

IHK-JOURNAL

DAS REGIONALE WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Nº 11/12

Digitalisierung im Gast-
gewerbe: Da geht noch was!

Bye Bye, Plastiktüte:
Segen oder Symbolpolitik?

Milliardenschweres Netz:
Die neue Seidenstraße



**BIO-ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT:
EINE ECHTE RÜCKBESINNUNG**

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: ~ 67.000 | (Q2/2019)

Adress- und Versand-Service

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

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

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

Titelfoto: iStockphoto



8

BIO-ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT



16

DIGITALES GASTGEWERBE



33

NACHGEFRAGT BEI ...

IHK INFORMIERT

Karina Szweide zur stellvertretenden
Hauptgeschäftsführerin ernannt **04**
Initiative R56+ lobt regionalen
Award aus **05**

WIRTSCHAFT IN ZAHLEN

Treibhausgasemissionen:
Fakten im Überblick **06**

TITELTHEMA

Die Menschen in Deutschland greifen
verstärkt zu Bio-Lebensmitteln. Auch
im IHK-Bezirk Koblenz trifft die erhöhte
Nachfrage auf ein breites Angebotsspek-
trum, nicht nur im Handel, sondern auch
auf Erzeugerseite. Wir haben uns in der
Region umgesehen und einige spannen-
de Bio-Betriebe gefunden. **08**

WIRTSCHAFTSTRENDS

Milliardenschwere Seidenstraße: vielfältige
Möglichkeiten für rheinland-pfälzische
Unternehmen **14**

„Mehr Mut zu digitalen Lösungen!“ –
Sonja Christ-Brendemühl im Gespräch
über digitalisierte Gastronomie **16**

POLITIK AKTUELL

Hingehört: Bye Bye, Plastiktüte –
Segen oder Symbolpolitik? **18**
Zur Sache: Mitarbeiterentsendung
ins Ausland unbürokratisch gestalten **19**

RECHT UND STEUERN

Alle Jahre wieder:
Weihnachten und die Steuer **20**

WIRTSCHAFT IN
DER REGION **21 bis 32**

NACHGEFRAGT BEI ...
Mareile Wölwer **33**

RUBRIKEN

Impressum **2**
Veranstaltungsvorschau **34**



www.facebook.com/ihkkoblenz



www.twitter.com/ihkkoblenz



www.instagram.com/ihkkoblenz

WIRTSCHAFT UND STANDORT UNTER DRUCK



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

„VERUNSICHERUNG“, „STOCKENDE KONJUNKTUR“, „ABKÜHLUNG“ – DIESE SCHLAGWORTE BESCHREIBEN DIE WIRTSCHAFTSLAGE NUN SCHON SEIT MEHR ALS EINEM JAHR. Uns Unternehmerinnen und Unternehmer belastet diese Situation. Dennoch: Wir sind es gewohnt, individuelle Lösungen zu finden und uns trotz schwieriger Rahmenbedingungen auf den Märkten zu behaupten. Dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands bröckelt, ist anderen Faktoren zuzuschreiben. Etwa der Tatsache, dass die Verkehrsinfrastruktur auf Verschleiß gefahren wird. Die Daten- und Stromnetze funktionieren zwar, sind aber nicht up to date. Und im Kreis der OECD-Mitglieder haben wir ab dem kommenden Jahr die rote Laterne als Standort mit der höchsten Unternehmensbesteuerung. Das Ergebnis dieser Entwicklungen: Deutschland rutscht im Wettbewerbsranking des Weltwirtschaftsforums von Rang 3 auf Rang 7 ab.

Es ist mehr denn je an der Zeit, mit guter Wirtschaftspolitik die Rahmenbedingungen für unseren standortverwurzelten Mittelstand zu verbessern. Die rheinland-pfälzische Politik muss einen verlässlichen Rahmen für die Unternehmen in unserer Region schaffen und diesen Rahmen auch auf Bundesebene immer wieder mit Nachdruck einfordern; übereilte Symbolpolitik hilft niemandem. Aktuelles Beispiel: die Klimapolitik, die vielfach in kleinteiligen Regulierungen und Verboten, aber nicht in Anreizen und technologischem Fortschritt gedacht wird.

Ich wünsche mir von der Politik Mut und Entschlossenheit, auch für „große Themen“ Lösungen zu finden und – ganz wichtig: loszulegen! Eine umfassende Steuerreform könnte zum Beispiel in Rheinland-Pfalz beginnen, mit einer bürokratiearmen Grundsteuer – wenn das Land den durch die Länderöffnungsklausel eingeräumten Gestaltungsspielraum nutzt – oder mit der Senkung der Grunderwerbsteuer. Ein anderes Beispiel: Ich wünsche mir ein beherztes Beenden der Diskussion über die Vermögenssteuer, eine Gefahr ganz besonders für den Mittelstand. Stattdessen könnte man beispielsweise der Infrastruktur oder dem Fachkräftebedarf der Wirtschaft noch mehr Aufmerksamkeit schenken. Nur ein „Weiter so“ darf es nicht geben. So, wie Unternehmen nie einfach „weiter so“ machen können, muss auch die Politik ihr Handeln weitsichtig an den aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen ausrichten.

Ihre

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

Susanne Szczesny-Obing

Duales Studium: Beratung für Unternehmen

Eine handfeste Berufsausbildung, kombiniert mit einem akademischen Abschluss: Das duale Studium bietet jungen Menschen hervorragende Karrierechancen und wird deshalb immer beliebter. Unternehmen, die ein duales Studium anbieten, können sich deshalb als attraktive Arbeitgeber präsentieren. Außerdem profitieren sie davon, dass ihre dual Studierenden den Betrieb intensiv kennenlernen – und nach ihrem Abschluss direkt einsatzbereit sind. Unternehmen, die gerne ein duales Studium anbieten möchten, können sich individuell und kostenfrei informieren: IHK-Expertin Anja Kriete berät Mitgliedsbetriebe telefonisch, bei einem Gespräch in der IHK Koblenz oder vor Ort im Unternehmen.

Weitere Infos: www.ihk-koblenz.de/dualesstudium

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



IHK Koblenz erweitert Hauptgeschäftsführung

Karina Szwede, Geschäftsführerin des Bereichs Unternehmensservice bei der IHK Koblenz, ergänzt seit Kurzem als stellvertretende Hauptgeschäftsführerin die Spitze der IHK. Das hat die IHK-Vollversammlung, das oberste Gremium der Kammer, einstimmig beschlossen. „Wir möchten die IHK Koblenz noch klarer auf die Bedürfnisse unserer Kunden – die Unternehmerschaft – ausrichten. Die Koordination dieses strategischen Prozesses erfordert ein großes persönliches und auch

zeitliches Engagement, für das wir die IHK-Hauptgeschäftsführung gerne weiter stärken möchten“, erläuterte Susanne Szczyzny-Öbing, Präsidentin der IHK Koblenz, die Entscheidung. Szwede ist seit 2010 bei der IHK Koblenz beschäftigt. Nachdem sie in leitenden Funktionen in den Bereichen Außenwirtschaft, Standortpolitik und Qualitätssicherung tätig war, steht sie heute dem Geschäftsbereich Unternehmensservice und der übergeordneten Stabsstelle Personal vor.



Tourismustag Rheinland-Pfalz



FOTO: DOMINIK NETZ / RPT

Vor einem Jahr wurde die Tourismusstrategie Rheinland-Pfalz 2025 veröffentlicht. Sie soll, gemeinsam getragen von Kammern, Tourismusverbänden und Ministerien, den Tourismus im Land zukunftsfest machen. Zwei Kernelemente sind die gezielte Unterstützung des Gastgewerbes sowie die erstmalige Entwicklung einer Marke Rheinland-Pfalz. Wie steht es um die Umsetzung der Strategie? Darüber informiert der Tourismustag Rheinland-Pfalz am 12. November 2019 in Ingelheim. Ein wichtiger Programmpunkt ist zudem die Verleihung des Tourismuspreises, für den insgesamt 70 gültige Bewerbungsbeiträge eingegangen waren.

Weitere Infos:

rlp.tourismusnetzwerk.info

Kontakt: Christian Dübner,
0261 106-306,
duebner@koblenz.ihk.de

SAVE THE
DATE!

#REGION56+

Initiative R56+ lobt regionalen Award aus

Ein neuer Preis für frische Ideen: Die Regionalmarketinggesellschaft R56+ hat einen Award ins Leben gerufen, mit dem sie digitale Projekte auszeichnen will, „die das Leben und Arbeiten in der Region nachhaltig verbessern“. Damit soll die Region fit für den Wettbewerb mit anderen Regionen gemacht werden. Für die Umsetzung der preisgekrönten Projekte steht ein Budget von 75.000 Euro zur Verfügung; Mentoren begleiten die Sieger bei der Arbeit an ihren Ideen. Teilnahmeberechtigt sind Unternehmen, Vereine, Organisationen und Privatpersonen aus dem PLZ-Gebiet 56. Die Einreichungsfrist endet am 31. Januar 2020.

Weitere Infos: www.region56plus.de/award

Kontakt: Ralf Lawaczek, 0261 106-219, lawaczek@koblenz.ihk.de

Sitzung der IHK- Vollversammlung

IHK-zugehörige Unternehmen können nach vorheriger Anmeldung an den internen Sitzungen der IHK-Vollversammlung teilnehmen. Die nächste Sitzung der IHK-Vollversammlung findet am Dienstag, 10. Dezember 2019, von 15 bis 18 Uhr in der IHK Koblenz statt.

Interessenten wenden sich bitte bis Dienstag, 3. Dezember schriftlich an die IHK Koblenz, **Yvonne Steininger**, Schloßstraße 2, 56068 Koblenz, oder per E-Mail an steininger@koblenz.ihk.de.

Treibhausgasemissionen: Fakten im Überblick

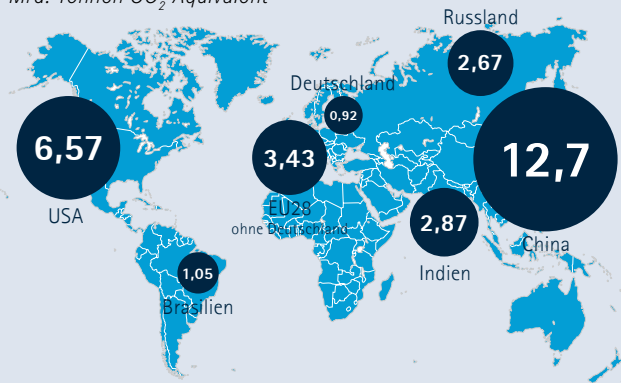
Obwohl der Preis für den Ausstoß von einer Tonne CO₂ eine der wichtigsten Zahlen der Weltwirtschaft ist, wird er momentan nicht von Ökonomen festgelegt, sondern hängt von der politischen Haltung zum Klimawandel ab. Eine wesentliche Rolle spielt dabei auch die Frage, mit welchem CO₂-Preis Wirtschaft und Bevölkerung belastet werden können. Diese Frage beantwortet die Bundesregierung in ihrem Klimaschutzprogramm 2030 vom 9.10.2019 mit 10 Euro pro Tonne CO₂-Ausstoß im Jahr 2021, anwachsend auf 35 Euro im Jahr 2025. Der CO₂-Handel der Europäischen Union erzielt derzeit Preise zwischen 20 und 30 Euro. Gut 170 Euro fordert der Weltklimarat in seinem 5. Sachstandsbericht. Dabei soll die CO₂-Bepreisung Mittel zum Zweck sein. Eine gelungene Reduzierung über die Menge und nicht den Preis stellt das EU-Emissionshandelssystem dar, das für genau

definierte Sektoren gilt. Anstatt einzelnen Unternehmen detailliert vorzuschreiben, welche Technologien genutzt werden, wird durch eine jährlich sinkende Obergrenze sichergestellt, dass die CO₂-Reduktion erreicht wird. Wie die Unternehmen das Ziel erreichen, bleibt ihnen selbst überlassen.

Folglich wird dort gespart, wo die Vermeidung wenig kostet und viel bewirkt. Dabei kann der CO₂-Preis als Barometer wahrgenommen werden: Während ein niedriger Preis zeigt, dass Unternehmen kaum Probleme haben, die geforderte Ausstoßmenge zu unterschreiten, signalisiert ein hoher Preis, dass weitere Einsparungen nur unter großem Kostenaufwand möglich sind. Zugleich werden innovative Unternehmen belohnt, die überschüssige Zertifikate an die Konkurrenz verkaufen können und damit zusätzliche Einnahmen erhalten.

Wer stößt wie viel Treibhausgas aus?

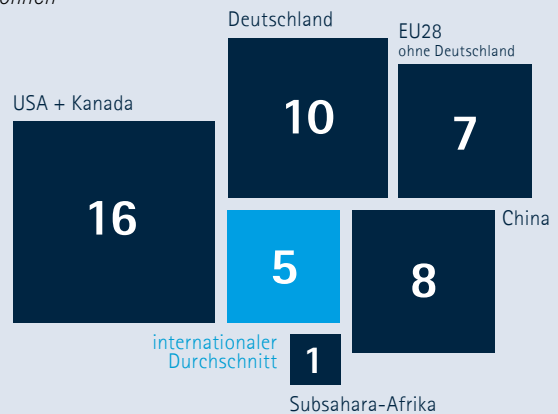
Treibhausgasemissionen im Jahr 2016 in Mrd. Tonnen CO₂-Äquivalent



QUELLE: POTSDAM-INSTITUT FÜR KLIMAFOLGEFORSCHUNG, BMU

CO₂-Emissionen pro Kopf

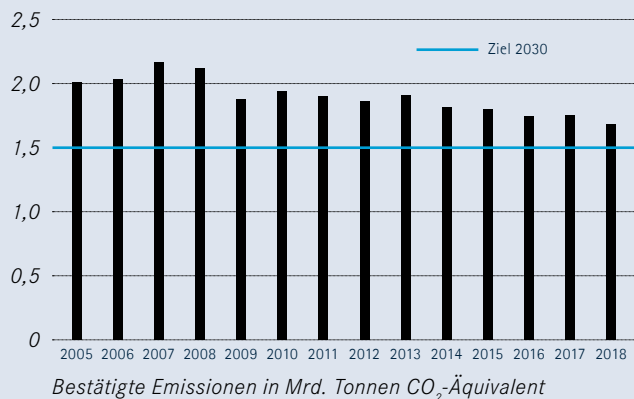
In Tonnen



QUELLE: EDGAR (2018)

Europäischer Emissionshandel (EU-ETS)

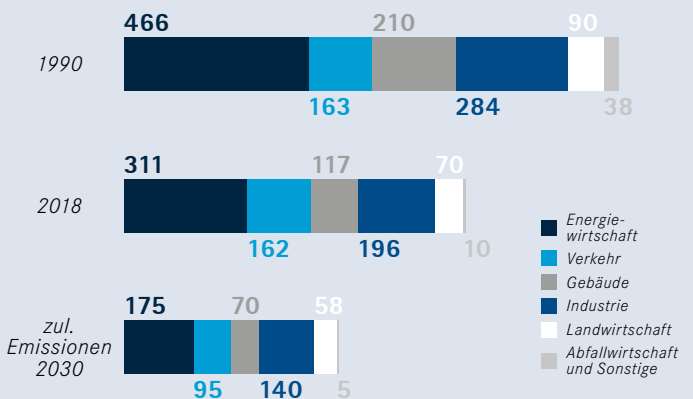
Im EU-ETS werden die Emissionen von europaweit rund 11.000 Anlagen der Energiewirtschaft und der energieintensiven Industrie erfasst.



