

WIRTSCHAFTS MAGAZIN

PFALZ

www.pfalz.ihk24.de

TITELTHEMA

EXISTENZGRÜNDUNG DIGITAL

PLATTFORMEN WIE DIE GRÜNDERWERK-
STATT UND NEXXT-CHANGE HELFEN
ZEITGEMÄSS BEI DER GRÜNDUNG.

Seite **08**

KONTROVERS

Ist die „schwarze Null“ noch
der richtige Weg?
S. 04

GEWINNER

Vorsprung durch Innova-
tionen bei SUCCESS 2019
S. 23

SERVICE UND TIPPS

Projekt Klimafreundliche
Mitarbeitermobilität
S. 26

IHK Pfalz

Kultur im Leerstand

Die Macher des Leerstandsfestivals Nukleus haben im Herbst einen guten Monat lang in der Bismarckstraße einen Leerstand kulturell ins Stadtleben eingebunden. Nukleus hat Diskurs, Wissensaustausch und Kunst zum Thema „kulturelle Stadtentwicklung in Ludwigshafen“ verbunden. Konkret ging es dabei um die Umnutzung von Leerständen, die Nutzung des öffentlichen Raums und um Fragen der Stadtentwicklung. Ziel war es, gemeinsam konkrete Lösungen für die Umsetzung von kulturellem sowie

zivilgesellschaftlichem Engagement zu erarbeiten. Die Rechnung ging auf: An 60 Veranstaltungen mit Akteuren aus neun Städten haben mehr als 1.000 Besucher teilgenommen; Formate waren Vorträge, Talks, Citywalks und Workshops, die durch ein Rahmenprogramm mit Konzerten und Ausstellungen ergänzt wurden. Neben der Vernetzung vieler Akteure innerhalb der Metropolregion Rhein-Neckar haben sich Folgeprojekte zur weiteren Bespielung von Leerständen in der Innenstadt entwickelt.

Die Fortsetzung des Leerstandsfestivals folgt ab Januar 2020. Nukleus wurde von Mathias Berkel, Vorsitzender der IHK-Tischrunde Ludwigshafen, sowie Eric Seitz, Delia Rothas und Andreas Heinrich initiiert. ■



Grusel im Vogelpark

Drei Monate Planung und Vorbereitung, zwei Tage, um alles aufzubauen: Der Vogelpark in Schifferstadt hat auch dieses Jahr wieder seine Anlage in eine Spuk- und Gruselandschaft verwandelt. Skelette und Spinnen, Särgе und Gruselmasken sowie die passende Beleuchtung sorgten für reichlich Gänsehaut bei den mehr als 1.000 Besuchern. Für die Kinder gab es Schminken, Stockbrot backen und Kürbisschnitzen als Programm, die Speisekarte war stilecht mit Spinnenpralinen, Totenkopf-Muffins und Grabstellen-Brownies bestückt. ■



 www.vogelpark-schifferstadt.de

Kaiserslautern wird 5G-Modellregion

Ein Film in wenigen Sekunden auf das Smartphone herunterladen, hochaufgelöste Fotos ohne Verzögerung an Freunde schicken oder große Datenmengen einfach versenden, ohne das E-Mail-Programm zu überlasten, aber auch eine bessere Vernetzung von Maschinen in der Industrie – der 5G-Funkstandard soll all dies möglich machen. Doch wie zuverlässig und stabil ist die Technologie? Kaiserslautern wird nun eine von sechs 5G-Modellregionen, und im Herbst hat Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer (M.) die Zuwendungsurkunde im Beisein des Bundestagsabgeordneten Gustav Herzog (r.) für dieses Forschungsvorhaben

an Professor Hans Schotten von der Technischen Universität Kaiserslautern (TUK) übergeben. Die TUK erhält für die kommenden drei Jahre rund 11,6 Millionen Euro, um an der 5G-Technologie und deren Anwendung zu forschen. Dabei geht es etwa um Datensicherheit und eine hochzuverlässige Datenübertragung. ■



Wenn's um die **Wurst** geht

Zwanzig Pfälzer Metzgereibetriebe sind mit ihren Produkten beim Leberwurst-Wettbewerb in der Ludwigshafener Rhein-Galerie angetreten. In sechs Kategorien wurden des Pfälzers liebste Wurstwaren von Experten bewertet – allen voran in der Königsdisziplin „Leberwurst im Ring“.

Neben Farbe, Aussehen und Zusammensetzung fiel dabei vor allem eines ins Gewicht: der Geschmack. Die Bad Dürkheimer Metzgerei Tempel schnitt dabei gleich dreimal als Spitzenreiter ab, unter anderem mit ihrer Leberwurst im Ring

und ihrer Blutwurst. Auf das Siegerpodest kamen auch die Metzgerei Stephan Schreiner aus Harthausen (Leberwurst ungerötet), die Fleischerei Peter Flick aus Herxheim (Schwartenmagen) und die Metzgerei Wolfgang Hardt aus Limburgerhof (Pasteten). ■



Erfolgsrezept etabliert sich

Bereits zum zweiten Mal hat der Arbeitskreis Kunst zusammen mit dem Kulturverein Ältestes Haus e. V. und der Gemeinde die Haßlocher Kunst- und Kulturtagge organisiert. Nach der gelungenen

Premiere im Jahr 2018 waren sich alle Beteiligten schnell einig, dass die Veranstaltung kein einmaliges Event bleiben dürfe. Gesagt, getan – und auch im Oktober 2019 stand das Kulturviereck erneut im Zeichen der Kunst. Insgesamt haben 15 Kreative ihre Werke

präsentiert. Gezeigt wurden Plastiken und Skulpturen, Fotografien, Malereien sowie Zeichnungen. Hinzu kam in diesem Jahr erstmals auch der Hof des Ältesten Hauses, wo Steinzeithandwerk und Skulpturen aus Holz präsentiert wurden. ■

Foto: Pommer

Was wir (glücklicherweise) in diesem Jahr nicht veröffentlicht haben

- ✘ „**Rinnsaal** statt Rheingold“ – bei dieser Überschrift ging's um die „Heißzeit“ 2019 und das, was uns in den kommenden Jahren möglicherweise bevorsteht. Beim Rheingold mag man zwar an große Säle denken, aber das Rinnsal, eher schwächling, wird dann doch nur mit einem einzigen „a“ geschrieben.
- ✘ In einem Länderportrait von Äthiopien hätte es fast geheißen: „Das weitaus

kräftigste Wirtschaftswachstum generiert der Sektor Bau: In den nächsten Jahren wird Äthiopien zu den fünf weltweit am schnellsten wachsenden **Baumärkten** der Welt gehören, prognostiziert BMI Research.“ Das hatte dann doch nichts mit den hierzulande bekannten Baumärkten zu tun, sondern eher mit den fünf weltweit am schnellsten wachsenden Märkten für das Baugewerbe ...

