen Krisen in Europa, sei es die drohende Staatspleite Griechenlands, das Wiedererstarken von rechtsorientierten Parteien in einigen Staaten oder der Krieg in der Ukraine, entstanden der Gedanke und der Wunsch, sich wieder auf gemeinsame Werte zu besinnen, die im Kern eine Gesellschaft zusammenhalten. Dazu wurde im Vorfeld der Konferenz ein Aufgaben- und Fragenkatalog erarbeitet, der in einem „Wertetlas“ münden sollte. Darin werden verschiedene Ansichten aufgezeigt und einander gegenübergestellt, sodass Gemeinsamkeiten und Unterschiede erkennbar werden. In diesem Wertetlas werden die Ergebnisse in verschiedenster Weise auf Postkarten dargestellt, sodass die Gedanken buchstäblich in die Welt geschickt werden können. Zahlreiche Mitglieder aus dem In- und Ausland,

aber auch „Juniorenfremde“ sind dem Aufruf gefolgt. Die Auswertung ergab, dass vor allem die Werte Freiheit, Familie und Freunde als wichtig erachtet werden. Diese Werte lebten die Wirtschaftsjunioren auf der EMT vorbildlich vor. Denn nach der Ankunft nahmen die Gastgeber ihre europäischen Freunde mit nach Hause, luden sie im privaten Kreis zum Essen ein. Und natürlich gab es eine gemeinsame Party, ein Galadinner im Schloss Wachenheim, eine Besichtigung des Mannheimer Schlosses, von Speyer und Bad Dürkheim, am Pfingstmontag einen Farewell-Brunch am Strandbad Mannheim. Also genügend Gelegenheit, Freundschaften zu pflegen und Gedanken auszutauschen. Aber nicht nur: EMT steht auch für gemeinsame Arbeit, für Workshops, für Diskussionen. Und gerade diese Mischung aus fachlichen Gesprächen und gemütlichem, interkulturellen Beisammensein machen die EMT-Konferenz zu etwas ganz Besonderem. (pmo)


Pioniergeist Rheinland-Pfalz

Wettbewerb für Existenzgründer startet

Der Startschuss für den Wettbewerb „Pioniergeist“ ist gefallen. Auch in diesem Jahr werden innovative, kreative und überzeugende Gründungskonzepte gesucht.

Bewerben können sich alle Unternehmen, die in den Jahren 2013, 2014 oder 2015 gegründet wurden oder noch in diesem Jahr gegründet werden. Der Erstplatzierte erhält 15.000 Euro, der Zweitplatzierte 10.000 Euro

und der Drittplatzierte 5.000 Euro. Die gemeinsame Aktion des Südwestrundfunks, der Volksbanken Raiffeisenbanken des Landes sowie der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) findet bereits zum 17. Mal statt. Existenzgründer können sich bis zum 15. September 2015 bei der ISB bewerben.

 www.pioniergeist.rlp.de

Förderpreis

Gesundes Arbeiten

Die DAK-Gesundheit und die Kommunikationsberatung MCC suchen die besten Ideen für Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Dazu schreiben sie erstmals den Deutschen BGM-Förderpreis aus.

Der Förderpreis wird 2015 für den Bereich Demografie und Gesundheit vergeben: Unter dem Einfluss von Globalisierung, technischem Fortschritt und organisatorischen Veränderungen ist die heutige Arbeitswelt geprägt von immer schnelleren und komplexeren Prozessen. Gleichzeitig steigt das Durchschnittsalter der Beschäftigten an. Wie lassen sich unter diesen Vorzeichen gesundheitsfördernde Arbeitsbedingungen realisieren? Wie können Arbeitgeber Belastungen für ihre Mitarbeiter – gleich welchen Alters – nachhaltig abfedern? Prämiert werden die kreativsten Antworten auf diese Fragen.

Der Förderpreis ist auf insgesamt 60.000 Euro in Form von Sachleistungen dotiert und soll die Gewinner bei der Umsetzung ihrer innovativen Ideen unterstützen. Bewerben können sich alle Institutionen und Unternehmen oder Dienstleister, die eine neue Idee im Gesundheitsmanagement entwickelt haben und diese umsetzen wollen. Einsendeschluss ist der 21. September 2015.



www.bgm-foerderpreis.de

Was tun, wenn der Chef ausfällt?

Notfallhandbuch

Unfälle oder Krankheiten können jeden treffen – und das naturgemäß oft aus heiterem Himmel. Um den Betrieb vor unnötigem Schaden zu bewahren, wenn der Chef ausfällt, ist es wichtig, einen Notfallplan zu haben.

Die IHK Pfalz hat ein kostenloses Notfallhandbuch als beschreibbares PDF herausgegeben, das Unternehmerinnen und Unternehmern in einem Unglücksfall Hilfestellung zur Fortführung der Firma leistet. Viele Unternehmer sind sich bewusst, dass es wichtig ist, Vorkehrungen für den eigenen Ausfall zu treffen. Dennoch ist die Bereitschaft, sich mit diesem Thema intensiv auseinanderzusetzen, oftmals nur gering. Der Grund hierfür liegt auf der

www.pfalz.ihk24.de

Verbraucherpreisindex

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 2835

Verbraucherpreisindex für Deutschland
(Basis 2010 = 100)

Jahr / Monat				Veränderungen in %	
2014	2015			Juni 15	Juni 15
Juni	April	Mai	Juni	Mai 15	Juni 14
106,7	107,0	107,1	107,0	- 0,1	0,3

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Hand: Niemand spielt gerne mit unangenehmen Gedanken, die die eigene Person betreffen. Doch was passiert, wenn ich als Chef plötzlich durch Krankheit oder Unfall für längere Zeit ausfalle? Könnte das Unternehmen ohne mich fortbestehen und die Arbeitsplätze erhalten bleiben? Wäre die Unternehmerfamilie wirtschaftlich ausreichend abgesichert? Um den Betrieb vor unnötigem Schaden zu bewahren, sollte es einen Notfallplan geben. Das IHK-Notfallhandbuch führt anhand von Checklisten und Formularen auf, für welche Notlagen Vorsorge zu treffen ist. Es soll Anregung, Orientierung und Werkzeug zugleich sein, um die wichtigsten Informationen zusammenzustellen und notwendige Regelungen konkret umzusetzen.

i Das beschreibbare IHK-Notfall-Handbuch finden Sie als Download unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 123756

Die gedruckte Broschüre kann bezogen werden bei Jasmin Luft, Tel. 0621 5904-2101, jasmin.luft@pfalz.ihk24.de

Betriebliche Kinderbetreuung

Förderprogramm wird fortgesetzt



Eltern wünschen sich Entlastung durch flexible Arbeitszeiten und durch eine betriebliche Unterstützung bei der Kinderbetreuung. Zwei Drittel der Mütter sagen, ihr Betrieb sollte eigene Betreuungsplätze anbieten.

Mit der Fortsetzung des Förderprogramms „Betriebliche Kinderbetreuung“ leistet das Bundesfamilienministerium einen wichtigen Beitrag zur Gestaltung einer familienfreundlichen Arbeitswelt. „Wenn Unternehmen sich als attraktive Arbeitgeber positionieren wollen, müssen sie ihren Angestellten etwas bieten. Dabei kommt es nicht nur auf das Gehalt an. Angebote zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf spielen eine ebenso wichtige Rolle“, erklärt die Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend Manuela Schwesig.

Betriebliche Kinderbetreuung stärkt die Unternehmen nachhaltig: Die familienbedingten Fehlzeiten sind kürzer. Mütter und Väter, die ihre Kinder gut aufgehoben wissen, arbeiten stressfreier. Sie sind zufriedener und motivierter und fühlen sich stärker mit dem Unternehmen verbunden.

Die Förderung ist als maximal zweijährige Anschubfinanzierung für neue betriebliche Kita-Gruppen konzipiert, um die Startphase zu erleichtern. Gefördert werden die Betriebskosten für neu eingerichtete betrieblich unterstützte Kinderbetreuungsplätze für unter dreijährige Kinder in neuen Kinderbetreuungseinrichtungen. Die Förderung erhalten die Träger der Kinderbetreuungseinrichtungen. Das können die Unternehmen selbst sein oder die Kinderbetreuungseinrichtungen, mit denen die Arbeitgeber zur Schaffung neuer Betreuungsplätze kooperieren.

Das Förderprogramm richtet sich an Arbeitgeber aller Unternehmensgrößen mit Sitz in Deutschland, insbesondere an Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen. Neben Unternehmen können sich auch Körperschaften und Stiftungen des privaten Rechts an dem Programm beteiligen. Die Zusammenarbeit mit öffentlichen, gemeinnützigen oder privat-gewerblichen Trägern von Kinderbetreuungsangeboten ist möglich und entlastet Unternehmen bei der Organisation ihrer Kinderbetreuungsplätze. Ganztags-, Teilzeit- und Halbtagsplätze sind förderfähig. Auch betriebliche Kinderbetreuungsplätze in 24-Stunden-Kitas werden gefördert. Für einen neu geschaffenen Ganztagsbetreuungsplatz werden 400 Euro pro Monat als Zuschuss zu den laufenden Betriebskosten gezahlt. Insgesamt können die Unternehmen während des Förderzeitraums eine Unterstützung von bis zu 9.600 Euro pro Betreuungsplatz erhalten.

i Über die kostenlose Hotline 0800/0000945 der Servicestelle „Betriebliche Kinderbetreuung“ können sich Interessierte über das Förderprogramm „Betriebliche Kinderbetreuung“ informieren.

Mehr Platz für Gründer

Lemke eröffnet Anbau am TZL-Ludwigshafen

Die rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerin Eveline Lemke hat den Neubau zur Erweiterung des TechnologieZentrum Ludwigshafen/TZL-Regionales Innovationszentrum Ludwigshafen eröffnet.

Lemke betonte im Beisein von TZL-Geschäftsführer Michael Hanf, TZL-Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Joe Weingarten und Stadtkämmerer Dieter Feid die Impulswirkung des Technologiezentrums. In den vergangenen 20 Jahren hätten sich mit Unterstützung des Ludwigshafener Technologiezentrums 135 Unternehmen gegründet, die wiederum rund 600 Arbeitsplätze geschaffen hätten. Die Förderung des Erweiterungsbaus durch das Land sei ein „sichtbarer Beweis für die Technologie- und Gründungsorientierung der rheinland-pfälzischen Wirtschaftspolitik“, sagte Lemke.

Die Kosten des Neubaus betragen rund 900.000 Euro. Das Wirtschaftsministerium förderte die TZL-Erweiterung über den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) mit rund 368.000 Euro. Zudem steuerte das Land rund 209.000 Euro aus Stadtumbaumitteln bei, wodurch sich der Eigenanteil der Stadt Ludwigshafen auf rund 23.000 Euro verringerte. Das TZL trug rund 300.000 Euro aus eigenen Mitteln.

Das TZL vermietet Geschäftsräume an Unternehmensgründer, bietet Büroserviceleistungen an und berät die Gründer in Fragen der Betriebsführung und der Öffentlichkeitsarbeit.



Aktuelle Angebote.

Alle Themen bieten wir Ihnen auch als Inhouse-Seminare an.

Lehrgänge mit IHK-Prüfung

Ausbildung der Ausbilder – Kompakt	04.11.15 – 02.12.15	LU
Ausbildung der Ausbilder – Kompakt	16.09.15 – 06.10.15	PS
Ausbildung der Ausbilder – Kompakt	04.11.15 – 02.12.15	PS
Gepr. Bilanzbuchhalter/-in	10.09.15 – 18.08.17	LU
Gepr. Fachwirt/-in für Büro- und Projektorganisation	03.09.15 – 20.01.17	LU
Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in	03.09.15 – 07.04.17	KL
Gepr. Industriemeister/-in Metall.....	24.09.15 – 28.04.18	KL
Gepr. Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen	08.09.15 – 11.02.17	LU
Gepr. Industriemeister/-in Chemie	29.08.16 – 30.09.19	LD
Gepr. Industriemeister/-in Elektrotechnik	29.10.15 – 21.04.18	LU
Gepr. Industriemeister/-in Mechatronik.....	09.09.15 – 26.05.18	LU
Gepr. Industriemeister/-in Metall.....	05.12.15 – 06.11.18	PS
Gepr. Industriemeister/-in Metall - Vollzeit.....	Auf Anfrage	LU
Gepr. Industriemeister/-in Schutz- und Sicherheit.....	02.11.15 – 15.11.17	LU
Gepr. Schutz- und Sicherheitskraft	08.09.15 – 27.02.16	LU
Gepr. Techn. Betriebswirt/-in.....	09.09.15 – 08.09.17	LU
Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in	04.01.16 – 20.10.17	LU
Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in - Kompakt -	27.02.16 – 24.06.17	PS
Gepr. Betriebswirt/-in - Kompakt -	13.02.16 – 24.06.17	PS

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

Barkeeper/Barista (IHK)	auf Anfrage	LD/LU
CSR-Manager (IHK)	25.09.15 – 12.03.16	SP
EnergieManager (IHK)/European EnergyManager	auf Anfrage	LU
Fachmann für Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK)	auf Anfrage	LU
Grundlagen BWL für Nichtkaufleute (IHK).....	auf Anfrage	LU
Social Media Manager (IHK), Webinar	05.09.15 – 05.12.15	
Technik für Kaufleute (IHK)	auf Anfrage	LD/LU
Train the Trainer (IHK)	30.11.15 – 10.12.15	LU

Seminare und Kurzlehrgänge mit IHK-Teilnahmebescheinigung

Buchhaltung mit EDV.....	auf Anfrage	LU
Lohn- und Gehaltsabrechnung mit EDV	09.11.15 – 10.12.15	LU

Fit for business.....	23.09.15	PS
Telefon und Empfang.....	30.09.15	LU
Selbstmanagement und Zeitplanung.....	15.09.15	LU
Selbstmanagement und Zeitplanung.....	24.09.15	PS
Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept	06.10.15	PS
Konfliktmanagement	07.10.15	PS
Der Zauber der Gelassenheit	14.10.15	PS
Mitarbeiterführung	28.10.15	PS
Wirtschaftsenglisch: Telephoning/Business Travels in English	16.10.15	LD
Vorkurs Mathematik für Meister bzw. Technische Fachwirte –INTENSIV-	03.11.15 – 08.12.15	LU
Schweißtechnik – Vollzeit	auf Anfrage	PS

