JULI/AUGUST 2019 | www.ihk-koblenz.de | Postfach 20 08 62, 56008 Koblenz
NACHRICHTEN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER KOBLENZ

IHK Koblenz
Starke Wirtschaft.
Starke Region.

IHK-JOURNAL

DAS REGIONALE WIRTSCHAFTSMAGAZIN

№ 07/08

Strom von 30.000 Personen:
So viel sparen die IHK-Netzwerke

50 Jahre Utopie: Zahlen
zur Mittelrheinbrücke

Rotes Tuch für Betriebe?
Stimmen zur CO2-Bepreisung

DER HANDEL, DIE INNENSTADT
UND DIE ZUKUNFT

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 gezeichneten 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: fotolia / babaroga

8

HANDEL, INNENSTADT UND ZUKUNFT

15

AZUBICARD

33

NACHGEFRAGT BEI ...

IHK INFORMIERT
Drei Betriebe der Region mit Innovationspreis ausgezeichnet 05
Ehrenamtliche Handelsrichter gesucht 05

WIRTSCHAFT IN ZAHLEN
Mittelrheinbrücke: 50 Jahre Utopie? 06

TITELTHEMA
Gibt es die Innenstadt in der heutigen Form zukünftig noch? Ja, sagen viele Experten, aber sie muss sich verändern. Wir haben uns im IHK-Bezirk umgesehen und mit Stadtplaner Ralf M. Beckmann gesprochen. 08

WIRTSCHAFTSTRENDS
IHK-Energieeffizienznetzwerke 14

Win-win für Betriebe und Auszubildende: die AzubiCard 15

Christian Berg, Geschäftsführer der AllBright Stiftung, im Interview 16

Saudi-Arabien macht sich fit für die Zeit nach dem Öl 17

POLITIK AKTUELL
Hingehört: CO2-Bepreisung: Kein rotes Tuch für Unternehmen 18
Zur Sache: Das Mittelrheintal und seine Brücken: Sanieren und ausbauen! 19

RECHT UND STEUERN
Netzwerk der Datenschutzbeauftragten bleibt aktiv 20

WIRTSCHAFT IN DER REGION 21 bis 32

NACHGEFRAGT BEI ...
Frank Kunert 33

RUBRIKEN
Impressum 2
Veranstaltungsvorschau 34

www.facebook.com/ihkkoblenz
www.twitter.com/ihkkoblenz
www.instagram.com/ihkkoblenz

STRATEGISCH GEGEN DEN FACHKRÄFTEMANGEL

Susanne Szczesny-Oßing ist Präsidentin der Industrie- und Handelskammer Koblenz.

NEUE HERAUSFORDERUNGEN SIND FÜR UNS ALS UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMER AN DER TAGESORDNUNG. Eine Herausforderung begleitet uns jedoch schon seit geraumer Zeit: Die Babyboomer-Generation hinterlässt nach und nach Lücken in den Belegschaften, die der leer gefegte Arbeitsmarkt nicht schließen kann. Dabei brauchen wir angesichts brummender Konjunktur und rasanter technologischer Entwicklungen vor allem in den kleinen und mittleren Unternehmen im Land viele neue Köpfe, die mit ihrem Know-how zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen.

Der aktuelle IHK-Fachkräftereport zeigt es leider eindrucksvoll: Zu wenig Personal führt in 66 Prozent der Unternehmen zu einer Mehrbelastung der Mitarbeiter – und in 55 Prozent der Betriebe dazu, dass Wachstumspotenzial nicht ausgeschöpft werden kann. Um diese Probleme zu lösen, müssen seitens der Politik und der Unternehmen verschiedene Instrumente genutzt werden, von einer Förderung der Berufsausbildung über die Weiterqualifizierung bis hin zur Ansprache neuer Zielgruppen.

Apropos Zielgruppen: Fast die Hälfte der Unternehmen rekrutiert bereits ausländische Fachkräfte. Die konkrete Absicht dazu ist noch weitaus verbreiteter. Der Bundestag hat nun auch den Weg geebnet, die Einstellung von Arbeitskräften von außerhalb der EU zu vereinfachen. Mit dem Fachkräfteeinwanderungsgesetz wird der Zuzug von Fachkräften aus dem Nicht-EU-Ausland erleichtert, die eine berufliche Qualifikation nachweisen können – eine Chance auch für unsere Wirtschaft. Die bisherigen bürokratischen Hürden der Vorrangprüfung entfallen, die so dringend benötigten Facharbeiter können endlich ebenso in unseren Arbeitsmarkt integriert werden wie die Fachkräfte mit akademischem Abschluss.

Ob sich die Gesetzesgrundlage auch in der Praxis als erfolgreiches Mittel der Fachkräftesicherung erweist, wird von der Umsetzung abhängen. Hier appellieren wir an die zuständigen Stellen im In- und Ausland, den Umgang mit den potenziellen neuen Fachkräften unbürokratisch zu handhaben. Auch die widersinnige Regelung, die Zeitarbeitsbranche bei der Anwerbung von Fachkräften aus Drittstaaten auszuschließen, muss überdacht werden.

Wir als IHK Koblenz jedenfalls stehen unseren Mitgliedern bei der Rekrutierung und Einstellung ausländischer Fachkräfte gerne zur Seite – mit kompetenter Beratung durch unser Welcome Center.

Ihre

Susanne Szczesny-Oßing

FOTO: FOTOLIA / JEAN SONG

Für die Zukunft gerüstet: Fachkraft für 3D-Drucktechnologien

Additive Verfahren und Technologien – besser bekannt unter dem Oberbegriff „3D-Druck“ – sind derzeit in aller Munde und nehmen immer stärkeren Einfluss auf die Arbeitswelt. Die Unternehmerschaft hat das Potenzial des 3D-Drucks erkannt und erwartet einen steigenden Einfluss dieser neuen Technologie. Fehlendes Know-how gilt jedoch aktuell noch als Hemmnis für den Einsatz des Verfahrens, gerade im produzierenden Gewerbe. Mit dem Zertifikatslehrgang zur Fachkraft für 3D-Drucktechnologien (IHK) reagiert die IHK-Akademie Koblenz e.V. auf den Wandel der Arbeitswelt im Zuge der zunehmenden Digitalisierung.
Nach Abschluss des Lehrgangs kennen die Teilnehmer die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten von 3D-Druckverfahren und sie haben das Rüstzeug, um sich weitere Fertigungsmöglichkeiten zu erschließen.

Lehrgangsstart ist der 18.09.2019, weitere Informationen auf www.ihk-akademie-koblenz.de oder telefonisch unter 0261 304 71 -35.

Perspektive für Geflüchtete:

Fit für Hotellerie und Gastronomie

Das Gastronomische Bildungszentrum (GBZ) der IHK Koblenz bietet in diesem Jahr Basisqualifikationen im Bereich Hotellerie für geflüchtete Menschen an, die sich eine Existenz in Deutschland oder ihrem Heimatland aufbauen wollen. Es werden Grundkenntnisse vermittelt, die für das Arbeiten in der Gastronomie notwendig sind. Die Teilnahme ist unabhängig vom Sprachniveau möglich. Die Teilnehmer lernen Standardabläufe im Gastgewerbe kennen. Durch das Arbeiten im Übungshotel erlangen sie Kenntnisse, die ihnen den Einstieg in das Berufsleben leichter machen. Dazu gehört auch ein entsprechendes Bewerbertraining und das Erkennen der persönlichen Fähigkeiten und Interessen. Durch die Qualifikation soll erreicht werden, dass die Teilnehmer zukünftig in der Branche einer Vollzeitbeschäftigung nachgehen oder im besten Fall sogar eine Ausbildung beginnen können.
Weitere Informationen und Beratung bei der Ansprechpartnerin des GBZ:

Kontakt: Ester Pauly
Gastronomisches Bildungszentrum Koblenz e. V.
Hohenfelder Straße 12,
56068 Koblenz
0261 30489-14,
presse@gbz-koblenz.de

„RivexVR“ räumt auch beim Ideenwettbewerb ab – zwei weitere Gewinner aus der Region

Nach dem Gewinn des Start-up-Slams des IT-Stadt.Koblenz im April hat das Höhr-Grenzhausener Start-up VR-Soft den nächsten Preis für sein innovatives Virtual Reality-Programm eingeheimst: Beim landesweiten Ideenwettbewerb der Hochschule Koblenz wurde „RivexVR“ mit dem Start-up-Sonderpreis ausgezeichnet. Die IHK Koblenz war in diesem Jahr Gastgeber der Preisverleihung. Zwei weitere ausgezeichnete Ideen stammen aus dem Bezirk der IHK Koblenz: Nils Bröder belegte mit „Translation as a Service“ den zweiten Platz der landesweiten Preise und Markus Kietschs „Innovative dezentrale Wärmetauscherpumpen“ wurden von der Jury mit dem Regionalpreis Koblenz geehrt. Herzlichen Glückwunsch!
Mehr zu VR-Soft und Rivex VR, siehe Seite 32.

Kontakt: Frederik Fein,
0261 106-262, fein@koblenz.ihk.de

FOTO: NICOLE BOUILLON FOTOGRAFIE

Erfolgreich beim Ideenwettbewerb: "RivexVR" gewinnt Start-up-Sonderpreis

Landeskommission für duale Studiengänge, was ist das?

Die Landeskommission für duale Studiengänge hat die Aufgabe, sich mit den Grundsatzfragen des dualen Studiums zu befassen. Darüber hinaus empfiehlt sie die Implementierung von neuen dualen Studiengängen und diskutiert deren Ausgestaltung. Geplante Änderungen werden an die Hochschulen und Universitäten sowie das Ministerium für Wissenschaft, Weiterbildung und Kultur zur Förderung weitergeben. Der Kontakt aller Partner an einem Tisch, der ein- bis zweimal im Jahr im Wissenschaftsministerium stattfindet, fördert die Weiterentwicklung der dualen Studiengänge in Bezug auf rechtliche als auch arbeitsmarktbezogene Anforderungen.

Wer ist beteiligt?

Als Partner des dualen Studiums gelten nicht nur die Hochschule, die Unternehmen und die Berufsbildenden Schulen, sondern auch die Kammern und die zuständigen Ministerien. Nach Paragraf 78 des Hochschulgesetzes sind sie in der Landeskommission für duale Studiengänge in Rheinland-Pfalz vertreten. Sie arbeiten in der Kommission inhaltlich Hand in Hand und tauschen sich regelmäßig aus. Neue Mitglieder der Landeskommission duale Studiengänge, die für die Dauer von drei Jahren entsandt werden, sind Vertreter der IHK Koblenz sowie der Firma CompuGroup in Koblenz.

Wie profitieren die Betriebe?

Die Kommission arbeitet zurzeit an gemeinsamen Leitlinien der Partner im dualen Studium, um den beteiligten Unternehmen die Abläufe im dualen Studium zu erleichtern, beziehungsweise um klare Strukturen zur Implementierung zu schaffen. Das duale Studium kann sich so zu einem Instrument entwickeln, das in Zeiten des Fachkräftemangels als gute Alternative zu einer klassischen Ausbildung angeboten werden kann.

Kontakt: Anja Kriete, 0261 106-248, kriete@koblenz.ihk.de

29.08.2019

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 statt am Donnerstag, 29. August, von 16 – 17:30 Uhr in der IHK Koblenz.
Interessierte wenden sich bitte bis Donnerstag, 22. August schriftlich an die IHK Koblenz, **Yvonne Steininger, Schlossstraße 2, 56068 Koblenz, oder per E-Mail an steininger@koblenz.ihk.de.**

Innovative Betriebe aus dem Bezirk der IHK Koblenz ausgezeichnet

Dreifach Grund zur Freude beim Innovationspreis Rheinland-Pfalz: Wir gratulieren herzlich der Günter Effgen GmbH aus Herrstein, die den Preis in der Bewerbergruppe „Industrie“ gewinnen konnte und der Hahn Automation GmbH aus Rheinböllen, Gewinnerin des Sonderpreises Digitalisierung/Industrie 4.0. Weitere Glückwünsche gehen raus an RASTAL GmbH & Co. KG aus Höhr-Grenzhausen, für ihre lobende Anerkennung. Der Innovationspreis wird gemeinsam vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau und den Arbeitsgemeinschaften der Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern vergeben.

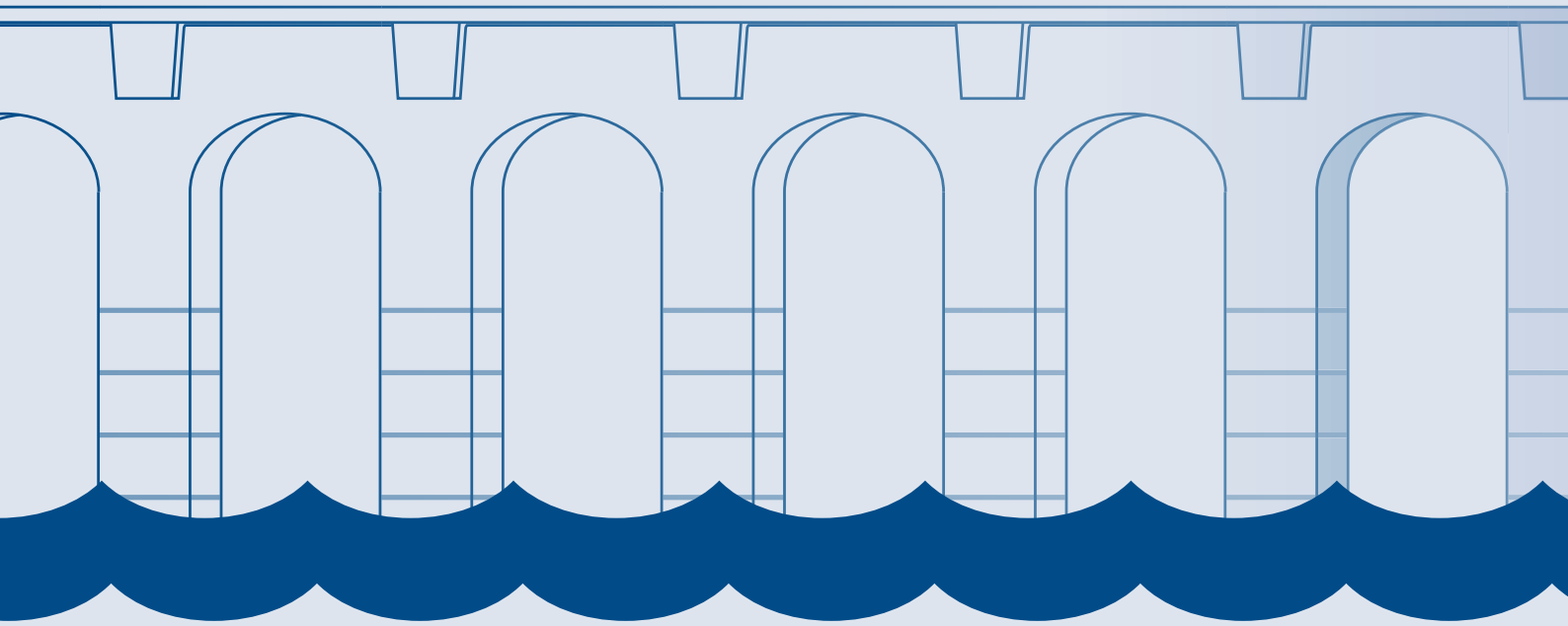
Kontakt: Daniela Breuer, 0261 106-261, breuer@koblenz.ihk.de

FOTO: ANKE KRISTINA SCHAEFER

Effgen aus Herrstein, Hahn Automation aus Rheinböllen und RASTAL: Sie alle waren beim Innovationspreis erfolgreich.

Mittelrheinbrücke: 50 Jahre Utopie?

Wer sich mit der Mittelrheinbrücke auseinandersetzen möchte, sollte im Idealfall Geschichte studiert haben. Vor 50 Jahren wurde in Deutschland erstmals sehr konkret über eine Rheinquerung bei St. Goar/St. Goarshausen nachgedacht. Doch obwohl das Jahr 1969 einige geschichtsträchtige Ereignisse vorweisen kann (Brandt wurde Bundeskanzler, Kohl Ministerpräsident in Rheinland-Pfalz, die Boeing 747 hatte ihren Jungfernflug und Neil Armstrong betrat als erster Mann den Mond), gilt für die Mittelrheinbrücke auch nach 50 Jahren „Im Westen nichts Neues“. Dabei wäre eine solche Rheinquerung dringend erforderlich, um die wirtschaftlichen Perspektiven der gesamten Region zu stärken. Und eine Bundesgartenschau 2029 im Mittelrheintal ist ohne Mittelrheinbrücke kaum vorstellbar. Unsere Übersicht zeigt den langen Weg, den die Idee einer Mittelrheinbrücke bis heute zurückgelegt hat – und an dessen Ende fünf Jahrzehnte später der Rhein noch immer unüberbrückt durchs Mittelrheintal fließt.