- ✘ Im Leitartikel „E-Commerce im Fokus“ hieß es in der ersten Fassung: „Inwieweit Multi- und Omni-**Chanel**-Konzepte zum Einsatz kommen, muss jede Handelsorganisation für sich selbst entscheiden.“ Gemeint waren natürlich Channel-Konzepte – also weit weniger glamourös ...
- ✘ Kürzlich erreichte uns eine Pressemitteilung, in der es sehr konsequent hieß: „Speziell in den Weihnachtsferien,



wird der Park mit vielen Weihnachtsbäumen geschmückt und für die kleinen Besucher wartet der Weihnachtsmann um Weihnachtswünsche entgegen zu nehmen.“ Bei so viel **Wei(h)**nachten mussten wir fast weinen ...

Fehler wird es auch im Wirtschaftsmagazin immer geben. Und so sehr wir versuchen, die meisten zu vermeiden, darf über die verbliebenen auch in 2020 gelacht werden. ■



Rudolf Müller ist Vorstandssprecher der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG, Speyer, und Mitglied der IHK-Vollversammlung. Die VR Bank Kur- und Rheinpfalz betreut mit 489 Mitarbeitern 128.000 Kunden in 33 Filialen. Ihre Bilanzsumme belief sich 2018 auf 3.591 Millionen Euro.

Die „schwarze Null“ ist die Bezeichnung für einen ausgeglichenen öffentlichen Haushalt, bei dem die Ausgaben die Einnahmen nicht übersteigen und kein Anstieg der öffentlichen Schulden, also keine Neuverschuldung, notwendig ist.

Für eine ausführlichere Definition:



haushaltssteuerung.de/lexikon-schwarze-null.html



Christina Becker ist Geschäftsführerin der Heberger Holding GmbH & Co. KG, Schifferstadt, sowie Mitglied der IHK-Vollversammlung und im Außenwirtschaftsausschuss. Die Heberger Gruppe ist ein Familienunternehmen, das weltweit vorwiegend im Bau- und Immobiliensektor tätig ist. Der Umsatz beträgt in 2019 rund 290 Millionen Euro.

Die Heberger Gruppe ist ein Familienunternehmen, welches neben anderem vorwiegend im Bau- und Immobiliensektor Gesellschaften besitzt, die weltweit tätig sind.

DIE „SCHWARZE NULL“

1,9 Billionen Euro – diese Zahl sollte Ausgangspunkt aller Debatten rund um die „schwarze Null“ sein. Denn sie steht für das aktuelle Ausmaß der Staatsverschuldung in Deutschland.

Ungeachtet dessen, die deutsche Wirtschaft hat begonnen, sich unterdurchschnittlich zu entwickeln, was auch an der nachlassenden Standortqualität – unter anderem Verkehrsinfrastruktur – liegt. Gleichzeitig rollt die Regierung die Arbeitsmarkt- und Rentenreform der Schröder-Ära weiter zurück, was Staatsausgaben bindet und den Spielraum für dringend benötigte Infrastrukturinvestitionen beschneidet. Die „schwarze Null“ ist kein Fetisch, sondern Ausdruck eines breiten Konsenses darüber, dass der Staat sein Verschuldungsniveau begrenzen muss, um langfristig handlungsfähig zu bleiben. Dieser Konsens spiegelt sich im Vertrag von Maastricht genauso wider wie in der 2009 mit Zweidrittelmehrheit beschlossenen Schuldenbremse, die seither Teil des Grundgesetzes ist.

Auch wenn sich die Konjunkturaussichten zuletzt eingetrübt haben, sind wir von einer Wirtschaftskrise, die staatliche Konjunkturprogramme unabwendbar macht, derzeit noch entfernt. Einer Abkühlung in einigen Branchen steht ein ungebrochener Boom in anderen Branchen gegenüber. Statt in der gegenwärtigen Wirtschaftslage die „schwarze Null“ in Frage zu stellen – hierzu hat die EZB-Zinspolitik einen schönen Beitrag geleistet –, sollte die Politik vielmehr Fehlanreize beseitigen, die vorhandenen finanziellen Mittel effizienter einsetzen, wichtige Infrastrukturvorhaben entschiedener vorantreiben und durch eine intelligente Umverteilung Zukunftsbranchen und -technologien besser fördern – und all das mit einem Bürokratieabbau, insbesondere beim Planungsrecht, und einer Reform der Unternehmensbesteuerung verbinden. Auf diese Weise gewinnt der Staat in einer tatsächlichen Krise Handlungsfähigkeit zurück – und das nicht trotz, sondern wegen der „schwarzen Null“. ■

Ist das Festhalten an der „schwarzen Null“ in Zeiten einer drohenden konjunkturellen Abschwächung noch der richtige Weg?

Das die Politik an der „schwarzen Null“ festhält, ist für mich als Unternehmerin nicht nachvollziehbar. Nur noch das Allernötigste an Investitionen zu tätigen, um eine „schwarze Null“ zu erhalten, bedeutet letztendlich Stillstand oder gar Rückentwicklung.

Wir alle haben die Verantwortung, den nachkommenden Generationen unter anderem eine solide Infrastruktur zu hinterlassen, die es ermöglicht, unter idealen Bedingungen zu arbeiten und zu wohnen. Dies bedingt eine Flexibilität, verbunden mit einer optimalen Mobilität. Denn eines muss uns klar sein: Deutschland wird sich nur weiterentwickeln können, wenn diese Basisvoraussetzungen geschaffen werden.

Wir sehen jetzt schon mit Besorgnis die Auswirkungen von fehlenden Investitionen im Straßen-, Brücken- und Schienenbau. Gerade in unserer Region sind wir durch das Unterlassen von wichtigen Sanierungen und Instandhaltungen und die damit nicht getätigten

notwendigen Investitionen der Vergangenheit besonders betroffen. Ich denke hier zum Beispiel an die maroden Brücken in unserem Umfeld wie Wörth, Speyer und Ludwigshafen.

Wenn man sich hier vorstellt, dass noch weitere Zufahrtsstraßen zu beiden Brücken in Ludwigshafen nicht mehr befahrbar sein sollten oder die Brücken aufgrund von Sanierungsarbeiten längerfristig gesperrt sein sollten, wären die Auswirkungen für eine ganze Region wirtschaftlich katastrophal. Es gäbe dann in der Metropolregion Rhein-Neckar die Situation, dass zwei Städte, die der Rhein trennt, tatsächlich getrennt sind – nämlich nicht mehr direkt erreichbar sind.