QUELLE: EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY

Treibhausgasausstoß in Deutschland und Reduktionsziele

Jahresemissionen in Mio. Tonnen CO₂-Äquivalent nach Sektoren



QUELLE: UMWELTBUNDESAMT

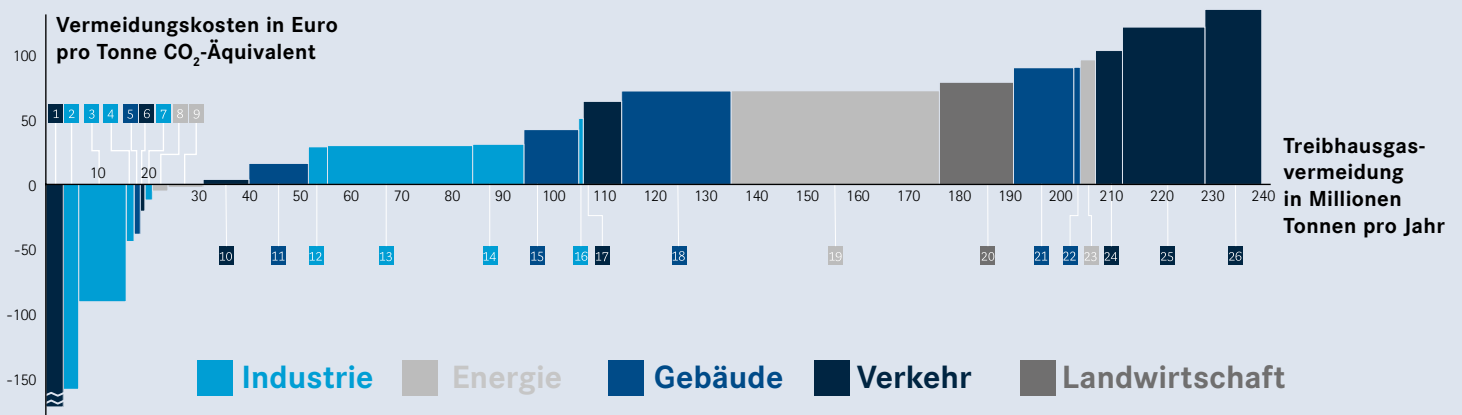


So viel kostet der Klimaschutz

Die Vermeidungskosten sind der Gegenpart zu den Schadenskosten. Die Grafik der Boston Consulting Group und von Prognos zeigt, wie viel die Vermeidung einer Tonne CO₂ mit welchen Mitteln kostet. Sind die Werte negativ, lohnen sich die Investitionen per se, zum Beispiel durch eingesparte Brennstoffe. Je nachdem, wie hoch man den Schaden durch die Klimaerwärmung ansetzt, ergibt sich, welche der anderen Maßnahmen sich volkswirtschaftlich beziehungsweise global gesehen rechnen. Bei Schadenskosten von

100 Euro pro Tonne wären zum Beispiel alle Maßnahmen bis auf die beiden letzten ganz rechts gerechtfertigt.

Basis ist die Annahme, dass die derzeitigen Klimamaßnahmen bis 2050 unverändert weitergeführt werden. Dies würde die CO₂-Emissionen um circa 61 Prozent gegenüber 1990 senken. Die Grafik zeigt, welche zusätzlichen Kosten pro Tonne bei einer Reduktion um 80 Prozent entstehen würden (direkte volkswirtschaftliche Kosten, auf 2015 diskontiert, Realzins 2 Prozent).



- 1 Verkehrsverlagerung auf Bahn, Schiff, Bus, nichtmotorisierte Verkehrsmittel
- 2 Effiziente E-Motoren und Umrichter
- 3 Mehr Effizienz bei Querschnittstechnologien
- 4 Mehr Solarthermie in der Industrie
- 5 Mehr Solarthermie in Haushalt und Gewerbe
- 6 Sonstige Effekte im Verkehrssektor
- 7 Modernisierung der Methanol- und Ammoniakherstellung und von Steam-Crackern
- 8 Ausbau von Onshore-Windkraft
- 9 Ausbau von Offshore-Windkraft
- 10 Effizientere Lastwagen

- 11 Effizientere Geräte und Prozesse in Haushalt und Gewerbe
- 12 Effizientere Stahlproduktion
- 13 Biogas statt Erdgas (<500°C)
- 14 Bessere Kühlmittel
- 15 Aus- und Umbau der Fernwärme
- 16 Bessere Öfen und Mühlen bei Zement- und Kalkproduktion
- 17 Neue Antriebe für schwere Nutzfahrzeuge (Oberleitung, Gas, Fuel Cell, Batterie)
- 18 Ausbau von Wärmepumpen
- 19 Gas- statt Kohleverstromung

- 20 Maßnahmen Landwirtschaft (z. B. Vergärung von Gülle in Biogasanlagen)
- 21 Erhöhung der Sanierungsrate auf jährlich 1,7 Prozent im Gebäudebestand
- 22 KfW-40-Niveau in neuen Wohngebäuden ab 2030
- 23 Ausbau Photovoltaik
- 24 Neue Antriebe für leichte Nutzfahrzeuge (Batterie, Gas, Fuel Cell)
- 25 Neue Antriebe für Pkws (Batterie, Hybrid, Fuel Cell, Gas)
- 26 Niedrigerer Verbrauch von Straßenfahrzeugen

EINE ECHTE RÜCKBESINNUNG

Autor: Lothar Schmitz / Fotos: Sascha Ditscher

Der Klimawandel ist kein Zukunftsthema mehr, sondern endgültig im Hier und Jetzt angekommen. Da passt es gut, dass die Menschen in Deutschland verstärkt zu Bio-Lebensmitteln greifen – und dabei auf ein Angebot stoßen, das ebenfalls immer vielfältiger wird. Auch im IHK-Bezirk Koblenz trifft die erhöhte Nachfrage auf ein breites Angebotsspektrum, nicht nur im Handel, sondern auch auf Erzeugerseite. Wir haben uns am Rhein, im Westerwald und im Hunsrück umgesehen und Unternehmen besucht, die Bioprodukte herstellen und vertreiben.

Ein halbes Jahrhundert. Eine gefühlte Ewigkeit. 1971 öffnete – wenn man Wikipedia glauben darf – in Berlin Deutschlands erster Bioladen. Vor fast 50 Jahren also. Nur um das einzuordnen: Die Grünen als Partei gibt es seit 1980. Heute ist Bio aus dem Alltag und der Wirtschaft nicht mehr wegzudenken. Der Gesamtumsatz mit Biolebensmitteln in Deutschland – ohne Außer-Haus-Verzehr – lag nach Angaben des EHI Retail Institutes in Köln im Jahr 2018 bei 10,91 Milliarden Euro. Dabei wurden die Bioläden inzwischen sogar überholt: Knapp 59 Prozent des Gesamtumsatzes mit Nahrungsmitteln aus ökologischem Anbau erwirtschaftete der konventionelle Lebensmittelhandel.

Um auch das einzuordnen: Der Bio-Anteil steigt zwar kontinuierlich, bleibt aber weit hinter der Nachfrage nach konventionellen Lebensmitteln zurück. Denn der Gesamtumsatz im deutschen Lebensmitteleinzelhandel liegt bei rund 160 Milliarden Euro pro Jahr. Zudem sind die Deutschen nicht gerade Weltmeister bei der Bio-Nachfrage. Während etwa die Schweizer im Jahr 2017 mit 288 Euro pro Kopf das meiste Geld für ökologische Erzeugnisse ausgaben, die Dänen

278 Euro und die Schweden 237 Euro, legten die Deutschen lediglich 122 Euro pro Kopf für ökologische Erzeugnisse auf die Ladentheke.

Trotzdem: Gefühl hat Bio die Nische längst verlassen und ist allgegenwärtig. „Immer mehr Menschen wollen heimische Bauern ebenso stärken wie Klimaschutz, Biene und Feldhase, artgerechte Haltung von Kühen, Huhn und Co. sowie die Gesundheit ihrer Familien und der Umwelt“, kommentierte Peter Röhrig, Geschäftsführer des Bundes Ökologische Lebensmittelwirtschaft (BÖLW), im Februar die Branchen-Bilanz 2018.

Entsprechend vielfältig ist inzwischen das Angebot an Bio-Produkten. Die Menschen finden nicht nur auf Wochenmärkten und in Bioläden ein breites Spektrum, sondern auch bei Discountern und in Supermärkten. So warb etwa Lidl Anfang 2019 für eine neue Kooperation mit Bioland. „Wir wollen hochwertige Bio-Produkte in die Mitte der Gesellschaft bringen“, sagte dazu Jan Bock, Geschäftsleiter Einkauf bei Lidl Deutschland.

Dabei finden Kunden auch immer häufiger Produkte aus dem IHK-Bezirk

Koblenz. Natürlich von landwirtschaftlichen Erzeugern. Aber auch von Lebensmittelproduzenten. Wir stellen in unserem Titelthema sechs Unternehmen aus der Region vor, die das Thema Bio in den Fokus rücken. Außerdem porträtieren wir ein Café-Bistro in Koblenz, in dem viele selbst gemachte Bio-Erzeugnisse auf den Tisch kommen. Es ist nach eigenen Angaben das „einzige Bio-zertifizierte Café-Bistorante in Koblenz“.



HAUS RABENHORST

„Wir leben von einer intakten Natur“

„Das Streben nach Bio ist bei uns immanent“, stellt Klaus-Jürgen Philipp gleich zu Beginn des Gesprächs klar, „denn wir leben davon, dass die Natur intakt ist.“ Philipp ist Geschäftsführer der Haus Rabenhorst O. Lauffs GmbH & Co. KG in Unkel. Besser bekannt unter dem Namen der wohl wichtigsten Marke: „Rotbäckchen“. Der Klassiker von 1952 ist immer noch die meistverkaufte Marke des Unternehmens, dicht gefolgt von Rabenhorst mit dem Bestseller Cranberry-Direktsaft.

Rabenhorst ist kein reines Bio-Unternehmen. Doch erweitert es ständig sein Bio-Sortiment; Bio-Produkte erreichen inzwischen einen Umsatzanteil von 30 Prozent. Auch dort, wo nicht „Bio“ draufsteht, stecken laut Philipp viel Qualität und Nachhaltigkeit drin. „Wir achten genauestens darauf, wo das Obst und die anderen Zutaten herkommen“, erzählt der Unternehmer. Stolz ergänzt er, dass man bereits neun Mal den Bundesehrenpreis für Fruchtsaft gewonnen habe, vergeben vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft.

Nachhaltigkeit ist für Philipp weit mehr als

ein Modebegriff. Das Unternehmen keltert beispielsweise 6.000 Tonnen Obst pro Jahr. Dabei fällt Trester an. Abfall also. Oder ein Wertstoff, je nach Betrachtungsweise. Rabenhorst verkauft den Trester, er dient zur Produktion natürlicher Farbstoffe. Auch den Energieverbrauch konnte das Unternehmen im Laufe der Jahre

deutlich senken. Zudem vermeidet Rabenhorst Restmüll, 93 Prozent der Abfälle werden wiederverwertet. „Man muss einfach immer wieder intensiv nachdenken“, sagt Philipp, „dann finden sich Lösungen für weniger Ressourcenverbrauch oder andere Aspekte von Nachhaltigkeit.“



FOTOS: SASCHA DITSCHER

„Wir leben davon, dass die Natur intakt ist“, sagt Klaus-Jürgen Philipp, Geschäftsführer der Haus Rabenhorst O. Lauffs GmbH & Co. KG aus Unkel.

DR. GOERG

Das Geheimnis der Kokosnuss

Wer sich gesund ernähren möchte, steht vor einem Dschungel an Ratgebern und Angeboten. Manfred Görg kennt sich im Dschungel aus. In früheren Jahren hat der Agrarökonom viele Überlebensstrainings durchgeführt, unter anderem im philippinischen Dschungel. „Ich habe dort ganz viel Kokosnuss gegessen, die in Asien als Überlebensgarant gilt“, erzählt Görg, „sie ist bekömmlich, leicht verdaulich und äußerst wohltuend.“ Er brachte sechs Liter Kokosöl mit nach Deutschland und verteilte es in kleinen Portionen an Freunde und Bekannte. Schnell kamen die ersten positiven Rückmeldungen. Damit war die Geschäftsidee geboren: Görg wollte hochwertige Nahrungsmittel aus Kokos auf den Markt bringen. 2005

gründete er die Dr. Goerg GmbH, die heute in Montabaur ansässig ist. 14 Jahre danach zählt das Unternehmen bereits 50 Beschäftigte und eine ganze Reihe von Produkten, die alle dies gemeinsam haben: Sie sind Bio - und die Grundlage ist Kokos. Hauptprodukte sind Kokosöl, -wasser und -milch, zudem Trinkkokosmilch und Kokosblütenzucker. Die Rohware entsteht erntefrisch und nach Vorgaben von Dr. Goerg auf den Philippinen. Veredelt, abgefüllt und vertrieben werden die Produkte in Montabaur. In Deutschland zählen die großen Lebensmittelketten, etwa Edeka, Rewe und Globus, ebenso zu den Kunden wie Bioläden, Reformhäuser und Drogeriemärkte. Insgesamt finden sich Dr.-Goerg-Produkte

Dr. Goerg GmbH aus Montabaur: Mit sechs Litern Kokosöl fing alles an.



nach eigenen Angaben in rund 10.000 Läden in mehreren europäischen Staaten.

„Wer sich gut ernähren möchte“, lautet Görgs Credo, „liegt mit Produkten aus Kokosöl richtig.“ Und muss sich dazu nicht durch den Dschungel schlagen.

CAFÉ BISTRO PFEFFERMINZJE

Ziemlich beste Freundinnen

Wie wäre es mit Maulwurfkuchen Schoko mit Banane? Oder einem „Frühstück Après“ mit Sekt, Bio-Käse und selbstgemachter Marmelade? Dies sind nur zwei – besonders beliebte – Positionen aus der umfangreichen Speisekarte des Cafés und Bistros Pfefferminzje in der Koblenzer Altstadt.

Seit 2010 betreiben Nicole König und Claudia Lehnen, beste Freundinnen seit ihrer Jugend, das Café Bistro Pfefferminzje. Und seit 2014 steht „Bio“ über allem, was sie tun. „Bio bedeutet für uns persönlich ein gesunder Lebensstil“, erzählt Claudia Lehnen, die mit einer Vollwertküche mit viel Obst und Gemüse aus dem elterlichen Garten groß wurde. „Außerdem hinterlässt, wer sich häufiger für Bio entscheidet, einen kleineren CO₂-Fußabdruck, weil Bio-Lebensmittel keine Schadstoffe und Pestizide enthalten und somit dazu beitragen, die Lebensräume von Menschen und Tieren zu erhalten und zu verbessern.“

Dieser schonende Umgang mit Natur ist den beiden Unternehmerinnen so wichtig, dass sie für ihr Café Bistro Pfefferminzje mit Erfolg eine Bio-Zertifizierung anstrebten – und damit eine freiwillige staatliche Kontrolle der Bio-Produkte sowie von deren Herkunft und Verarbeitung.

Das kommt an. „Wir konnten über die Jahre sehr viele Stammgäste und immer wieder neue Kunden gewinnen, die von der Qualität unseres Angebots begeistert sind“, berichtet Lehnen. „Bio und fair kostet zwar mehr, aber die Kunden sind bereit, diesen Preis zu zahlen.“

Auch hinter den Kulissen streben die beiden einen schonenden Umgang mit den Ressourcen an. „Wir haben gelernt, auf den Punkt einzukaufen, unser Schwund im Sinne von Wegwerfen ist nahezu null“, erzählt Lehnen stolz. „Bio fängt eben nicht erst auf dem Teller an, sondern schon weit vorher.“

„Bio“ steht beim Café Bistro Pfefferminzje in der Koblenzer Altstadt auf der Speisekarte.





Die Zöllners, hier mit ihrer Tochter, haben 20 verschiedene Bio-Öle im Angebot.

ZÖLLNERS ÖLMÜHLE

Frisch gepresst

Der „Renner“ ist das Leinöl. 100 Flaschen à 250 Milliliter verkaufen Aurelia und Markus Zöllner davon jede Woche. Dabei ist es nicht irgendein Leinöl. Sondern selbst produziertes. In Bio-Qualität. Ihr Qualitätsversprechen: „Wir bieten unsere Öle stets frisch gepresst an“, erzählt Markus Zöllner, „außerdem behandeln wir unsere Öle nicht zusätzlich und setzen keine Konservierungsstoffe zu.“

Schon seit 1990 gibt es in Bad Kreuznach Zöllners Ölmühle. 20 verschiedene Öle hat das Ehepaar im Angebot. Neben dem bei Kunden besonders beliebten Leinöl sind das unter anderem Traubenkern-, Raps-, Sonnenblumen- oder Nussöle. Um diese herzustellen, bezieht das kleine Unternehmen zahlreiche Rohstoffe, bevorzugt aus Hunsrück, Rheinhessen und Hessen. Zum Beispiel

fünf Tonnen Sonnenblumen und drei bis vier Tonnen Raps im Jahr.

Anfangs belieferte die Ölmühle ausschließlich den Biofachhandel. „Außerdem waren wir das ganze Jahr über auf vielen Märkten präsent“, erzählt Markus Zöllner. Heute verkaufen sie ihre Öle nur noch auf wenigen Märkten, sie kommen auf ungefähr 20 Termine pro Jahr. Geblieben ist allerdings der Stand beim wöchentlichen Markt auf dem Bad Kreuznacher Kornmarkt. Dort sowie über den eigenen Mühlenverkauf und über den Lebensmitteleinzelhandel erwirtschaftet die Ölmühle rund 60 Prozent ihres Umsatzes. Die anderen 40 Prozent: Telefon- und Onlinekunden, die direkt beliefert werden. „Wir haben viele Stammkunden“, freut sich Markus Zöllner, „und über persönliche Empfehlungen kommen immer wieder neue Kunden dazu.“

FOTOS: SASCHA DITSCHER



BIOLAND-HOF KOHL

Vom Biohof zum Vollsortimenter

Über 40 Jahre ist es jetzt her, dass Josef Kohl begann, seinen Bauernhof in Urbar nach biologisch-organischen Richtlinien zu bewirtschaften. Seine Mutter verkaufte zu diesem Zeitpunkt bereits die hofeigenen Produkte in ihrem kleinen Hofladen.