Azubi FIT

BWL-Grundlagen	28.09.15 – 12.10.15	LU
Elektrotechnik Grundfertigkeiten.....	auf Anfrage	PS
Grundlagen der Pneumatik und Hydraulik für Mechatroniker	auf Anfrage	PS
Grundlagen: Präsentation für Auszubildende	09.10.15	LU
Grundlehrgang Rechnungswesen	10.09.15 – 01.10.15	LU
Prüfungsvorbereitung – Bürokaufleute/Kaufleute		
Bürokommunikation: Bürowirtschaft schriftlich.....	auf Anfrage	LU
Prüfungsvorbereitung – Fachinformatiker Systemintegration (Webinar).....	31.08.15 – 30.11.15	LU
Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: praktisch	26.11.15 – 10.12.15	LU
Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: schriftlich.....	05.11.15 – 06.11.15	LU
Prüfungsvorbereitung – Kfl. Einzelhandel:		
Teil 2 Geschäftsprozesse	09.09.15 – 23.09.15	LU
Prüfungsvorbereitung – Kfl. Einzelhandel, Verkäufer:		
Rechnungswesen	30.09.15 – 14.10.15	LU
Prüfungsvorbereitung mündl. Prüfung für Bürokaufleute, Kfl. Einzelhandel, Kfl. Großhandel, Verkäufer	10.12.15 – 17.12.15	LU
Prüfungsvorbereitung – Rechnungswesen	auf Anfrage	LU
Prüfungsvorbereitung – Wirtschafts- und Sozialkunde schriftlich für alle Ausbildungsberufe	17.10.15 – 07.11.15	LU
Schweißen für Auszubildende Basisqualifikation.....	auf Anfrage	PS
Speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS)	auf Anfrage	PS

Weiterbildungsangebote weiterer regionaler und überregionaler Anbieter finden Sie im Internet über Datenbanken wie z. B. das Weiterbildungsinformationssystem WIS (www.wis.ihk.de) und die Datenbank KURS der Bundesagentur für Arbeit (www.arbeitsagentur.de). Zudem können Sie sich bei der IHK informieren unter Tel. 0621 5904-1820.

„Chancen auf Weiterbildung nutzen“

Neue IHK-Lehrgänge

„Weiterbildung zahlt sich aus“, ist sich Diplom-Sozialwissenschaftler Martin Holaus, der bei der IHK Pfalz in der kaufmännischen Weiterbildung tätig ist, sicher. „Jeder sollte die Chancen auf Weiterbildung im Hinblick auf seine Karriere nutzen“. Die IHK Pfalz bietet zahlreiche Lehrgänge an, mit denen Arbeitnehmer ihre Karrierechancen verbessern können. Fünf neue Kurse werden im Folgenden kurz vorgestellt.

Gepr. Industriemeister/-in Mechatronik

Innovationen und ständige Verbesserungen dominieren die betrieblichen Abläufe, und genau hier bewegt sich der Gepr. Industriemeister Mechatronik zwischen Fortschritt und kontinuierlichem Verbesserungsprozess. Die Aufstiegsweiterbildung bildet die Basis, um Prozessverantwortung zu übernehmen. Sie bereitet erfahrene Fachkräfte aus dem Bereich Mechatronik auf die Industriemeisterprüfung vor.

i Lehrgangsdauer: 9.9.2015–26.5.2018 in Teilzeit
Veranstaltungsort: Ludwigshafen
Kontakt: Ingrid Loch, Tel. 0621 5904-1833,
ingrid.loch@pfalz.ihk24.de

Technik für Kaufleute (IHK)

Kaufmännische Mitarbeiter in Unternehmen benötigen immer mehr technisches Grundwissen für die Bewältigung der vielfältigen Aufgaben im Ein- und Verkauf sowie im betrieblichen Rechnungswesen. Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in: Zeichnungslesen, Verfahrenstechnik, Werkstofftechnik, Fertigungstechnik, Energie- und Elektrotechnik.

i Zertifikat: Technik für Kaufleute (IHK)
72 Unterrichtsstunden
Lehrgangsdauer: 6.10.2015–10.12.2015 in Teilzeit
Veranstaltungsort: Landau
Kontakt: Martin Holaus, Tel. 0621 5904-1821,
martin.holaus@pfalz.ihk24.de

Train the Trainer (IHK) – KONZEPT ÜBERARBEITET

Wie vermittele ich Menschen das Wissen und Können, das sie für ihre Arbeit brauchen? Vor dieser Frage stehen nicht nur selbständige und firmeninterne Trainer immer wieder, sondern auch Führungskräfte. Speziell für diese Zielgruppe bietet das Zentrum für

Weiterbildung Ludwigshafen der IHK Pfalz den Zertifikatslehrgang Train the Trainer (IHK) an.

i Zertifikat: Train the Trainer (IHK)
64 Unterrichtsstunden
Lehrgangsdauer: 30.11.2015–10.12.2015 in Vollzeit
Veranstaltungsort: Ludwigshafen
Kontakt: Martin Holaus, Tel. 0621 5904-1821,
martin.holaus@pfalz.ihk24.de

Projekt-Manager (IHK) – NEU

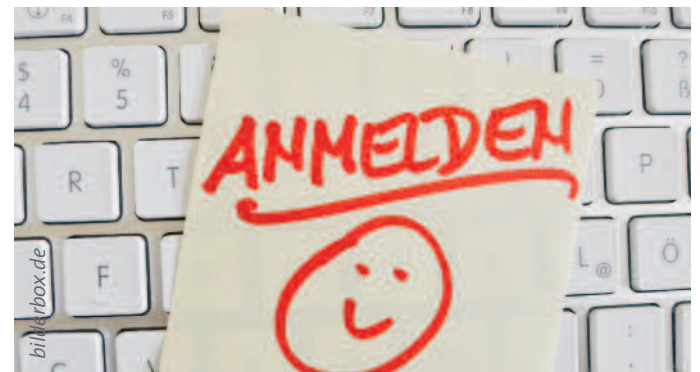
Dieser Lehrgang unterstützt Unternehmen, Projekte optimal zu planen, zu realisieren und Projektteams in allen Arbeitsphasen kompetent und erfolgreich zu leiten. Insbesondere an Fach- und Führungskräfte, die Projektarbeit im Unternehmen einführen, systematisieren, leiten und/oder verbessern möchten, richtet sich dieser Lehrgang.

i 96 Unterrichtsstunden
Lehrgangsdauer: 4.4.2016 - 21.4.2016 in Vollzeit
Veranstaltungsort: Ludwigshafen
Kontakt: Martin Holaus, Tel. 0621 5904-1821,
martin.holaus@pfalz.ihk24.de

Gepr. Industriemeister/-in Metall in Vollzeit – NEU

Bedingt durch eine innovative Arbeitsumgebung erfordert die Tätigkeit eines Gepr. Industriemeisters – Fachrichtung Metall insbesondere Sach-, Fach- und Organisationskompetenz. Diese Weiterbildung bereitet erfahrene Fachkräfte aus dem Bereich Metallverarbeitung auf die Industriemeisterprüfung Fachrichtung Metall vor.

i Lehrgangsdauer: Frühjahr 2016–November 2016 in Vollzeit
Veranstaltungsort: Ludwigshafen
Kontakt: Ingrid Loch, Tel. 0621 5904-1833,
ingrid.loch@pfalz.ihk24.de



Praktikum in den USA

Jetzt bewerben

Traum, Chance, Abenteuer – seit mehr als 33 Jahren bietet der Deutsche Bundestag gemeinsam mit dem Kongress der USA jungen Berufstätigen die Möglichkeit, mit einem Auslandsaufenthalt ihre persönlichen Zukunfts- und Karriereaussichten zu verbessern.

Mit dem einjährigen USA-Aufenthalt, einer Kombination aus Colleaguebesuch und berufsbezogenem Praktikum, bietet das Parla-

mentarische Patenschafts-Programm (PPP) auch im nächsten Jahr wieder Schülern und jungen deutschen Fachkräften die Chance, den „American way of life“ vor Ort zu erleben. Als junge Botschafter ihres Landes tragen sie damit zur besseren Verständigung beider Nationen bei.

Ziel dieses von den Parlamenten der beiden Staaten veranstalteten Austausches ist das Kennenlernen der historischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des anderen Landes und eine Vertiefung der deutsch-amerikanischen Beziehungen. Abgeordnete des Bundestages und Mitglieder des US-



Kongresses übernehmen für die Dauer des Aufenthalts die Patenschaft für die Teilnehmer und Teilnehmerinnen. Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ist für die Durchführung des PPP für junge Berufstätige zuständig. Die Kosten für die Vor- und Nachbereitung, den College-Besuch, die Unterbringung in Gastfamilien sowie die Reise- und Versicherungskosten werden vom Deutschen Bundestag und dem amerikanischen Kongress übernommen.

Die Bewerbungsunterlagen für den im August 2016 startenden Austausch können bis zum 11. September 2015 angefordert werden (auch online). Junge Berufstätige, die sich für das Programm bewerben, sollten nach dem 31. Juli 1991 geboren sein, über einige Jahre Unterricht in der englischen Sprache sowie eine bei der Ausreise abgeschlossene Berufsausbildung verfügen.



Weitere Informationen und Bewerbungsunterlagen Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Friedrich-Ebert-Allee 40, 53113 Bonn
usapp@giz.de, www.giz.de/usapp oder
www.bundestag.de/ppp

Online-Ausbildungsumfrage

Firmen fordern bessere Berufsorientierung

195 Pfälzer Ausbildungsbetriebe haben in der diesjährigen Umfrage ein deutliches Bild der drängenden Themen in der Ausbildung gezeichnet.

Demnach wollen 74 Prozent der Unternehmen die Zahl der Ausbildungsplätze auf dem heutigen Niveau belassen oder ihr Angebot sogar erhöhen. Hauptgrund hierfür ist mit 88 Prozent die Fachkräftesicherung. Gleichzeitig konnte fast jedes dritte Unternehmen (genau: 29 Prozent) im vergangenen Jahr nicht alle angebotenen Ausbildungsplätze besetzen.

Dieser Wert hat sich gegenüber der letzten Umfrage 2014 noch einmal um neun Prozentpunkte verschlechtert (von 20 auf 29 Prozent). Nach wie vor ist der Hauptgrund für die Nichtbesetzung mit 64 Prozent der Mangel an geeigneten Bewerbern. In 23 Prozent der Fälle gingen gar keine Bewerbungen ein. Jeden vierten Ausbildungsplatz (genau: 26 Prozent) haben die Bewerber trotz Ausbildungsvertrag nicht angetreten, 26 Prozent der Verträge haben Auszubildende kurz nach Beginn wieder gelöst. Die Unter-

nehmen spüren angesichts rückläufiger Bewerberzahlen erheblichen Handlungsdruck. Heute nehmen 57 Prozent aller Schulabgänger ein Studium auf; im Jahr 2000 waren es noch 33 Prozent. Somit nimmt auch die Zahl der Bewerber um einen Ausbildungsplatz nicht nur demografisch bedingt ab. Gegenmaßnahmen sind das Angebot von Praktikumsplätzen (61 Prozent, Mehrfachnennungen möglich), die Verbesserung des Ausbildungsmarketings (35 Prozent) und vermehrte Kooperationen mit Schulen (23 Prozent).

Gerade hier unterstützen die IHKs die Betriebe intensiv und konkret, sei es bei Ausbildungsmessen, Elternabenden oder im Unterricht. Die Unternehmen tragen selber viel dazu bei, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren. Fast alle (94 Prozent) wünschen sich jedoch, dass gerade auch an den Gymnasien mehr über die Chancen einer dualen Ausbildung informiert und dass die Gleichwertigkeit der beruflichen und der akademischen Bildung betont wird (71 Prozent). Hier vertrauen sie mehrheitlich auf die Kompetenz der IHKs; 68 Prozent nennen das Thema Berufsorientierung an den allgemein bildenden Schulen als wichtiges IHK-Beratungsfeld bei der Fachkräftesicherung.

Studiengang für beruflich Qualifizierte

MBA ohne ersten Hochschulabschluss

Ab September bietet die Graduate School Rhein-Neckar einen neuen berufsbegleitenden MBA-Studiengang an, der sich auch an beruflich Qualifizierte wendet.

Der neue berufsbegleitende MBA-Studiengang Business Administration wurde in Kooperation mit der Hochschule Ludwigshafen und Unternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar entwickelt. Er qualifiziert angehende Fach- und Führungskräfte, die sich für eine gehobene Managementaufgabe oder Übernahme der Geschäftsführung qualifizieren möchten.

Der Studiengang vermittelt das theoretische State-of-the-Art-Wissen der Betriebswirtschaftslehre und des Managements. Die anwendungsorientierte Umsetzung fachlicher und persönlicher Kompetenzen ist von zentraler Bedeutung. Das Weiterbildungsprogramm richtet sich an Interessenten mit abgeschlossener Hochschulausbildung und mindestens zweijähriger Berufserfahrung. Der Zugang zum Studium ist aber auch für Personen ohne ersten Hochschulabschluss möglich. Voraussetzung ist eine Fachhochschulreife und eine mindestens fünfjährige adäquate Berufstätigkeit. Grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Neben dem generalistisch ausgerichteten MBA hat die Graduate School Rhein-Neckar einen weiteren Studiengang im Portfolio, der beruflich Qualifizierten offen steht: MBA Business Innovation Management.

Für beide Studiengänge können ab sofort Bewerbungen eingereicht werden.



Kontakt: Graduate School Rhein-Neckar gGmbH,
Petra Höhn, Tel. 0621 150207-10, petra.hoehn@gsrn.de
www.gsrn.de

Schutz der eigenen Marke

Unternehmen setzen unterschiedliche Prioritäten



ZEW-Wissenschaftler haben die Auswirkungen der Abschaffung des sogenannten Hochschullehrerprivilegs auf die Patentaktivitäten von Hochschulprofessoren untersucht. Das Ergebnis: Der durch die Gesetzesänderung im Jahr 2002 beschlossene Transfer der Eigentumsrechte an Hochschulerfindungen von den Erfindern auf die Universitäten hat zu einem signifikanten Rückgang der Patentanmeldungen von Hochschulprofessoren geführt – und somit bisher das Ziel verfehlt, den Technologientransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu erhöhen.

