

Wirtschaftsmagazin Pfalz

IHK Pfalz

Big Business with GIs
Nicht schwer, wenn man
ein paar Regeln beachtet
Seite 30

Innovation durch Design
Wieso ist Design im
Unternehmen wichtig?
Seite 40

TTIP
Think big,
but think small first!
Seite 44



Vielseitige Ausbildung

Erfolg als Koch, Packmitteltechnologe
oder Floristin



Aus meiner *Sicht*

Mit der Wirtschaft, für die Wirtschaft

Wirtschaftliche Selbstverwaltung und politische Mitgestaltung

Die IHK-Vollversammlung hat mich im Juni zum neuen Präsidenten der IHK Pfalz gewählt. Mit diesem Amt habe ich eine anspruchsvolle Aufgabe und große Verantwortung übernommen, der ich mich mit gleichem Engagement stellen werde wie mein Amtsvorgänger Willi Kuhn.

Auftrag und Anliegen wird es mir insbesondere sein, mich als Fürsprecher und Interessenvertreter der pfälzischen Wirtschaft für verlässliche und zukunftsfeste Rahmen- und Standortbedingungen sowie für eine mittelstandsfreundliche Politik in unserem Lande einzusetzen. Die Selbstverwaltung der Wirtschaft schafft dazu die ideale Voraussetzung, im Namen und Interesse der gesamten Wirtschaft initiativ zu werden und sich für die Belange unserer Unternehmen auf politischer Ebene einzusetzen. Ehrenamtliches Engagement in der IHK bietet eine besondere Chance zur Teilhabe an der Gestaltung von Politik und Gesellschaft, aber auch zur Ausgestaltung der eigenen Selbstverwaltungsaufgaben.

Für eine prosperierende Wirtschaft ist eine wirksame Interessenvertretung durch ehrenamtlich engagierte Unternehmerinnen und Unternehmer unverzichtbar – wir müssen der Wirtschaft mehr Gewicht und Gesicht geben in der Wahrnehmung und im Entscheidungsverhalten der Politik. Schließlich sind es die fast 100.000 Unternehmen – vom mittelständischen Betrieb bis zum Großunternehmen –, die den Wohlstand und die Zukunft unserer Region gewährleisten – eine verlässliche Wirtschaftspolitik vorausgesetzt.

Denn es ist die Wirtschaft, die mehr als 300.000 Beschäftigten in der Pfalz einen Arbeitsplatz bietet. Ein stabiler Arbeitsmarkt setzt gleichermaßen eine positive wirtschaftliche Entwicklung und ein wirtschaftsfreundliches Umfeld voraus. Zudem ist die pfälzische Wirtschaft weit über die Grenzen hinaus aktiv. Beim Export erzielt das produzierende Gewerbe der Pfalz mit fast 65 Prozent vom Gesamtumsatz einen bundesweiten Rekordwert. Unsere Unternehmen brauchen im globalen Wettbewerb eine Politik, die ihnen zu international konkurrenzfähigen Rahmenbedingungen am Standort verhilft.

Für die Zukunft unserer Jugend ist eine fundierte Ausbildung entscheidend. Damit die Unternehmen auch künftig jährlich über 5.000 Jugendlichen zum Einstieg ins Berufsleben verhelfen können, sind

auch dafür günstige Ausgangsbedingungen Voraussetzung. Rund 12.000 Existenzgründer gehen in der Pfalz jedes Jahr an den Start und schaffen neue Arbeitsplätze. Nur durch optimale Standortbedingungen und ein wirtschaftsfreundliches Ansiedlungsklima kann die Politik auch künftig die Basis für einen erfolgreich nachwachsenden Mittelstand schaffen.

Insofern ist es wichtig, dass sich die IHK als Ratgeber wie auch als kritischer Begleiter der Politik in die Zukunftsgestaltung unseres Landes einbringt und sich für eine ständige Verbesserung der Standort- und Entwicklungsbedingungen für die Wirtschaft stark macht. Dazu hoffe ich als IHK-Präsident auf breite Unterstützung unserer Mitgliedsunternehmen und aus dem Ehrenamt. Ich freue mich dazu auf einen konstruktiven Dialog auch mit den Lesern unseres Wirtschaftsmagazins.

Albrecht Hornbach
Präsident der IHK Pfalz



Abenteuer Ausbildung
Fotoausstellung der IHK Köln
Ahrens+Steinbach

Vielseitige Ausbildung Erfolg als Koch, Packmitteltechnologe oder Floristin

Am 1. September beginnt „offiziell“ das neue Ausbildungsjahr. Doch auch jetzt ist es noch nicht zu spät für einen gelungenen Berufseinstieg: Es gibt noch offene Stellen – zum Beispiel weil ein Beruf wie etwa der Packmitteltechnologe wenig bekannt ist. Es lohnt sich auch, freie Stellen bei der regionalen Agentur für Arbeit und der IHK-Lehrstellenbörse zu melden. Denn in Zeiten des drohenden Fachkräftemangels wird der Nachwuchs mehr denn je gebraucht. Manche Branchen, etwa die Gastronomie, aber auch „bunte“ Berufe wie die Floristen plagen Nachwuchssorgen. Doch auch hier gibt es tolle Positiv-Beispiele: Da sind zum Beispiel die Miniköche, von denen Thomas Langhauser schon drei „Generationen“ betreut hat. Oder Stephan Dury, der mit 55 noch mal ganz neu als Koch anfängt. Oder Elias Gharbi, der nach seiner Ausbildung zum Packmitteltechnologe bei Smurfit Kappa sagt: „Ich wüsste keinen Beruf, den ich lieber erlernt hätte.“

Seite 16



Big Business with GIs

Auch nach dem Abzug großer Kontingente ist Rheinland-Pfalz noch immer die (vorübergehende) Heimat vieler US-Amerikaner. Dies gilt insbesondere für die Region Kaiserslautern, wo rund um die Ramstein Air Base noch etwa 50.000 Amerikaner mit ihren Familien leben. Mit ihrer erheblichen Kaufkraft stellen sie einen bedeutenden Faktor für die lokale Wirtschaft dar. Für erfolgreiche Geschäfte mit Amerikanern gilt es jedoch, sich auf ein paar Besonderheiten einzustellen.

Seite 30

Themen | September 2015

Standpunkt

- 3 | Mit der Wirtschaft, für die Wirtschaft

Firmenreport

Titelthema

- 16 | Vielseitige Ausbildung
Erfolg als Koch, Packmittel-
technologie oder Floristin

Standortpolitik

- 30 | Big Business with GIs
- 32 | Unterschätzte Wirtschaftsthemen

Existenzgründung und Unternehmensförderung

- 34 | IHK-Realsteueratlas
2015 veröffentlicht
- 34 | ISB steigert Investitionsvolumen

Aus- und Weiterbildung

- 36 | Weiterbildungsberatung zeigt
individuelle Karrierewege auf
- 37 | Study & Work Projekt
- 38 | IHK-Weiterbildung:
Aktuelle Angebote

Innovation, Umwelt und Energie

- 40 | Innovation durch Design
- 42 | Kreativesonar

International

- 44 | TTIP: Think big,
but think small first!
- 44 | EU-Handelspolitik gestern,
heute und morgen

Recht

- 47 | Wettbewerbsrecht: Irreführende
Werbung mit Niederlassung
- 48 | Vermittlerregister:
Neue Telefonnummer

© Rawpixel Design Thinking Brain
Storm_fotolia.de



© kharlamova_iv_fotolia.de



Design

Wer Design heute noch als hübsche Formgebung versteht, ist von gestern. Design ist ein Innovations- und Wettbewerbsfaktor geworden. Designer denken Funktionen und die Wege zum Ergebnis neu. So schaffen sie Innovationen, die zum Teil überraschend und dennoch langlebig sind. Ideen und Praxisbeispiele erläutert Stephan Ehringer, Hochschuldozent für Digitale Medien, Visuelle Kommunikation und Management, Vorstandsvorsitzender des Designzentrums Rhein-Neckar und Mitglied des IHK-Arbeitskreises „Netzwerk Kreativwirtschaft“.

Seite 40

TTIP

Deutschland ist eine Exportnation – die Ausfuhren sichern ein Viertel aller deutschen Arbeitsplätze. Damit wird deutlich, wie sehr wir auf Handelsabkommen angewiesen sind, die unnötige Barrieren abbauen, Zollverfahren vereinfachen und verbindliche Regeln für internationale Geschäfte schaffen. Diese Regeln müssen auch mit den begrenzten Ressourcen kleiner und mittelständischer Unternehmen umsetzbar sein. Dies gilt für TTIP genauso wie für alle anderen Handelsabkommen.

Seite 44

35 ■ Verbraucherpreisindex

49 ■ Impressum

■ Neues aus Berlin und Brüssel

- 49 | Europäisches Einheitspatent
- 49 | Energie-Audit

■ Kultur & Genuss zum Schluss

- 52 | Euroclassic 2015
- 52 | Filmfestival der Generationen
- 52 | Ein Pfalz-Mord

Firmenindex

| | |
|----------------------------|----|
| Blumen Flegel | 14 |
| Braun Maschinenbau GmbH | 8 |
| Daimler AG | 6 |
| HFS Fuhrpark Services | 12 |
| Hotel Darstein | 13 |
| Konrad Versicherungskontor | 7 |
| Olker Ingenieure GmbH | 10 |
| QRC Group AG | 9 |
| Robeko | 14 |
| Schultz Bauzentrum GmbH | 8 |
| Wakol GmbH | 10 |

Insiders Technologies

Das Softwareunternehmen aus Kaiserslautern wurde im Wettbewerb „Top 100 – Die innovativsten Unternehmen im Mittelstand“ als Sieger in der mittleren Größenklasse bis 250 Mitarbeiter geehrt. Insiders Technologies wird bereits zum zweiten Mal als Top-Innovator ausgezeichnet. Die Softwarelösungen von Insiders Technologies ermöglichen neue innovative Formen der Kundenkommunikation und der effizienten Verarbeitung des gesamten Dokumenteingangs eines Unternehmens. Insiders Technologies ist ein Spin-off des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz (DFKI). Ein gemeinsames Forschungslabor mit dem Fraunhofer Institut für Experimentelles Software Engineering (IESE) unterstützt zudem den Innovationsprozess. Das Softwareunternehmen beschäftigt aktuell mehr als 120 Mitarbeiter.

@ www.insiders-technologies.de

Ruppertsberger Weinkeller Hoheburg e. G.

Zum 1. Juli hat der Ruppertsberger Weinkeller die Privatkellerei Alfons Gies & Sohn mit Sitz in Neustadt übernommen. Geschäftsführer Gerhard Brauer sieht die Übernahme als sinnvolle Investition zur Erschließung neuer Kundengruppen im Weinfachhandel. Der Fachhandel ist traditionell ein wichtiger Vertriebskanal der Ruppertsberger. Nach Angaben der Kellerei soll die Marke Alfons Gies übernommen und das klassische Sortiment an Pfälzer Weinen in das bestehende Sortiment integriert werden. Der bisherige Inhaber der Kellerei, Peter Gies, hat sich aus privaten Gründen für den Verkauf entschieden.

@ www.ruppertsberger.de

Mercedes investiert in Logistikorganisation

Daimler AG

In Speyer eröffnete Mercedes-Benz Car ein Consolidation Center, in dem die Warenströme in die Mercedes-Benz-Werke und die Transporte der produzierten Neufahrzeuge aus den Werken heraus zentral gesteuert werden. Das Consolidation Center bündelt sämtliche Logistikprozesse und soll die globalen Produktionsnetzwerke des Unternehmens optimieren. Das Projekt ist Teil eines Programms, in dessen Rahmen in den nächsten Jahren ein hoher dreistelliger Millionen-Betrag in die weltweite Logistikorganisation investiert werden soll.

Mit der Einweihung seines neuen Consolidation Centers hat Daimler einen weiteren Schritt beim Ausbau seiner weltweiten Logistikorganisation vollzogen. Die zunehmend komplexen Warenströme in die Mercedes-Benz-Werke und die Transporte der produzierten Neufahrzeuge aus den Werken heraus sollen damit effizient und flexibel zentral gesteuert werden. Im Fokus stehen dabei die Absicherung der Materialversorgung im globalen Produktionsnetzwerk, die Senkung von Lagerbeständen und die termingerechte Auslieferung von Neufahrzeugen an die weltweiten Kunden. „Durch die Reduzierung der heutigen Logistikkosten pro Fahrzeug verbessern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit – schließlich haben die Logistikkosten einen wichtigen Einfluss auf die Kostenposition insgesamt“, sagt Alexander Koesling, Leiter Supply Chain Management Mercedes-Benz Cars.

In dem Consolidation Center in Speyer wird Produktionsmaterial von europä-

schen Lieferanten gebündelt und auf den weiteren Weg zu den Pkw-Auslandswerken von Mercedes-Benz in China, den USA und Südafrika gebracht. Durch die logistische Anbindung des Standorts an Binnenschifffahrt und Bahn sollen sich die CO₂-Emissionen um mehr als 25 Prozent reduzieren. Der Neubau ist einen Kilometer lang und erstreckt sich auf eine 79.000 Quadratmeter große Hallenfläche sowie eine rund 21.000 Quadratmeter große Außenfläche. Der mit einer Gesamtinvestition von rund 90 Millionen Euro errichtete Standort wird jetzt schrittweise hochgefahren. Der Vollbetrieb ist für 2016 geplant. Bislang wurden die Umfänge deutscher und europäischer Lieferanten für die großen Auslandswerke ausschließlich bei Logistikdienstleistern in Bremen abgewickelt.

Die Supply Chain Management-Organisation von Mercedes-Benz Cars beschäftigt nahezu 7.500 direkte Mitarbeiter sowie zahlreiche Dienstleister im Bereich Logistikdienstleistung und Transport. Weitere vergleichbare Consolidation Center wie in Speyer denkt Daimler in den kommenden Jahren vor allem in Wachstumsregionen wie China oder der Nordamerikanischen Freihandelszonen (NAFTA-Raum) an, so das Unternehmen. Grund dafür ist die verstärkte lokale Beschaffung des Produktionsmaterials in diesen Regionen und die damit einhergehende stärkere strategische Nutzung von regionalen Lieferanten auch zur globalen Belieferung. (red)

@ www.mercedes-benz.com



Das neue Mercedes-Benz Consolidation Center in Speyer

Spitzenplatz

Konrad Versicherungskontor e.K.



Sind stolz auf die hohe Auszeichnung: Jörg Konrad (3.v.l.), sein Vater Gerhard Konrad (r.) und das gesamte Team des Versicherungskontors

Im April 2010 konnte sich das Konrad Versicherungskontor in Neustadt an der Weinstraße bereits über den „Bronze Award“ freuen. Jetzt wurde die AXA-Betriebsdirektion mit dem Gold Award zur besten Versicherungsdirektion Deutschlands gekürt. Die Auszeichnung verleiht der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) gemeinsam mit einem Versicherungsfachmagazin und dem Institut Ritter.

„Wer sich für diesen Preis bewirbt, wird von den zuständigen Experten streng überprüft“, so Jörg Konrad, Inhaber des Unternehmens, das 1966 von seinem Vater gegründet wurde. „Neben den Bilanzen werden auch Kennzahlen wie die Schnelligkeit bei Schadenregulierungen, interne Arbeitsabläufe, oder die Stornoquote unter die Lupe genommen. Und gerade in diesen Bereichen haben wir in den letzten Jahren an einer weiteren Verbesserung unseres Services gearbeitet.“

Eine Rundumbetreuung der rund 2.000 Kunden strebt der Versicherungsspezialist für sein Unternehmen an, das schwerpunktmäßig in der Pfalz, im Rhein-Neckar-Raum sowie im Gebiet rund um Frankfurt/Main und Wiesbaden-Mainz aktiv ist.

„Fünf bis zehn Versicherungsverträge betreuen wir pro Kunde“, berichtet Konrad, der bei der Schweizer Winterthur-Versicherung seine Ausbildung zum Versicherungskaufmann absolvierte und lange für diese Gesellschaft auch in der Schweiz und Übersee arbeitete. „Im Falle eines Scha-

dens stehen wir rund um die Uhr für eine reibungslose Regulierung zur Verfügung.“ 1996 zog es den gebürtigen Pfälzer jedoch wieder in die Heimat und er stieg in die Agentur seines Vaters ein, die er 2006 übernahm. Partner des Unternehmens ist heute die AXA-Gruppe, die die DBV-Winterthur vor rund acht Jahren gekauft hat.

14 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt der Versicherungsexperte. Regelmäßig bildet das Unternehmen auch aus. Konrads Vater Gerhard unterstützt das Team weiterhin. Seine Spezialität ist das Bürgschaftsgeschäft, ein Service, den nur wenige Versicherungsagenturen im Portefeuille haben. „Bei diesen Policen bürgt die Versicherung für ihre Kunden, beispielsweise im Fall einer Insolvenz“, erklärt Jörg Konrad.

Kleine und mittlere Unternehmen, für die das Versicherungskontor maßgeschneiderte Deckungskonzepte anbietet, machen einen großen Teil der Kunden aus. Im Fokus steht zusätzlich die Betreuung von Vertretern der Heilberufe, die rund 20 Prozent der Klientel stellen. Dass die Auszeichnung dem Neustadter Unternehmen so kurz vor dem 50-jährigen Jubiläum im nächsten Jahr verliehen wurde, passt natürlich besonders gut. Neben einer großen Festveranstaltung für seine Kunden und einem ganz besonderen „Bonbon“ für sein Team hat Jörg Konrad auch einen „Tag der offenen Tür“ geplant. (uc)

@ www.konrad-versicherungskontor.de

ITK Engineering

Um die Einführung und Umsetzung eines normkonformen Software-Entwicklungsprozesses im Automobil-Umfeld zu vereinfachen, bringt das in Kuhardt ansässige, international tätige Technologieunternehmen ITK Engineering mit ITK SafePack™ eine Lösung auf den Markt, die intuitiv und zuverlässig durch den Softwareentwicklungsprozess nach ISO 26262-6 leitet und somit Prozessfehler reduziert. ITK SafePack™ eignet sich besonders für Projekte, in denen viele Personen (zum Beispiel Safety Manager, Requirements Engineer, Entwickler und Tester) beteiligt sind, sowie für Projekte, in denen erstmals nach ISO 26262-6 entwickelt wird.

@ www.itk-engineering.de

60. Geburtstag



Seinen 60. Geburtstag feiert am 17. September Jochen Lampert. Der Geschäftsführer der Rala GmbH & Co. KG ist seit 2004 Mitglied der IHK-Vollversammlung und wurde 2014 zum Vizepräsidenten gewählt. Darüber hinaus engagiert er sich ehrenamtlich in den Hochschulgremien der DHBW Mannheim und der HWR Berlin.

Von der Dorfschmiede zum Global Player

Braun Maschinenbau GmbH

Braun hilft pflegen – mit den drei Worten seines Claims bringt das inhabergeführte Maschinenbauunternehmen aus Burrweiler seine Mission auf einen Punkt. Das Unternehmen entwickelt und produziert seit 57 Jahren Geräte speziell für die ökologische Bodenbearbeitung im Wein- und Obstbau. Dank der guten Auftragslage platzt das erst 2008 angebaute Firmengebäude nun fast aus allen Nähten. Daher investiert Braun Maschinenbau in ein neues Büro- und Produktionsgebäude, und zwar in Landau.



Inhaber Stefan Braun (Mitte) beim TÜfteln

Die Braun Maschinenbau GmbH wurde 1958 von Stefan Braun Senior in der alten Dorfschmiede Burrweiler gegründet. Sieben Jahre später entwickelte er das erste richtungsweisende Weinbaugerät: den Traubentransporter und Hubstapler. Es folgten weitere arbeitserleichternde Entwicklungen und Patente, die dem Ruf des Unternehmens als innovativer Hersteller für Maschinen im Wein- und Obstbau alle Ehre machten.

1994 stieg Stefan Braun Junior in die Geschäftsführung des väterlichen Betriebs ein und sorgte für die internationale Ausrichtung des Unternehmens. Eine kluge Entscheidung, wie sich herausstellte, denn Braun Maschinenbau wurde unter seiner Leitung zu einem Global Player und beliefert bis heute Kunden in West-, Süd- und Osteuropa sowie Nord- und Südamerika, Kanada, Australien, Neuseeland, Ozeanien, und Südafrika. Vor allem die Geräte für den ökologischen Obst- und Weinbau sichern die Führungsstellung im internationalen Vergleich.

Was ist das Besondere an den Geräten aus dem Hause Braun, mag man sich fragen, und die Antwort scheint recht simpel zu sein: Die modulare Bauweise der Geräte ermöglicht nach Angaben des Unternehmens eine flexible Anpassung an alle erforderlichen Arbeitssituationen. Alle einfachen Basisgeräte sind hierzu modular erweiterbar, sodass jedem Kunden eine individuelle und preisgünstige Einzellösung zur Verfügung gestellt werden kann. Große mechanische Robustheit und Zuverlässigkeit sind dabei ein wichtiges Merkmal, darüber ist man sich bei Braun Maschinenbau sicher. Eine weitere Stärke der Braun Maschinenbau GmbH ist die Nachwuchsförderung und Personalentwicklung. Das Unternehmen bildet Feinwerkmechaniker aus und bietet jungen Mitarbeitern Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens. Angehende Maschinenbau- und Wirt-

schaftsingenieure haben die Möglichkeit, im Betrieb eine praxisorientierte Diplomarbeit zu schreiben oder Praktika zu absolvieren. Im Herbst sollen erstmals auch Industriekaufleute ausgebildet werden.

Durch den Schwerpunkt auf Maschinen für den ökologischen Wein- und Obstbau hat das Auftragsvolumen bei Braun in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Der traditionelle Handwerksbetrieb hat sich zu einem Kleinserienfertiger gemauert, der Wein- und Obstbaubetriebe weltweit beliefert – und nun aus allen Nähten platzt, wie es Stefan Braun, der geschäftsführende Inhaber, auf den Punkt bringt. Daher war eine Ausweitung der Produktionskapazitäten unausweichlich. Das bestehende Gelände in Burrweiler lässt eine wirtschaftlich sinnvolle Hallenerweiterung nicht zu. Daher erwarb das Unternehmen im Gewerbegebiet „Am Messengelände“ in Landau ein 6.800 Quadratmeter großes Areal. Derzeit entsteht dort ein neues Büro- und Produktionsgebäude von knapp 3.000 Quadratmetern, das auch für künftige Erweiterungen Raum schafft. Damit verdoppelt sich die Produktionsfläche gegenüber der bestehenden in Burrweiler.