1969
Nach Auskunft des Bundesverkehrsministeriums sollen 14 neue Rheinbrücken gebaut werden – darunter eine bei Sankt Goarshausen.

1971
Eine Mittelrheinbrücke liegt in Dringlichkeitsstufe III des Bedarfsplans für die Bundesfernstraßen.

1979
Der Stadtrat von Sankt Goar erwägt eine Untertunnelung des Rheins als Querungsmöglichkeit.

1980
Das Bundesverkehrsministerium sieht keine Notwendigkeit für eine Querung.

1981
Im Bedarfsplan für die Bundesfernstraßen findet sich keine Rheinquerung mehr. Verschiedene Gruppierungen fordern die Brücke.

2001

Die IHK Koblenz stellt eine Studie der Hochschule Koblenz vor, die verschiedene Brückenentwürfe enthält.

2004

Die IHK Koblenz präsentiert die Ergebnisse einer Unternehmerbefragung mit 3.300 Firmen. Mehr als 4 von 5 Unternehmen erwarten von dem Bau positive Entwicklungen für die regionale Wirtschaft.

2005

Eine Untersuchung der Kreise Rhein-Lahn und Rhein-Hunsrück bewertet die Wirtschaftlichkeit einer Mittelrheinbrücke positiv.

2008

Das Projekt Mittelrheinbrücke wird von der Vollversammlung der IHK Koblenz in die „Leitlinie Verkehr“ aufgenommen.

2009

Ein europaweiter Architektenwettbewerb zur Gestaltung der Brücke wird ausgeschrieben.

2010

Bei ihrer Jahrestagung in Brasilia entscheidet die Unesco: Der Bau einer Brücke würde den Welterbestatus des Tals nicht gefährden. Einer Brückenplanung seitens des Landes steht nichts mehr im Weg.

2011

Vorläufiges Aus für die Mittelrheinbrücke: Die neue rot-grüne Landesregierung möchte stattdessen bis 2016 den Fährbetrieb ausweiten.

2012

IHK Koblenz, Verbände und Partner appellieren an die Landesregierung, der Mittelrheinbrücke beim Masterplan des „Welterbetals“ deutlich höhere Priorität zuzumessen.

2015

Eine Umfrage von IHK und HwK Koblenz zeigt: Rund 80 Prozent der Unternehmen betrachten das Fehlen einer Mittelrheinbrücke als Hindernis für die wirtschaftliche Entwicklung der Region.

2016

Die Landesregierung aus SPD, FDP und Grünen nimmt die Planungen zum Bau der Mittelrheinbrücke wieder auf.

2017

Zwischen dem Land und den Landkreisen Rhein-Lahn und Rhein-Hunsrück entfacht ein Streit über die Zuständigkeit und Verantwortlichkeiten, auch mit Blick auf die Finanzierungsfrage einer Mittelrheinbrücke.

2018

Das Verwaltungsgericht entscheidet am 1. Februar, dass die Planung der Mittelrheinbrücke Aufgabe der Landkreise sei. Dennoch übernimmt das Land die Kosten für das Raumordnungsverfahren. Das Wirtschafts- und Verkehrsministerium peilt für den Abschluss des Raumordnungsverfahrens das Jahr 2020 an.

DER HANDEL, DIE INNENSTADT UND DIE ZUKUNFT

Autor: Lothar Schmitz

Gibt es die Innenstädte und den stationären Handel morgen noch? Ja, sagen viele Experten. Aber die Innenstadt muss sich verändern. Derzeit finden sich tatsächlich immer wieder Medienberichte, die einem Abgesang auf die lebendige Innenstadt gleichkommen. Wir haben uns im IHK-Bezirk Koblenz umgesehen und mit einem Stadtplaner gesprochen. Fazit: Es gibt viel zu tun – und die Händlerinnen und Händler tun viel. Nicht nur, aber auch bei der IHK-Aktion „Heimat shoppen“.

FOTOS: FOTOLIA / BABAROGA, CHRISTIAN MÜLLER

Eine Biwakschachtel ist eine Schutzhütte in Fertigbauweise für Bergwanderer und Bergsteiger. Sie ist in der Regel wenig komfortabel, bietet aber immerhin eine Schlafstätte sowie Schutz vor extremem Wetter. „Sie befinden sich meist an abgelegenen Orten“, heißt es bei Wikipedia. Zum Beispiel in der Koblenzer Innenstadt. Genauer: im „Obere Löhr“ genannten Teil der Löhrstraße.

Die City von Koblenz abgelegen? Natürlich nicht. Denn die „Biwakschachtel“, von der hier die Rede ist, ist keine Schutzhütte, sondern ein offensichtlich gut gehendes Outdoor-Fachgeschäft mit einem Dutzend Angestellten, seit fünf Jahren von Daniel Jung mit viel Engagement geführt. Dennoch könnten manche Innenstädte eine Biwakschachtel gebrauchen, als Notunterkunft für umherirrende Passanten, die vergebens nach einem interessanten Fachgeschäft oder ansprechender Gastronomie suchen. Zumindest wenn man Überschriften wie diesen glaubt: „Sterbende Innenstädte: Ist der Abwärtstrend noch zu stoppen?“, „Innenstadt: Der Einzelhandel stirbt“, „Internet gegen Innenstädte: Das große Ladensterben“.

Man kann es auch aus anderer Perspektive formulieren: „Braucht der Handel die Stadt noch? Ist der innerstädtische Handel ein Auslaufmodell geworden?“, lautete der Titel einer Veranstaltung im Juni in Stuttgart. Die Antwort des Stadtplaners Ralf M. Beckmann, unseres Gesprächspartners in dieser Ausgabe (siehe Seite 12): „Die Stadt braucht den Handel genauso, wie der Handel die Stadt braucht!“

Dem würde Daniel Jung nicht widersprechen. Nicht nur sein eigenes Geschäft zieht viele Kunden und Passanten an. Auch die anderen inhabergeführten Fachgeschäfte, die gastronomischen Betriebe, das Kino. „Wir bieten hier auf der Oberen Löhr viel Abwechslung und profitieren dabei voneinander“, sagt Jung, der sich, wie über 40 Fachgeschäfte und Dienstleister auch, in der Werbegemeinschaft Obere Löhr engagiert. Unter anderem sorgt er federführend dafür, dass „Koblenz spielt“: So heißt ein aktives Erlebniswochenende für Familien, an dem sonntags in der gesamten Koblenzer Innenstadt die Geschäfte geöffnet sind.

Natürlich stellt der weiter wachsende Onlinehandel den stationären Handel auch auf der Oberen Löhr vor enorme Herausforderungen. Viele betreiben inzwischen jedoch zusätzlich zum stationären Geschäft einen Onlineshop oder bieten interessante Serviceleistungen auf ihrer Homepage an. Mit der Website obereloehr.de gibt es sogar eine Online-Plattform, auf der alle Geschäfte vertreten sind.

„Viele Kolleginnen und Kollegen sind selbstbewusst, jammern nicht, sondern gehen die Herausforderung kreativ an“, weiß Jung. Er selbst habe ohnehin keinen Grund zu klagen, das Geschäft laufe sehr gut. „Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben Outdoor-Erfahrung und bieten exzellente Beratung“, erzählt er, „das zieht Kunden an, während das Internet mit seiner Riesenauswahl und Unübersichtlichkeit viele überfordert.“

Gute Noten für die Koblenzer Innenstadt

Auch das Institut für Handelsforschung (IFH) Köln ist angesichts des umfassenden Wandels erneut der Frage nachgegangen, was deutsche Innenstädte attraktiv macht, worauf Innenstadtbesucher im digitalen Zeitalter Wert legen und was Stadtzentren zu Besuchermagneten macht. Der Name der Studie, die auf Passantenbefragungen fußt: „Vitale Innenstädte 2018“.

Auch Koblenz hat mitgemacht. Die gute Nachricht: Die Besucher halten die Innenstadt mehrheitlich für attraktiv und vergeben die Schulnoten 1 oder 2. Ob Erreichbarkeit der Innenstadt, Ladenöffnungszeiten oder Gastronomie- und Freizeitangebot; ob Sauberkeit und Sicherheit der Innenstadt, Orientierung oder Zustand der Plätze und Wege: Die Besucherinnen und Besucher sind

„Wir bieten exzellente Beratung, das zieht Kunden an, während das Internet mit seiner Unübersichtlichkeit viele überfordert.“

Daniel Jung, Geschäftsführer Biwakschachtel, Koblenz

zufrieden. Auch für das Einzelhandels- und gastronomische Angebot gibt es die Noten 1 und 2 – von Bekleidung bis Bücher, von Restaurants bis Außengastronomie.
Interessant zudem: Die meisten Besucher an den beiden Tagen, an denen die Befragung durchgeführt wurde, kamen zum Einkaufsbummel: am Donnerstag 60 Prozent, am Samstag fast 80 Prozent. Täglich kommen immerhin knapp 30 Prozent der Befragten zum Einkaufen in die Innenstadt, 45 Prozent einmal pro Woche.
Das IFH setzt darüber hinaus die Zufriedenheitswerte einzelner Aspekte in Bezug zu deren Relevanz für die Gesamtzufriedenheit. So werden Stärken und Schwächen auf einen Blick sichtbar. Mit Abstand am wichtigsten sind den Besuchern offenbar Ambiente und Flair der Innenstadt, außerdem die Erreichbarkeit mit ÖPNV sowie Freizeit und Kultur. Zugleich gab es für diese Aspekte sehr gute Noten. Der Einzelhandel spielt für die Gesamtzufriedenheit eine geringere Rolle, erhielt aber immerhin Noten oberhalb des Mittelwertes aller Aspekte.
„Dieses Ergebnis unterstreicht die gestiegene Bedeutung der Aufenthaltsqualität in den Städten“, kommentiert Tanja Gille, Handelsreferentin der IHK Koblenz. Es gehe nicht mehr ausschließlich darum, shoppen zu gehen. Die Menschen hätten einen deutlich gestiegenen Anspruch an den Freizeitwert, den eine Stadt bietet.
Das zeigt auch dieser Punkt: Veranstaltungen sind für die Befragten ein Grund, häufiger in die Koblenzer Innenstadt zu kommen. 72 Prozent stimmten dieser Aussage voll und ganz oder eher zu.
„Die Ergebnisse zeigen, wie wichtig die Innenstadt als Ort für Begegnung, Kommunikation und Erlebnis ist und wo die Stellschrauben für eine attraktive Innenstadt zu finden sind“, sagt Tanja Gille.

„Es ist schwer, an Werktagen Menschen in die Stadt zu locken.“

Katja Lang, Vorsitzende Aktionskreis Altenkirchen

„Es sieht derzeit nach Aufschwung aus“

Doch es sind die Ergebnisse für Koblenz, dem Oberzentrum der Region mit großem Einzugsgebiet. Wie sieht die Lage in kleinen Innenstädten aus?
„Es ist schwer, genügend Menschen an Werktagen in die Stadt zu locken, die Frequenzen haben deutlich nachgelassen“, berichtet etwa Katja Lang, Inhaberin eines Küchenhauses und erste Vorsitzende des Aktionskreises Altenkirchen, der – von Einzelhändlern bis zu Autohäusern, Banken und Ärzten – rund 130 Mitglieder zählt. Auch der Internethandel habe zu großen Einbußen für den stationären Handel geführt. Einerseits. Andererseits profitieren die Mitglieder des Aktionskreises von der 2018 abgeschlossenen Sanierung der Innenstadt. „Der neugestaltete Marktplatz und der neue Kinderspielplatz mitten in der Fußgängerzone ziehen viele Menschen an, Altenkirchen hat deutlich an Attraktivität gewonnen“, sagt Katja Lang. Im Frühjahr habe eine Buchhandlung eröffnet, ein neuer Barbier komme ebenfalls gut an. Kurzum: „Es sieht derzeit nach Aufschwung aus“, bringt die Einzelhändlerin die positive Entwicklung auf den Punkt.

Zuversicht in Neuwied, „First Friday“ in Andernach

Die Attraktivität der Innenstadt für Kunden, Besucher und Gewerbetreibende zu steigern, ist auch das Ziel des Aktionsforums Neuwied e.V. mit seinen rund 75 Mitgliedern aus Handel, Gastronomie und Dienstleistung. Die größten Herausforderungen: „der Internethandel sowie der enorm gestiegene Wettbewerb mit den innenstadtrelevanten Sortimenten auf der ‚Grünen Wiese‘,

etwa in Mülheim-Kärlich“, sagt Franz Becher, Vorstandssprecher des Aktionsforums und bis zur Übergabe an einen Nachfolger 2015 Inhaber der Parfümerie Altpeter.
Doch auch er ist optimistisch und kämpferisch: Die Zahl der Filialisten habe zugenommen, in Randlagen der Fußgängerzonen gebe es Leerstand. „Aber die Attraktivität wird nicht weiter abnehmen, im Gegenteil, ich rechne in den nächsten drei bis acht Jahren mit einer Verbesserung“, ist Becher überzeugt. Vor allem in dem von Oberbürgermeister Jan Einig im Februar 2018 gestarteten Netzwerk Innenstadt mit seiner großen Bürgerbeteiligung sieht er eine reelle Chance zur Attraktivitätssteigerung der Stadt.
„Das wird auch wieder mehr Menschen in die Stadt bringen“, glaubt Becher, „die den vielen seelenlosen Klicks im Internet die sozialen Kontakte und das ‚Sehen und gesehen werden‘ in der Innenstadt vorziehen!“

Was er sich wünscht: mehr Veranstaltungen. „Es könnte mehr los sein in Neuwied“, findet Becher, „wir müssen noch mehr Anlässe schaffen, dass Menschen in die Innenstadt kommen.“ Denn immer dann, wenn in Neuwied etwas stattfinde, würden die Händler das positiv spüren.
Davon ist man auch auf der anderen Rheinseite überzeugt. Die Händler in Andernach schaffen – unterstützt von Wirtschaftsförderung und Stadt – Anlässe: In diesem Jahr rief die Aktionsgemeinschaft Andernach Attraktiv e.V. den „First Friday“ ins Leben. „Wir wollen etwas für den innerstädtischen Einzelhandel tun und die Innenstadt an einem Freitagabend pro Monat beleben“, erklärt Cara Küpper, Projektleiterin „First Friday“. Start war im April mit einer großen „Birthday Party“ und zahlreichen Aktionen in den Läden. Im Mai folgte „Bühne frei“, unter anderem gab es Modenschauen und Tanz auf den Straßen. Am 7. Juni lautete das Motto „Made in Andernach“. Dazu hatte sich jedes Geschäft mit seinem Sortiment befasst und Produkte mit lokalem und regionalem Bezug in den Vordergrund gerückt.
Weitere Ideen gibt es auch schon. „Unsere Vorsitzende Mehtap Turan ist sehr kreativ, für die nächsten zehn ‚First Fridays‘ steht bereits das jeweilige Motto“, sagt Cara Küpper.
„Aktionen wie diese sorgen für eine lebendige Innenstadt – und die ist ein wichtiges Stück Lebensqualität“, unterstreicht IHK-Handelsreferentin Tanja Gille.
Deshalb begrüßt die IHK ausdrücklich derartige Maßnahmen. Und sorgt – mit Unterstützung der Akteure in den Innenstädten – auch selbst für Bewegung, nämlich mit der Initiative „Heimat shoppen“ (siehe Infokasten unten). Ein Aktionswochenende im September rückt die zentrale Rolle, die lokale Einzelhändler, Gastronomen und Dienstleister für die Städte, Gemeinden und Regionen spielen, ins rechte Licht. „Die Teilnehmer“, sagt Tanja Gille, „machen mit zahlreichen Aktionen darauf aufmerksam, wie wichtig ein funktionierender Handel für unsere Städte und Gemeinden ist.“

„Die Attraktivität wird nicht weiter abnehmen, ich rechne mit einer Verbesserung.“

Franz Becher,
Vorstandssprecher
Aktionsforum Neuwied e.V.