Ab 2007 dann verpachtete die Familie ihren Hofladen – und zwar an den Naturkost-Großhändler Andree Mols mit Sitz in Duisburg und den Demeter-Bauern Hubert Bois aus Meckenheim, die gemeinsam die Geschäfte der MoBo GmbH mit Sitz in Rheinbach führen. Der Hofladen eröffnete im Januar 2007 in einem neuen Erscheinungsbild mit den „Bioland“-Produkten Kartoffeln und

Getreide von Gerhard Kohl, dem Sohn des Hofgründers, sowie Obst und Gemüse aus dem „Demeter“-Anbau von Hubert Bois, ergänzt um Fruchtsäfte aus hofeigenem Obst und Honig. Die Naturkost West GmbH aus Duisburg – Geschäftsführer ist ebenfalls Andree Mols – steuert die Produkte bei, die nötig sind, um ein volles Sortiment anzubieten, also zum Beispiel Milchprodukte, Müsli, Aufstriche, Feinkost und viele weitere Erzeugnisse.

2014 eröffnete die MoBo GmbH zudem in der südlichen Vorstadt in Koblenz den „Demeter Bois Stadtladen“. Dieser bietet ebenfalls alle hofeigenen Produkte an.

„Regionalität ist uns ein besonderes Anliegen“, sagt Maria Borgard, Geschäftsführerin des Hofladens in Urbar. „Damit und mit guter Beratung möchten wir uns von der Konkurrenz abheben.“

*Über 40 Jahre in Urbar – und seit rund fünf Jahren auch in der Koblenzer Vorstadt:
Bioland-Hof Kohl*



BIOVEGAN

Der Bionier aus dem Westerwald

Es gibt immer wieder Trends, die neuer klingen, als sie sind. Vegane Ernährung zum Beispiel. Fünf Jahre, zehn vielleicht? Die Schwiegereltern von Matthias A. Gärtner gründeten ihr Unternehmen namens Biovegan bereits 1983, also vor

36 Jahren. „Sie schroteten selbst Korn und waren überzeugt von vollwertiger, veganer Ernährung“, erzählt der Geschäftsführer der Biovegan GmbH mit Sitz in Bonefeld.

Heute beschäftigt Biovegan an seinem Standort im Westerwald 65 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und macht von Jahr zu Jahr mehr Umsatz. „Innerhalb der vergangenen zehn Jahre konnten wir ihn um das 20-Fache steigern“, berichtet Gärtner. Dabei kommen dem Unternehmen einige Trends zugute: Erstens würden immer mehr Menschen Bio-Produkte kaufen, beobachtet er. Zweitens würden diejenigen, die anfangen, Bio zu kaufen, schon bald immer mehr Produkte in Bio-Qualität kaufen. Und drittens nehme der Anteil vegetarischer und veganer Produkte am Ernährungsmix zu. „Da findet eine echte Rückbesinnung statt“, glaubt der Unternehmer.

Das Rückgrat des Vertriebs bildet der Naturkostfachhandel – nach eigenen Angaben ist Biovegan mit seinen Produkten in praktisch allen Bioläden präsent. Die noch junge Zweitmarke „Nicole Gärtner“, benannt nach Gärtners Ehefrau und Mitgeschäftsführerin, findet sich zudem bei dm, Edeka, Kaufland, Rewe und anderen Drogerien und Lebensmittelhändlern. Das Biovegan-Sortiment umfasst rund 130 Produkte – von Backmischungen und Brotteigen über Backzutaten bis zu Fertigprodukten. Alle sind vegan und Bio.

Für sein Gebäude erhielt Biovegan 2015 den Umweltpreis Rheinland-Pfalz. Außerdem möchte das Unternehmen bis 2020 komplett plastikfrei sein. Bisher konnten schon 38 Tonnen Plastik eingespart werden. „Von der Verpackung“, erzählt Gärtner stolz, „bis zum Büromaterial!“

„Eine echte Rückbesinnung“ der Verbraucher beobachtet Matthias A. Gärtner, Geschäftsführer von Biovegan in Bonefeld.



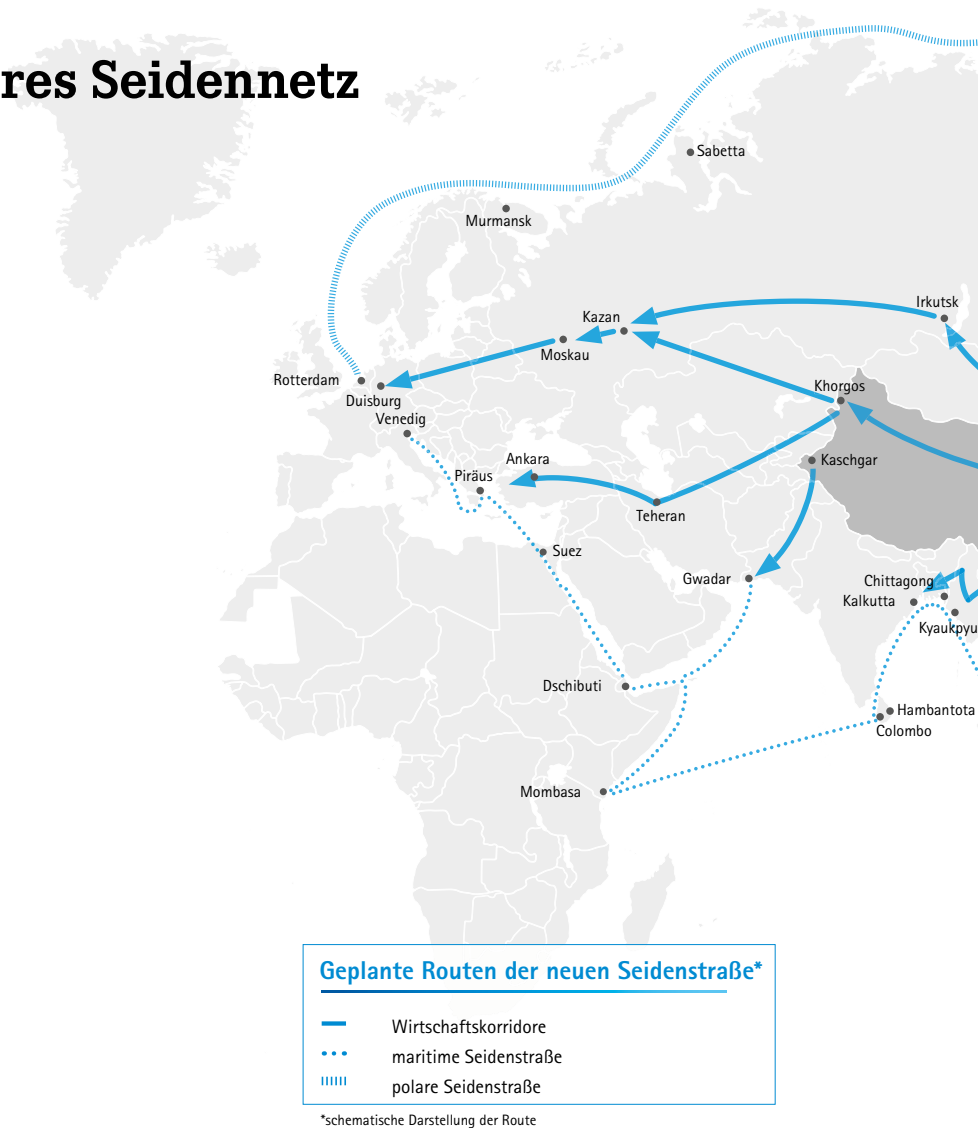
Milliardenschweres Seidennetz

Schwer bepackte Kamele im Wüstensand, lange Karawanen, bunte Basare: Solche Bilder verbindet man oft mit dem Wort „Seidenstraße“. Passender wären heute gut ausgebaute Bahnstrecken, moderne Häfen und Energieleitungen – denn sie bilden das Fundament der neuen Seidenstraßeninitiative BRI („Belt and Road Initiative“), mit der China ein Netz von Transportrouten zwischen Asien und Europa etablieren will. Auch für rheinland-pfälzische Unternehmen zeichnen sich dabei vielfältige Möglichkeiten des wirtschaftlichen Engagements ab.

2013 gab der chinesische Staatschef Xi Jinping den Startschuss für das Investitionsprogramm. Ziel des Projekts sei es, Asien, Europa und Afrika stärker zu vernetzen und stabile Wirtschaftskorridore zu schaffen. „Die Entwicklungsprogramme werden offen und integrativ sein, nicht exklusiv. Sie werden ein echter Chor sein, der alle Länder entlang der Routen umfasst, nicht ein Solo für China“, sagte Jinping sinngemäß im Mai 2015. Im Fokus der BRI stehen die beiden Haupttransportrouten „Belt“ – der Landweg, der Europa und Asien verbindet – und „Road“, der Seeweg von Südchina über Südostasien und Ostafrika bis nach Europa. Rund 50 Länder, so berichtet die German Trade and Invest (GTAI), haben im Rahmen der Initiative bereits Kooperationsvereinbarungen mit China unterzeichnet.

Gleise und Häfen in der Region als Teil der Seidenstraße

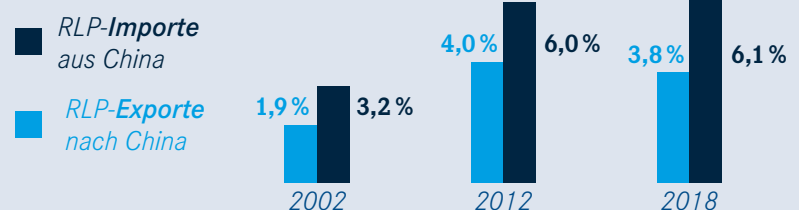
„China ist wichtigster Partner für die rheinland-pfälzische Wirtschaft in Asien und erreicht im Ranking unserer weltweiten Handelspartner Platz 10“, erklärt Andrea Wedig, Referentin für Außenwirtschaft bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Koblenz. „Die ‚Belt and Road Initiative‘ birgt für unsere Mitgliedsunternehmen die Chance beschleunigten Warentransports und sicherer Lieferketten. Zugleich können sich neue Absatzmöglichkeiten etwa in den Bereichen Bahn-, Schiff- oder Hafentechnik ergeben, denn es werden zahlreiche Großprojekte in den Ländern entlang der ‚Neuen Seidenstraße‘ angestoßen.“



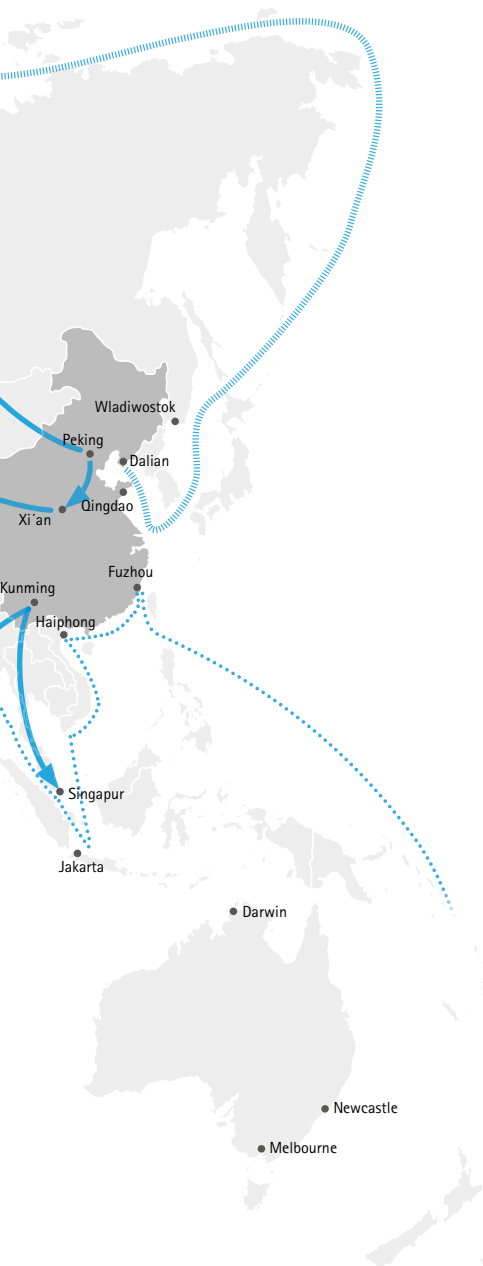
Damit die rheinland-pfälzische Wirtschaft allerdings effektiv von den chinesischen Investitionen profitieren kann, müssen hierzulande bestimmte Voraussetzungen geschaffen werden. Das betont Dr. Holger Bentz, stellvertretender Abteilungsleiter Interessen-

vertretung bei der IHK Koblenz: „Start- und Endpunkt der Seidenstraße in Deutschland ist Duisburg. Das bedeutet: Der Rhein und die Binnenhäfen in Andernach, Bendorf, Koblenz und Lahnstein, aber auch die Gleisstrecken in unserer Region werden zu einem

Handelspartner Rheinland-Pfalz und China



QUELLE: INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT/STATISTISCHES BUNDESAMT



QUELLE: GERMANY TRADE AND INVEST 2019; WIRTSCHAFTSSTANDORT CHINA - ZUNEHMEND SCHWIERIGER MARKT

nachgelagerten Teil der ‚neuen Seidenstraße‘. Diese Verkehrsträger müssen strategisch gestärkt und ausgebaut werden, damit wir nicht den Anschluss verlieren. Auch die Rheinvertiefung erhält vor diesem Hintergrund noch höhere Priorität.“

Kontakt:

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



Kontakt:

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



„Die Idee ist nicht neu“

Die Koblenzer Kocks Consult GmbH bietet weltweit Ingenieursdienstleistungen an. Im Kurzinterview berichtet Geschäftsführer Dr. Henning Kocks vom Engagement seiner Firma in der Wirtschaftsregion Seidenstraße und gibt einen Einblick in die damit verknüpften unternehmerischen Herausforderungen.

Herr Dr. Kocks, im Rahmen der „Belt and Road Initiative“ investiert China enorme Summen. Wo sehen Sie für Ihr Unternehmen Chancen, sich in der Region der „Neuen Seidenstraße“ zu engagieren?

Die Seidenstraße beinhaltet eine Vielzahl von Straßen-, aber auch Schifffahrtswegen, die seit den Anfängen des transasiatischen Handels immer wieder Veränderungen und Erneuerungen erfahren haben. Nach dem Zerfall der Sowjetunion haben insbesondere internationale Entwicklungshilfe-Banken Förderprogramme aufgelegt, um den Lebensstandard der Bevölkerung in den GUS-Staaten entlang dieser historischen Handelswege zu verbessern. Hierzu gehören auch Investitionen in den Ausbau und die Verbesserung der Transportinfrastruktur. Die Idee ist also nicht neu, allerdings ist die Größenordnung der chinesischen Initiative bemerkenswert.

Welche Projekte haben Sie dort bereits umsetzen können?

Wir sind bereits seit Mitte der 1990er-Jahre dort aktiv. Im Rahmen des TRANCECA-Programms – „Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia“ – der EU führten wir für etwa 15.000 Straßenkilometer in verschiedenen Ländern entlang der Seidenstraße zunächst eine Zustandserfassung durch. Hieraus haben sich dann viele Projekte zur Straßenplanung, Bauüberwachung, Projektsteuerung und technischen Beratung der Verkehrsbehörden vor Ort ergeben. Die Projektdurchführung unter bi- oder multilateralen Finanzierungen wie zum Beispiel CAREC, dem „Central Asia Regional Economic Cooperation Program“, sichert die Einhaltung der Mindeststandards zu Fairness, Transparenz und Nachhaltigkeit, was zur erfolgreichen Umsetzung der Projekte erforderlich ist.

Mit welchen Herausforderungen ist das unternehmerische Engagement im Raum der „Neuen Seidenstraße“ verbunden?

Bisher lag die erste Herausforderung immer darin, ein zuverlässiges lokales



FOTO: KOCKS CONSULT

„Grundsätzlich bewegt man sich in Ländern, die politisch und auch wirtschaftlich nicht so stabil sind wie Deutschland.“

Dr. Henning Kocks,
Geschäftsführer Kocks Consult GmbH

Partnerbüro zu finden und mit diesem ein hervorragendes technisches Angebot zu einem wettbewerbsfähigen Preis anzubieten. Während der Projektdurchführung kommen dann projektspezifische Unwägbarkeiten hinzu, die man zu meistern hat, um den Kunden und die internationalen Finanziers zufriedenzustellen. Grundsätzlich bewegt man sich in Ländern, die politisch und auch wirtschaftlich nicht so stabil sind wie Deutschland. Consultingprojekte der „Belt and Road Initiative“ haben wir auf den Ausschreibungsplattformen bisher nicht wahrgenommen und daher nicht in Bearbeitung.