Nahezu jedes Produkt ist mit einer Marke gekennzeichnet. Und das hat Vorteile. Eine Marke ermöglicht es, Produkte desselben Herstellers wiederzuerkennen und sie von anderen Produkten zu unterscheiden. So wird an mit diesem Produkt gemachte Erfahrungen angeknüpft. Funktionalität, Haltbarkeit, Verlässlichkeit, Wirksamkeit und Benutzerfreundlichkeit sowie Vor- und Nachteile des Produkts lassen sich einschätzen. Ist die Qualität zufriedenstellend, wird das unter dieser Marke vertriebene Produkt wahrscheinlich nochmal gekauft. Damit helfen Marken Unternehmen, Kunden zu erneuten Käufen zu machen und langfristig zu binden. Unternehmen haben entsprechend Anreize, Marken mit guter Reputation zu etablieren, die für eine verlässliche Qualität stehen.

Eine etablierte Marke zählt zu den wertvollsten immateriellen Vermögensgegenständen, die ein Unternehmen haben kann. Dies gilt allerdings nur, solange das

Unternehmen die Marke exklusiv nutzen kann. Die Registrierung der Marke beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) oder beim entsprechenden europäischen Amt (OHIM) verschafft dem Unternehmen dieses exklusive Nutzungsrecht. Der Markenschutz steht jedem Unternehmen offen und die Annahme liegt nahe, dass fast jedes Unternehmen über eine schützenswerte Reputation verfügt.

Die ZEW-Studie zeigt jedoch, dass die große Mehrheit der Unternehmen ihre Reputation nicht mittels registrierter Marken schützt. Basierend auf der für Deutschland repräsentativen Innovationserhebung des ZEW zeigt sich, dass nur 17,8 Prozent der Unternehmen Marken beim deutschen oder europäischen Markenamt registrieren. Dabei ist die Markenregistrierung mit vergleichsweise geringen Gebüh-

ren (ab 290 Euro) verbunden und schützt eine Marke für zehn Jahre, wobei die Schutzdauer immer wieder um weitere zehn Jahre verlängert werden kann.

Wenn also lediglich eines von fünf Unternehmen eine oder mehrere Marken registriert, was unterscheidet dieses von anderen Unternehmen? Die Gruppe von Unternehmen mit Marken ist überproportional häufig in der forschungsintensiven Industrie angesiedelt, und die Wahrscheinlichkeit registrierte Marken zu haben, steigt mit der Größe des Unternehmens.

Der gesteigerte Wiedererkennungswert durch eine Marke erscheint besonders wichtig, wenn sich das Unternehmen und seine Kunden nicht kennen, also keine persönliche Beziehung besteht. In diesem Fall basiert die Reputation der Produkte nicht mehr auf der direkten Beziehung zu den Kunden, sondern auf der Reputation der Marke. National oder international agierende Unternehmen können nur schwer eine enge persönliche Beziehung zu ihren Kunden pflegen. Gleiches gilt für Unternehmen mit einer großen Anzahl von Kunden. Tatsächlich zeigt die Studie, dass Marken umso wichtiger sind, je größer die Distanz zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden ist. Unternehmen mit einer hohen Distanz registrieren mit dreifach höherer Wahrscheinlichkeit Marken als solche mit einer geringen Distanz zu ihren Kunden.

Der Aufbau einer guten Reputation wäre außerdem vernachlässigbar, wenn potenzielle Kunden die Eigenschaften eines Produkts genau einschätzen können. Dann könnten sie die von den verschiedenen Herstellern angebotenen Produkte mitei-

IHK-SPRECHTAGE

Die Innovations- und Technologieberatung der IHK Pfalz bietet in Zusammenarbeit mit Patentanwälten und dem Patentinformationszentrum (PIZ) an der Technischen Universität Kaiserslautern persönliche Einzelberatungen für Unternehmen zu gewerblichen Schutzrechten an. Die IHK-Sprechtage zu gewerblichen Schutzrechten finden jeden Monat in Ludwigshafen, Landau und Kaiserslautern statt. Eine Anmeldung ist erforderlich. Die Patentanwälte stehen Ihnen an folgenden Terminen zur Verfügung:

- im IHK-Dienstleistungszentrum Ludwigshafen an jedem zweiten Dienstag eines Monats (christiane.huber@pfalz.ihk24.de);
- im IHK-Dienstleistungszentrum Landau an jedem ersten Dienstag (regina.hartmann@pfalz.ihk24.de);
- im PIZ in Kaiserslautern an jedem ersten Donnerstag (post@kit.uni-kl.de)

ander vergleichen und das Produkt mit den für sie passenden Eigenschaften auswählen. Meist sind Kunden jedoch nicht perfekt über angebotene Produkte informiert. Die Studie zeigt, dass Unternehmen Marken vermehrt nutzen, wenn die (Qualitäts-) Eigenschaften ihrer Produkte schwer einzuschätzen sind.

Schwer zu bewerten sind auch die Eigenschaften von Innovationen, also neuen oder merklich verbesserten Produkten. Haben Kunden bereits gute Erfahrungen mit einer Marke gemacht, können sie diese Erfahrung auf das innovative Produkt übertragen. Die Studie legt dar, dass innovative Unternehmen mit einer bis zu dreimal höheren Wahrscheinlichkeit Marken registrieren und damit die Reputation ihrer Produkte schützen.

Dr. Dirk Crass, crass@zew.de

Land der Ideen

Die besten Innovationen

Die Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ und die Deutsche Bank haben die Preisträger im Wettbewerb „Ausgezeichnete Orte im Land der Ideen“ bekannt gegeben. Acht der 100 besten Innovationen kommen aus Rheinland-Pfalz.

Unter dem Motto „Stadt, Land, Netz! Innovationen für eine digitale Welt“ suchten die Initiatoren 100 innovative Ideen und Projekte, die nachhaltig Zukunft gestalten. Mehr als 1.000 Bewerbungen sind dazu eingegangen. In diesem Jahr waren Unternehmen, Forschungseinrichtungen, aber auch Start-ups und Bildungsträger aufgerufen, Projekte einzureichen, die sich mit den Herausforderungen einer digitalen Welt auseinandersetzen. Die Wettbewerbsjury, die bei der Auswahl von einem



Angewandtes Zentrum
für Innovationen
und Digitalisierung



IHK-RECYCLINGBÖRSE

Suchen Sie gebrauchte Paletten, Bildschirme, Lösungsmittel, Chemikalien, Kunststoffe oder Ähnliches? Dann können Sie in der IHK-Recyclingbörse kostenlos recherchieren. Oder haben Sie selbst Recyclingware anzubieten? Durch ein kostenloses Inserat in der Börse ist womöglich gleich ein Abnehmer gefunden. Die IHK-Recyclingbörse bietet eine komfortable, deutschlandweite Online-Recherche für Anbieter und Nachfrager von Sekundärrohstoffen. Die IHK-Recyclingbörse ist kostenlos, unbürokratisch, ressourcenschonend und effizient.

www.ihk-recyclingboerse.de

*Ihre Ansprechpartnerin ist Petra Ihringer,
Tel. 0621 5904-1611, petra.ihringer@pfalz.ihk24.de*



fünfköpfigen Fachbeirat inhaltlich unterstützt wurde, bestimmte die 100 besten Projekte aus den Kategorien Wirtschaft, Kultur, Wissenschaft, Umwelt, Bildung und Gesellschaft. Die Preisträger aus der Pfalz sind das Deutsche Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI) in Kaiserslautern und der PC-Tafel e. V. in Maikammer.

Innovationspreis

Nachhaltig Wirtschaften

Mittelständische Wirtschaftsunternehmen sind oftmals familiengeführt – in Generationen denken und handeln ist ein wesentlicher Punkt ihrer Geschäftspolitik. Nicht der kurzfristige Gewinn steht im Mittelpunkt, sondern der nachhaltige Erfolg. Ökonomischer Umgang mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen führt natürlicherweise zu sozial ausgewogenen und ökologisch sinnvollen Geschäftsmodellen.

Derart „nachhaltig“ agierende Unternehmen können sich ab sofort bis Mitte September zum dritten Mal um den mit 10.000 Euro dotierten Innovationspreis „Nachhaltig Wirtschaften!“ des Wirtschaftsclubs Saar-Pfalz-Moselle bewerben. 2015 steht der Innovationspreis unter dem Motto „Nachhaltige Ernährung“. Übergeordnetes Ziel einer nachhaltigen Ernährung ist es, die Erde dauerhaft gerecht zu bewirtschaften: Die Lebenssituation der heutigen Generation soll verbessert werden, ohne gleichzeitig die Lebenschancen künftiger Generationen zu gefährden. Die nachhaltige Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung von Produk-

ten zur Ernährung ist daher elementarer Bestandteil nachhaltigen Wirtschaftens und wurde deshalb vom Wirtschaftsclub Saar-Pfalz-Moselle in diesem Jahr in den Fokus der Ausschreibung gerückt. Der Wettbewerb um den Innovationspreis „Nachhaltig Wirtschaften!“ richtet sich an Wirtschaftsunternehmen aller Branchen (also Handwerk, Handel, Produktion, Freie Berufe, Dienstleistung u. v. a. m.) sowie wirtschaftsnahe Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen in der Region des Wirtschaftsclub Saar-Pfalz-Moselle, die sich die nachhaltige Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung von Ernährung im engeren wie im weiteren Sinn zur Aufgabe gemacht haben. Dazu können neben Erzeugern (Winzer, Bauern, Nahrungsmittelproduzenten etc.) auch gastronomische Betriebe (Restaurants, Kantinen etc.) und Händler (Biomärkte etc.) gehören – also alle Wirtschaftsbetriebe, die zur nachhaltigen Ernährung beitragen.

Angesprochen sind Wirtschaftsunternehmen und Institutionen mit eigenverantwortlicher Führung und mindestens fünf festangestellten Mitarbeitern. Der Bewerber sollte seit mindestens drei Jahren am Markt aktiv sein und einen jährlichen Umsatz oder ein Budget in Höhe von 500.000 Euro vorweisen, um zu zeigen, dass der Bewerber schon Erfahrungen in Hinblick auf die reale Umsetzung der beworbenen Idee oder Handlungsweise hat.

Der Innovationspreis wird alle zwei Jahre verliehen und ist mit insgesamt 10.000 Euro dotiert.



Detaillierte Bewerbungsunterlagen:
<http://nachhaltig.wirtschaftsclub-spm.de>

„Herausforderungen im Land der unbegrenzten Möglichkeiten“

Interview mit Martina Stellmaszek von der AHK USA-Süd

Die AHK USA-Süd in Atlanta kam im Jahr 1978 als dritter Hauptstandort der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) in den Vereinigten Staaten nach New York und Chicago hinzu. Seitdem ist die AHK in Atlanta für die elf südlichen Bundesstaaten sowie die US- Außengebiete Puerto Rico und die Amerikanischen Jungferninseln zuständig und hat mehr als 700 Mitglieder. Geschäftsführerin Martina Stellmaszek äußert sich im Interview über die wirtschaftliche Erholung der USA, ihre Position zu TTIP und über die kulturellen Unterschiede zwischen Deutschland und den USA.

Allein in Atlanta sind mehr als 270 Unternehmen mit deutschen Wurzeln ansässig, in allen Südstaaten sind es sogar bis zu 1.500. Was macht den Süden so attraktiv?

Stellmaszek: Das sind die günstigen Immobilienpreise, geringe Lebenshaltungskosten und niedrige Löhne, aber auch die sehr gute Infrastruktur. Savannah verfügt über den drittgrößten Hafen der USA, Atlanta über den größten Flughafen der Welt. Hinzu kommt eine engagierte Wirtschaftsförderung: Ausländische Investoren werden mit Steuervergünstigungen, teilweise mit Unterstützung bei der Ausbildung neuer Mitarbeiter und ab einem gewissen Investitionsvolumen auch mal mit kostenlosem Land umworben. *Wirtschaftlich haben sich die USA deutlich erholt. Für das laufende Jahr prognos-*



Martina Stellmaszek, Geschäftsführerin der AHK USA-Süd.



© solomonjee White House fotolia.de

tiziert Germany Trade and Invest (GTAI) ein Wachstum von 3,1 Prozent, die Arbeitslosigkeit ist auf 6,3 Prozent zurückgegangen. Worin sehen Sie die Gründe?

Stellmaszek: Andere Weltregionen verlieren an Wettbewerbsfähigkeit: Amerikanische Unternehmen verlagern ihre Arbeitsplätze teilweise wieder zurück in die USA. Das ist noch keine Massenbewegung, aber es macht sich bemerkbar. Außerdem spielt die demografische Entwicklung eine große Rolle. Die Einwohnerzahlen wachsen weiter, 70 Prozent des Bruttoinlandsprodukt (BIP) sind Konsumausgaben. Durch die positive Entwicklung auf dem Jobmarkt geht die Sparquote zurück und die Konsumausgaben steigen.

Das zeigt sich auch in den deutschen Exporten in die Vereinigten Staaten von Amerika, die seit 2010 um fast 50 Prozent zugelegt haben. Welche Sektoren können am meisten von diesem Aufschwung profitieren?

Stellmaszek: Traditionell die deutsche Automobilindustrie, der Maschinenbau und High Tech Produkte Made in Germany, die

hier nach wie vor einen exzellenten Ruf genießen. Zugenommen haben die Mess- und Regeltechnik, aber auch chemische Erzeugnisse. Wir sehen auch wachsendes Interesse von kleineren Unternehmen aus der Medizintechnikbranche, die aber noch mit Problemen wie der doppelten Zertifizierung kämpfen. Daher wartet man gespannt, ob TTIP kommt oder nicht.

Das von Ihnen angesprochene transatlantische Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA wird in Deutschland kontrovers diskutiert. Welche Chancen bietet TTIP aus Ihrer Sicht für die deutsche Wirtschaft?