„Wir haben uns in Burrweiler sehr wohl gefühlt und das gute und kooperative Miteinander mit der Gemeinde sehr geschätzt. Umso schwerer ist uns die Entscheidung gefallen, den Firmensitz nach Landau zu verlegen“, sagt Stefan Braun. Rund 2,5 Millionen Euro investiert Braun in den neuen Firmensitz, der einmal 40 Mitarbeitern und Auszubildenden als Arbeitsstätte dienen soll. Die bisherigen Beschäftigten ziehen ebenfalls mit um. Ende April 2015 starteten mit einer Hallenstützen-Weihe symbolisch die Bauarbeiten. Die Einweihung ist für Anfang 2016 geplant. Nach dem Umzug des Unternehmens und seiner derzeitigen Belegschaft in das Gewerbegebiet werden weitere Mitarbeiter gesucht: Facharbeiter für Montage, Heft- und Schweißarbeiten, Feinwerkmechaniker, Metallbauer und Vertriebsmitarbeiter. (pmo)

@ www.braun-maschinenbau.de

Bauzentrum feiert 50 Jahre

Schultz Bauzentrum GmbH & Co. KG

In diesem Jahr feiert Bauzentrum Schultz 50 Jahre Firmen- und Erfolgsgeschichte. Karlheinz Schultz startete 1965 mit drei Mitarbeitern einen Baustoffhandel in Dudenhofen. Seitdem ist das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Speyer kontinuierlich gewachsen und verzeichnet inzwischen 119 Mitarbeiter, darunter sieben Auszubildende. Konsequenz werden Profikunden und Endverbraucher bedient. Baustoffe, Garten- und Landschaftsbau, Fliesen und Sanitär, Bodenbeläge, Türen, Tore, Öfen, Putze, Farben, alles für den Innenausbau sowie Dämmstoffe bilden das Angebotsportfolio der Firma.

Bei den Feierlichkeiten zum Firmengeburtstag gab es verschiedene Aktionen für Privat- und Geschäftskunden sowie einen Festakt mit 550 Gästen. Zusätzlich fand in Zusammenarbeit mit der IHK Pfalz ein „Tag der Schüler“ zu den Ausbildungsmöglichkeiten bei Schultz statt. Wandel und stetiges Wachstum ziehen sich durch die Firmengeschichte: „Wir haben uns entsprechend den An- und Herausforderungen am Markt weiter entwickelt“, erklärt Geschäftsführer Peter Croissant stolz. Der 49-Jährige startete 1996 als Assistent des Firmengründers und leitet seit 1999 gemeinsam mit dessen Söh-

nen Christian und Johannes Schultz das Unternehmen. „Dabei sind wir immer aktuell und spiegeln zukunftsorientierte Trends“, ergänzt der Geschäftsführer. Bereits in den Anfangsjahren wurden zusätzlich zu den klassischen Baustoffen der Garten- und Landschaftsbau sowie Innenausbau mit Fliesen, Sanitär und Türen ins Portfolio integriert, wegen der steigenden Nachfrage dann 1980 eine zusätzliche Niederlassung in Speyer eröffnet. Beide Betriebe wurden 1992 am aktuellen Standort im aufstrebenden Industriegebiet Speyer Nord-West auf einem Areal von 13.000 Quadratmetern zusammengeführt. Darüber hinaus wurden die Ausstellungsbereiche zukunftsweisend ausgebaut, 2004 zusätzlich eine Niederlassung in Kirrweiler eröffnet und die Holländer Bedachungszentrum GmbH als Schwesterunternehmen gegründet. Dieses ist seit 2008 in der Austraße ansässig.

Hauptgeschäft sei heute der klassische Hochbau, sagt der Geschäftsführer. 65 bis 70 Prozent des Umsatzes werden im Profibereich, 30 Prozent mit Endverbrauchern erzielt. Um den Anforderungen am Markt gerecht zu werden, wurden 2010 die Dienstleistungen erweitert und in den Abteilungen Sanitär und Bauelemente Montageteams integriert. Eine 3-D-Planung rundet neben der Fachberatung die Dienstleistungen ab.


„Als Anregung und Inspiration für unsere Kunden ist alles so angelegt, wie es auch zu Hause sein könnte“, sagt Peter Croissant. Ein echter Pluspunkt für Sanierer, Modernisierer und Renovierer. Die Ausstellungswelten werden immer wieder erneuert und erhalten regelmäßig ein „komplettes Facelifting“. Garagentore und Haustüren sind in der Live-Ausstellung funktionstüchtig, in verschiedenste Zargen eingepasste Zimmertüren lassen sich nach innen und auch nach außen öffnen, eine hochwertige Sanitär- und Fliesenausstellung oder speziell präsentierte Bodenbeläge vermitteln Ideen. Unter anderem wurde am Hauptsitz Speyer vor drei Jahren in die Sanierung, Modernisierung und einen hochwertigen neuen Anbau investiert. Nach einem mehrmonatigen Umbau konnte Schultz mit 500 attraktiven Quadratmetern mehr Verkaufs- und Ausstellungsfläche wiedereröffnen. Das Ergebnis ist ein großer transparenter Eingangsbereich mit Glas, Metall und sehr viel Licht. Hier wurde auf 200 Quadratmetern ein Shop für Sanitär- und Wohnaccessoires integriert. Der Außenbereich zwischen Neubau und Straße dient



Das Bauzentrum Schultz ist in den letzten Jahren ständig gewachsen.

als Ausstellungsfläche für den Garten- und Landschaftsbau. Besondere Stärke des Unternehmens sei die eigene Logistikabteilung, die für die Lieferung zum Kunden auf verschiedenste Spezialfahrzeuge zurückgreifen kann, betont Croissant. Im Streckengeschäft werden Baustoffe direkt von der Industrie zum Kunden disponiert. Für die Abwicklung größerer Mengen und mehr Flexibilität ist Schultz zusätzlich an einer internationalen Einkaufs- und Marketingkooperation beteiligt und Gesellschafter an einem in Karlsdorf gelegenen Zentrallager. In dem Logistikcenter stehen der Firma 50.000 Quadratmeter Fläche zur Verfügung.

Investitionen in die Weiterentwicklung des Betriebes und der Mitarbeiter sind für das Unternehmen selbstverständlich. Im vergangenen Jahr wurden unter anderem drei neue Mitarbeiter in der Hochbauabteilung in Speyer eingestellt und in der Niederlassung Kirrweiler wurde renoviert, modernisiert und ein Profifachmarkt analog zu Speyer eingerichtet. Aktuell wurden in der Ausstellungswelt zehn Musterbäder neu gestaltet. Peter Croissant blickt positiv in die Zukunft: „Profis und auch Endverbraucher setzen auf Qualität und Know-how und schätzen dabei die regionale Beratung und Betreuung.“ Das jährliche gesunde Wachstum der Umsatzentwicklung der vergangenen Jahre soll fortgeführt werden. (kathy)

 www.schultz-bauzentrum.de

NEU

START-UP-UNTERNEHMEN

Bernd Ettelbrück Personalberatung – Partner der QRC Group

Personalberatung für den Mittelstand aus dem Herzen der Pfalz: Im November des vergangenen Jahres hat sich Bernd Ettelbrück am Wohnort Schifferstadt als eigenständiger Partner in der Nürnberger QRC Group selbständig gemacht. Der Diplom-Kaufmann baut dabei unter anderem auf seine 25-jährige Erfahrung als Manager, Geschäftsführer und Personal- und Unternehmensberater in verschiedenen Unternehmen.

Seit Anfang des Jahres betreut der 52-Jährige bundesweit erste Kunden, unter anderem ein internationales Maschinenbauunternehmen und einen ebenfalls international agierenden Mediengroßhändler. Aktuell strebt Bernd Ettelbrück die Etablierung als Partner für Mittelständische Unternehmen in Rhein-

land-Pfalz und in der Metropolregion Rhein-Neckar an. Unter anderem liegt sein Fokus dabei auf dem Einsatz moderner Technologien: „Ich sehe einen großen Bedarf und den Willen Innovationen umzusetzen. Doch gibt es wenig Erfahrung für die Suche nach den richtigen Spezialisten und Talenten. Hier unterstütze ich mit meinen Kontakten und Know How“, beschreibt er.

Unter anderem hat sich der Personalberater auf die Umsetzung von Digitalisierung und Industrie 4.0 spezialisiert. „Hier liegt gerade für den Mittelstand die Chance der Sicherstellung eines nachhaltigen Wachstum“, ist der Fachmann überzeugt. „Und wir finden dafür schnell und zuverlässig die Richtige oder den Richtigen.“ (kathy) www.qrc-group.com

Spezialisten mit Überblick

Olker Ingenieure GmbH

Sie gehören zu den Hidden Champions in der Region: Olker Ingenieure GmbH. Das Frankenthaler Ingenieurbüro ist bereits seit 45 Jahren führend in der Tragwerksplanung tätig. Vor einem Jahr haben die 35 Mitarbeiter das neue Bürogebäude im Frankenthaler Unternehmenspark Nord bezogen, das in diesem Sommer als „Ausgewählter Ort der Architektur“ nominiert ist.

„Alle unter ein Dach“ lautete das Motto beim Neubau, waren die Ingenieure, Konstrukteure und Architekten doch zuvor an drei verschiedenen Standorten in Frankenthal untergebracht. In dem markanten zweistöckigen Gebäude, für das das Ingenieurbüro selbst die Tragwerksplanung in die bewährten Hände genommen hat, finden die Mitarbeiter moderne, ergonomisch gestaltete und klimatisierte Arbeitsplätze mit elektrisch höhenverstellbaren Schreibtischen vor.

Die Investition in das neue Gebäude erfolgte nicht nur mit Blick auf den schnelleren Austausch und effizientere Zusammenarbeit der Mitarbeiter, sondern auch, um auf dem umkämpften Arbeitskräfte- und Azubi-Markt punkten zu können. „Um für unser Team attraktiv zu sein, haben wir versucht, eine Wohlfühlumgebung zu schaffen, damit die Mitarbeiter gerne zur Arbeit kommen“, sagt Geschäftsführer Günter Lauer. Denn, räumt der Diplom-Ingenieur ein, mit der Gewinnung von Fachkräften tue sich das Ingenieurbüro – wie branchenüblich – schwer. „Man merkt den Fachkräftemangel“, konstatiert Prokurist Pascal Bison. Dabei möchten die Frankenthaler weiter wachsen und in den nächsten drei Jahren neben dem Ersatz für altersbedingte Abgänge noch weitere fünf Mitarbeiter einstellen. „Leute, die hochqualifiziert sind und ein anspruchsvolles Umfeld suchen, sind bei uns gut aufgehoben, für die haben wir die richtigen Projekte“, wirbt der Geschäftsführer.

Auch geeignete Auszubildende zu finden ist schwer, berichtet Prokurist Uwe Reichert, der sich im IHK-Prüfungsausschuss engagiert. So gelingt es nicht in jedem Jahr, die beiden geplanten Lehrstellen zum technischen Systemplaner und Bauzeichner zu besetzen. Daher hat die Olker Ingenieure GmbH extra einen Flyer drucken lassen, in dem die Azubis interviewt werden und für ihren Arbeitgeber werben. Verteilt wurde das Werbematerial an Schulen, doch die Resonanz war, so Uwe Reichert, „ernüchternd“. Das Spezialistenteam gehört im Bereich Tragwerksplanung zu den führenden Büros im Südwesten. Die Kernkompetenzen der Olker Ingenieure liegen in der Tragwerksplanung, der Statik, im Massivbau, Stahlbau und Holzbau sowie in der Industrieplanung. Die hochqualifizierten Spezialisten beraten und betreuen ihre Kunden in allen Belangen des Bauwesens. Dazu gehört auch die Beratung in verschiedenen Spezialbereichen wie etwa dem vorbeugenden Brandschutz. „Unsere große Spezialität ist Planen im Bestand in hochsensiblen Umfeldern wie beispielsweise der pharmazeutischen oder chemischen Industrie“, verdeutlicht Geschäftsführer Lauer und zählt gleich eine ganze Reihe Referenzen von der BASF über Daimler und Merck bis Diringer und Scheidel auf. Eine Spezialität ist die Planung von Bauwerken, die dem Wasserhaushaltsgesetz (WHG) unterliegen. „Tanklager oder chemische Produktionsanlagen etwa“, erläutert Pascal Bison. Diese Anlagen, aus denen gefährliche Stoffe austreten können, brauchen sogenannte sekundäre Barrieren, also eine dichte Bodenplatte oder Auffangräume aus Beton oder Stahl. Aber auch für kommu-



Hier lässt es sich optimal arbeiten: Geschäftsführer Günter Lauer und die Prokuristen Pascal Bison, Isolde Fouquet und Uwe Reichert (v. l.).

nale und kirchliche Auftraggeber haben die Statik-Experten schon geplant. In der Region haben die Olker Ingenieure beispielsweise bei der umfassenden Sanierung des Feierabendhauses der BASF mitgewirkt, und auch die statische Berechnung der Hetzelgalerie in Neustadt stammt von ihnen.

Tragwerksplanungen haben die Fachleute aber auch schon in ganz Europa, den USA, Südamerika und China durchgeführt. Und Wohnhäuser? Sind eher die Ausnahme: „Höchstens bei anspruchsvollen Architektenhäusern“, sagt Pascal Bison. Günter Olker gründete 1970 zusammen mit seiner Frau Marie-Luise das Ingenieurbüro, das schnell wuchs und 1997 in eine GmbH umgewandelt wurde. 1999 verkaufte das Ehepaar knapp die Hälfte der GmbH-Anteile an das Familienunternehmen imo Hüther AG. Seit 2010 ist die imo Hüther, die inzwischen die Rechtsform einer GmbH hat, alleinige Gesellschafterin von Olker Ingenieure. (rad)

 www.olker-ingenieure.de

Chance auf weitere Expansion

Wakol GmbH

Der Pirmasenser Klebstoffhersteller Wakol findet in der Ardex-Gruppe (ein Bauchemie-Spezialist aus Witten) einen strategischen Partner, der eine Mehrheitsbeteiligung an Wakol übernimmt. „Damit machen wir einen wichtigen Schritt zur Stärkung der Systemkompetenz, zur Internationalisierung sowie zu nachhaltigem Wachstum und letztlich zum langfristigen Unternehmenserfolg“, so Christian Groß, geschäftsführender Gesellschafter der Pirmasenser Firma.

Die Wakol GmbH ist ein Familienunternehmen mit einem Umsatz von rund 60 Millionen Euro in der Unternehmensgruppe. Die derzeitigen im Management aktiven Familiengesellschafter von Wakol halten auch künftig substanzielle Anteile als Gesellschafter. Wakol bleibt als eigenständiges Unternehmen erhalten. Die bisherigen Geschäftsführer Christian Groß, Dr. Frederic Holzbaur, Dr. Martin Schäfer und Steffen Acker werden auch weiterhin die Geschäfte leiten. Firmierung, Standort, Marke und Vertriebsstrategie ändern sich nicht. Die Ansprechpartner für Kunden und Lieferanten bleiben dieselben.

Beide Unternehmen erweitern ihre Kompetenz im Bereich der Bodensysteme. Auch die Sparten Industrieklebstoffe und Sealing Compounds von Wakol bleiben unverändert erhalten und sollen sukzessive weiter ausgebaut werden. Hier bietet das internationale Netzwerk von Ardex Chancen zur weiteren Expansion. Der Standort Pirmasens wird als Kompetenzzentrum der Ardex-Gruppe für die Forschung und Entwicklung sowie die Produktion von Klebstoffen und Industrieprodukten entwickelt.

Entlassungen sollen damit in Witten nicht einher gehen, versichert Ardex-Geschäftsführer Mark Eslamlooy. Sie seien ebenfalls ein Familienunternehmen und als solches „sehr Mitarbeiter orientiert“. „Die Rendite ist natürlich wichtig“, so Eslamlooy, „aber sie ist kein Selbstzweck“. Auch für die rund 200 Mitarbeiter der Wakol-Gruppe, davon 160 in Pirmasens, bestehe „überhaupt kein Risiko“, so Groß. Im Gegenteil: Er gehe vielmehr davon aus, dass der Standort Pirmasens noch wachsen werde. Hier befindet sich die einzige Produktionsstätte der Wakol GmbH, zu der noch sechs (Vertriebs-)Niederlassungen in Europa sowie ein Joint Venture in den USA gehören. Zwischen 700.000 und 750.000 Euro wurden in Pirmasens gerade investiert in ein neues Bürogebäude und in Laborausstattung, wodurch auch mehr Platz für die Entwicklung entstand. Rund 30 der 160 Mitarbeiter arbeiten allein in Entwicklung und Anwendungstechnik, 55 in Produktion und Materialwirtschaft. 15 bis 16 junge Leute bildet Wakol in Pirmasens im Chemiebereich aus. Die Wakol GmbH entwickelt und produziert größtenteils Verlegewerkstoffstoffe für Böden (außer Steinzeug und Fliesen), dazu Industrieklebstoffe und Dichtstoffe (Sealing

Compounds) in flüssiger Form. Produkte in Pulverform wurden bisher zugekauft und mitgeliefert. Solche Produkte stellt hingegen Ardex her – etwa die Komponente Spachtelmasse im System der Bodenverlegung. Wakol beliefert mit seinen Produkten vor allem direkt das Handwerk und zu einem kleinen Teil auch Fachmärkte. Neben Deutschland gehören Österreich, die Schweiz und die Niederlande zu den wichtigsten Absatzmärkten des Unternehmens, das im Export weltweit tätig ist.

Mit dem neuen Partner, der Ardex-Gruppe, gibt es aus Sicht von Christian Groß „keine Überschneidungen – wir ergänzen uns hervorragend“. Dies unterstreicht auch Eslamlooy. Die Ardex GmbH beschäftigt über 2.200 Mitarbeitern. Das Unternehmen ist in mehr als 50 Ländern auf allen Kontinenten präsent, im Kernmarkt Europa nahezu flächendeckend. Mit seinen zwölf großen Marken erwirtschaftet Ardex weltweit einen Gesamtumsatz von mehr als 540 Millionen Euro.

Die geschäftliche Entwicklung beurteilt Eslamlooy derzeit positiv. Im ersten Halbjahr 2015 hat die Ardex-Gruppe ein Umsatzplus von 14 Prozent erzielt, das vor allem auf ein Wachstum in USA, Großbritannien und in Asien zurückzuführen sei. Im einstelligen Prozentbereich hat die vor allem in Europa tätige Wakol GmbH zugelegt, worin sich auch ein Rückgang des Russland-Geschäftes spiegele, so Groß. 2014 wurde ein Umsatzwachstum von 5,5 Prozent erzielt. (pt)



www.wakol.de, www.ardex.de

Wenn sich Ökologie und Ökonomie verbinden

HFS Fuhrpark Services

Es ist die effizientere und vor allem umweltfreundlichere Gestaltung von Fuhrparks, die Gerhard Hofbauer am Herzen liegt. Daher hat er sich auf die Umrüstung von Nutzfahrzeugen auf den sparsamen und umweltfreundlichen Diesel-CNG-Mischbetrieb spezialisiert.



Der entscheidende Unterschied: Gerhard Hofbauer zeigt die beiden Tankstutzen für Gas und Diesel.

Von außen sieht er aus wie jeder andere Sprinter, doch unter dem Boden verstecken sich drei Gastanks. Ein kleiner Schalter am Armaturenbrett, der anzeigt, ob mit Gas oder Diesel gefahren wird, und zwei Tankstutzen – der eine für Gas, der andere für Diesel – sind die einzigen sichtbaren Hinweise auf den Dual-Fuel-Sprinter. Anders sieht es da schon bei einem Blick unter die Motorhaube aus.

Bei den Gas-Diesel-Mischlingen ist der herkömmliche Dieselmotor unverändert und wird so ergänzt, dass beide Treibstoffe in den Zylinder gespritzt werden können. Beim Ansaugtakt werden Gas und Luft in den Zylinder angesaugt, im Verdichtungstakt wird das Gas-Luft-Gemisch verdichtet, Druck und Temperatur steigen, der Dieseldieselfkraftstoff wird eingespritzt. Im Arbeitstakt wird der Dieseldieselfkraftstoff entzündet und entzündet gleichzeitig das Gas, der erhöhte Druck treibt den Kolben nach unten. Im Ausstoßtakt werden die verbrannten Gase über den Auslasskanal abgeführt. Die genaue Menge des eingespritzten Gas und Diesel wird elektronisch gesteuert und hängt von verschiedenen Faktoren wie Motortemperatur, Gasdruck und -temperatur, aber auch der Stellung des Gaspedals ab. Gefahren wird also quasi halbe-halbe mit beiden Brennstoffen.

Mit dem Mischbetrieb lassen sich Kraftstoffkosten und Schadstoffemissionen sparen – etwas, wovon Hofbauer überzeugt ist. „Geld sparen und dabei klimaschonend Mobilität zu haben, das ist ein Riesen-Thema und eine Herausforderung, die es anzunehmen gilt“, sagt er. Ob ein Fuhrpark aus Elektro-, Gas- oder Dieselaautos bestehe, sei immer eine Frage des Einsatzes. Für mittlere und lange Strecken etwa reiche der Elektroantrieb nicht, da sei der Diesel-Gas-Mischbetrieb geeigneter.

Die Vorteile des auch Dual-Fuel genannten Mischbetriebes liegen dabei auf der Hand: „Stickoxidemissionen werden um 25 Prozent

reduziert, CO₂-Emissionen um bis zu 40 Prozent“, zählt Hofbauer auf. „Da erst der Diesel brennt und dann das Gas, wird Feinstaub nachverbrannt und der Dieselpartikelfilter wird um 70 Prozent entlastet und hält folglich länger“, nennt er einen weiteren Pluspunkt. Nicht zu vergessen eine Ersparnis von 25 Prozent bei den Kraftstoffkosten.

Die Firma ecoengines in Abstatt importiert die CNG-Diesel-Systeme, Gerhard Hofbauer ist für den Vertrieb zuständig und ständig unterwegs – um zu überzeugen, wie er sagt. Denn leider, bedauert er, seien immer noch zu wenige Unternehmer bereit, ihren Fuhrpark umzurüsten und ihn effizienter und vor allem umweltfreundlicher zu gestalten. Zu groß sind die Vorbehalte in puncto begrenzter Reichweite, Zuladung und Leistung. „Was für den Diesel-CNG Antrieb nicht gilt“, betont der Spezialist für alternative Fahrzeugantriebe. Denn genau hier kann der alternative Mischling mit voller Dieselmotorleistung und 30 Prozent höherer Reichweite bei voller Zuladung ebenfalls punkten.

Die Umrüstkosten bewegen sich in Abhängigkeit von der Zahl der eingebauten Gastanks zwischen 4.000 und 7.000 Euro – eine Summe, die sich mit Blick auf die eingesparten Kosten schnell amortisiert. Eingebaut werden die Anlagen bei bundesweit 150 Partnerbetrieben der ecoengines. Für die Sicherheit der Dual Fuel-Anlage sorgt die Prüfung durch den TÜV. Aktuell ist die Umrüstung nur für Mercedes Sprinter möglich, für andere Fabrikate wie Iveco, Fiat und Renault werden die Bausätze in Kürze verfügbar sein.