Was raten Sie Unternehmen, die zum ersten Mal in der „Seidenstraßenregion“ aktiv werden möchten?

Hier können wir nur für den Bereich der beratenden Ingenieure sprechen. Da ist auf jeden Fall zu empfehlen, sich auf Projekte zu bewerben, die transparent ausgeschrieben sind und unter der Einhaltung fairer Mindeststandards abgewickelt werden.

„Mehr Mut zu digitalen Lösungen!“

Gerade im Gastgewerbe kann der Einsatz digitaler Tools und Geräte viele Dinge vereinfachen und beschleunigen. Dennoch schreitet die Digitalisierung der Branche noch einigermaßen schleppend voran – woran das liegt und mit welchen digitalen Instrumenten jeder Gastwirt einen Schritt nach vorne machen kann, darüber haben wir uns mit Sonja Christ-Brendemühl unterhalten. Die Diplom-Kauffrau, die selbst aus einer Gastwirt-Familie stammt, hat im Rahmen ihrer Doktorarbeit an der Universität Koblenz-Landau gemeinsam mit zehn Master-Studierenden ein Forschungsprojekt zur digitalisierten Gastronomie durchgeführt.



FOTO: LEON MOHR

Sonja, was ist die Idee hinter dem Forschungsprojekt zur Digitalisierung im Gastgewerbe?

Die Idee zu dem Projekt kam mir, als ich Freunde in München besucht habe und wir sonntagsmorgens in einem Café saßen. Die Bedienung – ansonsten sehr nett – war so sehr mit ihrem Handheld beschäftigt, dass sie uns nicht mehr wirklich wahrgenommen hat. So hilfreich die Technik im Hintergrund sein mag, der Gast sollte davon möglichst wenig mitbekommen. Die Kernfrage, die ich mir gestellt habe, lautete dann auch: Wie

gehen die Mitarbeiter mit Technik im Berufsalltag um und in welchen Situationen kann sie sie entlasten?

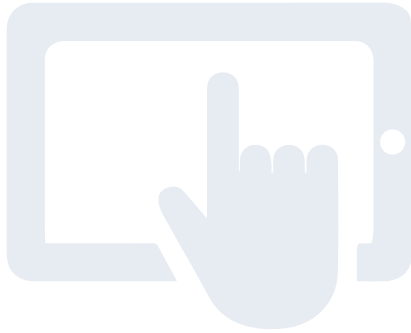
Erzähl uns ein bisschen von der Datenerhebung.

Es war schnell klar, dass wir sowohl Mitarbeiter als auch Gäste befragen wollten, um eben beide Perspektiven kennenzulernen. Ich habe dann Kontakt mit eurem Kollegen Christian Dübner aufgenommen, um die IHK als ideellen Unterstützer zu gewinnen. Mit den Logos der Uni und der IHK wurde die Umfrage gut angenommen

– was ich bemerkenswert finde, denn wir haben schließlich während der Betriebszeiten befragt. Die Umfrage lief dann von November 2018 bis Januar 2019. Insgesamt haben wir 158 Mitarbeiter aus 79 Betrieben und 416 Gäste befragt.

Ihr hattet zuvor auch schon einige Unternehmer zum Thema Digitalisierung befragt, was kam dabei heraus?

Ja, wir haben in unserer Vorstudie 36 Interviews mit drei IT-Spezialisten, sieben Gastronomen beziehungsweise



„So hilfreich die Technik im Hintergrund sein mag, der Gast sollte davon möglichst wenig mitbekommen.“

Sonja Christ-Brendemühl

Zum Thema:

- Die Ergebnisse des Forschungsprojekts sind auf www.ihk-koblenz.de/projektgastrodigital abrufbar.
- Mit unserer Kampagne #DigitaleZukunft möchten wir unsere Mitgliedsbetriebe bei der Digitalisierung unterstützen. Auf www.hub-koblenz.de haben wir unsere Angebote zum Thema gesammelt.

Betriebsleitern, Servicemitarbeitern und Gästen geführt und dabei feststellt: Die Digitalisierung von Prozessen ist – gerade bei inhabergeführten Gastronomen – kein Fokus. Da ich selbst ja auch aus der Gastronomie komme, kann ich gut nachvollziehen, woher das rührt: Wenn ein Gastronom 80 Stunden pro Woche arbeitet, sich um die Verwaltung kümmert, drei Mal wöchentlich Einkäufen fährt und dann vielleicht sogar im eigenen Betrieb mit kocht oder bedient, dann fällt es ihm natürlich schwer, sich nebenher noch mit der Digitalisierung

seines Unternehmens zu beschäftigen. Das sollte er aber dennoch – denn möglicherweise helfen ihm digitale Tools in Zukunft dabei, Zeit einzusparen.

Also geht die Digitalisierung hauptsächlich in inhabergeführten Betrieben noch schleppend voran?

Ja, das kann man ganz klar sagen. Wir haben auch einige Ketten befragt, bei denen die Einführung digitaler Tools zentral gesteuert und an allen Standorten mit der gleichen Technologie implementiert wird – die sind in der Regel schon deutlich weiter.

Welche Gründe gibt es noch dafür, dass viele Betriebe weiter mit der Digitalisierung fremdeln?

Natürlich gibt es viele weitere Aspekte und auch finanzielle Hürden zählen häufig dazu – viele Tools sind eben nicht mehr kostenlos und vor allem den nötigen Ausbau der digitalen Infrastruktur im Betrieb sollte man als Kostenfaktor nicht unterschätzen. Hinzu kommt, dass die Gastronomen sich häufig unsicher sind, ob sich die Investition auszahlt: Denn die Zeiterparnis lässt sich nicht genau quantifizieren. Aber es lohnt sich: Diejenigen, die die Bestellung digital verarbeiten, sagen ganz klar, dass sie schneller arbeiten können und die Gäste dadurch auch schneller ihre Bestellungen bekommen. Gerade im Mittagsgeschäft kann sich das auszahlen – hier hat man unter Umständen die Möglichkeit, durch die gesparte Zeit, die Tische einmal mehr zu besetzen.

Von welchen Tools sprechen wir da – kannst du ein paar Beispiele nennen?

Was häufig gut funktioniert, sind Online-Tischreservierungssysteme. Ein Gastronom berichtete, dass er mit Einführung der Online-Reservierung einen sprunghaften Anstieg an Gästen verzeichnen konnte. Ein anderer erzählte, dass, je häufiger er seinen Facebook-Kanal bespielte, desto häufiger die Stammgäste kamen und dass er es andersherum auch gemerkt hat, wenn er es mal hat schleifen lassen. Wie gut so etwas aber funktioniert, steht und fällt nicht zuletzt mit dem Konzept des Betriebs und mit der angesprochenen Zielgruppe. Digitalisierung macht eben auch nicht für jeden und überall Sinn.

Gibt es digitale Tools, die für jeden sinnvoll sind, unabhängig vom Konzept des Betriebs?

Die digitale Bestellaufnahme auf jeden Fall! Ich erspare mir einen Arbeitsschritt, nämlich den, in dem ich die Bestellung vom Block ins Kassensystem übertrage. Denn das tue ich ja bereits, während ich die Bestellung aufnehme. Zusätzlich ist die Bestellung schneller an der Theke – und in der richtigen Reihenfolge. Umso verwunderlicher, dass die Durchdringung hier noch so gering ist. Von 79 Restaurants, in denen wir unterwegs waren, haben nur 34 Prozent mit Handhelds oder Tablets bei der Bestellaufnahme gearbeitet. Was sich auch für viele Unternehmen empfiehlt, sind Tools zur Zeiterfassung und Schichtplanung. Was früher vielleicht noch über WhatsApp lief, lässt sich über professionelle Anwendungen viel besser organisieren. Was auch noch interessant ist, sind Tools, die Bewertungsportale zusammenfassen. Da sehe ich auf einen Blick, wo ich neue Bewertungen bekommen habe und kann von dort aus darauf antworten.

Wie lautet deine konkrete Handlungsempfehlung an die Gastronomie?

Mehr Mut zu digitalen Lösungen! Aber ich muss, wenn ich mich für eine digitale Lösung entscheide, auch dafür sorgen, dass die digitale Infrastruktur dafür vorhanden ist. Wer sich mit diesen Dingen nicht auskennt, dem kann ich nur den Tipp geben, sich beraten zu lassen, zum Beispiel auch durch die IHK. Da erfährt man, was es für Lösungen gibt und was bei den eigenen Anforderungen am ehesten helfen kann. Bei vielen Tools gibt es außerdem Testphasen, die man einfach mal nutzen sollte, um festzustellen, ob sie einem helfen oder nicht.

Das Gespräch führte Leon Mohr.

Kontakt:

Christian Dübner
0261 106-306
duebner@koblenz.ihk.de



Hingehört

Bye Bye, Plastiktüte – Segen oder Symbolpolitik?

Kürzlich hat das Bundesumweltministerium einen Gesetzesentwurf vorgelegt, der die Ausgabe bestimmter Plastiktüten künftig verbieten soll. Das Plastiktütenverbot könnte ganz schnell Wirklichkeit werden: Ein Inkrafttreten im ersten Quartal des kommenden Jahres steht im Raum. Wir haben uns bei zwei Unternehmen – einem aus dem Handel und einem aus der Industrie – umgehört: Was hält die regionale Wirtschaft vom Plastiktütenverbot?



PETRA HASSEL,
CLAUDIA ASBACH + PETRA HASSEL GBR,
HACHENBURG

„Wir haben schon seit einigen Jahren Kunststofftüten abgeschafft und packen die verkaufte Ware in Papiertüten. Diese erhält der Kunde kostenlos. Unsere Kunden sind mittlerweile sehr umweltbewusst geworden. Sie nehmen selbst die von uns angebotenen Papiertüten eher selten an. Entweder nehmen sie die Ware direkt in die Hand oder packen sie in den mitgebrachten Beutel. Nun steht unser Kunde in der Regel auch direkt mit dem Auto vor unserem Laden. Ware, die wir in unserem Shop verkaufen, werden in Seidenpapier eingeschlagen und im Pappkarton verschickt. Scheinbar erst mal alles gut, aber was unser Kunde nicht sieht: Jedes Teil, das wir von unseren Zulieferfirmen erhalten, ist einzeln in Kunststofftüten verpackt. Da entstehen die Massen an Müll. Ich bin der Meinung, dass man auch dort ansetzen müsste. Wir haben alle Firmen, mit denen wir zusammenarbeiten, zu diesem Thema schon einmal angeschrieben, leider ohne Erfolg. Der Kunde hat zwar mit der Papiertüte ein gutes Gewissen, aber ehrlich gesagt gibt es hinter den Kulissen viel mehr Einsparungspotenzial. Dazu müssten sich mal die Hersteller Gedanken machen.“



PATRIC DAHM,
WEST PAPIER GMBH,
SINZIG

„Die Bundesumweltministerin verkündet das Verbot der Plastiktüten. Der umweltbewusste Bürger hört es und denkt sich: endlich! Die Politik tut etwas für die Umwelt, gegen die Verschmutzung der Meere, die Müllflut. Doch dann erfährt er: Entwicklungsminister Müller hat das Verbot in Afrika gesehen und denkt: ‚Warum können wir das nicht?‘ Der bayerische Ministerpräsident Söder findet es so gut, dass die Idee von ihm sein könnte und Bundesumweltministerin Schulze scheint wohl handeln zu müssen und verkündet das Verbot. Die Fakten lauten aber: Plastiktüten machen circa 0,5 Prozent des gesamten Kunststoffabfalls aus. Die Alternativen aus Papier, Baumwolle oder Gewebe schneiden – zumindest aus ökologischer Sicht – nicht besser ab. Außerdem werden nur Plastiktüten einer bestimmten Wandstärke verboten. Dabei hat die vor zwei Jahren mit dem Handel vereinbarte freiwillige Selbstverpflichtung doch so gut funktioniert, dass der Tüteneinsatz im Jahr 2018 bereits auf 24 Stück pro Kopf zurückgegangen ist und somit deutlich unter dem EU-Ziel für 2025 von 40 Taschen pro Kopf liegt. Das Plastiktütenverbot ist für mich reine Symbolpolitik!“



Zur Sache

Mitarbeiterentsendung ins Ausland unbürokratisch gestalten!

Jedes Unternehmen in unserer Region kennt das Problem: Unnötige Bürokratie frisst einen großen Teil der kostbaren Zeit, die doch eigentlich für die Auseinandersetzung mit den Herausforderungen des betrieblichen Alltags zur Verfügung stehen sollte. Besonders ärgerlich ist es, wenn diese Bürokratie zugleich massiv das geschäftliche Handeln hemmt. Ein zentrales Beispiel dafür ist die sogenannte A1-Bescheinigung.

Sie ist eine Bestätigung der zuständigen Sozialversicherungsträger darüber, dass ein Arbeitnehmer für die Zeit seiner Beschäftigung im Ausland der Sozialversicherung seines Heimatstaates angehört. Das Problematische: Die Bescheinigung gilt nur für die Dauer der jeweiligen Entsendung, vor jeder Entsendung muss das Dokument neu beantragt werden. Das bedeutet, jeder Wartungs- und Montageeinsatz, jede noch so kurze Dienstreise ins europäische Ausland macht einen Antrag bei der Sozialversicherung nötig - und bis die A1-Bescheinigung dann da ist, kann es auch mal einige Tage dauern. Meldet sich also beispielsweise ein Kunde aus Frankreich, der dringend Unterstützung braucht, weil bei ihm eine wichtige Anlage stillsteht, muss der zuständige Wartungsmitarbeiter ihn erst einmal vertrösten. Im wirtschaftlichen Umfeld eines europäischen Binnenmarkts ist das ein Unding - schließlich leiden Unternehmen in allen beteiligten Ländern unter den Verzögerungen, die auf diese Weise entstehen können.

In Zeiten des digitalen Wandels sollte es ein Leichtes sein, den bürokratischen Prozess rund um die Entsendung von Mitarbeitern ins europäische Ausland zu

vereinfachen. Denkbar wäre beispielsweise eine einheitliche Meldeplattform für den europäischen Binnenmarkt, auf der Unternehmen aktuelle Bescheinigungen hinterlegen könnten. Zuständige Behörden hätten so die Möglichkeit, mit wenigen Klicks die Sozialversicherungsnachweise von Geschäftsreisenden zu überprüfen. Wie auch immer das Problem angegangen wird: Es muss sich rasch etwas ändern. Unsere Mitgliedsunternehmen sehen sich in Zeiten stockender Konjunktur und weltweiter Handelskonflikte mit so vielen Herausforderungen konfrontiert, dass sie mehr denn je auf ein hürdenfreies Funktionieren des europäischen Binnenmarkts angewiesen sind. In ihrer jüngsten Sitzung hat die Vollversammlung der IHK Koblenz dem IHK-Hauptamt deshalb den Auftrag erteilt, sich für die Koordinierung einer praxisnahen und pragmatischen Handhabung der A1-Entsendebescheinigung einzusetzen. Wir nehmen diesen Auftrag ernst und suchen auf politischer Ebene das Gespräch, um mit Nachdruck den Abbau der bürokratischen Hindernisse bei der Umsetzung der Entsenderichtlinie einzufordern. Fest steht: Eine Lösung des Falles „A1“ wäre ein wichtiger Schritt in Richtung Bürokratienlastentlastung für die Unternehmen in unserer Region.

Kontakt:

Andrea Wedig
0261 106-180

wedig@koblenz.ihk.de



Alle Jahre wieder: Weihnachten und die Steuer

Jedes Jahr stellt sich für Unternehmer die Frage, wie sie ihren Mitarbeitern und Geschäftspartnern Aufmerksamkeiten zukommen lassen können, ohne in steuerliche Fallen zu tappen. Wir haben die wichtigsten Infos für Sie zusammengefasst.



FOTO: FOTOLIA

Weihnachtsfeier für Mitarbeiter:

Grundsätzlich kann ein Unternehmer seine Mitarbeiter zu bis zu zwei Betriebsveranstaltungen pro Jahr einladen, ohne dass die Kosten von diesen als Arbeitslohn zu versteuern sind. Die dritte Betriebsveranstaltung führt für die Mitarbeiter vollständig zu steuerpflichtigem Arbeitslohn. Für die Steuerunschädlichkeit sind einige Voraussetzungen zu beachten:

Die Betriebsveranstaltung muss allen Angehörigen des Betriebs oder eines Betriebsteils offenstehen. Der Betrag von 110 € je Feier und teilnehmendem Mitarbeiter darf nicht überstiegen werden. Bei Teilnahme von (Ehe-)Partnern der Mitarbeiter sind diesen die Kosten ihrer Begleitperson zuzurechnen. Der Freibetrag von 110 € umfasst alle Aufwendungen einschließlich der Umsatzsteuer, die der Unternehmer gegenüber Dritten für die Feier aufwendet (etwa für Verpflegung oder Programm). Einer Überschreitung dieses Betrags kann begegnet werden, indem die darüber hinausgehenden Kosten von den Mitarbeitern selbst getragen werden. Geschenke, die anlässlich der Feier übergeben werden und einen konkreten Zusammenhang zu der Veranstaltung haben, sind in

Zum Thema:

Unsere Veranstaltung „Steuerliche Überlegungen zum Jahreswechsel“ tourt wieder durch die Region.