Kontakt:
Tanja Gille
0261 106-291
gille@koblenz.ihk.de

Heimat shoppen

Um die Innenstadt und ihren Handel noch mehr ins Bewusstsein der Bevölkerung zu rücken, beteiligen sich über 50 Städte und Gemeinden aus allen vier IHK-Bezirken in Rheinland-Pfalz an der Aktion „Heimat shoppen“. Im Zentrum steht das Aktionswochenende am 13. und 14. September mit einer Fülle von Events, die von den Händlern und Werbegemeinschaften vor Ort – oft auch mit Unterstützung der Kommunen – gestaltet und umgesetzt werden. Dabei treten die teilnehmenden Händler, Gastronomen oder Dienstleister unter der Dachmarke „Heimat shoppen“ auf und zeigen, welche wichtige Rolle sie in einer Stadtgemeinschaft spielen.

***Weitere Infos:** www.heimat-shoppen.de*
www.ihk-koblenz.de/heimatshoppen

„Die Stadt braucht den Handel genauso, wie der Handel die Stadt braucht“

Die Stadtplaner und Standortspezialisten von Stadt + Handel bieten Kommunen und öffentlichen Entscheidungsträgern sowie Projektentwicklern und Investoren Entscheidungsgrundlagen und Handlungsanleitungen für die städtebaulich, rechtlich und absatzwirtschaftlich tragfähige Steuerung der Einzelhandelsentwicklung. Ralf M. Beckmann (46) ist Inhaber und Geschäftsführer von Stadt + Handel mit insgesamt vier Standorten deutschlandweit. Der Experte für Innenstadtentwicklung ist zudem Lehrbeauftragter an der TU Dortmund und engagiert sich unter anderem in der Kompetenzgruppe Einzelhandel der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. sowie als Verbandsratsmitglied des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. Wir haben mit Beckmann über Anziehungskräfte, den Zirkus Innenstadt, sinnliche Ansprache und die Kraft der Community gesprochen.

Herr Beckmann, braucht der Handel die Stadt noch?
Die Stadt braucht den Handel genauso, wie der Handel die Stadt braucht! Es bedingt sich gegenseitig und ist ein symbiotisches Verhältnis: Gemeinsam können Handel und Stadt die Innenstädte zu dem machen, was sie unverwechselbar und einzigartig macht: einem Ort der Begegnung und des Austausches zwischen Menschen.

Aber kann der Handel allein das leisten?
Sehr wohl gehört zu den Innenstädten mehr als nur der Handel. Es geht heutzutage auch darum, ein Verständnis dafür zu entwickeln, was wichtig für die Innenstädte der Zukunft ist. Der Mensch möchte nämlich mehr als reinen Konsum. Er will das Erlebnis, das Miteinander, einen Ort, der einen magisch anzieht und über eigene Strahlkraft verfügt. Dieses „Mehr“ müssen urbane Zentren bieten – das wiederum geht nur mit den richtigen Strategien.

Woher kommt dieser Wunsch nach der Wiederentdeckung der eigenen Stärken?
Innenstädte haben eine unvergleichliche Anziehungskraft auf alle Menschen – und das schon seit Beginn des urbanen Lebens. Darin steckt seit jeher ungeheures Potenzial. Früher wie heute sind sie Ort des Handels, des Warenerwerbs und des Konsums. Aber Innenstädte waren immer auch ein Ort des Erlebens und Entdeckens.

Was meinen Sie damit?
Denken Sie nur einmal an einen Wanderzirkus, der gerne im Stadtinneren Station gemacht hat. Dafür sind die Menschen schon immer von weither angereist, einfach weil dies ein Alleinstellungmerkmal in der Stadt war. Doch bei vorhandenen Beispielen allein kann man heutzutage nicht bleiben. Denn was es darüber hinaus nun braucht, ist die Mut aller Beteiligten, im „Zirkus Innenstadt“ ihre Ideen auch umzusetzen. Trotz aller Barrieren, Hürden und Rückschläge gilt es, weiter positiv zu bleiben. Von Seiten der Städte und Gemeinden, genauso auch von den Bürgern und Händlern vor Ort. Nur so lässt sich das Potenzial der Innenstädte – das schon immer vorhanden ist und teilweise noch schlummert – wiederentdecken und vollends ausfüllen.

FOTO: SASCHA KREKLAU

Ganz konkret: Was können denn Einzelhändler tun, um an ihren Standorten zu überleben und attraktiv zu bleiben?
Der stationäre Einzelhandel macht sich allem voran dadurch attraktiv, dass er nicht nur rein statisch bleibt, sondern auch auf die Kraft der Community in den Innenstädten setzt. Denn in der Gemeinschaft liegt eine große Chance. Es gilt für den Handel darüber hinaus – und das zeigen unzählige Beispiele in Städten verschiedenster Größe –, mit dem Einkauf auch eine Erlebbarkeit zu schaffen. Praktisch eine weitere Ebene der sinnlichen Wahrnehmung noch hinzuzufügen. Ein Buchladen beispielsweise ist auch dann attraktiver, wenn er noch ein Café oder dergleichen bietet. Ein Textilgeschäft lebt ebenso von seinen Produkten wie von seinem Laden-Interieur und einer „sinnlichen" Ansprache des Kunden.

Was meinen Sie mit „sinnlicher" Ansprache?
Sinnlichkeit und Erlebbarkeit von Innenstädten führt zu einem ganz eigenen Raumerfahren und setzt Kräfte frei. Lassen Sie mich das gerne ausführen: Oftmals kann in den Städten beobachtet werden, dass zum Beispiel über das Thema Genuss, über Essen und Trinken, eine neue, ganz eigene Verknüpfung hergestellt wird. Städte sind also gefordert, ihre Innenstädte zu profilieren. Dabei geht es darum, Multifunktionalität herzustellen und Themen wie Ambiente, Atmosphäre, Flair mitzudenken – um so letztlich eine eigene Identität zu schaffen und dabei authentisch zu bleiben.

Was tun Ihrer Beobachtung nach Städte dafür, um auch als Orte des Handels attraktiv zu bleiben oder es wieder zu werden?
In der Heinsberger Innenstadt gibt es beispielsweise den „Männer Metzger" – eine Idee, die 2005 als florierender Onlineshop für Fleisch aus aller Welt startete und dann in ein reales Geschäft überging. Als Metzgerei mit Bistro erfährt das Geschäft nun großen Andrang, denn sie fördern das Genuss-Erlebnis ihrer Kunden: mit wechselnden Themenabenden und Veranstaltungen, von Probier-Abenden bis hin zum Spanferkel-Essen mit Craft-Bier-Verkostung. Es zeigt einfach, dass der stationäre Handel besonders gut funktionieren kann, wenn die Idee gut ist – und die Menschen hinter der Idee eine Haltung haben, der sie bedingungslos folgen. So haben unsere Innenstädte sehr wohl eine Zukunft.

Das Gespräch führte Lothar Schmitz.

„Der Mensch möchte mehr als reinen Konsum. Er will das Erlebnis, das Miteinander, einen Ort, der einen magisch anzieht und über eigene Strahlkraft verfügt."

Ralf M. Beckmann,
Inhaber von Stadt + Handel

35 Unternehmen sparen jährlich Strom für 30.000 Personen ein

Weniger ist mehr: Die drei Energieeffizienznetzwerke der IHK Koblenz haben in den vergangenen drei Jahren jährlich 40.000 MWh Strom und 70.000 MWh Brennstoff eingespart. Die drei Netzwerke der Industrie- und Handelskammer (IHK) Koblenz IHK Koblenz Süd, IHK Koblenz West und IHK Koblenz Ost haben damit über ihre Laufzeit die zuvor definierten Einsparziele übertroffen. Drei neue Netzwerke mit insgesamt 40 Unternehmen sind jetzt unter neuen Namen gestartet.

„Nach drei Jahren können wir ein positives Fazit ziehen: Die Unternehmen, die sich in den Netzwerken zusammengeschlossen haben, konnten ihre Energieeffizienz deutlich steigern und haben damit nicht nur ihren Beitrag für die Umwelt geleistet, sondern auch den betrieblichen Geldbeutel entlastet“, sagt Volker Schwarzmeier, Referent Umwelt und Energie der IHK Koblenz. Daher habe man sich entschlossen, die Erfolgsgeschichte weiterzuschreiben und die neuen Netzwerke zu starten.

Mehr Informationen:
www.effizienznetzwerke.org

Einsparergebnisse der letzten drei Jahre

40.000 MWh
Strom

UND

70.000 MWh
Brennstoff

entsprechen dem jährlichen Verbrauch von etwa

30.000
Personen

UND

12.000
Einfamilienhäusern

Die 40 Teilnehmer der IHK-Effizienznetzwerke:

Teilnehmer Energieeffizienz-Netzwerk IHK ARGE RLP

- *Benninghoven GmbH & Co. KG, Wittlich*
- *Fissler GmbH, Idar-Oberstein*
- *Günter Effgen GmbH, Herrstein*
- *JUWÖ Poroton Werke Ernst Jungk & Sohn GmbH, Wöllstein*
- *Magna Exteriors (Germany) GmbH Werk Idoplas, Idar-Oberstein*
- *Meffert AG Farbwerke, Bad Kreuznach*
- *Mushasi Bad Sobernheim GmbH & Co. KG, Bad Sobernheim*
- *Polymer-Holding GmbH, Bad Sobernheim*
- *Schaeffler Friction Products GmbH, Morbach*
- *SEKISUI ALVEO BS GmbH, Bad Sobernheim*
- *SIMONA AG, Kirn*
- *SOLENIS Technologies Germany GmbH, Bad Soberheim*
- *Walter Werner GmbH, Birkenfeld*

Teilnehmer Energieeffizienz-Netzwerk IHK Koblenz I

- *Calderys Deutschland GmbH, Neuwied*
- *Clariant Plastics & Coatings (Deutschland) GmbH, Lahnstein*
- *CLARIOS Johnson Controls Recycling GmbH, Buchholz*
- *Drache Umwelttechnik GmbH, Diez*
- *Klöckner Pentaplast GmbH, Heiligenroth*
- *Lahnpaper GmbH, Lahnstein*
- *Lohmann & Rauscher GmbH & Co. KG, Neuwied*
- *Metallwerk Elisenhütte GmbH, Nassau*
- *Philippine GmbH & Co. Technische Kunststoffe KG, Lahnstein*
- *SOLVAY INFRA BAD HÖNNINGEN GMBH, Bad Hönningen*
- *Steuler-KCH Materials GmbH, Höhr-Grenzhausen,*
- *TWE Dierdorf GmbH & Co. KG, Dierdorf,*
- *Verallia Deutschland AG Werk Wirges, Wirges*
- *WERIT Kunststoffwerke W. Schneider GmbH & Co. KG, Altenkirchen*
- *Westerwald-Brauerei H. Schneider GmbH, Hachenburg*

Teilnehmer Energieeffizienz-Netzwerk IHK Koblenz II

- *Aleris Rolled Products Germany GmbH, Koblenz*
- *Avangard Malz AG, Koblenz*
- *BOMAG GmbH, Boppard*
- *Brohl Wellpappe GmbH & Co. KG, Mayen*
- *Finzelberg GmbH & Co. KG, Andernach*
- *Kimberly-Clark GmbH, Koblenz*
- *Krupp Druck oHG, Sinzig*
- *LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach*
- *Schütz GmbH & Co. KGaA, Selters*
- *Stabilus GmbH, Koblenz*
- *Trasswerke Meurin Produktions- und Handelsgs. mbH, Andernach*

Kontakt:
Volker Schwarzmeier
0261 106-268
schwarzmeier@koblenz.ihk.de

Win-win für Betriebe und Auszubildende: Die AZUBICARD

Unsere AzubiCard ist der Ausweis für Auszubildende: Mit ihr erhalten Azubis viele Vergünstigungen – etwa in Schwimmbädern, Kinos, Restaurants oder beim Shoppen. Wir möchten auch Ihr Unternehmen als Partner der AzubiCard gewinnen. Das ist für Sie ganz einfach – und es bringt Ihnen eine Menge Vorteile:

- Werden Sie sichtbar für Tausende Azubis.
- Schnüren Sie Angebote für Azubis – und machen kostenlos Werbung.
- Zeigen Sie, dass Sie ein Herz für Azubis haben – und ein guter Arbeitgeber sind.
- Wählen Sie Ihre Angebote völlig frei – egal ob dauerhaft oder zeitlich beschränkte Aktionen.

Wer bekommt die AZUBICARD?

Alle Azubis, die wir betreuen, erhalten die AzubiCard automatisch per Post. Das gilt für neue Auszubildende, aber auch genauso für Azubis, die sich bereits in der Ausbildung befinden. Übrigens: In Rheinland-Pfalz gibt es über 36.000 IHK-Azubis – und bundesweit sogar mehr als 780.000! Die AzubiCard ist kostenlos und gilt deutschlandweit, in allen teilnehmenden IHK-Bezirken.

Wie werde ich Partner der AZUBICARD?

1. Einen kurzen Text schreiben, mit dem Sie Ihr Angebot im Rahmen der Partnerschaft präsentieren,
2. ein Foto und ein paar allgemeine Informationen zu Ihrem Unternehmen bereithalten,
3. auf **www.azubicard.de/koblenz** anmelden und los gehts!

Kontakt:
Kirsten Schmidt-Altmann
0261 106-213
schmidt-altmann@koblenz.ihk.de

„Elternzeit als Qualifizierung“

Führungsposition und Familie: Geht das? Diese Frage ist nicht nur für die „Generation Y“ brandaktuell. Und damit rückt auch ein anderes Thema in den Fokus: Wie lässt sich die Zahl von Frauen in Führungspositionen erhöhen? Die Meinungen sind vielfältig. Clemens Wilhelm etwa, im Personalwesen bei Zschimmer & Schwarz aus Lahnstein tätig, findet: „Eine Frauenquote ist gut, fängt aber viel zu spät an. So lange Mütter und Väter keine vernünftige, sprich sorgenfreie Kinderbetreuung finden, ist auch die Frauenquote kein geeignetes Werkzeug.“ Stefanie Schneider, Personalleiterin bei Rhodius aus Burgbrohl, sieht auch die Frauen selbst in der Pflicht: „Statt herausragende Studienabschlüsse in Schubladen zu sammeln, wünsche ich mir mehr Mut der Frauen, den Hut um spannende Aufgaben offensiv in den Ring zu werfen und mit uns als Arbeitgeber selbstbewusst in den Dialog um die Rahmenbedingungen zu treten.“

Die AllBright Stiftung setzt sich für mehr Frauen und Diversität in den Führungspositionen der Wirtschaft ein. Wir sprachen mit einem ihrer Geschäftsführer, Christian Berg.

Herr Berg, die Vereinbarkeit von Familie und Führungspositionen beginnt für Sie beim Thema Frauen und Führungspositionen. Warum?

Wir haben 160 deutsche Börsenunternehmen untersucht und festgestellt: Obwohl 30 Prozent der Aufsichtsratsmitglieder Frauen sind, berufen die Aufsichtsräte nur sehr wenige Frauen in die Vorstände. 91,2 Prozent der Vorstandsmitglieder dieser Unternehmen sind Männer. Das liegt an einem Muster, das wir den „Thomas-Kreislauf“ nennen: „Michael“ und „Thomas“ sind die häufigsten Namen in deutschen Vorständen und Aufsichtsräten – diese Männer fördern Personen, die sozusagen jüngere Kopien ihrer selbst sind, was Geschlecht, Herkunft und Ausbildung betrifft. Frauen fallen dabei oft durchs Raster. Und in kleineren Unternehmen ist der Frauenanteil in der Führungsetage oft sogar noch geringer. Weil aber die deutschen Rollenbilder traditionell geprägt sind und der Mann oft Vollzeit als „Alleinernährer“ arbeitet, ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf in Führungsetagen häufig kein Thema.

Sie argumentieren, die Berufung von Frauen in Führungspositionen sei wirtschaftlich sinnvoll.

Ja, zahlreiche aktuelle Studien, etwa von McKinsey, zeigen: Unternehmen mit gemischten Führungsteams sind erfolgreicher und profitabler als solche mit rein männlichen Managementriegen. Gemischte Teams aufzustellen ist also nicht nur fair, sondern auch gut fürs Geschäft. Außerdem stehen Unternehmen im Wettbewerb um Top-Leute. Sie können es sich nicht leisten, mit Scheuklappen zu rekrutieren.

Wie können Unternehmen ihre Führungskräfte dabei unterstützen, Beruf und Familie in Einklang zu bringen?