Ich hoffe für alle Bürger dieser Region, dass dies nicht passiert! Eine florierende Wirtschaft wird dann nicht mehr gewährleistet sein. Ob sich aber dann die Politiker auf die Schulter klopfen können, dass sie es geschafft haben, eine „schwarze Null“ zu erreichen, sei dahingestellt. ■

PRO

CONTRA



Moderne Klimaschutztechnologien müssen nicht nur technisch **möglich**, sondern auch **kosteneffizient** sein.

Nationales Klimapaket – nur im Schulterschluss mit der Wirtschaft realisierbar

Am 9. Oktober hat das Bundeskabinett sein bis zuletzt umstrittenes Klimapaket verabschiedet. Mit dem Klimaschutzprogramm 2030 und dem Bundes-Klimaschutzgesetz wurden Pläne vorgelegt, wie Deutschland als eine der führenden Industrienationen dazu beitragen möchte, die vereinbarten bzw. selbst erklärten Klimaziele zu erreichen.

Die Bundesregierung setzt dabei auf ein breites Maßnahmenbündel aus Innovationen, Förderung, gesetzlichen Anforderungen sowie erwartungsgemäß auf eine Bepreisung von Treibhausgasen.

So sehr über die konkrete Ausgestaltung einzelner Maßnahmen und deren Zielerreichungspotenziale gestritten werden kann, eines muss allen Beteiligten bewusst sein: Ohne engen Schulterschluss mit der nationalen Wirtschaft sind die Sektorziele nicht zu erreichen.

Die pfälzische Wirtschaft ist sich der Bedeutung des Klimaschutzes bewusst. Die Unternehmen investieren seit Jahren in klimaschonende Technologien und Maßnahmen zur Erhöhung der Energie- und Materialeffizienz sowie zur Reduzierung von CO₂ und weiteren Treibhausgasen. Die hiesige Industrie leistet nachweislich einen erheblichen Beitrag – sowohl zur Erreichung der internationalen Klimaschutzziele für Deutschland als auch der Klimaschutzziele des Landes Rheinland-Pfalz. Carbon Management wird in vielen Betrieben bereits nachhaltig gelebt und selbstmotiviert weiter intensiviert. Die regionale

Wirtschaft versteht sich als wichtiger Partner der Politik im Kampf gegen den globalen Klimawandel.

Um die geforderten Sektorziele zu erreichen, besteht jedoch akuter politischer Handlungsbedarf. Nötig ist der unverzügliche Aus- und Aufbau einer Netzinfrastruktur, die die Grundlast in allen Energieversorgungsszenarien sicherstellt, Technologieoffenheit sowie eine priorisierte Innovationsförderung. Moderne Klimaschutztechnologien müssen nicht nur technisch möglich, sondern auch kosteneffizient sein. Zudem müssen die ökonomischen, ökologischen, sozialen und zeitlichen Wechselwirkungen von Klimaschutzforderungen und -maßnahmen beachtet werden. Denn sonst sehen viele pfälzische Unternehmen bei allem guten Willen erhebliche Risiken für die rheinland-pfälzische Wirtschaft und für heimische Arbeitsplätze.

Dies vorausgeschickt, ist die Bundesregierung gefordert, eindeutige Signale an die nationale wie regionale Wirtschaft zu senden, damit das für erfolgreiche Veränderungen erforderliche Maß an Planungssicherheit gegeben wird. ■

Albrecht Hornbach,
Präsident der IHK Pfalz



Jetzt immer dabei!

Das Wirtschaftsmagazin Pfalz jetzt auch online als E-Magazin. Einfach & bequem mit dem Tablet oder Smartphone die neue Ausgabe „durchblättern“.

www.pfalz.ihk24.de/e-magazin



40
PROZENT

seines Jahresumsatzes erzielt der Spielwarenhandel in der Adventszeit.



Wir wünschen allen Lesern frohe Weihnachten und ein glückliches, erfolgreiches neues Jahr 2020.



© stock.adobe.com - Konstantin Yaganov



© stock.adobe.com - deagreetz

28

Kick-off für das Weihnachtsgeschäft

© kes





24

Spielzeug im Wandel der Jahre



08

Existenzgründung digital

Clever gründen mit digitalem Expertenwissen

© stock.adobe.com - denismagilov



14

Aus ALT mach NEU

molte
Holzwerkstoff



02-03 QUERBEET

04 KONTROVERS

Ist das Festhalten an der „schwarzen Null“ in Zeiten einer drohenden konjunkturellen Abschwächung noch der richtige Weg?

05 PERSÖNLICH

Nationales Klimapaket - nur im Schulterschluss mit der Wirtschaft realisierbar

08-13 TITELTHEMA

Existenzgründung digital

Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz | Digitaler Einstieg in analoge Idee | Platz 48 für deutsche Gründerinnen | Alle Beteiligten mitnehmen | Erfolgsmodell nexxt-change | Jugend gründet

14-25 WIR IN DER PFALZ

26-33 SERVICE & TIPPS

Projekt Klimafreundliche Mitarbeitermobilität

34 NEUES AUS BERLIN/ BEKANNTMACHUNGEN

Zugang zur Ausbildungsförderung für Ausländer und Geflüchtete erleichtert

35 FEIERABEND

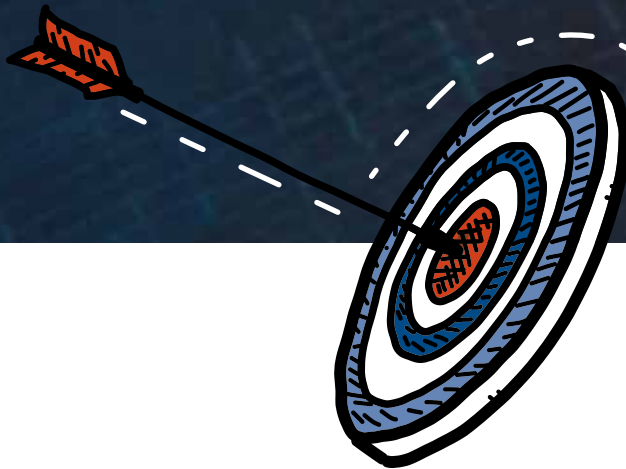
36 GASTKOMMENTAR

Brexit - nur eine von vielen Herausforderungen!



