

# IHK-JOURNAL

DAS REGIONALE WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Nº 03/04

Blackbox Straßenbau:  
Ausbau der Verkehrswege

Patrick Grün: Geschäfts-  
führer einer Metal-Band

Nah am Wasser gebaut:  
Zahlen zu den Binnenhäfen



**ZAUBERWORT MIT D:  
DIGITALISIERUNG IN DER AUSBILDUNG**

## Impressum

## IHK-JOURNAL

DAS REGIONALE WIRTSCHAFTSMAGAZIN

## Herausgeber

Industrie- und Handelskammer  
Koblenz  
Schlossstraße 2, 56068 Koblenz  
Internet: www.ihk-koblenz.de  
redaktion@koblenz.ihk.de

## Redaktion

Stephanie Steinbach (v.i.S.d.P.)  
Telefon: 0261 106-202

Kristina Danneberg  
Telefon: 0261 106-150

Leon Mohr  
Telefon: 0261 106-133

## Satz | Layout

Daniel Klages-Saxler  
Telefon: 0261 106-158  
klages-saxler@koblenz.ihk.de

## Druck und Verlag

Kröger Buch- und  
Verlagsdruckerei GmbH  
Industriestraße 21  
22880 Wedel  
Telefon: 04103 808 107  
Fax: 04103 808-149  
ISSN 0936-4579  
Auflage: 54.130 | (Q3/2014)

## Adress- und Versand-Service

IHK Koblenz, Telefon: 0261 106-0  
Das IHK-Journal ist das offizielle Organ  
der Industrie- und Handelskammer  
Koblenz und wird den beitragspflichtigen  
IHK-zugehörigen Unternehmen im  
Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne  
besonderes Entgelt geliefert.

Nachdruck des Inhalts nur mit ausdrücklicher Genehmigung, Quellenangabe und unter Einsendung eines Belegexemplares an die Redaktion. Die mit Namen oder Initialen gekennzeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt die Ansicht der Industrie- und Handelskammer wieder. Dies gilt ebenso für den Inhalt und die Gestaltung gewerblicher Anzeigen und Beilagen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Gewähr. Dieses Journal wird auf umweltfreundlichem, chlorfreiem Papier gedruckt.

Der Bezug der IHK-Zeitschriften erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Titelfoto: Sascha Ditscher



8

## DIGITALISIERUNG IN DER AUSBILDUNG



16

## UNTERNEHMEN „CALIBAN“



04

## BINNENHÄFEN IN ZAHLEN

## IHK INFORMIERT

Freitags-Frühstück:  
Wissen und Netzwerk  
Branchentreff für Außenhandel:  
IHK-Exportforum im Mai

04

Für ein Europa – das gemeinsam stärker ist: Top-Forderungen der IHK-Organisation für die Europapolitik 18

05

## POLITIK AKTUELL

Hingehört: Europäische Union: Welche Bedeutung hat die Europawahl? 20  
Zur Sache: Bitte ein BID:  
das „LEAPG“ in Rheinland-Pfalz 21

06

## WIRTSCHAFT IN ZAHLEN

Nah am Wasser gebaut:  
Hidden Champions Binnenhäfen

## RECHT UND STEUERN

Neue Veranstaltungsreihe:  
Digitalisierung trifft Buchführung 22

## WIRTSCHAFT IN DER REGION

23 bis 34

## RUBRIKEN

Impressum 2  
Veranstaltungsvorschau 35

## TITELTHEMA

Das Zauberwort mit D:  
Die Digitalisierung bringt Bewegung in unsere Wirtschaft. Sie verändert nicht nur Geschäftsmodelle, Unternehmensstrukturen und Arbeitsprozesse, sondern auch ganze Berufsbilder – und mit ihnen natürlich auch die Anforderungen an Auszubildende.

08

## WIRTSCHAFTSTRENDS

Blackbox Straßenbau:  
Planungsschritte im Überblick 14

14

Interview: Patrick Grün ist  
Schlagzeuger und geschäftsführender  
Gesellschafter der deutschen  
Metal-Band Caliban.

16

 [www.facebook.com/ihkkoblenz](http://www.facebook.com/ihkkoblenz)  
 [www.twitter.com/ihkkoblenz](http://www.twitter.com/ihkkoblenz)  
 [www.instagram.com/ihkkoblenz](http://www.instagram.com/ihkkoblenz)

# GEMEINSAM DIGITAL AUSBILDEN



*Susanne Szczesny-Obing ist  
Präsidentin der Industrie- und  
Handelskammer Koblenz.*

## **DIE DIGITALISIERUNG HAT EINZUG GEHALTEN IN NAHEZU JEDEN UNSERER LEBENSBEREICHE** – und damit natürlich auch in die Aus- und Weiterbildung. Im

Austausch mit Unternehmerinnen und Unternehmern stellen wir allerdings immer wieder fest, dass das Thema in nicht wenigen Betrieben noch zögerlich angegangen wird. Manch einer scheint das Ganze einfach „aussitzen“ zu wollen. Dabei ist doch der Einsatz digitaler Medien und Technologien, gerade in der Aus- und Weiterbildung, ein großer Vorteil, den wir nutzen müssen! Denn Unternehmen, die die Nase vorn haben beim digitalen Wissenstransfer mit ihren Auszubildenden, machen ihre Ausbildungsplätze besonders attraktiv und stellen sich damit aktiv den Herausforderungen der digitalen Transformation ihres Unternehmens.

Und wir sollten nicht vergessen: Wir brauchen die frische Perspektive dieser „digital natives“. Das zeigt sich auch in unserem eigenen Unternehmen. Unsere jungen Auszubildenden blicken ganz anders auf die Welt – sie haben nicht nur einen besonderen Zugang zu digitalen Medien und Konzepten, sie können diesen Zugang auch anderen vermitteln. Wir profitieren stark davon und wünschen auch anderen Unternehmen den Mut und die Weitsicht, die jungen Leute mit einzubinden. Darin liegt eine große Chance.

Damit der digitale Wandel in der Berufsausbildung zum Erfolg wird, müssen natürlich auch die Rahmenbedingungen stimmen: Lehrende wie Lernende sollten über eine umfassende digitale Medienkompetenz verfügen. Investitionen in die Lehrerausbildung, aber auch in eine flächendeckende digitale Infrastruktur an den Schulen sind bitter nötig. Aus Sicht der IHK Koblenz ist es deshalb wichtig, dass der jetzt auf den Weg gebrachte Digitalpakt zwischen Bund und Ländern – vor Ort und ohne „Durchleitungsverluste“ – möglichst rasch umgesetzt wird. Zugleich ist die auf Bundesebene anstehende Novelle des Berufsbildungsgesetzes nicht nur eine wichtige Weichenstellung für die Zukunft, sie ist auch ein Gradmesser für die Innovationsfähigkeit unseres Bildungssystems.

Wir als IHK wollen unsere Mitglieder dabei unterstützen, den digitalen Wandel in der Aus- und Weiterbildung sinnvoll zu nutzen, etwa mit Beratungsangeboten, Ausbilder- und Prüferschulungen sowie Netzwerkveranstaltungen. Wir möchten Gelegenheiten bieten, sich auszutauschen, sich von Best Practice-Ideen inspirieren zu lassen und zu zeigen, was schon jetzt alles möglich ist. Machen wir uns gemeinsam fit für den digitalen Wandel!

Ihre

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Susanne-Obing'.

Susanne Szczesny-Obing

*Freitags-Frühstücke*

## Wissen und Netzwerk

Familiensinn gewinnt in der Personalpolitik von Unternehmen an Bedeutung – und ist für sie eine Chance, sich von Mitbewerbern abzuheben. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Freitags-Frühstücke“ informieren Fachleute zu vielen Fragen der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, stets ergänzt um betriebliche Beispiele aus der Region. Dazu bietet die Reihe reichlich Gelegenheit zum Netzwerken mit anderen Unternehmensvertretern. Die kostenlosen Veranstaltungen finden statt in Kooperation mit der MYK Fachkräfte-Allianz, dem Koblenzer Bündnis für Familie und der Handwerkskammer Koblenz.

Die nächsten Veranstaltungen:

- 22. März 2019: Kommunikation & Kooperation – Netzwerke(n) für eine gute Vereinbarkeit mit Petra Kanningeßer, Globus GmbH & Co. KG.

- 17. Mai 2019: Familie & Führungsposition – So lassen sich berufliche Ziele und familiäre Aufgaben vereinbaren.
- 23. August 2019: Home-Office und mobiles Arbeiten – aber richtig! (DSVGO, Arbeitsschutz und mehr)
- 08. November 2019: „Und ich?“ Angebote der Vereinbarkeit in Betrieben mit Schichtdienst

**Haben Sie Fragen oder haben Sie bereits betriebliche Erfahrungen gesammelt und möchten diese teilen? Dann wenden Sie sich gern an unsere Ansprechpartnerin. Anmeldung auf [ihk-koblenz.de](http://ihk-koblenz.de), unter Eingabe der Nummer 4305572 in das Suchfeld**

**Kontakt: Susanne Baltes,  
0261 106-281, [baltes@koblenz.ihk.de](mailto:baltes@koblenz.ihk.de)**

**WOCHE  
DER INDUSTRIE****Woche der Industrie  
im September****Unternehmen können  
sich beteiligen**

*Deutschland ist Industrieland und soll es auch in Zukunft bleiben. Zukunftsherausforderungen müssen gemeinsam bewältigt werden, um eine breite Akzeptanz bei den notwendigen Veränderungsprozessen zu erreichen. Für ein positives Bild einer attraktiven und innovativen Industrie in der Öffentlichkeit wirbt die bundesweite „Woche der Industrie“, vom 9. bis 24. September.*

*Auch die IHK Koblenz wird sich an der Imagewoche beteiligen: Die Geschäftsstellen Altenkirchen und Montabaur werden mit ihren Regionalpartnern verschiedene Aktionen anbieten. Industrie-Unternehmen sind herzlich dazu eingeladen, sich an der Woche der Industrie mit eigenen Aktionen zu beteiligen. Von A wie Azubi-Tour über F wie Future Days bis Z wie Zukunftswerkstätten in Industriegebieten und Berufsschulen – viele Veranstaltungsformate sind möglich. Mehr Ideen finden sich auf [www.ihre-industrie.de](http://www.ihre-industrie.de) oder bei unserer Ansprechpartnerin.*

**Weitere Informationen zur Woche der Industrie auf [www.ihk-koblenz.de/wochederindustrie](http://www.ihk-koblenz.de/wochederindustrie)**

**Kontakt: Daniela Breuer,  
0261 106-261,  
[breuer@koblenz.ihk.de](mailto:breuer@koblenz.ihk.de)**

*Kostenfreie Kurse für Betriebe*

## Deutsch als Fremdsprache

In Kooperation mit der IHK-Akademie bietet die IHK Koblenz zur Unterstützung ihrer Mitgliedsbetriebe berufsbezogene Sprachkurse für Geflüchtete und Migranten an. Die Teilnahme setzt Deutschkenntnisse des Sprachniveaus A2 voraus. Die Kosten übernimmt die IHK Koblenz. Alle Kurse finden in den Räumen der IHK-Akademie Koblenz (Josef-Görres-Platz 19, Koblenz) statt. Es werden 14 Unterrichtsabende à 4 Unterrichtsstunden angeboten – der Kurs hat also einen Gesamtumfang von 56 Unterrichtsstunden. Die Gruppengröße wird auf 8 Teilnehmer beschränkt, um einen zügigen Lernfortschritt zu gewährleisten. Mehr Infos und Anmeldung auf [ihk-akademie-koblenz.de](http://ihk-akademie-koblenz.de) unter Eingabe des Stichworts „69-deutsch“.

**Kurs 1:** „Deutsch im kaufmännischen Bereich“

6. Mai – 26. Juni 2019,  
jeweils montags/mittwochs,  
17.30 – 20.45 Uhr

**Kurs 2:** „Deutsch im gewerblich-technischen Bereich“

7. Mai – 27. Juni 2019,  
jeweils dienstags/donnerstags  
17.30 – 20.45 Uhr

**Kurs 3:** „Deutsch im Gastgewerbe“

6. Mai – 26. Juni 2019,  
jeweils montags/mittwochs  
17.30 – 20.45 Uhr

## Hochschule, IHK und berufsbildende Schulen Koblenz bekräftigen Kooperation im dualen Studium

Die Hochschule, die Carl-Benz-Schule – BBS Technik und die Industrie- und Handelskammer (IHK) Koblenz haben ihre Kooperation im Bereich des dualen Studiums durch eine neue Vereinbarung bekräftigt und als weitere Partner die David-Röntgen-Schule – BBS Gewerbe und Technik in Neuwied sowie die BBS Betzdorf-Kirchen hinzugewonnen. Eine kürzlich gemeinsam unterzeichnete Kooperationsrahmenvereinbarung ersetzt den bestehenden Kooperationsvertrag. Diese Vereinbarung regelt vor allem die Pflichten der fünf Partner innerhalb des dualen Studiums. Zudem schreibt sie fest, dass mit Beteiligung der Kooperationsunternehmen ein Koordinierungsausschuss eingerichtet wird, der einen regelmäßigen Austausch sowie die inhaltliche und organisatorische Verzahnung in den Studiengängen sicherstellt.

Seit 2004 bieten Hochschule Koblenz, IHK Koblenz und die Carl-Benz-Schule die Möglichkeit eines dualen Studiums im Bereich Maschinenbau an. Mittlerweile ist das Angebot auf vier

Bachelorstudiengänge im Fachbereich Ingenieurwesen ausgeweitet worden.

**Weitere Informationen zum dualen Studium auf [ihk-koblenz.de/](http://ihk-koblenz.de/)**

**duales-studium und bei unserer Ansprechpartnerin**

**Kontakt: Anja Kriete, 0261 106-248, [kriete@koblenz.ihk.de](mailto:kriete@koblenz.ihk.de)**



Arne Rössel (3. v. l.), Hauptgeschäftsführer der IHK Koblenz, erklärte bei der Unterzeichnung: „Das Angebot des dualen Studiums im IHK-Bezirk Koblenz hat sich seit 2004 sehr positiv entwickelt und bildet für die Unternehmen in der Region eine zusätzliche Möglichkeit, ihre Fachkräfte bedarfsgerecht auszubilden.“

## Branchentreff für Außenhandel IHK-Exportforum im Mai



Am 7. Mai 2019 laden die Industrie- und Handelskammern aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland ein zum diesjährigen IHK-Exportforum, dem Branchentreff für export- und importorientierte Unter-

nehmen. Das Angebot im Congressforum Frankenthal umfasst Workshops zu verschiedenen Zoll- und Außenwirtschaftsthemen und eine AHK-Lounge.

**Weitere Informationen und verbindliche Anmeldung zur Veranstaltung, zu Workshops und persönlichen Beratungsgesprächen in der AHK-Lounge auf**

**[ihk-exportforum.de](http://ihk-exportforum.de) und bei unserer Ansprechpartnerin**

**Kontakt: Andrea Wedig, 0261 106-180, [wedig@koblenz.ihk.de](mailto:wedig@koblenz.ihk.de)**

08.04.  
2019

## Sitzung der IHK-Vollversammlung

IHK-zugehörige Unternehmen können nach vorheriger Anmeldung an den internen Sitzungen der IHK-Vollversammlung teilnehmen. Die nächste Sitzung der IHK-Vollversammlung findet am Montag, 8. April, ab 15 Uhr in der IHK Koblenz statt.

Interessierte wenden sich bitte bis Montag, 1. April schriftlich an die IHK Koblenz, **Yvonne Steininger, Schlossstraße 2, 56068 Koblenz, oder per E-Mail an [steininger@koblenz.ihk.de](mailto:steininger@koblenz.ihk.de).**

## Andernach



*trimodal* Wasserstraße  
Straße  
Schiene

Umschlag in 1.000 t

**137**

Oktober 2018

**2.032** -19,5%

Januar – Oktober 2018

(Veränderung zum Vorjahreszeitraum  
in Prozent)



## Nah am Wasser gebaut

Führt man sich die Verkehrsträger „Straße, Schiene, Wasser, Luft“ vor Augen, zählen die Binnenhäfen zweifelsohne zu den Hidden Champions. Das weiß auch die Landesregierung, denn im aktuellen Koalitionsvertrag aus 2016 steht: „Flüsse und Kanäle zählen zu den wichtigsten Güterverkehrsachsen Europas. Einzig die Wasserstraßen bieten als Verkehrsweg noch Reserven für den Gütertransport.“

Die Hitzeperiode des vergangenen Sommers hat gezeigt, wie schnell die Binnenschifffahrt zum Erliegen kommt – die in unserem Bezirk rückläufigen Zahlen verdeutlichen das. Wenn es an der erforderlichen

## Rheinland-Pfalz

Umschlag in 1.000 t

**1.103**

Oktober 2018

**17.407** +3,0%

Januar – Oktober 2018

(Veränderung zum Vorjahreszeitraum  
in Prozent)

Infrastruktur fehlt oder überfällige Investitionen – Stichwort Rheinvertiefung – auf sich warten lassen, können die oben angesprochenen Reserven nicht ausgeschöpft werden. Und das von der Landesregierung für Ende 2018 avisierte Gutachten zur Zukunft der Rheinhäfen steht indes auch noch aus. Jedenfalls belegen die hier folgenden Zahlen eines deutlich: Ohne Binnenschiffsverkehr geht es bei uns es nicht!



## Bendorf



**trimodal** Wasserstraße  
Straße  
Schiene

Umschlag in 1.000 t

**75**

Oktober 2018

**1.425** -9,7%

Januar - Oktober 2018

(Veränderung zum Vorjahreszeitraum  
in Prozent)

## Koblenz



**bimodal** Wasserstraße  
Straße

Umschlag in 1.000 t

**56**

Oktober 2018

**698** -3,5%

Januar - Oktober 2018

(Veränderung zum Vorjahreszeitraum  
in Prozent)

## Lahnstein



**bimodal** Wasserstraße  
Straße

Umschlag in 1.000 t

**4**

Oktober 2018

**56** -53,4%

Januar - Oktober 2018

(Veränderung zum Vorjahreszeitraum  
in Prozent)

# DAS ZAUBERWORT MIT D

Autoren:

Kristina Danneberg und Leon Mohr

Digitalisierung, Digitalisierung, Digitalisierung. Eigentlich kann man das D-Wort gar nicht mehr hören – dabei geht es doch gerade erst los: Die Digitalisierung bringt Bewegung in unsere Wirtschaft. Sie verändert nicht nur Geschäftsmodelle, Unternehmensstrukturen und Arbeitsprozesse, sondern auch ganze Berufsbilder – und mit ihnen natürlich auch die Anforderungen an Auszubildende.