Die Geschäftsführung muss sich zuallererst bewusst dafür entscheiden, das Thema Vereinbarkeit zur Priorität zu machen. Zu den praktischen kleinen Hebeln in Sachen Vereinbarkeit gehört die Regelung „keine Meetings nach 16 Uhr“, damit Mitarbeiter ihre Kinder aus der Betreuung abholen können. Oder „Loud Leading“: Wenn der Chef um 17 Uhr geht und das allen zeigt, hat es Signalwirkung. Eine Führungsposition kann schließlich schlicht 100 Prozent Einsatz bedeuten, es müssen nicht 130 Prozent sein. Spannend sind auch Lösungen wie Jobsharing. Und eine Bemerkung zum Thema Elternzeit: Viele schwedische Unternehmen sagen, dass Männer und Frauen, die nach der Elternzeit zurückkommen, noch besser im Team arbeiten als zuvor. Elternzeit wird dort als eine Art Qualifizierung verstanden. Auch in deutschen Unternehmen muss die Akzeptanz für ein halbes Jahr Elternzeit pro Kind sowohl für Väter als auch Mütter wachsen.

Christian Berg, Geschäftsführer der AllBright Stiftung

FOTO: ALLBRIGHT STIFTUNG

Kontakt:
Susanne Baltes
0261 106-281
baltes@koblenz.ihk.de

Saudi-Arabien macht sich fit für die Zeit nach dem Öl

FOTO: ONEINCHPUNCH – STOCK.ADOBE.COM

Saudi-Arabien im Überblick

- ***Einwohner:*** *33,0 Millionen*
- ***Fläche:*** *2.149.690 km² – sechsmal so groß wie Deutschland*
- ***Offizieller Titel des saudischen Königs:*** *„Hüter der heiligen Stätten“*
- *Fünf UNESCO-Weltkulturerbestätten*
- *Bildung ist kostenlos*
- *Rund 2 Millionen Muslime pilgern jährlich nach Mekka*

- ***Bruttoinlandsprodukt (BIP):*** *782,48 Milliarden US$ (2018)*
- ***BIP pro Kopf (nominal):*** *23.186 US$ (2018)*
- ***Wirtschaftswachstum:*** *2,2 % (2018)*
- ***Außenhandelspartner für Importe (2017):*** *Platz 4 – 5,8 % der saudi-arabischen Importe kommen aus Deutschland*
- ***Deutsche Exporte nach Saudi-Arabien (2017):*** *Maschinen (17,3 %), Kfz und Kfz-Teile (10,7 %), Nahrungsmittel (10,0 %), Arzneimittel (9,5 %), Mess- und Regeltechnik (6,1 %), Elektrotechnik (6,1 %)*

Wer „Saudi-Arabien“ hört, denkt oft ans Öl. Kronprinz Mohammad Bin Salman möchte das ändern: Mit dem Großprojekt Vision 2030 will er sein Land neu erfinden. Neben einer Unabhängigkeit von den begrenzten Erdölreserven gehört zu seinen erklärten Zielen auch eine stärkere Diversifizierung der Wirtschaft. Im Blickfeld steht bisher unbekanntes Terrain, von einer gestärkten Rüstungsindustrie über die Unterhaltungsbranche und den Tourismus bis hin zu einer Öffnung des Landes für Investitionen und einer Digitalisierung der teils schwerfälligen Bürokratie. Dafür werden Mega-Projekte angestrebt – etwa die geplante Retorten-Stadt „NEOM“. Am roten Meer sollen hier ausschließlich nachhaltige Energiequellen genutzt, die Stadt durch eigene Trinkwassergewinnung und Gewächshäuser in der Wüste autark ernährt werden.

Doch das Königreich hat mehr vor, als „nur“ die Wirtschaft zu stärken. Das Projekt Vision 2030 ebnet den Weg auch für Aufbrüche in politischen und gesellschaftlichen Bereichen. Kronprinz Mohammad Bin Salman und die durchschnittlich sehr junge saudische Bevölkerung streben die Moderne an und wollen sich von vielen konservativen Sitten und Regeln trennen. Zu den neuen Freiheiten gehören beispielsweise das Autofahren für Frauen und der Besuch von Kinos zum Freizeitvergnügen. Auf Reisen tauscht der Kronprinz auch mal sein traditionelles Gewand gegen eine legere Jeans und Hemd. Deutlich wird: Saudi-Arabien meint es ernst mit dem Wandel.

Um rheinland-pfälzischen Unternehmen Gelegenheit zu geben, das wirtschaftliche Potenzial dieses sich verändernden Landes auszuloten, bieten die Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz und die Deutsche Auslandshandelskammer (AHK) in Saudi-Arabien, GESALO, eine Unternehmerreise nach Saudi-Arabien an. Vor Ort können Unternehmer Wirtschaftsstrukturen und potenzielle Geschäftspartner kennenlernen. Reiseziele sind die Hauptstadt und die Ostprovinz Saudi-Arabiens – in Riad, Dammam und Jubail wird mit Unternehmensbesuchen und Kooperationsbörsen ein Fokus auf die Chemiebranche gelegt.

Wirtschaftsreise nach Saudi-Arabien

Datum: *10. - 14. November 2019*
Orte: *Riad, Dammam und Jubail*
Fokus: *Unternehmen der Chemiebranche*

Anmeldung und weitere Informationen unter:
www.ihk-koblenz.de/reise-saudi-arabien

Kontakt:
Andrea Wedig
0261 106-180
wedig@koblenz.ihk.de

Hingehört

CO2-Bepreisung: Kein rotes Tuch für Unternehmen

„Eine zusätzliche CO2-Bepreisung kann generell eine sinnvolle Ergänzung sein, um die Klimaziele zu erreichen“, sagte Eric Schweitzer, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zuletzt in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Und tatsächlich ist das Thema CO2-Bepreisung für die Unternehmen keineswegs ein rotes Tuch, wie die Statements unserer beiden Vollversammlungs-Mitglieder zeigen.

MARKUS MANN
MANN NATURENERGIE
LANGENBACH

Eine CO2-Bepreisung kann die Allzweckwaffe zur Klimagasreduzierung sein, darf aber nicht als neues Inkassoinstrument des Staates genutzt werden. Das Umweltbundesamt ermittelt volkswirtschaftliche Kosten in Höhe von 180 Euro pro Tonne CO2. Pro Bürger werden 11,6 Tonnen pro Jahr emittiert. Der aktuell diskutierte Preis von 20 Euro pro Tonne wird aber die Lenkungsfunktion verfehlen. Richtiger wären 50 Euro pro Tonne zum Einstieg und zeitnah dann 80 Euro pro Tonne, plus X. Eine Beispielrechnung aus dem Alltag: Bei 80 Euro würde sich die Fahrt mit einem 3er BMW von Hamburg nach München gerade mal um 7,68 Euro verteuern. Bei Deutschlands Treibhausgasemissionen in Höhe von 866 Mio. Tonnen CO2-Äquivalent, kämen 69 Mrd. Euro in die Kasse. Damit könnte man die verwaltungs- und erhebungsintensiven Energiesteuern und Umlagen, wie Stromsteuer (ca. 7 Mrd. Euro), KWK-Umlage (1,15 Mrd. Euro) und EEG (27 Mrd. Euro) direkt abschaffen, gleichzeitig soziale Härten abfedern und die Energiewende fördern. Eine CO2-Bepreisung ist sehr verwaltungsarm bei den wenigen Importeuren von fossilen Energieträgern zu erheben und würde zum Bürokratieabbau beitragen. Importprodukte mit einem CO2-Rucksack würden entsprechend teuer und die heimische Wirtschaft hätte keinen Wettbewerbsnachteil.

FOTOS: LINDA HAMMER

DR. WERNER BOYSEN
DR. BOYSEN MANAGEMENT + CONSULTING GMBH
URBAR

Die Umwelt ist die Grundlage für unser Leben. Daher muss die Reduktion der Emission der Treibhausgase Kohlendioxyd (CO2) und Methan (CH4) die oberste Priorität erhalten. Eine verursachergerechte Bepreisung von CO2-Emissionen ist ein kurzfristig wirksames Ursache-Wirkungsprinzip. Das Regulativ der Industrie sind Kosten – Unternehmen werden genau dann Möglichkeiten zur Senkung der CO2-Emissionen wahrnehmen, wenn es sich rechnet. Die CO2-Bepreisung sollte betragsmäßig tatsächlich alle Folgekosten der CO2-Emission abdecken. Um maßgebliche Zukunftsentscheidungen der Industrie zu beeinflussen, sollten auch Investitionen nach dem voraussichtlichen CO2-Ausstoß über den Lebenszyklus hinweg bepreist werden. Die CO2-Bepreisung darf allerdings nicht zu einer stärkeren Belastung der deutschen Industrie insgesamt führen; vielmehr sollte sie betragsmäßig andere bestehende Steuern und Abgaben weitgehend ersetzen. Zudem muss sichergestellt werden, dass die Einnahmen aus einer CO2-Bepreisung tatsächlich in voller Höhe in treibhausgasneutralisierende Maßnahmen fließen. Mit der Einführung einer verursachergerechten CO2-Bepreisung in einem technologieoffenen Umfeld werden Entwicklungen zu geringeren Emissionen und höherer Energieeffizienz gefördert.

Kontakt:
Daniela Breuer
0261 106-261
breuer@koblenz.ihk.de

Zur Sache

Das Mittelrheintal und seine Brücken: Sanieren und ausbauen!

April 2019 – Brückenchaos in Koblenz: Gleich drei Brücken auf einen Schlag müssen saniert werden. Die Pfaffendorfer Brücke ist stark beschädigt, zwei Spuren sind gesperrt, 40-Tonner dürfen sie gar nicht mehr befahren. Die Südbrücke – teilweise gesperrt – bekommt einen neuen Belag. Und an der Bendorfer Brücke steht eine Grobinstandsetzung an, um sicherzustellen, dass das Bauwerk das jährlich steigende Verkehrsaufkommen auch künftig noch bewältigen kann, ohne ‚in die Knie' zu gehen.

Heiter gestimmt könnte man sagen: In der Region tut sich etwas! Die Bagger rollen, und wenn alles gut läuft, setzen wir in zwei bis drei Jahren hoffentlich einen grünen Haken und dürfen sagen – „endlich Ruhe, wenigstens mittelfristig." Nüchtern betrachtet ist das jedoch nur ein frommer Wunsch. „40.000 Brücken führen unsere Fernstraßen über Täler, Flüsse und andere Hindernisse – 30 Millionen Quadratmeter schwebender Asphalt über deutschem Boden. Ein nicht unerheblicher Teil davon befindet sich nach Einschätzung von Ingenieuren in marodem Zustand: Bei einem Achtel der Brückenfläche ist die Stand- oder Verkehrssicherheit beeinträchtigt", berichtete beispielsweise der Spiegel im Sommer 2018. Das verdeutlicht, was uns blüht. Und unterstreicht, wie unerlässlich eine Infrastrukturoffensive in Sachen Brücken ist.

Immerhin – knapp 30 Jahre nach der deutschen Einheit können wir guten Gewissens zur Kenntnis nehmen, dass zumindest in den neuen Ländern mit Blick auf die Verkehrsinfrastruktur viel erreicht wurde. Jetzt ist der Westen dran! Zweifelsohne wird derzeit schon allerorts umfänglich gearbeitet, denn mehr als je zuvor stehen Gelder zur Verfügung. Doch die Sache hat einen großen Haken: Der Großteil der Investitionsgelder – mehr als 80 Prozent – wird für Sanierungsmaßnahmen genutzt. Der Fokus liegt also auf Instandsetzungen, die sicherstellen, dass der Grundbetrieb der Brücken halbwegs gesichert ist. Was fehlt, ist der Mut zum Neubau. Denn eines sollte allen Entscheidern klar sein: Ganz gleich, ob Benzin, Diesel, E-Mobilität oder Wasserstoff, das Verkehrsaufkommen in Deutschland und damit auch in unserer Region wird in den kommenden Jahren massiv zunehmen. Das heißt für uns auch: Wir haben zu wenige Rheinbrücken!

Die im Mai durch die Stadt Koblenz kommunizierte Meldung, dass das Planfeststellungsverfahren für den Neubau der Pfaffendorfer Brücke – nun endlich – beantragt wurde, ist eine gute Nachricht. Denn wenn alles erfolgreich läuft, kann in rund zehn Jahren eine nagelneue Brücke in Betrieb genommen werden. Deutlich wird jedoch: Die politisch verantwortlichen Akteure stehen jetzt in der Pflicht, die Weichen für die Zukunft zu stellen, ob mit Blick auf eine Brücke am Mittelrhein bei St. Goar oder auch bei Remagen. Es wird Zeit, dass die Verantwortlichen die Dringlichkeit der Lage endlich richtig einschätzen – verbunden mit der Erkenntnis, dass sie die Fertigstellung neuer Brücken in ihrer Amtszeit mit großer Wahrscheinlichkeit nicht mehr erleben werden. Diese Realität ist sicherlich ernüchternd, entbindet aber keinesfalls von der Verantwortung, das Land für die Zukunft fit zu machen.

Kontakt:
Dr. Holger Bentz
0261 106-251
bentz@koblenz.ihk.de

FOTO: DANIEL KLAGES-SIXLER

Ein Jahr DSGVO:

Netzwerk der Datenschutzbeauftragten bleibt aktiv

Die europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) gilt seit etwas mehr als einem Jahr. Doch noch immer sind nicht alle Fragen rund um den Datenschutz beantwortet. Deshalb ist das Netzwerk für Datenschutzbeauftragte (DSB), das die IHK Koblenz im Mai 2018 zur Unterstützung ihrer Mitglieder in Koblenz und Bad Kreuznach gegründet hat, nach wie vor aktiv. Regelmäßig wird hier über aktuelle Fragen und Lösungswege in Bezug auf die DSGVO diskutiert. Insbesondere der offene und vertrauensvolle Umgang steht dabei im Vordergrund: „Das Netzwerk ist für mich Wissenstransfer aus der Praxis, Austausch auf Augenhöhe und Zusammenarbeit mit starken Menschen. Ich freue mich, dabei zu sein“, sagt etwa Andreas Paersch, Marketing-Scout für Selbstständige aus Bad Kreuznach. Auch Susanne Kamm, IT-Consultant Datenschutz bei der Dr. Dornbach Consulting GmbH in Koblenz, nimmt gerne an den Treffen teil. „Bei den Netzwerkveranstaltungen der DSBs treffen die unterschiedlichsten Menschen und Tätigkeitsfelder aufeinander“, sagt sie. „Man tauscht sich in vielen Bereichen des Datenschutzes aus. Darüber hinaus haben sich bei mir nicht nur Freundschaften, sondern in einem Fall auch eine sehr gute berufliche Zusammenarbeit entwickelt.“

Sind auch Sie betriebliche/r Datenschutzbeauftragte/r und möchten an unserem Netzwerk teilnehmen? Melden Sie sich gerne bei unserer Ansprechpartnerin Helene Rörig.

Kontakt:
Helene Rörig
0261 106-218
roerig@koblenz.ihk.de

Firmenwagen im Ehepartner-Arbeitsverhältnis

Ist ein Firmenwagen für den geringfügig beschäftigten Ehepartner steuerlich anzuerkennen? Der Bundesfinanzhof verneint grundsätzlich die steuerliche Anerkennung einer solchen Überlassung zur uneingeschränkten Privatnutzung. Konsequenz: Der gesamte Arbeitsvertrag wird dann steuerlich nicht anerkannt.

Für die steuerliche Anerkennung eines Vertrags zwischen nahen Angehörigen ist Voraussetzung, dass er zivilrechtlich wirksam geschlossen wurde und dass Gestaltung und Durchführung dem Fremdvergleich – also dem zwischen Fremden Vereinbarten – standhalten. Üblicherweise wird ein Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer einen Firmenwagen zur uneingeschränkten privaten Nutzung überlassen, wenn sich der Aufwand zuzüglich des Barlohns als angemessene Gegenleistung für die Arbeitskraft darstellt. Bei hohem Gehalt wirkt sich die Privatnutzung des Fahrzeugs verhältnismäßig gering aus. Bei einem Minijob jedoch wird die Vergütung im Wesentlichen von der Privatnutzung bestimmt. Eine andere Beurteilung lässt sich laut Bundesfinanzhof gegebenenfalls durch die Vereinbarung einer Kilometerbegrenzung oder einer Zuzahlung für Privatfahrten oberhalb eines bestimmten Kilometerlimits erzielen. Dadurch könnte erreicht werden, dass der Gesamtaufwand des Arbeitgebers in einem angemessenen Verhältnis zum Wert der Arbeitsleistung steht – und das Ehepartner-Arbeitsverhältnis damit anzuerkennen ist.