„Viele Unternehmer warten lieber auf den Elektroantrieb und machen sich keine Gedanken, wie sie jetzt schon umweltfreundlicher mobil sein könnten“, bemängelt Gerhard Hofbauer. Dabei gibt es mit seinen Dual Fuel-Anlagen eine Lösung für Nutzfahrzeuge, die sofort verfügbar ist. „Und das sind Fahrzeuge, die müssen fahren“, verdeutlicht er. Pro Jahr legen sie im Schnitt zwischen 140.000 und 180.000 Kilometer zurück, also in etwa so viel wie zehn PKWs. Ein gigantisches Einsparpotenzial, ökonomisch wie ökologisch, so Hofbauer. (rad)

 www.dualfuel.dcneg.de

www.pfalz.ihk24.de

Die AutorInnen im Wirtschaftsmagazin Pfalz

| | | |
|------|---|-----------------------|
| gb | = | Gerhard Bühler |
| uc | = | Ulla Cramer |
| FuH | = | Sabine Fuchs-Hilbrich |
| ag | = | Andreas Ganter |
| heo | = | Olga Heiland |
| kahy | = | Katja Hein |
| rad | = | Dr. Anette Konrad |
| pmo | = | Petra Moscato |
| mara | = | Marion Raschka |
| pt | = | Peter Thiessen |

Fotos sind, soweit nicht anders angegeben, Firmenfotos.

 IHK24.de

Dokument-Nr.: 26517



Steht für über ein halbes Jahrhundert Tradition: Das Hotel Darstein, eine kleine Oase im Naherholungsgebiet am Seeufer der „Blauen Adria“

Seit 50 Jahren flexibel am Markt

Hotel Darstein

Aus einem kleinen Kiosk am See mit Tanzsaal und 13 Betten ist längst ein modernes 4-Sterne-Hotel geworden: Das Hotel Darstein an der „Blauen Adria“ feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Bestehen und hat sich als Hochzeitshotel und als Ausrichter von Familienfeiern und Tagungen einen Namen gemacht.

Vor dem Hotel plätschert ein Brunnen, hinter dem Gebäude schweift der Blick von der großzügigen Terrasse weit ins Grüne und über die „Blaue Adria“. Es ist eine idyllische Lage, die sich die Eltern des heutigen Inhabers, Frank Darstein, für ihr Hotel aussuchten. Mitten im Naherholungsgebiet bei Altrip übernahmen Werner und Dorothea Darstein den Kiosk an der Badestelle am See und erweiterten ihn um eine Bäckerei, einen Tanzsaal und 13 Betten für Übernachtungsgäste. Auch wenn es nicht immer einfach war, den Hotelbetrieb abseits der Hauptstraßen aufrecht zu erhalten, gelang es der Hoteliers-Familie, ihren Betrieb über die Höhen und Tiefen der Jahre zu bringen. „Dies war nur möglich, weil wir uns immer wieder am Markt orientiert haben“, nennt Frank Darstein, der den elterlichen Betrieb 1990 übernahm, das Erfolgsgeheimnis. So wurde beispielsweise 1983 die wöchentliche Tanzmusik aufgegeben, weil die Gema-Gebühren immer höher wurden und die 0,8-Promille-Grenze eingeführt wurde. „Danach hatten wir doppelt so viele Tanzveranstaltungen wie zuvor“, erzählt der Hotelier. Nach der wöchentlichen Tanzmusik wurde dann der Strandbetrieb aufgegeben, das Hotel spezialisierte sich auf Tagungen, Seminare und Familienfeiern.

Immer wieder investierte die Familie in ihr Hotel, renovierte, erweiterte, baute um und stockte auf. 1979 wurde das Hotel erstmals von sieben auf 17 Zimmer erweitert. „Alles im Tiroler Stil“, berichtet Darstein. Noch heute, einige Renovierungsrunden später, ist das Restaurant im damaligen Stil erhalten. „Als Jahresring und Erinnerung an meine Eltern“, wie Darstein erläutert. Immer wieder kamen neue Flächen hinzu, so dass das Hotel heute über vier Hektar Außengelände verfügt. 2000 baute Darstein einen Wintergarten mit Cabriodach, „der größte Wintergarten Europas“,

wie er stolz sagt. 2007 schließlich wurden sämtliche Zimmer renoviert.

Ein Anbau erhöhte 2012 die Zimmerzahl von 17 auf 51. Im Jubiläumsjahr wurden nochmals über 120.000 Euro in Terrassen, Abgrenzungen, Beschattungen und Verglasungen investiert. „Dabei haben wir sehr darauf geachtet, Energie einzusparen“, sagt Darstein. Die Veranstaltungsräume werden mit einem Wärmetauscher gekühlt und geheizt. Auch der Stromverbrauch ist gering, da viele Maschinen und Geräte mit Flüssiggas betrieben werden. Im kommenden Jahr plant der Hotelier die Anschaffung eines Blockheizkraftwerks: „Die Idee ist eine Dampfanlage, so dass alle Großmaschinen über Dampf und nicht mehr mit Gas betrieben werden“.

Mittlerweile steht das Hotel auf drei Standbeinen: Hochzeiten, Familienfeiern und Tagungen. Neun flexibel nutzbare Veranstaltungsräume, alle mit Tageslicht und Zugang zur Terrasse, bieten Gruppen von fünf bis 500 Personen Platz. Das Hotel ist außerdem Außenstelle des Standesamtes Altrip. Und wer es besonders romantisch möchte, kann sich auf der hoteleigenen Hochzeitsinsel inmitten der „Blauen Adria“ das Ja-Wort geben. Jährlich finden hier 400 Veranstaltungen statt, davon 150 Hochzeiten.

Darstein beschäftigt 33 Mitarbeiter, darunter je drei Azubis in Küche und Hotel. Der Hotelier ist außerdem vielfältig ehrenamtlich engagiert, ist Mitglied in der Vollversammlung der IHK, dem IHK-Handelsausschuss, Vorsitzender des Kreisverbandes des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands (DEHOGA) und des Tourismusvereins. Außerdem ist er noch ehrenamtlicher Richter beim Amts- und Finanzgericht und sitzt für die Freie Wählergruppe im Altriper Ortsgemeinderat und im Verbandsgemeinderat Waldsee. Besonders freut Frank Darstein, dass mit Sohn und Tochter bereits die nächste Generation im Hotel mitarbeitet. Tochter Hanna ist gelernte Hotelfachfrau, und Sohn Max ist staatlich geprüfter Gastronom und Küchenmeister, der bei einem Sterne-Koch gelernt hat. Auch seine Lebensgefährtin ist als Hausdame mit an Bord des Familienunternehmens. Für alle vier ist das Hotel viel mehr als nur ein Beruf: „Es ist mit viel Herzblut gemacht und unser Leben.“ (rad)

 www.hotel-darstein.de

Ein Web-Shop nur für Blumen

Blumen Flegel

Flower Power – und das seit 50 Jahren: Blumen Flegel am Ludwigshafener Hauptfriedhof feiert in diesen Tagen das 50-jährige Geschäftsjubiläum. Mit einem Blumen-Web-Shop speziell für Unternehmen hat Inhaber Carsten Flegel das traditionsreiche Geschäft fit für die Zukunft gemacht.



Steckt voller kreativer Ideen: Carsten Flegel

1965 gründeten Günter und Christine Flegel, die Eltern des heutigen Inhabers Carsten Flegel, das Blumengeschäft. Schon damals lag das Geschäftslokal in unmittelbarer Nähe zum Hauptfriedhof, war es doch schließlich ursprünglich eine reine Friedhofsgärtnerei. 1987 zog das Floristenpaar in die heutigen Geschäftsräume auf der anderen Seite der Frankenthaler Straße.

2005 übernahm Carsten Flegel das elterliche Geschäft. Noch immer gehören Kränze, Grabschmuck und Dauergrabpflege neben Gartenpflege und Innenraumbegrünung zur Angebotspalette des Blumenhauses. Doch hat sich der Gärtnermeister, Florist und staatlich geprüfte Wirtschaftler im Gartenbau schon vor einiger Zeit auf den Firmenkundenservice spezialisiert. „Wir bieten alles, was Firmen an Blumen brauchen, egal für welchen Anlass“, erläutert er. Und die Palette ist breit – sie reicht vom Geburtstags- oder Jubiläumsblumenstrauß bis zum Blumenstrauß als Entschuldigung bei einer Kundenreklamation. Auch Innenbegrünung sowie Tischschmuck für Konferenzen oder Veranstaltungen gehören dazu. Sogar geschmückte Weihnachtsbäume hat Flegel schon einmal für eine Firma verschickt. „Ein Unternehmen hat sich mit Blumen bei den Partnern für Überstunden bedankt. Das fand ich eine richtig gute Idee“, berichtet der Florist von einer weiteren kreativen Einsatzmöglichkeit eines Blumenstraußes.

Als jüngstes Standbein hat Carsten Flegel nun 2014 einen Internet-Blumenshop aufgebaut, der nur für Gewerbekunden zugänglich ist. Diese können unter einer großen Auswahl an Sträußen und Gestecken wählen, die auf Wunsch sofort zugestellt werden. „In Ludwigshafen können wir innerhalb einer Stunde ausliefern“, sagt der Fleurop-Firmenkundenberater. Gerne geht er auf individuelle Wünsche von Unternehmen ein. Diese nutzen den unkomplizierten Service gern. Ein Mausklick genügt und ein farbenfroher Strauß ist bestellt. Bezahlt wird auf Rechnung. Einige Firmen haben sich von Carsten Flegel sogar eigene Sträuße kreieren lassen. „Mit den Unternehmensfarben oder den Symbolen aus dem

Logo“, erläutert der kreative Florist und ergänzt: „Wir setzen das, was die Firmen machen, in Blumensprache um“. Corporate Identity also auch in der Hand und auf dem Tisch dank der Blumensträuße mit hohem Wiedererkennungswert.

Flegels Idee zeigt Erfolg – den Großteil seiner Aufträge erhält er mittlerweile über Fleurop und den Web-Shop. „Der Anteil der Privatkunden wird weniger und wird noch weniger werden“, prognostiziert er. Auf diese Entwicklung hat Carsten Flegel bereits reagiert, indem er seit dem vergangenen Jahr nur noch nachmittags geöffnet hat und sich vormittags mit seinen drei Mitarbeitern ausschließlich um den Lieferservice kümmert. Ehrensache, dass seine Blumen immer absolut frisch sind. Denn auch die bestellt Carsten Flegel online, direkt in Holland, und bekommt sie täglich geliefert, damit er schnell auf Aufträge reagieren kann.

Auszubildende hat er momentan keine, aber immer wieder beschäftigt er Praktikanten. Und besonders viel Spaß machen ihm soziale Aktionen wie Erdbeerpflanzaktionen im Kindergarten. Außerdem ist er noch im Vorstand der Genossenschaft der Friedhofsgärtner und Mitglied im Landesverband Gartenbau. Seinen Umsatz beziffert der 49-Jährige mit 320.000 Euro. Die größte Investition sei in der letzten Zeit der Webshop gewesen, berichtet er, denn so etwas gebe es noch nicht von der Stange. (rad)

 www.blumen-flegel.de

Zehnmal dünner als ein Haar

robeko – Rolf Schäfer

Beschichtungskomponenten

Ob auf Brillengläsern, Bohrern oder Smartphones – überall werden Beschichtungen gebraucht, die häufig unter Vakuumbedingungen aufgebracht werden. Das Münchweilerer Unternehmen Rolf Schäfer Beschichtungskomponenten, kurz robeko, ist Hersteller und Händler von Prozesskomponenten und Materialien für die Vakuumbeschichtung.

Es ist eine hauchdünne Materie, mit der sich Rolf Schäfer und seine sechs Mitarbeiter – darunter vier Diplom-Physiker und Diplom-Ingenieure – beschäftigen: „Wir sprechen von Schichten im Bereich von einem Nanometer bis maximal 1 µm, also einem Mikrometer, das ist ein Millionstel Meter“, sagt der Firmeninhaber. „Die maximale Dicke, mit der wir uns beschäftigen, ist zehnmal dünner als menschliches Haar“, verdeutlicht er.

Solche Beschichtungen begegnen uns überall im Alltag, angefangen von Zierleisten, Einspritzdüsen, Scheinwerferreflektoren und Kühlergrills von Autos über Smartphones bis hin zu Wärmeschutz-Verglasungen und Sonnenkollektoren. „Die Beschichtungen ermöglichen völlig neue Produkteigenschaften oder machen die Produkte haltbarer“, erläutert Rolf Schäfer. Wie zum Beispiel bei mit Titanitrid beschichteten Bohrern und Fräswerkzeugen. Dort verringert die Beschichtung den Verschleiß und erhöht damit die Lebensdauer der Werkzeuge.

Sehr oft werden die Beschichtungen unter Vakuum aufgebracht, da nur so die absolute Reinheit der Schicht garantiert ist. Und genau auf diese Vakuumdünnschichttechnik hat sich das Unternehmen

aus Münchweiler spezialisiert. Eine echte Querschnittstechnologie also, die jeder verwendet und ohne die viele Dinge nicht möglich wären. „Teilweise ersetzt die Vakuumdünnschichttechnik auch die Galvanik“, nennt Schäfer eine weitere Anwendungsmöglichkeit.

Trotzdem ist diese Technologie eine Nische, allerdings eine sehr innovative. Robeko ist nach eigenen Angaben in einem großen Umkreis der einzige Anbieter. Das Unternehmen steht auf zwei Standbeinen: Zum einen liefert robeko als Händler verschiedene Komponenten für die Dünnschichttechnik an Hersteller und Betreiber von Vakuumbeschichtungsanlagen in Deutschland, die er aus den USA und Großbritannien importiert. Auch die Werkstoffe, mit denen beschichtet wird, können die Kunden über ihn beziehen.

Daneben ist die Entwicklung das zweite Standbein des Unternehmens, das immer mehr Raum einnimmt. Kunden lassen sich von dem Spezialisten Schichten entwickeln, die speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. „Wir haben beispielsweise kratzfeste transparente Schichten für Uhrengläser und Displays entwickelt, die sich sowohl auf Kunststoff als auch auf Glas aufbringen lassen“, nennt Schäfer ein Beispiel. Spezialisiert hat sich robeko dabei auf das Sputtern, so der Fachbegriff, der vom Englischen „to sputter“, zerstäuben, kommt und auch als Kathodenzerstäubung bekannt ist. „Dabei wird das Material zerstäubt, bildet im Vakuum eine Wolke und kondensiert auf dem Substrat, das ich beschichten will“, erklärt Schäfer das Verfahren, mit dem eine „Unzahl von Materialien“ aufgebracht werden könne. Nämlich einfach alles, was als metallischer oder keramischer Festkörper vorliege. „Zink, Kupfer, Chrom, quasi das gesamte Periodensystem“, erläutert er. Aktuell beteiligt sich das innovative Unternehmen unter anderem mit einem Fraunhofer-In-

stitut an einem Forschungsprojekt, bei dem es um Filter für 3-D-Brillen geht, die aus gebogenem Kunststoff hergestellt werden sollen – eine absolute Neuheit, wie Schäfer erklärt.

„Vom reinen Händler zu mehr Nachhaltigkeit“, so beschreibt Rolf Schäfer den Weg seines Unternehmens, das der Diplom-Physiker 2002 als Einzelunternehmen gründete. 2007 bezog robeko die Fertigungshalle mit Lager in Mehlingen und 2009 erfolgte die erste Investition in Maschinen. Heute stehen in der Halle drei Beschichtungsanlagen, darunter eine „neue“ Maschine, die Schäfer erst kürzlich erworben hat. Die Anlage, in der Kunststoffteile beschichtet werden, ist vermutlich über 50 Jahre alt und Rolf Schäfer hat sie vor dem Verschrotten gerettet. 150.000 Euro kosteten ihn der Erwerb und Umbau der Maschine für seine Zwecke.

Seinen Umsatz beziffert er mit etwa vier Millionen Euro im Jahr und für die Zukunft erwartet er weiter steigende Umsatzzahlen. Daher plant Schäfer, einen neuen Mitarbeiter einzustellen. Auch die zunächst nur gemietete Halle hat der Unternehmer inzwischen gekauft. In den nächsten zwei Jahren soll sie erweitert werden. Vom 29. September bis 1. Oktober lädt robeko bereits zum zweiten Mal zu einer Hausmesse und Tag der offenen Tür ein, um seine Produkte und Entwicklungen zu präsentieren. Denn gerne möchte der Inhaber Geschäftspartner in der Nähe gewinnen, sei es, um neue Schichten zu entwickeln oder um Lohnbeschichtungen durchzuführen. (rad)



www.robeko.de

Kochen ist Leidenschaft

Kinder an die Töpfe



Gemüse und Kartoffeln kleinschnippeln: Die Pfälzer Miniköche wissen, dass gute Zuarbeit in der Küche die halbe Miete ist.

Der demografische Wandel krepelt den Arbeitsmarkt kräftig um. Doch die Engpässe, die bestimmte Branchen bei Fachkräften bereits heute beklagen, lassen sich noch nicht ausschließlich auf den Geburtenrückgang zurückführen, erklären Arbeitsforscher. Ein Berufszweig, den der Fachkräftemangel besonders trifft, ist die deutsche Gastronomie: Ihr geht der Köchenschwund aus – und das trotz stets präsenter „Koch-Rockstars“ im Fernsehen. Unattraktive Arbeitszeiten, viel Stress: 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 Trend.

Pfälzer Salatvariationen mit sautierten Pfifferlingen, gerolltes Cordon Bleu mit karamellisierten Karotten und Rosmarin-Kartoffeln, Dessert rund um den Weinbergspfirsich – was sich anhört wie eine Menüfolge vom Gourmetkoch, haben Kinder zwischen zehn und zwölf Jahren zubereitet; unter Anleitung angehender Absolventen der Edenkobener Hotelfachschule. Die 15 Schülerinnen und Schüler sind nach diesem festlichen Mahl, das zugleich ihre praktische Abschlussprüfung darstellt, frischgebackene Absolventen des zweijährigen Projekts Europa Miniköche SÜW. Das Ziel: Ernährungswissen und Kernkompetenzen der Gastronomie vermitteln.

Annabel, Marie, Pascal, Adrian, Nina und ihre zehn Mitstreiter sind schon ganz gespannt, denn heute erhalten sie ihr Zertifikat von der IHK Pfalz. Damit sind die zehn- bis zwölfjährigen Schüler ganz offiziell Europa Miniköche. Einmal Theorie und einmal Praxis – zwei Jahre lang hieß es für die 15 angehenden Pfälzer Miniköche im 14-Tage-Rhythmus für zwei Stunden aufgemerkt: Zum Besuch auf dem Bauernhof und beim Winzer, zum Unterricht über Nährwerte und regionale Rezepte bei Ernährungs- und Gesundheitsberaterin Andrea Langhauser sowie zum kreativen Serviettenfalten, Cocktails mixen und Kochen in der Großküche etc. Gefragt, ob sie sich nach diesen zwei Projektjahren eine Ausbildung in der Gas-

tronomie und Hotellerie vorstellen können, antworten einige ganz spontan mit „Ja“, ein paar mit einem wohlüberlegten „Vielleicht“. Möglich gemacht hat das Projekt „Europa Miniköche SÜW“ in der dritten Auflage Thomas Langhauser, Inhaber des Klimahotels Gutshof Ziegelhütte in Edenkoben und seit sechs Jahren Gastgeber für Miniköche. „Unser Ansatz ist in erster Linie, den Kindern Nahrungsmittel von der Scholle bis auf den Teller nahezubringen“, so der Hotelchef. „Deshalb arbeiten wir mit Erzeugern in der Region zusammen, die uns gerne ihre Türen öffnen. Das Reinschnuppern in den Beruf ist ein schöner Nebeneffekt des Projekts Miniköche.“ Und Ernährungsfachfrau Andrea Langhauser ergänzt: „Wir haben uns hier in der Ziegelhütte der Nachhaltigkeit verschrieben, und das Miniköche-Projekt hat sehr viel mit Nachhaltigkeit zu tun: Kindern Fertigkeiten zu vermitteln, die sie in der Praxis umsetzen können und die ihnen Orientierung – privat wie beruflich – geben, das macht uns viel Freude, auch weil die Kinder so engagiert mitarbeiten.“ Die Ernährungsexpertin weiß außerdem, dass die Kinder ihr erlerntes Ernährungswissen in die Familien tragen und damit auch in ihrem Umfeld mehr Bewusstsein für gesunde, frische und regionale Lebensmittel schaffen.

Engagierte Gastronomen

Unterstützt wird das Ehepaar Langhauser in Sachen Miniköche von Absolventen der Hotelfachschule in Edenkoben: zweijährig ausgebildete Hotel- und Restaurantfachleute sowie Köche, die nach zwei Gesellenjahren einen Betriebswirt im Hotelfach anstre-

EUROPAS MINIKÖCHE

Engagierte Gastronomen gründen eine Regionalgruppe „Europa Miniköche“ und öffnen rund 24 Kindern zwei Jahre lang ihre Küchen und Gasträume. Die Kinder im Alter von zehn und elf Jahren werden mit dem gesamten Ernährungskreislauf vertraut gemacht und erlernen im Laufe der monatlichen Treffen die Kernkompetenzen eines modernen Gastronomiebetriebs. Unterstützung kommt von weiteren Fachleuten, Betrieben und Produzenten aus der Branche.

Die gemeinnützige Organisation „Europa Miniköche“ wurde 1989 von Jürgen Mädger gegründet mit dem Ziel, das Ernährungsverhalten von Kindern und Familien nachhaltig zu verändern. Heute gibt es rund 50 Regionalgruppen in ganz Deutschland und dem angrenzenden Ausland, Rheinland-Pfalz ist ab diesem Herbst mit zehn Gruppen beteiligt, die meisten davon in der Pfalz. Interessierte Kinder bewerben sich schriftlich, die Eltern leisten einen Organisationsbeitrag von 150 Euro. Alle anderen Kosten werden von Sponsoren, Schirmherren und den Gastronomiebetrieben übernommen. Details zum Programm finden sich unter www.minikoeche.de

ben. „Solch ein Beispiel direkt vor Augen, sehen die Kinder, welche beruflichen Wege man später gehen kann“, weiß Thomas Langhauser aus Erfahrung. Sponsoren und Unterstützer fürs Projekt zu finden, fällt dem aktiven Gastronomen leicht: „Es bringt für alle nur Vorteile. Und wenn jemand die Miniköche in ihrer stilechten Kochuniform sieht, öffnen sich spontan die Herzen.“ So fließen Lebensmittelspenden, Einladungen und spezielles Fachwissen, beispielsweise über den Bioanbau, fast ganz von selbst.