Mehr noch als heute wird lebenslanges Lernen in Zukunft junge und ältere Fachkräfte über ihr gesamtes Arbeitsleben hinweg begleiten. Keine Überraschung also, dass auch die duale Berufsausbildung – das Fundament der Fachkräfteausbildung in Deutschland – gerade in einem tiefgreifenden Wandel steckt.

„Die Wirtschaft braucht Fachkräfte, die die digitale Transformation vorantreiben und sie gestalten. Unternehmen und ihre Ausbildungspartner müssen die künftigen Arbeitnehmer darauf vorbereiten“, sagt Claudia Nebendahl, Referentin Berufsausbildung bei der IHK Koblenz. „Den Nachwuchs erwartet eine Arbeitswelt, die ganz andere Ansprüche stellt als noch in ‚analogen Zeiten‘. Aufgabenbeschreibungen fordern vernetztes Denken, neue Technologien lassen neue Berufe

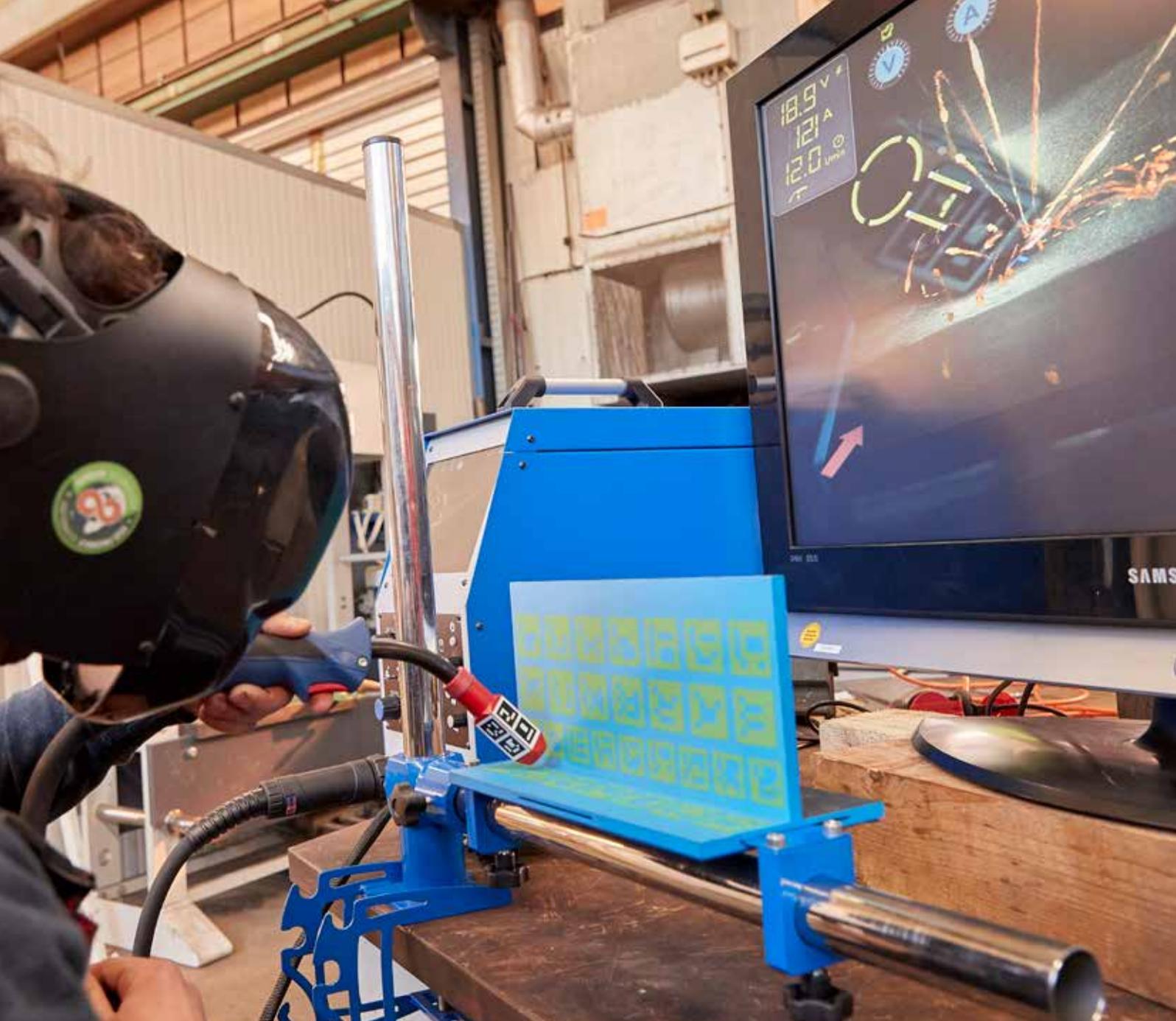
entstehen und der Umgang mit Big Data und vernetzten Systemen prägt schon jetzt Ausbildungsrahmenpläne über verschiedene Berufsgruppen hinweg.“ Virtuelle Welten werden in der Zusammenarbeit immer wichtiger werden – und von allen Akteuren ein hohes Maß an Kommunikationskompetenz und Anwenderverständnis verlangen. Ausbildungsunternehmen und Berufsschulen setzen hier bereits gemeinsam an, um Ausbildungskonzepte zu überarbeiten und Lehrpersonal praxisnah zu schulen.

## Ausbildungsalltag im Umbruch

Diese Entwicklung wirkt sich natürlich auch auf die Rolle der Ausbildungsverantwortlichen in den Betrieben aus. Nichtsdestotrotz gilt: „Auch in Zeiten des digitalen Wandels bleibt der Ausbilder und

nicht der Bildschirm Ansprechpartner Nummer 1 für Azubis.“ Das betont Dr. Regina Flake vom Institut der deutschen Wirtschaft. In unserem Titelinterview auf Seite 12 berichtet die Leiterin des Projekts „Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung“ darüber, wie Ausbildungsunternehmen auf das Thema Digitalisierung blicken, was der digitale Wandel für den Berufsschulunterricht bedeutet und wo die Politik in diesem Bereich gefordert ist. Und wie begegnet man dem D-Wort schon jetzt ganz konkret im Ausbildungsalltag? Beim Verpackungshersteller Mölle aus Kastellaun etwa in virtuellen Portalen, mit denen die Azubis beispielsweise Rechnungen abstimmen oder Zollfragen klären (Seite 11). In Nistertal hingegen, beim Rohrproduzenten Tube-Tec, lernen die angehenden Fachkräfte an einem

FOTOS: SASCHA DITSCHER



*Ein Schweißsimulator ermöglicht es den Azubis bei Tube-Tec, in aller Ruhe und ohne Materialaufwand schweißen zu lernen.*

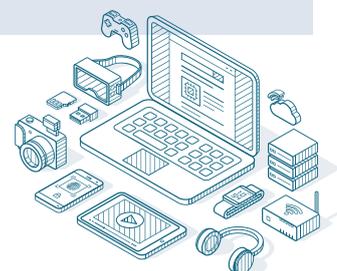
Simulator das Schweißen – und können ihren Ausbilder und andere Azubis über einen Bildschirm an ihrem Blick durch den Schweißhelm teilhaben lassen (Seite 10). Einen ganz neuen Beruf schließlich bietet das Rengsdorfer Touristikunternehmen Berge & Meer an: Seit dem vergangenen Jahr können sich junge Menschen dort zur Kaufleuten im E-Commerce ausbilden lassen. Das ist auch für den Betrieb ein spannendes Experiment, denn, sagt Ausbilderin Kathrin Heinrich, „der Ausbildungsberuf ist für uns genauso neu wie für die Auszubildenden“ (Seite 11).

## Digiscouts: Digitale Pioniere gesucht!

Unternehmen fit machen für den digitalen Wandel – und ihren Azubis eine spannende Aufgabe geben: Das sind die Ziele des Projekts „Digiscouts“, koordiniert vom RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. aus Eschborn. Projektpartner im Norden von Rheinland-Pfalz ist die IHK Koblenz. Grundidee des Projekts: Mindestens zwei Auszubildende pro Unternehmen finden heraus, in welchen Bereichen es in ihrem Betrieb Potenzial für Digitalisierung gibt. Die beste Idee setzen die Azubis – nach grünem Licht durch die Geschäftsführung – in drei bis sechs Monaten um. Erfahrene Coaches begleiten den Digiscout-Betrieb, die Ausbilder und die Azubis über die gesamte Projektlaufzeit; am Schluss werden die besten Azubiprojekte ausgezeichnet. Bei einer Auftaktveranstaltung für interessierte Unternehmen aus der Region am **4. April 2019 in der IHK Koblenz** wird das Projekt vorgestellt. Mehr Infos stehen auf [www.ihk-koblenz.de](http://www.ihk-koblenz.de) unter Eingabe der Nummer **4350982** bereit.

### Kontakt:

Claudia Nebendahl  
0261 106-282  
[nabendahl@koblenz.ihk.de](mailto:nabendahl@koblenz.ihk.de)



## Schweißen 4.0

Realität ist manchmal am besten, wenn man sie ein bisschen anpasst. Zum Beispiel, um jungen Menschen Einblicke in den Prozess des Schweißens zu geben: Die Tube-Tec Rohrverformungstechnik GmbH aus Nistertal baut dafür auf „augmented reality“, also „erweiterte Realität“, und setzt einen Schweißsimulator ein. „Wir haben den Simulator vor drei Jahren angeschafft und nutzen ihn etwa bei Berufsorientierungstagen und Ausbildungsmessen. So können wir Jugendliche ganz praktisch und unkompliziert fürs Schweißen begeistern und ihnen zeigen, wie es eigentlich funktioniert“, erzählt Dietmar Held, Ausbildungsleiter bei Tube-Tec. „Aber auch bei uns im Unternehmen ist der Simulator täglich in Betrieb.“

25 Auszubildende hat das Westerwälder Unternehmen zurzeit, hauptsächlich Anlagenmechaniker mit der Fachrichtung Schweißtechnik. Sie sind von großer Bedeutung in einem Betrieb, der Komplettlösungen in der Rohrverformung und Rohrschweißtechnik anbietet – etwa Kühl- oder Heizschlangen für Kraftwerke oder Chemieanlagen. Übt ein Azubi in der virtuellen Realität am Schweißsimulator, können sein Aus-

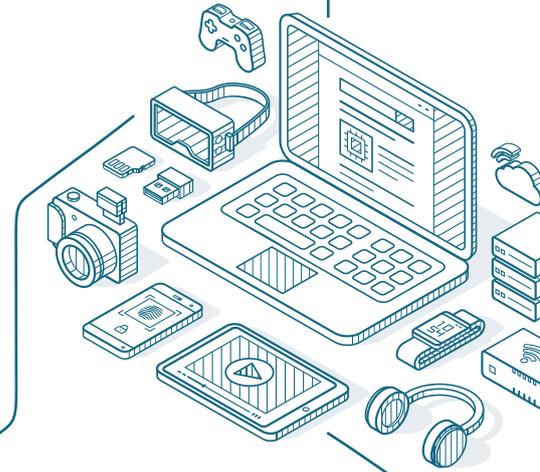
bilder und bei Bedarf auch andere Auszubildende auf dem Bildschirm verfolgen, was er durch seinen Helm sieht. „Auch zum selbstständigen Lernen eignet sich das Gerät: Am Ende jeder Übung wird angezeigt, wie gut die Schweißnaht war. Außerdem lassen sich die verschiedenen Übungen abspeichern und Fortschritte vergleichen. Und die Azubis freuen sich natürlich, ausprobieren zu können, ohne dass es gleich ‚weh tut‘“, erklärt Held. Nicht zuletzt haben Auszubildende die Möglichkeit, sich am Simulator auf die theoretischen Schweißprüfungen vorzubereiten.

Gleichzeitig macht sich das Gerät auf eine andere Weise im Unternehmen verdient: „Wenn man am Simulator übt, produziert man keinen Edelschrott“, merkt Held an. In einem Betrieb, in dem so viele junge Menschen schweißen lernen, ist das ein wichtiger Aspekt. Beim Schweißen erhalten die Mitarbeiter von Tube-Tec übrigens bald auch noch neue Gesellschaft, denn im Moment wird der Einsatz eines Schweißroboters vorbereitet. Immer mit dabei: ein Azubi – „damit die jungen Leute den Umgang mit dem Roboter von Anfang an lernen“, sagt Held.



Der Schweißsimulator bewertet am Ende jeder Übung, wie gut die Schweißnaht ist.

„Ich erhalte bei Berge & Meer viele interessante Einblicke in alle Bereiche des E-Commerce und arbeite sogar schon an meinen ersten eigenen Projekten.“ E-Commerce-Azubi Moritz Gutfrucht



Störungsmeldungen werden in den Produktionshallen der Mölle GmbH per Tablet eingegeben.



## „Wir lernen aktuell mit unserem Azubi noch mit“



Berge & Meer beschäftigt 350 Mitarbeiter und bildet 37 Azubis aus. Einer von ihnen ist der 21-jährige Moritz Gutfrucht, angehender Kaufmann im E-Commerce und der Erste in diesem Beruf beim Touristikunternehmen aus Rengsdorf. Wir haben uns mit den Ausbilderinnen Ramona Burbach und Kathrin Heinrich über den neuen Ausbildungsberuf und ihre ersten Erfahrungen unterhalten.

**Seit letztem Jahr können sich junge Menschen bei Ihnen zu Kaufleuten im E-Commerce ausbilden lassen. Wie sind bis hierhin Ihre Erfahrungen?**

**Burbach:** Wir sind seit 20 Jahren im Bereich E-Commerce aktiv, also passt der neue Ausbildungsberuf super zu uns. Für uns war sofort klar, dass wir eigene Kaufleute ausbilden wollen. Zu unseren E-Commerce-Themen gehören unter anderem unsere Homepage, die Suchmaschinenwerbung und -optimierung und das E-Mail-Marketing.

**Heinrich:** Wir bilden im Moment einen Auszubildenden in dem Bereich aus, der sich super entwickelt. Von der Größe her werden wir weiter zulegen, deswegen haben wir eigentlich noch einen weiteren Ausbildungsplatz im E-Commerce, den wir bald zu besetzen hoffen. Die Ausbildung ist für uns genauso neu wie für die Azubis - wir lernen also aktuell mit unserem ersten Azubi Moritz Gutfrucht noch etwas mit. Sowohl die Stellenausschreibung als auch die Beschreibung des Berufs haben zum Beispiel sicherlich noch Optimierungsbedarf.

**Wie wird der neue Ausbildungsberuf im Vergleich zu den klassischen kaufmännischen Berufen angenommen?**

**Heinrich:** Gut, aber das geht bestimmt noch besser. Wir merken, dass zurzeit vielleicht noch etwas Verunsicherung besteht, weil nicht so klar ist, was sich alles dahinter

verbirgt. Viele haben die Sorge, dass es sich um einen sehr technischen Beruf handelt, was gar nicht der Fall ist.

**Burbach:** Der Beruf ist größtenteils kaufmännisch. Wann wird welcher Kanal genutzt und wofür? – Das ist eine der zentralen Fragen. Der Ausbildungsrahmenplan ist erstmal sehr theoretisch. Wir arbeiten gemeinsam mit Moritz daran, ihn auf die Tätigkeiten in unseren Abteilungen zu individualisieren.

**Welche Voraussetzungen muss man Ihrer Meinung nach für diesen Ausbildungsberuf mit sich bringen?**

**Burbach:** Man sollte grundsätzlich online-affin und flexibel sein, denn der Online-Bereich ist enorm vielseitig - aber das macht ja den Reiz aus. Im klassischen kaufmännischen Bereich findet man doch eher starre Prozesse vor.

**Gibt es auch schon eigene Projekte, die der Azubi im E-Commerce betreut?**

**Burbach:** Im Bereich E-Mail Marketing haben wir eine Newsletter-Kampagne mit dem Namen „Reisejagd“. Vorbereitung, Umsetzung und Analyse liegen hauptverantwortlich bei Moritz und er macht seine Sache sehr gut!

## Von Portalen, Barcodes und der Post-Box

Bei Mölle haben die Azubis es mit Portalen zu tun. Was zunächst nach Science-Fiction klingen mag, ist bei genauerer Betrachtung zumindest nicht ganz so futuristisch: Viele, nein sehr viele Kunden, Lieferanten und Speditionen der Mölle GmbH haben sich im Laufe der Jahre eigene Portale eingerichtet, über die sie die Geschäftsbeziehungen zum Verpackungshersteller aus Kastellaun abwickeln – etwa zur Abstimmung von Rechnungen, Lieferterminen, Zollfragen. „Das hat zur Folge, dass unsere Auszubildenden sich in sämtliche dieser Portale auch einarbeiten müssen, da unsere Geschäftspartner ihre Kommunikation teilweise nur noch auf diesem Wege ermöglichen“, erklärt Volker Westermayer, Leitung IT bei Mölle.

Auf über 20 verschiedene Portale kommt man bei Mölle. Die Qualität in puncto Bedienbarkeit und Übersichtlichkeit schwankt

von Portal zu Portal. Und nicht immer erschließt sich bei Mölle der direkte Nutzen der jeweiligen Portale. „Es ist schon eine Herausforderung, sich ständig in neue Portale einarbeiten zu müssen. Es gibt leider kein Schema, nach dem wir uns richten können – jedes Portal ist individuell gestaltet. Daher ist es wichtig, dass wir mit einer sehr hohen Aufmerksamkeit an die Dinge herangehen“, sagt Yannik Halfmann, 20 Jahre alt und angehender Industriekaufmann.

In den Produktionshallen sind die Zeichen der Digitalisierung in Form von Tablets sichtbar, über die die vielen verschiedenen Maschinen bedient werden. Sie produzieren, falten und sortieren die Produkte der Kastellauner Firma: „Gefache“, Unterteilungen aus Pappe und anderen Materialien für den Einsatz in Verpackungen unterschiedlicher Art. Auch hier in der

Produktion sind die Azubis gefordert, sich mit den aktuellsten technischen Neuerungen auseinanderzusetzen: So werden etwa Störungsmeldungen direkt über das Tablet eingegeben, sodass diese in Echtzeit vom System erfasst und verarbeitet werden können. Auch die Kommunikation mit der Deutschen Post läuft mittlerweile vollständig papierfrei, über einen kleinen Rechner, die „Post-Box“.