Mehr Infos und Anmeldung:
www.ihk-koblenz.de/roadshowsteuer

den Freibetrag einzurechnen. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, den Vorsteuerabzug für die Ausgaben geltend zu machen. Wird jedoch der Betrag von 110 € pro Mitarbeiter überschritten, so entfällt der Vorsteuerabzug vollständig.

Weihnachtsfeier/-essen für Geschäftspartner:

Geschäftspartner können zu der Betriebsweihnachtsfeier eingeladen werden. Ihre Bewirtung ist jedoch, im Gegensatz zu der von Mitarbeitern, nur eingeschränkt abzugsfähig. Unternehmer müssen diese Personen wegen der unterschiedlichen steuerlichen Behandlung getrennt dokumentieren. Diese eingeschränkte Absetzbarkeit gilt auch für freie Mitarbeiter, Handelsvertreter oder Mitarbeiter anderer Unternehmen aus demselben Konzern.

Lädt der Unternehmer Geschäftspartner zu einem Weihnachtsessen ein, so gelten die allgemeinen Regeln für Bewirtungsaufwendungen. Die Aufwendungen sind bei der Gewinnermittlung mit 70 % als Betriebsausgaben abziehbar. Die Vorsteuer kann grundsätzlich aus den gesamten Bewirtungskosten (100 %) geltend gemacht werden. Nehmen an dem Geschäftsessen Mitarbeiter und Geschäftspartner teil, sind die Kosten aufzuteilen. Der auf die Mitarbeiter entfallende Teil ist zu 100 % und der Restbetrag zu 70 % als Betriebsausgaben absetzbar. Für die Mitarbeiter entsteht kein steuerpflichtiger Arbeitslohn.

Geschenke an Mitarbeiter:

Weihnachtsgeschenke, die unter der monatlichen Sachbezugsfreigrenze von 44 € pro Mitarbeiter liegen, sind steuerfrei. Bei Überschreitung dieses Betrags ist das Sachgeschenk oder der nicht auszahlbare Gutschein in vollem Umfang lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtig.

Geschenke an Geschäftspartner:

Betrieblich veranlasste Geschenke an Geschäftspartner können bis zu einer Grenze von 35 € (bei Vorsteuerabzugsberechtigten ohne Umsatzsteuer, sonst einschließlich Umsatzsteuer) pro Beschenktem als Betriebsausgaben abgezogen werden.

Bei Übersteigen dieser Grenze oder fehlender Aufzeichnung entfällt der Betriebsausgabenabzug vollständig.

Kontakt:

Dr. Evelyn Frink
0261 106-244

frink@koblenz.ihk.de



Info-Service

Die IHK Koblenz informiert ihre Mitglieder per E-Mail über aktuelle Rechtsthemen und gibt Hinweise zu aktuellen Veranstaltungen aus dem Bereich Recht und Steuern. Interessierte können sich hier anmelden: www.ihk-koblenz.de/recht

WIRTSCHAFT IN DER REGION



AZUBI-CHAMPIONS 2019: GEWINNER MIT STEEL

225 Auszubildende aus dem IHK-Bezirk Koblenz haben Ende September die „Azubi-Champions“ unter sich ausgemacht. Der Fachkräftenachwuchs aus insgesamt 29 Ausbildungsbetrieben trat dabei in 5er-Teams gegeneinander an. Ganz oben auf dem Treppchen landete bei der zweiten Auflage des Azubi-Wettbewerbs, den wir jährlich gemeinsam mit dem Sportbund Rheinland-Pfalz und der Sportjugend Rheinland ausrichten, das Team „Steelisten“ von der thyssenkrupp Rasselstein GmbH. Nach einigen Terminfindungsschwierigkeiten haben wir den Auszubildenden jetzt den Pokal übergeben können und sie dabei gleich noch mal gefragt, wie es ihnen bei den Azubi-Champions ergangen ist.

Einer der Gewinner, Azubi Michael Schmidt, berichtet: „Wir wussten vorher über die Veranstaltung eigentlich gar nichts, außer, dass sie Azubi-Champions heißt und dass es im weitesten Sinne auch um Sport geht. Wir haben vor allem für den Spaß und für die Gemeinschaft mitgemacht. Dass wir gewonnen haben, war natürlich eine nette Begleiterscheinung.“ Kollege Eric Klaaßen ergänzt: „Wir waren überraschend beim Sprinten ziemlich gut. Das hat uns motiviert, dann haben wir richtig Power gegeben, weil wir dachten, dass wir wirklich was reißen können. Unseren gewonnenen Gutschein für das Salto Koblenz werden wir wohl bei der Weihnachtsfeier nutzen.“

SECHS BUNDESBESTE AUSZUBILDENDE AUS DEM BEZIRK DER IHK KOBLENZ

Kürzlich haben wir bei unserer Bestenehrung Ausbildung in der Rhein-Mosel-Halle rund 300 ehemalige Azubis für ihre „sehr guten“ Leistungen bei den Abschlussprüfungen ausgezeichnet. Sechs von ihnen gehören sogar zu den bundesbesten Auszubildenden und sind am 9. Dezember in Berlin bei der Bundesbestenehrung des Deutschen Industrie- und Handelskammertags dabei. Wir gratulieren ganz herzlich:

- **Luca Beckermann**
Gauselmann AG, Koblenz
- **Kristina Dörfer**
Arnoldi International e. K., Idar-Oberstein
- **Marvin Biegl**
Rexnord Kette GmbH, Wissen
- **Christian Zell**
Foto Heibel GmbH, Boppard
- **Katrin Alisa Ryan**
Bernhard Conradt GmbH & Co.KG, Idar-Oberstein
- **Kim Valentin Körbach**
Förderverein Zoo Neuwied e.V., Neuwied

ALLES FÜRS WOHLBEFINDEN VON FISCHEN UND ECHSEN

Nein, mit dem einsamen Goldfisch, der stumm seine Runden in einem viel zu kleinen Glas dreht, hat das, was die Dohse Aquaristik GmbH & Co. KG in Grafenschaft-Gelsdorf produziert und vertreibt, nichts mehr zu tun. Denn das Wohl der Tiere steht bei dem Unternehmen – das ist Geschäftsführer Axel Pinders wichtig – stets im Vordergrund: das Bemühen, Besitzern von Aquarien und Terrarien Produkte an die Hand zu geben, die eine artgerechte Haltung der Tiere ermöglichen.

Das war von Beginn an so. 1949 gründete Hans Dohse, selbst ein begeisterter Hobby-Aquarianer, die Firma und entwickelte gleich einige neue Produkte, etwa Medikamente und das erste Flockenfutter in der Branche. Außerdem ermöglichte er erstmals die eigene Aufzucht von Artemia, winzigen Salzkrebsen, die das lebende Lieblingsfutter vieler Fische sind. Mittlerweile arbeitet die dritte Generation im Unternehmen. Axel Pinders trat nach Studium und Auslandsaufenthalt 1996 in den Betrieb ein, 2008 auch seine Frau Annette.

Das stetige Wachstum der Firma zeigt sich auch in der räumlichen Ausdehnung am dritten Dohse-Standort in Grafenschaft-Gelsdorf. Auf mehr als 10.000 Quadratmetern stehen rund 4.500 Quadratmeter Hallenfläche zur Verfügung,

moderne Produktionsstätten für die eigenen und Lagerhallen für insgesamt rund 1.300 Fertigprodukte und 4.000 Produktionsteile – vom Aquarium und der Pumpe über verschiedene Bodengründe bis zum Seewassersortiment. 2004 kaufte Dohse das Unternehmen Dupla, führend in Sachen Pflanzenpflege in Aquarien, und ordnete dessen Sortiment neu, baute es durch neue Produkte aus.

„Die Haltung von Zierfischen ist generell wesentlich einfacher geworden, besonders in der Meerwasseraquaristik, die früher doch sehr aufwändig war“, erklärt Pinders. „Gerade der Meerwasseraquaristik kommt in den letzten Jahren ein entschieden größerer Stellenwert bei den Aquarianern zu.“ Ein anderer Trend sei die Haltung von Wirbellosen, sprich: Garnelen.

Seit 1998 ist die Terraristik das zweite Standbein von Dohse. „Das war am Anfang eine gewisse Modeerscheinung, zu Zeiten von Jurassic Park. Der Film machte die Echsen populär und sorgte für einen Aufschwung in der Terraristik, der zehn, fünfzehn Jahre andauerte“, kommentiert Axel Pinders. Heute habe sich da manches geändert, auch wegen des strengeren Tier- und Artenschutzes. Viele Arten dürfe man heute gar nicht mehr halten. „Früher war das oft eine bestimmte Klientel, die sich auf den

Terraristikmessen getroffen hat, aber das Hobby ist längst gesellschaftsfähig geworden. Es gibt einige Tiere, die man sehr gut in Terrarien halten kann.“

Strebt das Unternehmen weiteres Wachstum an? „Das ist sicherlich sehr schwer“, erklärt Pinders. „Die äußeren Rahmenbedingungen für die Branche werden immer schwieriger, durch neue Gesetze und Normen, die teilweise nicht für die Heimtierhaltung gemacht wurden, aber trotzdem hier angewendet werden. Wir sind eine Nischenbranche, die nicht so viele Einflussmöglichkeiten hat.“ Expansion sei aber auch zukünftig trotzdem möglich – durch neue Ideen und neue Produkte.

Dr. Lieselotte Sauer-Kaulbach

JUBILARE IM NOVEMBER

25 Jahre

Horst Paffenholz, Oberzissen
Rainer Schaefer „Betriebsberatung“, Sinzig
Reinhard Zerwas „Mietwagen“,
Bad Neuenahr-Ahrweiler

10 Jahre

Christian Bernhard Havenith
„Die Vielfaltsgärtnerei“, Wassenach
Daniel Karst, Brohl-Lützing

JUBILARE IM DEZEMBER

25 Jahre

Hans-Albert Jahn „Mediengestaltung“,
Grafenschaft
Ingo Dietrich Neiß, Herschbroich
SPS Elektrotechnik GmbH, Oberzissen
Thomas Rudolf Esser „Hotel Ahrbella“,
Bad Neuenahr-Ahrweiler

10 Jahre

Gapri GmbH & Co. KG, Sinzig
Sebastian Ertz „TK-Service“, Grafenschaft



„Das Hobby ist längst gesellschaftsfähig geworden. Es gibt einige Tiere, die man sehr gut in Terrarien halten kann.“

*Axel Pinders,
Geschäftsführer Dohse
Aquaristik*

Kontakt:

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



AUFBRUCH ZU NEUEN UFFERN

Christoph Düber ist seit 25 Jahren Geschäftsführer von OKAY Veranstaltungen, einer Eventmanagementfirma aus Herdorf. „Es ist Zeit für neue Ufer“, sagt er, „künftig konzentriere ich mich auf Veranstaltungen in der Genusswerkstatt Haiger und der Betzdorfer Stadthalle, weiterhin unter dem Namen OKAY Veranstaltungen.“

Patrick Lück aus Siegen – selbst seit 1996 als Künstler auf der Bühne – übernimmt die Künstlervermittlung unter dem Namen OKAY Künstler & Acts. Für die Industriekunden hat Düber mit MyDearCaptain zwei Eventspezialisten gefunden, die „genau so leidenschaftlich dabei sind“ wie er und die Bereiche eigenverantwortlich fortführen.

Die Eventagentur hat ihre Wurzeln in Hamburg. Das junge Unternehmen besteht aus den beiden Geschäftsführern Tobias Link und Eric Söhnholz und übernimmt die Veranstaltungen im B2B- und B2C-Bereich. Dabei arbeitet die Agentur sowohl in Hamburg als auch bei deutschlandweiten Projekten viel mit Freelancern zusammen. Link stammt selbst aus dem Westerwald und ist 2008 für sein Studium nach Freiburg gezogen. Im Anschluss war er ein Jahr auf einem Kreuzfahrtschiff für die Eventorganisation verantwortlich, bevor er 2018 in Hamburg mit Eric Söhnholz das Unternehmen MyDearCaptain gründete. Düber, Link und Söhnholz streben einen sanften Übergang an. Ersterer wird für weitere zwei Jahre in beratender Funktion für die beiden neuen Firmen tätig sein.



Christoph Düber (links) wird seinen neuen Partnern Patrick Lück, Tobias Link und Eric Söhnholz (von rechts nach links) noch zwei Jahre beratend zur Seite stehen.

FOTO: MYDEARCAPTAIN

Während Patrick Lück bereits aktiv in seinem Teil der Künstler & Acts unterwegs ist, starten die beiden Hamburger jetzt durch. Die erste Konzentration gilt dabei dem Kennenlernen der Kunden und Partner. „Wichtig für das Gelingen unserer Projekte sind kreative Menschen. Einen Auftrag gewinnen wir mit der Idee statt mit dem Budget“, sagen sie.

Christoph Düber bestätigt dies: „Gute, kreative Mitarbeiter zu bekommen, ist schwierig und auch für OKAY Veranstaltungen die Basis. Dann folgt das Weiterentwickeln der guten Idee in die Umsetzungsmöglichkeiten. Dafür müssen wir Kreativität haben. Wenn wir in Zusammenarbeit mit

Patrick Lück ein Angebot planen, starten wir immer mit den Künstlern. Nicht – wie viele andere – mit dem Essen. Das Konzept ist wie ein roter Faden, der sich durch die komplette Veranstaltung zieht.“ Die drei Unternehmen freuen sich auf die neuen Kompetenzen. Für die Kunden wird es keine Veränderung geben. „Eines bleibt“, sagt Christoph Düber „wir organisieren und der Kunde genießt!“

Carmen Theis

JUBILARE IM NOVEMBER

10 Jahre

Michaela Maria Zimmermann
„Persönlichkeitsberatung“, Malberg
Petra Berger „Hundeschule“, Wissen
Susanne Henseler „Betreuungsbüro“, Kunkel

JUBILARE IM DEZEMBER

10 Jahre

Matthias Müller „m-bikeparts“, Katzwinkel (Sieg)



FOTO: OLIVER ROHRBACH

Baustellenbegehung mit Staatssekretär Andy Becht: Die von der Kampagne „Anschluss Zukunft“ geforderte Ausbaumaßnahme B 8 zwischen Hasselbach und Weyerbusch soll bis zum Jahresende abgeschlossen sein. Mehr Infos zur Kampagne: www.anschluss-zukunft.com

Kontakt:

Oliver Rohrbach
02681 87897-10

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



„SCHAFFEN“ FÜR DEN BUCHPREIS

In diesem Jahr hat es endlich geklappt: „Das ist schon toll, ich freue mich immer noch darüber!“, sagt Buchhändlerin Anja Schneider. Nach ein paar erfolglosen Versuchen in den Vorjahren ist die Bad Kreuznacher Buchhandlung Leseratte mit dem Deutschen Buchhandlungspreis 2019 ausgezeichnet worden. Der Preis wird unter inhabergeführten Buchhandlungen ausgelobt, die bestimmte Kriterien erfüllen: Zum Beispiel spielt es eine Rolle, ob sie ein kulturelles Veranstaltungsprogramm anbieten.

Ein Kriterium, das die Leseratte um Inhaberin Schneider im vergangenen Jahr übererfüllt haben dürfte. „Wir hatten letztes Jahr wirklich sehr viele Veranstaltungen, zum Beispiel eine Weinprobe mit der Sommelière und Buchautorin Natalie Lumpf und mehrere Stücke Kindertheater, die nach Buchvorlagen inszeniert wurden“, berichtet die Buchhändlerin. Dazu kamen Lesungen mit Moderator Ralph Caspers und dem renommierten Krimiautor Martin

Walker, eine Charity-Aktion für Kinder kurz vor Weihnachten und eine weitere ganz besondere Veranstaltung.