IHK-Ausbildungsexperte Hermann Scharwitz betreute die schriftliche Abschlussprüfung der Miniköche, die sich selbst für Erwachsene anspruchsvoll liest: Da wird etwa nach dem Aufbau der Ernährungspyramide gefragt oder nach positiven Eigenschaften bestimmter Lebensmittel. Alle 15 haben mit Bravour bestanden. „Trotz der Prüfung fürs IHK-Zertifikat steht bei den Miniköchen die spielerische Freude im Vordergrund“, so Scharwitz. „Denn wer bei den Miniköchen Spaß hatte, kann sich auch mit 17 oder 18 Jahren eine Ausbildung in der Küche oder im Hotel vorstellen.“ Für den IHK-Fachmann sind die Miniköche ein gutes Beispiel für die Vermittlung von Ernährungswissen und gelungene Berufsorientierung: „Die sollte in der 5. und 6. Klasse einsetzen und den Kindern mit Freude und Spaß Wissen vermitteln sowie die Möglichkeit geben, in die reale Arbeitswelt, zum Beispiel das Hotel- und Gaststättengewerbe, zwanglos hinein zu schnuppern.“

Pionierarbeit hat sich gelohnt

Nachdem es in der Pfalz nur zwei Regionalgruppen der Europa Miniköche – Südliche Weinstraße im Süden und Eifel im Norden – gab, starten jetzt acht neue Gruppen in ganz Rheinland-Pfalz: „Die meisten der dann insgesamt zehn rheinland-pfälzischen Re-



Haben die dritte Generation Miniköche SÜW zwei Jahre lang mit Rat und Tat begleitet (v.l.): IHK-Pfalz-Prüfer Hermann Scharwitz, Thomas Langhauser, Initiator der Regionalgruppe SÜW Miniköche und Hotelchef der Ziegelhütte, und Andrea Langhauser, Ernährungsberaterin

gionalgruppen finden sich übrigens hier in der Pfalz. Das war unsere Pionierarbeit, die sich jetzt auszahlt.“ Thomas Langhauser freut außerdem besonders, dass Kinder immer wieder bereit sind, ihre freie Zeit neben Schule, Hobby und Freunden zu investieren und zwei Jahre durchzuhalten. „Die Erfahrung, die sie mit 10, 11 Jahren machen, wirkt meist sehr lange nach.“ Er hat festgestellt, dass von den Kindern, die einmal Miniköche waren, ein höherer Prozentsatz eine Ausbildung in der Hoga-Branche beginnt als unter Gleichaltrigen üblich. Ein positiver Effekt, der in anderen Berufszweigen durchaus Schule machen könnte. *Marion Raschka*

Mit 55 nochmal die Schulbank drücken

„Ich weiß, dass es eine harte Zeit wird“

Stephan Dury, ein in Stuttgart und Freiburg klassisch ausgebildeter Flötist, dachte sich zunächst, dass ein zweites berufliches Standbein neben dem Musikunterricht nicht schaden könne.



„Man muss Ziele haben, aber die können sich jederzeit verändern“: Stephan Dury will's nochmal wissen und startet jetzt mit 55 Jahren eine Ausbildung zum Koch.

Mit mehreren Köchen gut bekannt, suchte er zunächst nach einer Stellung als Küchenhilfe. Der Zufall führte ihn nach Frankweiler ins Restaurant Robichon, wo er seit anderthalb Jahre als Spülhilfe arbeitet. In dieser Zeit wurde ihm zum einen klar, dass die Arbeit in einer Küche kaum ein Halbtagsjob sein kann, und zum anderen, dass ihm der Beruf des Kochs liegen könnte, aber unbedingt von der Pike auf erlernt werden müsse. Im September fällt der Startschuss für Stephan Durys Ausbildung zum Koch, Berufsschule in Edenkoben inklusive. Marion Raschka hat ihn zu seinen Aussichten zu Ausbildungsbeginn befragt und will ihn durch seine zweijährige Ausbildung begleiten.

Was erwarten Sie von Ihrer Zweitausbildung zum Koch?

Dury: Ich hatte lange Zeit, diese Küche zu beobachten und weiß genau, was auf mich zukommt. Ich freue mich nicht auf alles, was mich erwartet. Verzichten könnte ich auf die ausgedehnte Arbeitszeit, das sind verdammt lange Tage, aber das ist nun mal Gastronomie. Trotzdem freue ich mich sehr auf die Ausbildung an sich. Ich kann mir keinen besseren Ort vorstellen, um zu lernen, als das Restaurant Robichon. Chefkoch Bruno Robichon bringt sowohl Fantasie als auch Leidenschaft für seinen Beruf mit und strahlt diese Freude auch aus. Ich schätze seine ehrliche, gute Küche ohne Schnickschnack. Nicht nur, weil ich gerne gut esse und koche, ist für mich der Beruf des Kochs sehr wichtig. Er hat zu tun

mit dem Respekt vor der Natur und bereitet den Menschen viel Freude, wenn er richtig ausgeübt wird.

Wissen Sie schon, was in der Berufsschule auf Sie zukommt?

Dury: Den Lehrplan kenne ich im Großen und Ganzen. Ich unterschätze diese Aufgabe nicht, aber Angst habe ich auch nicht. Die Theorie gehört zu jedem Beruf mit dazu und muss ja nicht nur langweilig sein. Wir Lehrlinge sind in der einen Woche von Montag bis Donnerstag in der Schule und Freitag, Samstag, Sonntag im Restaurant. In der anderen Woche arbeiten wir von Mittwoch bis Sonntag in der Küche. Zeitversetzt wechsele ich mich mit den anderen beiden Auszubildenden im Restaurant Robichon ab, die jetzt ins dritte Lehrjahr kommen. Mit Jugendlichen habe ich ja durch den Musikunterricht und durch meinen Sohn schon mein Leben lang zu tun. Nun drücke ich mit ihnen die Schulbank, das wird sicher interessant!

In die praktische Arbeit haben Sie ja schon hinein geschnuppert, mit welchen Eindrücken?

Dury: Bei uns in der Küche wird alles selbst gemacht und frisch zubereitet, genau das möchte ich lernen. Fertigprodukte sind auch in meiner privaten Küche absolut tabu. Deshalb ist die Vorbereitung aufwändig, alle Zutaten werden vor dem eigentlichen Kochen vorbereitet, geschält, kleingeschnitten, Saucen gekocht, etc., der Chef steht am Herd, kümmert sich um Fleisch und Saucen und hat alles im Griff. In dieser Küche sind wir Auszubildenden nicht nur Handlanger, die ausschließlich für das Portionieren und Anrichten von Gemüse und Desserts zuständig sind, wir bereiten auch zu, natürlich unter der strengen Kontrolle und Anleitung des Meisters. Auch das reizt mich an dieser Ausbildungsstätte, die sicher anspruchsvoller und arbeitsintensiver ist als manch andere. Klar, sobald Bestellungen reinkommen, wird es in jeder Küche hektisch, das muss man nicht mögen, aber damit klarkommen. Bisher war ich in meinem Leben belastbar und hoffe, dass das auch so bleibt.

Ganz praktisch gefragt, bei einer Ausbildungsvergütung von bis zu 600 Euro im ersten Ausbildungsjahr, die auf Schulabgänger aus-

gelegt ist: Wie können Sie sich die Kochausbildung finanziell leisten? Und: Wie reagiert Ihre Umwelt auf Ihr Vorhaben?

Dury: Rund 600 Euro? Schön wär's. Aber zum einen hat mich mein ganzes Leben daran gewöhnt, mit wenig Geld auszukommen, zum anderen werde ich meinen Beruf als klassischer Flötist und Lehrer nicht komplett aufgeben, ich bin nach wie vor leidenschaftlicher Musiker. In welchem Umfang ich das beibehalten kann, wird sich zeigen. Ersparnisse werden schon herhalten müssen. Die meisten meiner Bekannten finden es gut, dass ich quasi nochmal von vorne anfangen und nicht das ganze Leben das Gleiche mache.

Welche beruflichen Ziele streben Sie nach Ihrer Ausbildung an?

Dury: Mich reizt an diesem Beruf vor allem das Handgemachte, die Manufaktur. Ich werde mit Sicherheit nicht in einer Küche arbeiten, in der nur Tüten aufgerissen werden, auch wenn das natürlich viel einfacher ist. Ich möchte auch nicht in einem Laden arbeiten, in dem täglich 200 Gäste abgefertigt werden. Mir schwebt eher ein kleines Haus vor, wo ich alles frisch zubereiten kann. Und ich möchte nicht alleine in der Küche stehen, sondern mit ein, zwei Kollegen Freude und Leid teilen. Aber wohin mich mein Weg führen wird... Wie sagt der Volksmund so treffend: Wenn du Gott zum Lachen bringen willst, schmiede Pläne.

RESTAURANT ROBICHON

Seit 1984 betreiben Hanne und Bruno Robichon das kleine Gourmetrestaurant in Frankweiler. An elf Tischen können rund 40 Gäste mit Menüs aus der französischen Heimat des Chefkochs bewirtet werden. Klassische Gerichte mit Meeresfrüchten aus der Bretagne oder Boeuf Bourguignon stehen ebenso auf der Speisekarte wie neue Kreationen oder ein preiswertes P'tit Bichon Mittagsmenu. Eingekauft wird nach Möglichkeit in der näheren Umgebung. Für den Service zeichnen Hanne Robichon und ihre Tochter verantwortlich.
www.restaurant-robichon.de

Unbekanntere Ausbildungsberufe

Der Packmitteltechnologe

Packmitteltechnologe? Nie gehört? Diesen Beruf gibt es seit 2011; vorher hieß er Verpackungsmittelmechaniker. Und was macht der Packmitteltechnologe? Verpackungen, Faltschachteln, Tüten oder Beutel, die das Produkt schützen und gleichzeitig bewerben – sie gilt es zu gestalten und zu fertigen.

Zunächst muss am Computer die Kundenvorgabe beziehungsweise die Idee mittels CAD umgesetzt werden. Anschließend wird ein Muster angefertigt, möglicherweise auch von Hand. Es entstehen Werkzeuge, um die Kartons auszustanzten und ein hochwertiger Druckbogen für die spätere Verpackung. Beim Kaschieren wird der Karton mit dem bedruckten Papier zusammengeführt und verklebt. Auch Prägen, Falten, Beschichten und Etikettieren sind maschinelle Fertigungsschritte. Die aufwändigen Maschinen müssen für den Auftrag vorbereitet und eingestellt werden, die Fertigung überwacht und kontrolliert werden; schließlich müssen

auch Wartungs- und kleine Reparaturarbeiten durchgeführt werden.

Anwendungsbeispiel Displays

Eine Besonderheit sind hochwertige Displays, also Präsentationsstände für die Produkte aus bedruckter Kartonage, zu finden überall im Einzelhandel. Höchste Qualitätsanforderungen sind zu erfüllen, etwa bei Kosmetikartikeln. Auch Materialien wie Aluminium und Kunststoff kommen bei der Herstellung von Displays zum Einsatz.

Nun hat die IHK Pfalz zum ersten Mal diesen Beruf geprüft. Bei der praktischen Abschlussprüfung hat der Prüfling in sieben Stunden eine Arbeitsaufgabe mit einem situativen Fachgespräch zu meistern. Bei der schriftlichen Prüfung sind Aufgaben zur Auf-



Zwei Auszubildende beim Konfigurieren und Bedienen einer Maschine

tragsvorbereitung, Managementsystemen sowie zur Wirtschafts- und Sozialkunde zu lösen.

Lange Tradition bei Smurfit Kappa

Elias Gharbi hat seine Ausbildung zum Packmitteltechnologien bei der Smurfit Kappa GmbH im Werk Germersheim gemacht. Hier arbeiten rund 160 Mitarbeiter von weltweit 43.000; ausgebildet wird seit der Gründung vor über 40 Jahren. Der Standort Germersheim ist spezialisiert auf den Bereich Schwerwellpappe und beliefert hauptsächlich die Automobilindustrie, aber auch Kunden wie BASF. Gharbi ist nach wie vor begeistert von seinem Beruf: „Die Ausbildung ist sehr abwechslungsreich, und auch hinter-

her ist man in verschiedenen Abteilungen einsetzbar, zum Beispiel in der Produktion, im Außendienst oder in der Entwicklung.“ Zu den Voraussetzungen meint er: „Man sollte auf jeden Fall kreativ sein und auch handwerklich geschickt; außerdem ist räumliches Vorstellungsvermögen wichtig.“

Durch Wahlqualifikationen können die Unternehmen die dreijährige Ausbildung nach ihren Bedürfnissen anpassen. Die Berufsaussichten für Packmitteltechnologien und -technologien sind sehr gut. Schließlich wird es auch zukünftig Verpackungen und Packmittel aller Art am Markt geben. So haben alle 14 neuen Packmitteltechnologien der diesjährigen Abschlussprüfung nicht nur erfolgreich ihre Ausbildung beendet, sondern ohne Ausnahme gleich einen Arbeitsvertrag erhalten; die meisten in ihrem Ausbildungsbetrieb.

Beste Zukunftschancen

Dies ist auch Tina Haser, der Ausbilderin von Elias Gharbi bei Smurfit Kappa, ein wichtiges Anliegen: „Wir bilden nicht nur aus, sondern wir übernehmen auch unsere Auszubildenden. Und wir fördern die Weiterbildung. So haben bei uns schon einige junge Leute ihren Techniker, Industriemeister oder auch ein Studium zum Bachelor of Engineering, Fachrichtung Verpackung, draufgesattelt.“

Haser betont, dass der Beruf sich ständig weiterentwickelt, da zum Beispiel die Maschinen zunehmend elektrisch und nicht mehr rein mechanisch arbeiten und auch immer spezialisierter werden. Daher seien gute Kenntnisse von Mathematik und Physik für einen Packmitteltechnologien wichtig. Bleibt festzuhalten: ein überaus interessanter, vielfältiger und anspruchsvoller Beruf mit Zukunft. Das bestätigt auch Elias Gharbi: „Ich wüsste keinen Beruf, den ich lieber erlernt hätte.“

Volker Munser / red

schmuck und Trauerschmuck. Aber auch ganze Objekte bis hin zur Raumgestaltung konnten bestaunt werden.

Unterstützt wurde die Veranstaltung von den Ausbildern der Betriebe, von der IHK Pfalz sowie von den Fachlehrerinnen Beate Gulba und Anette Kienle, die das Projekt federführend begleitet und organisiert hatten.



Beim „Tag der Floristen“ wurde die Vielfalt des Berufs durch die Fertigung von Sträußen, Kränzen oder auch Brautschmuck vorgeführt.

Tag der Floristen

Wenn es grünt und blüht

Die praktische Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Florist/-in fand für den Sommer 2015 in einem besonderen Ambiente statt: Die zehn Prüflinge bewiesen ihr Können bei der Landesgartenschau (LGS) in Landau. Prüfungsbeste im Gesamtergebnis wurde Sandra Hemmerich vom Blumenhaus Karl-Ludwig König in Römerberg. Über das Ergebnis als Prüfungsbeste in der praktischen Prüfung konnte sich Naomi Voss vom Blumenhaus Gaab in Landau freuen.

Auch beim darauf folgenden „Tag der Floristen“ stand der grüne Ausbildungsberuf auf dem Gelände der LGS im Fokus. Die Veranstaltung ist eine gemeinsame Initiative der Berufsbildenden Schule Technik 2, Ludwigshafen, der IHK Pfalz sowie einigen Ausbildungsbetrieben aus der Pfalz. Darunter waren das Blumenfachgeschäft Schönmann, Ludwigshafen, Blumen Gaab, Landau, Blumenhaus König, Römerberg, Blumenhaus Baro, Frankenthal, Blumenkunst Becker, Hauenstein, und Casa Verde, Eisenberg. Ziel des „Tag der Floristen“ war es, den Besuchern der LGS das große Spektrum des Ausbildungsberufs Florist/-in zu veranschaulichen. Auszubildende aus den genannten Betrieben demonstrierten über den ganzen Tag die Herstellung von Tischschmuck, Hochzeits-

Azubi gesucht?

Jetzt Stellen melden!

Das neue Ausbildungsjahr steht vor der Tür und Sie haben Ihre Ausbildungsplätze noch nicht besetzt? Dann nutzen Sie die Chance! Bitte melden Sie Ihre noch offenen Ausbildungsplätze auch bei den Arbeitsagenturen!

Unsere IHK-Lehrstellenbörse www.ihk-lehrstellenboerse.de bietet Ihnen ein professionelles Online-Angebot, um Sie bei der Azubi-Suche zu unterstützen. Sie erhöhen Ihre Chancen auf einen passenden Azubi aber beträchtlich, wenn Sie Ihre offenen Ausbildungsplätze auch Ihrer Arbeitsagentur melden und einen Vermittlungsauftrag erteilen. Das geht ganz einfach:

Persönlich, per Post oder Mail

Ihre offenen Ausbildungsstellen melden Sie in einem persönlichen Gespräch Ihrem Ansprechpartner in Ihrer regionalen Agentur für Arbeit. Selbstverständlich können Sie Ihre Ausbildungsstellenangebote Ihrem Arbeitgeber-Service auch per Mail oder Post zukommen lassen. Die Adressen finden Sie im Internet unter: www.arbeitsagentur.de -> Dienststellen vor Ort.

Telefonisch

Rufen Sie die Agentur für Arbeit gebührenfrei unter 0800 4555520 an und melden Sie Ihre freien Ausbildungsstellen. Sie erreichen Ihren regionalen Arbeitgeber-Service von Montag bis Freitag jeweils von 8 bis 18 Uhr.

Online

Am schnellsten und einfachsten geht's aber online unter www.arbeitsagentur.de.

Selbst wenn sich nicht auf Anhieb Ihre Wunschkandidaten melden: Es gibt vielfältige Angebote, um Sie und schwächere Jugendliche bei der Ausbildung zu unterstützen, zum Beispiel die ausbildungsbegleitenden Hilfen und das neue Instrument der Assistierten Ausbildung. Die Arbeitsagenturen arbeiten außerdem stetig an der Verbesserung ihres Services.

Mit Ihrer Stellenmeldung helfen Sie außerdem, ein wichtiges Ziel der neuen Allianz für Aus- und Weiterbildung zu erreichen. In der Vereinbarung hat die Wirtschaft zugesagt, in diesem Jahr die Zahl der bei der Bundesagentur gemeldeten Stellen um 20.000 zu erhöhen, um so die Chancen von Betrieben und Jugendlichen zu verbessern. *Markus Kiss und Ulrike Friedrich, DIHK*

Registrieren

Per Klick auf JOBBÖRSE für Arbeitgeber. Ihre Neuanmeldung dauert nur rund fünf Minuten.

Sie können Ihre Ausbildungsstellen selbst in der JOBBörse einstellen. Wenn Sie einen freien Ausbildungsplatz melden wollen und lediglich die Pflichtangaben machen, dauert dies rund 15 Minuten. Klicken Sie hierzu auf „Personalbedarf melden“. Je genauer Sie Ihr Lehrstellenangebot beschreiben, desto besser werden Ihre Chancen einen passenden Auszubildenden zu finden. Sie können Ihr Lehrstellenangebot so genau beschreiben, wie Sie es wünschen: die Stelle, den Bewerber, das Bewerbungsverfahren, die gewünschte Mobilität des Bewerbers etc.

The screenshot shows the 'Ihr Stellenangebot an die Agentur für Arbeit melden' page. It includes sections for 'Angaben zum Stellenangebot' (with sub-sections for 'Art des Stellenangebots', 'Titel des Stellenangebots', 'Stellenbeschreibung', and 'Anforderungen an den Bewerber'), 'Angaben zum Unternehmen', and 'Angaben zum Tätigkeitsfeld'. There are checkboxes for 'Inhaberschaft' and 'Ausbildungsstelle'.

Azubi-Suche mit Vermittlungsauftrag

Wir raten Ihnen, Ihr Ausbildungsangebot mit einem Vermittlungsauftrag zu versehen. Dabei sagen Sie, welche Anforderungen ein passender Auszubildender erfüllen muss, und die Arbeitsagentur unterbreitet Ihnen passende Vorschläge. Damit erhöht sich Ihre Chance, den passenden Auszubildenden zu finden!

Alle Dienste der Arbeitsagenturen sind übrigens kostenlos.

The screenshot shows the 'Ihr Stellenangebot - Übersicht' page. It displays the job title, location, and other details. A prominent message states: 'Da Sie sich nicht registriert haben, können Sie Ihr Stellenangebot nicht mehr veröffentlichen. Um auch Interessierten geben Sie Hilfe bei der Azubi-Suche zu leisten, registrieren Sie sich bitte bei der Bundesagentur für Arbeit.' Below this, there is a section for 'Vermittlung durch die Bundesagentur für Arbeit' and a search bar for 'Bewerberprofile der Stelle'.

Herausgeber: © DIHK | Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.
Breite Straße 29 | 10178 Berlin-Mitte | www.dihk.de

Big Business with GIs

Nicht schwer, wenn man ein paar Regeln beachtet

Die Ramstein Air Base bei Kaiserslautern ist der größte US-Flughafen und das Hauptquartier der amerikanischen sowie der NATO-Luftstreitkräfte in Europa. Im nahen Landstuhl befindet sich das größte US-Militärkrankenhaus außerhalb der Vereinigten Staaten. Insgesamt leben in der „Military Community“ am Standort Kaiserslautern rund 50.000 US-Amerikaner, dazu noch einige NATO-Angehörige mit ihren Familien.

Wie das IHK-Dienstleistungszentrum Kaiserslautern schätzt, verfügen die Armeeangehörigen und ihre Familien über die beträchtliche Kaufkraft von etwa 1,4 Mrd. Euro pro Jahr. Eine wichtige Rolle spielt dabei der Dollarkurs. Und dieser ist mit aktuell 1,10 Dollar für einen Euro (Stand 18. August 2015) für Amerikaner günstiger als noch vor einiger Zeit.

Auf Amerikaner eingestellt

Eine ganze Reihe von Betrieben vor allem in den Bereichen Einzelhandel und Gastronomie hat sich in der Region Kaiserslautern auf die amerikanischen Kunden eingestellt und erwirtschaftet mit einem besonders auf die Gäste aus Übersee zugeschnittenen Angebot gute Umsätze. Doch könnten Pfälzer Unternehmen noch mehr von der ausländischen Kundschaft profitieren, als sie es bisher tun. Voraussetzung dafür ist, ein paar Besonderheiten zu be-



Infos und Formulare zum Download unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 1270378

achten. „Wichtig ist das Signal, ich spreche englisch und kenne die Regeln für die „Value Added Tax“ (VAT)“, erläutert Michael Schaum, Leiter der IHK-Dienstleistungszentrums in Kaiserslautern. Die VAT-Regelung erlaubt den Amerikanern den Mehrwertsteuer-freien Einkauf in deutschen Geschäften. Dazu muss ein entsprechendes Formular ausgefüllt werden (VAT-Form). „Zusammen mit dem Hinweis, dass im Geschäft eine Verständigung in der Heimatsprache Englisch möglich ist, kann bei direkt aus Amerika kommenden Soldaten die Hemmschwelle vor dem Betreten eines deutschen Ladens beträchtlich gesenkt werden“, weiß Schaum und empfiehlt das Anbringen eines Info-Aufklebers

Diesen Aufkleber können unsere Mitgliedsunternehmen in den Größen 60 x 60 bzw. 130 x 130 mm im Dienstleistungszentrum Kaiserslautern der IHK Pfalz kostenlos anfordern, Tel. 0631 41448-0, info.kl@pfalz.ihk24.de oder im Dienstleistungszentrum Pirmasens, Tel. 06331 523-2610, info.ps@pfalz.ihk24.de

Gerne können Sie dort auch Ihre Kontaktdaten für eine im Herbst geplante Infoveranstaltung zum richtigen Umgang mit der VAT Form melden. Die VAT Form bringen NATO-Truppenangehörige mit ins Unternehmen. Sie dient den Kunden als Legitimation zum mehrwertsteuer-freien Einkauf und als Beleg des Unternehmens gegenüber dem Finanzamt.

an der Tür, den die IHK ihren Mitgliedsunternehmen auf Wunsch gern zur Verfügung stellt.