Existenzgründung digital

Beim Gründen einer beruflichen Existenz ist Anpacken gefragt. Dank zeitgemäßer digitaler Instrumente gelingen Ideenfindung und Start oft rasch. Der Gründungseinstieg über digitale Plattformen ist leicht, zeitunabhängig und komfortabel. Anschließend helfen individuelle Beratung, fachkundige Begleitung und persönlicher Austausch weiter.



Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz

Clever gründen mit digitalem Expertenwissen



Die Work-Life-Balance passt einfach nicht zu einer erfolgreichen Gründung. **Man muss ein wenig besessen sein von seiner Idee, man muss für sein Thema brennen.**

Prof. Alexander Prange,
Vizepräsident der Hochschule
Niederrhein

Viele Anreize, aber konstante Gründungszahlen: So fasst der aktuelle Existenzgründungsbericht für Rheinland-Pfalz die Situation zusammen. Die Zahlen, die sich dahinter verbergen, weisen erstmals nach fünf Jahren wieder leicht gestiegene Gewerbeanmeldungen auf, die Tal-fahrt scheint gebremst. Vor allem der Dienstleistungssektor legte zu, und zwar mit einem starken Wachstum bei wissensintensiven und digitalen Gründungen.

Marius Melzer, Gründungsexperte der IHK Pfalz, führt die leicht wachsende Gründungsbereitschaft unter anderem auf verbesserte Förderstrukturen und Beratungsprogramme zurück. „Wir verzeichnen in den vergangenen Monaten verstärkt Nachfrage nach Beratung. Durchschnittlich vier Gründungsinteressierte

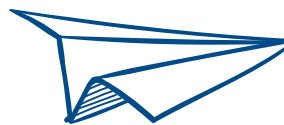
pro Woche melden sich bei mir, mindestens drei kommen schätzungsweise über digitale Angebote zu uns.“ Wenn potenzielle Start-ups noch in der Phase der Ideenfindung sind, empfiehlt sich ein digitales Beratungsangebot wie etwa die Plattform Gründungswerkstatt besonders, denn: „So kommen die Gründer leicht mit uns Beratern in Kontakt.“

Digitales Informations-, Lern- und Beratungsangebot

Mit der Gründungswerkstatt RLP unterstützen die rheinland-pfälzischen Starterzentren seit kurzem Gründungswillige und Jungunternehmer, ihre Geschäftsidee zu planen und umzusetzen. Die Plattform begleitet sie mit einem integrierten Informations-, Lern- und Beratungsangebot über den gesamten Gründungsprozess. Es handelt sich um ein internet-



IDEE



gestütztes System, das die Vorteile der digitalen Welt mit persönlicher Beratung verbindet. Nach der kostenlosen Registrierung stehen dem Gründungswilligen viele virtuelle Optionen offen, die in konkrete Pläne münden:

- Entwicklung eines Business- sowie eines Finanzierungsplans
- benötigte Vorlagen und umfangreiche Lerneinheiten
- Fragen an einen persönlichen Online-Tutor
- Bearbeitung des persönlichen Businessplans von überall und jederzeit, auch im Team

Maßgeschneiderte Beratung dank digitaler Vorarbeit

„Das Niveau, auf dem wir bei einer anschließenden Beratung einsteigen, hat sich durch

den digitalen Vorlauf gesteigert“, fasst Melzer seine Erfahrungen zusammen. „Am eingestellten Profil kann ich als Berater schon die Eckpunkte der Gründungsidee sehen und mich entsprechend auf Fragen, rechtliche Aspekte und Problemlösungen vorbereiten.“

Über die digitale Gründungswerkstatt kommen überwiegend jüngere Start-upper, viele Digital Natives, oder Menschen, die im Nebenerwerb gründen wollen. Sie haben nach ihrem virtuellen Spaziergang oft schon konkrete Ideen und Pläne. Außerdem: „Das digitale Angebot kommt all jenen entgegen, die noch arbeiten und nur wenig Zeit haben, ihre Gründung voranzutreiben. Niemand ist mehr ausschließlich auf telefonische Beratungszeiten oder persönliche Besuche bei der IHK Pfalz angewiesen.“ ■ (Marion Raschka)

Zehn Tipps für Unternehmensgründer

1. Stellen Sie sich auf die Rolle des Unternehmers ein.
2. Halten Sie die Geschäftsidee simpel und konzeptorientiert.
3. Tun Sie nichts ohne einen guten Businessplan.
4. Seien Sie flexibel.
5. Finden Sie den richtigen Weg zum Startkapital.
6. Versichern Sie sich gut.
7. Wählen Sie die richtige Rechtsform.
8. Organisieren Sie sich gut und geben Sie notfalls Arbeit ab.
9. Schaffen Sie gutes Marketing und Markenidentität.
10. Finden Sie geeignetes und motiviertes Personal.

von Christian Weis,
www.business-on.de

INFO

www.rlp-gruendungswerkstatt.de

www.starterzentrum-rlp.de

www.gruenderplattform.de

www.gruendungskultur.de

www.deutschland-startet.de

Digitaler Einstieg in analoge Idee

Das Gründungsvorhaben Pocketwine entwickelt sich dank digitaler Initialzündung.



⬆ Traut sich: Benedict Eninger ist der Schöpfer von Pocketwine.

Ein Gründer, wie er im Buche steht: Endzwanziger Benedict Eninger kommt ursprünglich vom Bodensee, hat in der Pfalz Weinbau und Önologie studiert und ein Start-up gegründet. In welchem Sektor? Natürlich in Sachen Wein, denn davon versteht er am meisten. „Initialzündung für meine Idee war mein Freundeskreis in der Heimat, der mich als Weinexperten immer wieder nach Empfehlungen gefragt hat. Junge Leute sind neugierig auf Wein, wissen aber nicht, wo sie kurz und bündig Informationen herbekommen.“

So schlug die Geburtsstunde von Pocketwine, einem Kartenspiel im Hosentaschenformat, das Weinwissen in kompakter analoger Form vermittelt: Geschmacks- und Geruchsattribute von Wein- und Rebsorten, Trinktemperatur, Sensorik, Speisenempfehlungen; gedacht für Weingenießer und Neulinge. „Natürlich gibt es dicke Fachbücher und Sommelierkurse, aber Pocketwine soll schnell und griffig Informationen liefern und Spaß machen“, so Eninger. Außerdem taugt das kompakte Weinwissen als Marketinginstrument für Winzer, Genossenschaften und den Weinhandel. Es lässt sich als Werbeträger mit entsprechendem Logo und eigenen Produkten bedrucken.