Stellmaszek: Erstens würden für viele Branchen die noch bestehenden Zölle wegfallen. Zweitens sind derzeit für einige Produkte und Branchen doppelte Zertifizierungen notwendig. Das kann bei Medizintechnik, aber auch bei Lebensmitteln sehr teuer sein. Drittens gibt es EU- und US-individuelle Spezifikationen bei Geräten oder Maschinen, die das gleiche Produkt für den anderen Markt nicht kompatibel machen. Würde dies angeglichen, ließen sich große Kosten sparen.

Trotz einer kulturellen Annäherung bestehen Unterschiede zwischen Deutschland und den USA. Welche Fehler werden von deutschen Unternehmen beim Markteinstieg am häufigsten begangen?

Stellmaszek: Es fehlt häufig an Kenntnissen über das Arbeitsrecht und den Markt selbst. Oft werden aber auch die kulturellen Unterschiede unterschätzt. Amerikaner sind sehr aktions- und zukunftsorientiert, der Rückblick auf die Firmengeschichte interessiert sie wenig. Auch sind US-Unternehmen schneller und risikofreudiger als deutsche. Um Firmen auf diese Unternehmenskultur und Geschäftspartner besser vorzubereiten, haben wir in der AHK Mitarbeiter, die auf diese interkulturelle Vermittlung und auf Hilfestellungen für die Marktbesonderheiten spezialisiert sind. Dazu gehört auch, sie auf Fallstricke hinzuweisen, wie zum Beispiel auf Rechts- und Steuerregularien, die in jedem Bundesstaat anders sind.

Beenden Sie bitte den folgenden Satz: „Die USA sind ein guter Investitionsstandort und bieten große Chancen für deutsche Exporteure, weil ...“

Stellmaszek: ... ein Markteinstieg ohne große Risiken realisierbar ist, der Marktzugang für ausländische Investoren verglichen mit anderen Wirtschaftsregionen ohne große Hürden realisierbar ist und die USA immer offen für neue Produkte und Ideen sind.



Weitere Informationen zum weltweiten Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) finden Sie unter www.ahk.de. Ihre Dienstleistungen zum Markteinstieg und -ausbau bieten die AHKs unter der Servicemarke DEinternational – www.DEinternational.de – an.

SEMINAR USA

Informieren Sie sich in einer Veranstaltung der IHK Pfalz, welche Möglichkeiten sich aktuell auf dem US-amerikanischen Markt bieten und wie man sie erfolgreich umsetzt:

„Praktikerseminar USA: Rahmenbedingungen und Strategien für den Markterfolg“ am Dienstag, 15. September 2015, 10 - 13 Uhr in Ludwigshafen.

Eine Vertreterin der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer wird beleuchten, welche aktuellen Trends den Markt prägen und wie Sie in Vertriebsgesprächen und Präsentationen vor US-amerikanischen Partnern Ihre Chancen nutzen. Zudem wird ein erfahrener, in den USA tätiger Rechtsanwalt die rechtlichen Rahmenbedingungen für den erfolgreichen Vertrieb in den USA darstellen.

Teilnahmeentgelt: 90 Euro

Ansprechpartner für nähere Informationen: Frank Panizza, Tel. 0621 5904-1930, frank.panizza@pfalz.ihk24.de, Anmeldung bei Petra Trump, Tel. 0621 5904-1901, petra.trump@pfalz.ihk24.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer
für die Pfalz, 67059 Ludwigshafen
Ludwigsplatz 2-4,
Tel. 0621 5904-0, Fax 5904-1204
www.pfalz.ihk24.de

Verantwortlich:

Sabine Fuchs-Hilbrich M.A.

Redaktion:

Sabine Fuchs-Hilbrich M.A.
Tel. 0621 5904-1200
sabine.fuchs-hilbrich@pfalz.ihk24.de
Petra Moscato M.A.
Tel. 0621 5904-1205
petra.moscato@pfalz.ihk24.de

Verlag:

IHK-Magazin Pfalz GbR
Sitz: Landau
c/o ProVerlag GmbH
Isenklinger Weg 18
69509 Mörlenbach

Beteiligungen:

An der Finanzierung dieses Unternehmens sind mit mehr als 5 v. H. am Kapital wirtschaftlich beteiligt oder verfügen über mehr als 5 v. H. der Stimmrechte: ProVerlag Zeitschriften und Kommunikationsmedien GmbH, Mannheim, und pva Druck und Medien-Dienstleistungen GmbH, Landau/ Pfalz.

Verlagsmanagement:

Norbert Bleuel
Isenklinger Weg 18
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 71400, Fax 7140-44
bleuel@proverlag.de
www.proverlag.de

Layout und Herstellung:

DTP-Studio, Michael Bechtold
Schlesierstraße 54b
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 7140-40, Fax 7140-44

Anzeigen-Marketing und verantwortlich für Anzeigen:

ProVerlag GmbH,
Norbert Bleuel
Isenklinger Weg 18
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 7140-0, Fax 7140-44
bleuel@proverlag.de

Anzeigenverkauf:

Ursula Knecht, Weinheim
Tel. 06201 986898-15

Druck:

pva Druck und Medien-
Dienstleistungen GmbH
Industriestr.15, 76829 Landau/ Pfalz
Tel. 06341 142-0, Fax 142-265

Anzeigenpreisliste:

Nr. 8 vom 1. Januar 2015
Erscheinungsweise: 10 x pro Jahr

Bei Nichtlieferung ohne Verschulden des Verlages oder infolge Störungen des Arbeitsfriedens bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag.

Das Wirtschaftsmagazin Pfalz ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Nicht-IHK-Mitglieder können das Magazin im Jahresabonnement beziehen (10 Ausgaben, 31 Euro + 7% MwSt.). Das Abonnement läuft zunächst für ein Jahr ab Bestellung und verlängert sich automatisch um ein weiteres, wenn es nicht drei Monate vor Ablauf gekündigt wird.

Die mit Namen gekennzeichneten Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der IHK dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Gewähr. Nachdruck nur mit Genehmigung der Redaktion.

Außenwirtschaft

Mittelstand scheut Schwellenländer

Ein Engagement in Schwellenländern erscheint gerade kleinen und mittleren Unternehmen oft zu unsicher. Felix Neugart, Außenwirtschaftsexperte des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), äußert sich zu Gefahren und Möglichkeiten der Risikobegrenzung.

Während die Betriebe in Europa und Nordamerika überwiegend dem Schutz durch dortiges Recht und Gesetz vertrauten, betrachte in Südamerika oder in Afrika rund jeder vierte Befragte Mängel im Rechtssystem als Gefahr, sagt Neugart.

Wenn politische und rechtliche Risiken zu hoch erschienen, verzichteten die Unternehmen oft auf Geschäfte mit entsprechenden Ländern. Gerade der Anteil von kleinen und mittleren Betrieben am Engagement in den aufstrebenden Schwellenländern „könnte noch größer sein“, betont der DIHK-Außenwirtschaftsexperte. „Dafür müssten die Länder aber bei der Rechtssicherheit und den politischen Rahmenbedingungen für Standortbedingungen sorgen, die auch Unternehmen ohne große Rechtsabteilung ein Engagement vor Ort ermöglichen.“

Und auch protektionistische Maßnahmen in den Zielmärkten begrenzen zunehmend die Chancen für deutsche Anbieter. Kleine und mittlere Unternehmen aus Deutschland wichen vielfach auf andere Märkte aus und zögen eher „sichere Häfen“ wie die EU-Länder oder die USA vor, berichtet Neugart.

Um Risiken zu begrenzen, könnten die Betriebe auf interne Kontrollsysteme setzen, rät der DIHK-Experte: „Gerade deutsche Unternehmen geben sich bereits sehr strenge Compliance-Regeln. Dabei stellen sie ökologische, soziale und auch Menschenrechtsstandards sicher.“ Das helfe, Fehlern im Auslandsgeschäft vorzubeugen.

China-Geschäft

Warnung vor erhöhter Anzahl von Betrugsfällen

In den vergangenen Jahren waren immer wieder Fälle von Betrügereien in den Handelsbeziehungen mit China zu verzeichnen. In den vergangenen Monaten hat die Häufigkeit solcher Betrugsfälle jedoch stark zugenommen, weshalb an dieser Stelle erneut vor den gängigsten Maschen gewarnt werden soll.

Opfer sind nicht nur Opportunitätskäufer vermeintlich günstiger Waren aus China, sondern immer häufiger auch Unternehmen mit langjährigen Geschäftserfahrungen in und mit China. Die deutsche Botschaft in China hat die drei gängigsten Betrugsmethoden aufgelistet.

Schlechte Ware nach guter Testlieferung

Zum Beispiel erhalten Käufer aus dem Ausland nicht selten nach einer zufriedenstellenden Testlieferung gegen Vorkasse Ware minderer Qualität oder eben gar nichts. Auch langjährige gute Geschäftsbeziehungen bieten keine Gewähr. Größte Vorsicht ist geboten, wenn von einer bekannten Mailanschrift eine Änderung der Bankverbindung mitgeteilt wird.

Hackerangriffe

Nicht selten werden chinesische Unternehmen Opfer von Hackerangriffen. Oft erst viel zu spät stellt sich dann heraus, dass sowohl die Mail zur veränderten Bankinformation als auch die entsprechende Bestätigungsmail manipuliert waren.

„Geheimes Chinaprojekt“

Eine dritte Variante des Betrugversuchs ist das „geheime Chinaprojekt“, bei dem Betrüger unter einem Vorwand, Geld zur Rettung eines Unternehmens oder Sicherung einer Investition erschwindeln.



Den vollständigen Beitrag finden Sie unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr.2483228

VERANSTALTUNGEN

7. September

Forum Außenwirtschaft Rheinland-Pfalz, 13 bis 18 Uhr, Mainz

Ihre Ansprechpartnerin ist Petra Trumpf, Tel. 0621 5904-1901, petra.trumpf@pfalz.ihk24.de

6 Monate gesetzlicher Mindestlohn

Erste Erfahrungen aus der Beratungspraxis

Seit dem 1. Januar 2015 gilt für jeden Arbeitnehmer über 18 Jahren in Deutschland ein allgemeiner gesetzlicher Mindestlohn von 8,50 Euro brutto pro Arbeitsstunde. Bei vielen Unternehmen sorgt die Neuregelung nach wie vor für Rechtsunsicherheiten, wie Rückmeldungen bei der IHK Pfalz zeigen.

Rechtliche Probleme bereitet insbesondere die sogenannte Auftraggeberhaftung und damit verbundene Haftungsfreistellungsvereinbarungen. In der Beratungspraxis der IHK Pfalz lässt sich bisher feststellen, dass weniger die Zahlung des gesetzlichen Mindestlohns Probleme bereitet als die zahlreichen Dokumentationspflichten, die mit seiner Einführung verbunden sind.

Viele Unternehmen klagen über den gestiegenen Bürokratieaufwand. „Statt einem Stundenzettel pro Mitarbeiter müssen wir jetzt zwei Listen für Lohn und Zeit führen“, beschreibt Manfred W. Kamp, Geschäftsführer von Kamp Reisen GmbH & Co.KG, die Auswirkungen in seinem Personenbeförderungsgewerbe. „Notwendig wird dadurch eine zusätzliche Arbeitskraft in der Verwaltung“, kritisiert Kamp die damit verbundenen Kosten. In der Hotel- und Gaststättenbranche macht dagegen die mangelnde Flexibilität der Arbeitszeitregelung Probleme. „Stellen Sie sich vor, die Gäste sitzen noch erwartungsvoll im Restaurant, aber laut Gesetz muss ich die Bedienung am Abend nach Hause schicken“, schildert Thomas Langhauser, Inhaber des Hotel-Restaurants Gutshof Ziegelhütte, die praktischen Auswirkungen der „10-Stunden-Regel“.

Auftraggeberhaftung

Für Rechtsunsicherheit bei vielen Unternehmen sorgt die sogenannte „verschuldensunabhängige Auftraggeberhaftung“. Danach haftet ein Unternehmer, der einen anderen Unternehmer mit der Erbringung von Werk- oder Dienstleistungen beauftragt, nach § 13 Mindestlohngesetz (MiloG) in Verbindung mit § 14 Arbeitnehmerentsendegesetz für die Verpflichtung des Unternehmers zur Zahlung des Mindestlohns wie ein Bürge, der auf die Einrede der Vorausklage verzichtet hat. Für Nichtjuristen: Der Auftraggeber wird zur Verantwortung gezogen, wenn sein Auftragnehmer nicht den gesetzlichen Mindestlohn zahlt.

Vielfach ist nicht klar, ob ein Auftraggeber von der Haftung tatsächlich erfasst wird und damit für eine gesamte potenzielle Auftragskette haftet. Dies gilt insbesondere für gemischte Verträge aus Werk/Dienst- und Kaufvertrags-elementen, aber auch bei reinen Werk- und Dienstverträgen.

„Häufig kommt es vor, dass ein Auftragnehmer Teile der geschuldeten Leistung an Subunternehmer weitergibt, ohne dass der Auftraggeber davon Kenntnis hat. Ein Problem besteht darin, dass ein Auftraggeber schon allein aus datenschutzrechtlichen Gründen gar nicht prüfen kann, welche Gehälter ein Auftragnehmer zahlt“, kennt Heiko Lenz, für Arbeitsrecht zuständiger Jurist der IHK Pfalz, das Problem aus seiner Beratungspraxis.

Selbst Firmen, die Löhne jenseits des gesetzlichen Mindestlohns zahlen, können insofern betroffen sein, dass sie von Auftraggebern aufgefordert werden, Haftungserklärungen bezüglich der Mindestlohnzahlungen vorzulegen. Diese Unsicherheit führt derzeit zu einer Flut von neu gestalteten und bis dato unbekannteren Garantie- und Freistellungsvereinbarungen und damit zu einem gestiegenen bürokratischen Aufwand in den Betrieben. „Teilweise werden Haftungsfreistellungsvereinbarungen zwischen Unternehmen getroffen, ohne dass dies notwendig wäre“, hat Lenz beobachtet.



© beermedia.fotolia.de

Was tun?