Die Besitzer des Trophy-Shops Sandra und Jochen Kulbick

DEUTSCH-AMERIKANISCHE STATISTIK

| | |
|--|----------------------------|
| Gesamtzahl der amerikanischen Militärgemeinde einschließlich Familien und Zivilangestellten | 52.611 Personen |
| Deutsche Zivilangestellte | 4.854 |
| In US-Militärwohnungen | rund 10.000 |
| Wohnung in deutschen Gemeinden | rund 24.000 |
| Jährliche Löhne und Gehälter insgesamt | 1,756 Mrd. Dollar |
| Jährliche Ausgaben für Baumaßnahmen, Dienstleistungen und Material 2012 | 488,127 Mio. Dollar |
| Anzahl direkt geschaffener Arbeitsplätze für Deutsche | 4.854 |
| Geschätzte Zahl indirekt geschaffener Arbeitsplätze | 14.110 |
| Löhne und Gehälter, die in den Wirtschaftskreislauf fließen | 1,118 Mrd. Dollar |
| Geschätzter monetärer Wert indirekter Stellen | 728,6 Mio. Dollar |

Quelle: 86th Comptroller Squadron. US-Angaben zum Jahr 2012 für die Region Kaiserslautern

„Das zweite sehr Wichtige ist die Möglichkeit der Bezahlung mit Kreditkarte“, weiß Geschäftsinhaberin Sandra Kulbick, die in ihrem „Trophy-Shop“ in Kaiserslautern-Einsiedlerhof über 90 Prozent ihres Umsatzes mit Amerikanern macht. Neben der Gewohnheit der Kreditkartenzahlung besitzen die US-Soldaten hierzulande keine EC-Karten, und die Bargeldauszahlung am Automaten ist stark begrenzt. „Die amerikanische Kundschaft legt Wert auf hervorragenden Service“, hat Kulbick im Ver-



Souvenirs aus der Pfalz

gleich festgestellt. Besonders betrifft dies auch die Qualität und Schnelligkeit der Gravur-Arbeiten, ohne die kaum eines der angebotenen Wappen, Pokale oder Gläser ihres Sortiments den Laden verlässt. Ganz wichtig im Umgang mit amerikanischen Kunden seien Freundlichkeit und englische Sprache, macht Kulbick deutlich. So ist die Internetseite des „Trophy-Shops“ zweisprachig und auf die amerikanische Kundschaft zugeschnitten.

Werbung auf Englisch

Die Bedeutung der Werbung in englischer Sprache über die eigene Homepage unterstreicht auch Peter Wolz, der mit seiner Firma AutoSicherheitsCenter (ASC) in Kaiserslautern seit Jahren auf amerikanische Kundschaft setzt. Nach großem Werbeaufwand zu Anfang werde er innerhalb der Militärgemeinde inzwischen per Mundpropaganda weiterempfohlen, erzählt er nicht ohne Stolz. „Neben Freundlichkeit und Sprachkenntnissen wird vor allem Flexibilität erwartet“, betont Wolz. So sei er inzwischen daran gewöhnt, auch kurzfristig ungewöhnliche Kundenwünsche zu erfüllen, etwa nach seltenen Reifengrößen. Dass US-Soldaten teilweise nur kurze Zeit hier stationiert seien, führe zu ständigem Wechsel von Fahrzeugen.

Stadtführung für Soldaten nutzen

Die große Fluktuation mit der ständigen Ankunft und Abreise von Soldaten und ihren Familien spielt auch in anderen Bereichen eine Rolle, wie Matthias Pallmann-Heger weiß. Als geschäftsführender Inhaber des traditionsreichen Haushaltswarengeschäfts Pallmann in der Kaiserslauterer Fußgängerzone ist er mit amerikanischen Kunden vertraut. Ein weiterer Grund ist die seit 1998 von der amerikanischen Truppenbetreuung USO angebotene Stadtführung in Kaiserslautern für neu angekommene Soldatenfamilien. Ein Programmpunkt dabei ist der Besuch in einem deutschen Ladengeschäft. „Wir gehören zu einer Gruppe von acht Einzelhandelsgeschäften, die Interesse hatten, sich daran zu beteiligen“, sagt Pallmann-Heger. Der Besuch der amerikanischen Familien sei keine Verkaufsveranstaltung, einen großen Anteil des Umsatzes machten die Amerikaner nicht aus, betont der Geschäftsführer. Vielmehr erkläre er den Neuankömmlingen den Umgang mit den VAT-Formularen und einige deutsche Gepflogenheiten. „Wir tun, was wir können, um mehr Amerikaner in die Innenstadt zu bekommen“, wünscht sich Pallmann-Heger hier noch mehr Initiative der Kaiserslauterer Stadtverwaltung. *Gerhard Bühler*

Unterschätzte Wirtschaftsthemen

Online-Umfrage unter Journalisten

Aus Sicht von Journalistinnen und Journalisten ist die Wirtschaftsberichterstattung in Deutschland nicht zufriedenstellend. Dies sind Ergebnisse einer Online-Umfrage des Ernst-Schneider-Preises der IHKs. An ihr haben 179 Journalisten, unter ihnen auch einige Chefredakteure, teilgenommen.

Die Gründe für die unbefriedigende Berichterstattung sehen die Befragten zum einen bei sich und ihren Kollegen, weil die Relevanz von Wirtschaftsthemen für die gesellschaftliche Entwicklung unterschätzt werde. Außerdem unternähmen sie zu wenig, um Themen verständlich zu vermitteln. Zum anderen verschlechterten sich die Arbeitsbedingungen in den Redaktionen und es fehle an Sendezeiten – gerade im Fernsehen und im Hörfunk. Einig waren sich die Befragten darin, dass in Deutschland Wirtschaftsthemen Kernthemen sind. Diese Ansicht scheint aber nicht von der gesamten Branche geteilt zu werden. Fast zwei Drittel der Befragten sagen, dass Journalisten die Bedeutung von Wirtschaft für die gesellschaftliche Entwicklung unterschätzen.

Die Qualität der Wirtschaftsberichterstattung halten 48 Prozent der Befragten für gut bis sehr gut. Eine Mehrheit (52 Prozent) hält die Berichterstattung hingegen für mittelmäßig bis schlecht. Selbstkritisch beklagt sie eine Tendenz zur Vereinfachung („Das Chlorhuhn ersetzt den sorgsam recherchierten Hintergrundbericht“), eine dominierende Verbraucher- und Nutzwertberichterstattung, einen Trend zur Skandalisierung und ein Denken in

Schubladen („Zu wenig Meinungsvielfalt“, „Wirtschaft wird von weiten Teilen des Journalismus immer noch verteufelt.“) Viele Befragte sagen, dass die Berichterstattung zu sehr auf Dax-Konzerne und auf öffentlichkeitsaffine Unternehmen wie Amazon, Tesla oder Zalando fokussiere, obwohl deren tatsächliche Wirtschaftsleistung in keinem Verhältnis zu ihrer Medienresonanz stehe. Erfolge von Unternehmen würden ausgeblendet, der Mittelstand vernachlässigt.

Dieser verschließe sich aber auch immer häufiger einer Berichterstattung, dadurch fehlten Beispiele. Viele Stimmen beklagen eine Vernachlässigung fundierter Hintergrundberichterstattung. Damit bestätige man sich als „Meinungsverstärker“, bleibe aber Erklärungen und Einordnungen des Geschehens schuldig, teilweise auch wegen mangelnden Fachwissens oder der Auflösung von Fachredaktionen. Und dann werde immer noch zu kompliziert berichtet, gerade wenn es um komplexe Themen gehe. 69 Prozent der Befragten sind insgesamt der Ansicht, dass Journalisten zu wenig unternehmen, um die anspruchsvollen Wirtschaftsthemen zu vermitteln; nur 31 Prozent sind insoweit zufrieden.

Deutliche Kritik üben Journalisten an der Themenstruktur in Fernsehen und Radio. 75 Prozent sind der Ansicht, dass wirtschaftliche Themen im Fernsehen nicht genügend Sendezeit haben, 72 Prozent sehen diesen Mangel im Hörfunk. Anders sieht es im Internet und bei Print aus. Mit Blick auf das Internet sagen 60 Prozent, dass das Angebot dort ausreichend sei, bei Zeitungen und Zeitschriften sind es 75 Prozent.

Christian Knüll/red

„Gib Deinem Leben Wert(e)!“

Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen gewinnen Landespreise

Unter dem Dach ihrer diesjährigen europäischen Konferenz, dem European Multi Twinning (EMT), stellten die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen das Thema „Werte“ ins Zentrum ihrer Arbeit im ersten Halbjahr 2015. Hierfür wurden sie mit den jeweils ersten Landespreisen der Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz ausgezeichnet.

„Wir haben uns angesichts der politischen und wirtschaftlichen Konflikte in Europa überlegt, was wir als junge Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Führungskräfte tun können, um regional wie auch bei unseren europäischen Partnern einen positiven Impuls zu setzen. Umso schöner, wenn dieses Engagement durch den Gewinn der beiden Landespreise auch gewürdigt wird“, freut sich Martin Sloszarek, Vorstand der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen, über die beiden Auszeichnungen. Mit einer Vielzahl an Veranstaltungen wurde das Thema „Werte“ aus mehreren Richtungen inhaltlich diskutiert – im Zentrum stand hierbei häufig die Frage nach der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmern und Führungskräften. „Da die Europäische Union mehr als nur eine Wirtschaftsunion ist, rollten wir das Thema mit unseren europäischen Partnern im Zuge der Konferenz etwas breiter auf“, so Konferenzdirektor Patrick Imgrund. „Die Ergebnisse des ersten halben Jahres und der Konferenz wollen die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen in den kommenden Wochen nutzen, um einen Werteatlas zu erstellen“, so Imgrund.

PAMINA-BUSINESS CLUB



Der deutsch-französische PAMINA-Business Club traf sich im Juli in Landau, um sich ein Bild der wirtschaftlichen Dynamik der Südpfalzmetropole zu machen. Hierbei überzeugten die Wirtschaftsförderer der ADIRA aus Straßburg, der IHK Karlsruhe, der Stadt Karlsruhe, des Eurodistricts Regio PAMINA in Lauterbourg, des Kreises Germersheim, sowie der IHK Pfalz, sich von der Magnetwirkung der Landesgartenschau 2015 persönlich.

Modellregionen für barrierefreien Tourismus

Lemke zeichnet Sieger aus

Wirtschaftsministerin Eveline Lemke hat fünf Regionen als Sieger der ersten Runde des landesweiten Wettbewerbs „Tourismus für Alle“ zur Entwicklung von barrierefreien Modellregionen ausgezeichnet.

Die Sieger-Regionen „Ahrtal“, „Landkreis Bad Dürkheim und Neustadt a.d.W.“, „Pfälzer Bergland“, „Südliche Weinstraße“ und „Vulkaneifel“ wurden durch eine unabhängige Fachjury ermittelt. Insgesamt hatten sich 14 Regionen am Wettbewerb beteiligt.

Die Bewerber sollten sich zu Modellregionen zusammenschließen und touristische Gesamtkonzepte einreichen, die entlang der Servicekette touristische Betriebe und Angebote für den barrierefreien Tourismus erschließen sowie miteinander vernetzen. Alle Wettbewerbsbeiträge wurden anhand von Bewertungskriterien wie beispielsweise Qualitätsanspruch des eingereichten Konzepts im Sinne des barrierefreien „Tourismus für Alle“, Vernetzung und Zusammenarbeit der Akteure, Umsetzungsorientierung, Impulswirkung, Innovationsgrad und Ausgangslage bewertet.

Die Siegerregionen haben nun die Möglichkeit, für ihre Konzepte Fördermittel zu beantragen im Rahmen der EFRE-Förderperiode 2014 bis 2020 für öffentliche touristische Infrastruktur-Vorhaben sowie für Investitionsvorhaben in Beherbergungs-, Gastronomie- und Campingbetrieben. Alle Teilnehmer erhalten zudem ein individuelles fachliches Feedback zu ihrem jeweiligen Wettbewerbsbeitrag.

Im Herbst 2015 wird eine zweite Wettbewerbsrunde eingeläutet, in der die Jury erneut bis zu fünf Siegerregionen bestimmen wird.



Dominik Ketz - Fotografie
Zur Verfügung gestellt von Rheinland-Pfalz Tourismus GmbH

ZUKUNFT DER EUROZONE

Zu ihrer Veranstaltungsreihe „Klartext“ begrüßen die Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen und Heidelberg am Mittwoch, 7. Oktober 2015, im Lindbergh Blue Tower in Mannheim zwei namhafte Politiker zu einem Streitgespräch über die Zukunft der Eurozone: Dr. Gerhard Schick, finanzpolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion von Bündnis 90/Die Grünen, und Prof. Dr. Bernd Lucke, Mitglied des Europäischen Parlaments und Vorsitzender der jüngst gegründeten Partei Allianz für Fortschritt und Aufbruch (ALFA), werden zum Thema „Unser Euro - Mehr als eine Währung?!“ diskutieren.

Weitere Informationen zur Veranstaltung und den Link zur Anmeldung finden Sie unter www.wj-klartext.de

Wirtschaftsförderung

ISB steigert Investitionsvolumen

Die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) hat 2014 insgesamt 3.344 Förderzusagen in Höhe von 3,35 Milliarden Euro an Unternehmen, Kommunen und Privatpersonen in Rheinland-Pfalz erteilt. Damit konnte die ISB das Fördervolumen um 39,6 Prozent im Vergleich zu 2,40 Milliarden Euro im Vorjahr steigern.

Im Bereich der Wirtschaftsförderung stieg das Fördervolumen im Berichtsjahr auf 3,28 Milliarden Euro (im Jahr 2013: 2,33 Mrd. Euro) an – bei einem leichten Rückgang von 2.416 Zusagen (im Vorjahr 3.337). Mit der punktgenauen Förderung von Unternehmen des Mittelstandes und der Kommunen schaffte die ISB nach eigenen Angaben im Bilanzjahr 2014 1.360 Dauerarbeitsplätze und sicherte weitere 17.217.

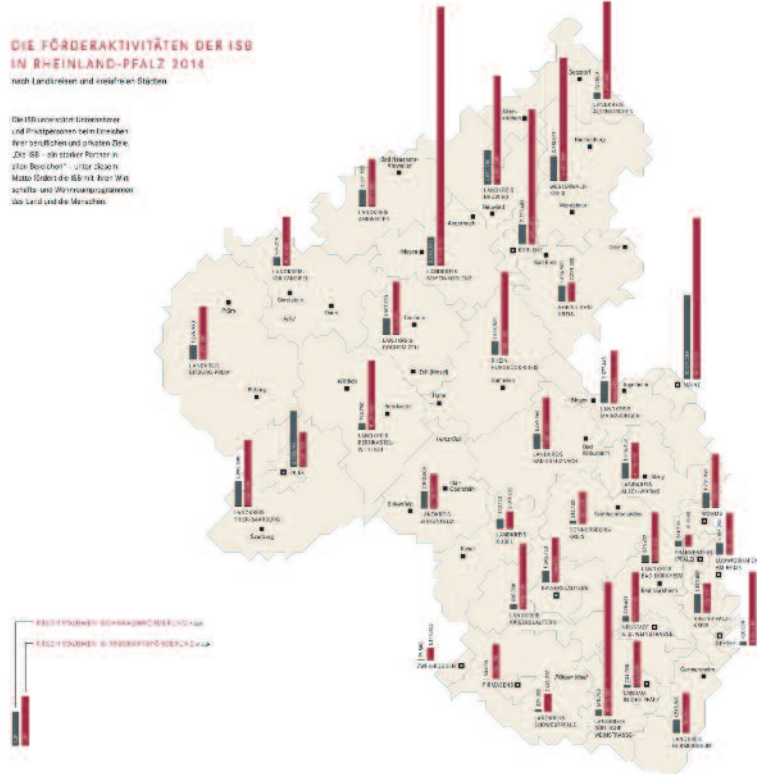
Im Segment der Wohnraumförderung blieb das Fördervolumen annähernd konstant: Mit einer Fördersumme von über 66,9 Millionen Euro schloss die ISB im Jahr 2014 1.183 Verträge ab; im Jahr 2013 bilanzierte die ISB 2.331 Zusagen in Höhe von 69,7 Millionen Euro.

Zugesagt wurden für

- Kaiserslautern: 6,6 Millionen Euro, davon 5,3 Millionen Euro für die Wirtschaftsförderung, etwa 15 Arbeitsplätze neu geschaffen und 226 gesichert. 1,3 Millionen Euro für die soziale Wohnraumförderung

- Pirmasens: 4,1 Millionen Euro für die Wirtschaftsförderung, 52 Arbeitsplätze neu geschaffen und 49 gesichert. Rund 0,03 Millionen Euro für die soziale Wohnraumförderung

- Speyer: 9,1 Millionen Euro, davon 8,7 Millionen Euro für die Wirtschaftsförderung, acht Arbeitsplätze neu geschaffen und 230 gesichert. 0,4 Millionen Euro für die soziale Wohnraumförderung
- Zweibrücken: 1,4 Millionen Euro für die Wirtschaftsförderung, 59 Arbeitsplätze neu geschaffen und 186 gesichert



Realsteuern: Erhöhungswelle setzt sich fort

IHK-Realsteueratlas 2015 veröffentlicht

Die Steuereinnahmen sind weiter auf Rekordniveau. Dennoch erhöhte im 1. Halbjahr 2015 jede sechste Kommune in Rheinland-Pfalz die Hebesätze für Gewerbesteuer und Grundsteuer B. Dies geht aus dem Realsteueratlas 2015 der Arbeitsgemeinschaft der vier rheinland-pfälzischen Industrie- und Handelskammern hervor.

Spitzenreiter unter den 21 größten rheinland-pfälzischen Kommunen ist sowohl bei der Gewerbesteuer als auch der Grundsteuer B nach wie vor die Landeshauptstadt Mainz mit 440 bzw. 480 Prozent.

In der Pfalz führen Zweibrücken und Kandel mit einem Hebesatz von 420 Prozent

das Feld im Bereich der Gewerbesteuer an, dicht gefolgt von Pirmasens (415 Prozent), Frankenthal und Kaiserslautern, die beide 410 Prozent erheben. Ludwigshafen erhöhte nach langjährig vergleichsweise niedrigem Gewerbesteuerhebesatz diesen um 30 Prozentpunkte von 375 auf 405 Prozent.

Bei der Grundsteuer B hat Kaiserslautern durch die im Juni beschlossene, rückwirkende Erhöhung des Hebesatzes um 40 Prozentpunkte auf nunmehr 460 Prozent Landau (430 Prozent) vom Spitzenplatz verdrängt.

Wie die Untersuchung zeigt, fielen die Steuererhöhungen dieses Jahr auf den ersten Blick moderater als im Vorjahr aus.

Jedoch lässt sich bei den 21 größten, rheinland-pfälzischen Kommunen ein überproportionales Maß an Erhöhungen feststellen. So hebt seit 2015 jede dritte der besagten Kommunen höhere Gewerbesteuersätze; bei der Grundsteuer B ist es nahezu gar jede zweite.

Erstmals liegen in dieser Gruppe die durchschnittlichen Hebesätze somit auch über der 400-Prozent-Marke. Konkret: bei 405 Prozent (Gewerbesteuer; 2014: 383 Prozent) bzw. 410 Prozent (Grundsteuer B; 2014: 397 Prozent).

Landesweit liegt der durchschnittliche Gewerbesteuer- bzw. der durchschnittliche Grundsteuer-B-Hebesatz aktuell bei 371 Prozent bzw. 376 Prozent. Im Vorjahr lag

man hier noch bei 368 Prozent bzw. 371 Prozent.

Im Bezirk der IHK Pfalz haben insgesamt 85 der 500 Hebesatzberechtigten Kommunen die Gewerbesteuerhebesätze erhöht. Bei der Grundsteuer B waren es 83. Insbesondere bei der Gewerbesteuer traten hierbei bemerkenswerte regionale Unterschiede auf.


Gerade im Bereich kleinerer pfälzischer Kommunen sind zudem viele Erhöhungen der Hebesätze auch 2015 auf die 2013 von Seiten der Landesregierung beschlossene Anhebung der sogenannten Nivellierungssätze auf 365 Prozentpunkte zurückzuführen. Das Problem hierbei: Bleibt eine Kommune hinter diesem Nivellierungssatz zurück, verliert sie Zuweisungen im interkommunalen Finanzausgleich. Die Anhebung der Nivellierungssätze führt also unweigerlich zu einer Aufwärtsspirale bei den Hebesätzen, möchte man aus dem Finanzausgleich nicht als Verlierer hervorgehen.

Auch ist nach wie vor nicht erkennbar, inwieweit die Erhöhungen Abhilfe bei den strukturellen Haushaltsdefiziten der Kommunen geschafft haben oder künftig schaffen – und dies trotz in der Regel ständig steigender Steuereinnahmen.

Für die Unternehmen sind die Hebesatzerhöhungen in doppelter Hinsicht problematisch: höhere Steuern bedeuten höhere Kosten. Kosten, die den stetig steigenden Kostendruck in den Unternehmen weiter verschärfen, und die in aller Regel nicht über höhere Preise an den Kunden weiter gegeben werden können.

Attraktive Hebesätze kombiniert mit einer auf die Konsolidierung der kommunalen Haushalte ausgerichteten Ausgabenpolitik wären hier im Sinne einer vorausschauenden und unternehmensfreundlichen Kommunalpolitik angezeigt.

Denn gerade die derzeitige Situation – hohe Steuereinnahmen aufgrund der guten Konjunkturlage bei weiter hohen Defiziten – zeigt, dass eine Haushaltssanierung über die Einnahmeseite maßgeblich nicht zu erreichen ist.

 Den gesamten Realsteueratlas zum Download finden Sie unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 38902.


Buchrezension

Verkaufen darf witzig sein

Einer, der genau weiß, wovon er schreibt – der Gedanke drängt sich schon beim Hineinblättern auf: Der Autor von „Zum Teufel mit der Theorie“, Klaus Kröhnert, ist Unternehmensberater und langjähriger IHK-Dozent, sein Schwerpunkt: der Vertrieb.