„Am Welttag des Buches am 23. April bekommen alle Kinder, die sich zuvor bei uns angemeldet haben, ein Buch von einem Autor geschenkt, das er extra für sie geschrieben hat“, erzählt Schneider. Über 20 Schulklassen finden an diesem Tag ihren Weg in die Buchhandlung in der Kreuzstraße. Die Buchhändlerin nutzt die Gelegenheit gern, um sich mit den Kindern über deren Lesegewohnheiten auszutauschen. „Mir ist es immer sehr wichtig, zu erfahren, was und wieviel der Nachwuchs liest. Denn wer als Kind nicht liest, tut es als Erwachsener wohl auch nicht.“

Für Schneider, die in diesem Jahr mit ihrer Buchhandlung bereits ihr 25-jähriges Jubiläum feiert und dabei selbst erst 50 Jahre alt ist, gehört daher der Fokus auf Kinderliteratur zum Geschäft. Etwa die Hälfte des Sortiments der Leseratte ist auf den

Nachwuchs ausgerichtet. Was gehört noch dazu, wenn man in den nicht immer einfachen Zeiten des vergangenen Vierteljahrhunderts als Buchhandel bestehen will? „Man muss heute alles können, nicht nur Händlerin, sondern auch Eventmanagerin sein“, sagt sie. „Früher hat es genügt, wenn man zum Weihnachtsbackbuch ein paar Plätzchen gereicht hat. Heute muss das alles Eventcharakter haben, sonst zieht es nicht mehr.“

Da ist Schneider froh, dass ihre beiden Festangestellten und ihr Azubi sie unterstützen und auch mal die eher ungeliebten Arbeiten abnehmen. Alles, was mit Technik zu tun habe, sei nämlich gar nicht wirklich ihr Gebiet, gibt sie zu.

Um den Nachwuchs macht sich die zweite Vorsitzende der Einzelhandelsvereinigung Pro City Bad Kreuznach keine Sorgen. Bis jetzt habe sie die Ausbildungsplätze immer gut besetzen können. „Auch, wenn viele junge Menschen“, gibt sie zu bedenken, „ein falsches Bild vom Beruf haben. Als Buchhändlerin steht man nicht nur den ganzen Tag herum und unterhält sich mit seinen Gästen oder liest Bücher. Es bedeutet auch körperliche Arbeit, wir sind viel auf den Beinen und müssen Kisten schleppen – wir sind wirklich richtig am Schaffen!“



Sichtlich stolz präsentiert Buchhändlerin Anja Schneider ihre Urkunde des Deutschen Buchhandlungspreises.

Kontakt:

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



JUBILARE IM NOVEMBER

75 Jahre

Christmann Brenn- und Baustoffe e. Kfr., Feilbingert

10 Jahre

Hahne Consulting GmbH, Bretzenheim
Marc Malezki, Argenschwang
Weingut S.J. Montigny KG, Bretzenheim

JUBILARE IM DEZEMBER

25 Jahre

CompuKom OHG, Bad Kreuznach
Olaf Daum „Buchführungsservice“,
Bad Kreuznach

BERGAUF FÜR BIRKENFELD

Die Idee wabert schon seit über sechs Jahren durch den Landkreis: Auf dem Idarkopf soll ein Bikepark entstehen. Und dabei nicht irgendeiner, sondern der mit 23 Kilometern Abfahrt längste Bikepark Deutschlands. Ideengeber und treibende Kraft dahinter ist Nico Reuter, Geschäftsführer von ecoparc concepts. Im Interview erzählt uns der 36-jährige Ingenieur für Umweltverfahrenstechnik, wie weit die Idee noch von der Umsetzung entfernt ist und was der Bikepark für die Region bedeuten würde.

Herr Reuter, wann sehen wir die ersten Mountainbiker den Idarkopf hinunterfahren?

Wir waren mit der Finanzierung 2018 schon mal soweit, dass wir hätten durchstarten können. Dann hat sich das Verfahren aber so extrem verzögert, dass wir im Moment vorsichtig sind, eine Prognose abzugeben. In den nächsten Wochen wird es noch ein paar Abstimmungen geben. Wenn dann alles glattgeht, könnte das Verfahren Ende des Jahres wiederaufgenommen werden. Ab Erteilung der Genehmigung können wir in circa sechs Monaten startklar sein.

Seit der ursprünglichen Idee, die Sie vor sechs Jahren hatten, ist viel Zeit vergangen. Was hat so lange gedauert?

Allein das Aushandeln des Erbbaupachtvertrages hat zwei Jahre gedauert, war aber äußerst wichtig, weil der Vertrag für 40 Jahre gültig ist und wir damit langfristig und sicher planen können – das kommt uns nicht zuletzt auch bei der Finanzierung zugute. Die Androhung einiger Umweltverbände, gegen das Projekt klagen zu wollen, hat die Sache zusätzlich verzögert. Wir haben aber den Anforderungen an Umweltgutachten von Beginn an einen hohen Stellenwert eingeräumt; zusätzlich werden diese ständig aktualisiert. Im Bereich des Ausgleichsflächenmanagements haben wir die Anforderungen sogar übererfüllt und können durch unser Projekt einen starken Beitrag zur Biotopvernetzung mit dem Nationalpark und für die Biodiversität in der Region leisten.

Wenn es dann soweit ist: Was erwartet den Besucher des Bikeparks Idarkopf?

Auf Tourismuskonferenzen erkläre ich dem Laien immer: Ein Bikepark funktioniert analog zum Wintersport. Man fährt in der Regel mit dem Lift nach oben und kann sich dann Abfahrtstrecken mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden aussuchen. Es ist also für jeden was dabei: Ein Kindertrail und ein Übungsparcours ebenso wie anspruchsvollere Strecken für Profifahrer

und ambitionierte Amateure. Außerdem wird es einen Uphill-Kurs geben, also eine bergauf führende Strecke für E-Mountainbikes, die man dann auch direkt bei uns leihen kann. Damit bedienen wir einen im Moment sehr stark wachsenden Sektor.

Was würde der Bikepark für die Region bedeuten?

Der Bikepark ist Image- und Wirtschaftsfaktor zugleich. Mittlerweile haben auch die meisten vor Ort das Potenzial des Projekts erkannt. Mit dem Bikepark entscheidet sich der Landkreis dafür, eine junge, finanzstarke, moderne Zielgruppe anzusprechen. In der Regel kommen die Besucher solcher Parks für mehrere Tage und mehrfach im Jahr – was natürlich der Gesamtwirtschaft, besonders aber dem Tourismus und der Gastwirtschaft zugutekommen wird. Dass das Thema in der Region zieht, haben wir beim in der Szene weltweit bekannten Event Audi Nines gesehen, das wir als Destinationspartner in diesem Jahr in einem Steinbruch in der Nähe ausgerichtet haben: 5.000 Besucher kamen aus ganz Deutschland und den angrenzenden Nachbarländern allein zum Besuchertag.

Das Gespräch führte Leon Mohr.

JUBILARE IM DEZEMBER

100 Jahre

H. & O. Heine Inh. Walter Heine, Idar-Oberstein

25 Jahre

Klaus Bauer „Bau-Ideen“, Leisel

10 Jahre

Gerold Helmut Weiß „SchmuckVisionen“, Niederwörresbach

Kontakt:

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



„Der Bikepark ist Image- und Wirtschaftsfaktor zugleich“, sagt Nico Reuter, Geschäftsführer von ecoparc concepts.



FOTO: ECOPARC CONCEPTS

EIFLER FACHKRÄFTESICHERUNG: TECHNISCHE FRÜHERZIEHUNG MIT LEGO

Auf dem Navi ist als Fahrtziel die Hauptstraße 4 in Dohr einprogrammiert; der kürzeste Weg biegt kurz vor Cochem über die Stadtwaldstraße kurvenreich und steil mitten ins Grüne ab. Da vermutet man kaum, auf dem richtigen Weg zu einem Unternehmen zu sein, das weltweit zu den führenden seiner Branche zählt – zu dem im kleinen Eifelort ansässigen Betrieb der Schneid- und Wickeltechnik Kampf GmbH & Co. KG.

Das Werk in Dohr ist eine von insgesamt acht Kampf-Niederlassungen. Weitere gibt es in Deutschland, aber auch in China, Indien und den USA. Rechtzeitig zum 60. Jubiläum des Betriebes, dessen Entstehung auf eine Idee von Unternehmensgründer Erwin Kampf bei einem Jagdausflug in die Eifel zurückgeht, wurde das neue Verwaltungsgebäude fertig. „Dafür haben wir nur acht Monate gebraucht“, berichtet Werkleiter Marc Jobelius stolz. In Dohr stellen 76 Mitarbeiter mit Hilfe eines modernen Werkstattmaschinenparks Bauelemente für die Schneid- und Wickelmaschinen her. Die werden für die Produktion und Verarbeitung unterschiedlichster bahnförmiger Materialien, etwa technische Folien für Batterien, Kondensatoren oder Photovoltaikanlagen, eingesetzt.

„Hier machen wir vor allem die Kernkomponenten, das heißt Wickelwellen, Messerwellen, Wickelköpfe, Kugelfraktionen

– Teile, die mit dem Schneid- und Wickelprozess zu tun haben und bei denen wir hohe Qualitätsansprüche stellen“, erklärt Jobelius. Immer mehr entwickle sich der Betrieb jetzt in Richtung Endfertigung, bei der größere Komponenten und Maschinen auch zusammengebaut werden.

Gegenwärtig gehören neun Auszubildende zur Belegschaft. „Wir bilden nicht über den Bedarf aus, sondern nur für die Stellen, die wir auch besetzen können“, betont Jobelius. „Wer bei uns eine Ausbildung macht, der kommt auch gut raus, weil wir da viel Zeit und Energie investieren.“ Die Suche nach geeignetem Nachwuchs beginnt schon früh: Der Betrieb in Dohr kooperiert gleich mit zwei Schulen. Eine ist die Grundschule vor Ort, an der eine Art technische Früherziehung angeboten wird. Die startet in der Ausbildungswerkstatt und wird als von den Auszubildenden begleiteter Sachunterricht in der Schule fortgesetzt. Dabei werden, zwecks spielerischer Förderung des technischen Verständnisses, Lego-Roboter zusammengebaut und programmiert. Nach einem ähnlichen Prinzip funktioniert auch die Kooperation mit der weiterbildenden Schule in Ulmen.

Alle Mitarbeiter in Dohr kommen nicht nur aus der Region, sie sind auch Facharbeiter, darunter viele junge Leute, die ihre Weiterbildung zum Meister und Techniker machen. „Die binden wir im Betrieb gerne

JUBILARE IM NOVEMBER

10 Jahre

K & S Plan-Bau GmbH & Co. KG, Hambuch
Portal Forderungsmanagement e.K.,
Gamlen

JUBILARE IM DEZEMBER

25 Jahre

Jürgen Gierke „TAXI + Mietwagen“,
Kaisersesch

10 Jahre

Hermann-Josef Hammes, Weiler
Ihsan Kiziltoprak „Sanitätshaus“,
Kaisersesch

ein, damit sie ihre Fähigkeiten optimal nutzen können“, sagt Jobelius. So habe man, ergänzt er, dank der engagierten Beteiligung der Mitarbeiter in der jüngeren Vergangenheit auch etliche Fertigungsprozesse noch optimieren können.

Dr. Lieselotte Sauer-Kaulbach

Kontakt:

Knut Schneider
02671 9157-96

Knut.Schneider@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/cochem



Marc Jobelius (r.),
Werkleiter bei
Kampf in Dohr, legt
Wert auf Nachwuchsförderung.

IHK-REGIONALBEIRAT KOBLENZ STELLT NEUES POSITIONSPAPIER VOR

Der IHK-Regionalbeirat Koblenz hat eine aktualisierte Fassung seines Positionspapiers zur wirtschaftlichen Entwicklung der Stadt veröffentlicht. In dem Papier beleuchtet der Beirat, dem zehn Vorstandsvorsitzende und Geschäftsführer beziehungsweise Inhaber von Koblenzer Unternehmen angehören, acht Themenfelder, die aus Sicht der Unternehmer für die Weiterentwicklung des Wirtschaftsstandortes und damit der Stadt insgesamt von zentraler Bedeutung sind. Erörtert werden Themen wie Standortmarketing, Verkehrsinfrastruktur oder kommunale Wirtschaftsförderung.

Alle Themen seien miteinander verzahnt und stünden in Wechselbeziehung, sagt der

Vorsitzende des Regionalbeirats und IHK-Vizepräsident Wolfgang Küster. Er betont: „Wichtig ist, Spielräume für die Unternehmen zu schaffen und nicht mit Verboten die Bürgerinnen und Bürger, aber auch die Unternehmen in ihren Entwicklungen einzuschränken.“ Laut Küster muss eine zukunftsorientierte Politik Anreize und Angebote schaffen und durch eine schlanke, effiziente Verwaltung und schnelle Entscheidungen die Wirtschaft fördern. „Nur mit einer starken Wirtschaft, die maßgeblich zur Finanzierung der notwendigen Aufgaben beiträgt, sind die anstehenden Herausforderungen zu bewältigen“, so Küster. So sei beispielsweise der

beschlossene und auch erforderliche Ausbau des ÖPNV mit den bisherigen finanziellen Mitteln der Stadt nicht zu schaffen.

Die IHK Koblenz hat die wirtschaftspolitischen Positionen dem Stadtvorstand und den im Stadtrat vertretenen Fraktionen zur Verfügung gestellt. „Mit unserem Papier wollen wir Ideen und Anregungen für eine zukunftsorientierte Wirtschaftspolitik geben“, so Küster. „Ich freue mich auf einen konstruktiven Dialog mit den Verantwortlichen in Politik und Verwaltung.“

Das Papier steht auf www.ihk-koblenz.de unter Eingabe der Nummer 119486 als Download zur Verfügung.

AUSZEICHNUNG FÜR FRL. DIEHL KARAMELL



Frl. Diehl Karamell punktete beim Wettbewerb auch mit seinem großen Schaufenster.

Die Koblenzer Manufaktur Frl. Diehl Karamell ist einer der beiden Preisträger des Wettbewerbs „Interiordesign und Handel“, den die Landesministerien für Wirtschaft und Finanzen gemeinsam mit der Architektenkammer Rheinland-Pfalz ausgelobt hatten. Neben Faktoren wie „Aufenthaltsqualität“ und „Kundenorientierung“ wurde beispielsweise auch die Qualität des Online-Auftritts bewertet. „Fräulein Diehl leistet mit wertigem Design und einer kundenorientierten Formensprache einen

wichtigen Beitrag zur Aufwertung der Koblenzer Altstadt und vermittelt anschaulich, wie offline und online zusammengedacht werden können“, heißt es in der Würdigung der Jury.

Kontakt:

Bertram Weirich

0261 106-250

weirich@koblenz.ihk.de

www.ihk-koblenz.de/koblenz



ORGABRAIN GEWINNT AWARD

Bei der Human Resources-Messe Zukunft Personal Europe in Köln wird jährlich der HR Innovation Award verliehen. Einen Preis in der Kategorie „Transformation & Consulting“ gewann in diesem Jahr das Koblenzer Unternehmen Orgabrain mit einer Software für Arbeitgeber, die Wissens-, Lern- und Talentmanagement kombiniert. Die Software bilde unter anderem Kompetenzprofile und Lernfortschritte von Mitarbeitern digital ab und stelle individuelle Weiterbildungsangebote zur Verfügung, so das Unternehmen.

JUBILARE IM NOVEMBER

10 Jahre

CONDOR Sicherungs- und Service GmbH & Co. KG, Süd-West, Koblenz

farlo projektmanagement GmbH, Koblenz

Markus Mäder, Koblenz

JUBILARE IM DEZEMBER

50 Jahre

Konrad GmbH & Co. KG, Koblenz

25 Jahre

Hiba Immobilien GmbH & Co KG, Koblenz

10 Jahre

Hans Krempel PV beta KG, Koblenz

Höhenpass GmbH, Koblenz

Moses Sylvester, Koblenz

Prinz Engineering GmbH, Koblenz

Stefanie Engels, Koblenz

„WIR WOLLEN DIE REGION AKTIV MITGESTALTEN“

Ein neuer Netzwerkknoten in einem weltweiten Geflecht: Das ist die Kreisgruppe der Wirtschaftsjunioren MY-Eifel. Ihr Sprecher Guido Braun-Ragusa, 38, hat die Gruppe im Sommer mitbegründet. Im Interview erzählt der Leiter für Marketing, Sales und Events bei RD Gastro in Andernach, was dahintersteckt.

Herr Braun-Ragusa, wie kam es zur Gründung der Wirtschaftsjunioren MY-Eifel?

Im September 2018 haben sich Andreas Tryba, Patrick Cussen und ich am Rande der Mayener Business Lounge gut unterhalten. Das Gespräch hätten wir gerne fortgesetzt – leider gab es kein Format für den regelmäßigen Austausch von jungen Unternehmern und Führungskräften. Über einen Freund bin ich dann auf die Wirtschaftsjunioren aufmerksam geworden und habe festgestellt, dass deren Konzept genau das war, was wir uns vorgestellt hatten.

Warum lohnt es sich aus Ihrer Sicht für junge Unternehmer, Wirtschaftsjunior zu sein?