„In der Anfangsphase habe ich nach Unterstützung gesucht, denn es gab viele Fragen zu Finanzierung und Rechtsform. Während eines Start-up-Slams an der Universität Kaiserslautern erfuhr ich von der rheinland-pfälzischen Gründungswerkstatt“, blickt der Weinfachmann zurück. Da er mit seiner Idee für Pocketwine schon länger gedanklich beschäftigt war, ging es für ihn auf der digitalen Plattform darum, im ersten Schritt Detailfragen zu klären: Brauche ich für mein Produkt ein CE-Siegel? Oder wo bekomme ich einen Gründungszuschuss her? In der Folge waren die IHK-Pfalzberater seine Anlaufstelle – telefonisch und im persönlichen Gespräch: „Entweder mir wurde direkt geholfen oder man hat mich an Experten vermittelt“, so Eninger.

Crowdfunding als zusätzliche Geldquelle

Parallel dazu entwickelte der junge Gründer seine Idee mit Grafikerin Birgit Heudorfer weiter und testete sie im Bekanntenkreis. „Die jetzige Form als Kartenspiel ist angelehnt an Rezeptkarten, die sich im Alltag bereits praktisch bewährt haben.“ Als zusätzliche Geldquelle startete Eninger Ende Oktober 2019 eine Crowdfunding-Kampagne. Kleines Dankeschön für finanzielle Beteiligung:

Friends, fools and family

Aus dem Wörterbuch der Gründerszene, auf Deutsch „Freunde, Dummköpfe und Familie“: Fast ein Drittel aller Start-ups setzt neben eigenen Ersparnissen bei der Startfinanzierung auf die Unterstützung der drei F. Neben staatlichen Fördermitteln (35 Prozent), Business Angels (23 Prozent) und Venture Capital (19 Prozent) ist das laut Deutschem Startup Monitor die wichtigste Finanzierungsquelle. Einen klassischen Bankkredit bekommen nur 15 Prozent der Gründer.



⬆ Fürs Marketing oder einfach nur zum Spaß: Pocketwine Karten für die Hosentasche mit kompaktem Weinwissen.

Handyhalter, Korkenzieher to go oder eben ein Kartenspiel der ersten Auflage. „So bekomme ich nicht nur Kapital, sondern auch Rückmeldung von potenziellen Kunden.“

Seit November ist Pocketwine offiziell auf dem Markt. „Gleichzeitig ist ein Pilotversuch mit fünf Winzern geplant, die mit eigenen Weinen individualisierte Ausgaben als Merchandise-Artikel in ihr Programm aufnehmen. Damit können die Weinkunden den betreffenden Wein auch zu Hause fachkundig verkosten oder selbst für Freunde spielerisch eine kleine Degustation durchführen.“ Mitte 2020 soll sich Pocketwine für den Gründer rechnen, so der Plan.

Eine App ist in Arbeit

Zukunftsvisionen hat Eninger auch schon: Pocketwine soll es parallel zur gedruckten

Version auch als App fürs Smartphone geben. „Selbstverständlich wollen wir auch den digitalen Markt bedienen, aber die App soll ausgereift sein und vor allem ohne Werbung funktionieren.“ Dafür braucht der junge Gründer noch etwas Kapital, für das Jahr 2021 rechnet er mit einer funktionsfähigen Anwendung.

„Die Plattform Gründungswerkstatt und die Beratung durch die IHK Pfalz kann ich uneingeschränkt allen empfehlen, denen eine Start-up-Idee im Kopf herumschwirrt“, fasst Eninger seine Erfahrungen zusammen. „Man sollte sich ruhig trauen, gemeinsam mit Experten zu prüfen, ob daraus etwas Konkretes werden kann.“ ■ (mara)

 www.pocketwine.de



Der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit geht zurück – auch ein Resultat der demografischen Alterung: Das Gründungsinteresse nimmt mit dem Lebensalter ab. **Erfreulich ist aber, dass unter Jüngeren der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit zuletzt wieder zunahm.**

KfW Research
im September 2019

Platz 48 für deutsche Gründerinnen

Platz 48 belegt Deutschland im Vergleich weiblicher Gründerquoten in 54 Ländern (Global Entrepreneurship Monitor). Auf dem Spitzenplatz rangiert Ecuador, dahinter folgen Vietnam, Peru und Guatemala.

Die Zahl der Gründerinnen stieg laut KfW Research 2018 auf 40 Prozent, andere Quellen sprechen von 36 bzw. 34 Prozent. Frauen gründen und planen vorsichtiger – auch weil sie weniger Geld erhalten. Dabei sind sie gewinnorientierter als männliche Gründer, die zuerst eher auf Wachstum zielen.

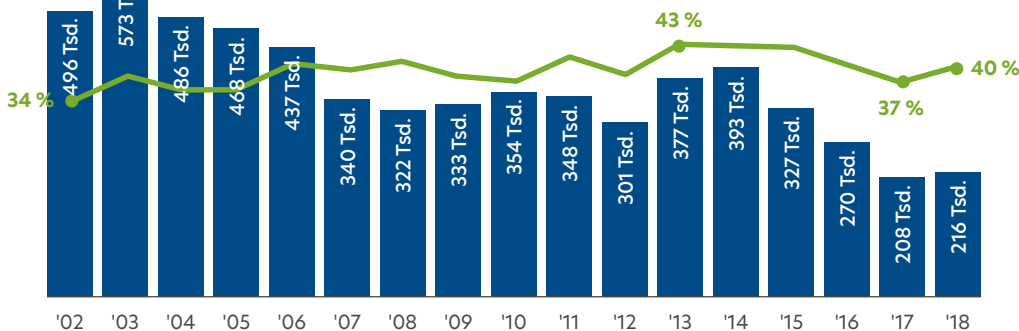
Interessant ist, dass Frauen etwas älter sind, wenn sie gründen, mehrheitlich zwischen 35 und 54 Jahren. Und: Frauen gründen weniger häufig als Männer zum zweiten oder dritten Mal (29 Prozent zu 49 Prozent). ■

 www.existenzgruenderinnen.de



Zahlen der Gründerinnen in Deutschland 2018 gestiegen

216.000 Existenzgründungen durch Frauen (+8.000 ggü. 2017) entsprechen 40 % der Existenzgründungen 2018 (2017: 37 %)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor | © KfW Research



⬆ Hat das Zusammenspiel aller Beteiligten bei Nachfolge oder Gründung im Blick: Berater und Coach Henrich Stöhr.



Vermögen sichern und entspannt loslassen

Die Unternehmensübergabe ist für Unternehmer und ihr familiäres Umfeld eine Herausforderung. Der Fortbestand des Unternehmens muss gesichert, das Vermögen bewahrt und die Familie vor Streitigkeiten geschützt werden. Referent Martin Lindenau zeigt rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten zur Vermögenssicherung auf, Guido Quicker die erfolgsrelevanten Schritte im Übergabeprozess. Coach Henrich Stöhr beleuchtet soziale und psychologische Aspekte im Rahmen der Übergabe (siehe Interview rechts).