Trotzdem hat er kein Verkaufssachbuch geschrieben, sondern einen amüsanten Roman. Und er wagt sich damit an vordergründig unbeliebte Themen wie Verkäufer, Unternehmer und Kundenbeziehungen. Höchste Zeit, denn mehr als sieben Millionen Menschen in Deutschland haben täglich Um-

gang mit Kunden. Und Kunde ist letztendlich jeder. So findet sich der Leser denn auch in diesem irrwitzigen und dabei erstaunlich realitätsnahen Werk wieder: Unternehmer werden ermuntert, immer einmal mehr aufzustehen, als hinzufallen. Verkäufern wird signalisiert: Ständig mit dem Nein zu leben, ist auch regelmäßig gelehrt. Und alle Kunden lässt das Buch erkennen: Ach so, so sind wir! Wie sehr auch das private Leben Verkauf ist, zeigt der Autor in den skurrilen Erlebnissen seines Protagonisten und Fettnäpfchen-Hüpfers Chris Perlenkötter. (mara)

 Klaus Kröhnert: *Zum Teufel mit der Theorie*, Taschenbuch 200 Seiten, Preis: 9,90 Euro, erschienen im Höll Verlag, ISBN-13: 978-3928564762

www.pfalz.ihk24.de

Verbraucherpreisindex

 **IHK24.de**

Dokument-Nr.: 2835

Verbraucherpreisindex für Deutschland
(Basis 2010 = 100)

| Jahr / Monat | | | | Veränderungen in % | |
|--------------|-------|-------|-------|--------------------|---------|
| 2014 | 2015 | | | Juli 15 | Juli 15 |
| Juli | Mai | Juni | Juli | Juni 15 | Juli 14 |
| 107,0 | 107,1 | 107,0 | 107,2 | 0,2 | 0,2 |

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Guter Rat – neutral und gratis bei der IHK

Weiterbildungsberatung zeigt individuelle Karrierewege auf

Informieren, beraten, Entscheidungshilfe geben: Wer sich beruflich verändern oder in seinem Beruf weiterkommen will, braucht in erster Linie fundierte Informationen und sachliche Beratung. Beim ersten Kontakt legen die Weiterbildungsspezialisten der IHK Pfalz Ingrid Loch und Dominic Köckeritz daher vor allem Wert darauf, Schwellenängste abzubauen und den Ratsuchenden genau die Hilfe anzubieten, die sie brauchen.

Die IHK-Weiterbildungsberater bieten Unternehmen und Privatpersonen einen kostenfreien Service in allen Fragen der beruflichen Weiterbildung, und zwar objektiv und trägerneutral. Die Weiterbildungsberatung der IHK ist eine Leistung, die über eine lange Tradition verfügt und einem internen Qualitätssystem verpflichtet ist. „Beim ersten Kontakt – meist am Telefon oder per E-Mail – tauchen jede Menge Fragen auf, wie zum Beispiel, welche Abschlüsse gibt es in meinem Bereich? Was kosten die Kurse? Wie sieht es mit Förderung aus? etc.“, fasst Dominic Köckeritz, bei der IHK Pfalz verantwortlich für die Weiterbildungsberatung im kaufmännischen Bereich, zusammen. „Der Weiterbildungsmarkt ist unübersichtlich, und wir können schon beim Erstgespräch einen Überblick vermitteln und auf Informationsquellen hinweisen.“

Infos zu verschiedenen Anbietern

Dafür nutzen die IHK-Berater Veranstaltungsdatenbanken: „Unter anderem unsere eigene IHK-Weiterbildungsdatenbank, aber auch die der Arbeitsagentur und die privater Träger“, erläutert Ingrid Loch, die bei der IHK Pfalz für Beratungen im gewerblich-technischen Bereich verantwortlich ist. „Falls es sich um Berufe handelt, für die wir nicht zuständig sind, verweisen wir etwa an die Handwerkskammern.“ Und: „Als objektive und trägerneutrale Berater informieren wir sowohl über andere Institutionen als auch über private Veranstalter, wenn es die Sachlage erfordert“, ergänzt Dominic Köckeritz. Dabei wird jeder einzelne Träger gleich behandelt und nicht bewertet.

Die Beratung erfolgt über die Grenzen von Rheinland-Pfalz hinweg: „Natürlich verweisen wir in Ludwigshafen auch auf Angebote aus Mannheim oder Heidelberg“, so Dominic Köckeritz. „Wie die Weiterbildung im Detail abläuft, darüber informiert sich der



Beruflich weiter durchstarten? Ingrid Loch und Dominic Köckeritz, die Weiterbildungsberater der IHK Pfalz, helfen unbürokratisch und individuell.

Bildungsinteressent dann direkt beim Anbieter.“ Um auch hier eine Orientierung zu geben, halten die Weiterbildungsberater eine Checkliste bereit, mit der Suchende einen Anbieter einordnen können.

Steter Wandel

Ingrid Loch hat festgestellt, dass sich mit den Berufen auch die Weiterbildungslandschaft wandelt: „In manchen Fachbereichen sind die Anforderungen gestiegen, d.h. die rechtzeitige Weiterbildung sichert den Arbeitsplatz auch längerfristig.“ Außerdem gibt es Arbeitsmarkttrends, die spezielle Angebote nötig machen, wie zum Beispiel die IHK-Weiterbildung zum Fachwirt im Gesundheits- und Sozialwesen. „Doch die ‚Klassiker‘ sind nach wie vor Industriemeister beispielsweise in den Fachrichtungen Chemie, Metall, Elektro, Logistik sowie im Kaufmännischen die geprüften Wirtschaftsfachwirte“, so Dominic Köckeritz. „Trotzdem ist jede IHK-Beratung individuell auf die beruflichen Ziele des Ratsuchenden zugeschnitten.“

Marion Raschka

SO GEHT'S WEITER

IHK-Weiterbildungsberater sind kompetente Ansprechpartner in allen Fragen der beruflichen Weiterbildung.

*Im gewerblich technischen Bereich: Ingrid Loch,
Tel. 0621 5904-1833, ingrid.loch@pfalz.ihk24.de*

*Im kaufmännischen Bereich: Dominic Köckeritz,
Tel. 0621 5904-1820, dominic.koeckeritz@pfalz.ihk24.de*



Weitere Infos unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 380, Checkliste: Dokument-Nr. 131665.

Weiterbildungsangebote regionaler und überregionaler Anbieter: Weiterbildungsinformationssystem WIS: www.wis.ihk.de, Datenbank KURSNET der Bundesagentur für Arbeit: www.arbeitsagentur.de

Fachkräfte binden

Study & Work Projekt

Ein gemeinsamer Antrag der Hochschulen Worms und Ludwigshafen am Rhein zählt zu den Siegern des Wettbewerbs „Study & Work“, den das Bundeswirtschaftsministerium mit dem Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft ausgelobt hat.

Wie können ausländische Studierende erfolgreich zum Studienabschluss in Deutschland geführt und beim Übergang von der Hochschule in den regionalen Arbeitsmarkt unterstützt werden? Das waren die zentralen Fragestellungen des Wettbewerbs „Study & Work“. Mit dem Projekt STAIR – Studieren, Arbeiten und Integration am Rhein überzeugten die Hochschulen Worms und Ludwigshafen und wurden für ihre herausragende Strategie ausgezeichnet. Das Projekt konzentriert sich zunächst auf ausländische Studierende der Informatik und Wirtschaftsinformatik, eine Gruppe von derzeit 150 Personen an beiden Hochschulen. „Unser Ziel ist nicht nur der Ausbau der bestehenden Willkommenskultur, sondern eine Bleibekultur“, so Prof. Dr. Jens Hermsdorf, Präsident der Hochschule Worms.

Eine besondere Rolle für das Projekt spielte der Netzwerkgedanke. Unterstützt durch die Metropolregion Rhein-Neckar GmbH gelang es der Projektgruppe, Partner über Stadt-, Kreis- und Ländergrenzen hinweg zu gewinnen und ein Netzwerk über drei Bundesländer aufzubauen: Neben den Wirtschaftsförderungen der rheinland-pfälzischen Land- und Stadtkreise (Ludwigsha-

fen, Worms, Alzey-Worms, Bad Dürkheim und Donnersbergkreis) ist die Wirtschaftsförderung Bergstraße GmbH als kreisweite hessische Wirtschaftsförderung Partner des Netzwerks. Die Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Hessen sind darüber hinaus über die Metropolregion Rhein-Neckar im Netzwerk vertreten, dem auch die Arbeitsagenturen Ludwigs-

hafen und Mainz sowie – stellvertretend für die Kammern – die IHK Pfalz angehören. Das Netzwerk steht weiteren Interessenten aus der Region sowie Unternehmen offen, die sich mit der Problematik der Fachkräftesicherung befassen. Auch die Wirtschaftsförderungen der kommunalen Gebietskörperschaften werden zu einer aktiven Mitarbeit im Netzwerk aufgefordert.

100 JAHRE PRÜFER



Die Prüfer Jürgen van Recum, Franz Weber und OstR i.R. Dr. Knut Eicher (v.l.n.r.). Im Hintergrund: Michael Rödelberger, Teamleiter Kaufmännische Prüfungen der IHK Pfalz

Nach der Abschlussprüfung im Sommer 2015 verabschiedete die IHK Pfalz drei Prüfer in den Ausbildungsberufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel in den „ehrenamtlichen Ruhestand“. Jürgen van Recum, war für den Schuhhersteller und -Händler „Salamander“ als Geschäftsführer tätig. Franz Weber ist ehemaliger Abteilungsleiter Sport bei RALa in Ludwigshafen. Und OstR i.R. Dr. Knut Eicher, unterrichtete an der BBS Wirtschaft in Ludwigshafen die Fachklassen der Einzelhändler und Verkäufer. Zusammen sind die drei insgesamt 100 Jahre als Prüfer tätig. In diesem Jahrhundert haben sie in ihrem Ehrenamt rund 6.000 Prüfungen abgenommen.



jetzt

Lehrgänge mit IHK-Prüfung

| | | |
|--|---------------------|----|
| Ausbildung der Ausbilder – Kompakt | 16.09.15 - 06.10.15 | PS |
| Ausbildung der Ausbilder – Teilzeit | 08.09.15 - 26.11.15 | LD |
| Ausbildung der Ausbilder – Vollzeit | 12.10.15 - 23.10.15 | LD |
| Gepr. Bilanzbuchhalter/-in | 10.09.15 - 18.08.17 | LU |
| Gepr. Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen | 08.09.15 - 11.02.17 | LU |
| Gepr. Industriemeister/-in Metall | 24.09.15 - 28.04.18 | KL |
| 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 |

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

| | | |
|--|----------------------|----|
| EnergieManager (IHK)/European EnergyManager | 22.01.16 – Juni 2016 | LU |
| Fachmann für Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK) | auf Anfrage | LU |
| Grundlagen BWL für Nichtkaufleute (IHK) | auf Anfrage | LU |
| Hochzeitsplaner (IHK) | 10.10.15 – 23.01.16 | RP |
| Spezialist für Hygienemanagement (IHK) | 05.10.15 – 09.10.15 | LU |
| Technik für Kaufleute (IHK) | 01.10.15 – 17.12.15 | LD |
| Train the Trainer (IHK) | 30.11.15 – 10.12.15 | LU |

Seminare und Kurzlehrgänge mit IHK-Teilnahmebescheinigung

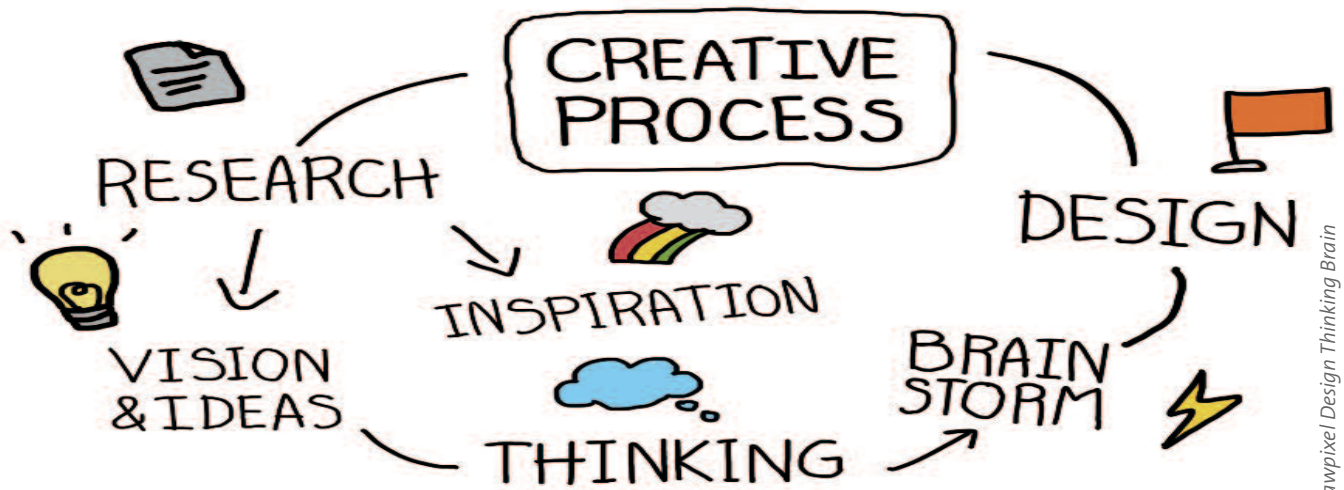
| | | |
|--|---------------------|----|
| Buchhaltung mit EDV | auf Anfrage | LU |
| Der Zauber der Gelassenheit | 14.10.15 | PS |
| Effektiv Verhandeln – Sicher Argumentieren | 24.09.15 | LU |
| Fit for business | 23.09.15 | PS |
| Konfliktmanagement | 07.10.15 | PS |
| Lohnsteuer und Reisekosten aktuell | 07.10.15 | LU |
| Lohn- und Gehaltsabrechnung: Grundlagen mit Spezialthemen | 15.09.15 – 17.09.15 | LU |
| Lohn- und Gehaltsabrechnung mit EDV | 09.11.15 – 10.12.15 | LU |
| Mitarbeiterführung | 28.10.15 | PS |
| Mit Akquisition per Telefon zum Termin- Türöffner zu neuen Kunden | 02.10.15 | LU |
| Projektmanagement | 06.10.15 | LU |
| Schweißtechnik – Vollzeit | auf Anfrage | PS |

| | | |
|--|---------------------|----|
| Selbstmanagement und Zeitplanung | 15.09.15 | LU |
| Selbstmanagement und Zeitplanung | 24.09.15 | PS |
| Telefon und Empfang | 30.09.15 | LU |
| Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept | 06.10.15 | PS |
| Vorkurs Mathematik für Meister bzw. Technische Fachwirte INTENSIV | 03.11.15 – 08.12.15 | LU |
| Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten | 22.09.15 | LU |
| Wirtschaftsenglisch – Einstieg | auf Anfrage | LU |
| Wirtschaftsenglisch: Telephoning/ Business Travels in English | 16.10.15 | LD |

Azubi FIT

| | | |
|--|---------------------|----|
| BWL-Grundlagen | 28.09.15 – 12.10.15 | LU |
| Elektropneumatik | 19.10.15 – 30.10.15 | LD |
| Elektrotechnik Grundfertigkeiten | auf Anfrage | PS |
| Grundausbildung Metall | 07.09.15 – 15.07.16 | LD |
| Grundfertigkeiten der Metallbearbeitung | 07.09.15 – 27.02.16 | LD |
| Grundlagen der Metalltechnik | 07.09.15 – 27.11.15 | LD |
| Grundlagen der Pneumatik | 14.09.15 – 25.09.15 | LD |
| 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 |
| Grundlehrgang Rechnungswesen | 06.10.15 – 27.10.15 | LD |
| Prüfungsvorbereitung – BÜK/KfB: Bürowirtschaft schriftlich | 09.11.15 – 11.11.15 | LD |
| Prüfungsvorbereitung – BÜK, KiEh, KiGro, Auto u.a.: | | |
| Rechnungswesen | 27.10.15 – 03.11.15 | LD |
| Prüfungsvorbereitung – Fachinformatiker Systemintegration (Webinar) | 31.08.15 – 30.11.15 | LU |
| Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: schriftlich | 05.11.15 – 06.11.15 | LU |
| Prüfungsvorbereitung – KiEh Teil 2: Geschäftsprozesse | 09.09.15 – 23.09.15 | LU |
| Prüfungsvorbereitung – KiEh Teil 2: Geschäftsprozesse | 13.10.15 – 21.10.15 | LD |
| Prüfungsvorbereitung – KiEh Teil 1, Verkäufer: Rechnungswesen | 30.09.15 – 14.10.15 | LU |
| Prüfungsvorbereitung – KiEh Teil 1, Verkäufer: Rechnungswesen | 20.10.15 – 26.10.15 | LD |
| Prüfungsvorbereitung – WiSo alle Ausbildungsberufe: schriftlich | 12.10.15 – 14.10.15 | LD |
| Prüfungsvorbereitung – WiSo alle Ausbildungsberufe: schriftlich | 17.10.15 – 07.11.15 | LU |

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 5904-1840.


 © Rawpixel Design Thinking Brain
 storm_fotolia.de

Innovation durch Design

Wieso ist Design im Unternehmen wichtig?

Design ist längst mehr als Form- und Farbgebung. Welche Bedeutung Design inzwischen als Innovationsmotor und Wettbewerbsfaktor für Unternehmen hat, erklärt Stephan Ehringer, Hochschuldozent für Digitale Medien, Visuelle Kommunikation und Management, Vorstandsvorsitzender des Designzentrums Rhein-Neckar und Mitglied des Arbeitskreises „Netzwerk Kreativwirtschaft“ der IHK Rhein-Neckar, mit dem die IHK Pfalz kooperiert.

Der Begriff „Form follows function“, auch „Form folgt Funktion“ oder FFF stammt als Gestaltungsleitsatz in Design und Architektur aus dem späten 19. Jahrhundert. „Heute hat diese einst strenge Sichtweise keine uneingeschränkte Bedeutung mehr, weil sich die Welt tiefgreifend verändert hat“, so Ehringer. Die Entwicklung vom Telegraphenapparat über das Telefon und schnurlose Telefon hin zum Handy sei eine evolutionäre Entwicklung gewesen. Der Schritt zum Smartphone jedoch müsse als revolutionäre Innovation bezeichnet werden, weil dieses kleine eckige Kästchen viel mehr könne als nur telefonieren und es unser Leben und unsere Verhaltensmuster radikal verändert habe. Die Form des Objekts sei hierbei in den Hintergrund gerückt, kaum noch als Alleinstellungsmerkmal geeignet, dagegen kommt dem emotionalen Faktor der Produkt- und Markenanutung enorme Bedeutung zu. Bei diesem Projekt hätten Designer interdisziplinär mit anderen Entwicklern zusammengearbeitet. „Und daraus kann im besten Falle etwas völlig Neues entstehen“, ist Ehringer überzeugt.

Komplexe Anforderungen

Bei solchen Prozessen müssten die Designer und alle weiteren Experten weit über den Tellerrand ihres eigenen Fachgebietes hinausschauen. Das rein ästhetische Denken müsse schon wegen der zunehmenden Digitalisierung und der damit einhergehenden Veränderung des Leistungsangebots von Unternehmen auch auf ökonomische, ökologische, technologische und zunehmend auch psychologische und ethische Aspekte ausgerichtet sein. Letztlich tragen nach Ehringers Worten Designer durch ihre spezifische Herangehensweise an neue Aufgaben mit die Verantwortung dafür, dass Unternehmen innovativ und damit erfolgreich sind. Bei der Gestaltung von Entwicklungsprozessen müssten daher alle mög-

lichen Schnittstellen sowie die Nutzer selbst betrachtet werden. Was erwarten diese? Wie und was können und wollen sie bedienen und letztlich bewirken? Wie stark sind die Emotionen, die mit einem Produkt verbunden sind? Solche Kriterien könne man beobachten, abfragen und messen, um sie dann in den kreativen Prozess mit einzubeziehen.

Designpreis Rheinland-Pfalz

Für den diesjährigen Designpreis kamen 40 von 96 eingereichten Ideen in die engere Auswahl. Seit 1994 schreibt das Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung Rheinland-Pfalz den Designpreis des Landes Rheinland-Pfalz in Kooperation mit „descom – Designforum Rheinland-Pfalz“ und der Handwerkskammer Koblenz aus. Der Designpreis wird im jährlichen Wechsel für Kommunikationsdesign und Produktdesign verliehen. 2015 ist Produktdesign an der Reihe, in den Kategorien: Produkt, Konzept, Service, Design Studies & Research. descom ist die offizielle Designinitiative des Bundeslandes und wird vom Wirtschaftsministerium gefördert. Seit 16 Jahren bildet descom eine Schnittstelle zwischen Unternehmen und Designern, ist Netzwerk- und Informationsplattform und agiert zugleich als Kompetenz- und Kooperationspartner. Geleitet wird descom seit Anfang 2015 von der Industriedesignerin Adrienne Finzsch. Der Preis wird am 2. November 2015 in Ludwigshafen verliehen. www.descom.de

„Wenn man es in unserer globalisierten Wirtschaft schafft, durch Innovationen und Emotionen ein Alleinstellungsmerkmal zu generieren, dann stellt sich auch ein wirtschaftlicher Vorsprung ein“, betont Ehringer. Solche Exklusivität übe auch starken Einfluss auf die Möglichkeiten der Preisgestaltung aus. Bei Produkten, die nur perfekter werden, aber unsere Gefühlswelt nicht berühren, drehe sich die Preisspirale erfahrungsgemäß immer weiter

Was versteht man unter Design?

Design ist mehr als äußere Form und Farbgestaltung. Design bedeutet auch Entwurf, Entwicklung, Planung, Konzept, Gestaltung. Es findet sich in Begriffen wie Design-Manager, Corporate Design, Grafikdesign, Industriedesign und Webdesign. Design umfasst auch die Auseinandersetzung des Designers mit der Funktion eines Produkts, eines Konzepts, formal-ästhetischen Fragen sowie die wechselseitige Interaktion zwischen Benutzer und Produkt. Im Design-Prozess kann man somit auf die Funktion, Bedienbarkeit und Lebensdauer eines Produkts, aber auch auf dessen emotionale Wirkung auf den Kunden Einfluss nehmen.

nach unten. „Marken wie Dornbracht (Armaturen etc.), Erco (Leuchten) sowie USM und Vitra (Möbel) dagegen bestünden auch im höheren Preissegment, weil ihre Produkte funktional und ästhetisch sind und das Markenerlebnis Emotionen auslöst. „Durch Design stärken Unternehmen ihre Marke und ihr Image. Sie können höhere Renditen erzielen, und damit amortisiert sich ihr Investment in das Design schon nach kurzer Zeit“, hat Ehringer wiederholt am Markt beobachtet.

Der Einwand mancher Unternehmer, Investitionen in Design sei verzichtbar, ist für Ehringer kurzsichtig. Gutes Design mache Produkte begehrt. Die Kunden erkannten und honorierten das.

DESIGN-SPRECHTAGE

Neben der Weiterbildung zum Design-Manager (IHK) ab 2016 plant die IHK Pfalz ab Oktober 2015 „Design-Sprech-tage“. Die Sprech-tage richten sich vor allem an mittelständische Unternehmen, die dem immer wichtigeren Thema „Design“ keine eigene Kapazität widmen können. Dabei können Herausforderungen im Unternehmen mit einem Design-Experten erörtert werden. Die Design-Experten geben Tipps, wie sich Alleinstellungsmerkmale und Wiedererkennungswert sichern lassen und Unternehmen so bei ihren Kunden besser ankommen. Die Design-Sprech-tage werden von der IHK Pfalz in Kooperation mit dem Designzentrum Rhein-Neckar durchgeführt.

Termine:

15. Oktober 2015,

17. März 2016,

13. Oktober 2016

Termine zu Einzelgesprächen gibt es jeweils ab 10 Uhr bei der IHK Pfalz in Ludwigshafen.

Ihre Ansprechpartnerin ist Christiane Huber,
Tel. 0621 5904-1645, christiane.huber@pfalz.ihk24.de.
Weitere Informationen und Anmeldung unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 14977654.

Hier liege ein großes Potenzial, das über Erfolg oder Vergessen eines Produkts entscheiden könne.