Kontakt:
Dr. Evelyn Frink
0261 106-244
frink@koblenz.ihk.de

Beschäftigung von Geflüchteten: Neues Beratungsangebot

Mit einem neuen interaktiven Beratungsangebot unterstützt die IHK Koblenz Arbeitgeber, die ausländische Mitarbeiter oder Geflüchtete einstellen möchten. Die Checkliste „Voraussetzung einer Arbeitserlaubnis in Deutschland“ steht auf www.ihk-koblenz.de unter Eingabe der Nummer 4428202 zur Verfügung, die „Checkliste zur Einstellung von Geflüchteten“ findet sich unter Eingabe der Nummer 4128038.

Kontakt:
Timo Frisch
0261 106-232
frisch@koblenz.ihk.de

Save the Date: Unternehmensjuristen- und Syndikusanwaltstag

Gemeinsam informieren und netzwerken: In Zusammenarbeit mit der Rechtsanwaltskammer Koblenz (RAKKO) bietet die IHK Koblenz am 28. August zum dritten Mal den Unternehmensjuristen- und Syndikustag an. Infos folgen in Kürze auf ihk-koblenz.de/recht.

Kontakt:
Elena Fendel
0261 106-246
fendel@koblenz.ihk.de

WIRTSCHAFT IN DER REGION

Durchstarter: Mitmachen und zukünftige Azubis angeln!

Gute Auszubildende finden, das ist eine Aufgabe die heutzutage ziemlich anstrengend, schwierig und mitunter auch teuer sein kann. Karrierewebseite, Stellenanzeigen und Soziale Medien kosten Geld, Zeit und Nerven. Und selbst wenn alle Kanäle ansprechend aufgebaut sind, heißt das nicht, dass Jugendliche sie im Informationsdschungel finden.

Durchstarter hat die Lösung:
Verbessern Sie Ihre Sichtbarkeit und Reichweite innerhalb der Zielgruppe und beteiligen Sie sich an unserer Ausbildungskampagne Durchstarter! Das Ausbildungsportal **www.durchstarter.de** bündelt Informationen zur dualen Ausbildung, Ausbildungsberufen, Bewerbung, Karriereperspektiven und Veranstaltungen in der Region für Schülerinnen und Schüler – zielgruppengerecht aufbereitet und gut sichtbar in den Suchergebnissen der Suchmaschinen platziert. Natürlich ist die Kampagne auch in den Sozialen Medien unterwegs. Wer mitmacht, dem ist also Aufmerksamkeit garantiert.

Lassen Sie Ihre Azubis bloggen!
Auszubildende berichten auf der Webseite und in den Sozialen Medien von Durchstarter über ihren Ausbildungsalltag – das ist die zentrale Idee der Kampagne. Sie sprechen die Sprache der Schülerinnen und Schüler und begeistern so ganz authentisch für eine Ausbildung. Damit sind sie gleichzeitig die idealen Markenbotschafter für Ihr Ausbildungsunternehmen.

Zwei Varianten sind möglich:
- einmalige oder unregelmäßige Erfahrungsberichte – wann immer es etwas Spannendes zu berichten gibt oder
- eine regelmäßige Beteiligung – für noch mehr Sichtbarkeit auf unserer Webseite und in den Sozialen Medien

Egal wozu Sie sich entscheiden: Jedes Unternehmen, dessen Auszubildende sich an Durchstarter beteiligen, wird mit einem Unternehmensporträt auf unserer Webseite vorgestellt. So werden zukünftige Azubis garantiert auf Sie aufmerksam. All das ist für Sie selbstverständlich kostenlos. Sprechen Sie uns einfach an!

Weitere Informationen auf www.durchstarter.de/unternehmen und bei unserer Ansprechpartnerin.

DURCHSTARTER.DE

Kontakt:
Sarah Pfeil
0261 106-295
pfeil@koblenz.ihk.de

„Das Standortmarketing darf kein Strohfeuer sein“

„AW stark“ – so heißt das neue Standortmarketing für den Kreis Ahrweiler, das IHK Koblenz, Wirtschaftsförderung und Kreishandwerkerschaft auf Initiative der IHK-Regionalgeschäftsstelle Bad Neuenahr-Ahrweiler ins Leben gerufen haben. Alexander Kohnen ist Inhaber des International Wine Institutes in Bad Neuenahr-Ahrweiler und IHK-Vizepräsident. Im Gespräch erklärt er, welche Ideen hinter dem Projekt stecken.

Herr Kohnen, warum ist ein gemeinsames Standortmarketing für den Kreis Ahrweiler aus Ihrer Sicht notwendig?

Der Kreis Ahrweiler ist ein attraktiver Wirtschaftsstandort. Häufig wird die Region von außen aber nur als touristische Destination wahrgenommen. Dabei lässt es sich hier nicht nur gut Urlaub machen, sondern genauso gut leben und arbeiten. Die Unternehmen im Kreis Ahrweiler suchen händeringend nach Fachkräften. Wir brauchen ein Standortmarketing, das weit über unsere Grenzen hinaus für die Region wirbt, damit Arbeitskräfte zu uns kommen und sich neue Unternehmen ansiedeln.

AW stark!

„Wir wollen erreichen, dass möglichst viele Akteure mitmachen und ihre Stärken im Gesamtinteresse der Region bündeln.“

Alexander Kohnen, IHK-Vizepräsident

Welche Standortvorteile des Landkreises möchten Sie in den Fokus rücken?

Zum einen haben wir ein ausgezeichnetes Bildungsangebot, kostenlose Kindergärten, eine hohe Dichte an Ärzten und Kliniken und viel gesunde Natur. Wenn wir dann noch die vergleichsweise günstigen Immobilienpreise, insbesondere in den ländlichen Teilen unseres Kreises, betrachten, dann ist das für Fachkräfte mit Kindern ein echter Vorteil gegenüber städtischen Ballungszentren.

Zum anderen haben wir eine gute Anbindung an die Metropolregionen Ruhrgebiet und Rhein-Main. Für Unternehmen sind eine perfekte Verkehrsanbindung, internationale Flughäfen und ausreichend Raum für Wachstum von Bedeutung. Faire Gewerbesteuerhebesätze, direkte Ansprechpartner bei den Kommunen und eine hohe Dichte an Zulieferern, Logistikunternehmen und Handwerksbetrieben fördern und sichern das Wachstum im Unternehmen.

Sie planen unter anderem eine Webplattform, um den Standort zu präsentieren. Welche Wirkung erhoffen Sie sich davon?

Wir sehen in dem Portal „AW-stark.de“ eine sehr gute Möglichkeit, zeitgemäß auf den Kreis Ahrweiler mit seinen Stärken hinzuweisen. Fachkräfte können sich unverbindlich informieren und unsere IHK-Mitgliedsbetriebe können sich auf der unabhängigen und wettbewerbsfreien Internetseite präsentieren. Es wird eine dynamische Seite sein, die auch in englischer und spanischer Sprache veröffentlicht wird. Die Planung sieht eine stetige Betreuung, Aktualisierung und Bewerbung der Seite vor. Digitale Kampagnen in Jobbörsen, großen sozialen Netzwerken und Unternehmensportalen weisen in Zukunft auf die Ahr-Region hin, um gezielt Fachkräfte anzusprechen. Die Reichweite der Webplattform und die Frequenz auf den Internetseiten werden wir regelmäßig evaluieren, um unser Angebot bedarfsgerecht zu gestalten.

Wo steht das Standortmarketing für Ahrweiler in drei Jahren, wenn alles nach Wunsch läuft?

Unsere Zielsetzung ist es, den Bekanntheitsgrad des Kreises Ahrweiler gerade in Bezug auf seine Wirtschaftskraft deutlich zu steigern. Idealerweise haben wir es nach drei Jahren geschafft, eine Webplattform zu etablieren, an der sich eine große Zahl von Unternehmen beteiligen. Wir wollen erreichen, dass möglichst viele Akteure mitmachen und ihre Stärken im Gesamtinteresse der Region bündeln. Das Standortmarketing darf kein Strohfeuer sein, es ist eine langfristige zukunftsorientierte Aufgabe, die im Wettbewerb der Regionen ein dauerhaftes Engagement erfordert.

Kontakt:
Dr. Bernd Greulich
02641 99074-13
greulich@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/ahrweiler

Jubilare im Juli

25 Jahre

Evangelos Papageorgiou, Altenahr

Thomas Erlenbach „Veranstaltungsservice“, Bad Neuenahr-Ahrweiler

10 Jahre

Pflaster-, Natursteinbau & mehr Adam GmbH, Kempenich

Uwe Mennicken „KFZ-Service“, Quiddelbach

Jubilare im August

25 Jahre

Guido Galle, Petra Galle GbR, Ahrbrück

10 Jahre

Alexander Kohnen „INTERNATIONAL WINE INSTITUTE“, Bad Neuenahr-Ahrweiler

FEDDEM GmbH & Co. KG, Sinzig

TAUBITZ Immobilienconsulting e.K., Bad Neuenahr-Ahrweiler

Automatisierungslösungen aus Alsdorf

Das mittelständische Unternehmen AKL-tec mit Sitz in Alsdorf/Sieg wurde vor über 30 Jahren gegründet und ist heute ein führender Experte auf dem Gebiet der Vermessung von Palettenfracht. Anfang der 90er Jahre entstand die Produktidee, Paletten mit Infrarotscannern zu vermessen. APACHE steht für „Automatische Paletten Charakteristik Erfassung“ und ist die größte eichfähige Stückgutvermessung der Welt. Das Produkt vereint alle Kompetenzen der Logistikautomation.

Seither beschäftigt AKL-tec sich mit der Abtastung von 3D-Szenen insbesondere mit der Vermessung von großvolumiger Fracht – ein Markt, den das Unternehmen nicht nur mitprägen, sondern immer wieder aufs Neue erfinden musste. Das APACHE System ist heute weltweit im Einsatz. AKL-tec liefert alles aus eigenem Haus – Entwicklung, Konstruktion, Fertigung, Aufbau, Service und Verkauf über Direktvertrieb. „Diese globale Nische kann man nur besetzen, wenn man alles macht. In unserem mittelständischen Unternehmen ist das Zusammenwirken verschiedener Faktoren, die sich in Kombination gegenseitig verstärken, eine wichtige Basis für den Erfolg“, sagt Geschäftsführer Rüdiger Elben.

Das Unternehmen profitiert stark von seinen Mitarbeitern und deren Engagement. Elben führt aus: „Wir sind ein Technik getriebenes Unternehmen. Unsere Mitarbeiter sind alle kreative Köpfe, die durch ihr Know-how innovative Lösungen entwickeln können. Uns ist wichtig, eine schöne technische Lösung für das anstehende Problem zu finden. Wir kennen keine Angst, auch keine Angst vor Arbeit, und greifen gerne jede Anfrage auf, um sie zu lösen.“

AKL-tec hat im Jahr 2005 eine Allianz mit dem damaligen US-Mitbewerber CubiScan gebildet, die die Kernprodukte beider Partner bündelt. Jährlich finden im Herbst in Alsdorf Partnertage statt; dann treffen sich die Partner vor Ort. „Wir stellen unsere neuen Produkte vor und zeigen wie man diese erfolgreich im Markt platziert“, sagt Elben, „ein kontinuierlicher Erfahrungs- und Meinungsaustausch erzeugt ein innovatives Umfeld. Wir möchten damit Synergien im Vertrieb erzeugen.“

Neben der Frachtvermessung und den Bereichen „Platzbedarf optimieren“ und „Stammdaten automatisiert erfassen“ bietet AKL-tec auch „Sendungsdokumentenhandling“ an. Das automatisierte Handling von Sendungsdokumentationen mit „redtagger“ etwa ist eine Lösung zur Automatisierung des Einlegeprozesses von Dokumenten in Kartonagen, zum Aufbringen von Etiketten und weiteren angelagerten Prozessen. Es wird unterschieden zwischen Drucken und Einlegen von Sendungsdokumenten wie Lieferscheinen, Rechnungen, Antwortetiketten oder Überweisungsträgern und dem Zusammenführen von Dokumenten und Ware. An diesem Nischenprodukt arbeitet AKL-tec seit zwei Jahren – die ersten Aufträge sind bereits da.

Marketing Manager Maikel Boerebach fasst zusammen: „Der Fokus liegt bei uns auf der Spezialisierung und komplexen Anforderungen. Das macht uns am meisten Spaß.“

Carmen Theis

Experten auf dem Gebiet der Vermessung von Palettenfracht: AKL-tec aus Alsdorf

Jubilare im Juli

25 Jahre

Ulrich Schneider, Hans-Jürgen Schneider GbR, Dickendorf

10 Jahre

Anja Schramm „Lucky-Shirts-Shop“, Pracht

Katharina Wäschenbach, Rüdiger Schneider GbR, Katzwinkel (Sieg)

Thomas Bonrath, Ulrike Peters GbR, Forst

Jubilare im August

25 Jahre

Horst Wirth „Sachverständigenbüro“, Birken-Honigsessen

Ursula Guthardt, Betzdorf

10 Jahre

Artur Quarz „Photovoltaike“, Bruchertseifen

S + S Versicherungsservice GmbH, Weyerbusch

Stefan Leyener, Scheuerfeld

Neue Mitglieder bei den Wirtschaftsjunioren

Die Wirtschaftsjunioren Sieg-Westerwald e.V. haben zwei neue Mitglieder: Christian Dembski und Kai Björn Röhrig, Geschäftsführer der D&R Engineering GmbH in Gebhardshain, werden die Wirtschaftsjunioren zukünftig mit ihrem Engagement unterstützen.

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

Jedes achte Hotel der Nahe.Urlaubsregion stellt den Betrieb ein

„Der Trend einer zunehmenden Marktbereinigung setzt sich auch entlang der Nahe fort, mit weitreichenden Folgen für die touristischen Angebote und Produkte", sagt Christian Dübner, Tourismusreferent der IHK Koblenz

Trübe Aussichten für den Tourismus im Naheland: Jedes achte Hotel der Nahe. Urlaubsregion wird in den nächsten 10 Jahren den Betrieb einstellen, weitere 18 Prozent werden voraussichtlich zum Kauf angeboten. Hauptgründe hierfür sind bevorstehende Ruhestände, fehlende interne wie externe Nachfolger aber auch fehlende Motivation, Betriebe weiterzuführen. Das sind Ergebnisse einer gemeinsamen Umfrage der Industrie- und Handelskammern Koblenz und für Rheinhessen sowie der Naheland-Touristik GmbH. Rund 700 gastgewerbliche Betriebe der Nahe.Urlaubsregion waren von der beauftragten dwif-Consulting GmbH zur „Unternehmensnachfolge im Gastgewerbe" befragt worden.

„Der Trend einer zunehmenden Marktbereinigung setzt sich auch entlang der Nahe fort, mit weitreichenden Folgen für die touristischen Angebote und Produkte. Wenn beispielsweise an einem Etappenort eines Fernwanderweges keine Unterkünfte mehr zur Verfügung stehen, dann ergeben sich zwangsläufig negative Auswirkungen für die Betriebe in den weiteren Etappenorten", erläutert Christian Dübner, Tourismusreferent der IHK Koblenz die zu erwartende Entwicklung.

Als Top-Risiken der wirtschaftlichen Entwicklung der Hotel- und Gaststättenbetriebe für die kommenden Jahre werden behördliche Auflagen sowie zunehmende Bürokratisierung und steigende Energie- und Arbeitskosten angesehen. „Gerade die Klein- und Kleinstbetriebe, die insbesondere für die Nahe.Urlaubsregion vielerorts typisch sind, trifft diese Entwicklung besonders hart", so der Tourismusexperte der IHK Koblenz.

Ein weiterer Knackpunkt ist zudem eine sorgfältig und frühzeitig geplante Unternehmensnachfolge: Bei fast der Hälfte der Hotelbetriebe steht in den nächsten 10 Jahren die Betriebsübergabe an, nur jeder zweite davon verfügt jedoch bereits über konkrete Pläne.

„Besorgniserregend ist die Erkenntnis, dass sich viele Betriebsinhaber mit dem Thema Unternehmensnachfolge bisher noch gar nicht auseinandergesetzt haben. Für eine erfolgreiche Vermarktung unserer Urlaubsregion sind wir auf qualitativ hochwertige Betriebe angewiesen, die am Markt langfristig Bestand haben", so Bettina Dickes, Aufsichtsratsvorsitzende der Naheland-Touristik GmbH.