„Dadurch, dass in der Produktion kein Papier mehr verwendet wird, können wir mit ein paar Klicks die wichtigen Eingaben erledigen. Dies ist auf jeden Fall strukturierter und wir haben eine bessere Kontrolle über die zu produzierende Menge und den Materialverbrauch“, erklärt Azubi Halfmann. „Unsere Auszubildenden müssen daher natürlich sehr exakt arbeiten“, ergänzt Westermayer, „nachtragen, TippExen oder durchstreichen, das geht so nicht mehr.“

## „Es ist sinnvoll, Azubis in die Auswahl der Lernmedien einzubeziehen“

Berufliche Qualifizierung und Fachkräfte – das ist der Arbeitsschwerpunkt von Dr. Regina Flake. Sie verantwortet beim Institut der deutschen Wirtschaft in Köln unter anderem das Projekt „Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung“, kurz „KOFA“, und steht dabei in engem Austausch mit Unternehmen. Im Interview mit uns spricht sie über die Anpassung von Berufsbildern in Zeiten der Digitalisierung, Ratschläge für Betriebe und Forderungen an die Bildungspolitik.

### Frau Dr. Flake, lernen Azubis bald nur noch digital?

*Klare Antwort: Nein! Zwar setzen 8 von 10 Unternehmen digitale Medien in Aus- und Weiterbildung ein, sinnvoll nutzen lassen sie sich aber nur in Kombination mit analogen Medien. Zudem haben klassische Medien in der Ausbildung bislang im Vergleich noch einen höheren Stellenwert. Grundsätzlich müssen wir uns natürlich nicht nur die Frage stellen, wie Azubis lernen – es geht auch um Inhalte, also darum, was Azubis lernen. Wir sehen beispielsweise, dass berufliches Fachwissen nach wie vor sehr wichtig für Unternehmen ist, dass aber bestimmte Soft Skills an Bedeutung zunehmen, etwa die Fähigkeit, selbstständig neue Lösungen zu erarbeiten.*

### Wie weit sind die Unternehmen, wenn es darum geht, den digitalen Wandel und die duale Ausbildung in Einklang zu bringen?

*Knapp 50 Prozent der Betriebe haben in einer vom KOFA durchgeführten Unternehmensbefragung angegeben, ihre Ausbildungsinhalte aufgrund der Digitalisierung bereits angepasst zu haben. Dabei gibt es natürlich Unterschiede zwischen den Branchen – die Industrie und die Dienstleistungsberufe sind schon sehr weit, während beispielsweise in der Bau- und Metallindustrie noch nicht so viel passiert ist. Ein „Best-Practice-Beispiel“ ist die Metall- und Elektroindustrie: Unter dem Schlagwort „Agiles Verfahren“ wurden die Berufe dort im Rahmen einer Teilnovellierung aktualisiert, an die Anforderungen der Industrie 4.0 angepasst und durch optionale Zusatzqualifikationen ergänzt. Dieses Anpassen von Berufsbildern ist genau das, was der digitale Wandel verlangt. Dass neue Berufe wie der Kaufmann und die Kauffrau für E-Commerce entstehen, ist eher selten. Zusammenfassend könnte man sagen: Zwar passiert schon sehr viel in den Betrieben, aber nicht immer strategisch. Hier*

*brauchen die Unternehmen noch Unterstützung.*

### Viele Betriebe empfinden das Thema Digitalisierung in der Ausbildung als „zu groß“ oder „zu abstrakt“. Haben Sie einen Rat für diese Unternehmen?

*Aus meiner Sicht gilt das alte Sprichwort: Auch ein langer Weg beginnt mit einem einzigen Schritt. Digitalisierung ist ja kein Selbstzweck – im Gegenteil, sie soll Unternehmen helfen, Prozesse einfacher und effektiver zu gestalten und Kosten zu*

*sparen. „Die“ Digitalisierung gibt es nicht, sondern nur individuelle Lösungen. Und um die zu finden, kann ich insbesondere kleine und mittlere Unternehmen nur ermutigen, die vielen bestehenden Beratungsangebote zu nutzen. Was den Ausbildungsalltag betrifft, so bleibt auch in Zeiten des digitalen Wandels der Ausbilder und nicht der Bildschirm Ansprechpartner Nummer 1 für Azubis.*

### Unternehmen sollten also bei der Stärkung ihrer Ausbilder ansetzen?



## „Auch in Zeiten des digitalen Wandels bleibt der Ausbilder und nicht der Bildschirm Ansprechpartner Nummer 1 für Azubis.“

Dr. Regina Flake



FOTO: PRIVAT

Ja – es ist wichtig, dass Ausbilder dabei unterstützt werden, digitale Medien im Ausbildungsalltag sinnvoll einzusetzen. Für jeden Geldbeutel gibt es Konzepte, etwa Webinare oder Onlinekurse, und das zum Teil sogar kostenfrei. Empfehlenswert ist es, vor der Anschaffung eines kostenpflichtigen Mediums die häufig ebenfalls kostenlosen Demoversionen zu testen. Unerlässlich ist, dass sich jemand im Betrieb damit auseinandersetzt, welche Tools zum eigenen Bedarf passen. Zudem ist es sinnvoll,

Azubis in die Auswahl der Lernmedien einzubeziehen, schließlich sollen sie die Programme am Ende anwenden.

### Sind kleinere Betriebe bei der Umsetzung digitaler Trends in der Ausbildung im Nachteil?

Unsere Erfahrung zeigt: Kleine und mittlere Unternehmen nutzen digitale Lernmedien zwar anteilig noch weniger, stellen aber einen besonders großen Mehrwert für sich fest. Sie können es sich beispielsweise oft nicht leisten, für ihre

vergleichsweise kleinen Lerngruppen Trainer einzuladen oder externe Seminare zu buchen – und profitieren umso mehr von flexiblen Online-Angeboten. Im Allgemeinen bräuchten Unternehmen noch mehr Praxisbeispiele, um sich Inspiration zu holen. Wir raten zum gegenseitigen Austausch und versuchen, mit Beispielen auf unserer Homepage, [www.kofa.de](http://www.kofa.de), einen Beitrag zu leisten.

### Digitale Lehr- und Lernmedien spielen natürlich auch in den Berufsschulen eine Rolle. Wie sind die Schulen in diesem Bereich aufgestellt?

Fast die Hälfte der von uns befragten Unternehmen geben an, sie seien unzufrieden mit der technischen Ausstattung der Berufsschulen. Gut ein Drittel der Unternehmen sind unzufrieden mit der digitalen Kompetenz der Lehrkräfte. Insgesamt fiel uns bei der Befragung auf, dass sich sehr viele Unternehmen kein Urteil über Berufsschulen zutrauen, beispielsweise wenn es um die Zahl der Lehrkräfte oder deren digitalen Kompetenzen geht. Das spricht für einen fehlenden Austausch. Ganz wichtig ist hier: Selbst, wenn gute Technik gegeben ist, fehlt Lehrenden oft die Zeit, Konzepte zu entwickeln, um diese Technik sinnvoll didaktisch einsetzen zu können. Das Potenzial digitaler Lernmedien entfaltet sich ja nicht automatisch, weil diese Medien da sind.

### Welche Empfehlungen an die Bildungspolitik folgern Sie aus Ihren Beobachtungen?

Wir haben drei konkrete Forderungen: Erstens muss die Netz- und Lerninfrastruktur an den Berufsschulen verbessert werden. An manchen Schulen steht modernste Technik zur Verfügung – aber die Netzabdeckung reicht nicht für WLAN. Zweitens muss die Medienkompetenz in der Lehrerausbildung einen viel höheren Stellenwert einnehmen. Nur so können die Potenziale, die der Einsatz digitaler Lernmedien vielen verschiedenen Zielgruppen bietet, sich auch entfalten. Und drittens muss der Konflikt um den Digitalpakt für Schulen endlich beigelegt werden, damit notwendige Investitionen getätigt werden können.



# Blackbox Straßenbau: Planungsschritte im Überblick

In diesem Jahr ist es wieder soweit: Am 26. Mai 2019 haben die Bürgerinnen und Bürger in Rheinland-Pfalz die Möglichkeit, ihre Stimme bei der Kommunal- und Europawahl abzugeben. Ein Thema ist in Regierungsprogrammen und Koalitionsverträgen immer allgegenwärtig – der Ausbau der Verkehrsinfrastruktur.

Experten unterscheiden die Verkehrsträger Straße, Schiene, Wasser und Luft. Der bedeutendste dieser vier aus Sicht der Wirtschaft, das bestätigt auch die aktuelle IHK-Standortumfrage, ist die Straße. Dass sich im Straßenbau einiges tut, ist deshalb erfreulich. Für Unternehmer ist jedoch oft unklar, wie es um Planungsstand,

Baufortschritte oder die „allgemeine Großwetterlage“ bestellt ist.

Aber wann hat die IHK Koblenz eigentlich die Möglichkeit, sich zu Planungsschritten zu positionieren, um die Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten?

Untenstehendes Schaubild vermittelt einen Überblick über die grundsätzlichen Planungsschritte bei Straßenbauvorhaben. Den größten Einfluss hat die IHK in der Bedarfs-, Vorbereitungs- und Entwurfsplanung – sowohl durch permanente Politik- und Öffentlichkeitsarbeit als auch bei der gesetzlichen Beteiligung in den formellen Planverfahren zu einzelnen Projekten. In der Ausführungsplanung (technisches

Genehmigungsverfahren bis Bau) gibt es weniger Beteiligungsmöglichkeiten, da die Planung bereits weit fortgeschritten und eher technisch ist.

Die Dauer einzelner Straßenbauvorhaben ist abhängig von verschiedenen Faktoren, beispielsweise von der Größe oder Lage des Projektes. Hinzu kommen verzögernde Einflussfaktoren, auf die der Landesbetrieb Mobilität (LBM) als zuständige Planungsbehörde keinen Einfluss hat. Einen Einblick in die Praxis geben die Beispiele auf der nächsten Seite: Hier werden Verzögerungen anhand von aktuell laufenden Planverfahren exemplarisch dargestellt.

## Planungsschritte im Straßenbau

Planungsschritt	Ergebnis	Möglichkeiten für IHK-Beteiligungen
<b>1. Bedarfsplanung</b> Bedarfsplanung	Bedarfsplan (z. B. Bundesverkehrswegeplan 2030, kurz BVWP)	<i>Formulierung von IHK-Position (Verkehrsausschuss) •            Stellungnahme der IHK im Rahmen der Behördenbeteiligung •            Äußerung zu einzelnen Projekten in Pressemitteilungen •            Mitwirkung in Arbeitskreisen/ Mitgliederbeteiligung</i>
<b>2. Vorplanung</b> Raumordnungsverfahren  Linienbestimmungsverfahren	Raumordnerischer Entscheid  Linienbestimmung	<i>Stellungnahme der IHK als Träger öffentlicher Belange •            Mitgliederbeteiligung und Zusammenarbeit mit Genehmigungsbehörden • Öffentlichkeitsarbeit</i>
<b>3. Entwurfs- und Genehmigungsplanung</b> Haushaltstechnisches Genehmigungsverfahren  Planfeststellungsverfahren  Technisches Genehmigungsverfahren	Haushaltstechnische Genehmigung  Planfeststellungsbeschluss  Genehmigung des Bauwerksentwurfs	<i>Planfeststellungsverfahren - Stellungnahme der IHK als Träger öffentlicher Belange • Mitgliederbeteiligung und Zusammenarbeit mit Genehmigungsbehörden • Teilnahme an Erörterungsterminen • Öffentlichkeitsarbeit</i>
<b>4. Ausführungsplanung</b> Ausschreibungs- und Vergabeverfahren  Bau	Vergabe des Bauauftrages  Fertigstellung	<i>keine Beteiligung</i>

## Beispiele laufender Planungen

### 1 A1 Lückenschluss – Teilabschnitt AS Adenau bis AS Kelberg

- Beschreibung** Neubau der Bundesautobahn A1 zwischen Kelberg (RLP) und Blankenheim (NRW). Gesamtmaßnahme wird in drei Teilabschnitte gegliedert.
- Historie** 2002 – Einleitung von Flurbereinigungsverfahren  
2004 – Einstufung in den vordringlichen Bedarf  
2008 – Untersuchungen im Rahmen des Raumordnungsverfahrens (u. a. Linienbestimmung)  
2014 – (Haushaltstechnische) Genehmigung des raumordnerischen Entscheids  
2016 – Erneute Einstufung in neuen BVWP 2030 als vordringlicher Bedarf
- Aktueller Planungsstand** **Genehmigung und formale Planfeststellung:** Offenlage der Planfeststellungsunterlagen für den Teilabschnitt AS Adenau bis AS Kelberg/ Bearbeitung der Stellungnahmen
- Gründe für Verzögerungen** Neuordnung/Regelung von (rechtlichen) Besitzverhältnissen und Vermeidung von Enteignungen, Erneuerung naturschutzfachlicher Grundlagen, Klagen/Gerichtsverfahren
- IHK-Aktivitäten** Pressemitteilungen und Öffentlichkeitsarbeit, Stellungnahme zum Planfeststellungsverfahren (September 2018)

### 3 Mittelrheinbrücke

- Beschreibung** Geplante Rheinüberquerung im Oberen Mittelrheintal zwischen Koblenz und Bingen.
- Historie** 2003 – Untersuchungsstudie zu verbesserten Rheinquerungen am Mittelrhein  
2004 – Erstes Raumordnungsverfahren (abgebrochen) und Architekturwettbewerb  
2009 – Verkehrszählung Machbarkeitsstudie mit Variantenprüfung durch LBM  
2017 – Gutachten durch Rechnungshof zur Einstufung der Brücke
- Aktueller Planungsstand** **Voruntersuchungen:** Ankündigung eines Raumordnungsverfahrens mit Finanzierung durch MWVLW in den kommenden Jahren
- Gründe für Verzögerungen** Straßenrechtliche Zuordnung/Einstufung, Finanzierung und Förderung, Trägerschaft ungeklärt, bauliche Anforderungen
- IHK-Aktivitäten** Pressemitteilungen und Öffentlichkeitsarbeit, Stellungnahmen

### 2 Ausbau B50 zwischen Longkamp und Flughafen Hahn

- Beschreibung** Vierspuriger Ausbau der Bundesstraße B50 zwischen Longkamp und dem Flughafen Hahn. Gesamtmaßnahme wird in drei Teilabschnitte gegliedert.
- Historie** 2016 – Einstufung in neuen BVWP 2030
- Aktueller Planungsstand** **Voruntersuchungen/Entwurfsplanung:** Linienbestimmung und Kostenplanung zur Vorbereitung für Genehmigung und formales Planverfahren
- Gründe für Verzögerungen** Zusammenhang mit anderen Großprojekten (Hochmoselübergang/Ausbau B50 zwischen Flughafen Hahn und A61)
- IHK-Aktivitäten** Pressemitteilungen und Öffentlichkeitsarbeit

#### Landesbetrieb Mobilität

Der Landesbetrieb Mobilität (LBM) nimmt in Rheinland-Pfalz die Aufgaben der Oberen Verkehrsbehörde wahr und ist zugleich Anhörungs- und Planfeststellungsbehörde. Für die IHK Koblenz ist der LBM bei allen verkehrsrelevanten Fragestellungen ein konstruktiver Partner, mit dem wir regelmäßig in Kontakt stehen.

**Aktuelle Informationen finden Sie unter**  
[pfv.lbm-rlp.org/de/allgemeine-informationen](http://pfv.lbm-rlp.org/de/allgemeine-informationen)

#### Kontakt:

Christian Jütte  
0261 106-279  
[juette@koblenz.ihk.de](mailto:juette@koblenz.ihk.de)



#### Kontakt:

Dr. Holger Bentz  
0261 106-251  
[bentz@koblenz.ihk.de](mailto:bentz@koblenz.ihk.de)



## Geschäftsführer einer Metal-Band

Als Schlagzeuger der deutschen Metal-Band Caliban ist Patrick Grün in den vergangenen 20 Jahren um die Welt gereist, hat einige der größten Szenefestivals mitgenommen und an exotischen Orten wie der indonesischen Insel Java und Tel-Aviv gespielt. Wenn seine Kollegen nach der Tour schon beim Strandurlaub in der Sonne brutzeln, sitzt Grün häufig noch an seinem Schreibtisch und kümmert sich um die Buchhaltung der Gruppe. Tatsächlich ist Caliban eben nicht nur eine Metal-Band, sondern auch ein wirtschaftlicher Betrieb mit eigener Steuernummer und Firmensitz in Bendorf, Grüns Wohnort. Und Grün ist eben nicht nur Drummer, sondern auch geschäftsführender Gesellschafter der Band. Wir haben uns mit ihm über sein Leben zwischen Bühne und Schreibtisch unterhalten und ihn auch gefragt, was eigentlich mehr wiegt, der „Rock 'n' Roll“-Faktor oder das Geschäft.

**Patrick, deine Band Caliban ist seit 2004 eine Firma – und du bist der Geschäftsführer. Wie kam es dazu?**

*Eigentlich wollte ich ja nur trommeln und Bier trinken. Dass ich heute geschäftsführender Gesellschafter von Caliban bin, ist für mich immer noch absurd. Aber*

*ich war eben derjenige in der Band, der das größte wirtschaftliche Know-how hatte. Ich habe Groß- und Außenhandelskaufmann bei Thyssen Schulte in Puderbach gelernt und die damals erworbenen Grundlagen helfen mir heute bei der Buchhaltung für Caliban.*

**Der wirtschaftliche Aspekt steht ja selten im Vordergrund, wenn man an Metal-Bands denkt. Wie viel macht er aber tatsächlich aus?**

*Wenn Leute zu mir kommen und sagen, Patrick, du hast es ja so*



gut, du bist ja Rockstar', muss ich immer lächeln. Tatsächlich ist nur ein kleiner Anteil der Band ‚Rock 'n' Roll', alles andere ist Geschäft: Rechnungen schreiben, Quittungen sammeln, Kommunikation mit Finanzamt und Steuerberater, Steuerprüfung und all diese Sachen eben. Das Finanzamt fand uns auch mal eine Zeit lang besonders spannend und hat genauer hingeguckt, vor allem in der Übergangszeit von der Amateur-Band in die Profifliga. Für uns war das erst mal nicht ganz einfach, teilweise liefen Steuerforderungen bei uns auf, die uns wirtschaftlich in die Krise gestürzt haben. Aber seit mehreren Jahren haben wir da Ruhe, auch dank eines sehr fähigen Steuerberaters aus Essen, der viele Bands in diesen Fragen betreut.