Wann:

22. April 2020
von 18 bis 21 Uhr

Wo:

IHK Pfalz, Saal I.101

Anmeldung:

www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 149130948

Die Teilnahme ist kostenlos.

Alle Beteiligten mitnehmen

Unternehmensnachfolge und Gründung wollen gut geplant sein – und zwar auf der menschlichen Seite.

Während seiner Ausbildung als evangelischer Theologe hat er Menschen in schwierigen Situationen begleitet – und dabei erste Coaching-Kompetenzen erworben: Henrich Stöhr hat erfahren, wie Menschen Veränderungen meistern. Als systemisch ausgebildeter Berater begleitet er Unternehmen und Organisationen aus unterschiedlichen Branchen, aber auch Einzelpersonen. Beim Change Management in der Nachfolge spielt der menschliche Faktor eine entscheidende Rolle.

Jemand kommt zu Ihnen mit der Idee, sich selbstständig zu machen: Wie können Sie ihm oder ihr helfen, sinnvolle Entscheidungen zu fällen?

Zuerst sortieren wir gemeinsam die unterschiedlichen Themen des Gründers, etwa: Bin ich überhaupt ein Unternehmer? Oder: Habe ich Rückhalt in meiner Familie? Und wie komme ich finanziell klar? Es geht um das Spannungsfeld „Gründungsenergie“. Der Gründer will loslegen und dann gibt es Widerstand: So ein Schritt löst auch viele Ängste aus. Das bearbeiten wir gemeinsam und entwickeln einen nachhaltigen Weg.

Sie beraten Menschen in persönlichen und unternehmerischen Veränderungsprozessen. Welchen konkreten Herausforderungen müssen sich die Betroffenen beim Gründen oder der Unternehmensnachfolge stellen?

Nach der Gründung wächst die Firma oft so schnell, dass der Gründer manchmal nicht nachkommt mit der Einführung von Strukturen und Routinen. Häufig leidet auch die Kommunikation unter dem zu schnellen Wachstum. All das führt bald zu einem Gefühl der Überlastung.

Dazu kommt bei Veränderungen immer auch Widerstand, etwa durch eigene Zweifel, aber

auch durch die Zweifel des Teams. Beispiel Nachfolge: Eine Mannschaft war lange Jahre den „alten“ Chef und dessen Unternehmenskultur gewohnt, und plötzlich ist alles anders. Ein Neuer hat es da oft schwer.

Wie lassen sich Veränderungsprozesse wirksam gestalten? Welche Maßnahmen muss man ergreifen?

Für das Dilemma „Gründungsenergie und Widerstand“ gibt es keine einfachen Lösungen. Der Weg besteht darin, den Widerstand nicht zu brechen, sondern zu verstehen; also als Gründer oder Nachfolger die Sorgen der Beschäftigten vor Veränderung ernst zu nehmen, um sie auszuräumen. Das kann man nur gemeinsam mit den Menschen erreichen. Feedback und Dialog sind gefragt. Was auch häufig zu kurz kommt, ist, das Alte zu verabschieden. Bevor ich etwas Neues beginne, muss ich das Bisherige würdigen und loslassen können. Und nicht alles hat sich überlebt. Was gut war, kann man einfach mitnehmen.

Bei Existenzgründungen und Nachfolgen spielt die Digitalisierung oft eine entscheidende Rolle. Welche Besonderheiten ergeben sich daraus?

Geschwindigkeit und Unsicherheit sind hier nochmals gesteigert. Gegen dieses Gefühl des Kontrollverlustes hilft oft eine Strategie der kleinen Schritte: immer wieder Zwischenergebnisse prüfen, viel kommunizieren und auch mal durchatmen. Man nennt das iteratives Vorgehen, im Grunde ein – allerdings bewusstes – Sich-Durchwursteln auf Sicht. Doch auch das kann letztlich zum Erfolg führen. ■

(Die Fragen stellte Marion Raschka.)

 www.henrich-stoehr.de



Erfolgsmodell **nexxt-change**

Seit ihrer Gründung 2006 hat die Onlineplattform nexxt-change über 15.000 Unternehmensverkäufe vermittelt.

Rund 70 Prozent der erfolgreich Vermittelten sind der Meinung, dass sie ohne die Unternehmensbörse keinen Nachfolger gefunden hätten. Das Prinzip ist so einfach wie wirkungsvoll: Sowohl Übergeber als auch Übernehmer können Anzeigen mit Chiffre einstellen und Angebote aus der gesamten Bundesrepublik bekommen. „Rund 6.300 Verkaufsangebote und etwa 1.700 Kaufgesuche stehen derzeit auf der Plattform“, so IHK-Pfalz-Gründungsexperte Thorsten Tschirner. „Die Zahlen belegen die Tendenz, dass es seit Jahren wesentlich mehr Unternehmen gibt, die einen Nachfolger suchen.“

Betreut vom Bundeswirtschaftsministerium, der KfW und Regionalpartnern wie der IHK Pfalz, ist nexxt-change praktisch ein Selbstläufer. „Unter den Mitgliedsunternehmen der IHK Pfalz haben wir jährlich etwa 50 bis 60 Verkaufsinserate und 10 bis 20 Kaufgesuche“, so

Tschirner. „Die Statistik belegt, dass etwa jedes siebte Unternehmen auf nexxt-change fündig wird.“ Den Erfolg führt der Fachmann auch darauf zurück, dass das Angebot der Onlinebörse einfach und kostengünstig ist. „Vor allem kleine bis mittlere Unternehmen, aber auch Kleinstunternehmen nutzen die Plattform.“

Nach Tschirners Erfahrungen entscheidet vor allem die Branche über Erfolg oder Misserfolg einer Übernahme: „Kleinere Unternehmen aus Gastronomie und Einzelhandel haben wenig Chancen, Nachfolger zu finden, da sie kaum lukrativ arbeiten. Betriebe, die Gewinne über ein Geschäftsführer-Gehalt hinaus erwirtschaften, haben dagegen kaum Probleme und können wegen der aktuellen Zinsentwicklung auch gute Preise verlangen.“ ■

 www.nexxt-change.org

150 TAUSEND UNTERNEHMEN

sollen bis 2022 übergeben werden, so die aktuellen Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn.