Dübner unterstreicht: „Es ist enorm wichtig, sich frühzeitig mit der optimalen Planung der Unternehmensnachfolge zu beschäftigen. Einen Betrieb als Teil seines Lebenswerks erfolgreich an einen geeigneten und fachlich qualifizierten Nachfolger zu übergeben, dauert bis zu 10 Jahre und lässt sich nicht von heute auf morgen bewerkstelligen. Das ist ein Irrglaube, der durch die hohe Anzahl verfügbarer und zum Kauf angebotener Betriebe zusätzlich verschärft wird. Das zeigen auch vergleichbare Studien im Mittelrhein und Westerwald."

Damit die Betriebsnachfolge gelingt, halten die IHKs Koblenz und für Rheinhessen ein breites Angebots- und Beratungsspektrum speziell zur Unternehmensnachfolge im Gastgewerbe bereit, das von allen Betrieben kostenfrei in Anspruch genommen werden kann. **Mehr Infos auf bit.ly/2WP40og**

Die Umfrage steht auf www.ihk-koblenz.de, Nummer 4459812 zum Download bereit.

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

Jubilare im Juli

50 Jahre

Kreuznacher Schloss- und Schlüsseldienst Dieter P. Christmann KG, Bad Kreuznach

25 Jahre

ICS Industrie-Clean- Service GmbH, Bad Kreuznach

Michael Hübner „Immobilien-Management", Bad Kreuznach

10 Jahre

bcb bürocenter GmbH, Bad Kreuznach

Frank Robert Werner Ebertz „Taxi- und Mietwagenbetrieb", Bad Kreuznach

Naoko Wittke „kosmetische Fußpflege", Weinsheim

Jubilare im August

25 Jahre

Dieter Heinz Klöss, Weinsheim

10 Jahre

Anke Budde „Reisebüro", Bretzenheim

coma UroGyn GmbH, Schweppenhausen

Jan Dahlheimer, Bad Kreuznach

Oliver Weiland, Braunweiler

Pejman Zarsazkar „Design One 360", Odernheim am Glan

Roter Drache in grüner Landschaft

China und Hoppstädten-Weiersbach – hinter diesem ungleichen Paar steckt eine Erfolgsgeschichte, die fast schon wie ein Märchen klingt. Fünf chinesische Handelszentren gibt es heute im Landkreis Birkenfeld, über 200 chinesische Unternehmen haben sich hier angesiedelt. 800 Chinesinnen und Chinesen leben nun mit ihren Familien in der Region. Sie schätzen die Gegend insbesondere wegen der sauberen Luft, der schönen Natur und der zentralen Lage in Europa.

Den Stein ins Rollen brachten 2012 die beiden Unternehmer Andreas Scholz und Jane Hou. Sie kauften das ehemalige amerikanische Militärgelände in der Birkenfelder Ortsgemeinde, bauten dort drei Bürogebäude und begannen, die Flächen an chinesische Geschäftsleute zu vermarkten. Das Paar unterstützt Interessenten bei der Geschäftsanbahnung mit deutschen Unternehmen und hilft bei den praktischen Herausforderungen, die ein Umzug nach Deutschland mit sich bringt. Inzwischen ist das „Oak Garden Business Center“ auch eng mit dem Umweltcampus Birkenfeld vernetzt.

„Wichtig ist: Diese Investitionen von kleinen chinesischen Handelsunternehmen haben nichts mit den vom chinesischen Staat gelenkten Investitionen in deutsche und europäische Schlüsselbranchen zu tun“, sagt Jonas Klein, IHK-Regionalgeschäftsführer Birkenfeld. „Die chinesischen Unternehmen im Landkreis stellen einen wichtigen Wirtschaftsfaktor für unsere Region dar. Handel, Dienstleister und Gastronomie profitieren.“ Umgekehrt sieht er für das Marktengagement deutscher Unternehmen in China noch Ausbaupotenzial.

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

Little China in Birkenfeld: Über 200 Firmen aus China haben sich im Landkreis angesiedelt.

Marktchancen nutzen: Wirtschaftsforum in China

Um Unternehmen aus der Region Türen in China zu öffnen, findet das 4. Deutsch-Chinesische Wirtschaftsforum in diesem Jahr in China statt – am 21. Oktober in Taiyuan, Provinz Shanxi. Leitthema sind dabei Marktchancen durch industriellen Umbau. Unternehmern bietet sich die Möglichkeit, die Teilnahme am Wirtschaftsforum mit einer Delegationsreise in chinesische Wirtschaftszentren vom 19. bis 30. Oktober zu verknüpfen: Im Mittelpunkt stehen B2B-Meetings und Firmenbesuche, auch ein kulturelles Rahmenprogramm ist geplant.

Weitere Informationen hält IHK-Regionalgeschäftsführer Jonas Klein bereit.

Jubilare im Juli

25 Jahre

Albert Schneider „AS EDV Organisation“, Hoppstädten-Weiersbach

ROLAND & MAUS TREUHAND GMBH, Idar-Oberstein

10 Jahre

Susanne Lersch, Schauren

Jubilare im August

10 Jahre

Axel Carius „Land und Forstbetrieb“, Berschweiler

Lars-Christian Fickus, Sulzbach

Michael Laub „Versicherungen“, Idar-Oberstein

Einladung zum Symposium: Kompetenzcluster „HartSpröde“

Seit mehr als fünf Jahrhunderten ist die Kunst des Schleifens von Edelsteinen in der rheinland-pfälzischen Region Obere Nahe beheimatet. In enger Verzahnung mit der Edelsteinwirtschaft und in Abstimmung auf deren ständig wachsende Anforderungen hat sich in den vergangenen Jahrzehnten an der Oberen Nahe ein Wirtschaftssektor etabliert, der die Bearbeitung hartspröder Oberflächen fokussiert. Diese regionale Kompetenz zu bündeln und zu fördern – das ist das Ziel des Kompetenzclusters „HartSpröde“. Am 10. Und 11. September lädt das Kompetenzcluster zu einem Symposium, das Fachvorträge und Betriebsbesuche kombiniert.

Weitere Informationen:
www.ihk-koblenz.de/hartsproede

Nachfolge im Naheland-Tourismus

Trübe Aussichten für den Tourismus im Naheland: Jedes achte Hotel der Nahe. Urlaubsregion wird in den nächsten 10 Jahren den Betrieb einstellen, weitere 18 Prozent werden voraussichtlich zum Kauf angeboten. Das ergab unsere gemeinsame Studie mit der IHK für Rheinhessen und der Naheland-Touristik GmbH. Mehr dazu auf der Regionalseite Bad Kreuznach, S. 24.

Abenteuer für die Kleinen, Entspannung für die Grossen

Dunkle Wälder, saftig grüne Wiesen, Felder, auf denen gelb der Raps blüht, sanfte Eifelhügel, soweit das Auge reicht und von der Terrasse des Restaurants aus ein traumhafter Blick ins Moseltal. Idyllischer könnte der Wild- und Freizeitpark Klotten, auch „Klotti“ genannt, kaum gelegen sein, ein Familienunternehmen, das im nächsten Jahr seinen 50. Geburtstag feiert.

Zeit zum Ausruhen auf dem Erreichten? Die kennen Matthias Hennes und seine Familie trotzdem nicht. 2017 übernahm der Junior nach dem plötzlichen Tod seines Vaters Josef mit seiner Mutter und seiner Schwester zusammen dessen Anteil am Park. Gemeinsam mit seinem Onkel Hubert Hennes, der sich als Hauptgeschäftsführer vor allem um das Tagesgeschäft kümmert, ist er seitdem für die strategische Ausrichtung des Familienunternehmens zuständig. „Wir haben die Bereiche so aufgeteilt, dass das Miteinander der Generationen reibungslos funktioniert“, meint Hennes, Betriebswirt mit Schwerpunkt Controlling. Die Kenntnisse könne er jetzt gut gebrauchen und an Ideen mangele es ihm ohnehin nie.

Stillstand ist Rückschritt: Diese Maxime gilt auch und gerade für einen Freizeitpark. „Da muss man in jedem Jahr mit etwas Neuem aufwarten, um für die Besucher interessant zu bleiben“, kommentiert Matthias Hennes. Und legt gleich einen Stapel Pläne für das neueste Projekt auf den Tisch. Es geht um die Neugestaltung des Bereichs von Achter- und Wasserbahn, dem Herzstück des Parks.

„Wir wollen den Betonklotz, wie ihn manche genannt haben, attraktiver machen, indem wir ihn in eine Burganlage verwandeln“, erläutert er. Die Umgestaltungen umfassen unter anderem einen „Dark Ride“, eine interaktive Ritter-Geisterbahn, in der die Besucher mit Laserstäben auf Punktejagd gehen und sich dabei ein bisschen gruseln können. Natürlich nur ein bisschen, denn für Matthias Hennes sind junge Familien eine stetig wachsende Besuchergruppe. „Sowohl meine Schwester als auch ich haben selbst Kinder und wissen, was bei denen ankommt.“

Deshalb setzt Matthias Hennes auf drei Punkte bei der Entwicklung des Parks: „Die Erwachsenen sollen hier entspannen können und die Kinder beschäftigt sein. Außerdem wollen wir die Möglichkeiten, auch bei schlechterem Wetter einen schönen Tag im Park verbringen zu können, ausbauen.“ Neben dem Sandspielplatz für die Kleinen gibt es Liegestühle für die Großen und während die Kinder im gerade eingeweihten Kletterbauernhof oder auf und in der Dampfmaschine von Maskottchen Klotti auf Entdeckungstour gehen, können sich die Erwachsenen im Schnellrestaurant des Parks erfrischen und stärken.

Platz genug für neue Attraktionen gibt es auf dem 30 Hektar großen Gelände, auf dem Matthias und Maria Hennes, die Großeltern von Matthias Hennes, ihren Wildpark 1970 eröffneten. Wer mag, kann immer noch auf dem 3 Kilometer langen Rundweg einen geruhsamen Spaziergang vorbei an Damwild, Wildschweinen, Waschbären und Strauß unternehmen. Die Zukunft aber liegt für Matthias Hennes, wie auch schon für Vater und Onkel, im Freizeitparkbereich.

Dr. Lieselotte Sauer-Kaulbach

Herzstück des Klotti-Parks: Geschäftsführer Matthias Hennes mit den neuen Plänen für das Areal rund um Achter- und Wasserbahn.

Jubilare im Juli

25 Jahre

Andreas Gies, Altlay

10 Jahre

Karin Hedwig Gilles „Wein- und Teehaus“, Cochem

Maria Michaele Oster „Bodymed“, Kaisersesch

Kontakt:
Knut Schneider
06761 933-011
Knut.Schneider@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/cochem

„Wir betrachten uns als Wertschöpfungsfaktor“

Das Kurfürstliche Schloss gehört zu den Wahrzeichen der Stadt Koblenz. Auch die Rhein-Mosel-Halle mit ihrer blau schillernden Fassade ist aus der Stadt nicht mehr wegzudenken. Aber wer betreut diese beiden Orte eigentlich? Antwort: Koblenz Kongress. Wir haben mit Franz Hofmann, Bereichsleiter von Koblenz Kongress, über Tagungen, Wertschöpfung und eine Vermarktung der Region gesprochen.

Herr Hofmann, banal gefragt: Wer ist Koblenz Kongress?

Koblenz Kongress ist eine Abteilung der Koblenz Touristik. Mit insgesamt 22 Mitarbeitern betreuen wir drei Locations in Koblenz: die Rhein-Mosel-Halle, das Kurfürstliche Schloss und das Foyer des Forum Confluentes. Unsere beiden großen Locations sind dabei sehr unterschiedlich. Während das Schloss etwas Herrschaftliches ausstrahlt, ist die Rhein-Mosel-Halle ein modernes Tagungszentrum. Sie gehört nicht zu den ganz großen Hallen, aber sie bietet Raum für bis zu 2.000 Personen.

Wie werden die beiden Veranstaltungsorte angenommen?

Das Kurfürstliche Schloss wird – auch wegen seines schönen Gartens – gern für Hochzeiten oder Feiern genutzt. Aus unserer Sicht ist da noch Luft nach oben, wir möchten das Schloss regional gern stärker in den Mittelpunkt rücken. Die Location eignet sich beispielsweise auch für Weihnachtsfeiern, Personalversammlungen oder Kundenevents.

Mit der Auslastung der Rhein-Mosel-Halle sind wir sehr zufrieden. 2018 hat gute Zuwächse gebracht – rund 180.000 Besucher haben wir vergangenes Jahr gezählt. Aufgrund der unterschiedlichen Räume, die sich kombinieren und oft auch teilen lassen, können wir in der Halle die verschiedensten Events umsetzen. Außerdem verfügen wir über eine Großbühne und, was viele gar nicht wissen, über eine riesige Orgel mit 5676 Orgelpfeifen. Die Mischung der Veranstaltungen sorgt in meinem Arbeitsalltag für viel Abwechslung: Es finden kleine Tagungen und Seminare ab zehn Personen statt, aber auch nationale Firmenkongresse oder große Events wie Musicals und Philharmoniekonzerte. Zu unseren Kunden gehören Unternehmen genauso wie die Bundeswehr oder beispielsweise Animexx, ein Manga-Verein, der sich hier regelmäßig mit bis zu 300 Personen trifft.

Welche Bedeutung hat der Tagungstourismus für Koblenz und Umgebung?

Jede Tagung bringt Wertschöpfung in die Stadt und die Region, die meines Erachtens noch unterschätzt wird. Ein Beispiel: Wenn 700 Menschen zu einer Tagung anreisen, dann übernachten sie mindestens ein bis zwei Nächte hier, gehen abends aus, essen und trinken. Und sie kaufen ein – Businesskunden geben im Einzelhandel teils mehr aus als Schiffstouristen. Ideal wäre es, wenn sich der „normale“ Tourismus und der Tagungstourismus noch besser ergänzen würden: In den Wintermonaten kommen statistisch weniger Touristen, deshalb sollte man in dieser Zeit den Businesstourismus besonders fördern.

Sie haben das Thema Wertschöpfung angesprochen. Sehen Sie darin den Schwerpunkt der Rolle von Koblenz Kongress für die Region?

Ja, definitiv. Wir betrachten uns als wichtigen Wertschöpfungsfaktor für Koblenz und Umgebung. Zugleich möchten wir auch das kulturelle Leben in der Region bereichern, deshalb organisieren wir Veranstaltungen wie das Konzert des schwedischen Männerchors Orphei Drängar im Oktober oder einen Auftritt des preisgekrönten Schweizer Komikerduos „Ohne Rolf“. Unser Tun muss aber in einen größeren Zusammenhang eingebunden werden: Ich denke, es ist dringend notwendig, dass die Region sich endlich als Ganzes nach außen vermarktet, damit sie auch für Berliner oder Münchner auf die Landkarte rückt. Davon würden alle Veranstaltungsstätten in der Region profitieren.

Kontakt:
Bertram Weirich
0261 106-250
weirich@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/koblenz

„Wir betrachten uns als wichtigen Wertschöpfungsfaktor für Koblenz und Umgebung.“

Franz Hofmann, Bereichsleiter Koblenz Kongress

Jubilare im Juli

50 Jahre

Lenz & Saas Immobilienanlagen GmbH, Koblenz

Jubilare im August

25 Jahre

Keul - Göbel Verwaltungsgesellschaft mbH, Koblenz

Zukunftsperspektive für den Rheinhafen Bendorf

Manfred Bauer (SPD), Günther Bomm (FDP), Christoph Helling (CDU), Bürgermeister Michael Kessler, Andreas Normann, Willi Scheidweiler, Martin Neudecker (v.r.)

Auf Einladung des IHK-Regionalbeirats Mayen-Koblenz trafen sich Politiker und Unternehmer im Hause Mathias Normann Spedition GmbH & Co. KG. zu einem Gespräch über Zukunftsperspektiven für den Bendorfer Rheinhafen. Die beiden IHK-Vollversammlungsmitglieder aus Bendorf, Andreas Normann und Willi Scheidweiler (W. Scheidweiler GmbH), sowie IHK-Regionalgeschäftsführer Martin Neudecker präsentierten die Resolution der IHK-Vollversammlung sowie die kommunalpolitische Position der IHK zur Stärkung der Wertschöpfung des Bendorfer Hafens. Bürgermeister Michael Kessler stellte die bereits in der Planung befindlichen Aktivitäten sowie die Finanzierungsgrundlagen auf Basis aktueller Förderanträge an die Landesregierung vor - zum Beispiel zum Ausbau der Kaimauer.