Erstens ist der Austausch mit anderen, die in der gleichen Lage sind, unglaublich hilfreich: Ob digitaler Wandel oder Fachkräftesicherung, wir alle müssen Lösungen für unsere Unternehmen finden. Das gilt beispielsweise auch für das Thema Nachfolge – einige unserer Junioren haben in jungen Jahren Betriebe übernommen und profitieren von den Erfahrungen der anderen. Zweitens bietet das Netzwerk der Wirtschaftsjunioren auf Landes- und Bundesebene, aber

auch weltweit ganz besondere Möglichkeiten. Auf der Europakonferenz 2021 in Rostock etwa können die Junioren internationale Kontakte knüpfen. Und drittens: Wir tauschen uns nicht nur zu Fachthemen aus, bei uns geht es auch um die persönliche Entwicklung. Aus unseren Treffen nehmen wir Denkanstöße und neue Sichtweisen mit.

Wirtschaftsjunior sein: Was heißt das bei Ihnen konkret?

Bei unseren Treffen an jedem ersten Dienstag im Monat gibt es einen kleinen Impuls, aus dem sich dann in lockerer Runde Gespräche entwickeln. Daneben planen wir Betriebsbesuche in der Region: Wir wollen von anderen lernen und uns anschauen, wie Unternehmen etwa den digitalen Wandel anpacken. Kürzlich sind wir außerdem gefragt worden, ob wir uns im Wirtschaftsbeirat Mayen engagieren möchten. Das freut uns sehr, denn wir wollen die Region aktiv mitgestalten. Themen, bei denen wir uns einbringen, könnten beispielsweise die Ausweisung von Industrieflächen oder die Stärkung der Innenstädte sein.

Weitere Informationen:

Guido Braun-Ragusa, Telefon 0171 484362



Guido Braun-Ragusa (2. v. l.) und die Wirtschaftsjunioren MY-Eifel planen unter anderem Betriebsbesuche in der Region.

AUSBILDUNGSPLATZGARANTIE IN NACHTSHEIM

Seit diesem Schuljahr bietet die St. Stephanus-Realschule plus in Nachtsheim eine Ausbildungsplatzgarantie für interessierte Schüler an. Eine entsprechende Vereinbarung unterzeichneten Schulleiter Ralf Heuft und Vertreter der IHK Koblenz, der HwK Koblenz, des Job Centers Mayen, der Verbandsgemeinde, der Bundesagentur für Arbeit sowie der WFG Vordereifel. Sofern sie bestimmte Leistungen erbringen, garantiert die Kooperation Schülern einen Ausbildungsplatz im gewünschten oder einem ähnlichen Beruf. Nach der St. Thomas Realschule plus in Andernach ist die St. Stephanus-Realschule plus die zweite Schule im Kreis mit diesem Angebot.

JUBILARE IM NOVEMBER

100 Jahre

Hermann Blum Wäsche + mehr Inhaber
Ulrich Hoch e. K., Andernach

10 Jahre

Dieter Reher „DR-Fotos Fotodesign
und Handel“, Naunheim

Ute Marianne Viethen, Bendorf

JUBILARE IM DEZEMBER

10 Jahre

Arturo Sala Herrero „SalArt Design“, Lehmen

Deliqua GmbH & Co. KG, Kollig

Kalenborn Kfz-Teile u. Zubehör GmbH,
Mayen

Reinhold Müller, Mendig

VULKANBRAUEREI: ACHTFACHE AUSZEICHNUNG

Bei den „World Beer Awards“ in London wurden kürzlich acht Biere der Vulkanbrauerei aus Mendig ausgezeichnet: Neben dem Titel „Landessieger“ für das Bourbon Barrel Doppelbock (Kategorie: Wood Aged) holte das Unternehmen noch zweimal Gold, zweimal Silber und dreimal Bronze. Für die Rheinland-Pfälzer war es die erste Teilnahme am Wettbewerb. Die internationale Jury verkostete mehr als 3.500 Biere aus über 50 Ländern.

Kontakt:

Martin Neudecker

0261 106-200

neudecker@koblenz.ihk.de

www.ihk-koblenz.de/mayen



WEIHNACHTSLEUCHTEN

Die dunkle Jahreszeit hat wieder ganz Rheinland-Pfalz im Griff. Ganz Rheinland-Pfalz? Nein: In einem kleinen Ort im Landkreis Neuwied ist es dieser Tage gar nicht so dunkel. Als „Weihnachtsdorf“ leuchtet Waldbreitbach an Winterabenden festlich – und das im nahenden Advent schon zum dreißigsten Mal.

Herzstück und wohl bekannteste Sehenswürdigkeit des Weihnachtsdorfs ist die große Naturwurzelkrippe in der Pfarrkirche Maria Himmelfahrt, in der 1.000 von Hand gesammelte Wurzeln verarbeitet wurden. Daneben sind beispielsweise ein schwimmender Adventskranz mit einem Durchmesser von acht Metern, eine acht Meter hohe Weihnachtspyramide oder – in diesem Jahr zum ersten Mal – ein mit rund 10.000 LED-Lichtern geschmückter Zunftbaum und drei große Krippen an der Wied zu sehen. Im



FOTO: ANDREAS PAGEK

vergangenen Jahr wurde Waldbreitbach beim Wettbewerb um den Titel „Best Christmas City“ der Bundesvereinigung City- und Stadtmarketing Deutschland e. V. und der Fachzeitschrift Public Marketing in der Kategorie Kleinstadt zum Sieger gekürt. Für Ortsbürgermeister Martin Lerbs hat das Projekt eine Bedeutung, die über die Orts-grenzen hinausgeht: „Vor 30 Jahren öffnete

Krippenbaumeister Gustel Hertling zum ersten Mal seine kleine Ausstellung. Inzwischen sind über 2.500 Krippen aus aller Welt im Museum und im ganzen Ort zu bewundern. Die Aktion wirkt sich auch auf unseren Sommertourismus aus“, sagt er. „Die Gäste werden durch das Weihnachtsdorf auf das gesamte Wiedtal als Wanderregion aufmerksam.“

ALDI SÜD UND LUDWIG-ERHARD-SCHULE KOOPERIEREN

Der Startschuss ist gefallen: Kürzlich haben Aldi Süd und die Neuwieder Ludwig-Erhard-Schule als Berufsbildende Schule Wirtschaft die Vereinbarung für eine Schulpatenschaft unterzeichnet. Unternehmen und Schule arbeiten künftig zusammen, um Ausbildungsreife sowie Berufs- und Studienorientierung der SchülerInnen zu fördern und gemeinsam dem Fachkräftemangel im Handel entgegenzuwirken. Bausteine der Kooperationsvereinbarung sind unter anderem die Teilnahme der SchülerInnen an

Ausbildungsmessen, Betriebspraktika, Betriebserkundungen und praxisorientierte Workshops im Bereich der Berufsorientierung. Die IHK Koblenz unterstützt in Zusammenarbeit mit den regionalen Arbeitskreisen Schule und Wirtschaft die Gründung von Patenschaften zwischen Schulen und Betrieben, bündelt und vernetzt die bereits laufenden Initiativen. Unternehmen, die Interesse an einer solchen Patenschaft haben, können sich gerne an die IHK-Regionalgeschäftsstelle Neuwied wenden.

Carina Arndt, Teamleiterin Human Resources bei Aldi Süd (3. von links) gemeinsam mit Michael Kirsch, Abteilungsleiter der LES-Berufsfachschulen (2. von links), Schulleiter Alfons Plag (links) und Judith Conrad, IHK Koblenz (rechts), bei der Unterzeichnung der Vereinbarung



MARKENLIEBE ERHÄLT AUSZEICHNUNG

Mit ihrem Corporate Design-Konzept für das Neuwieder Unternehmen Rinder Kachelofen und Kaminbau hat die Agentur Markenliebe – ebenfalls aus Neuwied – beim diesjährigen German Brand Award den Sieg in der Kategorie „Corporate Identity“ geholt. Die Auszeichnung wird von der Stiftung „Rat für Formgebung“ seit 2016 vergeben.

JUBILARE IM NOVEMBER

25 Jahre

Arodo G.m.b.H., Buchholz (Westerwald)

10 Jahre

APE Air-Power-Europe GmbH, Rheinbreitbach
Assembly & Test - Fluid Systems GmbH,
Neuwied

Esther Simon, Windhagen

Walinowicz Innenausbau GmbH, Bonefeld

JUBILARE IM DEZEMBER

10 Jahre

Henrich & Moritz Elektrotechnik GmbH &
Co. KG, Melsbach

Kontakt:

Martin Neudecker
0261 106-200

neudecker@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de/neuwied



NÄCHSTER HALT: EBAY

Wie es sich anfühlt, als Kind einen Spielwarenladen zu betreten, wird wohl kaum jemand je vergessen. Schreib- und Spielwaren Hermann in Oberwesel vermittelt dieses Gefühl nicht nur Kindern – sondern wahrscheinlich auch einigen Erwachsenen. Allerdings online statt offline: Das 120-jährige Familienunternehmen hat sich auf eBay einen Namen als Märklin-Händler gemacht und erreicht dort Kunden weit über die Region hinaus. In diesem Jahr ist der kleine Betrieb dafür von der Onlineplattform zum „Lokalen Einzelhändler des Jahres“ gekürt worden.

Angefangen hat die Sache mit eBay 2003: „Wir haben nach einem Weg gesucht, Artikel zu verkaufen, für die sich in Oberwesel niemand mehr interessierte – etwa Lego aus der Vorsaison“, erzählt Franziskus Weinert, der das Geschäft seit 2014 in vierter Generation führt. „Weil wir gerne Dinge ausprobieren, haben wir es auf eBay versucht. Und festgestellt: Verrückt, es gibt Leute in Hamburg oder München, die genau diese Artikel suchen. Offline hätten sie uns nie gefunden. Das war ein zündender Moment für uns.“ Dass dann der Versuch, mit den Modelleisenbahnen auf dieser Plattform durchzustarten, gelang, hatte man bei Hermann zwar gehofft, die Durchschlagskraft des Experiments aber nicht vorhersehen können.

Märklin-Bahnen hat das Unternehmen schon seit 80 Jahren im Programm. Heute

profitieren Weinert, seine Mutter Gisela Hermann-Weinert und ihre vier Mitarbeiter unter anderem davon, dass mehrere Händler im Umkreis die Marke aus ihrem Sortiment genommen haben oder schließen mussten. Und davon, dass die Oberweseler systematisch einen Nischenmarkt bedienen: „Modelleisenbahner sind oft Bastler und suchen gezielt nach Ersatzteilen für ihre Züge. Deshalb ist es wichtig, die Produkte mit guten Fotos und exakten Beschreibungen zu präsentieren“, erklärt der Jungunternehmer. Neben verschiedenen Baureihen von Eisenbahnen finden sich bei Schreib- und Spielwaren Hermann off- und online rund 480 Ersatz- und Zubehörteile wie Glühlämpchen, Kupplungen oder Signalhörner, außerdem Fanartikel oder Verpackungen.

Um den Überblick zu behalten und wettbewerbsfähig zu bleiben, hat Weinert vor einigen Jahren ein modernes Warenwirtschaftssystem eingeführt. Außerdem stellte der 33-Jährige zwei Teilzeitarbeitnehmer für den Versand ein. „Kunden sind heute schnelle Reaktions- und Lieferzeiten gewohnt, da braucht man entsprechend Personal. In der Weihnachtszeit gehen täglich hundert Sendungen raus“, sagt er. Alle Waren, nicht nur Märklin-Produkte, kann man sich nun auch ins Geschäft oder nach Hause bestellen. Denn das Unternehmen ist natürlich mehr als ein Modelleisenbahnhändler: Als

JUBILARE IM NOVEMBER

25 Jahre

Elke Schmä, Kisselbach

Höhen-Wind Gesellschaft zum Betrieb von Windenergieanlagen mbH & Co. Beltheim KG, Beltheim

10 Jahre

Jennifer Dormann-Schneider
„Hundekrankengymnastik“, Belg

klassisches Spielwarengeschäft hat es „Standardmarken“ wie Lego und Ravensburger im Angebot, aber auch digitales Spielzeug wie die cloudverknüpften Hörspiel-„Tonieboxen“. Daneben gibt es Bücher und Zeitschriften zu kaufen, außerdem Produkte für den Schulbedarf, vom Füller bis zum Buchumschlag. Ist das ein Geschäftsmodell für die Zukunft? „Erst mal schon“, sagt Weinert, „aus unserer Sicht kombinieren wir on- und offline das Beste aus zwei Welten. Aber wie gesagt – wir probieren gerne mal was aus.“

Kontakt:

Knut Schneider
06761 9330-11

Knut.Schneider@koblenz.ihk.de

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



Franziskus Weinert leitet Schreib- und Spielwaren Hermann seit 2014. In diesem Jahr hat eBay den Betrieb – auch aufgrund seines Modelleisenbahnsortiments – als „Lokalen Einzelhändler des Jahres“ ausgezeichnet.

FEINES ÖL FÜR DIE NASA

Die Liste der Referenzen ist lang - zu den Kunden zählen Unternehmen unterschiedlichster Branchen, etwa die Windanlagen (On- und Offshore) betreibende Deutsche Windtechnik AG in Bremen, ein großer Bauernhof in Kent und tatsächlich auch die US-amerikanische Raumfahrtbehörde NASA. Sie alle nutzen die Filtrationstechnologie von Delta Technik Filters in Hirschberg, um technische Öle verschiedenster Art und/oder Öl/Wasserbeziehungsweise Wasser/Öl-Emulsionen zu filtern und zu reinigen.

Die Technologie ist nicht nur besonders umweltschonend, sondern funktioniert so gut, dass die filtrierte Öle laut Analyse oft reiner sind als neues Öl. Möglich machen das ganz spezielle Filterelemente aus Spezialzellulose in Kombination mit speziell konfektionierten Kunststoffen. „Im Gegensatz beispielsweise zum Autofilter, bei dem das Öl radial gefiltert wird, durchläuft bei unseren Filterelementen das Öl die Lamellen in Längsrichtung. Das bedeutet einen wesentlichen längeren Weg und damit ein erheblich besseres Filtrationsergebnis“, erläutert Geschäftsführer Christof Ruckes.

2013 hat der Maschinenbauingenieur das Unternehmen übernommen und einen neuen Kurs eingeschlagen, weg von den Autofiltern. „Die Technik ist famos, aber man kämpft bei Kraftfahrzeugen gegen

zwei Riesen an, gegen die Automobilindustrie und noch mehr gegen die Händler. Denen wurde viel weggenommen, durch längere Ölwechselintervalle zum Beispiel - und deshalb wollen sie nach wie vor Geld am Ölwechsel verdienen.“

In der Halle in Hirschberg stehen mehrere mobile Feinstfilteranlagen, die aus gekauften Teilen, aus Kupplung, Pumpen und Motoraggregaten in Hirschberg montiert werden „und nahezu unverwüchlich sind“, meint Ruckes mit einem lachenden und einem weinenden Auge. „Bei den Teilen bin ich bewusst markentreu und setze auf Bewährtes.“ Auch deshalb sind die Geräte, genau wie die stationären Feinstfilteranlagen von Delta Filter Technik, robuste Alleskönner. „Egal, welches technische Öl aufbereitet werden soll“, erläutert Ruckes, „unsere Nebenstrom-Filtrationssysteme erfüllen jede Aufgabe zuverlässig, ob im Bergbau oder im Weltraum.“ Oder eben in Windenergieanlagen Offshore, auf hoher See: Hier ersparen die Filtrationssysteme aus dem Rhein-Lahn-Kreis manch besonders aufwändigen Ölwechsel.

„Der Filter für Hydrauliköl nimmt bis zu sechseinhalb Liter Wasser auf und bis zu viereinhalb Kilo Partikel“, erklärt Ruckes und holt eines der weißen, in unterschiedlichen Längen verfügbaren Filterelemente aus dem Regal. „Auch Kunden, bei denen die Anlagen Tag und Nacht laufen, kommen mit zwei, drei Filterelementen im Jahr hin.“ Das macht die Technologie doppelt nachhaltig, denn es fällt auch kein Altöl an, das entsorgt werden müsste. „Die NASA“, sagt Ruckes, „war nicht umsonst unser erster Entwicklungskunde und ist auch heute noch einer unserer größten Kunden. Die können und wollen natürlich bei den Raketen kein Hydrauliköl im Weltraum wechseln und brauchen eine Technologie, die das überflüssig macht.“

Dr. Lieselotte Sauer-Kaulbach

Kontakt:

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



FOTO: DR. LIESELOTTE SAUER-KAULBACH

Maschinenbauingenieur Christof Ruckes hat Delta Technik Filtersysteme 2013 übernommen.