#### Wie seid ihr eigentlich in die „Profifliga“ aufgestiegen?

Wir sind ja gemeinsam mit unseren Freunden aus Ostdeutschland, „Heaven Shall Burn“, groß geworden. Da hieß es dann ‚Wir spielen bei euch in Leipzig, ihr spielt dafür bei uns in Essen‘, unserer damaligen Heimat. In Koblenz sind wir in den hier angesagten Locations wie der Suppkultur oder dem Kurt-Esser-Haus aufgetreten – alles natürlich selbst organisiert. Wir hatten ja keine Booking-Agenturen oder Plattenfirmen, wir haben die Flyer eben selbst gedruckt und verteilt.

#### ... und damit seid ihr offensichtlich auch gut gefahren?

## „Tatsächlich ist nur ein kleiner Anteil der Band ‚Rock 'n' Roll', alles andere ist Geschäft“

Patrick Grün, Schlagzeuger und Geschäftsführer von Caliban

Also, wir haben im Untergrund schon gut verkauft. Wir hatten damals eine Platte, ‚Shadow Hearts‘, die nur im Eigenvertrieb lief. 10.000 Stück haben wir selbst gepresst und auf unseren immer gut besuchten Konzerten verkauft. Ohne, dass da 'ne riesige Maschinerie aus Marketing und Vertrieb hinter gesteckt hätte. Für die Headhunter der großen Plattenfirmen waren wir mit dieser Zahl natürlich sehr interessant, die haben uns beobachtet – auch bei unserem Auftritt auf dem „With Full Force“-Festival (großes deutsches Metal-Festival mit ~30.000 Besuchern, Anm. d. Red.). Am Morgen nach dem Auftritt klingelte das Telefon und wir bekamen Angebote von praktisch allen großen Plattenfirmen der Szene: Sony BMG, Nuclear Blast, Century Media, Roadrunner Records, SPV und wie sie alle heißen.

Da ihr weltweit unterwegs seid, sozusagen global operiert, habt ihr sicherlich auch viel mit ausländischen Geschäftspartnern zu tun.

#### Worauf muss man da achten?

Na ja, zum Beispiel berechnen wir im Ausland selbst keine Mehrwertsteuer. Wenn wir als deutsche Firma ins Ausland gehen und einem amerikanischen Promoter eine Rechnung schreiben, dann weisen wir keine Mehrwertsteuer aus – die Crew aber, die für uns im Ausland arbeitet, die berechnet an uns 19 Prozent Mehrwertsteuer, weil wir eben ein deutscher Betrieb sind. Das ist gesetzlich so geregelt.

Schlagzeuger, Geschäftsführer und seit ein paar Jahren auch Familienvater – wie bekommt man das alles unter einen Hut?

Das geht eigentlich sehr gut, muss ich sagen. Ich bin jetzt schon lange nicht mehr so viel unterwegs wie in den Anfangszeiten. Da waren wir ständig auf Tour, hatten viele viele Auftritte, um unseren Bekanntheitsgrad zu steigern. Mittlerweile ist Caliban ja 'ne alteingesessene Metal-Größe. Das heißt für uns: Wir müssen nicht mehr an jeder Milkkanne spielen, das ist natürlich unser Vorteil. Nach wie vor bin ich für Touren dann immer mal drei bis sechs Wochen unterwegs – aber dafür bin ich dann auch einfach mal drei Monate am Stück zuhause.

#### ... und wann bleibt Zeit fürs Proben?

Das läuft mittlerweile alles sehr professionell: Jeder hat seine Instrumente zuhause, bei mir ist es ein elektronisches Schlagzeug im Gästezimmer. Wenn es dann Richtung Tour geht, bereite ich mich zuhause vor. Sagen wir, samstags ist Tourstart: Dann treffen wir uns Mittwoch, Donnerstag, Freitag, um intensiv zu proben – mit Crew, mit Vorproduktion und allem Schnickschnack. Das versetzt uns in die Lage, auch mal ein paar Wochen Pause machen zu können, die wir dann für Familie, Freizeit haben. Alles andere wäre bei uns auch gar nicht praktikabel – unser Sänger wohnt im Norden, in Friesland, drei sind im Ruhrpott und ich eben in Koblenz.

Ihr seid mit der Band viel rumgekommen. Was war ein ganz besonderer Ort, an dem ihr gespielt habt?

Die größte Headline-Show, die wir gespielt haben, war auf Java, Indonesien. Im Stadion waren zehntausend Leute, teilweise Mädels mit Kopftüchern und Metalshirts, was schon ein interessanter Anblick ist. Von den Besuchern hatte keiner ein Album von uns gekauft – konnten sie auch gar nicht, denn dort werden unsere Platten gar nicht vertrieben. Aber die Leute kannten uns eben – zwar nur übers Streaming, an dem wir vermutlich nichts verdient haben, aber sie kannten uns. Da ist das Internetzeitalter Fluch und Segen zugleich: Du kannst in den letzten Ecken der Welt Musik machen, weil dich dort jeder kennt, andererseits verkaufst du so eben nichts.

Das Gespräch führte Leon Mohr.

FOTO: TOM ROW / FRONTROW IMAGES



## Für ein Europa, das gemeinsam stärker ist

Die Europawahl 2019 gilt vielen als Richtungswahl. Wird man in Europa zukünftig mit nationalen Antworten globale Herausforderungen angehen? Oder setzen wir weiter auf gemeinsames Handeln, wo mühevoll Kompromisse auch mal eine Zumutung für Beteiligte darstellen? Die Diskussion um eine neue harte Grenze in Europa als Folge des Brexits zeigt jedenfalls, dass bislang als selbstverständlich hingenommene Errungenschaften wie Reisen ohne Grenzkontrollen nicht unumstößlich sind und Fortschritt keine Einbahnstraße ist. Zugleich macht das Hin und Her beim Brexit deutlich, dass der Europäische Gedanke nicht nur eine Wirtschaftsunion umfasst. Er beinhaltet auch eine gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik, europaweite Zusammenarbeit von Polizei und

Justiz und den Dialog und Ausgleich zwischen den Nationen für Frieden und Freiheit in Europa.

Die vergangenen Jahrzehnte haben gezeigt, dass die Europäische Union sehr wohl gemeinschaftliche Antworten auf wichtige Zukunftsfragen finden kann. Der EU-Binnenmarkt, größter zusammenhängender Wirtschaftsraum der Welt – in den 62 Prozent der Exporte der rheinland-pfälzischen Industrie gehen –, war die Antwort auf Globalisierung und verschärften internationalen Wettbewerb. Mit neuen Impulsen und mehr Demokratie wurde das Europäische Parlament fortlaufend gestärkt, um der Stimme der europäischen Bürger mehr Gewicht zu verleihen. Wir EU-Bürger sind nun aufgerufen, diese Möglichkeit zur Mitbestimmung zu nutzen,

wählen zu gehen und so die Europäische Idee zu unterstützen – ein anderer wird es nicht tun.

Gemeinsam haben die 79 IHKs und ihre Mitgliedsunternehmen aus allen Teilen Deutschlands Europapolitischen Positionen 2019 entworfen, um Reformbereiche für die EU aufzuzeigen. Auf dieser Doppelseite stellen wir die wichtigsten Inhalte vor. **Unter [www.ihk-koblenz.de/eupos2019](http://www.ihk-koblenz.de/eupos2019) lassen sich die Europapolitischen Positionen im Detail nachlesen.**

### Kontakt:

Fabian Göttlich

0261 106-214

[goettlich@koblenz.ihk.de](mailto:goettlich@koblenz.ihk.de)



## Europapolitik: Top-Forderungen der IHK-Organisation

*Binnenmarkt vorantreiben, EU als Investitionsstandort fit machen! Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen stärken!*

*Freien Handel stärken!  
Handelshemmnisse verringern,  
Bürokratie abbauen!*

*Geeignete digitale Rahmenbedingungen schaffen! Hochleistungsfähige Breitbandnetze – drahtlos und drahtgebunden – in Europa zügig ausbauen!*

*Neue wirtschaftliche Beziehungen mit dem Vereinigten Königreich frühzeitig entwickeln!*

*Innovationskraft Europas stärken – zur weltweiten Innovationspitze aufschließen!*

*Wettbewerbsfähigkeit des Standortes im Blick behalten und Steuern vereinfachen!*

*Europäische Verkehrsinfrastruktur an den wachsenden Bedarf anpassen! Engpässe zügig beseitigen und marode Anlagen sanieren!*

*In den Regionen auf Innovationen und Digitalisierung setzen! Kompetenzen der kleinen und mittelständischen Betriebe stärken!*

*Krisenfeste Währungsunion schaffen, Staatsschulden und faule Kredite in den Mitgliedstaaten beseitigen!*

*Fachkräfte ausbilden: Ausbildungsreife verbessern, berufliche Aus- und Weiterbildung gemeinsam mit der Wirtschaft attraktiv gestalten!*

# EUROPA BRAUCHT ...

## ★ ... offene Märkte

Der Binnenmarkt ist das Herzstück Europas und damit eine politische Daueraufgabe. Wichtigste Voraussetzung für die Vollendung des Binnenmarkts sind offene Grenzen: Ziel sollte es sein, Diskriminierungen und Beschränkungen für den freien Waren-, Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalverkehr abzubauen. Die bürokratischen Anforderungen an die Unternehmen nehmen jedoch eher zu als ab – das muss sich ändern. Virtuelles „Gegenstück“ des Binnenmarktes ist der digitale Binnenmarkt: Er bildet die Voraussetzung dafür, dass Europa international wettbewerbsfähig bleibt. Wichtig ist, dass die Politik richtige Anreize setzt, damit leistungsfähige Hochgeschwindigkeitsnetze flächendeckend zur Verfügung stehen. Eine Erschütterung für den europäischen Binnenmarkt bedeutet der anstehende Brexit – ein Folgeabkommen für „die Zeit danach“ sollte zeitnah ausgehandelt werden. Zugleich dürfen die Verhandlungen mit dem Vereinigten Königreich nicht dazu führen, dass die Integrität des EU-Binnenmarktes infrage gestellt wird. Grundsätzlich fordern die IHKs: Protektionistische Tendenzen, wie sie der Brexit signalisiert, sollte die EU noch entschlossener entgegenreten. Ein multilateraler Ansatz im Rahmen der WTO ist und bleibt der beste Weg zur weltweiten Öffnung von Märkten und zum Abbau von Handelshemmnissen.

## ★ ... solide Finanzen

Um die Wirtschafts- und Währungsunion zu stärken, muss die EU krisenfeste Strukturen schaffen und Staatsschulden und faule Kredite reduzieren. Unternehmen brauchen für ihre Investitionsplanung verlässliche Rahmenbedingungen, nicht zuletzt deshalb ist die Vollendung der Europäischen Bankenunion wichtig. Mit Blick auf den EU-Haushalt sollte das Motto lauten: Umschichten und flexibilisieren. Aufgabenzuwachs, etwa in Sachen Migrationssteuerung und Integrationsförderung, muss nicht automatisch zu höheren Gesamtausgaben führen. Eine wichtige Rolle im Bereich der EU-Finanzen kommt natürlich auch dem EU-Steuerrecht zu – in erster Linie sollte es die Verwirklichung des Binnenmarktes unterstützen. Das erfordert widerspruchsfreie und einfache Regelungen. Last, but not least: Finanzmärkte müssen angemessen reguliert werden; Es gilt, Risiken in der Bankenunion wirksam zu reduzieren. Für KMU ist es zudem wichtig, die Kapitalmarktunion für die Mittelstandsfinanzierung besser nutzbar zu machen.

## ★ ... Wirtschaftspolitik mit Augenmaß

Die Empfehlungen der IHK-Organisation für eine europäische Wirtschaftspolitik mit Augenmaß sind facettenreich: Die Innovationskraft der Industrie als „Motor der Wirtschaft“ sollte mit den richtigen Rahmenbedingungen gestärkt werden – beispielsweise durch verstärkte Investitionen in die Digitalisierung von industrieller Produktion und Verwaltung. Eng verwandt ist die Forderung, kleine und mittlere Unternehmen deutlicher zu unterstützen. Sie sind die Basis des gemeinsamen Wirtschaftswachstums, werden aber durch die Vielzahl von EU-Regulierungen besonders belastet. Weiteres zentrales Thema: Energie und Klima. Die EU muss den europäischen Energiemarkt stärken, Energie- und Klimapolitik in den Mitgliedsstaaten besser abstimmen und die Klimaziele priorisieren. Mit Blick auf Verkehr und Mobilität stehen die Beseitigung von Engpässen und das Schließen von Verkehrslücken im Fokus. Ebenso übergreifend ist das Thema Regional- und Strukturpolitik: Ihr Ziel muss auch künftig der Abbau regionaler Ungleichheiten bleiben. Wichtigstes Instrument zur Stärkung des territorialen Zusammenhalts sind dabei die EU-Strukturfondsprogramme. Starke Regionen sind jedoch nicht nur auf Investitionen, sondern auch auf Fachkräfte angewiesen. Die IHKs fordern deshalb, die Erwerbsbeteiligung zu steigern und Integration zu unterstützen. Ein zentrales Element der Fachkräftesicherung ist die berufliche Aus- und Weiterbildung: Gemeinsame Anstrengungen von Politik und Wirtschaft sind nötig, um die Ausbildungsreife von Schulabgängern zu verbessern und zugleich berufliche Bildung europaweit praxisnah zu gestalten.

## ★ ... gute Rechtsetzung

Was bedeutet gute Rechtssetzung für Europa? Die von der EU-Kommission im Mai 2015 vorgelegte Agenda für bessere Rechtsetzung und zum Bürokratieabbau war bereits ein wichtiger Schritt, muss aber auch effektiv umgesetzt werden. Das europäische Recht sollte einen Beitrag dazu leisten, Europa unternehmensfreundlich zu gestalten – etwa indem die EU Unternehmen Freiheit bei der Gründung und Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit gewährt und die Vertragsfreiheit berücksichtigt. Betriebe würde es auch entlasten, wenn im Verbraucherrecht stärker auf Eigenverantwortung gesetzt würde, Stichwort mündiger Verbraucher. Was das Wettbewerbs- und Beihilfenrecht betrifft, so muss der Grundsatz gelten: Wettbewerb stärken, Fairness fördern.

*Hingehört*

## Europäische Union: Welche Bedeutung hat die Europawahl?

Über Europa und die EU wird nicht erst seit dem Brexit-Votum intensiv diskutiert, gestritten und verhandelt. Die Wahl zum Europäischen Parlament am 26. Mai bietet die Möglichkeit, unmittelbar Einfluss auf die Ausrichtung der EU zu nehmen: Als einziges EU-Organ wird das Europäische Parlament direkt von den EU-Bürgern gewählt. Wir haben Unternehmer nach ihrer Sicht auf die Europawahl gefragt.



**DR. ANTJE ECKEL**  
DR. ECKEL ANIMAL NUTRITION GMBH & CO KG  
NIEDERZISSEN

Vielen Menschen erscheint das Thema EU sehr weit weg – es betrifft uns aber jeden Tag. Deshalb ist es so wichtig, zur Europawahl zu gehen. Schließlich hat das Europäische Parlament direkten Einfluss auf die Gesetzgebung und die Gesetze gelten in allen EU-Ländern. Wenn wir wählen gehen, können wir dafür sorgen, dass diejenigen Abgeordneten im Europäischen Parlament sitzen, die unsere Interessen vertreten. Umgekehrt besteht die Gefahr einer Interessensverschiebung, wenn wir nicht wählen. Ein aus meiner Sicht wichtiges Thema sowohl für Unternehmen als auch ihre Mitarbeiter ist das Arbeiten in der EU: Wir sind zwar auf einem guten Weg, aber die Hürden sind immer noch zu hoch. Man denke nur einmal daran, dass Dienstwagen teils in unterschiedlichen Ländern versteuert werden müssen, oder an die lästige Mitführungspflicht der A1-Bescheinigung bei Dienstreisen in benachbarte EU-Länder. Hier sollten möglichst einfache Lösungen ohne zusätzliche Bürokratie gefunden werden, damit die EU so sein kann, wie sie gedacht ist – und tatsächlich freien Personen- und Warenverkehr ermöglicht.



**MICHAEL SCHEIDGEN**  
MICHAEL SCHEIDGEN PRIVATE FINANCE E. K.  
NEUWIED

Ich bin geboren in Hammerstein, wohnhaft in Neuwied, Rheinland-Pfälzer, Deutscher, Europäer und als Mensch Weltbürger. Nun hat jede Nation ihre blinden Flecken. Nicht nur wir Deutsche. Ich bin überzeugter Europäer, weil erst die schrecklichen Erfahrungen der Vergangenheit uns zur Einsicht gebracht haben, Frieden miteinander zu schließen. In einer weltoffenen Gesellschaft spielen Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht, Religion und sexuelle Orientierung keine Rolle. Daran glaube ich. Die Europäische Union steht auf diesem Wertefundament. In der Welt der Wirtschaft, der Wissenschaft, des Sports und der Kunst werden diese Überzeugungen mehrheitlich gelebt. Nun werden wieder Grenzen, Mauern und Feindbilder propagiert. Das Gespenst des Populismus geht um. Ich selbst habe diese Gefahr, die ein weltweites Phänomen ist, unterschätzt. Jetzt gilt es, Farbe zu bekennen. Dies sind wir den kommenden Generationen schuldig. Bei den anstehenden Europawahlen steht für uns alle viel auf dem Spiel.

Zur Sache

## Bitte ein BID

Ein alter Witz geht so: „Wie viele Liberale braucht man, um eine Glühlampe zu wechseln? Keinen, denn ein funktionierender Markt regelt das von selbst.“ Zugegeben, als Stimme der Wirtschaft sind wir eher ein Freund der unsichtbaren Hand des Marktes als der korrigierenden Hand des Staates. Jedoch, und das lernt man schon als BWL-Erstsemester, wenn Märkte nicht richtig funktionieren und versagen, kann eine korrigierende Hand gerechtfertigt sein.