Die vorrangige Frage für Unternehmer muss laut Ehringer sein: „Was kann ich mit meinem Unternehmen erreichen, wenn ich auf Design setze? Wie kann ich mit Designexperten im Team neue Innovationskräfte freisetzen?“ und nicht etwa: „Was kostet das alles?“. Deutschlands Innovationsmotor laufe Gefahr, mit der vorhandenen Leistung im globalen Rennen nicht mehr auf Dauer bestehen zu können. Aus dem Silicon Valley sprudelten jeden Tag neue Ideen. Im Vergleich dazu geht es hierzulande eher gemächlich zu, vielleicht zu gemächlich, meint Ehringer.

Innovation durch Design sei eine neue, originäre Managementaufgabe. Um das Thema Design an der richtigen Stelle ins Unternehmen zu tragen, entwickeln die IHKs Pfalz und IHK Rhein-Neckar zusammen mit Herrn Stephan Ehringer gerade den Zertifikatslehrgang zum „Design-Manager (IHK)“, der nächstes Jahr bundeseinheitlich angeboten werden soll. „Ich will aus Managern keine Designer machen, aber sie soweit mit Know-how ausstatten, dass sie mit professionellen Designern auf Augenhöhe diskutieren können“, so Ehringer. Die Entscheidungen sollten künftig nicht „in der Geschmacksecke“ fallen, nach dem Motto „blau finde ich aber schöner als rot“, sondern auf der Grundlage fundierter Kenntnisse und Erfahrungen.

descom-Veranstaltung

Mit den Mainzer Designgesprächen, einem Fachsymposium am 29. September 2015, bietet das Designforum Rheinland-Pfalz „descom“ eine Plattform zur Interaktion: Aufgaben und Wirkungskreise von Gestaltung darstellen, Mechanismen erklären, zum Nachdenken anregen und Erfahrungen austauschen sind die erklärten Ziele der Mainzer Designgespräche.

Jedes Jahr werden drei bis vier Experten aus unterschiedlichen Branchen (Design, Wirtschaft, Ausbildung, Wissenschaft und Medien) nach Mainz eingeladen, um vorzutragen und gemeinsam mit dem Publikum zu diskutieren.

Die Mainzer Designgespräche richten sich an Unternehmen aus der Wirtschaft und dem Kreativbereich, aus der Kultur sowie an Gestalter und Studierende.

Mehr Informationen unter: www.descom.de

Die IHK sieht sich dabei in der Rolle der Schnittstelle, des Beraters und Vermittlers. Derzeit wird das Curriculum für den Zertifikatslehrgang aufgebaut. Danach wird Ehringer auch als verantwortlicher Dozent die Schulungen leiten. Teilnehmer können hierbei auch Herausforderungen aus dem eigenen Unternehmen in der Runde diskutieren.

Ehringers Fazit: „Neues Denken ist angesagt. Da die alten Schranken der einzelnen Designdisziplinen gefallen sind, brauchen wir Experten, die interdisziplinär vorausdenken und Entscheider, die das Potenzial von Design erkennen.“ Gisela Stieve

Preis für kreative Menschen

Ideen, die vorantreiben



Ralf Herrmann (Mitte), Gewinner des Kreativsonars, bekommt von der saarländischen Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger und dem Rheinland-Pfälzischen Leiter der Abteilung für Innovation, Dr. Joe Weingarten, seinen Preis überreicht.

Zum ersten Mal haben die Wirtschaftsministerien des Saarlandes und aus Rheinland-Pfalz den Wettbewerb „Kreativsonar“ für junge Kreative ausgelobt. Mit dem Ziel, regional interessante Ideen aufzuspüren, wurden Jungunternehmer aus der Kultur- und Kreativwirtschaft angesprochen.

Im Sommer wurde der „Kreativsonar“ verliehen. Die jungen Kreativen nahmen ihre Preise von der saarländischen Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger und dem Rhein-

land-Pfälzischen Leiter der Abteilung Innovation Dr. Weingarten, entgegen. Auch aus der Pfalz gab es einen stolzen Gewinner: Ralf Herrmann betreibt in Ludwigshafen eine Filmproduktion. Beim Kreativsonar eingereicht hat Herrmann die DVD „Noch-maaaal - Bei der Feuerwehr“ für Kinder ab 3 Jahren.

Im Gespräch erklärte Herrmann, wie er durch seinen Sohn auf die Idee zum Film kam: „Jacob war zwei Jahre alt. Wir saßen

an einem verregneten Samstagnachmittag gemeinsam vor dem Fernseher und sahen eine Sendung über eine Baustelle. Ein Bagger war zu sehen. Jacob – seinem Alter angemessen – wollte mehr und länger „Bagger gucken“ – ein berechtigter Wunsch, aber mit dem Fernsehprogramm nicht zu machen. Als guter Vater habe ich entschieden eine DVD zu erwerben mit Bagger drauf, mit der er stundenlang beim Baggern hätte zuschauen können. Zu meiner großen Verwunderung gab es das nicht – und daraus entstand die Idee zu „Noch-maaaal“. Da ich eine Filmproduktion besitze, lag es nah, das Projekt selbst umzusetzen.“

Den insgesamt zehn Gewinnern des Kreativsonars winkt nun ein halbjähriges Coaching-Angebot und vielfältige Möglichkeiten zum Netzwerken. Kreative sind oftmals Spezialisten in ihrem Fach. Darüber hinaus können sie Tipps zu Strategien der Selbstpositionierung sowie der Vermarktung ihrer Produkte und Konzepte gut gebrauchen. Das gesamte Coachingprogramm wird gemeinsam vom Kreativzentrum.saar und dem Business and Innovation Center (BIC) Kaiserslautern organisiert.

 www.kreativsonar.de

ZETIS-TERMINE

Seminare

- 14.-15.09.2015 *Intensiv Seminar: Diabolische Rhetorik und Göttliche Gespräche Kommunikation zwischen Himmel und Hölle, 980 Euro*
- 16.09.2015 *Überraschend anders: Kunden überzeugend gewinnen - Vergessen Sie PowerPoint und Co.!, 490 Euro*
- 17.09.2015 *Souverän telefonieren – Gelassen mit Kundenanfragen und Reklamationen umgehen, 490 Euro*
- 24.09.2015 *Vertriebsstrategien im Internet – Ihr Fahrplan für erfolgreiches Online-Marketing, 490 Euro*

Kostenfreie Infoveranstaltungen

- 03.09.2015 *Wie Sie Mitarbeiter richtig ansprechen - Fachkräftesicherung durch interne und externe Unternehmenskommunikation*
- 16.09.2015 *IT-Sicherheitsveranstaltung - BYOD – admin's nightmare,*
- 18.09.2015 *„Big Data“ für den Mittelstand Chance oder Geldgrab: Lohnt es sich, in Big Data-Technologien zu investieren?*
- 29.09.2015 *Moderne Personalführung: Verstehen Sie Ihre Mitarbeiter? Wie Sie mit Verständnis und guter Kommunikation die richtigen Mitarbeiter finden und halten, Neustadt*

Alle Termine, sofern nicht anders angegeben, finden in Kaiserslautern statt. Weitere Infos und Anmeldung unter www.zetis.de/veranstaltungen und bei Viktoria Braun, Tel. 0631 303-1235, braun@zetis.de

Technologie- und InnovationsFORUM

Die digitale Zukunft

Die reale Welt wächst mit der virtuellen Welt durch das Internet zu einem „Internet der Dinge“ zusammen. Die Wirtschaft steht durch die Digitalisierung vor der Herausforderung, ihre Geschäfts- und Produktionsprozesse zu verändern und anzupassen.

Dabei stoßen die Unternehmen jedoch schnell an ihre Grenzen: Oft fehlt es an Ressourcen und Kompetenzen, um die neuen Chancen zu nutzen und gleichzeitig Risiken zu vermeiden. Als eine Lösung bietet sich an, mit Partnern zu kooperieren, die das nötige Know-how mitbringen und die wirtschaftlichen sowie technischen Risiken mittragen. Das IHK-Technologie- und InnovationsFORUM Rheinland-Pfalz gibt Informationen und Hinweise, wie Unternehmen die Vernetzung von Mensch und Maschine, Daten und Diensten für Ihre Belange nutzen können. Es präsentieren Praktiker sowie Hochschulen und Institute

als kompetente Partner der Wirtschaft im Umfeld der ‚Digitalen Transformation‘. Für Unternehmen ist die Teilnahme am IHK Technologie- und InnovationsFORUM Rheinland-Pfalz am 24. September 2015 in der Universität Koblenz-Landau in Koblenz kostenlos.



Das Programm und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 2725800.

IHK-Arbeitskreis

„Sicherheit in der Wirtschaft“ bei der KSB AG

330.000 qm Gesamtfläche bei insgesamt 65.000 qm Produktionsfläche und 1.900 Mitarbeitern – dies sind die Dimensionen des größten Produktionsstandortes für den europäischen Raum der KSB Unternehmensgruppe am Standort Frankenthal. Wie kann dabei ein sinnvoller und effektiver Werkschutz gewährleistet werden?

Beim Erfahrungsaustausch des Arbeitskreises „Sicherheit in der Wirtschaft“ der beiden IHKs Rhein-Neckar und Pfalz stand der praktische Wissensgewinn auf der Agenda. Knapp 50 Vertreterinnen und Vertreter des Werkschutzes aus Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar informierten sich über die Gegebenheiten und Voraussetzungen für einen effektiven Schutz des Werksgeländes wie auch über den Brandschutz.

Pumpen und mehr

Dabei ist das Produktionsprofil der KSB AG in Frankenthal sehr breit und reicht von Armaturen, Wasser- und Abwassertechnik, Verfahrenstechnik bis hin zu Spezialpumpen für Feststofftransporte. Mehr und mehr treten dabei aber auch besondere Transporteinrichtungen für die Energieumwandlung in den Vordergrund. Spezialisiert ist der Standort Frankenthal insbesondere auf die Montage von Großpumpen mit Herausforderungen für besondere Drücke, Temperaturen und Materialien, u.a. für Energieerzeugung und –transport. Zusätzlich verlassen 70.000 Standardpumpen pro Jahr den Standort Frankenthal.

Nach der Vorstellung des Unternehmens durch den Standortleiter Stefan Pöschko stand der Werksrundgang auf dem Plan,



Die Teilnehmer des Informationsaustausches vor der Werksfeuerwehr der KSB AG, Frankenthal.

sodass den Teilnehmern die Dimensionen des Werksgeländes deutlich wurden. Neben den klassischen Zugangskontrolleinrichtungen stand dabei auch der eigene Brandschutz im Werk im Vordergrund. Auf die Neuaufstellung der Werksicherheit

mit Mitarbeiterzutrittskontrollmöglichkeiten sowie Alarmierung informierten anschließend die beiden Sicherheitsverantwortlichen Christian Besch und Gerhard Neu.

(Alex Wolf/red)

TERMINE

Monatliche Sprechtag zu gewerblichen Schutzrechten:

- jeder zweite Dienstag in Ludwigshafen
- jeder erste Dienstag in Landau
- jeder erste Donnerstag in Kaiserslautern

23. September „Kreative im Dialog“ – Netzwerk-Veranstaltung des Kreative Pfalz e. V., 18:30 Uhr, Kulturzentrum Gleis 4 in Frankenthal

14. Oktober „Wettbewerbsfähig durch Innovationen“ – Innovations-sprechtag, IHK Pfalz, Ludwigshafen

15. Oktober „Unternehmenserfolg durch Design“ – Design-Sprechtag, IHK Pfalz, Ludwigshafen

Weitere Informationen und Anmeldung: Christiane Huber, IHK Pfalz
Tel. 0621 5904-1645, christiane.huber@pfalz.ihk24.de

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



Die EU-Handelsstrategie:

Think big, but think small first!

Im Herbst wird die EU eine neue Handelsstrategie vorlegen, die die Prioritäten für EU-Freihandelsverhandlungen für die nächsten fünf Jahre festlegen wird. Als Exportnation ist Deutschland auf offene Märkte und faire Handelsregeln angewiesen. Unsere Ausfuhren sichern ein Viertel der deutschen Arbeitsplätze.

Doch der Protektionismus nimmt weltweit zu: Unternehmen treffen immer öfter auf neue Handelsbarrieren, wenn sie in Märkte außerhalb der EU exportieren. Gleichzeitig steigt die wirtschaftliche Bedeutung dieser Länder, denn das Wachstum findet hauptsächlich außerhalb Europas statt. Handelsabkommen, die unnötige Barrieren abbauen, Zollverfahren vereinfachen und vorhersehbarere Regeln für internationale Geschäfte schaffen, sind daher für die Zukunft der deutschen Wirtschaft unentbehrlich.

Der Königsweg hierfür bleiben nach wie vor Abkommen im Rahmen der Welthandelsorganisation WTO. Doch da die WTO-Verhandlungen seit Jahren stocken, sind bilaterale Vereinbarungen mit wichtigen Handelspartnern eine sinnvolle Alternative. Diese sollten so gestaltet sein, dass sie anschlussfähig sind und das weltweite Handelssystem weiterbringen können. Wichtig ist es dabei, den Bedarf kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) besonders in den Fokus zu rücken. Wir brauchen Abkommen, die auch mit begrenzten Ressourcen einfach umzusetzen



M_kharlamova_iv_fotolia.de

TTIP soll allen Beteiligten nutzen.

sind. Bei den bisherigen Abkommen gibt es hier deutlichen Verbesserungsbedarf – aufgrund komplexer Ursprungsregeln nutzen KMU beispielsweise die niedrigeren Zölle bisher oft nicht. Auch fehlen meist überzeugende Lösungen für Kernprobleme des Mittelstands: Dazu zählen vor allem nichttarifäre Handelshemmnisse, komplexe Zollverfahren, Beschränkungen der Mobilität von Mitarbeitern sowie die unübersichtliche Informationslage in Bezug auf regulatorische Anforderungen. Bei den Verhandlungen mit den USA stehen diese Themen daher nun zu Recht im Vordergrund, auch ist ein spezielles KMU-Kapitel geplant. Die neue EU-Handelsstrategie muss die genannten Probleme ernst nehmen und dem umfassenden „think small first“-Prinzip der EU entsprechen. Denn nur dann kann sie kleine und mittlere Unternehmen und damit die gesamte Wirtschaft voranbringen. *Eric Schweitzer, DIHK-Präsident*

Vom Zollabbau zur Zukunftssicherung

EU-Handelspolitik gestern, heute und morgen

Jeden Tag werden international aktive Unternehmen mit zahlreichen Hürden bei Exporten und Importen konfrontiert. Doch unsere Produktion und unser Wohlstand hängen sowohl von ausländischen Kunden als auch von Rohstoffen und Vorprodukten aus anderen Regionen ab. Um neue Märkte zu öffnen und den Außenhandel effizienter, vorhersehbarer und kostengünstiger zu gestalten, verhandelt die Europäische Union (EU) Handelsabkommen. Art und Umfang dieser Abkommen haben sich dabei über die Zeit weiterentwickelt und den neuen Gegebenheiten einer zunehmend globalisierten Welt angepasst. Die handelspolitische Agenda der EU allgemein ist heute vielfältiger und weiterhin im Wandel begriffen.

In den 1980er- und 1990er-Jahren lag der Schwerpunkt noch auf sogenannten multilateralen Verhandlungen, die weltumspannende Abkommen hervorgebracht haben. Doch in den 2000er-Jahren gerieten diese multilateralen Verhandlungen ins Stocken: Die 2001 gestartete sogenannte Doha-Runde der Welthandelsorganisation ist bis heute nicht abgeschlossen, 2014 konnte nach langem Ringen lediglich ein Konsens über einen Teilaspekt, die Vereinfachung der Zollabwicklung, beschlossen werden.

Die EU hat vor diesem Hintergrund ab 2007 vermehrt bilaterale Verhandlungen mit wichtigen Partnern aufgenommen, zunächst schwerpunktmäßig mit schnell wachsenden Schwellenländern, insbesondere in Asien. Die neuen Abkommen sollten neben dem klassischen Zollabbau auch Vereinbarungen zu Bereichen wie

Dienstleistungen, nachhaltige Entwicklung, Schutz geistigen Eigentums oder öffentliche Beschaffung enthalten, da zeitgemäße Regelungen zu vielen dieser Zukunftsthemen in den alten multilateralen Abkommen fehlten.

Mit dem Abschluss des Lissabon-Vertrages 2009 wurde die Verhandlungsagenda noch breiter: Da die Zuständigkeit für ausländische Direktinvestitionen durch den Vertrag an die EU übertragen worden war, integrierte die EU-Kommission das Thema Investitionsschutz nun in laufende und zukünftige Verhandlungen, die zunehmend auch mit Industriestaaten wie zum Beispiel Kanada geführt wurden. Außerdem sollte auch die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich ausgebaut werden, um unnötige Unterschiede bei Normen und Zertifizierungen zu vermeiden.

Sicherung von Werten und Position in der Welt

Die neuen EU-Abkommen – bereits ausverhandelte wie die mit Kanada und Singapur oder noch in der Verhandlung befindliche wie mit Vietnam und den USA (TTIP) – spiegeln diese Entwicklungen wider: Durch einen umfassenden Ansatz sollen Antworten auf drängende Fragen gefunden werden, die sich durch die Zunahme von Globalisierung, Digitalisierung und Politisierung von Wirtschaft und Handel stellen. Der internationale Handel wird weiter an Bedeutung gewinnen und damit auch Themen wie der Transfer von Daten oder der Schutz geistigen Eigentums. Dafür

brauchen wir genauso verlässliche globale Regeln wie in andern Bereichen. Der Zugang zu Rohstoffen und Energie ist eng mit sicherheitspolitischen Überlegungen verknüpft. Die Frage, wie man gegen wettbewerbsverzerrendes Verhalten durch zum Beispiel Dumping oder Ausbeutung von Arbeitnehmern und Umwelt angeht, beeinflusst die diplomatischen Beziehungen auch über die Handelskontakte hinaus.

Die im Herbst 2015 erwartete neue Handelsstrategie wird daher auch um das Thema kreisen, wie europäische Werte, wie ökologische und gesellschaftliche Nachhaltigkeit in einer Welt gesichert werden können, in denen die wirtschaftliche Bedeutung Europas abnehmen wird. Weitere Liberalisierungsbemühungen

und ein Schulterschluss mit den USA durch ein umfassendes TTIP-Abkommen sind hierfür ein unverzichtbarer Baustein, ebenso wie eine Belebung der Welthandelsorganisation (WTO) als Forum für Vereinbarungen auch jenseits von Zöllen und Zollverfahren. Aufgrund der Erfahrungen mit der Implementierung bilateraler Abkommen steht außerdem fest: Bei der zukünftigen Strategie muss Effektivität groß geschrieben werden. Abkommen müssen konkrete Vorschriften enthalten, die auch für kleine Unternehmen mit wenig internationaler Erfahrung umsetzbar sind. Denn nur so greifen Politik und Praxis ineinander und bringen den erwünschten Schub zur Sicherung unserer Zukunft als Global Player.

Freya Lemcke, DIHK Brüssel

Ein Jahr nach den Sanktionsbeschlüssen:

Deutsche Unternehmen halten dem russischen Markt trotz Rezession die Treue

Die russische Wirtschaft war schon vor der Ukraine-Krise aus dem Tritt geraten. Notwendige Strukturreformen waren über Jahre verschleppt und nicht angepackt worden. Die Abhängigkeit der russischen Wirtschaft von Öl und Gas ist nach wie vor übergroß.

Vertrauensverlust, weniger Investitionen und Kapitalflucht haben die russische Wirtschaft zusätzlich belastet. Mittlerweile leidet die russische Währung besonders unter dem niedrigen Ölpreis. Der Rubel ist eingebrochen und damit auch der bilaterale Handel fast aller Länder mit Russland. Das zeigt: Sanktionen sind nicht die Ursache für die wirtschaftliche Entwicklung in Russland. Sie haben jedoch den schon vorher einsetzenden Trend verschärft. Aktuell erleben wir einen deutlichen Rückgang im deutschen Export, im Vergleich zu 2013 um über 40 Prozent. Die deutschen Unternehmen vor Ort versuchen derzeit, so gut es geht zu „überwintern.“ Auch der DIHK wirbt dafür, bei Geschäften, die nicht unter die Sanktionen fallen, unvermindert aktiv zu bleiben.

Hintergrundinformationen:

- Ein Jahr nach den Sanktionsbeschlüssen liegen die deutschen Exporte 34% unter Vorjahresniveau und bei etwa -44% im Vergleich zu 2013.
- Russland verliert weiter an Bedeutung für die deutsche Wirtschaft und ist von Platz 11 (2013) der deutschen Außenhandelspartner auf Platz 16 gerutscht. Der Anteil an den deutschen Exporten beträgt nun weniger als 2 Prozent.
- Aufgrund des Vertrauensverlustes infolge des Ukraine Konfliktes, ausbleibender Investitionen und des einbrechenden Ölpreises sanken der Außenwert des Rubels und die Kaufkraft der Bevölkerung dramatisch. Die höhere Inflation geht mit Einkom-



mensverlusten einher. Der Markt für Neuwagen ist um ein Drittel geschrumpft.

- Der Anteil der ein Jahr gültigen Wirtschaftssanktionen an der Entwicklung ist schwer zu beziffern. Westliche Sanktionen sind jedenfalls nicht ursächlich, dürften den Trend aber verstärken. Russische Firmen leiden vor allem aufgrund der Finanzsanktionen und haben Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihrer Handelsgeschäfte.
- Dennoch verlassen bisher kaum deutsche Firmen das Land. Viele fahren operatives Geschäft zurück, müssen Mitarbeiter entlassen, geben den Standort aber nicht auf. Daran ist das strategische Interesse der deutschen Wirtschaft am russischen Markt ablesbar.
- Während drei Viertel der deutschen in Russland vertretenen Firmen Einbußen verzeichnen und die Aussichten im Russland-Geschäft negativ bewerten, haben einige Produzenten in Russland Vorteile: Der günstigere Rubel verschafft einzelnen Herstellern Wettbewerbsvorteile auch beim Export.
- Auch der Russland-Export anderer Länder, die keine Sanktionen verhängt haben und mit westlichen Anbietern im Wettbewerb stehen, ist rückläufig. Der Handel zwischen Russland und China etwa ist um über 30 Prozent zurückgegangen. Dies verdeutlicht u.a., dass die Wirtschaftsschwäche in Russland hausgemacht ist.
- Die Sanktionen im Finanzsektor machen der russischen Wirtschaft zu schaffen. Die Refinanzierung über den westlichen Fi-

VERANSTALTUNG

1. Oktober 2015 4. IHK-Exportforum Rheinland-Pfalz/
Saarland, 9 – 16 Uhr, kostenfrei, Trier


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

PROJEKTVORSCHLÄGE

Die rheinland-pfälzische Partnerprovinz Fujian hat Projektvorschläge übermittelt, die für Unternehmen aus Rheinland-Pfalz von Interesse sein könnten. Die Projektvorschläge umfassen verschiedene Branchen wie zum Beispiel Petrochemie, Bio-Pharma und Maschinenbau.