Aus Sicht aller anwesenden Ansprechpartner aus den im Stadtrat vertretenen Fraktionen befindet sich die Entwicklung auf dem richtigen Weg und ist mit entsprechenden Stadtratsbeschlüssen untermauert. Außerdem wurden Gedanken über zukünftige Erweiterungsmöglichkeiten der Logistik- und Gewerbeflächenausweisung im Hafengebiet diskutiert. Der IHK-Regionalbeirat sichert die aktive Unterstützung im Planfeststellungsverfahren zu, um eine Beschleunigung im Verfahren erreichen zu können.

Es wurde vereinbart, dass es möglichst bald ein Gespräch gemeinsam mit der für die Genehmigungen verantwortlichen Struktur- und Genehmigungsdirektion (SGD) Nord und involvierten Bundes-, Landes- und Kommunalpolitikern im Hafengelände geben sollte.

Kontakt:
Martin Neudecker
0261 106-200
neudecker@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/mayen

Jubilare im Juli

25 Jahre

Frank Simonis, Ditscheid

KOHNS + GÖBEL Ingenieur GmbH, Mayen

Ruth Jonas „Transporte“, Weiler

10 Jahre

Claudia Isabelle Debüser „Qi-Life Yoga“, Plaidt

Karl-Heinz Lörsch, Brey

Martin Mennicken, Weitersburg

Petra Anita Umbscheiden, Andernach

Sandra Weidenhammer „Das Futterhaus“, Bendorf

Ulrich Stertz, Kottenheim

Jubilare im August

10 Jahre

Cinar Treppen GmbH, Mülheim-Kärlich

Hans-Friedrich Meurer, Naunheim

iperdi GmbH, Andernach

Jens Bittner, Mayen

Wettbewerb familienfreundlicher Arbeitgeber

Unternehmen gesucht!

Familienfreundliche Personalpolitik steht im Rahmen der Fachkräftegewinnung und Fachkräftesicherung im Fokus zahlreicher Unternehmen. Daher schreibt der Landkreis Mayen-Koblenz gemeinsam mit der IHK, der HWK und Hochschule Koblenz, der Arbeitsagentur und dem Jobcenter Mayen-Koblenz sowie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft am Mittelrhein nach den Wettbewerben 2010, 2012, 2014 und 2016 in diesem Jahr wieder einen Wettbewerb für familienfreundliche Unternehmen aus. Die Bewerbungsunterlagen können auf der Homepage der Kreisverwaltung Mayen-Koblenz (bit.ly/2J4niBj) heruntergeladen werden. Die Bewerbungsfrist endet am 23. September 2019. Die offizielle Preisverleihung findet am 15. November 2019 um 11.00 Uhr auf Burg Namedy durch Landrat Dr. Alexander Saftig statt.

Ansprechpartnerin bei der Kreisverwaltung Mayen-Koblenz: Lea Bales, Tel. 0261/108-275, E-Mail: lea.bales@kvmyk.de

Die Automaklerin

Selbst fährt sie einen Mini mit flotten 170 PS und meint lachend dazu, sie sei eben eine „Auto-Jule“. Da passt es, dass Daniela Hoffmann Autos 2012 zu ihrem Beruf machte, als sie zunächst in Dierdorf und jetzt in Puderbach, in der Hauptstraße 20, ihre Automobilberatung eröffnete.

„Eigentlich“, erzählt sie, „komme ich beruflich aus einer ganz anderen Richtung.“ In den 80ern machte sie zunächst eine Ausbildung, mit vielen Tätigkeiten und Weiterbildungen in Spanien, London, München und Koblenz kann sie auf eine umfassende Fachexpertise zurückgreifen. Hoffmann ergriff die Chance, nachdem ihr eine Stelle in einem großen Autohaus angeboten wurde – natürlich verbunden mit Ausbildung und Weiterqualifikation.

Als sie mit den Arbeitsbedingungen nicht mehr einverstanden war, „habe ich mir überlegt, was machst du jetzt“. Sie musste nicht lange nachdenken, die neue selbstständige Tätigkeit als markenunabhängige Automaklerin ergab sich quasi von alleine, als frühere Kunden – sowohl aus dem privaten wie auch gewerblichen Bereich – anriefen und weiterhin nur mit ihr beim Kauf oder Verkauf eines Wagens zusammenarbeiten wollten.

Aus kleinen Anfängen ist mittlerweile ein respektables Ein-Frau-Unternehmen mit einem Vertragsvolumen von über acht Millionen Euro pro Jahr und kleinem, aber feinen Backoffice geworden, dessen Basis immer noch der Kauf und Verkauf von Autos ist. Zum Portfolio gehören die Zulassung genauso wie die Suche nach der passenden Versicherung, die Auswahl und Montage von Reifen und auch die Hilfe und Abwicklung bei Unfällen. Daniela Hoffmann kümmert sich um die Reparatur, sucht nach Werkstätten genauso wie nach einem Ersatzfahrzeug. Für den Notfall hält sie für ihre Kunden einen kleinen Smart bereit: „Den kann man ohne großes Gedöns einfach mal nutzen“.

„Zu mir kommen Menschen, die entweder keine Zeit oder Lust haben, sich mit Autos zu beschäftigen oder solche, die Wirtschaftlichkeit zu schätzen wissen und schlicht von meinem Know-how profitieren möchten,“ meint sie. Was unterscheidet ihren Service von den zahlreichen Online-Portalen zum Thema? „Bei mir erhält man einen persönlichen Service, der seinen Namen verdient. Wir arbeiten nicht mit irgendwelchen Provisionsmodellen, sondern wir haben eine Servicepauschale, sodass meine Kunden sicher sein können, auf wessen Seite ich stehe.“

Kostenlos ist solch ein Zeit und Nerven sparender Rundum-Service natürlich nicht. „Qualität kostet halt Geld. Aber bis jetzt habe ich immer solche Konditionen ausgehandelt, dass meine Rechnung den Kunden nicht zusätzlich belastet. Daher sind meine Kunden fast alle Wiederholungstäter.“

Dr. Lieselotte Sauer-Kaulbach

Automobilberaterin Daniela Hoffmann hält für ihre Kunden immer einen kleinen Smart bereit: „Den kann man ohne großes Gedöns einfach mal nutzen.“

FOTO: DR. LIESELOTTE SAUER-KAULBACH

Kontakt:
Martin Neudecker
0261 106-200
neudecker@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/neuwied

Jubilare im Juli

25 Jahre

Erika Molle „KREATIV GRAFIK“, Hanroth

Jörg Thümecke, Bad Hönningen

Ulrich Josef Decker, Vettelschoß

10 Jahre

Elke Sabine Wadewitz Geschenk- und Handarbeitsstube, Anhausen

Ernst Siegfried Wahl „Wahl's Mönchhof“, Bad Hönningen

HIB Grundbesitz Verwaltungs GmbH, Rheinbrohl

Nicole Pelikan, Großmaischeid

Jubilare im August

25 Jahre

Jürgen Menzenbach, Neustadt (Wied)

PEA - Pharma- und Elektrotechnik-Anlagenbau GmbH, Neuwied

TANDEM VERLAG GmbH, Rheinbreitbach

10 Jahre

Carsten Haakert „HC Gravurtechnik“, Waldbreitbach

Christina Schneider, Dominika Zambrowski GbR, Rengsdorf

Deniz Gürbulut „Altmetall und Schrotthandel“, Neuwied

Huber car park systems international GmbH, Rheinbrohl

mohr+more design e.K., Rengsdorf

Siegfried Ramoser, Kai Linse GbR, Rengsdorf

Aus dem Staub

Er fällt in Steinbrüchen an oder auf Recyclinghöfen. Er fällt beim Abriss von Gebäuden an, beim Beladen von Lkws mit Schüttgut oder beim Tunnelbau. Er fällt sogar an, wenn erdige Kartoffeln über ein Fließband laufen: Staub. Diesen Staub durch Wassernebel zu binden – das ist das Geschäftsmodell der Nebolex Umwelttechnik GmbH aus Kirchberg im Hunsrück.

„Man sollte es nicht glauben, wo überall Staub entstehen kann", sagt Geschäftsführer Uwe Hosse. „Er belastet nicht nur Arbeitskräfte, sondern auch die Umwelt. Wassernebel ist die ideale Lösung: Unsere Zerstäubungssysteme zerreißen Wassertropfen in kleinste Partikel und können zielgerichtete Nebelschleier erzeugen, um den Staub zu binden." Dazu lassen sich entweder mobile Maschinen einsetzen, die wie Schneekanonen aussehen und die Nebolex vermietet und verkauft. Oder aber stationäre Staubbindeanlagen: Ist in einer Industriehalle beispielsweise ein Schottersieb im Einsatz, können direkt am Sieb verschiedene Komponenten zur Staubbindung angebracht werden. „Unsere Anlagen sieht man in diesen Fällen nicht, nur den Wassernebel", erklärt Hosse.

Seine Aufträge erhält das Unternehmen, das zurzeit 18 Mitarbeiter beschäftigt, aus aller Welt. „Es kann schon mal vorkommen, dass ein Slowene bei uns anfragt, der den Tipp aus Russland bekommen hat", erzählt Hosse. Kernmarkt ist allerdings der deutschsprachige Raum. 25 Prozent wachse der Umsatz des Betriebes jährlich, und das solle auch so bleiben, sagt der Geschäftsführer. Dieser Erfolg ist keine Selbstverständlichkeit: Auf seinem unternehmerischen Weg hat Hosse schon einige Herausforderungen zu meistern. Als er sich vor 25 Jahren selbstständig machte, stellte er zunächst mit einem kleinen Team Kühlanhänger für Getränke und Lebensmittel her. Zu den wichtigsten Kunden gehörten Metzgereien. Dann kam die BSE-Krise – „und unser Umsatz brach von einem Tag auf den anderen ein", erinnert sich der gelernte Maschinenbautechniker. Das Blatt wendete sich, als Hosse auf das insolvente Idar-Obersteiner Unternehmen Nebolex aufmerksam wurde. „Wir haben Nebolex aufgekauft und verschiedene Standardisierungen eingeführt. Erst lief das nebenher. Seit zehn Jahren fokussieren wir uns vollständig auf Staubbindung", sagt Hosse. Warum? „In Lösungen zur Staubbindung liegt ein ungeheures Potenzial, weil die Sensibilität gegenüber Staub überall wächst und die Auflagen strenger werden." Deshalb möchte er auch sein Unternehmen weiter vergrößern. Eine Perspektive dabei bieten Ausbildung und duales Studium: Nebolex bildet zurzeit eine Industriekauffrau aus und beschäftigt zwei dual Studierende im Bereich Projektengineering. Außerdem möchte Hosse künftig weitere Metall- und Elektroarbeiter einstellen.

Der Unternehmer ist zuversichtlich, die richtigen Mitarbeiter zu finden: „Wir haben das Glück, eine tolle Truppe zu sein. Außerdem legen wir großen Wert darauf, dass es unseren Mitarbeitern gut geht. Wir richten gerade zum Beispiel einen Fitnessraum im Betrieb ein. Ganz wichtig ist uns auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, etwa mit Blick auf Arbeitszeiten oder Montagereisen." Hosse hat selbst fünf Kinder, das Thema Work-Life-Balance liegt ihm auch deshalb am Herzen. „Mein Motto lautet: Wenn man nicht gut auf seine Leute achtet", sagt er, „hat man bald keine Mitarbeiter mehr, die man zu einem Einsatz schicken kann."

Feuer frei für die Nebelkanone: Nebolex sagt Staub den Kampf an.

Jubilare im Juli

25 Jahre

Brita Aloisia Otte, Maria Diel GbR, Kirchberg (Hunsrück)

Heinz Vogel, Oberwesel

Höhen-Wind Gesellschaft zum Betrieb von Windenergieanlagen mbH, Beltheim

Michael Sorko „Cafe am Mark", Boppard

Wolfgang Heinrich Bauer, Gemünden

10 Jahre

EnEC Energie Effizienz Consulting GmbH, Niederburg

Ilona Karbach, Wiebelsheim

Jubilare im August

25 Jahre

Elvo Coding GmbH & Co. KG, Argenthal

10 Jahre

Centrum Garten und Land GmbH & Co. KG, Simmern

Dietmar Augustin, Keidelheim

Gernot Thomas Hammen, Mengerschied

Michael Bernhard Gras, Boppard

Kontakt:
Knut Schneider
06761 9330-11
Knut.Schneider@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/rhein-hunsrueck

Infrastrukturoffensive des Landes erreicht Rhein-Lahn Kreis

Die Verkehrsinfrastruktur in unserer Region hat in den letzten Jahrzehnten stark gelitten. Erfreulicherweise wird seit ein paar Jahren kräftig investiert. Letztendlich sind die Rahmenbedingen jedoch so, dass Sanierung stets vor Neubau steht. „Dies ist zwar grundsätzlich zu begrüßen, hat jedoch auch zur Folge, dass IHK-Mitgliedsunternehmen in Folge des hohen Baustellenaufkommens nicht oder nur mit großen Beeinträchtigungen erreicht werden können“, erklärt Dr. Holger Bentz, Verkehrsexperte und stellvertretender Leiter Interessenvertretung der IHK Koblenz.

FOTO: FOTOLIA / BLAS

Der Landesbetrieb Mobilität (LBM) nimmt die IHK-Kritik ernst, verweist jedoch auch auf den hohen Nachholbedarf, um die Güte der rheinland-pfälzischen Straßen deutlich zu verbessern. Lutz Nink, Dienststellenleiter des LBM Diez sagt: „Die Politik stellt uns derzeit Rekordsummen für Investitionen in der Verkehrsinfrastruktur zur Verfügung. Unsere Aufgabe ist es, das Geld sinnvoll und umfassend auf die Straße zu bringen. Uns ist dabei durchaus bewusst, dass wir hinsichtlich der verkehrlichen Einschränkungen, die Baustellen nun mal mit sich bringen, an die Grenze des Zumutbaren gehen.“

Ansprechpartner: Dr. Holger Bentz, 0261 106-251, bentz@koblenz.ihk.de

Die relevanten Baustellen der nächsten Monate im Bereich der Bundestrassen:

- **B 42** Roßsteinkurve Richtung Kaub ab Frühjahr 2019: Erneuerung Kopfbalken, Lichtsignalanlage-Verkehrsführung
- **B 42** Koppelsteinbrücke Lahnstein ab Winter 2018: Brückensanierung (Vollsperrung)
- **B 54** Ortsdurchfahrt Niederneisen und Flacht ab Frühjahr 2019: Sanierung der Ortsdurchfahrt, Lichtsignalanlage-Verkehrsführung (zeitweise Vollsperrung)
- **B 260** Ortsdurchfahrt Nassau – Scheuern ab 2. Jahreshälfte 2018: Engpassbeseitigung und Sanierung der Ortsdurchfahrt, Lichtsignalanlage-Verkehrsführung (zeitweise Vollsperrung)
- **B 274** Ortsdurchfahrt Holzhausen (Termin steht noch nicht): Sanierung Ortsdurchfahrt und freie Strecke
- **B 417** Neubau Tunnel Diez 2017 bis 2021
- **B 417** Holzappel – Laurenburg: Sanierung ab Sommer 2018 bis Frühjahr 2019

Zschimmer & Schwarz für nachhaltiges und weitsichtiges Unternehmertum ausgezeichnet

Die Zschimmer & Schwarz-Gruppe ist mit dem „Axia Best Managed Companies Award 2019“ ausgezeichnet worden. Der renommierte Award wird seit 2007 von Deloitte, WirtschaftsWoche und BDI verliehen und zeichnet Mittelstandsunternehmen in Deutschland aus, die mit ihrer Arbeit vorbildlich für Nachhaltigkeit und Weitsichtigkeit stehen. Bewertet wurden Bewerber aus den unterschiedlichsten Branchen durch eine unabhängige Jury. Die Kategorien waren hierbei Strategie, Produktivität & Innovation, Kultur & Commitment sowie Governance & Finanzen. Zschimmer & Schwarz konnte in der Kategorie „Governance & Finanzen“ mit seiner nachhaltigen und werteorientierten Unternehmensphilosophie überzeugen. „Bei Zschimmer & Schwarz sind wir uns unserer unternehmerischen Verantwortung bewusst und richten all unser Handeln auf einen nachhaltigen und werteorientierten Erhalt unseres Familienunternehmens aus“, kommentiert Christian Schwarz, Gesellschafter des Unternehmens.