Seit nun dreieinhalb Jahren gibt es in Rheinland-Pfalz das „LEAPG“. Mit diesem Gesetz über lokale Entwicklungs- und Aufwertungsprojekte sollte es möglich werden, sogenannte Business Improvement Districts (BIDs) zur Steigerung der Attraktivität innerstädtischer Bereiche zu gründen. Die Idee: Die Finanzen und damit die Gestaltungsmöglichkeiten der Kommunen sind knapp. Gewerbetreibenden wird Hilfe zur Selbsthilfe ermöglicht, um ihren Kiez für erfreuliche Erlebnisse selbst auf Vordermann zu bringen und der Abwanderung von Kunden zu trotzen. Nun könnte man sich fragen: Braucht es dafür wirklich ein Gesetz? Reichen Initiative und Tatkraft der Gewerbetreibenden nicht aus, um in Eigenleistung eine Geschäftsstraße aufzuwerten?

Die wirtschaftswissenschaftliche Theorie hat eine klare Antwort auf diese Frage. Unter dem Stichwort „Trittbrettfahrerproblem“ beschreibt sie sinngemäß Folgendes: Wenn der Nutzen aus einem Gut bei allen anfällt, ohne, dass diejenigen ausgeschlossen werden können, die keinen Beitrag zu dessen Erstellung leisten, dann ist Trittbrettfahren die dominante Strategie. Ganz gleich, wie alle anderen handeln, am besten fährt man ohne eigenen Beitrag – frei nach dem Motto „die anderen werden schon machen“. Und genau das führt ins soziale Dilemma: Obwohl alle davon profitieren, wenn ein Gewerbeverein die direkte Nachbarschaft verschönert, wäre es rational, seinen eigenen Anteil daran für sich selbst aufzusparen. Wie soll auch ein einzelner Laden von der weihnachtlichen Beleuchtung der ganzen Straße ausgeschlossen werden?

Es bedarf also eines Gesetzes, um die Gründung von BIDs zu regeln. Und genau das versprach das LEAPG. Mit Euphorie gestartet, standen Initiativen mit Konzepten bereit, die Attraktivität ihres Kiezes zu steigern. Ihr Ziel – ein funktionierendes BID – konnte jedoch bislang keine der Initiativen erreichen: Vielmehr stehen einzelne BIDs vor dem Aus, denn in der Anwendung scheitert das Gesetz an der rechtssicheren Befreiung von Grundstücken mit Wohnraum.

Die Unzufriedenheit bereits gegründeter Arbeitsgemeinschaften von Gewerbetreibenden mit der Situation geht an der Landespolitik nicht vorbei. In der Landtagsdebatte im vergangenen Sommer hieß es, Staatssekretäre arbeiteten an einer Lösung des Problems. Der Vorschlag, beim funktionierenden BID-Gesetz aus Hessen abzuschreiben, stieß auf Ablehnung, einfach Abschreiben sei nicht kreativ. Vor wenigen Wochen dann überraschend ein Schritt zurück: Im Evaluationsbericht zum Gesetz werden wieder ganz grundsätzliche Fragen gewälzt.

Ein Blick in andere Bundesländer zeigt: Das Konzept der BIDs funktioniert durchaus, in Deutschland gibt es bereits rund 50 solcher Projekte. Wir als IHK möchten die Bildung von BIDs auch hier schon seit einigen Jahren gerne unterstützen. Dass in Rheinland-Pfalz bislang kein einziges lokales Entwicklungs- und Aufwertungsprojekt an den Start gegangen ist, macht mehr als deutlich, wie dringend eine Nachbesserung des Gesetzes ist. Das Lavieren der Politik zwischen Umsetzungs- und Erkenntnisdefiziten jedenfalls hilft niemandem weiter. Zumindest nicht, wenn es um die Frage geht, wer zur nächsten Weihnachtszeit die Glühlampen installiert. Der Markt wird es nicht von selbst tun.

### Kontakt:

Kai Wächter

0261 106-267

[waechter@koblenz.ihk.de](mailto:waechter@koblenz.ihk.de)



*Neue Veranstaltungsreihe***Digitalisierung trifft Buchführung**

Steuern: ein ebenso wichtiges wie komplexes – und manchmal unübersichtliches – Thema, das in Unternehmen häufig zu Kopfzerbrechen führt. Auch die Digitalisierung bringt in steuerlicher Hinsicht für viele Betriebe neue Herausforderungen mit sich. Um unsere Mitglieder bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zu unterstützen, informieren wir im Laufe des Jahres in einer neuen Veranstaltungsreihe rund um das Thema Steuern. Seit Kurzem steht Dr. Evelyn Frink, Referentin für Recht und Steuern, den Unternehmen als Ansprechpartnerin für Fragen zu steuerrelevanten Themen zur Verfügung. „Welche Folgen der digitale Wandel für das eigene Unternehmen hat und welche Ansprüche er an die Buchhaltung stellt, ist für viele Unternehmen schwer einzuschätzen“, so Frink. „Der Gesetzgeber und die Finanzverwaltung stellen über diverse Regelwerke eine Vielzahl von steuerlichen Anforderungen an die elektronische Buchführung. Wie genau diese Anforderungen aussehen und wie sie sich bewältigen lassen, möchten wir unseren Mitgliedern im Rahmen einer Informationsreihe vermitteln. Dabei arbeiten wir mit der DATEV eG und der Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz zusammen.“

Die Veranstaltungsreihe setzt drei Themenschwerpunkte, zu denen jeweils mehrere Infoabende an verschiedenen Orten angeboten werden:

**Digital zum papierlosen Büro**

Der erste Schwerpunkt beleuchtet das Thema „digital zum papierlosen Büro“: Die automatisierte Verarbeitung und die Nutzung neuer Formate, etwa ZUGFeRD (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland) und das Datenmodell XRechnung, bieten Chancen zur Optimierung der kaufmännischen Prozesse. Zugleich stellen sich aber auch neue Fragen, etwa: Rechnungen müssen revisionssicher archiviert werden – was bedeutet das in der Praxis? Dürfen alle Papierbelege nach dem Scannen vernichtet werden? Antworten gibt die Veranstaltung „Unternehmen 4.0: Mit Digitalisierung zum papierlosen Büro“.

**Termine:**

- 26.03.2019, 16:30, Koblenz
- 24.06.2019, 16:30, Idar-Oberstein
- 19.08.2019, 16:30, Altenkirchen

**Buchführung im digitalen Zeitalter der GoBD**

Der zweite Themenschwerpunkt rückt die „Buchführung im digitalen Zeitalter der GoBD“ in den Fokus. Das kryptische Kürzel „GoBD“ steht dabei für „Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ und beschreibt, wie sich die Finanzverwaltung die Buchführung und sonstige steuerrelevante Aufzeichnungen in Unternehmen vorstellt. Ganz wichtig dabei: Auch Kleinunternehmen und die meisten Freiberufler sind von den GoBD betroffen. Zudem umfassen die Grundsätze auch Regelungen, die sich auf die Vorgesysteme beziehen, etwa Warenwirtschaft oder Lohnabrechnung. Unsere Veranstaltung klärt unter anderem Fragen nach dem Umfang der Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten für den Unternehmer sowie der Bedeutung und des Inhalts einer Verfahrensdokumentation.

**Termine:**

- 20.05.2019, 16:30, Koblenz
- 26.06.2019, 16:30, Simmern

**Info-Service**

Die IHK Koblenz informiert ihre Mitglieder per E-Mail über aktuelle Rechtsthemen und gibt Hinweise zu aktuellen Veranstaltungen aus dem Bereich Recht und Steuern.

Interessierte können sich hier anmelden:  
[www.ihk-koblenz.de/recht](http://www.ihk-koblenz.de/recht)

**Detaillierte Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung stehen auf [www.ihk-koblenz.de](http://www.ihk-koblenz.de) unter Eingabe der Nummer 4300122 zur Verfügung.**

**Kontakt:**

Dr. Evelyn Frink  
0261 106-244

[frink@koblenz.ihk.de](mailto:frink@koblenz.ihk.de)

**Digitale Betriebsprüfung der Finanzverwaltung**

Der dritte Themenschwerpunkt beschäftigt sich mit dem „Digitalen Datenzugriff der Finanzverwaltung“. Jedes Jahr werden bei mehreren hunderttausend Unternehmen steuerliche Außenprüfungen durchgeführt – und regelmäßig beträchtliche Steuerbeträge nachgefordert. Unternehmer müssen sich darauf einstellen, dass die Prüfer des Finanzamts durch das elektronische Verfahren sehr viel schneller und detaillierter Einblick in ihre Buchführung nehmen können. Auch steuerrechtlich relevante Daten werden als elektronische Daten angefordert, geprüft und analysiert, zum Beispiel aus dem Auftrags- und Bestellwesen. Der Infoabend zeigt anhand vieler Praxisbeispiele auf, was Unternehmer bei der digitalen Betriebsprüfung erwartet, wie sie sich auf die elektronische Betriebsprüfung vorbereiten können und wie der Steuerberater sie dabei unterstützt.

**Termine:**

- 27.06.2019, 16:30, Bad Kreuznach
- 17.09.2019, 16:30, Koblenz

# WIRTSCHAFT IN DER REGION



FOTO: THOMAS FREY

## ERFOLGSMODELL DUALES STUDIUM: 32 ABSOLVENTEN NEHMEN ERSTE HÜRDE

32 dual Studierende haben kürzlich in der Industrie- und Handelskammer (IHK) Koblenz die Abschlusszeugnisse ihrer Berufsausbildung entgegengenommen. Damit haben sie den ersten Teil ihres dualen Studiums, die Ausbildung im Unternehmen, abgeschlossen. Nach einem weiteren Jahr des Studiums an der Hochschule Koblenz werden sie ihre Berufsausbildung um einen Bachelor-Abschluss ergänzen. „Seit über zehn Jahren bieten wir gemeinsam mit der Hochschule Koblenz duale ausbildungsintegrierte Studiengänge an und kontinuierlich sind immer mehr Fachrichtungen hinzugekommen. Dass wir mit der Hochschule im Dialog stehen und uns die Weiterentwicklung des dualen Studiums auf die Fahnen geschrieben haben, zeichnet sich unter anderem darin aus, dass auch immer wieder Optimierungen durchgeführt werden. So konnten 2018 zum Beispiel die Verträge im dualen Studium von Praktikanten- und Studienverträgen erfolgreich auf Berufsausbildungsverträge umgestellt werden“, berichtet Susanne Szczeny-Obing, Präsidentin der IHK Koblenz, von der Zusammenarbeit mit der Hochschule Koblenz.

„Die Nachfrage nach dualen Studienplätzen erfreut sich weiterhin steigender Beliebtheit. Daher strebt die Hochschule Koblenz an, das Angebot an dualen Studiengängen noch weiter auszubauen. Wir freuen uns, dafür auf die Kooperation mit der IHK und den Unternehmen der Region zurückgreifen zu können, die darin einen Weg gegen den Fachkräftemangel sehen“, sagt Prof. Dr. Kristian Bosselmann-Cyran, Präsident der Hochschule Koblenz und Vorsitzender der Wirtschafts- und Wissenschaftsallianz Koblenz. Das duale Studium ist ein Erfolgsmodell: Annähernd 800 dual Studierende sind aktuell an der Hochschule Koblenz eingeschrieben – das sind knapp zehn Prozent aller Immatrikulierten. 100 Kooperationsunternehmen und -partner sind Teil dieses Erfolgsmodells mit insgesamt 12 dualen Bachelor-Studiengängen. Die IHK Koblenz hat – gemeinsam mit der Hochschule Koblenz und Berufsbildenden Schulen in Koblenz und Neuwied – in den vergangenen Jahren sechs duale Studiengänge entwickelt. Seit letztem Jahr finanziert die IHK Koblenz außerdem eine Stiftungsprofessur für das duale Studium an der Hochschule Koblenz.

### Duale ausbildungsintegrierte Studiengänge an der Hochschule Koblenz:

- **Wirtschaftswissenschaften**  
*Business Administration mit Ausbildung Kauffrau/- mann für Büromanagement oder Ausbildung zur / zum Industriekauffrau/- mann*
- **Ingenieurwesen**  
*Elektrotechnik mit Ausbildung zum / zur Elektroniker/in für Betriebstechnik Informationstechnik mit Ausbildung zum / zur Fachinformatiker/in oder Informatikkauffrau/ -mann  
Mechatronik mit Ausbildung zum / zur Mechatroniker/in  
Maschinenbau mit Ausbildung zum / zur Industriemechaniker/in*
- **Bauingenieurwesen**  
*Bauingenieurwesen mit Ausbildung zum / zur Bauzeichner/in*

Weitere Infos: [ihk-koblenz.de/duales-studium](http://ihk-koblenz.de/duales-studium)

#### Kontakt:

Anja Kriete

0261 106-248

[kriete@koblenz.ihk.de](mailto:kriete@koblenz.ihk.de)



## JUBILARE IM MÄRZ

### 50 Jahre

Transporte Lothar Schönenborn e.K., Remagen

### 25 Jahre

Metall & Stahlbau Schmickler GmH & Co. KG, Remagen

## JUBILARE IM APRIL

### 25 Jahre

Wolff & Horrmann Steuerberatungsgesellschaft mbH, Bad Neuenahr-Ahrweiler

### 10 Jahre

Dr. Renate Strauch, Berg  
Hans Peter Wißkirchen, Berg  
Klein GmbH, Glees  
Valeri Libelt „Garten- und Landschaftsbau“, Grafschaft

## A 1-FORUM – LÜCKENSCHLUSS STATT SACKGASSE

Der Lückenschluss der Autobahn A1 ist seit Jahrzehnten ein heißes Thema in unserer Region. Gemeinsam mit weiteren Mitstreitern möchten die IHKs Aachen, Koblenz und Trier bei einem A1-Forum am Montag, 8. April 2019 um 16 Uhr erneut der drängenden Frage auf den Grund gehen, welche Fortschritte bei dem länderübergreifenden Projekt gemacht wurden. Veranstaltungsort ist das Naturzentrum Eifel in Nettersheim. Neben einem Sachstandsbericht des rheinland-pfälzischen Verkehrsministeriums zu dem im vergangenen Jahr erfolgten Planfeststellungsverfahren im Abschnitt Kellberg – Adenau soll der nordrhein-westfälische Verkehrsminister Hendrik Wüst Licht in die Planungen des Landes NRW bringen. Nicht zuletzt soll im Rahmen der Veranstaltung eine Initiative zum Lückenschluss der A1 gestartet werden.

Weitere Informationen zum Forum auf [www.aachen.ihk.de/A1-Forum](http://www.aachen.ihk.de/A1-Forum)

### Kontakt:

Dr. Bernd Greulich  
02641 99074-13  
[greulich@koblenz.ihk.de](mailto:greulich@koblenz.ihk.de)  
[www.ihk-koblenz.de/ahrweiler](http://www.ihk-koblenz.de/ahrweiler)



## „MAN ENTWICKELT SICH WEITER, WENN MAN SICH MIT ANDEREN AUSTAUSCHT“

Mit rund 10.000 Mitgliedern aus allen Bereichen der Wirtschaft sind sie der größte Verband junger Unternehmer und Führungskräfte in Deutschland: die Wirtschaftsjudenioren. Ein Teil davon sind die Wirtschaftsjudenioren RheinAhr, die rund 60 aktive und fördernde Mitglieder zählen. Bei ihrer 46. Mitgliederversammlung in Bad Neuenahr-Ahrweiler wählten sie für zwei Jahre einen neuen Kreissprecher, Sebastian Jonas, Geschäftsführer des von ihm 2004 gegründeten Unternehmens Jonas Werbetechnik + Druck. Wir sprachen mit ihm über die Wirtschaftsjudenioren und seine Ziele im neuen Amt.

### Herr Jonas, worauf liegt der Akzent bei den Wirtschaftsjudenioren?

Wir tauschen uns und unsere Erfahrungen aus, aber das Primäre sind die sozialen Projekte, die wir verfolgen und unterstützen.

### Sie sind ja ein noch recht junger Betriebsgründer. Weshalb lädt man sich da auch noch ein Ehrenamt auf?

Wir wollen auch ein bisschen was zurückgeben – und da braucht man eben Leute, die ein Ehrenamt ausüben. Das ist mir immer schon ein Anliegen gewesen.

### Sie erwähnten die Beteiligung an sozialen Projekten. Können Sie dafür ein Beispiel nennen?

Wir unterstützen vor allem das Projekt „1.000 Chancen“, das jungen Leuten mit schwierigen Ausgangsbedingungen den Weg in Ausbildung und Beschäftigung eröffnen soll, und tun das indem wir Betriebsbesichtigungen und Praktika ermöglichen.

### Die Wirtschaftsjudenioren bieten auch spezielle Weiterbildungsangebote an.

Ja, wir haben in unserem Jahresprogramm die verschiedensten Fort- und Weiterbildungen, Vorträge über alle Themen rund um das Unternehmertum. Das reicht vom Steuerrecht bis zum korrekten Schreiben eines Führungszeugnisses und zu Informationen, wie ich die Wirtschaftsjudenioren und deren Netzwerk richtig nutze.

### Ist dieses Netzwerk für die Mitglieder ein wichtiger Aspekt?

Natürlich will man etwas Gutes tun, aber es ist für viele leichter, wenn man auch einen gewissen Eigennutzen erkennt. Man kann bei den Wirtschaftsjudenioren unterschiedlichste Kontakte knüpfen, egal, ob es um Optimierung des Einkaufs für den eigenen Betrieb oder um Rat in rechtlichen Fragen oder Steuerdingen geht. Bei unseren monatlichen Stammtischen kann man auch



Sebastian Jonas

mal reden, ohne dass direkt Kosten entstehen. Und man entwickelt sich selber weiter, wenn man sich mit anderen austauscht und von deren Erfahrungen profitiert.

### Es geht ja nicht nur um nationale, sondern auch internationale Kontakte. Wie steht es damit bei den Wirtschaftsjudenioren RheinAhr?

Wir haben Partnerkreise in Finnland, England, den Niederlanden und in Belgien. Einmal im Jahr findet ein „Twinning“ statt, ein Treffen mit den Partnern. Daraus haben sich schon langjährige Freundschaften entwickelt.

### Worin sehen Sie Ihre wichtigste Aufgabe als Kreissprecher?

Wir brauchen ganz dringend Nachwuchs, müssen unseren Kreis erheblich verjüngen, durch persönliche Kontakte und Veranstaltungen, bei denen wir uns vorstellen. Viele kennen die Wirtschaftsjudenioren ja gar nicht – noch nicht.

Das Gespräch führte  
Dr. Lieselotte Sauer-Kaulbach

## SPEZIALISTEN MACHEN DRUCK

Mit der Digitalisierung ist es ja bekanntlich wie mit der Schwerkraft: Man kann nicht dafür oder dagegen sein. Sie ist eine Tatsache, die man sich zunutze machen muss. Dass gerade Druckereien es schwer haben seit dem Siegeszug des Internets und der zunehmenden Papierbefreiung, ist kein Geheimnis. Es gilt also, die Nische zu finden, maßgeschneiderte Produkte zu liefern, Spezialist zu werden.