Da die Auftraggeberhaftung im Außenverhältnis zu den Arbeitnehmern nicht ausgeschlossen werden kann, sollten Unternehmen im Verhältnis zu Subunternehmern vertragliche und organisatorische Vorsorgemaßnahmen ergreifen. Neben den bereits erwähnten Garantie- und Freistellungserklärungen ist gegebenenfalls eine Zurückbehaltung des Werklohns denkbar, bis der Nachweis über die Zahlung des Mindestlohns erfolgt ist.

Um bei Verstößen des Auftragnehmers gegen das Vereinbarte eine entsprechende Handhabe zu haben, empfiehlt Lenz, ein außerordentliches Kündigungsrecht und eine Vertragsstrafe in die Regelung mit aufzunehmen. Zu beachten ist dabei, dass dies den Auftraggeber nicht von seiner Pflicht entbindet, seine Auftragnehmer sorgfältig auszuwählen und deren Angebote auf ihre Plausibilität zu prüfen. *Gerhard Bühler*

TIPP ... Wird eine Arbeit zu einem Stundensatz von deutlich weniger als 15 Euro netto angeboten, ist wegen hinzukommender Sozialkosten kaum plausibel, dass der Mindestlohn gezahlt wird. Es empfiehlt sich bei der vertraglichen Gestaltung der Dienst- und Werkverträge die Bestätigung des Auftragnehmers einzuholen, dass er selbst den Mindestlohn zahlt und sich auch bei der Auswahl seiner Subunternehmer verpflichtet, seinerseits eine solche Bestätigung einzuholen.

Keine Anrechnung

Urlaubsgeld und jährliche Sonderzahlung

Ein Arbeitgeber darf zusätzliches Urlaubsgeld und eine jährliche Sonderzahlung nicht auf den gesetzlichen Mindestlohn anrechnen. Eine Änderungskündigung, die eine derartige Anrechnung bezweckt, ist unwirksam. Dies hat das Arbeitsgericht Berlin in der ersten Entscheidung zum gesetzlichen Mindestlohn am 04.03.2015, Az.: 54 Ca 14420/14, festgestellt.

Die klagende Arbeitnehmerin erhielt als Grundvergütung 6,13 Euro, eine Leistungszulage in Höhe von fünf Prozent (0,31 Euro) bei Erreichen der qualitativen und quantitativen Kennziffern, Schichtzuschläge, eine Urlaubsvergütung in Höhe von 50 Prozent des Stundendurchschnittsverdienstes sowie eine Sonderzahlung am Jahresende, gestaffelt nach Dauer der Betriebszugehörigkeit. Die beklagte Arbeitgeberin hatte zuletzt 6,44 Euro brutto je gearbeitete Stunde abgerechnet.

Die Beklagte kündigte das Arbeitsverhältnis aus dringenden betrieblichen Gründen und bot der Klägerin die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses zu einem Stundenlohn in Höhe von 8,50 Euro unter Beibehaltung der vereinbarten Schichtzulagen und gleichzeitigem Wegfall der Leistungszulage, der zusätzlichen Urlaubsvergütung und der Jahressonderzahlung. Die Klägerin wandte sich gegen die Änderung der Arbeitsbedingungen durch die ausgesprochene Kündigung.

Das Arbeitsgericht hielt die Änderungskündigung bereits für unzulässig, da die Zahlung des gesetzlichen Mindestlohns in Höhe von 8,50 Euro je Zeitstunde aufgrund gesetzlicher Vorgabe verpflichtend sei und es daher keiner Änderungskündigung bedürft hätte. Es stellte klar, dass eine Anrechenbarkeit des zusätzlichen Urlaubsgeldes und der jährlichen Sonderzahlung auf den gesetzlichen Mindestlohn nicht zulässig sei. Das zusätzliche Urlaubsgeld werde nicht für eine Normalleistung der Klägerin gezahlt, sondern diene der Kompensation der Zusatzkosten, die ihr während der Erholung im Urlaub entstünden. Das Urlaubsgeld sei funktional darauf gerichtet, die Wiederherstellung und den Erhalt der Arbeitsfähigkeit des Arbeitnehmers zu unterstützen.

Auch die Sonderzahlung zum Jahresende dürfe nicht auf den gesetzlichen Mindestlohn angerechnet werden. Sie stehe nicht im Verhältnis zur erbrachten Arbeitsleistung der Klägerin, sondern solle erkennbar die Betriebstreue belohnen. Dafür spreche die Erhöhung der Sonderzahlung mit steigender Betriebszugehörigkeit.

Hinsichtlich der Leistungszulage führte das Gericht aus, dass grundsätzlich die über die Normalleistungen hinausgehenden Leistungen bei Erreichen bestimmter quantitativer und qualitativer Vorgaben honoriert werden sollen. Die Zulage sei daher in aller Regel nicht auf den Mindestlohn anrechenbar. Im vorliegenden Fall müsse jedoch zugunsten der Beklagten mangels anderen Vortrags und fehlender Leistungskennziffern im Arbeitsvertrag davon ausgegangen werden, dass die als Leistungszulage bezeichnete Zahlung für Normalleistungen der Klägerin gewährt werde.



Ihr Ansprechpartner ist Heiko Lenz, Tel. 0621 5904-2020, heiko.lenz@pfalz.ihk24.de. Informationen zum Mindestlohngesetz enthalten die Merkblätter der IHK Pfalz unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 138632 und 140148.

Die rechtskräftige Entscheidung des ArbG Berlin stellt für die Praxis einiges erfreulich klar. Arbeitgeberleistungen sind immer daraufhin zu prüfen, welcher Teil funktional mit dem gesetzlichen Mindestentlohn verknüpft ist und welche Leistungen dies nicht sind. Das Bundesarbeitsgericht hat mit seiner durch den EuGH bestätigten Rechtsprechung zur „funktionalen Gleichwertigkeit“ maßgeblich auf den Zweck der Leistung abgestellt.

Der Mindestlohn dient der Vergütung der „Normalleistung“. Es muss also festgestellt werden, ob weitere Lohnbestandteile als Gegenleistung für die Arbeit gezahlt werden. Wird hingegen mit zusätzlichen Zahlungen Überobligatorisches vergütet, fehlt es an der „funktionalen Gleichwertigkeit“, und die Zahlung darf nicht auf den Mindestlohn angerechnet werden. Leistungszulage, Urlaubsvergütung und Jahressonderzahlungen sind, so das ArbG Berlin, in aller Regel nicht funktional gleichwertig und dürfen nicht angerechnet werden.

TIPP

GEWERBERAUMMIETRECHT



v. l. n. r.: Ass. jur. Heiko Lenz, IHK Pfalz, Ass. jur. Félicienne von Skerst, IHK Rhein-Neckar, Referent RA Thomas R. Hannemann.

Das Seminar „Gewerberaummietrecht aktuell-Update 2015“ zur aktuellen Rechtsprechung fand am 25. Juni erstmalig gemeinsam mit der IHK Rhein-Neckar bei der IHK Pfalz in Ludwigshafen statt. Der Referent, Rechtsanwalt Thomas Hannemann, Partner der Kanzlei Hannemann, Eckl und Moersch Rechtsanwälte Steuerberater aus Karlsruhe, informierte die zahlreichen Teilnehmer unter anderem über Fehler bei der Schriftform des Gewerberaummietvertrags und die Rechtsprechung zu Miet-AGB, insbesondere Schönheitsreparaturen.

Einen weiteren rechtlichen Schwerpunkt der gut dreistündigen Veranstaltung bildete der Konkurrenzschutz des gewerblichen Mieters. Die Zuhörer erhielten ein umfangreiches Skript zur Vertiefung des gewerblichen Mietrechts.

Weitere Informationen zum Gewerberaummietrecht enthält unser Merkblatt im Internet unter www.pfalz.ihk24.de, Dok.Nr. 15603.

Ihr Ansprechpartner ist Heiko Lenz, Tel. 0621-5904-2020, heiko.lenz@pfalz.ihk24.de

IHK-Arbeitskreis Tourismus

Diskussion über Finanzierung

August Moderer ist der neue Vorsitzende des IHK-Arbeitskreises Tourismus auf Landesebene. Der Geschäftsführer der mainz-plus CITYMARKETING GmbH und ehemals international tätige Hotelier ist in der jüngsten Sitzung des Gremiums einstimmig gewählt worden. Seit 2010 treffen sich in diesem Kreis regelmäßig Vertreter der Tourismuswirtschaft, Hoteliers und Gastronomen, um sich mit Fachthemen zu beschäftigen und ein gemeinsames Meinungsbild der Tourismuswirtschaft auf Landesebene zu erarbeiten.

Nun hatten sie auch Gelegenheit, sich mit den tourismuspolitischen Sprechern der Landtagsfraktionen auszutauschen und aktuelle tourismuspolitische Themen zu

hinterfragen. Besonders die Tourismusfinanzierung sowie die damit verbundene Änderung des Kommunalabgabengesetzes standen im Vordergrund der Gespräche mit Jutta Blatzheim-Roegler (Bündnis 90/Die Grünen), Martin Brandl (CDU) und Fredi Winter (SPD). Grundsätzlich lehnten die IHK-Vertreter weitere zusätzliche Beiträge und Abgaben ab. Sollte es dennoch auf kommunaler Ebene zur Einführung von Tourismusbeiträgen kommen, sollten die Beitragszahler über die Verwendung der Mittel mitbestimmen können, und der Einsatz müsse zweckgebunden sein.

Das wegen der Einführung des Mindestlohns in den Fokus geratene Arbeitszeitgesetz aus dem Jahr 1994 stand ebenfalls



auf der Tagesordnung. Die IHKs sowie der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband in Rheinland-Pfalz fordern eine branchenspezifische Flexibilisierung, um in Saisonzeiten und Arbeitsspitzen den Bedürfnissen der Praxis gerecht werden zu können. Aber auch die Umsetzung der Musterberbergungsstätten-Verordnung in der Landesbauordnung und nachrangiger Verwaltungsvorschriften sowie das Thema Barrierefreiheit beschäftigten die Teilnehmer. Die Abgeordneten sagten zu, die angesprochenen Themen in ihre Meinungsbildung mit einzubeziehen und einen regelmäßigen Austausch mit dem Arbeitskreis der IHKs zu pflegen.



Weitere Informationen und das Forderungspapier finden Sie unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 19833.

Weichen richtig stellen

Die vier rheinland-pfälzischen IHKs haben ein zweites Forderungspapier an die Landespolitik veröffentlicht. Mit ihrer „Initiative für den Mittelstand“ fordern sie im Vorfeld der Landtagswahl 2016 die Politik zu mittelstandsfreundlichem und verlässlichem Handeln auf. Die IHKs legen mit dem Papier sieben weitere Forderungen vor, die alle kurzfristig umsetzbar wären. „Wir erwarten, dass die Politik sich nicht nur zum Mittelstand bekennt, der unser Land prägt, sondern den vielen freundlichen Worten auch entsprechende Taten folgen lässt“, sagt Arne Rössel, Sprecher der IHK-Arbeitsgemeinschaft im Land.

„Bürokratie, immer neue gesetzliche Vorgaben und die steigende Abgabenlast erschweren den Unternehmen das Wachstum und gefährden an vielen Stellen auch die Zukunftsfähigkeit unseres Standortes“, so Rössel. Die mittelständischen Betriebe beschäftigen in Rheinland-Pfalz mehr als Dreiviertel aller Arbeitnehmer. „Unsere Forderungen zeigen, dass bisweilen schon vergleichsweise einfache Weichenstellungen ausreichen, um die Unternehmen voranzubringen“, betont Rössel.

In dem nun vorgelegten zweiten Forderungspapier geht es unter anderem um den Ausbildungs- und Arbeitsmarkt in Rheinland-Pfalz. Die Industrie- und Handelskammern fordern eine verbindliche Berufsorientierung an Schulen, die auch über die Karrieremöglichkeiten der dualen Ausbildung aufklärt, sowie bessere Strukturen für das duale Studium in Rheinland-Pfalz. Außerdem werben die IHKs für einen deutlich leichteren Zugang junger Flüchtlinge zum Ausbildungsmarkt. „Die Landespolitik muss für Azubis und Unternehmen dringend Planungssicherheit schaffen – das heißt, Flüchtlinge dürfen nicht mehr während ihrer Ausbildungszeit abgeschoben werden, und auch zwei Jahre danach nicht“, so Rössel.

Landesgleichstellungsgesetz

Eine weitere Forderung bezieht sich auf die geplante Novelle des Landesgleichstellungsgesetzes. Hierin soll unter anderem die Förderung der Gleichstellung von Mann und Frau als Vergabekriterium bei öffentlichen Aufträgen an Unternehmen festgeschrieben werden. „Aus Sicht der

Wirtschaft ist diese Regelung in keinsten Weise nachvollziehbar“, sagt Arne Rössel. „Die Gleichstellung ist ein wirtschaftsfremdes Kriterium, das im Vergaberecht nichts zu suchen hat. Wenn die Landesregierung diese fördern will, gibt es dazu sicherlich sinnvollere Wege.“ Zudem treten die IHKs weiter für den Erhalt der „Stiftung Rheinland-Pfalz für Innovation“ ein und fordern eine grundlegende Überarbeitung des Mittelstandsförderungsgesetzes.

Die vier rheinland-pfälzischen IHKs haben das Vorwahljahr 2015 gezielt unter das Leitprojekt „Initiative für den Mittelstand“ gestellt. Im Rahmen ihrer Initiative unterbreiten sie der Politik nicht nur Handlungsvorschläge, sondern organisieren auch Fachforen zum Politikdialog, erarbeiten gemeinsam mit dem Mittelstand wirtschaftspolitische Positionspapiere und Resolutionen, unterbreiten Angebote zur bürokratiereichen Übernahme bisher staatlicher Leistungen und befinden sich in einem intensiven Fachdialog mit der Politik. In einer ersten Runde hatte die IHK-Arbeitsgemeinschaft im Februar bereits ein 9-Punkte-Papier vorgelegt.

Gesetzliche Grundlage für BIDs

IHKs begrüßen Gesetz, fordern aber klare, schlanke Regeln

Die rheinland-pfälzischen IHKs begrüßen, dass mit dem Entwurf des LEAPG in Rheinland-Pfalz endlich eine gesetzliche Grundlage zur Einrichtung von Business Improvement Districts (BIDs) geschaffen werden soll. Unabdingbar für den Erfolg dieser Interessengemeinschaften zur Aufwertung eines Viertels sei jedoch eine schlanke und wirtschaftsfreundliche Ausgestaltung der Regelungen. Hier sehen die IHKs noch Nachbesserungs- und Klärungsbedarf beim vorgelegten Gesetzesentwurf.