Jugend gründet

Virtuelles Unternehmensplanspiel für Schüler und Auszubildende startet in der Pfalz

Wirtschaft spielerisch erleben und betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse aufbauen, das will die frei zugängliche und kostenlose Onlineplattform Jugend gründet. „Die IHK Pfalz beteiligt sich an dem Wettbewerb, der vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird“, so IHK-Pfalz-Referent Marius Melzer. „Die Jugendlichen können sich in zwei Modulen ausprobieren: erstens Ideenfindung und Businessplan, zweitens in einem Planspiel, das ein virtuelles Unternehmen über acht Geschäftsjahre begleitet.“

Betreut wird das Projekt vom Steinbeis Innovationszentrum an der Hochschule Pforzheim. Die IHK Pfalz hat an Gymnasien, Gesamtschulen und berufsbildenden Schulen für das Projekt geworben. „Wir wollen den jungen Menschen zeigen, dass eine abhängige Beschäftigung nicht ihre einzige Karriere-

option ist“, so Melzer. „Oft wissen sie nicht, welche Potenziale es gibt, um sich selbstständig zu machen.“

Jeder eingereichte Businessplan wird individuell bewertet und kommentiert. In der Ideenfindung sind die Teilnehmer völlig frei. Sie können sich allerdings Anregungen von Experten wie den Existenzgründungsberatern der IHK Pfalz holen. Im vergangenen Wettbewerbsjahr nahmen bundesweit mehr als 4.000 Jugendliche teil und legten ihre Geschäftsideen in über 700 Businessplänen dar. „Häufig sind sogar Ideen dabei, die die Welt ein bisschen besser machen“, so Melzer. Der Wettbewerb läuft bis 31. Januar, am 2. März werden die Schüler mit den besten Ideen zum regionalen Finale nach Ludwigshafen eingeladen. ■

 www.jugend-gruendet.de





» Jasper Haunerland sieht zu, wie die Röntgen-Sortiermaschine Verunreinigungen aus dem Holz „schießt“.

Nolte Holzwerkstoff GmbH & Co. KG Aus **ALT** mach **NEU** ✨

Die Maschinen surren und brummen, sie rütteln und sortieren, was ihnen die Förderbänder füttern: Altholz. Davon verarbeitet die hochmoderne Holzrecyclinganlage bis zu 35 Tonnen pro Stunde rund um die Uhr, sieben Tage die Woche. So will der Spanplattenhersteller Nolte in Germersheim künftig bis zu 70 Prozent seines Holzbedarfs decken – und investierte dafür zehn Millionen Euro in den Standort.

„Stoffliche Verwertung von Altholz steht bei uns vor thermischer Verwertung“, erklärt Jasper Haunerland. „Heißt, wir bei Nolte halten es für sinnvoller, Altholz noch einmal in einem Produkt zu nutzen als es zur Energiegewinnung zu verbrennen.“ Der 30-Jährige weiß, wovon er spricht, schließlich ist die neue Anlage sein Baby, seit er im April 2017 als Projektleiter und Werksingenieur bei Nolte angefangen hat. Gleich stellt er auch Begrifflichkeiten klar: „Wir sprechen hier übrigens genau genommen von einer Holzaufbereitungsanlage.“ Damit grenze man sich zum Beispiel von Müllentsorgungsbetrieben ab.

So kommen bei Nolte etwa keine ganzen Schranktüren oder Paletten mehr an, nur geschreddertes und vorsortiertes Material.

Doch auch das hat es in sich: Schrauben, Plastik, Steine, Glas und vieles mehr gilt es in mehrstufigen Verfahren zu entfernen.

Altholz ist das billigste Holz

Da kommt die Idee auf, es wäre doch weniger aufwändig und somit vielleicht auch billiger, ganze Bäume zu Kleinholz und dann zu Spanplatten zu verarbeiten. Industrieholz ist solches, das sich für nichts anderes eignet, weil es unter anderem zu dünne Stämme sind, um daraus schöne, stabile Bretter zu fertigen. Hier kommt jedoch neben dem gewissenhaften Umgang mit nachwachsendem Rohstoff – Nolte arbeitet laut eigener Aussage ausschließlich mit Hölzern aus nachhaltiger Forstwirtschaft – auch der wirtschaftliche Faktor zum Tragen: Altholz ist das billigste Holz auf dem Markt. Frisch- oder Rundhölzer,

also Baumstämme, sind schon teurer, und Sägespäne, Pellets oder Holzschnitzel sind mittlerweile am gefragtesten, weil auch Heizkraftwerke sie benötigen. Die schon genannten thermischen Verwerter sind hier also Mitbewerber um den Rohstoff, und wo viel Nachfrage, da höhere Preise. Wenn, wie bei Nolte, 100 Lkw-Ladungen Holz pro Tag angefahren werden, muss das also gut gerechnet sein.

Ein dritter Grund, auf wiederverwertetes Altholz zu setzen, sind die Kunden. Ziel ist es bei vielen großen Händlern, wie IKEA, bis 2020 für ihre Produkte auch in Deutschland zu 100 Prozent Holz aus besonders nachhaltiger Herkunft zu nutzen – derzeit bedeutet dies nach Forest Stewardship Council (FSC) zertifiziert oder aus Recycling.



Umweltschutzgedanke, Kundennachfrage und Rohstoffpreis – drei Faktoren, die schon 2017 für eine hauseigene Holzaufbereitungsanlage bei Nolte sprachen. „Wir haben zuerst eine Machbarkeitsstudie erstellt, den optimalen Standort auf unserem Gelände gesucht und mit potenziellen Lieferanten gesprochen, die Kapazitäten abgewogen“, erinnert sich Haunerland. Von November 2018 an wurde das gebaut, was heute annähernd fertig ist. „Noch laufen wir im Probetrieb, aber es schaut sehr gut aus“, freut sich der Projektleiter. „Derzeit verarbeiten wir bis zu 28 Tonnen Altholz pro Stunde, am Ende werden es 34 bis 35 sein.“ Sechs neue Arbeitskräfte hat Nolte durch die Anlage einstellen können, die im Dreischicht-Betrieb läuft.