Die Zusammenstellung der Projektvorschläge finden Sie unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 1738806.

nanzmarkt ist für staatseigene Unternehmen praktisch trockengelegt. Wichtige russische Unternehmen mussten daher mit öffentlichen Mitteln unterstützt werden, um finanzielle Schieflagen zu verhindern. Investitionen werden zurückgestellt. Banken und Energiesektor schreiben Verluste.

 Ansprechpartner: Tobias Baumann
Tel. 030 203082312
baumann.tobias@dihk.de

EU und Vietnam

Freihandelsabkommen

Bei den seit Juni 2012 laufenden Freihandelsverhandlungen zwischen der EU und Vietnam haben die EU-Handelskommissarin Malmström und der vietnamesische Minister Hoang am 4. August eine politische Einigung erzielt.

Letzte technische Details zu dem Abkommen werden im Laufe des Herbstes ausgehandelt, ehe die Verhandlungen abgeschlossen werden und der Text des Abkommens in den Prozess der rechtlichen Prüfung, Übersetzung und Ratifizierung gehen kann.

 Weitere Infos unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 2715718.

Konjkturumfrage

Rumänien

Zum zehnten Mal wurde die MOE-Konjkturumfrage von deutschen Auslandshandelskammern in 16 Ländern Mittel- und Osteuropas durchgeführt und liefert Informationen zur Wirtschaftspolitik.

Die AHK Rumänien hat 126 Unternehmen befragt, die sich zur allgemeinen Wirtschaftslage in Rumänien, zu der Geschäftslage des Unternehmens und den Zukunftsaussichten der Branche sowie den verschiedenen Standortfaktoren in Rumänien geäußert haben. Daraus ergibt sich ein allgemeines Bild über die Erfahrungen und Erwartungen deutscher Unternehmen in Rumänien.

 Weitere Infos unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 2714886

Großer Erfolg

Erster Gerichtssachverständigentag

Im Juli fand erstmals der Gerichts-Sachverständigentag zum fachlichen Austausch im Bezirk des Oberlandesgerichtes (OLG) Zweibrücken auf Initiative von OLG-Präsident Willi Kestel und Harald Jenet, Präsident des Landgerichts Kaiserslautern, statt. Eingeladen zu dieser Gemeinschaftsveranstaltung von Justiz, Handwerkskammer der Pfalz und IHK Pfalz waren alle von den beiden Wirtschaftskammern der Pfalz öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen sowie die Richter und Richterinnen der Pfälzer Gerichte.

Ursula Stange von der Handwerkskammer der Pfalz und Heinrich Jöckel von der IHK Pfalz betonten die Bedeutung der öffentlichen Bestellung und Vereidigung. Zugleich hoben sie die Anstrengungen der bestellenden Kammern hervor, die besondere Sachkunde im Rahmen der Bestellung

festzustellen und so ein gutes Qualitätsniveau zu gewährleisten. Anne-Kathrin Arendholz, Richterin am Landgericht Kaiserslautern, erläuterte in ihrem Impulsreferat Möglichkeiten, im Rahmen des geltenden Prozessrechts Zivilverfahren zu beschleunigen und „Langläufer“ zu vermeiden. Ihr Richterkollege Dr. Erik Kießling vom OLG Zweibrücken sprach zum Thema „Auswirkungen auf die Sachverständigenvergütung bei mündlicher Gutachtenerstattung“.

Anschließend entwickelte sich unter den mehr als 100 Teilnehmern eine angeregte Diskussion über aktuelle Probleme in der Praxis. Es wurde deutlich, dass es sehr häufig zwangsläufig zu Verzögerungen kommt, so zum Beispiel beim Taktieren mit Terminen, unklaren Beweisbeschlüssen, fehlgeschlagenen oder nicht sachgerechten Sachverständigenbenennungen. Man war sich



Bei seiner Begrüßung betonte OLG-Präsident Willi Kestel die Notwendigkeit, sich fachübergreifend stärker auszutauschen.

einig, dass eine zügige Verfahrensbeendigung grundsätzlich im Interesse aller ist. Allerdings sollte dabei die These „Schnelles Recht ist gutes Recht“ nicht überstrapaziert werden, so der gemeinsame Tenor. Der erste Gerichts-Sachverständigentag im OLG-Bezirk Zweibrücken war ein gelungener Auftakt für weitere Foren dieser Art in den nächsten Jahren.

Wettbewerbsrecht

Irreführende Werbung mit Niederlassung

Die Werbung mit einer Niederlassung an einem bestimmten Standort eines Unternehmens ist irreführend und somit unzulässig, wenn dort keine Niederlassung unterhalten wird, an der ein Mitarbeiter zu gewöhnlichen Öffnungszeiten oder zu den in üblicher Weise bekannt gemachten Zeiten persönlich erreichbar ist.

Diese Irreführung ist regelmäßig geschäftlich relevant, wenn Interessenten mit der Aussicht auf die Möglichkeit einer Kontaktaufnahme angelockt werden können. Dies hat das Oberlandesgericht (OLG) Celle am 07.07.2015, Az.: 13 W 35/15, geurteilt.

Die Verfügungsklägerin beehrte die Unterlassung der Werbung des Verfügungsbeklagten mit einer Niederlassung in einer bestimmten Gemeinde. Beide Parteien sind Wettbewerber auf dem Gebiet der Dachbeschichtungen. Streitpunkt war die Frage, unter welchen Voraussetzungen ein Unternehmensstandort vorliegt bzw. beworben werden darf. Der Verfügungsbeklagte trug vor, Räumlichkeiten in einer Größe

von 200 Quadratmeter angemietet zu haben. An der Außenseite des Gebäudes wies ein Werbebanner auf die Firma hin. An dem Briefkasten befand sich der Name des Unternehmens. In der Saison seien von März bis September/Oktobre Mitarbeiter des Verfügungsbeklagten unterwegs, die regelmäßig in den Räumlichkeiten ein- und ausgingen, da diese als Lager für Arbeitsmittel- und Materialien dienten. Sowohl Telefonanrufe als auch die Post würden umgeleitet.

Das Landgericht hatte den Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung mit dem angefochtenen Beschluss zurückgewiesen, weil die Verfügungsklägerin das konkrete Wettbewerbsverhältnis, das für die Abmahnbefugnis als Mitbewerber notwendig ist, nicht dargelegt hatte.

Auf die Beschwerde der Verfügungsklägerin erließ das OLG die einstweilige Verfügung.

Die Verfügungsklägerin habe dargelegt, dass die Parteien Mitbewerber seien, da sie auf demselben sachlich und zeitlich relevanten Markt tätig seien. Die Wer-

bung mit dem Standort enthalte zur Täuschung geeignete Angaben über Verhältnisse des betriebenen Unternehmens. Bei der Werbung mit der Angabe eines Standorts erwarte der Rechtsverkehr regelmäßig eine Niederlassung mit eigenem Büro und Personal mit einem erkennbar dem Betrieb zuzuordnenden Ansprechpartner.

Diesen Anforderungen genüge die Lagerhalle nicht, da sich dort keine Mitarbeiter zu üblichen oder bekannt gemachten Zeiten für Kontaktversuche angesprochener Interessenten aufhielten.

Die Werbung verleite zu der Annahme, dass eine persönliche Ansprechbarkeit vor Ort bestehe. Es genüge, wenn Interessenten mit der Aussicht auf die Möglichkeit einer solchen Kontaktaufnahme – und sei es nur im Gewährleistungsfall – angelockt werden. Darüber hinaus suggeriere die Angabe verschiedener Standorte auch eine besondere wirtschaftliche Bedeutung und Unternehmensgröße, die für die Kundenentscheidung ebenfalls Bedeutung habe.




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

Mängelansprüche

Infoveranstaltung

Am Donnerstag, 08.10.2015 von 14 bis 18 Uhr bietet die IHK Pfalz in Zusammenarbeit mit der Kanzlei CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB eine kostenfreie Informationsveranstaltung zu Produkthaftung und Sachmängelgewährleistung in Ludwigshafen an.

Die Veranstaltung gibt Antworten auf folgende Fragen: Welche Haftung droht Produzenten und Händlern? Was sind Voraussetzungen und Inhalt von Sachmängelgewährleistungsansprüchen? Wie sieht die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz aus? Wie kann durch AGB und Individualvereinbarung die Haftung begrenzt werden?

 Weitere Infos und Anmeldung bei Ass. jur. Heiko Lenz
Tel. 0621 5904-2020,
heiko.lenz@pfalz.ihk24.de

Vermittlerregister

Neue Telefonnummer

Kurzfristig hat sich ab dem 1. August die Telefonnummer des Vermittlerregisters geändert. Die neue Telefonnummer lautet 0180 6 00 58 50.

Bisher lautete die Telefonnummer 0180 5 00 58 50. Aus der „5“ ist ab dem 01.08.2015 eine „6“ geworden. Gemäß § 11 Nr. 4 VersVermV sind die Kontaktdaten der gemeinsamen Registerstelle im Sinne des § 11a Abs. 1 GewO beim ersten Geschäftskontakt anzugeben, dies beinhaltet auch die Telefonnummer. Hinsichtlich der gemeinsamen Registerstelle im Sinne von § 11 Abs. 1 Nr. 4 VersVermV sind demnach ab 1. August folgende Angaben mitzuteilen: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V. Breite Straße 29, 10178 Berlin Telefon: 0180 6 00 58 50 (Festnetzpreis 0,20 €/ Anruf; Mobilfunkpreise maximal 0,60 €/ Anruf) www.vermittlerregister.info

Übergangsfrist

Befindet sich die alte Telefonnummer 0180 5 00 58 50 auf Briefpapier, Visitenkarten etc., so besteht für einen Neudruck eine Übergangsfrist bis zum 1. Februar 2016, weil solange unter der 0180 5-Tele-

fonnummer eine Bandansage mit Hinweis auf die neue Telefonnummer läuft. Für Finanzanlagenvermittler und Honorarfinanzanlagenberater gilt: Nach § 12 FinVermV ist lediglich die Registrierungsnummer vor der ersten Anlageberatung oder –vermittlung anzugeben. Die Telefonnummer der gemeinsamen Registerstelle braucht nicht angegeben zu werden. Wird gleichwohl darauf hingewiesen, gilt das oben für Versicherungsvermittler/-berater Gesagte. Dies gilt ebenfalls, wenn ein Finanzanlagenvermittler auch eine Erlaubnis als Versicherungsvermittler hat.

 Weitere Informationen zu den rechtlichen Hintergründen finden Sie unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 5161.

Arbeitsrecht

Fristlose Kündigung wegen privater „Raubkopien“

Kopiert ein Arbeitnehmer privat beschaffte Bild- oder Tonträger während der Arbeitszeit unter Verwendung seines dienstlichen Computers unbefugt und zum eigenen oder kollegialen Gebrauch auf dienstliche DVD- bzw. CD-Rohlinge, kann dies einen Grund zur fristlosen Kündigung darstellen. Das gilt unabhängig davon, ob darin zugleich ein strafbewehrter Verstoß gegen das Urheberrechtsgesetz liegt. Dies hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) festgestellt.

Der Kläger war bei dem beklagten Land als IT-Verantwortlicher beschäftigt. Zu seinen Aufgaben gehörte unter anderem die Bestellung von CDs und DVDs. Ein Kollege des Klägers räumte in einem Personalgespräch ein, den dienstlichen Farbdrucker seit längerer Zeit zur Herstellung sogenannter „CD-Cover“ genutzt zu haben. Bei einer Geschäftsprüfung wurden auf den Festplatten eines vom Kläger genutzten Rechners mehr als 6.400 E-Book-, Bild-, Audio- und Videodateien vorgefunden. Zudem war ein Programm installiert, das geeignet war, den Kopierschutz der Hersteller zu umgehen. Es stellte sich heraus, dass von Oktober 2010 bis März 2013 über 1.100 DVDs bearbeitet worden waren. Im gleichen Zeitraum waren etwa gleich viele DVD-Rohlinge von Seiten des Gerichts bestellt und geliefert worden. Bei näherer Untersuchung und Auswertung der vom Kläger benutzten Festplatten wurden weitere Dateien aufgefunden. Der Kläger ließ sich im Verlauf der Ermittlungen dahin ein, alles, was

auf dem Rechner bezüglich der DVDs sei, habe er „gemacht“. Er habe für andere Mitarbeiter „natürlich auch kopiert“. Dieses Geständnis nahm er einige Tage später wieder zurück. Daraufhin erklärte die Beklagte die fristlose, hilfsweise die ordentliche Kündigung des Arbeitsverhältnisses.

Sowohl vor dem Arbeitsgericht als auch vor dem Landesarbeitsgericht hatte die Kündigungsschutzklage Erfolg. Auf die Revision der Beklagten wurde das Urteil aufgehoben und die Sache zur weiteren Aufklärung an das Landesarbeitsgericht zurückverwiesen. Das BAG unterstrich, dass eine fristlose Kündigung auch dann in Betracht komme, wenn der Kläger nicht alle fraglichen Handlungen selbst vorgenommen habe, sondern dabei mit anderen Bediensteten zusammengewirkt oder das Herstellen von „Raubkopien“ durch diese bewusst ermöglicht habe. Aus dem Umstand, dass die Privatnutzung seines dienstlichen Rechners für bestimmte Zwecke erlaubt war, habe er nicht schließen können, ihm seien die behaupteten Kopier- und Brennvorgänge gestattet.

Nicht entscheidend sei, welche Maßnahmen die Beklagte gegenüber den anderen Bediensteten ergriffen habe. Der Gleichbehandlungsgrundsatz finde im Rahmen verhaltensbedingter Kündigungen grundsätzlich keine Anwendung. Im Übrigen sei nicht festgestellt, inwieweit sich die Sachverhalte unter Berücksichtigung der Einzelheiten und der Stellung der anderen Beschäftigten wirklich gleichen (Urteil des BAG vom 16.07.2015, Az.: 2 AZR 85/15). Quelle: Pressemitteilung Nr. 36/15 des Bundesarbeitsgericht

Praxistipp

Pflichtverletzungen im Zusammenhang mit der Nutzung der EDV-Einrichtungen des Arbeitgebers sind häufig Gegenstand von Gerichtsverfahren. Oftmals ist es für die Beurteilung von Pflichtverletzungen von Bedeutung, ob dem Arbeitnehmer die private Nutzung eingeräumt wurde. Im vorliegenden Fall konnte der Arbeitnehmer nicht davon ausgehen, dass die Kopier- und Brennvorgänge durch die eingeräumte Privatnutzung erlaubt waren. Auch nicht strafbare Pflichtverletzungen können einen wichtigen Grund zur Kündigung darstellen, wenn hiermit ein massives Vorenthalten der Arbeitsleistung infolge privater Aktivitäten während der Arbeitszeit verbunden ist.

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

Europäisches Einheitspatent

Niedrige Gebühren und weniger Bürokratie



Brüssel. Ein großer Schritt auf dem Weg zum europäischen Einheitspatent ist gemacht: Das europäische Patentamt hat sich Ende Juli auf neue Patent-Gebühren verständigt.

Sie decken alle 25 teilnehmenden EU-Mitgliedsstaaten ab, betragen in den ersten zehn Jahren rund 5.000 Euro und steigern sich über 20 Jahre auf insgesamt 35.555

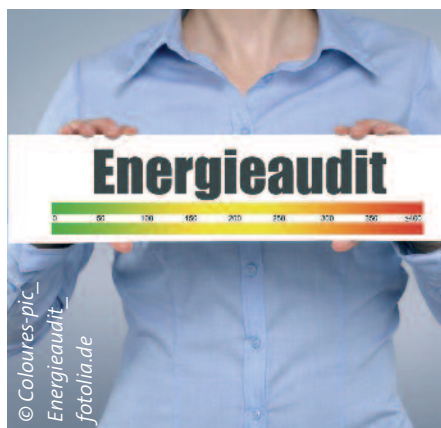
Euro. Der Kompromiss erfüllt damit die Forderung des DIHK, der immer wieder deutlich gemacht hatte, dass der Erfolg des Einheitspatents auch von angemessenen Gebühren abhängt. Aktuell kann Patentschutz in allen diesen Staaten bis zu sechsmal so viel kosten und ist extrem bürokratisch.

Energie-Audit

DIHK erreicht Entlastungen

Brüssel. Die europäische Energieeffizienz-Richtlinie verpflichtet alle Unternehmen die nach europäischer Definition keine kleinen oder mittleren Unternehmen sind, bis zum 5. Dezember 2015 ein Energie-Audit durchzuführen.

Andernfalls drohen Bußgelder von bis zu 50.000 Euro. Durch die Novelle des Energiedienstleistungsgesetzes wurde diese Verpflichtung ins deutsche Recht übertragen. Der DIHK konnte dabei wichtige Erleichterungen erreichen: So können beispielsweise Unternehmen am gleichen



Standort oder Filialisten gemeinsame Energieaudits durchführen. Das spart Aufwand und Kosten.

CSR

Maßvolle Berichterstattung

Berlin. Große Unternehmen von öffentlichem Interesse mit mehr als 500 Mitarbeitern müssen künftig über ihr gesellschaftliches Engagement (Corporate Social Responsibility (CSR)) berichten: Dies sieht die Europäische CSR-Richtlinie vor, die bis zum 6. Dezember 2016 in nationales Recht umzusetzen ist.

Die vom Bundesjustizministerium vorgelegten Eckpunkte gehen jedoch teilweise über eine 1:1-Umsetzung der EU-Richtlinie hinaus. Der DIHK setzt sich in einer gemeinsamen Stellungnahme mit den anderen Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft dafür ein, den Anwendungsbereich weder auf kleinere Unternehmen auszuweiten noch den Berichtsinhalt um Kundenbelange zu erweitern. Vielmehr sollte den Unternehmen Flexibilität eingeräumt und das Wesentlichkeitsprinzip bei der Berichterstattung berücksichtigt werden.

Betreuungsgeld

Für Ganztagschulen verwenden

Berlin. Das jüngste Urteil des Bundesverfassungsgerichts, das Betreuungsgeld für verfassungswidrig zu erklären, bewertet DIHK-Präsident Eric Schweitzer im Ergebnis positiv.

„Die im Bundeshaushalt veranschlagten 900 Millionen Euro Betreuungsgeld sollten zielführender in den Ausbau von Ganztagschulen investiert werden“, schlägt DIHK-Präsident Eric Schweitzer vor.

Es gebe viele Mütter, die gerne mehr arbeiten würden, dies aber aufgrund fehlender Betreuungsmöglichkeiten nicht können. Hier schlummere ein Potenzial von umgerechnet 850.000 Vollzeitstellen. „Damit könnte ein wichtiger Beitrag zur Fachkräftesicherung geleistet werden“, so Schweitzer.

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
Olga Heiland M.A.
Tel. 0621 5904-1205
olga.heiland@pfalz.ihk24.de

Verlag:
IHK-Magazin Pfalz GbR
Sitz: Landau
c/o ProVerlag GmbH
Ilseklinger 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
Ilseklinger 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
Ilseklinger 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.

IN ARBEIT

Oktober 2015



Standortumfrage

Auch 2015 untersucht die IHK Pfalz wieder mit einer Umfrage Stärken und Schwächen von zwölf Wirtschaftsstandorten. Um ihre Beurteilung gebeten wurden 6.500 Unternehmen in Bad Dürkheim, Frankenthal, Germersheim, Kaiserslautern, Kirchheimbolanden, Kusel, Landau, Ludwigshafen, Neustadt, Pirmasens, Speyer und Zweibrücken. Für jede Stadt wird ein Stärken-Schwächen-Profil erstellt und dem Durchschnitt aller befragten Kommunen in der Pfalz gegenübergestellt. In den nächsten beiden Ausgaben präsentieren wir die Ergebnisse.



Finanzierung

Ob mittelständischer Produzent oder kleiner Laden in der Innenstadt: Wenn die Geschäfte schlechter laufen, braucht man finanzielle Unterstützung. Zahlreiche Förderprogramme auf EU-, Bundes- und Landesebene helfen Unternehmern und Selbständigen dabei. Unsere vierteilige Serie begleitet zwei Protagonisten von der Idee über die Gründung bis zur Unternehmensübergabe nach mehr als 20 Jahren. In vier Phasen werden Fragen nach Finanzierung und Fördermitteln gestellt sowie alternative Möglichkeiten durchleuchtet. Teil 3: Sicherung / Krise

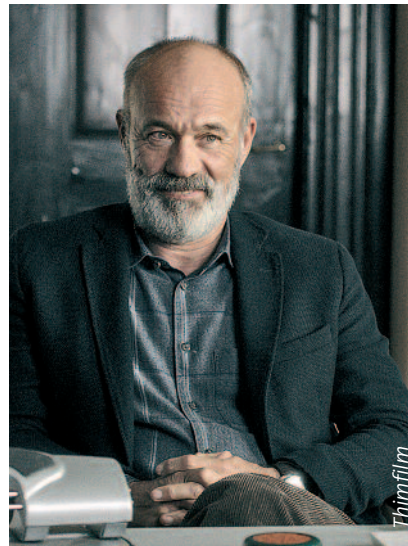
Euroclassic 2015

„Helden und Legenden“ lautet das Motto des Euroclassic Festivals. Vom 6. September bis 30. Oktober wird ein hochkarätig besetztes Programm geboten – und dies grenzüberschreitend in mehreren Locations der Region Saar-Pfalz und Bitscher Land. So werden sechs ganz besondere Leckerbissen in Pirmasens stattfinden: Eine Lesung, ein musikalisches Crossover, ein Musical und Konzerte sind zu sehen und zu hören. Weitere beteiligte Gemeinden und Städte sind Zweibrücken, Zweibrücken-Land, Blieskastel und Bitscher Land.

www.euroklassik.zweibruecken.de



Filmfestival der Generationen



Das 6. Europäische Filmfestival der Generationen findet in diesem Jahr vom 9. bis zum 16. Oktober in der Metropolregion Rhein-Neckar statt. Dabei werden in 50 Städten und Gemeinden rund 130 Filmvorführungen zum Thema Alter, Altern, demografischer Wandel und Dialog der Generationen gezeigt. Im Anschluss an die jeweiligen Filmvorführungen finden Besprechungen mit Experten, Prominenten und Filmschaffenden statt. Zum Renner entwickelte sich dieses Jahr der Film „Honig im Kopf“ mit Dieter Hallervorden, der mit rund 40 Veranstaltungen am häufigsten gezeigt wird. Eröffnungsfilm wird der Streifen „Wir sind die Neuen“ sein, mit dem Hauptdarsteller Heiner Lauterbach.

www.festival-generationen.de

Ein Pfalz-Mord

Stephan Bick, Hauptkommissar beim Morddezernat der Kripo Ludwigshafen, ist nicht erfreut, als seine Schwester Christina nach der Trennung von ihrem Mann nach Rosenthal, das pfälzische Weinbaudorf ihrer Kindheit zurückkehrt, um dort das verlassene Gasthaus „Zur Ritterschmiede“ in ein Gourmetrestaurant zu verwandeln. Mit dem verwahrlosten Gemäuer verbindet Bick keine angenehmen Jugenderinnerungen. Und auch für Christina beginnt mit dem Umzug schon bald ein Alptraum. 416 Seiten, 9,99 Euro, Aufbau Verlag, ISBN 978-3-7466-3045-8.

www.aufbau-verlag.de