„Der Aufwand zur Einrichtung eines BIDs ist nach unserer Auffassung in Rheinland-Pfalz sehr hoch. Dies könnte gerade private Initiativen, aber auch Kommunen überfordern“, sagt Jürgen Vogel, handelspolitischer Sprecher der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz. Daher sollten die Vorgaben zur Gründung eines BIDs rechtlich so schlank wie möglich und den-

noch präzise gehalten werden. „Zu hohe Anforderungen im Gründungsprozess, rechtliche Unklarheiten und hohe Abstimmungshürden gefährden den Erfolg eines BIDs“, so Vogel.

Der Blick auf Bundesländer mit bestehenden BID-Gesetzen zeigt, dass gerade kleinere Initiativen, die in Rheinland-Pfalz der Regelfall sein werden, sowie kleinere Städte und Gemeinden häufig große Probleme haben, die formalen Prozesse zur Gründung eines BIDs korrekt zu durchlaufen. „Wir sehen daher das Land in der Pflicht, die Kommunen und die privaten Initiativen mit prägnanten und klaren Handreichungen zu unterstützen.“

Warum sind BIDs wichtig?

„Die zunehmende Digitalisierung unseres Lebens und die demografische Entwick-

lung setzen vor allem unsere Innenstädte und Stadtteilzentren zunehmend unter Druck“, erläutert Vogel. Dieser werde durch neue Vertriebsformen wie Onlinehandel, Konkurrenz auf der „Grünen Wiese“ und professionell gemanagte Shoppingcenter noch verstärkt. Die Folgen seien strukturelle, oftmals negative Veränderungen, Anbieter verschwänden vom Markt, sodass häufig die Angebotsvielfalt deutlich abnehme und die Zahl der Leerstände steige.

„Beispiele aus anderen Bundesländern und dem Ausland zeigen, dass BIDs helfen können, dieser Entwicklung entgegenzuwirken und neue Impulse für ein erfolgreiches Stadtmarketing und die Belebung gerade der Innenstädte setzen“, so Vogel. Dabei werden BIDs vor Ort stets freiwillig von den Grundeigentümern initiiert und auf Zeit eingerichtet. „Wichtig ist zudem, dass sie keine bestehenden kommunalen Aktivitäten und Leistungen ersetzen“, betont Vogel. „Es geht vielmehr darum, Maßnahmen ‚on top‘ zu etablieren.“

Bürokratieabbau

Konzept der EU-Kommission

Brüssel. Die neue EU-Kommission will offenbar ihre Ankündigung wahr machen und die Zahl der Gesetzesvorhaben spürbar einschränken.

Der eigens für Bürokratieabbau zuständige Erste Vizepräsident Frans Timmermans hat am 19. Mai sein Konzept zu „Better Regulation“ vorgestellt. Schwerpunkte sind dabei eine unabhängige Folgenabschätzung von Gesetzesvorhaben im Verlauf des Gesetzgebungsprozesses und die stärkere Einbeziehung von Interessengruppen. Damit folgt die EU-Kommission auch den Forderungen des DIHK zu mehr Bürokratieabbau und einer besseren Rechtsetzung.

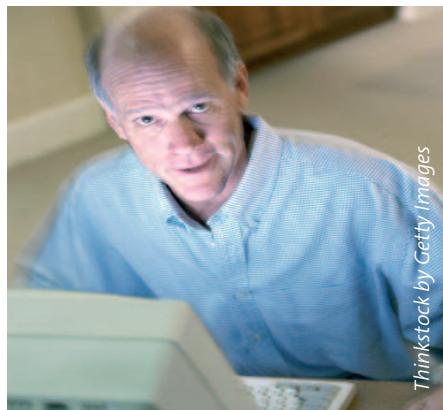
Kontraproduktiv

Rente mit 63

Berlin. Seit einem Jahr gilt die Rente mit 63 – und die gravierenden Folgen sind schon heute deutlich. Darauf wies DIHK-Präsident Eric Schweitzer jetzt in Berlin hin.

Die Zahl der Beschäftigten ab 63 Jahren geht seit Juli 2014 zurück, nachdem die

Beschäftigung Älterer in den letzten Jahren stetig zugelegt hatte. Schweitzer äußerte sich über die Entwicklung besorgt: „Die Betriebe bemühen sich sehr darum, ihre Beschäftigten durch Weiterbildung und Gesundheitsförderung möglichst lange zu halten. Doch die Erfolge der vergangenen Jahre hat die Politik mit ihrem Rentenpaket wieder in weiten Teilen zunichtegemacht.“ Der verfrühte Renteneintritt tausender Beschäftigter erschwere die Fachkräftesicherung und reiße Löcher in die Rentenkasse. Die Zeche müssten die Betriebe, aber auch die künftigen Rentenzahler, der Steuerzahler und die heutigen Rentner zahlen. Schweitzer forderte: „Umso wichtiger ist es nun, zügig die Anreize für ein Arbeiten über die Regelaltersgrenze hinaus zu verbessern.“



Rat einigt sich

Ein-Personen-Gesellschaft

Brüssel. Der Rat der EU hat sich am 28. Mai auf einen Richtlinienvorschlag für eine Ein-Personen-Gesellschaft (Societas Unius Personae, SUP) geeinigt: Unter anderem kann die SUP mit einem Euro gegründet werden.

Der Mitgliedstaat hat allerdings die Möglichkeit, gesetzliche Rücklagen zu fordern. Auch eine Online-Eintragung soll möglich sein. Hier sollen die Mitgliedstaaten jedoch einen gewissen Gestaltungsspielraum erhalten, um z. B. die Gründer sicher online identifizieren zu können. Bei Betrugsverdacht darf im Einzelfall die physische Präsenz eingefordert werden. Damit kommt der Rat der EU auch einer Forderung des DIHK entgegen, der gewarnt hatte, die Glaubwürdigkeit des deutschen Handelsregisters nicht für eine ungeprüfte Online-Anmeldung aufs Spiel zu setzen. Die Diskussionen im EU-Parlament dauern noch an. Der DIHK hofft, dass sich Rat und Parlament in den nächsten Monaten auf praktikable Regelungen einigen.

Wahlordnung

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz hat am 20. Mai 2015 gemäß § 4 Satz 2 Ziffer 2 in Verbindung mit § 5 Abs. 3 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18.12.1956 (BGBl. I, S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I, S. 2749) die Wahlordnung wie folgt beschlossen:

§ 1 Wahlmodus

- (1) Die IHK-Zugehörigen wählen nach den folgenden Bestimmungen auf die Dauer von 6 Jahren 89 Mitglieder der Vollversammlung.
- (2) 89 Mitglieder der Vollversammlung werden in allgemeiner, geheimer und freier Wahl von den IHK-Zugehörigen unmittelbar gewählt.
- (3) Die unmittelbar gewählten Mitglieder der Vollversammlung können als Wahlmänner/-frauen der IHK-Zugehörigen für die Dauer der Amtsperiode in geheimer Abstimmung bis zu neun weitere wählbare Mitglieder gemäß § 16 hinzuwählen. Die Zuwahl soll die Vollversammlung um Vertreter solcher, für das Bild des IHK-Bezirks bedeutsamer Wirtschaftszweige oder Regionen ergänzen, die über das unmittelbare Wahlgruppenverfahren keinen Sitz oder keine entsprechend ihrer Bedeutung ausreichende Anzahl von Sitzen in der Vollversammlung erhalten konnten. Der Antrag auf Durchführung einer Zuwahl ist entsprechend zu begründen.

§ 2 Nachrücker, Nachfolgewahl

- (1) Für ein unmittelbar gewähltes Mitglied der Vollversammlung, das vor Ablauf der Wahlperiode scheidet, rückt der Kandidat nach, der bei der Wahl in der gleichen Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV in dem betreffenden Wahlkreis – die nächsthöchste Stimmzahl erreicht hat (Nachfolgemitglied). Endet die Wahlbarkeit des Nachfolgemitglieds im Zeitraum zwischen Wahl und Nachrückfall, so endet auch die Stellung als Nachfolgemitglied. Gleiches gilt für den Wechsel in eine andere Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch beim Wechsel in einen anderen Wahlkreis. Das Nachfolgemitglied rückt auch dann nach, wenn es bereits durch mittelbare Wahl (§ 1 Abs. 3) Mitglied der Vollversammlung geworden ist; es gilt fortan als unmittelbar gewähltes Mitglied. Die Namen der ausgeschiedenen und der nachrückenden Mitglieder sind gemäß § 17 bekannt zu machen.
- (2) Ist kein als Nachfolgemitglied qualifizierter Bewerber vorhanden, so kann die Vollversammlung den frei gewordenen Sitz im Wege der mittelbaren Wahl gemäß § 16 durch die unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitglieder besetzen. Die Wahl erfolgt für die restliche Amtsperiode des ausgeschiedenen Mitglieds.
- (3) Die mittelbar zu wählenden Nachfolgemitglieder werden von dem Präsidium der Vollversammlung vorgeschlagen. Sie müssen der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch dem Wahlkreis – des ausgeschiedenen Mitglieds angehören.
- (4) Falls der Anteil der insgesamt in mittelbarer Wahl gewählten Mitglieder der Vollversammlung – einschließlich der nach § 1 Abs. 3 hinzugewählten – 20 v.H. der zulässigen Höchstzahl aller Sitze erreicht, ist die mittelbare Wahl weiterer Vollversammlungsmitglieder ausgeschlossen. In diesem Falle kann die Vollversammlung die Durchführung einer unmittelbaren Nachfolgewahl beschließen. Diese erfolgt für die restliche Amtsperiode des ausgeschiedenen Mitglieds. Sie wird entsprechend den Vorschriften dieser Wahlordnung durchgeführt. Das gewählte Nachfolgemitglied muss der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch dem Wahlkreis – des ausgeschiedenen Mitglieds angehören.

§ 3 Wahlberechtigung

- (1) Wahlberechtigt sind die IHK-Zugehörigen.
- (2) Jeder IHK-Zugehörige kann sein Wahlrecht nur einmal ausüben.
- (3) Das Wahlrecht ruht bei IHK-Zugehörigen, solange ihnen von einem Gericht das Recht, in öffentlichen Angelegenheiten zu wählen oder zu stimmen, rechtskräftig aberkannt ist.

§ 4 Ausübung des Wahlrechts

- (1) Das Wahlrecht wird ausgeübt
 - a) für IHK-zugehörige natürliche Personen von diesen selbst, falls Vormundschaft, Pflegschaft oder Betreuung besteht, durch den gesetzlichen Vertreter,
 - b) für juristische Personen des privaten oder öffentlichen Rechts, Handelsgesellschaften und nichtrechtsfähige Personenmehrheiten durch eine Person, die allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung befugt ist.
- (2) Das Wahlrecht kann auch durch einen im Handelsregister eingetragenen Prokuristen ausgeübt werden.
- (3) Für IHK-Zugehörige, deren Wohnsitz oder Sitz nicht im IHK-Bezirk gelegen ist, kann das Wahlrecht durch einen Wahlbevollmächtigten ausgeübt werden. In begründeten Einzelfällen kann der Wahlausschuss auch darüber hinaus eine Wahlbevollmächtigung durch Beschluss zulassen.
- (4) In den Fällen der Absätze 1 Buchstabe b, 2 und 3 kann das Wahlrecht jeweils nur von einer einzigen dazu bestimmten Person ausgeübt werden.
- (5) Das Wahlrecht kann nicht von Personen ausgeübt werden, bei denen der Tatbestand des § 3 Abs. 3 vorliegt.
- (6) Auf Verlangen ist dem Wahlausschuss die Berechtigung, das Wahlrecht auszuüben, durch einen Handelsregisterauszug oder in sonstiger geeigneter Weise nachzuweisen. Bei Wahlbevollmächtigten bedarf es einer zu diesem Zweck ausgestellten Vollmacht.

§ 5 Wählbarkeit

- (1) Wählbar sind natürliche Personen, die spätestens am letzten Tag der Wahlfrist volljährig sind, das IHK-Wahlrecht auszuüben berechtigt sind und entweder selbst IHK-Zugehörige sind oder allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung einer IHK-zugehörigen juristischen Person, Handelsgesellschaft oder nicht rechtsfähigen Personenmehrheit befugt sind. Wählbar sind auch die in das Handelsregister eingetragenen Prokuristen/innen und besonders bestellte Bevollmächtigte, im Sinne von § 5 Abs. 2 IHKG. Besonders bestellte Bevollmächtigte sind Personen, die, ohne im Handelsregister eingetragen zu sein, im Unternehmen des IHK-Zugehörigen eine der eigenverantwortlichen Tätigkeit des Unternehmers vergleichbare selbständige Stellung einnehmen und dies durch eine entsprechende Vollmacht nachweisen. Nicht wählbar ist, wer die Fähigkeit, öffentliche Ämter zu bekleiden und Rechte aus öffentlichen Wahlen zu erlangen, nicht besitzt.
- (2) Für jeden IHK-Zugehörigen kann sich nur ein Kandidat zur Wahl stellen. Ist bereits ein Vertreter eines IHK-Zugehörigen Mitglied der Vollversammlung, kann ein weiterer Vertreter dieses IHK-Zugehörigen weder nachrücker noch mittelbar oder unmittelbar gewählt werden.
- (3) Ist eine natürliche Person in verschiedenen Wahlgruppen bzw. Wahlbezirken wählbar, kann sie nur einmal kandidieren.