Jubilare im Juli

150 Jahre

Jerusalem's Apotheke Inh. Doris Schlosser, Lahnstein

25 Jahre

Frank Giese, Oliver Giese GbR, Diez

Hesotech GmbH automatisieren-visualisieren, Diez

10 Jahre

Alexandra Susenburger, Bad Ems

Carsten Alexander Larisch „Buchhaltungsbüro“, Klingelbach

Jubilare im August

10 Jahre

Barutcu UG (haftungsbeschränkt), Nassau

Bernd Laubach, Dörscheid

GaNaTech GmbH, Nastätten

Salim Zafer Büyüksezer „Energieberater“, Bad Ems

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

Kundengespräch im virtuellen Raum

Stellen Sie sich mal vor, Sie könnten Anlagen oder ganze Fabriken begehen, die es noch gar nicht gibt. Was unmöglich erscheint, ist heute durchaus machbar: Virtual Reality (VR) lautet das Stichwort. Im Computerprogramm „RivexVR“ des Start-ups VR-Soft mit Stammsitz in Höhr-Grenzhausen treffen sich Konstrukteur und Kunde im virtuellen Raum, begehen gemeinsam die beauftragte Anlage und besprechen sie bis ins Detail. „Wir haben gesehen, dass es eine Marktlücke bei den Maschinen- und Anlagenbauern gibt. VR wird ja in vielen anderen Bereichen schon eingesetzt, etwa in der Architektur. Dort sind die Daten aber tatsächlich um einiges einfacher zu verarbeiten, als jene von Anlagen und Maschinen. Wir wollen diese Daten begreifbar machen“, berichtet Pawel Woltschkow, Geschäftsführer und Gründer des Start-ups, das sein Büro aktuell im Technologiezentrum (TZK) Koblenz hat.

Gerade mal ein Jahr ist es her, dass Woltschkow angefangen hat, an RivexVR zu arbeiten. Viele Arbeitsstunden stecken in dem komplexen Programm, das der Wirtschaftsingenieur – mit Ausnahme ein paar kleinerer Teilstücke, die an externe Programmierer gingen – vollständig selbst programmiert hat. „Knackpunkt waren die riesigen Datenmengen, aus denen eine konstruierte Anlage besteht“, erklärt Woltschkow. Deshalb hat er die Daten einer strengen Diät unterzogen. Entbehrungen, die sich gelohnt haben, denn hier liegt das Alleinstellungsmerkmal des Start-ups: „Es gibt auch andere Anbieter, die Virtual Reality für die Anlagenkonstruktion verwenden. Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir einfach sehr große Datenmengen mit hoher Qualität verarbeiten können.“

Der erste Kunde für RivexVR, die Masa GmbH in Andernach, war von dem Programm so begeistert, dass sie zusammen mit der VR-Soft nach München auf die bauma, Fachmesse für Bergbau- und Baumaschinen, gereist ist. Hier durften Pawel Woltschkow und sein Geschäftspartner, Luciano Privitera ihr Programm präsentieren und sorgten für Aufmerksamkeit: „Wir haben mehr als 200 Visitenkarten eingesammelt“, berichtet Woltschkow stolz.

Im TZK sitzen RivexVR übrigens nicht von ungefähr: Ursprünglich durch die Förderung der Hochschule (HS) Koblenz dorthin gekommen, haben sie im April den Startup SLAM des „IT.Stadt Koblenz“ gewonnen – Hauptpreis war, neben einer Prämie von 2.000 Euro und Beratungsleistungen im Wert von 10.000 Euro, auch ein mietfreies Büro für drei Monate im TZK. Aber dabei wird es nicht bleiben, denn im Juni räumte VR-Soft wieder ab: Beim landesweiten Ideenwettbewerb der Hochschule Koblenz gewannen Woltschkow und Kollegen den Start-up-Sonderpreis des TZK, dotiert mit weiteren freien Monaten im Start-up-Zentrum an der Uni Koblenz. „Bis jetzt“, freut sich Woltschkow, „haben wir hier noch keinen Cent Miete gezahlt.“

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

In nur einem Jahr hat Woltschkow „RivexVR“ geschrieben – ein Programm, das es Kunden und Konstrukteuren ermöglicht, die beauftragte Anlage gemeinsam virtuell zu begehen.

FOTO: LEON MOHR

Jubilare im Juli

100 Jahre

Hotel Heinz GmbH, Höhr-Grenzhausen

50 Jahre

Alhäuser + König Ingenieur- büro GmbH, Hachenburg

Karl Radermacher GmbH, Hachenburg

25 Jahre

Joachim Riedel, Ransbach-Baumbach

Michael Rüttger „Mediendesign“, Herschbach

Stefan Kempa e.K., Hof

THINK Unternehmensentwicklungs GmbH, Wirges

10 Jahre

Helga Costea „PraxisShop“, Willmenrod

Holger Meik Buchal „Graviertechnik“, Kölbingen

Jubilare im August

100 Jahre

Peter Josef Gerhards e.K., Ransbach-Baumbach

25 Jahre

Birgit Guddat, Höhr-Grenzhausen

Christa Demuth „Fußpflege“, Roßbach

Christel Brenner „Künstlerpuppen“, Hachenburg

DobaTech GmbH, Ransbach-Baumbach

DUALIS Vertriebsgesellschaft für Immobilien und Kapitalanlagen mbH, Wirges

Jürgen Adolf Klein-Krohmann „Interim Management“, Niederelbert

Silvia Maria Heibel-Kuch „Töpferei“, Montabaur

10 Jahre

Albert Earl Frederick Lipskey „MAXiMAL AEFL-Dienste“, Niederelbert

Gabriele Hess, Heilberscheid

HOQ GmbH, Ötzingen

Nachgefragt bei ...

Frank Kunert

Es sind Miniaturen, die ihren hintergründigen Humor oft erst auf den zweiten Blick offenbaren – und dabei nachdenklich stimmen: Die Terrasse eines noblen Neubaus macht den Balkon des Mehrfamilienhauses daneben unbenutzbar, eine Treppe in einem schneebedeckten Bett führt in die Tiefe zum „Winterschlaf“, im Postschlitz eines Grabsteins steckt eine Tageszeitung (Titel: „Das Leben geht weiter“). Frank Kunert, Jahrgang 1963, erschafft kleine Welten mit vielschichtigen Botschaften. Wir haben mit dem Wahl-Bopparder über seine Gedanken hinter den Werken gesprochen.

FOTO: FRANK KUNERT

Herr Kunert, Sie haben ursprünglich eine Ausbildung zum Werbefotografen gemacht. Wie sind Sie zum „Miniaturkünstler“ geworden?
In der Werbefotografie habe ich mich nie ganz wohlgefühlt. Schon während meiner Ausbildung habe ich das Verlangen verspürt, etwas aus eigener Kraft zu schaffen. Später war ich als Selbstständiger natürlich vergleichsweise frei, habe die Aufträge aber trotzdem oft als Korsett empfunden. Das Handwerkliche – das Erschaffen von Illusionen im Studio – hat mich allerdings immer fasziniert. Anfang der 90er-Jahre habe ich bei der Erstellung eines Gastroführers für Frankfurt zum ersten Mal mit dem Mittel der Verkleinerung gearbeitet. Diese Darstellungsform wollte ich dann gern mit meinem Interesse an gesellschaftlichen, an psychologischen Themen verknüpfen.

Was weckt dabei besonders Ihr Interesse?
Ich finde es spannend, wie Menschen miteinander umgehen, wie sie kommunizieren, wie Tabus entstehen – das thematisiere ich, ohne zu deutlich zu werden. Häufig lassen sich diese Themen im Privaten darstellen, haben zugleich aber auch einen gesellschaftlichen Kontext. Ein Beispiel: Mein Werk „Privatsphäre“ zeigt einen Stammtisch, an dem jeder Platz mit Holzwänden zum Nachbarn hin abgegrenzt ist. Dahinter steht, neben anderen Deutungsebenen, die Beobachtung einer zunehmenden Isolierung der Menschen – jeder scheint mit sich selbst beschäftigt und immer weniger bereit, die Gefühlswelten anderer zu teilen.

Der Mensch steht bei Ihren Miniaturen im Mittelpunkt – und trotzdem zeigen Sie niemals Menschen. Warum?
Mit konkret dargestellten Menschen könnte sich der Betrachter vielleicht gar nicht so leicht identifizieren. Stattdessen mache ich lieber die Spuren von Menschen sichtbar, etwa an Einrichtungsgegenständen, sodass der Eindruck entsteht, ein Mensch könnte jeden Moment ins Bild zurückkehren. So entsteht eine Art „gespannte Ruhe“, die Raum für Imagination lässt.

Wünschen Sie sich, dass Ihre Miniaturen das Denken der Betrachter verändern?
Ach, ich glaube, man erreicht ohnehin nur diejenigen, die bereit sind, sich mit bestimmten Themen zu beschäftigen. Was ich aber interessant finde: In meine Ausstellungen gehen auch Menschen, die sonst mit Kunst nichts am Hut haben. Zu sehen, wie solche Menschen das Tragikomische an meinen Miniaturen entdecken, freut mich sehr. Ich wünsche mir, dass meine Arbeiten dem Austausch dienen.

Ihre Werke gehen immer wieder auf Tour und sind zurzeit etwa im thüringischen Greiz oder in der Nähe von Paris zu sehen. Wie fühlt es sich an, in seiner eigenen Ausstellung zu stehen?
Manchmal denke ich mir: Oh Gott, ich kann die Arbeiten selbst schon nicht mehr sehen (lacht). Oft bekommen meine Arbeiten in den unterschiedlichen Räumen von Museen und Galerien plötzlich eine ganz neue Kraft, eine neue Präsenz. Spannend ist auch, wie die dreidimensionalen Werke sich verändern, wenn man sie in zweidimensionalen Fotografien festhält: Paradoxerweise wird die Illusion durch das Weglassen einer Ebene noch vergrößert, auf dem Foto kann etwa ein modelliertes Haus sehr echt aussehen. Ab und zu lasse ich mich beinahe selbst täuschen, wenn ich durch die Kamera schaue.

Das Gespräch führte Kristina Danneberg.

AUS UNSEREM AKTUELLEN VERANSTALTUNGSKALENDER:

HRCamp

Personaler treiben in der heutigen Zeit eine Vielzahl von Themen um, von Datenschutz bis Employer Branding, von der Gestaltung einer digitalen HR-Strategie bis zum Fachkräftemangel. Wie gehen andere Unternehmer mit aktuellen Themen um? Welche (Teil-)Lösungen gibt es? Um dies zu diskutieren und in die Personalarbeit im eigenen Unternehmen einzubringen, bietet das HRcamp Koblenz den optimalen Rahmen. Praxisorientierung und konkrete Impulse für die tägliche Arbeit sind das Ziel. Das HRcamp Koblenz steht für Austausch auf Augenhöhe mit Praktikern, Dienstleistern und Wissenschaftlern und für ein verbindendes Networking zwischen den Themensessions. Der Tag selbst wird von den Teilnehmern selbst gestaltet, Ideen werden vorgestellt, offene Fragen diskutiert und beantwortet. Das HRCamp findet statt am **Dienstag, 15.10.2019 von 9 bis 17 Uhr in der Rhein-Mosel Halle in Koblenz.**
Weitere Infos und Anmeldung: www.ihk-koblenz.de, unter Eingabe der Nummer **141125197**

Unternehmerinnen-Tag

Immer mehr Frauen übernehmen (Führungs-) Verantwortung. Ist es da nicht wichtig, sich auch gegenseitig auszutauschen? Bei unserem Unternehmerinnen-Nachmittag gibt es diese Möglichkeit. Die Veranstaltung wird von zwei spannenden Vorträgen begleitet. „Was sind die Chancen und Herausforderungen in neuen Arbeitswelten?“ und „Wie funktioniert die Zusammenarbeit der verschiedenen Generationen?“ Diese Fragen und weitere werden beantwortet. Auch das Netzwerken kommt nicht zu kurz. Der Unternehmerinnen-Nachmittag findet statt am **Freitag, 23.08.2019 von 15 bis 18 Uhr in der IHK Koblenz.**
Weitere Infos und Anmeldung: www.ihk-koblenz.de, unter Eingabe der Nummer **4461070**

Branchenforum Handel

Gut allein reicht nicht. Was können Händler tun, um Mitarbeiter zu begeistern und so für eine hervorragende Leistung am Point of Sale zu sorgen? Beim diesjährigen Branchenforum Handel geht es um die Frage, welche Bedeutung die Qualität Ihrer Mitarbeiter für Ihren Unternehmenserfolg hat. Gastredner ist Marcus Smola, Geschäftsführer der Best Western Hotelgruppe und "Undercover Boss" im gleichnamigen Sendeformat. Das Branchenforum findet statt am **Montag, 23. September 2019, von 17 bis 20 Uhr im Kuppelsaal der Festung Ehrenbreitstein.**
Weitere Infos und Anmeldung: www.ihk-koblenz.de, unter Eingabe der Nummer **4324412**

Petersberg statt Petersplatz: Petersberger Industriedialog

Seit 2005 richten die Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen gemeinsam mit der Stiftung Industrieforschung die Veranstaltungsreihe „Petersberger Industriedialog“ aus. In diesem Jahr findet der 14. Austausch an alter Stätte, im Steigenberger Grandhotel Petersberg in Königswinter statt. Herzlich dazu eingeladen sind selbstständige UnternehmerInnen und GeschäftsführerInnen sowie Führungskräfte der Bereiche Unternehmensentwicklung, Planung und Controlling aus mittelständischen Industrieunternehmen. Das Leitthema 2019 lautet „Der industrielle Mittelstand im globalen Wettbewerb – Made in Germany vs. Made by Germany“. Eines der Grundelemente des Industriedialogs ist der Unternehmerbericht für Unternehmer. Dieses Mal geben international tätige Betriebe Einblicke zu Themen wie Aufbau, Produktion und Vertrieb im Ausland, warum es sich lohnen kann, in Deutschland zu produzieren, oder auch zu internationaler Forschung und Entwicklung. Erstmalig besteht in diesem Jahr Gelegenheit, mit den Wirtschaftsministern aus Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen die Eckpunkte ihrer Industriepolitik im Rahmen eines moderierten Polit-Talks zu erörtern. Die Moderation wird Prof. Dr. Christina Günther übernehmen, die den IHK-Lehrstuhl für Kleine und Mittlere Unternehmen an der WHU Vallendar | Düsseldorf innehat.

Der 14. Petersberger Industriedialog findet statt am **Dienstag, 10. September 2019 ab 10:30 Uhr bis ca. 17 Uhr im Steigenberger Grandhotel Petersberg, 53639 Königswinter, Königswinter/Bonn.**

Weitere Infos und Anmeldung: www.ihk-koblenz.de, unter Eingabe der Nummer **4437014**

Digitalisierung in der Industrie: Produktion, Produkte und Daten intelligent vernetzen & managen

Die digitale Transformation ist in vollem Gange. Es gibt kaum noch ein produzierendes Unternehmen, das sich nicht intensiv damit beschäftigt, wie die eigenen etablierten Prozesse, Produkte und Services digitalisiert oder durch neue Geschäftsmodelle ergänzt werden können. Ein zentrales Thema ist in diesem Zusammenhang das 'Internet of Things' (IoT): Hier stehen im Mittelpunkt Fragen nach der optimalen Vernetzung von Produktion und Produkten, der Gewinnung von Daten und deren Auswertung (Big Data, KI) – und wie sich daraus im Idealfall neue Geschäftsfelder erschließen lassen. Wir führen in Kooperation mit dem IIFD der Hochschule Koblenz und dem VDE Köln e.V. eine Veranstaltung durch, die zu diesem Themenfeld einen aktuellen Überblick bietet: Wir laden herzlich ein zu „Digitalisierung in der Industrie“, am **Donnerstag, 19. September 2019, 13 bis ca. 18 Uhr in der Hochschule Koblenz, Raum B 008 (Konrad-Zuse-Straße 1, 56075 Koblenz).**

In praxisorientierten Vorträgen zeigen Experten Lösungsansätze auf, stellen Technologien, Methoden und Werkzeuge vor, die die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und -modellen im produzierenden Gewerbe unterstützen und vorantreiben. Als Teilnehmer der Veranstaltung erhalten Sie wertvolle Informationen für das eigene Unternehmen und Gelegenheit, mit Experten ins Gespräch zu kommen.

Weitere Infos und Anmeldung auf www.ihk-koblenz.de, unter Eingabe der Nummer **4445962**

Alle Veranstaltungen finden Sie unter www.ihk-koblenz.de/veranstaltungen

Beratung | Veranstaltungen | Netzwerke

www.hub-koblenz.de

IHKhub

#GemeinsamDigital

IHK Koblenz
Starke Wirtschaft
Starke Region.