JUBILARE IM NOVEMBER

25 Jahre

Udo Kochems, Günter Kochems GbR
„Küchenstudio“, Lahnstein

10 Jahre

Julia Sabine Hilgert „Yogastudio“, Hahnstätten
Plan4Business e.K., Berndroth
Steffi Hartenfels „Nagelstudio“, Nassau

JUBILARE IM DEZEMBER

25 Jahre

Axel Geertz, Weidenbach

10 Jahre

Angelika Christine Rubröder „Surya Yoga“, Lahnstein
MM-Immobilien UG, Bad Ems

UNTERNEHMENSZIEL: BILDUNG WELTWEIT



Reiner Meutsch mit SchülerInnen im brasilianischen Maceió

10 Uhr morgens in der jordanischen Hauptstadt Amman. Ein kleiner Junge mit Kalaschnikow begegnet einem Mann, der gerade mit einem Kleinflugzeug um die Welt reist. Gefragt, warum er nicht in der Schule sei, antwortet der Junge: „Meine Eltern können sich das Schulgeld nicht leisten.“ Statt zur Schule zu gehen, müsse er „auf die Feinde schießen“. Den Weltumrunder Reiner Meutsch hat diese Begegnung erschüttert. „Mir hat das Erlebnis mit Nachdruck vor Augen geführt, wie wichtig es ist, Kindern überall auf der Welt Schulbildung zu ermöglichen“, sagt er. Als er nach der zehnmonatigen Weltreise im Herbst 2010 ins heimische Kropfack zurückkehrt, macht der Unternehmer den Bau neuer Schulen in Entwicklungsländern zu seinem Lebensinhalt: Er baut seine Agentur Prime Promotion aus, die fortan all ihre Aktivitäten zugunsten seiner Stiftung „Fly and Help“ durchführt.

Die Stiftung initiiert und betreut in zahlreichen Ländern Bildungsprojekte. „Alle organisatorischen Kosten tragen Sponsoren oder ich selbst, deshalb kommen Spenden zu hundert Prozent an“, erklärt Meutsch. Über 330 Schulen in rund 50 Ländern von Argentinien bis Vietnam hat „Fly and Help“ bislang eröffnet. Das Unternehmen Prime Promotion wiederum, dessen Gewinn zu einem großen Teil in die Stiftung fließt, bietet Pauschal- und

Delegationsreisen an, bei denen diese Schulen besucht werden können. Außerdem hat die Agentur beispielsweise Flugsafaris oder Tickets für Großevents im Programm. Und „groß“ ist dabei nicht übertrieben: „Zur ‚Nacht des deutschen Schlagers‘ reise ich jedes Jahr mit etwa 800 Teilnehmern in die Karibik, wo dann Stars wie Heino oder Roberto Blanco zugunsten der Stiftung auftreten“, berichtet Meutsch. „Und mit meiner Live-Show ‚Abenteuer Weltumrundung‘ bin ich jährlich in 30 deutschen Städten zu Gast. 2018 konnte ich dabei 1,3 Millionen Euro Spendengelder einsammeln.“

Möglich ist das alles auch, weil der Westerwälder in der Reisebranche sehr gut vernetzt ist. Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Klaus Scheyer baute er in den 90er-Jahren das Unternehmen Berge & Meer auf. Als er seine Unternehmensanteile 2007 verkaufte, war aus der einst kleinen Firma ein führender Anbieter von Rundreisen mit 400 Mitarbeitern und 200 Millionen Euro Jahresumsatz geworden. Bald darauf beschloss Meutsch, sich einen Lebenstraum zu erfüllen und auf Weltreise zu gehen. Er erzählt: „Mein Vater hat als Busunternehmer hart gearbeitet und wollte sich als Rentner die Welt anschauen. Doch mit nur 58 Jahren ist er verstorben. Mir war deshalb immer klar, dass wir unsere Träume rechtzeitig umsetzen müssen.“ Seine Arbeit bei Berge &

JUBILARE IM NOVEMBER

50 Jahre

Elektro Künz GmbH, Westerburg

25 Jahre

asotec Alternativ- und Solartechnik GmbH, Hattert

10 Jahre

Bianca Melanie Zumtobel „nexpro-media“, Hof
Lobraco Akademie GmbH, Dernbach (Westerwald)
Schmidt Hochbau GmbH, Rennerod
SPS Spot Press Services GmbH, Willmenrod

JUBILARE IM DEZEMBER

50 Jahre

Gebr. Wenzelmann GmbH, Schilderfabrikation, Unnau
Jürgen Rübsamen, Hof

25 Jahre

Jürgen Gerthold „PC-Service & Zubehör“, Langenbach bei Kirburg
Wewo Caravaning GmbH, Hundsangen

10 Jahre

BWM Vermögensverwaltung GmbH, Ransbach-Baumbach
Ingenieurbüro Mielke GmbH, Wirges
Sascha Arno Salheiser, Unnau

Meer habe ihm immer viel Freude gemacht, aber in seinem jetzigen Tun finde er die absolute Erfüllung. „Das Leben so vieler Menschen verändern zu können, ist überwältigend“, sagt der 64-Jährige. Die Begegnungen mit den Schülerinnen und Schülern berühren ihn immer wieder aufs Neue: „Bei der Eröffnung einer Schule in Ruanda fragte ich die Kinder nach ihren Berufswünschen. ‚Krankenschwester‘, antworteten sie, oder ‚Lehrer‘. Ein kleiner Junge aber sagte: ‚Sir, ich möchte Präsident meines Landes werden und meinem Volk helfen.‘ Das ist ein Moment, den man niemals vergisst.“

Kontakt:

Richard Hover

02602 1563-12

hover@koblenz.ihk.de

www.ihk-koblenz.de/
westerwald



Nachgefragt bei ...

Mareile Wölwer

Mareile Wölwer stammt aus Mayen, sitzt mittlerweile mit ihrem Unternehmen *vetevo* aber in der fernen Bundeshauptstadt. Gemeinsam mit ihrem Geschäftspartner Dr. Felix Röllecke war die 25-jährige WHU-Absolventin in diesem Sommer bei der Gründer-Show „Die Höhle der Löwen“ auf VOX zu sehen. Im Interview erzählt uns Wölwer, wie sie damals auf die Idee für *vetevo* kam und warum sie immer noch viel Zeit in ihrer alten Heimat verbringt.



FOTO: VETEOVO

Frau Wölwer, kurz erklärt: Was ist *vetevo*?

Vereinfacht gesagt ist *vetevo* ein digitaler Tierarzt für Hunde-, Katzen- und Pferdebesitzer und besteht aus einem digitalen Gesundheitsassistenten mit angeschlossener Apotheke und Labor. Wir vereinfachen damit vor allem wiederkehrende Vorsorgethemen wie Entwurmung und Floh- und Zeckenschutz. Mittlerweile sind wir ein 25-köpfiges Team aus Parasitologen, Tierärzten, Marketingfachleuten und IT-Spezialisten.

Woher stammt die Idee zu *vetevo*?

Neben meinem Studium an der WHU Vallendar habe ich in einer Beratung gearbeitet und oft im elterlichen Landwirtschaftsbetrieb ausgeholfen – ich hatte schon immer eine Leidenschaft für Tiere und Natur. 2014 habe ich dort das Gesundheitsmanagement zeitweise übernommen und deutliches Verbesserungspotenzial erkannt. Das war der Vorläufer von *vetevo*, an welchem ich seit 2014 gemeinsam mit Felix, der damals an der WHU promovierte, gearbeitet habe und mit dem wir 2015 auch das ‚Startup Weekend Koblenz‘ gewonnen haben. Felix und ich haben beide viel Praxiserfahrung gesammelt und dabei gemerkt, dass der Haustierbereich viel mehr Bedarf hat. Deswegen ist *vetevo* inzwischen für Hund, Katze und Pferd gedacht. Wir machen aber auch schon mal eine Ausnahme – wie neulich zum Beispiel bei einer Schildkröte.

Ihre Idee kam offensichtlich an – zuletzt waren Sie sogar bei der Erfolgsshow „Die Höhle der Löwen“ zu sehen. Wie kam es dazu?

In unserem Bekanntenkreis wurden wir schon häufiger gefragt: ‚Hey, warum geht ihr nicht dahin?‘ Wir haben immer gesagt, dass wir uns erst bewerben, wenn unser Modell wirklich ein Kundenproblem löst und wir genau wissen, dass Kunden unsere Produkte und Services lieben. 2019 war es dann soweit, sodass wir uns beworben haben.

Jetzt haben Sie den Zuschlag der Investoren nicht erhalten. War es dennoch eine gute Erfahrung?

Auf jeden Fall! Natürlich waren wir total aufgeregt und es war auch wirklich sehr anstrengend. Aber obwohl wir damals kein Angebot erhalten haben, hat sich alles zum Positiven entwickelt. Wir haben unsere Plattform in der Zwischenzeit weiter ausgebaut, ein eigenes Labor in Potsdam aufgebaut und unser Portfolio an Produkten erweitert.

Obwohl Sie Ihren Hauptsitz in Berlin haben, sind Sie immer noch viel in Ihrer alten Heimat. Warum?

Ich hänge sehr am Hof meiner Eltern und an der Bodenständigkeit, die in der Heimat herrscht. Meine Eltern haben meinen Schwestern und mir schon sehr früh viele Dinge beigebracht. Ich habe zum Beispiel früh Traktor fahren gelernt – und das ist auch das erste, was ich tue, wenn ich nach Hause komme. Angenehmerweise ist die WHU nur 30 Kilometer von unserem Hof entfernt. Sie ist mein zweites Zuhause, es ist immer wieder schön, auch dahin zurückzukommen.

Das Gespräch führte Leon Mohr.

AUS UNSEREM AKTUELLEN VERANSTALTUNGSKALENDER:

Digitalisierung verändert alles – und was bei uns?

Welche Auswirkung hat der digitale Wandel auf Wirtschaft und Gesellschaft? Bei einer eintägigen Kooperationsveranstaltung mit verschiedenen Netzwerkpartnern am **Freitag, 22. November 2019 ab 9:30 Uhr in der Hochschule Koblenz (Konrad-Zuse-Straße 1, Koblenz)** möchten wir mit dem „Blick von oben“ eine größere Perspektive skizzieren, um Handlungsoptionen, Entwicklungschancen und Risiken für Unternehmer, Führungskräfte und Entscheider sichtbar zu machen. In kleinen thematischen Fokusgruppen haben TeilnehmerInnen die Gelegenheit, mit Experten aus unterschiedlichen Fachgebieten die Auswirkungen aufs eigene Unternehmen, auf Managementsysteme und auf künftige unternehmerische Entscheidungen zu diskutieren. Zu der kostenfreien Veranstaltung laden wir gemeinsam mit den Regionalkreisen der Deutschen Gesellschaft für Qualität, dem European Six Sigma Club Deutschland, dem Interdisziplinären Institut für Digitalisierung der Hochschule Koblenz und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft am Mittelrhein ein. Weitere Informationen auf www.ihk-koblenz.de unter Eingabe der Nummer **4482798**.

So gelingt die Unternehmensnachfolge

Nachfolge ist ein komplexes Thema und für die meisten Unternehmer eine sehr persönliche Angelegenheit. Mit einer kostenfreien Veranstaltungsreihe zum Thema Unternehmensnachfolge möchten wir aufzeigen, welche Chancen und Herausforderungen der Nachfolgeprozess mit sich bringt. Von **Januar bis November 2020** bieten wir fünf Termine an:

- **27. Januar 2020, 18 – 20 Uhr, Koblenz**
- **6. Mai 2020, 18 – 20 Uhr, Simmern**
- **28. Mai 2020, 18 – 20 Uhr, Altenkirchen**
- **2. September 2020, 18 – 20 Uhr, Bad Neuenahr-Ahrweiler**
- **19. November 2020, 18 – 20 Uhr, Bad Kreuznach**

Unsere beiden Referenten – Boris Breidenstein, Mitglied des Vorstands beim Fachverband „Gründung Entwicklung Nachfolge“ sowie Geschäftsführer der KMU Mittelstandsberatung GmbH in Hachenburg, und Bernd Hoffmann, Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator und Gründer des Instituts für Wirtschaftsmediation und Kommunikationsmanagement in Altenkirchen – legen unter anderem dar, wie ein Verkaufsprozess ablaufen kann und welche Bedeutung „weiche Faktoren“ wie Planung und Kommunikation bei der Nachfolge spielen. Alle Infos zur Veranstaltungsreihe und Anmeldung auf www.ihk-koblenz.de unter Eingabe der Nummer **4557272**.

Straf- und Bußgeldrecht: Arbeitszeitgesetz und Scheinselbstständigkeit

Um Fehler im Straf- und Bußgeldrecht vermeiden zu können, ist es für UnternehmerInnen unerlässlich, über ein fundiertes Basiswissen dieses Rechtsgebiets zu verfügen. In einer Infoveranstaltung am **Dienstag, 12. November 2019 von 16:30 Uhr bis 18:30 Uhr (IHK Koblenz, Schlossstraße 2, Koblenz)** vermittelt unser Referent Rechtsanwalt Markus Schmuck, Fachanwalt für Strafrecht bei Dr. Caspers, Mock & Partner, dieses erforderliche Basiswissen praxisnah und geht auf aktuelle Probleme und Fallgruppen ein. TeilnehmerInnen haben die Möglichkeit, ihre Fragen mit dem Experten zu diskutieren. Weitere Infos und Anmeldung auf www.ihk-koblenz.de unter Eingabe der Nummer **4523836**. Die Teilnahme ist kostenlos, die Teilnehmerzahl begrenzt.





Zollrecht zum Jahreswechsel

Auslandsaktive Unternehmen müssen stets up to date sein, wenn es um zollrechtliche Neuerungen geht. Einen Überblick über die wichtigsten Punkte gibt unsere Veranstaltungsreihe „Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel“. Die Termine im Überblick:

- 10. Dezember 2019, 08:30 – 13 Uhr, food hotel Neuwied**
- 12. Dezember 2019, 08.30 – 13 Uhr, IHK Koblenz**
- 16. Dezember 2019, 08.30 – 13 Uhr, IHK Koblenz**
- 17. Dezember 2019, 08.30 – 13 Uhr, IHK-Geschäftsstelle Idar-Oberstein**
- 18. Dezember 2019, 08.30 – 13 Uhr, Hotel Silicium Höhr-Grenzhausen**
- 23. Januar 2020, 08.30 – 13 Uhr, IHK-Geschäftsstelle Bad Kreuznach**

Der Schwerpunkt der Veranstaltungen liegt dabei auf den „klassischen“ Themen im Bereich des Zoll- und Außenwirtschaftsrechts, darunter nichtpräferentielles und präferentielles Ursprungsrecht, restriktive Maßnahmen bei der Einfuhr und Exportkontrolle, Statistik für den Binnen- und Außenhandel sowie Zolltarife. Für die praktische Abwicklung des internationalen Warenverkehrs im Unternehmensalltag sind Neuerungen in diesen Bereichen von besonderer Bedeutung.

Die Teilnahme am Seminar ist kostenpflichtig; die Kosten belaufen sich auf 142,80 € inklusive Mehrwertsteuer. Ausrichter ist die Notz Zoll GmbH. Alle Infos zur Veranstaltungsreihe und Anmeldung auf www.ihk-koblenz.de unter Eingabe der Nummer **4521326**.



Finale oder Verlängerung – USA ein Jahr vor der Präsidentschaftswahl

Am 3. November 2020 finden wieder Präsidentschaftswahlen in den USA statt. Endet nach nur vier Jahren die Amtszeit von Donald Trump oder geht sie in die Verlängerung? Diese Frage steht im Mittelpunkt einer Diskussionsveranstaltung am **Montag, 11. November 2019 von 14 bis 17 Uhr in der IHK Koblenz**. Bei einer Talkrunde mit Vertretern aus Politik und Wirtschaft haben TeilnehmerInnen die Gelegenheit, sich auszutauschen und die Bedeutung der amerikanischen Präsidentschaft insbesondere für die Geschäftstätigkeit regionaler Unternehmen zu diskutieren. Networking und ein deutsch-amerikanisches Buffet runden die kostenfreie Veranstaltung ab. Weitere Informationen und Anmeldung auf www.ihk-koblenz.de unter Eingabe der Nummer **4282512**.

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



WIRTSCHAFT TRIFFT WISSENSCHAFT:

Jetzt für den Hochschulpreis der
Wirtschaft bewerben!



Mit dem **Hochschulpreis der Wirtschaft** zeichnet die IHK Koblenz jedes Jahr praxisorientierte Bachelor-, Master- und Doktorarbeiten aus, die in Kooperation mit einem Unternehmen aus der Region entstanden sind. Der Preis soll den Wissenstransfer zwischen Unternehmen und Wissenschaft fördern. Zugleich macht die Auszeichnung sichtbar, welche spannenden, innovativen Unternehmen es in der Region gibt - und welche Karrierechancen sie jungen Menschen bieten. **Sind auch in Ihrem Unternehmen preiswürdige Arbeiten entstanden?** Dann bewerben Sie sich jetzt für den Hochschulpreis der Wirtschaft!

Alle Infos: www.ihk-koblenz.de/hochschulpreis

   ihkkoblenz

 **GemeinsamFürDieRegion**