Die Niederfischbacher Conceptform Offsetdruck und Verlags GmbH ist ein solcher Spezialist. Rund 250 Kunden aus den Bereichen Druck, Automotive, Behörden, Handel und Handwerk in sieben Ländern setzen auf das Know-how des Teams um die Geschäftsführer Rudolf Beichler und Udo Stephan – egal ob es um kreative, veredelte Visitenkarten mit Farbschnitt für Papierästheten geht, um komplexe Laborbelege oder Heißfolie und Hologramme.

Wer Sonderformate wie Formulare und Vordrucke mit Codierungen wie Barcodes und QR-Codes benötigt, Rechnungen mit abtrennbarem Überweisungsträger verarbeitet oder mit Briefpapier mit individuellen Wasserzeichen oder Kopierschutz glänzen möchte, ist bei Conceptdruck an der richtigen Adresse. Bis zu 50.000 DIN-A4-Seiten werden bei Conceptform stündlich verarbeitet. Dennoch sind auch Kleinstmengen im neu eröffneten Digitaldruck möglich. Und es entsteht immer

wieder Neues: Der neue Concept-Block beispielsweise punktet mit den Vorteilen des klassischen College-Blocks, verzichtet jedoch durch intelligent angebrachte Perforationen umweltbewusst auf die Drahtbindung und vermeidet Papierreste.

„Unser Ziel ist es, die Schnittstelle von Mensch und IT mit papierbasierten Lösungen zu verbessern“, erklären Beichler und Stephan, die beide über viele Jahre Markterfahrungen verfügen. Bevor sie die 1990 gegründete Conceptform übernahmen, hatten sie ebenfalls in Niederfischbach die „Zeitnah Printmedien GbR“ gegründet und sich auf Farbschnittvisitenkarten und Briefbögen mit Wasserzeichen spezialisiert. Auch Firmengründer Werner Mockenhaupt ist weiterhin im Unternehmen tätig und kümmert sich um Marketing und Vertrieb.

Rund zwei Millionen Euro Umsatz erwirtschaften die 14 Beschäftigten im Jahr, bei etwa 2.000 Individualaufträgen. Doch besonders stolz ist man auf eine ganz andere Zahl: Denn mit einer Reklamationsquote von 0,3 Prozent liegt man nicht nur weit unter dem Durchschnitt von Internet-Druckereien von 3 bis 5 Prozent, sondern unterbietet auch den Branchendurchschnitt von 1,5 bis 1,8 Prozent deutlich.

Und wenn die Köpfer von Conceptform doch einmal passen müssen? „Dann gibt es einen Partner im Netzwerk, auf den wir setzen“, berichten Rudolf Beichler und

### JUBILARE IM MÄRZ

#### 25 Jahre

Christoph Düber, Herdorf  
Mischa Hachenberg, Bitzen

#### 10 Jahre

Hüseyin Ince „Reifencenter“, Betzdorf  
Markus Heiden „Lean-Team“, Derschen  
Mike Mross „Jagd- und Sportwaffen-Center“, Altenkirchen (Westerwald)

### JUBILARE IM APRIL

#### 25 Jahre

Matthias Markus Stark „Biker-Shop“, Herdorf  
Pflanzenhof Schürg GmbH, Wissen  
Schürg GmbH & Co.KG, Wissen

Udo Stephan. Sie sind Mitglied in der MedienPrintPartner-Genossenschaft, in der 15 Spezialisten der Print- und Medienbranche bundesweit kooperieren.

*Andreas Schultheis*

#### Kontakt:

Oliver Rohrbach  
02681 87897-10  
rohrbach@koblenz.ihk.de  
www.ihk-koblenz.de/  
altenkirchen



*Sind Spezialisten für  
Spezial-Drucke:  
Rudolf Beichler (links)  
und Udo Stephan von  
Conceptform in  
Niederfischbach.*



## AUSSEN SCHÄFERKARREN, INNEN HOTELZIMMER

Eine Weinprobe mit biologisch-dynamisch angebauten Weinen in einem der nur zwei Demeter-Weingüter an der Nahe ist eine feine Sache – aber wie kommt man dann, womöglich leicht beschwipst, nach Hause? Die Frage hörte Anna Baum im traditionsreichen, von ihrer Familie bewirtschafteten Weingut „Im Zwoelberich“ in Langenlonsheim sicher öfter. Ihre originelle Lösung des Problems: drei „Weinschlafwagen“, in denen man auf dem Weingut mit Aussicht auf die Weinberge übernachten kann.

In den nach dem Vorbild alter Schäferkarren gebauten Wagen müssen Gäste nicht auf die Annehmlichkeiten eines Hotelzimmers verzichten: Es gibt neben einem bequemen Doppelbett auch eine kleine Küchenzeile sowie Bad und Toilette. „Irgendwelche Zimmer im Haus ausbauen kann ja jeder und Hotels haben wir ja alle irgendwo schon genug gesehen. Ich wollte einfach etwas Außergewöhnliches anbieten“, kommentiert Anna Baum ihre Idee. Mit dieser schaffte sie es im vergangenen Jahr beim Startup-Wettbewerb „Pioniergeist“ sogar unter die ersten Zehn.

„Es war mir schon wichtig, dass bei meiner Idee die Themen Wein und Natur aufgegriffen werden, damit die Leute einfach mal wieder raus- beziehungsweise runterkommen. Es gibt keinen Fernseher in den Wagen, die Gäste sitzen abends auf ihrer Terrasse und genießen den Wein und die

Landschaft. Einmal haben sogar Leute draußen geschlafen, als sie merkten, dass wir hier Fledermäuse haben.“

Mit ihrer Idee kommt Baum offenbar gut an, denn in diesem Jahr gibt es kaum noch ein freies Wochenende in den Wagen. „Es ist ein Angebot für jung und alt“, freut sich Anna Baum. „Wir haben hier Paare, aber auch Studierende, die einfach mal ein Wochenende verbringen, miteinander quatschen und wandern gehen wollen.“

Mittlerweile werden die Wagen auch unter der Woche oder für einen längeren Zeitraum gebucht. Selbst einige Geschäftsreisende ziehen die individuelle Atmosphäre und die Schönheit der Landschaft immer häufiger einem Businesshotel vor. Angesichts rückläufiger Übernachtungszahlen an der Nahe habe sie gedacht, „dass kann nicht sein, wir haben hier so ein herrliches Fleckchen Erde, das Mittelrheintal mit den Burgen, Bad Kreuznach und den Hunsrück vor der Tür und man kann auch mal nach Mainz fahren zum Shoppen“, so Baum. Kein Wunder also, dass es unter den Gästen bereits „Wiederholungstäter“ gibt, die jetzt mit Freunden nach Langenlonsheim kommen und gleich alle drei Wagen für ein Wochenende gemietet haben.

Vielleicht auch deshalb, weil der Kontakt zur Familie auf dem Weingut den Aufenthalt sehr persönlich macht. Anna Baum selbst bringt morgens die frischen

Brötchen, die regionale Wurst und den Käse und die hausgemachte Marmelade zum Frühstück an den Weinschlafwagen. „Das ist optimal so: Wer den Kontakt will, der ist uns herzlich willkommen, und wer lieber für sich sein möchte, der findet hier ungestörte Ruhe und Frieden.“

*Dr. Lieselotte Sauer-Kaulbach*

### Kontakt:

Jörg Lenger  
0671 84321-12  
lenger@koblenz.ihk.de  
www.ihk-koblenz.de/  
badkreuznach



## JUBILARE IM MÄRZ

### 25 Jahre

INDIAM Diamantwerkzeuge GmbH,  
Bad Kreuznach

### 10 Jahre

Christa Rita Petra Trölenberg  
„Antiquariat“, Bad Kreuznach  
Gerd Dämgen „Wohnmobilpark  
Fischbach-Nahe“, Kirn  
Idepro GmbH, Bad Sobernheim  
Karl-Fred Sauerbeck „Bauberatung“,  
Bad Kreuznach

## JUBILARE IM APRIL

### 25 Jahre

Anita Kreuzeder, Bretzenheim  
Bärbel Hunsinger „Die Puppenklinik“,  
Simmertal  
Matthias Grünewald, Hallgarten  
Wohnungsbaugesellschaft der Stadt  
Sobernheim mit beschränkter Haftung,  
Bad Sobernheim

### 10 Jahre

Birgit Röhrig „Farb- und Stilberatung“,  
Stromberg  
Brauwerk Braun & Röth OHG,  
Bad Kreuznach  
Christof Dieter Schnell, Braunweiler  
Holger Dötsch „Raststätte Hunsrück-West“,  
Stromberg  
Matthias Mertens „Immobilienvermittlung“,  
Bad Kreuznach  
Meridian Deutschland GmbH & Co. KG,  
Bad Kreuznach  
Thomas Neumann, Kirn

*Mit ihren „Weinschlafwagen“ möchte Anna Baum ein ungewöhnliches Übernachtungserlebnis anbieten.*



FOTO: STEFFEN HENKEL

## „JE MEHR BETRIEBE MITMACHEN, DESTO STÄRKER IST DER EFFEKT“

Mit einer Fachkräfteinitiative wollen Unternehmen, Kammern, Verwaltungen und die Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft Birkenfeld (WFG BIR) die Region zukunftssicher aufstellen. Erster Schritt: eine Imagekampagne, die starke Argumente für die Region in den Fokus nimmt. Kathrin Schmitt, Projektmanagerin für Fachkräftesicherung bei der Kreisverwaltung, koordiniert die Initiative in Zusammenarbeit mit der WFG BIR. Gemeinsam mit IHK-Regionalgeschäftsführer Jonas Klein stellt sie das Konzept vor.



Visualisierungsentwurf der Imagekampagne

### Frau Schmitt, Herr Klein, warum hat der Kreis Birkenfeld eine Fachkräfteinitiative nötig?

**Schmitt:** Wir arbeiten seit Jahren mit den Unternehmen im Kreis zusammen und es zeichnet sich immer deutlicher ab, dass die Betriebe Schwierigkeiten haben, Fachkräfte zu finden. Manche Unternehmen müssen sogar Aufträge ablehnen oder können nicht wie gewünscht wachsen, weil Mitarbeiter fehlen.

**Klein:** Die Ursachen sind klar: Neben dem demografischen Wandel ist es der Drang an die Hochschulen, der junge Leute anderswohin treibt. Zudem erscheint die Region potenziellen Beschäftigten oft nicht

attraktiv. Zumindest an dieser Sichtweise soll die Kampagne etwas ändern.

**Schmitt:** Studien haben gezeigt, dass den Menschen gar nicht bewusst ist, welche Möglichkeiten auch in beruflicher Hinsicht die Region bietet. Wir haben ein Kommunikationsdefizit hin zur Zielgruppe. Diese Herausforderung lässt sich als Einzelplayer schwer stemmen – gemeinsam können Unternehmen und Wirtschaftsakteure sie aber professionell angehen.

### An welche Zielgruppe richtet sich die Kampagne?

**Schmitt:** Zum einen an junge Menschen, die vor dem Start ins Berufsleben stehen, insbesondere angehende Azubis oder dual Studierende. Zum anderen nimmt die Initiative potenzielle Rückkehrer in den Blick, die aus der Gegend stammen oder familiäre Bindungen im Landkreis haben.

**Klein:** Ganz wichtig ist dabei: Anders als andere regionale Imagekampagnen richtet sich diese Initiative nicht an Zielgruppen „außerhalb“. Stattdessen werden Menschen angesprochen, die hier wohnen oder aus dem Landkreis kommen – frei nach dem Motto: Kunden binden ist einfacher als neue Kunden finden.

### Und wie sollen diese „Kunden“ erreicht werden?

**Schmitt:** Wie ein Dach bündelt die Kampagne bestehende Maßnahmen wie Veranstaltungen, Messen, Fachgespräche oder auch Internetseiten, verknüpft sie und macht das Angebot in der Region mit einem einheitlichen Branding sichtbar. Ein starker Fokus wird auf den sozialen Medien liegen: Zum einen sind unsere Zielgruppen hier besonders aktiv, zum anderen lässt sich über Kanäle wie Facebook und Instagram sehr zielgerecht und mit wenig Streuverlusten kommunizieren.

### Die Kampagne soll ein Angebot insbesondere auch für kleinere Unternehmen sein. Warum?

**Klein:** Gerade kleineren Unternehmen bietet die Kampagne die Chance, sozusagen „auf einer Welle mitzureiten“ und sich viel schlagkräftiger zu vermarkten, als es ihre eigenen personellen und finanziellen Kapazitäten zulassen würden.

**Schmitt:** Das Schöne an dieser Kampagne ist: Sie bietet für jedes Budget etwas. Und je mehr Betriebe mitmachen, desto stärker ist der Effekt in der Kommunikation. Natürlich konkurrieren die Firmen teilweise um die gleichen Fachkräfte, aber uns allen sollte bewusst sein: Wenn niemand in die Region kommen will, verlieren alle.

**Klein:** Letztlich ist die Initiative ein Instrument von vielen. Unternehmen sind trotz allem gefordert, sich auf dem Arbeitsmarkt gut zu positionieren. Unterstützung erhalten die Betriebe durch Informationen, Aktionen und individuelle Beratung von der IHK.

### Wie geht es nun weiter?

**Schmitt:** Bis Ende März soll die Finanzierung stehen. Zeitgleich geht die Agentur in Abstimmung mit allen Akteuren an den Feinschliff des Konzepts und der Kommunikationsmaßnahmen. Später in diesem Jahr soll dann der Startschuss fallen.

**Mehr Infos zur Fachkräfteinitiative bei Kathrin Schmitt, Telefon 06782-15733, k.schmitt@landkreis-birkenfeld.de**

### Kontakt:

Jonas Klein  
06781 9491-14  
klein@koblenz.ihk.de  
www.ihk-koblenz.de/  
birkenfeld



## JUBILARE IM MÄRZ

### 50 Jahre

Kaucher Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Idar-Oberstein

### 25 Jahre

Angelika Erika Gerwert „Kunsthaus“, Idar-Oberstein

Judith Trude Grimm „Ferienwohnung“, Idar-Oberstein

### 10 Jahre

Steuer Modeschmuck GmbH & Co. KG, Hottenbach

Uwe Bartholome, Veitsrodt

Wolfgang Hans Helmut Döhler, Idar-Oberstein

## JUBILARE IM APRIL

### 10 Jahre

Christine Jahke-Müller „Ernährungsberatung“, Idar-Oberstein

Physio-Fitness am Campus GmbH, Hoppstädten-Weiersbach

Profi Reise Center GmbH, Idar-Oberstein

## ERFOLG IM FRÜCHTEGARTEN

Im Fruchtegarten ist er aufgewachsen, und ihm ist er bis heute treu geblieben. In Pommern, nur vier Kilometer vom Standort seines Unternehmens entfernt, steht Hubertus Vallendar's Elternhaus. Der Name des 500-Einwohner-Dorfes ist eine Reminiszenz an die Zeiten, als die Römer an der Mosel Weinbau kultivierten und Südfrüchte anbauten – „Pomaria“, Lateinisch: der Fruchtegarten.

Früchte sind die Grundlage für die meisten von Vallendar's Produkten. In Kail betreibt er die Brennerei Hubertus Vallendar GmbH & Co. KG. 400 Tonnen Früchte werden dort pro Jahr verarbeitet. Sie verlassen das Unternehmen zum Beispiel als Apfel-, Birnen- und Mirabellenbrand, als Mangogeist und Sauerkirschlikör, als Trester- und Weinbergpfirsichbrand – oder als Gin.

Neuerdings produziert Vallendar auch einen Whisky mit dem schönen Namen „Malt of Kail“. Wobei „neuerdings“ relativ ist. Die erste Abfüllung brachte er 2018 auf den Markt, im selben Jahr flossen also die ersten Einnahmen. Insofern stimmt „neuerdings“. Vorausgegangen sind dem allerdings zehn Jahre Geduld und Vorfinanzierung. „Whisky ist ein langfristiges

Geschäft“, erzählt Vallendar. Mit anderen Worten: Whisky braucht Zeit und Lagerfläche, er muss in Holzfässern heranreifen, jahrelang. „Bei Whisky muss man in Generationen denken“, betont der Unternehmer.

Apropos Generationen: Sein Vater stellte bereits als Hobby Brände her. 1987 übernahm Hubertus Vallendar die Brennerei, 1988 meldete er ein Gewerbe an. Zunächst aber weniger fürs Brennen als vielmehr für den Verkauf von Brennereianlagen. Weltweit vertrieb er die Anlagen eines Herstellers und nahm sie vor Ort in Betrieb. „Ich war 220 Tage im Jahr weg von zu Hause“, erinnert sich Vallendar, „das wurde mir irgendwann zu viel.“

Ab 2002 widmete er sich nur noch der eigenen Herstellung von Spirituosen. Vier Jahre zuvor hatte er bei einem Wettbewerb der Zeitschrift „Feinschmecker“ gewonnen. Das war gewissermaßen der „Ritterschlag“. „Seitdem ging es rapide bergauf“, erzählt Vallendar, immer mehr Händler und Gastronomen wurden auf seine Produkte aufmerksam. „Ich hatte immer an mich geglaubt, aber der Wettbewerb war enorm wichtig, um wirklich bekannt zu werden und die Markenentwicklung

400 Tonnen Früchte verarbeitet Hubertus Vallendar's Brennerei pro Jahr.



FOTO: FINN DANKER

### JUBILARE IM MÄRZ

#### 50 Jahre

Helmut Müller, Gamlen

#### 25 Jahre

Schnorpfeil Transport GmbH & Co. KG,  
Treis-Karden

#### 10 Jahre

Smart Rides GmbH, Leienkaul

Tobias Ensich „Garten- und Landschaftsbau“, Sankt Aldegund

Uwe Franz Joachim Schmitz, Alf

### JUBILARE IM APRIL

#### 10 Jahre

Martha Kraemer „Rund-um-Betreuung“,  
Müllenbach

Otmar Herbert Göbel „Weingut“, Ernst

vorantreiben zu können.“ 2018 dann die Krönung: Bei den World Spirits Awards 2018 gab es gleich in drei Kategorien die Auszeichnung „World Class Distillery“ und „Distillery of the Year“.

Inzwischen zählt die Brennerei in Kail acht Beschäftigte. Hauptumsatzträger ist die Produktlinie „Das Original“ mit 28 Bränden und 15 Geisten.