§ 6 Dauer und Beendigung der Mitgliedschaft

- (1) Die Amtszeit der Mitglieder der Vollversammlung beginnt mit der konstituierenden Sitzung und endet mit der konstituierenden Sitzung einer neugewählten Vollversammlung. Die Wahlfrist muss innerhalb der letzten drei Monate vor Ablauf von sechs Jahren seit der letzten konstituierenden Sitzung enden. Die konstituierende Sitzung findet innerhalb von drei Monaten nach Veröffentlichung der Wahlergebnisse statt.
- (2) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung endet vor Ablauf der in Abs. 1 vorgesehenen Amtszeit durch Tod, Niederlegung des Amtes oder durch die Feststellung der Vollversammlung, dass bei einem Mitglied die Voraussetzungen der Wählbarkeit im Zeitpunkt der Wahl nicht vorhanden waren oder nachträglich entfallen sind, oder die Wahl aus sonstigen Gründen für ungültig erklärt

wird. Auf Antrag hat die Vollversammlung die Feststellung zu beschließen. Der Präsident hat den Antrag unverzüglich ab Kenntnis der IHK zu stellen.

- (3) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung wird durch den Wechsel in eine andere Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch in einen anderen Wahlkreis – nicht berührt. Die Mitgliedschaft bleibt gleichfalls unberührt, soweit Mitglieder der Vollversammlung nach Beginn ihrer Mitgliedschaft durch Unternehmensfusion, -zusammenschluss oder -wechsel ihre Wählbarkeit vom selben IHK-Zugehörigen ableiten.
- (4) Die Gültigkeit von Beschlüssen oder von Wahlen wird nicht dadurch berührt, dass die Voraussetzungen der Wählbarkeit bei mitwirkenden Mitgliedern der Vollversammlung nicht vorliegen oder zu einem späteren Zeitpunkt entfallen sind. Gleiches gilt, wenn die Wahl einzelner Mitglieder der Vollversammlung oder der Vollversammlung insgesamt für unwirksam erklärt wird.

§ 7 Wahlgruppen, Wahlkreise

- (1) Die IHK-Zugehörigen werden gemäß § 5 Abs. 3 Satz 2 IHKG zum Zwecke der Wahl unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Besonderheiten des IHK-Bezirks sowie der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Gewerbegruppen in Wahlgruppen eingeteilt. Die Größe der Wahlgruppen richtet sich insbesondere nach der Anzahl der Beschäftigten, der Anzahl der Ausstellungsverhältnisse, dem Beitragsaufkommen und der Anzahl der Ihnen zuzurechnenden IHK-Zugehörigen. Innerhalb der Wahlgruppen kann es weitere Unterteilungen, zum Beispiel in Wahlbezirke, geben.
- (2) Es werden folgende Wahlgruppen gebildet:

Wahlgruppe I = Industrie:

IHK-Zugehörige, die fabrikmäßig Stoffe oder Waren gewinnen, erzeugen, veredeln oder bearbeiten. Hierzu zählen auch die industriellen Betriebe des Bauwesens und des graphischen Gewerbes sowie Betriebe der Energie- und Wasserversorgung.

Wahlgruppe II = Einzelhandel:

IHK-Zugehörige, die Waren in der Regel an Verbraucher absetzen oder sonst wie gewerbliche Leistungen für den letzten Verbraucher erbringen, soweit sie nicht anderen Wahlgruppen zugehören.

Wahlgruppe III = Groß- und Außenhandel sowie Handelsvertreter/-vermittler

IHK-Zugehörige, die überwiegend nicht selbst hergestellte Waren in größerem Umfang im Inland vertreiben und in der Regel nicht an Verbraucher absetzen oder hauptsächlich nicht von ihnen selbst hergestellte Waren exportieren oder importieren oder Transitgeschäfte tätigen, sowie IHK-Zugehörige, die sich mit der Vertretung fremder Firmen oder der Vermittlung von Handelsgeschäften befassen, soweit sie nicht in einer anderen Gruppe erwähnt sind.

Wahlgruppe IV = Dienstleistungen:

IHK-zugehörige Dienstleistungsbetriebe. Hierzu zählen auch Weinkommissionäre, Haus- und Grundstücksmakler, Annoncenexpeditionen, Treuhandgesellschaften, Vermögensverwaltungen und ähnliche Betriebe.

Wahlgruppe V = Kreditinstitute und Versicherungsgewerbe:

IHK-Zugehörige, die sich mit dem Kreditgeschäft, dem Zahlungsverkehr, dem Handel mit Wertpapieren und ähnlichen Geschäften befassen sowie IHK-Zugehörige, die Versicherungsverträge abschließen oder vermitteln.

Wahlgruppe VI = Verkehr und Nachrichtenübermittlung:

IHK-Zugehörige, die sich mit der Beförderung von Personen und Gütern sowie der Lagerung und dem Umschlag von Gütern befassen oder solche Leistungen vermitteln. Hierzu zählen auch Hafenbetriebe, Spediteure, Reiseveranstalter.

Wahlgruppe VII = Hotel- und Gaststättengewerbe:

IHK-Zugehörige, die sich mit Verpflegung, Beherbergung und Unterhaltung befassen.

- (3) Die Zahl der in den einzelnen Wahlgruppen zu wählenden Mitglieder wird wie folgt festgesetzt:

Wahlgruppe I	30 Mitglieder
Wahlgruppe II	14 Mitglieder
Wahlgruppe III	5 Mitglieder
Wahlgruppe IV	25 Mitglieder
Wahlgruppe V	5 Mitglieder
Wahlgruppe VI	5 Mitglieder
Wahlgruppe VII	5 Mitglieder

- (4) Für die Wahlgruppen I, II und IV werden Wahlkreise gebildet. Die Zahl der zu wählenden Mitglieder dieser Wahlgruppen wird für die Wahlkreise wie folgt festgesetzt:

Wahlkreis	Wahlgruppe	I	II	IV
1. Kreisfreie Städte Frankenthal, Ludwigshafen, Neustadt, Speyer; Landkreise Bad Dürkheim, Rhein-Pfalz-Kreis		16	6	11
2. Kreisfreie Stadt Landau; Landkreise Germersheim, Südl. Weinstraße		6	3	5
3. Kreisfreie Stadt Kaiserslautern; Landkreise Donnersbergkreis, Kaiserslautern, Kusel		5	3	6
4. Kreisfreie Städte Pirmasens, Zweibrücken; Landkreis Südwestpfalz		3	2	3
		30	14	25

- (5) Bei den Wahlgruppen III, V bis VII wird die Wahl innerhalb jeder Wahlgruppe für den gesamten Kammerbezirk einheitlich durchgeführt.
- (6) In der Wahlgruppe III müssen mindestens je zwei Mitglieder aus dem Bereich Groß- und Außenhandel sowie aus dem Bereich der Handelsvertreter/-vermittler kommen. In der Wahlgruppe V muss mindestens je ein Mitglied aus den Bereichen Genossenschaftsbanken, öffentlich-rechtliche Kreditinstitute, Privatbanken und Versicherungen kommen.

§ 8 Wahlausschuss, Wahlfrist

- (1) Die Vollversammlung wählt zur Durchführung jeder unmittelbaren Wahl einen Wahlausschuss, der aus einem Vorsitzenden und zwei Beisitzern besteht.
- (2) Der Wahlausschuss kann nach Bedarf für eine oder mehrere Wahlgruppen einen Wahlvorstand, der aus dem Vorsitzenden und zwei Beisitzern besteht, berufen.

- (3) Der Wahlausschuss bestimmt die Frist, in welcher die Stimmzettel bei der IHK eingehen müssen.

§ 9 Wählerlisten

- (1) Nach den Vorgaben des Wahlausschusses stellt die IHK zur Vorbereitung der Wahl für jede Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV getrennt nach Wahlkreisen – eine Liste der Wahlberechtigten auf (Wählerliste). Die Wählerlisten können auch in Dateiform erstellt werden. Sie enthalten Angaben zu Name, Firma, Anschrift, Wahlgruppe, Wahlkreis, Identnummer und Wirtschaftszweig der Wahlberechtigten.
- (2) Bei der Aufstellung der Wählerlisten legt die IHK die ihr vorliegenden Unterlagen zugrunde und weist danach die Wahlberechtigten auf der Grundlage der Vorgaben des Wahlausschusses den einzelnen Wahlgruppen (und Wahlkreisen) zu. Wahlberechtigte, die mehreren Wahlgruppen (oder Wahlkreisen) angehören, werden vom Wahlausschuss einer Wahlgruppe (bzw. einem Wahlkreis) zugeordnet. Wahlberechtigte, die ausschließlich als persönlich haftende Gesellschafter eines anderen Wahlberechtigten oder als Besitzgesellschaft für einen anderen Wahlberechtigten tätig sind, werden der Wahlgruppe dieses anderen Wahlberechtigten zugeordnet.
- (3) Die Wählerlisten können für die Dauer von zwei Wochen durch die Wahlberechtigten oder ihre Bevollmächtigten eingesehen werden. Die Einsichtnahme beschränkt sich auf die jeweilige Wahlgruppe und den Wahlkreis.
- (4) Anträge auf Aufnahme in eine Wahlgruppe (bzw. einen Wahlkreis) oder auf Zuordnung zu einer anderen Wahlgruppe (oder einem anderen Wahlkreis) sowie Einsprüche gegen die Zuordnung zu einer Wahlgruppe können binnen einer Woche nach Ablauf der in Absatz 3 genannten Frist eingereicht werden. Diese sind schriftlich einzureichen, wobei auch eine Übermittlung per Fax zulässig ist. Der Wahlausschuss entscheidet darüber und stellt nach Erledigung aller Einsprüche und Anträge die Ordnungsmäßigkeit der Wählerlisten fest.
- (5) Wählen kann nur, wer in den festgestellten Wählerlisten eingetragen ist oder bis einen Tag vor Ablauf der Wahlfrist (§ 8 Abs. 3) nachweist, dass sein Wahlrecht erst nach Ablauf der Frist des § 9 Abs. 4 entstanden ist.
- (6) Die IHK ist berechtigt, an Bewerber (§ 11) oder deren Bevollmächtigte zum Zwecke der Suche von Unterzeichnern des Wahlvorschlages (§ 11 Abs. 2) sowie an Kandidaten zum Zwecke der Wahlwerbung Name, Firma und Anschrift von Wahlberechtigten zu übermitteln. Die Bewerber und Kandidaten oder deren Bevollmächtigte haben sich dazu schriftlich zu verpflichten, die übermittelten Daten ausschließlich für Wahlzwecke zu nutzen und sie spätestens nach der Wahl unverzüglich zu löschen bzw. zu vernichten.

§ 10 Bekanntmachung des Wahlausschusses betreffend Wahlfrist, Einsichtnahme in die Wählerlisten, Einspruchsfrist und Wahlvorschlüsse

- (1) Der Wahlausschuss macht die Wahlfrist (§ 8 Abs. 3) sowie Zeit und Ort für die Einsichtnahme der Wählerlisten mit dem Hinweis auf die in § 9 Abs. 4 genannten Möglichkeiten der Einreichung von Anträgen und Einsprüchen einschließlich der dafür vorgesehenen Fristen bekannt.
- (2) Der Wahlausschuss fordert bei der in Abs. 1 vorgesehenen Veröffentlichung zugleich dazu auf, binnen drei Wochen nach Ablauf der Auslegungfrist für jede Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV jeweils getrennt nach Wahlkreisen – Wahlvorschlüsse bei ihm einzureichen. Er gibt dabei an, wie viele Mitglieder in jeder Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV in den einzelnen Wahlkreisen – zu wählen sind und wie viele Wahlberechtigte einen Wahlvorschlag unterzeichnen müssen.

§ 11 Wahlvorschlüsse

- (1) Die wahlberechtigten IHK-Zugehörigen können für ihre Wahlgruppe und ihren Wahlkreis schriftliche Wahlvorschlüsse einreichen, wobei eine Übermittlung per Fax zulässig ist. Jeder Wahlvorschlag muss ein Viertel – mindestens aber einen Bewerber oder eine Bewerberin – mehr enthalten, als in der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV des jeweiligen Wahlkreises – zu wählen sind; dies gilt entsprechend für die in § 7 Abs. 6 aufgeführten Untergruppen der Wahlgruppe V. Gegebenenfalls ist die Zahl der vorzuschlagenden Personen aufzurunden. Bei den Wahlgruppen I, II und IV muss für die einzelnen Wahlkreise jeweils ein eigener Wahlvorschlag eingereicht werden. Die Bewerber und Bewerberinnen müssen der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch dem Wahlkreis – angehören, für die sie vorgeschlagen wurden; sie können nur in einer Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch nur in einem Wahlkreis – aufgestellt werden. Die Bewerber und Bewerberinnen sind mit Familiennamen, Vornamen, Geburtsdatum, Beruf oder Stellung, Bezeichnung des IHK-zugehörigen Unternehmens und dessen Anschrift aufzuführen; außerdem ist eine Erklärung jedes Bewerbers und jeder Bewerberin beizufügen, dass er/sie zur Annahme der Wahl bereit ist und dass keine Umstände vorliegen, welche die Wählbarkeit nach der Bestimmung des § 5 ausschließen.
- (2) Jeder Wahlvorschlag muss von mindestens 5 Wahlberechtigten der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV des jeweiligen Wahlkreises – unterzeichnet sein. Die Unterzeichner/innen haben die Bezeichnung des IHK-zugehörigen Unternehmens und dessen Anschrift, ihren Namen und für den Fall, dass sie einen IHK-Zugehörigen vertreten, dessen Bezeichnung und Anschrift anzugeben. Ein Wahlberechtigter kann nur Wahlvorschlüsse für Wahlgruppen und Wahlbezirke unterzeichnen, denen er selbst angehört. Jeder Wahlberechtigte kann auch mehrere Wahlvorschlüsse unterzeichnen.
- (3) Der Wahlausschuss prüft die Wahlvorschlüsse. Er kann Authentizitätsnachweise verlangen. Zur Prüfung der Wahlvorschlüsse, insbesondere der Wählbarkeit von Bewerbern, kann der Wahlausschuss weitere Angaben verlangen. Er fordert Bewerber unter Fristsetzung auf, Mängel zu beseitigen, soweit es sich nicht um in Abs. 4 genannte Mängel handelt. Besteht ein Wahlvorschlag aus mehreren Bewerbern, so ergeht die Aufforderung an jeden Bewerber, auf den sich die Mängel beziehen.
- (4) Der Wahlausschuss entscheidet spätestens zwei Wochen vor dem Wahltag über die Gültigkeit der eingegangenen Wahlvorschlüsse, fasst die gültigen Wahlvorschlüsse jeder Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV nach Wahlkreisen – in der Reihenfolge des Alphabets zu einer einzigen Bewerberliste zusammen und macht die Bewerberliste bekannt.
- (5) Bei folgenden Mängeln der Wahlvorschlüsse wird keine Frist zur Mängelbeseitigung gesetzt:
- Die Einreichungsfrist wurde nicht eingehalten.
 - Das Formerfordernis nach Absatz 1 Satz 1 wurde nicht eingehalten.
 - Die erforderliche Anzahl an Unterschriften fehlt.
 - Der Bewerber ist nicht wählbar.
 - Der Bewerber ist nicht identifizierbar.
 - Die Zustimmungserklärung des Bewerbers fehlt.
- (6) Geht für eine Wahlgruppe bzw. für einen Wahlbezirk kein gültiger Wahlvorschlag ein oder reicht die Zahl der gültigen Wahlvorschlüsse nicht aus, um die Bedingung des Satzes 1 für eine Kandidatenliste zu erfüllen, so setzt der Wahlausschuss eine angemessene Nachfrist und er wiederholt die Aufforderung nach § 10 Abs. 2 beschränkt auf diese Wahlgruppe und diesen Wahlbezirk. Bei fruchtlosem Ablauf dieser Nachfrist findet eine auf die gültigen Wahlvorschlüsse beschränkte Wahl statt.