Wie es sich für einen langfristig denkenden Unternehmer gehört, investiert Vallendar die Gewinne in seinen Betrieb. So entsteht noch dieses Jahr auf einer Fläche von 400 Quadratmetern eine neue Lagerhalle mit Kühleinrichtungen. „Dabei hat uns die Gemeinde Kail sehr gut unterstützt“, lobt Vallendar, „ein leuchtendes Beispiel für gute, vertrauensvolle Zusammenarbeit.“

Doch nicht nur in Sachen Whisky und Kapazitätserweiterung denkt Vallendar in Generationen: Sein Sohn Mario startete 2017 im väterlichen Unternehmen eine Ausbildung zum Brenner und Destillateur. Sein Ziel: eines Tages die Nachfolge seines Vaters anzutreten.

*Lothar Schmitz*

#### Kontakt:

Knut Schneider  
02671 9157-96

[Knut.Schneider@koblenz.ihk.de](mailto:Knut.Schneider@koblenz.ihk.de)  
[www.ihk-koblenz.de/cochem](http://www.ihk-koblenz.de/cochem)



## INDUSTRIEGEBIET KOBLENZ-URMITZ: BETRIEBE FORDERN PLANUNGS- UND RECHTSSICHERHEIT

Die Existenz und weitere Entwicklung des Industriegebiets Koblenz-Urmitz steht auf dem Prüfstand. Teil des Rechtssetzungsverfahrens für das Wasserschutzgebiet Koblenz-Urmitz war eine nicht öffentliche Anhörung der betroffenen Betriebe und Träger öffentlicher Belange, die im Vorfeld Bedenken gegen die geplante Rechtsverordnung zum Schutz des Wasserschutzgebietes angemeldet hatten.

Die Struktur- und Genehmigungsdirektion (SGD) Nord bestätigte, dass ohne die Brunnen des Zweckverbands RheinHunsrück Wasser die Schutzzonen, die sich jetzt über das gesamte Industrie- und Gewerbegebiet erstrecken, kleiner wären. „Vor diesem Hintergrund regen wir an, nach Alternativen zur Wassergewinnung für das Versorgungsgebiet zu suchen und diese zu erschließen“, fordert Bertram Weirich, IHK-Regionalgeschäftsführer Koblenz. Auch die Stadt Koblenz machte deutlich, dass der Wirtschaftsstandort Koblenz nicht gefährdet werden dürfe.

Von Seiten der Unternehmen wurde nochmals bekräftigt, dass Planungs- und Rechtssicherheit unerlässliche Standortfaktoren für weitere Investitionen sind. Viele der neuen Regelungen seien unscharf formuliert und ließen nicht erkennen, was künftig zulässig ist und was nicht.

„Die von HwK und IHK eingebrachten Vorschläge zur Konkretisierung sind bislang nur teilweise in die neue Wasserschutzverordnung der SGD eingeflossen“, so Weirich, „wir hoffen auf ein weiteres entgegenkommen der SGD.“ Ob die SGD den Unternehmen entgegenkommt, entscheidet sich im März.

Zum Hintergrund: Im Frühjahr des vergangenen Jahres wurde von den Wasserwerken die Erhöhung der Fördermenge von Wasser im betroffenen Gebiet um nahezu 100 Prozent bewilligt – was maßgeblichen Einfluss auf die Abgrenzung des Schutzgebietes hat, denn je höher die Fördermenge ist, desto größer wird das Schutzgebiet.

## IHK UND HWK KOBLENZ KRITISIEREN PARKREGELUNG FÜR SERVICEFAHRZEUGE

Seit Monaten gehen bei der IHK und HwK Koblenz Beschwerden von Handwerks- und Serviceunternehmen ein. Hintergrund ist die neue, restriktive Haltung der Stadtverwaltung Koblenz bei der Erteilung von Sonderparkerlaubnissen für Servicefahrzeuge von Unternehmen. Nach Auskunft der Stadt habe der Landesbetrieb Mobilität (LBM) auf die Einhaltung der seit Jahren geltenden Richtlinie des Landeswirtschaftsministeriums gedrängt. Grund hierfür sei die zu großzügige Entscheidungspraxis

der Verwaltung sowie der Missbrauch bestehender Erlaubnisse.

In einem gemeinsamen Gespräch von IHK und HwK mit dem ersten Beigeordneten der Stadt, Bert Flöck, wurden die Bedürfnisse der betroffenen Betriebe dargelegt.

„Es geht nicht nur darum, den betroffenen Betrieben beim Transport schwerer Güter oder in eiligen Fällen Sonderparkregelungen zu genehmigen“, sagt Bertram Weirich, IHK-Regionalgeschäftsführer Koblenz. „Auch für die in der Stadt ansässigen Betriebe und

die Wohnbevölkerung ist eine ortsnahe und schnelle Erreichbarkeit ein Stück Standortqualität.“ Nach dem Gespräch sagte Flöck ein Überdenken der aktuellen Genehmigungspraxis zu. IHK und HwK werden der Verwaltung Entscheidungshilfen zur Verfügung stellen.

### Kontakt:

Bertram Weirich

0261 106-250

[weirich@koblenz.ihk.de](mailto:weirich@koblenz.ihk.de)

[www.ihk-koblenz.de/koblenz](http://www.ihk-koblenz.de/koblenz)



## JUBILARE IM MÄRZ

### 25 Jahre

Eugenia-Gabriela Varzescu, Koblenz  
Gisela Fischer-Recker „Blumenhaus“, Koblenz  
Gulisa Optik GmbH, Koblenz  
Karl-Otto Näher, Koblenz

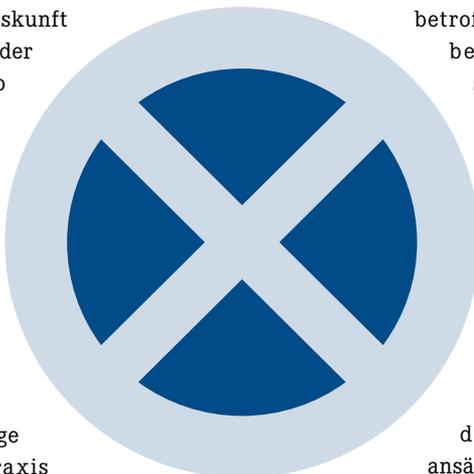
### 10 Jahre

Berit Bardou „Lehrmittel Köhler“, Koblenz  
Daniela Bauer „Büroservice“, Koblenz  
FRANK ADORF Entertainment GmbH, Koblenz  
Frank Roth „Hausmeisterservice“, Koblenz  
Hildegard Reuter „Beauty-Service“, Koblenz  
Hospizgesellschaft Koblenz GmbH, Koblenz  
Sabrina Kurth „Beautylounge“, Koblenz

## JUBILARE IM APRIL

### 10 Jahre

Marco Steil „Essgeschäft“, Koblenz  
Normann Schneider „Medienagentur“, Koblenz



## GEFUNDENE PFADE

Der Weg war das Ziel, als 2008 die ersten elf Traumpfade eröffnet wurden: Eine Million Euro investierte die Rhein-Mosel-Eifel-Touristik, kurz REMET, damals in den Aufbau eines Wanderwegenetzes. Inzwischen gibt es die Traumpfade seit einem Jahrzehnt und sie haben sich nicht nur mehr als verdoppelt, sondern sind auch „Eltern geworden“ – neben 26 Traumpfaden zählt die Region heute auch zehn sogenannte Traumpfadchen.

„Seinerzeit hat unter anderem der neu eröffnete Rheinsteig in der Region den Anstoß für unsere Investition gegeben“, erklärt Michael Schwippert, stellvertretender Geschäftsführer der REMET. „Es war die Zeit, in der das Wandern sein verstaubtes Image abgelegt hat. Wir gehörten zu den ersten, die dieses Thema mit der Unterstützung von Wanderpapst Rainer Brämer neu aufgestellt haben. Er war der Auffassung, dass Rundwege die Zukunft des Wanderns sind.“

Die 26 Traumpfade in der Eifel, an Rhein und Mosel haben jeweils eine Länge



FOTO: KLAUS-PETER KAPPEST

*Der Löfer Rabenlaypfad bietet Weitblicke ins Moseltal.*

zwischen 6 und 19 Kilometern und zählen laut Schwippert insgesamt etwa 350.000 Wanderer pro Jahr. Kürzer sind die Traumpfadchen, mit denen die REMET neue Zielgruppen erschließen will: Sie sollen ältere Menschen und Familien mit Kindern zum Wandern einladen – oder auch Touristen, die am An- und Abreisetag eine kurze Tour machen möchten.

Hotels und Gaststätten im Landkreis profitieren von wanderfreudigen Besuchern. Gastwirte wie Karl-Heinz Fuchs, dessen Gasthaus zur Quelle eher am Rande des Wegenetzes im Eifelörtchen Boos liegt, erzählt beispielsweise: „Wir spüren den Effekt der Traumpfade auf jeden Fall, bei uns haben sie die Übernachtungszahlen in die Höhe getrieben. Seitdem es die Traumpfade gibt, finden sogar Süddeutsche – beispielsweise Touristen aus dem Schwarzwald oder vom Bodensee – mal ihren Weg in die Eifel. Das wäre vor 20 Jahren undenkbar gewesen.“

Selbst im Ausland sind die Traumpfade bekannt. „Immer wieder kommen auch Wandergruppen etwa aus den Beneluxländern zu uns, die mehrere Tage bleiben, weil sie verschiedene Traumpfade wandern, und das teils zum wiederholten Mal“, so Fuchs. Michael Schwippert kann diese Entwicklung mit Zahlen belegen: Vor zehn Jahren habe der Landkreis 600.000 Übernachtungen pro Jahr verzeichnet, „2018 waren es dann schon 890.000.“

Für Christian Dübner, Tourismusreferent bei der IHK Koblenz, ist das ein wichtiger Messwert. „Durch den beachtlichen Zuwachs der Übernachtungszahlen in der

Region lässt sich die enorme touristische Wertschöpfung für den Landkreis Mayen-Koblenz erkennen“, sagt er. „Heute sind die stark frequentierten Premium-Wanderwege auch bei strategischen betriebswirtschaftlichen Entscheidungen zu einer wichtigen Stütze für die Betriebe geworden. Die Traumpfade und -pfadchen sind mit dafür verantwortlich, dass sich zahlreiche Inhaber zwar für eine Reduzierung der Öffnungstage aufgrund fehlender Fachkräfte entschieden haben, dafür aber an den besucherstarken Wochenenden und Feiertagen ein wesentliches Aushängeschild für die Region sind.“

Die Traumpfad-Mission für die kommenden Jahre lautet „Nachhaltigkeit“: „Die Qualität unserer Wanderwege muss stimmen – das müssen wir mit unserem Traumpfade-Wegepartner sowie den Wegepaten und den Kommunen sicherstellen“, betont Schwippert. Außerdem möchte die REMET Wanderer verstärkt dazu animieren, regionale Produkte mit nach Hause zu nehmen. Und eine neue Zielgruppe hat man auch im Blick: „In unseren Landkreis kommen viele Wohnmobilreisende und es gibt eine Vielzahl von Stellplätzen. Deshalb wollen wir die Verknüpfung zwischen den Wanderern und den Wohnmobilsten stärken.“

### JUBILARE IM MÄRZ

#### 25 Jahre

Annett Kriegesmann, Kottenheim

Beatrix Halter „Landhaus Julia“,  
Koborn-Gondorf

Larissa Moden GmbH, Vallendar

Sabine Schüller „Aloha Reisebüro“,  
Hatzenport

#### 10 Jahre

Data Therm GmbH & Co. KG, Mayen

Eggen Versicherungsvermittlung GmbH,  
Mayen

Elsbeth Therese Flink „MAYeN KAFFEE“,  
Mayen

Michael Weiland, Spay

Nette Touristik GmbH, Weißenthurm

### JUBILARE IM APRIL

#### 25 Jahre

B & S Fenster und Türen Handels-GmbH,  
Plaidt

#### 10 Jahre

Björn Holger Pfeif, Andernach

Monika Weidner „Training“, Vallendar

UPA PACK GmbH, Polch

#### Kontakt:

Martin Neudecker

0261 106-200

neudecker@koblenz.ihk.de

www.ihk-koblenz.de/mayen



## „WIR MÖCHTEN WERTSCHÖPFUNG IN DIE REGION BRINGEN“

Das ehemalige Rasselstein-Gelände ist der „erste, aber sicher nicht der letzte Standort des Unternehmens ASAŞ außerhalb der Türkei“, sagt Safa Bayar Yavuz. Er ist Vorstandsmitglied bei ASAŞ und leitet den Betrieb, der in der Türkei rund 2.500 Mitarbeiter beschäftigt, gemeinsam mit seinem Bruder und seinem Cousin. Im Interview stellt er das Unternehmen vor und verrät, was ASAŞ mit dem Neuwieder Gelände vorhat.

### Herr Yavuz, wie würden Sie das Profil Ihres Unternehmens beschreiben?

Aluminiumverarbeitung ist unser Kerngeschäft. Wir konzentrieren uns auf sechs Produktionszweige: Aluminiumprofile, flachgewalzte Aluminiumprodukte, Verbundplatten aus Aluminium, Aluminiumrollläden, PVC-Systeme für Fenster und Türen sowie Aluminium-Designprodukte. Ein zusätzlicher „Produktionszweig“, auf den wir sehr stolz sind, ist ASAŞART: Als Werkstatt, Treffpunkt und Atelier gedacht, können Künstler sowie Kunst- und Designstudenten hier gemeinsam ihre Ideen ausprobieren und sich austauschen. Wichtig sind uns außerdem Forschung und Entwicklung – mehr als 80 Mitarbeiter arbeiten bei uns in diesem Bereich. Unser FuE-Team hat beispielsweise schon Wärmerohre für die türkischen Satelliten entwickelt.

### Warum haben Sie sich entschieden, ins ehemalige Rasselstein-Gelände zu investieren?

Wir sind seit fast 30 Jahren auf dem deutschen Markt aktiv und pflegen viele respektvolle Partnerschaften mit deutschen Unternehmen. Seit einiger Zeit haben wir einen Standort in der Region gesucht, um näher bei unseren Kunden in Mitteleuropa zu sein. Ausschlaggebend für Neuwied waren zum einen die Freundlichkeit

und die Unterstützung, die uns von Seiten der Stadt, der Unternehmer und der IHK entgegengebracht wurden. Zum anderen sprechen die zentrale geografische Lage und die gute Anbindung an Straße, Schiene und Wasser für Neuwied.

### Und welche Pläne haben Sie in Bezug auf das Gelände?

Wir werden zuerst die alten Maschinenanlagen abreißen. Anschließend möchten wir ein Sales Team mit deutschen Mitarbeitern für unsere Produkte aufbauen, denn wir werden einen Teil des Geländes als Warenlager verwenden. Für Großaufträge möchten wir hier Aluminiumprofile zusammenbauen können und planen, zu diesem Zweck in CNC-Maschinen zu investieren. Etwa 30.000 bis 40.000 Quadratmeter des Geländes würden wir gerne an verschiedene Unternehmen aus der Region vermieten. Unsere Mieter könnten von den hohen Decken und den Schwerlastkränen in unseren Industriehallen profitieren.

### Wie wollen Sie den Auftrag von der Stadt Neuwied umsetzen, auch Wohnraum zu schaffen?

Wir haben uns bereits mit mehr als 30 Unternehmen getroffen, um Pläne für die Wohnbebauung zu entwickeln. Ganz wichtig: Wir wollen dieses Projekt gemeinsam mit allen Beteiligten umsetzen, denn wir möchten

Wertschöpfung in die Region bringen. Aus unserer Sicht lässt sich das Projekt etwa mit dem Dortmunder Strukturwandel-Projekt Phoenix vergleichen. Das Wohnviertel soll die Bedürfnisse seiner künftigen Bewohner erfüllen – ganz besonders auch die von Kindern, denn sie sind die Zukunft –, soll bezahlbaren Wohnraum und Freizeitmöglichkeiten bieten, energieeffizient und grün sein.

Dieses Interview wurde auf Englisch geführt. Die Langversion finden Sie unter [www.ihk-koblenz.de/neuwied](http://www.ihk-koblenz.de/neuwied).

#### Kontakt:

Martin Neudecker

0261 106-200

[neudecker@koblenz.ihk.de](mailto:neudecker@koblenz.ihk.de)

[www.ihk-koblenz.de/neuwied](http://www.ihk-koblenz.de/neuwied)



Safa Bayar Yavuz (r.), Vorstandsmitglied bei ASAŞ, und sein Berater Adem Azak



FOTO: KRISTINA DANNEBERG

## JUBILARE IM MÄRZ

### 25 Jahre

Holl & Partner Software GmbH, Dierdorf

### 10 Jahre

Anette Komorek „Nails“, Urbach

D!E Finanzkanzlei GmbH, Neuwied

Guido Böckmann „Detektei“, Neuwied

Jürgen Janko „Auto-Service“,  
Bad Hönningen

Rene Volker Piltz „Fahrzeugaufbereitung“,  
Neuwied

## JUBILARE IM APRIL

### 50 Jahre

Franz Schumann GmbH, Kleinmaischeid

### 10 Jahre

Daniel Manfred Kühn „Autoservice“,  
Raubach

Griesche Brandschutz- und Isoliertechnik  
GmbH, Marienhausen

Martin Lenz „Immoservice“,  
Rheinbreitbach

Simone Ott „Blütenzauber“, Unkel

Werner Kurt Mannebach  
„Autovermietung“, Neuwied

## VON HALSENBACH IN DIE WELT

Der Mythos der Garagenfirma – wer denkt dabei nicht ans Silicon Valley? An Microsoft oder Apple? Doch auch in Halsenbach steht eine Garage, in der ein Unternehmen, das heute Millionenumsätze erzielt, seinen bescheidenen Anfang nahm.

Halsenbach? Nicht ganz so bekannt wie das Silicon Valley. Fangen wir also mit etwas Geografie an: Halsenbach liegt zwischen Kratzenburg und Emmelshausen. Okay, zwischen Koblenz und Bingen. Aber nicht unten am Rhein, sondern oben an der A61, Ausfahrt 42. Dort mischten die Eltern von Susanne Kohlbecher geb. Christ und Stephan Christ ab 1965 im Keller aus verschiedenen Zutaten einen Spezialreiniger in Pulverform für Kaffeemaschinen. Im Wohnzimmer füllten sie das Mittel ab, die Garage diente als Lager.