§ 12 Durchführung der Wahl

- (1) Die Wahl findet schriftlich statt (Briefwahl).
- (2) Die Wahl erfolgt durch Stimmzettel, welche für jede Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV für den jeweiligen Wahlkreis – die Bewerberliste sowie einen Hinweis auf die Anzahl der in dieser Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV in dem jeweiligen Wahlkreis – zu wählenden Bewerber/innen enthalten. Die Kandidaten werden in der alphabetischen Reihenfolge ihrer ersten Familiennamen aufgeführt. Bei Namensgleichheit entscheidet der erste Vorname.
- (3) Die IHK übermittelt dem Wahlberechtigten folgende Unterlagen:
- einen Vordruck für den Nachweis der Berechtigung zur Ausübung des Wahlrechts (Wahlschein),
 - einen Stimmzettel,

- einen neutralen Umschlag der Bezeichnung „IHK-Wahl“ (Wahlumschlag),
 - einen Umschlag für die Rücksendung der Wahlunterlagen (Rücksendeumschlag).
- (4) Der Wahlberechtigte kennzeichnet die von ihm gewählten Bewerber/innen dadurch, dass er deren Namen ankreuzt. Er darf höchstens so viele Bewerber/innen ankreuzen, wie in der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV für den betreffenden Wahlkreis – zu wählen sind.
- (5) Der Wahlberechtigte hat den von ihm gemäß Abs. 4 gekennzeichneten Stimmzettel in dem von ihm verschlossenen Wahlumschlag unter Beifügung des von ihm oder dem oder den Vertretungsberechtigten unterzeichneten Wahlscheins in dem Rücksendeumschlag so rechtzeitig an die IHK zurückzusenden, dass die Unterlagen innerhalb der vom Wahlausschuss für die Ausübung des Wahlrechts festgelegten Frist bei der IHK eingehen. Die rechtzeitig bei der IHK eingegangenen Wahlumschläge werden nach Prüfung der Wahlberechtigung unverzüglich ungeöffnet in die Wahlurne gelegt.

§ 13 Gültigkeit der Stimmen

- (1) Über die Gültigkeit der abgegebenen Stimmen und über alle bei der Wahlhandlung und bei der Ermittlung des Wahlergebnisses sich ergebenden Fragen entscheidet der Wahlausschuss.
- (2) Ungültig sind insbesondere Stimmzettel
- die Zusätze, Streichungen oder Vorbehalte aufweisen,
 - die die Absicht des Wählers nicht klar erkennen lassen,
 - in denen mehr Bewerber angekreuzt sind, als in der Wahlgruppe (und dem Wahlkreis) zu wählen sind,
 - die nicht in einem verschlossenen Wahlumschlag eingehen.
- Mehrere in einem Wahlumschlag enthaltene Stimmzettel gelten als nur ein Stimmzettel, wenn ihre Kennzeichnung gleichlautend oder nur einer von ihnen gekennzeichnet ist; andernfalls sind sie sämtlich ungültig.
- (3) Rücksendeumschläge, die lediglich den Wahlumschlag, nicht jedoch den Wahlschein enthalten, werden zurückgewiesen. Das gilt auch, falls der Wahlschein im Wahlumschlag versendet wurde oder nicht vollständig ausgefüllt ist. Kein Zurückweisungsgrund ist die Rücksendung der Wahlunterlagen in einem weiteren Umschlag als dem Rücksendeumschlag.

§ 14 Wahlergebnis

- (1) Gewählt sind in den einzelnen Wahlgruppen bzw. in den Wahlkreisen der einzelnen Wahlgruppen diejenigen Bewerber/innen, welche die meisten Stimmen erhalten haben; bei Stimmgleichheit entscheidet das Los, das ein Mitglied des Wahlausschusses zieht; das gleiche gilt für die Festlegung der Nachfolgemitglieder (§ 2).
- (2) Der Wahlausschuss stellt nach Abschluss der Wahl unverzüglich das Wahlergebnis fest, fertigt über die Ermittlung des Wahlergebnisses eine Niederschrift an und macht die Namen der gewählten Bewerber innerhalb von zwei Wochen nach dem Tag, mit dem die Frist für den Eingang der Stimmzettel abgelaufen ist, bekannt.
- (3) Über die Veröffentlichung weiterer Informationen zum Wahlergebnis entscheidet die Vollversammlung. Sollen weitere Informationen veröffentlicht werden, ist darüber rechtzeitig in einer Wahlbekanntmachung zu informieren.

§ 15 Wahlprüfung

- (1) Einsprüche gegen die Feststellungen des Wahlausschusses sind innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe des Wahlergebnisses schriftlich bei dem Wahlausschuss zu erheben.
- (2) Über Einsprüche gegen die Wahl entscheidet der Wahlausschuss.
- (3) Gibt der Wahlausschuss dem Einspruch nicht statt, so beschließt er einen Bescheid, den der Präsident erlässt. Der Bescheid ist zu begründen, mit einer Rechtsmittelbelehrung nach den Vorschriften der Verwaltungsgerichtsordnung zu versehen und dem Einsprechenden zuzustellen.

§ 16 Verfahren der mittelbaren Wahl

- (1) Die durch mittelbare Wahl zu wählenden Mitglieder der Vollversammlung können vom Präsidium oder von mindestens sechs unmittelbar gewählten Mitgliedern gegenüber dem Präsidium mindestens vier Wochen vor der nächsten Vollversammlung vorgeschlagen werden; jeder Vorschlag muss eine schriftliche Begründung nach § 1 Abs. 3 sowie die Angaben nach § 11 Abs. 1 enthalten. Das Präsidium prüft die Wählbarkeit nach § 5 Abs. 1 und die sonstigen Voraussetzungen und informiert die Mitglieder der Vollversammlung nach Maßgabe des § 5 der Satzung der IHK unter Beifügung der Begründung.
- (2) Die Wahl kann frühestens in der auf die konstituierende Sitzung folgenden Sitzung der Vollversammlung vorgenommen werden. Sie wird für jeden Kandidaten einzeln, schriftlich und geheim durchgeführt. Gewählt ist, wer die meisten Stimmen, jedoch mindestens zwei Drittel der abgegebenen Stimmen erhält. Stimmenthaltungen gelten als nicht abgegeben.
- (3) Die Zuwahl nach § 1 Abs. 3 Satz 1 setzt einen vorherigen Beschluss der Vollversammlung voraus, dass die Voraussetzungen von § 1 Abs. 3 Satz 2 vorliegen. Dieser Beschluss muss auch die Anzahl der zu besetzenden Sitze beinhalten.
- (4) Die mittelbare Wahl wird für jeden Sitz schriftlich und geheim durchgeführt. Gewählt ist, wer mehr als die Hälfte der abgegebenen gültigen Stimmen erhält. Erhält bei mehreren Kandidaten kein Kandidat die erforderliche Mehrheit, findet eine Stichwahl zwischen den beiden Kandidaten mit den meisten Stimmen statt. Stimmenthaltungen gelten als nicht abgegeben. Die mittelbare Wahl erfolgt für die Dauer der laufenden Wahlperiode.
- (5) Die mittelbare Wahl gewählten Mitglieder sind gemäß § 17 bekannt zu machen.
- (6) Für die Wahlprüfung gelten die Regelungen von § 15 entsprechend mit der Maßgabe, dass anstelle des Wahlausschusses das Präsidium tritt. Einspruchsberechtigt ist für die Nachfolgewahl gemäß § 2 Abs. 2, wer in der betreffenden Wahlgruppe und gegebenenfalls dem betreffenden Wahlbezirk wählbar ist.

§ 17 Bekanntmachung

- (1) Die Bekanntmachungen, die in der Wahlordnung vorgesehen sind, erfolgen im Internet auf der Webseite der IHK Pfalz www.pfalz.ihk24.de.
- (2) Die Bekanntmachungen gelten, soweit in ihnen nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt ist, am Tag nach der Veröffentlichung im Internet als bewirkt.

§ 18 In-Kraft-Treten

Diese Wahlordnung tritt am Tag nach der Veröffentlichung in Kraft. Gleichzeitig tritt die bisherige Wahlordnung vom 28.05.2009 außer Kraft.

Neustadt/Weinstraße, 20. Mai 2015
Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Willi Kuhn
Präsident

Dr. Rüdiger Beyer
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch das Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung in Mainz mit Schreiben vom 03.06.2015, Az. 40 021-00047/2015-003.

Mainz, 03. Juni 2015

Die vorstehende Wahlordnung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsmagazin Pfalz“ veröffentlicht:

Ludwigshafen, 22. Juni 2015

Willi Kuhn
Präsident

Dr. Rüdiger Beyer
Hauptgeschäftsführer

IN ARBEIT

September 2015



© Karin & Uwe Annas_fotolia.de

Nachwuchsmangel in der Küche

Unattraktive Arbeitszeiten, wenig Geld, viel Stress: Warum sollte heute noch jemand Koch werden? Die Branche plagt Nachwuchssorgen. Die Zahl der Kochlehrlinge hat sich in den vergangenen neun Jahren halbiert. Zählte der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband (Dehoga) 2006 über 42.800 Ausbildungsverträge, waren es 2014 nur noch knapp 21.100. Doch es gibt auch positive Signale: zwei Beispiele gegen den aktuellen Trend.



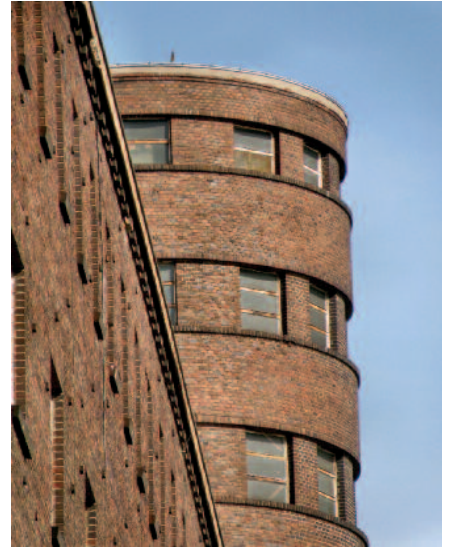
Amerikanische Kunden

Auch nach dem Abzug großer Kontingente ist Rheinland-Pfalz noch immer der „amerikanische Flugzeugträger“ in Europa. Dies gilt insbesondere für die Region Kaiserslautern, wo rund um die Ramstein Air Base noch etwa 50.000 Amerikaner mit ihren Familien leben. Diese verfügen über erhebliche Kaufkraft und gelten als bedeutender Faktor für die lokale Wirtschaft. Für Geschäfte mit den Amerikanern sind jedoch gewisse Regeln zu beachten. Wir verraten, welche.

Tage der Industriekultur

Wollten Sie schon immer mal Mannheims „Unterwelt“ kennen lernen oder wissen, was hinter den Kulissen von Fabrikgebäuden oder Häfen geschieht? Dann merken Sie sich die Tage der Industriekultur vor, die vom 20. August bis 1. September zum ersten Mal im Rhein-Neckar-Delta stattfinden. Geboten werden Führungen, Ausflüge, Betriebsbesichtigungen, Lesungen sowie Musik und Kunst an ganz besonderen Orten. Für die Teilnahme ist eine Anmeldung erforderlich.

@ www.rhein-neckar-industriekultur.de



Pälzer Liederbischl



„Wer nicht liebt Wein, Weib und Gesang bleibt ein Narr sein Leben lang“, heißt eine bekannte Volksweisheit. Um die Sangeslust der Pälzerinnen und Pälzer anzuregen, erscheint nun im Agiro-Verlag eine Sammlung der schönsten und bekanntesten Pälzer Lieder in einem handlichen „Liederbischl. Von traditionellem Liedgut wie „Ein Jäger aus Kurpfalz“ bis zu aktuellen Chansons von Martina Gemmar oder den Pälzer Helde. Hier kommen alle Sangesbrüder und -schwestern auf ihre Kosten. Garniert wurden die Musiktexte mit 100 Prozent PÄLZER!-Cartoons von Steffen Boisselle. Damit ist der Spaß auch schon vor der ersten Strophe garantiert.

ISBN 978-3-939233-51-0

@ www.agiro.de

Hafenfest im Luitpoldhafen

Die Interessensgemeinschaft Süd lädt ab 28. August wieder zu einem dreitägigen Hafenfest, an dem sich über zehn Vereine mit Musik und Sport beteiligen. Diese Spaßregatta fand bei ihrer Premiere im vorigen Jahr großen Anklang. Die eigenwilligen Schwimmkonstruktionen, die sich mit Mühe über Wasser halten können, sind ein Garant für eine Regattagaudi der besonderen Art. Eröffnet wird das Hafenfest am Freitag, 19 Uhr, mit einem Grußwort von Oberbürgermeisterin Eva Lohse und einer Parade von Sportbooten des Motorsportclubs. Das Festgelände wird diesmal an der Kammereschleuse bei der Pegeluhr aufgeschlagen.



© Jeanette Dietl_fotolia.de