Die Eltern der beiden arbeiteten bei einem großen Reinigungsmittelproduzenten in Boppard. Eines Tages suchte ein bekannter Kaffeemaschinenhersteller nach einem Spezialreinigungsmittel. Mehrere Tonnen hätte das Unternehmen haben können, es wollte aber nur wenige Kilo. So kam es, dass Klaus-Peter und Otilie Christ kündigten, sich mit dem Kaffeemaschinenhersteller als erstem Kunden selbstständig machten und fortan das entsprechende Reinigungsmittel selbst produzierten – in kleinen Mengen,

versteht sich. Der Anfang der IBEDA-CHEMIE war gemacht.

1971 bauten die beiden das Haus, in dem Tochter Susanne und ihr Bruder Stephan aufwuchsen. Im Keller entstand eine Produktionsstraße für den Spezialreiniger. Nach und nach erweiterten die Eltern ihre Produktpalette, schließlich entstand die erste Fertigungs- und Lagerhalle. 1987 stieg Tochter Susanne ins Unternehmen ein, 1993 übernahm sie nach dem Tod des Vaters die Firmenleitung. 1999 kam Sohn Stephan nach seinem Studium der Pharmazie ebenfalls dazu.

Ab 2000 investierten die beiden verstärkt in den Standort. Es entstanden mehr Büros, neue Lagerflächen und eine modernere Produktion. Auch personell wuchs das Unternehmen unablässig – auf derzeit rund 50 Beschäftigte.

Hauptprodukt sind nach wie vor Spezialreinigungsmittel in Tabletten- und Pulverform für Kaffeemaschinen, Spezialreiniger für Sahnespender und Milchsysteme sowie Spezialentkalkungsprodukte. Relativ neu sind Reinigungsprodukte für Bierleitungen. Kunden sind in der Regel die Hersteller solcher Maschinen und Anlagen.

IBEDA-CHEMIE ist ein solides mittelständisches Unternehmen, von denen es viele gibt in Deutschland: gut in dem, was sie tun, verwurzelt in ihrer Region, auf dem

*Begonnen hat alles in einer Garage in Halsenbach – noch heute hat IBEDA dort seinen Sitz.*



### JUBILARE IM MÄRZ

#### 25 Jahre

Dieter Brendel „Software-Systeme“, Boppard

Joachim Lauer „Luftballonkünstler & Zauberer“, Fronhofen

Petra Maria Birkenheier, Zilshausen

#### 10 Jahre

DeWa Schaltechnik GmbH, Metzenhausen

Dorothee Clemens „Druckstubb“, Urbar

### JUBILARE IM APRIL

#### 25 Jahre

Günter Sehn, Fronhofen

#### 10 Jahre

ITS-complete GmbH, Bell (Hunsrück)

Rosen-Apotheke Dres. Francke OHG, Emmelshausen

Weltmarkt präsent – und das mit einem Produkt, das viele Menschen nutzen, ohne es mit seinem Hersteller in Verbindung zu bringen. Der Grund ist einfach: Wer etwa eine Kaffeemaschine eines namhaften Herstellers erwirbt, erhält dort auch die entsprechenden Marken-Reinigungstabletten. Da steht dann zwar der Name des Maschinenherstellers drauf – aber drinnen steckt häufig das Produkt aus Halsenbach.

„Unsere Produkte vertreiben wir weltweit“, erzählt Stephan Christ. In Europa liege der Marktanteil von IBEDA-CHEMIE für Reinigungsmittel in Tablettenform im zweistelligen Bereich, ergänzt er. Rund 90 Prozent der Produkte sind Eigenentwicklungen, die speziell nach den jeweiligen Kundenbedürfnissen gefertigt wurden. Schon lange nicht mehr in Keller oder Garage, aber immer noch in Halsenbach. Das soll so bleiben: Derzeit plant das Unternehmen eine komplett neue Produktionsstätte, 2022 soll sie in Betrieb gehen. Der Standort: unweit der Garage von 1965.

*Lothar Schmitz*

#### Kontakt:

Knut Schneider

06761 9330-11

[Knut.Schneider@koblenz.ihk.de](mailto:Knut.Schneider@koblenz.ihk.de)

[www.ihk-koblenz.de/](http://www.ihk-koblenz.de/)

[rhein-hunsrueck](http://rhein-hunsrueck.de)



## „DAS BURGGARTENKONZEPT IST EIN WICHTIGER BAUSTEIN“

Kürzlich stellte das Wiesbadener Landschaftsbüro Bittkau-Bartfelder + Ingenieure eine Studie zu den Gärten und Anlagen rund um Burgen und Schlösser im Mittelrheintal vor, die es im Auftrag des Innenministeriums durchgeführt hatte. Das Ergebnis: Insbesondere mit Blick auf die Bundesgartenschau 2029 kommt diesen Anlagen eine besondere Bedeutung für den Tourismus der Region zu – auch, wenn noch Entwicklungspotenzial vorhanden ist. Wir haben uns mit dem Generaldirektor Kulturelles Erbe, Thomas Metz, zu diesem „Burggartenkonzept“, dessen Erstellung mit der Studie verbunden war, ausgetauscht.

### Herr Metz, welche Bedeutung kommt dem neuen Burggartenkonzept des Wiesbadener Landschaftsbüros zu?

Bereits als das Mittelrheintal 2002 in die Liste des Weltkulturerbes der UNESCO aufgenommen wurde, gehörte die Entwicklung eines Burgenkonzepts zum Managementplan. Mit dem Burggartenkonzept des Ingenieurbüros ist nun ein wichtiger Schritt in diese Richtung gegangen worden. Der Fokus liegt damit nicht nur auf der Burg, sondern es geht immer auch um das Gelände um die Burg herum, denn auch hier liegen erhebliche Potenziale.



### „Die Burg- und Schlossgärten sind von höchstem touristischen Interesse.“

Thomas Metz,  
Generaldirektor Kulturelles Erbe

### Wie kann der Tourismus der Region von diesen Potenzialen profitieren?

Die Burg- und Schlossgärten sind von höchstem touristischen Interesse. Durch das Mittelrheintal zu fahren und sich diese Anlagen der Reihe nach anzusehen, so könnte der Tourismus zukünftig aussehen, vor allem mit Blick auf die nahende Buga. Die Aufwertung der Anlagen wäre für das Tal nochmals eine enorme Wertsteigerung und aus meiner Sicht auch die richtige Art, mit dem Weltkulturerbe umzugehen.

### Ist das Burggartenkonzept schon ein richtiges Burgenkonzept?

Der Grundgedanke eines Burgenkonzepts wäre eine Vernetzung der Anlagen im Mittelrheintal. Doch noch haben wir ein solches Konzept nicht. Mit dem Burggartenkonzept sind bislang nur die Grundlagen gelegt worden, aber: Wir können darauf aufbauen, es ist ein wichtiger Baustein.

### Nun sind es noch zehn Jahre bis zur Buga. Ist die Zeit bis dahin zu knapp, als dass sich solche Visionen umsetzen ließen? Wo liegen die größten Baustellen?

2029 ist ein Datum und wenn man ein Datum hat, sollte man keine Zeit mehr verschwenden. Aktuell sind wir noch nicht so weit, überhaupt nur über Baustellen zu reden. Der nächste Schritt ist die Gründung der Buga GmbH und darauf blicke ich mit Spannung!



FOTO: HOLGERBERNET / RPT

Der Schlossgarten beim Schloss Stolzenfels

## JUBILARE IM MÄRZ

### 25 Jahre

Dieter Jax „Impuls-Immobilien“, Bad Ems  
Georg Deppe, Bad Ems  
Jonas Heinken, Strüth  
Wolfgang Haunzwickel, Gutenacker

### 10 Jahre

Little Valley Ranch e.K., Pohl

## JUBILARE IM APRIL

### 225 Jahre

Fähre Loreley GmbH & Co. KG,  
St. Goarshausen

### 100 Jahre

Ludwig Pammer Tabak- und Süßwaren-  
großhandel GmbH & Co. KG, Bad Ems

### 25 Jahre

Ute Schurwanz „Marketing“, Nastätten  
Volkmer Obst „KFZ-OBST“,  
Niedertiefenbach

### 10 Jahre

Julian Nicolas Helmer Kapp „KKSOUND  
Veranstaltungstechnik“, Lahnstein  
Markus Wolf „Reinigungssysteme“,  
Birlenbach  
Martin Zenz, Nassau  
pro regionale energie eG, Diez

### Kontakt:

Richard Hover  
02602 1563-12  
hover@koblenz.ihk.de  
www.ihk-koblenz.de/  
rhein-lahn.de



## DER ÖKO-MANN

Windräder sieht man mittlerweile fast überall in Deutschland. Auch in Rheinland-Pfalz gehören sie, gerade in hügeligen, ländlichen Regionen, zum Landschaftsbild. Aber wo stand eigentlich das erste Windrad? „Bei uns“, sagt Markus Mann, Geschäftsführer der Mann Naturenergie GmbH & Co. KG. Seit 1991 Jahren dreht das im Vergleich mit den heutigen Windrädern kleine Modell hinter

dem Betrieb im westerwäldischen Langenbach seine Runden. „Ich kann mich noch gut an die vielen Kritiker erinnern, die damals meinten, Windkraftanlagen hätten keine Zukunft und seien ohnehin nicht robust genug für einen Langzeitbetrieb. Aber wie man sieht, tut das erste Windrad von Rheinland-Pfalz nun schon seit 28 Jahren seine Dienste“, sagt Mann nicht ohne Stolz.

Mann selbst kam bei seinem Außenhandels- und Verkehrsstudium in Bremen das erste Mal in Kontakt mit dem Themenfeld Erneuerbare Energien. „Damals ist das Thema groß geworden und mein Interesse daran entstanden.“ Dieses Interesse fließt seither auch in die Firma – stets gefördert von Manns Vater, der die Firma selbst geleitet hat und dem Junior nie Steine in den Weg legte. Gegründet hatte die Firma Manns Großvater 1910 als Drechslerei. „Das hier ist eines unserer ersten Produkte“, sagt Mann und zeigt auf aus Holz gedrechselte Eierbecher im Bücherregal seines Büros.

Neben Schnittholz für Verpackungen produziert Mann Naturenergie heute grünen Strom und Holzpellets für klimafreundliches Heizen. Dabei werden die Pellets aus dem Verschnitt gepresst, der bei der Verpackungsholzproduktion anfällt. Auch die Rinde der Stämme wird wiederverwertet: Sie wird verbrannt und der dabei entstehende Dampf erzeugt Strom und Wärme zum Trocknen der Sägespäne, bevor sie zu Pellets weiterverarbeitet werden. Der grüne Strom der Firma kommt unter anderem von mittlerweile diversen Windkraftanlagen, aber auch anderen erneuerbaren Energieträgern wie Solar- und Wasserkraft. Die so produzierte und gehandelte Strommenge

entspricht dem Bedarf von etwa 120.000 Menschen.

„Für mich ist wichtig, dass möglichst viel wiederverwertet wird, eine Wertschöpfung vor Ort stattfindet und die Wege kurz sind“, so Mann, der sich ehrenamtlich als Vorsitzender des IHK-Industrieausschusses engagiert. Wenn es um umweltfreundliche Energie geht, nimmt der 51-jährige Alpinist aber auch mal einen etwas längeren Weg in Kauf – dann vorzugsweise umweltfreundlich, per Bahn: Im letzten Jahr organisierte Mann für Kolleginnen und Kollegen aus der Umweltenergie-Branche im schweizerischen Wallis eine Art Kongress. Auch einige Umweltschützer von „Plant for the Planet“ waren dabei. Ein Austausch, der für Mann sehr wertvoll war und ihm zugleich Zeit für seine Passion ließ: Die Gruppe bestieg einen 3.000er und übernachtete auf dem Weg zum Gipfel auf einer Berghütte. „Ich liebe das Bergsteigen“, sagt Mann, der sich selbst einen „Öko“ nennt.

Auch am Berg hat der Unternehmer stets ein Auge für ökologischen Optimierungsbedarf. „Mir fiel auf, dass die Hütte, in der wir übernachteten, mit einem Benzingenerator betrieben wurde. Und das, obwohl direkt nebenan ein Gebirgsbach herunterrauscht.“ Also hat der Westerwälder Unternehmer den Hüttenbetreibern kurzerhand eine Wasserkraftturbine gespendet.

### Kontakt:

Richard Hover  
02602 1563-12  
hover@koblenz.ihk.de  
www.ihk-koblenz.de/  
westerwald



*Geschäftsführer Markus Mann von Mann Naturenergie achtet auf kurze Wege und Wertschöpfung vor Ort.*



FOTO: LEON MOHR

### JUBILARE IM MÄRZ

#### 100 Jahre

Rastal GmbH & Co KG, Höhr-Grenzhausen

#### 25 Jahre

Frank Fett, Ebernhahn

Karin Benthien, Heiligenroth

Maren Jung „Werbeagentur DEKO + DESIGN“, Hof

#### 10 Jahre

Apothek im Hüter, Zweigniederlassung der Mons-Tabor-Apothek Gregor Nelles e.K., Wirges

ECREF European Centre for Refractories gemeinnützige GmbH, Höhr-Grenzhausen

Roland Aller, Joschka Fasel, Julian Reusch, Mark Theis GbR, Niederelbert

### JUBILARE IM APRIL

#### 25 Jahre

Elke Bode „teamconcept“, Dernbach (Westerwald)

Fett - Service GmbH, Hilgert

Klein Verwaltungs-GmbH, Montabaur

Samir Merouwe, Herschbach

#### 10 Jahre

Alexander Scheck „Grafikstudio“, Leuterod

Bettina Johanna Schmidt „moppedhänger“, Sessenbach

Duda Gießereibedarf GmbH, Vielbach

Klaus Wolff Business Solutions GmbH, Mogendorf

neuwagenagent24 GmbH, Höchstenbach

Rheinisches Kompetenzzentrum Management & Vertrieb UG, Dernbach (WW)

SCHILD VERLAG GmbH & Co. KG, Elbingen

Susanne Hildegard Bär „Hippokids“, Hellenhahn-Schellenberg

THINK! Enders & Weblers GmbH, Werbeagentur, Kroppach



## AUS UNSEREM AKTUELLEN VERANSTALTUNGSKALENDER:

### **Erfahrungsaustausch: Duales Studium Business Administration**

Noch keine zwei Jahre gibt es den dualen Studiengang Business Administration an der Hochschule Koblenz – da sind manche Pfade noch nicht so eingetreten wie in anderen Bildungsgängen. Mit einem Erfahrungsaustausch möchten die IHK Koblenz, die Hochschule Koblenz und die Berufsbildende Schule Wirtschaft Koblenz beteiligten Unternehmen die Möglichkeit geben, sich über Neuigkeiten zu informieren, offene Fragen zu klären und voneinander zu lernen. Dazu laden die Kooperationspartner am **Freitag, 15. März 2019, ab 8:30 Uhr** zu einem Businessfrühstück ins **Diehl's Hotel (Rheinsteigufufer 1, Koblenz)** ein. Auf dem Programm stehen Themen wie „Bindung dual Studierender an das Unternehmen“ oder „Theorie-Praxis-Transfer im dualen Studium – Anspruch und Wirklichkeit“.

Die Teilnahme an dem Treffen ist kostenfrei, Interessierte können sich dazu auf [www.ihk-koblenz.de](http://www.ihk-koblenz.de) unter Eingabe der Nummer **4306816** anmelden.

### **Vorteile des Freihandelsabkommens EU-Japan richtig nutzen**

Erst wenige Wochen ist es alt: Am 1. Februar 2019 trat das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Japan in Kraft. Was das Abkommen beinhaltet und wie Unternehmen die Ursprungsregeln des neuen Abkommens anwenden, darüber klärt eine kostenfreie Infoveranstaltung am **Montag, 18. März, von 14 bis 16 Uhr in den Räumen der IHK Koblenz (Schlossstraße 2, Koblenz)** auf. Zwei Fachreferenten informieren praxisnah und stehen für Fragen zur Verfügung: Klemens Kober, Referatsleiter Handelspolitik, transatlantische Beziehungen und EU-Zollfragen des DIHK-Büros in Brüssel, und Christof Bogler, Arbeitsbereichsleiter Ausfuhr beim Zollamt Rheinhafen.

Weitere Informationen zur Veranstaltung und ein Anmeldeformular stehen auf [www.ihk-koblenz.de](http://www.ihk-koblenz.de) unter Eingabe der Nummer **4293680** zur Verfügung.



### **Servicequalität im Handel: „Wie kann ich Ihnen helfen?“**

Mehr denn je hat der Kunde heute die Wahl, wie und wo er seine Einkäufe tätigen möchte. Immer häufiger fällt dabei die Wahl auf den Onlinehandel. In dieser Entwicklung steckt ein klarer Auftrag für den stationären Handel – er ist aufgefordert, Schritt zu halten mit der Digitalisierung. Die gute Nachricht: Der Verkäufer aus Fleisch und Blut hat klare Wettbewerbsvorteile gegenüber digitalen Einkaufsassistenten, nämlich Empathie, Menschenkenntnis, soziale Intelligenz und Verkaufserfahrung. Eine neue Infoveranstaltung in der **IHK Koblenz (Schlossstraße 2, Koblenz)** mit Referentin Rita Katharina Biermeier, Handelsprofi und Kommunikationsexpertin, rückt diese Vorteile in den Fokus. Am **Dienstag, 19. März von 17 bis 19 Uhr**, stellt Biermeier dar, wie Verkäufer erfolgreich eine Beziehung zu ihren Kunden aufbauen können. Wer am 19. März keine Zeit hat, kann die gleiche Veranstaltung auch am **10. September** besuchen. Die Veranstaltung ist kostenfrei, die Anzahl der Teilnehmer jedoch beschränkt.

Weitere Informationen zur Veranstaltung und ein Anmeldeformular stehen auf [www.ihk-koblenz.de](http://www.ihk-koblenz.de) unter Eingabe der Nummer **4316452** bereit.



Alle Veranstaltungen  
finden Sie unter  
[www.ihk-koblenz.de/  
veranstaltungen](http://www.ihk-koblenz.de/veranstaltungen)

*Warum denn  
digitalisieren,  
funktioniert doch!*

**#DIGITALEZUKUNFT**



**Beratung | Veranstaltungen | Netzwerke**

**[www.hub-koblenz.de](http://www.hub-koblenz.de)**

**IHKhub**   
 **GemeinsamDigital**

**IHK** **Koblenz**  
Starke Wirtschaft  
Starke Region.