„Meine Aufgaben sind vielfältig, von der Technik bis zur Schulung von Personal und der Abwicklung der Lieferanten“, erzählt Haunerland. Er hat in Heidelberg Zimmermann gelernt und dann in Rosenheim Holztechnik studiert. Ein Holzfachmann durch und durch. Aber eben auch Techniker. Zusammen mit der Firma Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau aus Eppingen, die Komplettlösungen für Holzaufbereitungsanlagen anbietet, hat Haunerland die Anlage an die Bedürfnisse von Nolte angepasst: „Das Herzstück der Anlage ist eine Röntgen-Sortiermaschine der Firma Tomra Systems GmbH aus Langenfeld, die Verunreinigungen erkennt und diese mittels Druckluft ausschleift.“ Das klingt interessant und sieht noch imposanter aus, wenn man der Maschine

durch das kleine Fenster dabei zusieht. Das kleingeschredderte Altholz fährt auf einem Förderband unter einem Sensor durch, der Verunreinigungen wie Metall oder Glas erkennt. Keine 70 Zentimeter weiter endet das Förderband, und die Holzmasse fliegt durch die Luft in einen Trichter, unter dem sie auf einem anderen Förderband ihre Reise fortsetzt. Just in dem Moment, in dem die Masse durch die Luft fliegt, „schießen“ 96 Druckluftdüsen die vom Sensor erkannten Verunreinigungen in einen anderen Trichter – das Ganze passiert in einem Bruchteil von Sekunden, fast zu schnell für das Auge.

Holz wird zu 98 Prozent gesäubert

Vor und nach ihrem „Herzstück“ leistet die Anlage jedoch noch jede Menge weitere Sortierarbeit. Das angelieferte Altholz wird nach Größe sortiert und durchläuft dann Rüttel- und Saugprozesse, bei denen Steine durch ein Sieb fallen oder Plastik angesaugt wird. Magnete entfernen Metall, und in einem Wasserbad sinken schwere Stoffe ab. Mehrere Tonnen Verunreinigungen sortiert die Anlage so an einem Tag aus.

„Das Material wird zu 95 bis 98 Prozent gesäubert, fünf bis zehn Prozent der Gesamtmasse sind Störstoffe“, weiß Haunerland. Dabei sind es nicht einmal immer nur die offensichtlichen Stoffe, die die Klänge in der folgenden Produktion abtumpfen lassen würden. „Wir beschäftigen uns damit, wie wir beispielsweise die kleinen Holzfasern von MDF-Platten absaugen können.“ Die Fasern

sind nur ein paar Millimeter klein und stammen von sogenannten mitteldichten Holzfaserverplatten. Diese Platten ähneln zwar Spanholzplatten, sind aber für den Recyclingprozess dennoch nicht zu gebrauchen. „Sie würden bei der Produktion von neuen Spanholzplatten verklumpen und binden sehr große Mengen Leim“, sagt Haunerland, und es wird klar, wie sehr beim Aufbau und Betrieb einer Holzaufbereitungsanlage schon wieder an das Endprodukt gedacht werden muss. Denn nach der Aufbereitung schließt sich der Kreis, und das saubere Recyclingholz wird dem ganz regulären Produktionsprozess zugeführt. ■ (Alexander Kessler)

Zahlen und Fakten

- ältester aktiver Spanplattenhersteller der Welt
- erste Spanplatte entstand 1951 in Rheda-Wiedenbrück
- Markenname „Rheinspan“
- seit 1973 am Standort GERMERSHEIM
- in vierter Generation geführtes Familienunternehmen
- rund 200 Mitarbeiter in GERMERSHEIM
- Nolte bildet in sieben Berufen aus und bietet Praktika

 www.rheinspan.de





Foto: kes

▲ Martin Schöne (hinten) und Andre Keller überblicken eine Produktionslinie in der neuen Halle von Smurfit Kappa.

Smurfit Kappa Wellpappe Südwest

Intelligenz im Pappkarton

Er hat's nicht leicht: Erst muss er seine Last tragen, durch Wind und Wetter, in Flugzeugen und auf Schiffen – und am Ziel angekommen, wird er undankbar entpackt weggeworfen. Die Rede ist vom Pappkarton. Doch wie viel Hightech in ihm steckt, zeigt ein Besuch bei Smurfit Kappa Wellpappe Südwest, die seit 50 Jahren in Germersheim produzieren.

Aus Germersheim in die Welt – die Reise der am Rhein produzierten Kartons und Boxen kann sie bis nach China führen. Es handelt sich dabei hauptsächlich um sehr große und stabile Industrieumverpackungen, die gut und gerne mal 1,5 Tonnen oder auch eine ganze Lkw-Achse transportieren können. Ihr Weg beginnt zunächst im Computer und in einem Labor. „Unsere dreiwellige Pappe ist mittlerweile ein hochtechnisiertes Produkt“, sagt General Manager Andre Keller. Das beginnt schon mit der Entwicklung eines neuen Produkts für einen Kunden im 3D-Programm und führt über Prüfprozesse bis zur Produktion auf selbst konstruierten Maschinen.

„Ein großer Wettbewerbsvorteil sind die Daten, die wir durch unsere individuell angefertigten Kartons gewinnen können“, unterstreicht Martin Schöne, Regional General Manager. Das Wissen aus zahllosen Produkten fließt nämlich wieder in neue Projekte. Um Daten zu generieren, würden die Kartons, die in die Welt hinausgehen, teilweise mit Messgeräten ausgestattet. Sie messen unter anderem Stoßbelastungen, Feuchtigkeit oder Temperatur. „Wir möchten unsere Produkte immer sicherer machen

und weiterentwickeln, dabei helfen uns die Daten sehr.“ Getestet werden neue Kartons oder Pappformate im haus-eigenen Labor. Dort werden Luftdurchlässigkeit oder Stapeldrucklast geprüft. Zum Test der Wasserdichtigkeit müssen sie auch schon mal 24 Stunden in einem Aquarium unter Wasser verbringen.

Ein weiterer Vorteil ist es für den Pappe-Hersteller, dass er nicht auf eine Branche als Abnehmer spezialisiert ist. Die extrem stabilen Kartons können in sehr vielen Bereichen eingesetzt werden – als Umverpackung von Autoteilen bis hin zu Gefahrgut. Dafür sind sie zertifiziert und verlassen das Werk mit dem Ziel einer Null-Fehler-Quote. „Bei der vor-

herrschenden Automatisierung unserer Kunden kann ein defekter Karton zum Stillstand einer ganzen Produktionslinie führen – das kostet ihn dann schnell sehr viel Geld“, sagt Keller.

Bei all der Technik vergisst Smurfit Kappa seine Mitarbeiter nicht, mit denen im Herbst ein großes Fest zum 50-jährigen Bestehen gefeiert wurde. „Wir können noch so viel in Maschinen investieren“, so Schöne, „sie laufen nicht von selbst, nicht ohne die Menschen.“ Für ihn gebe es keine schönere Rückmeldung, als dass ganze Generationen von Familien bei Smurfit Kappa arbeiten, erklärt Schöne und unterstreicht: „Wir haben eine außergewöhnliche Firmenkultur.“ ■ (kes)

Zahlen und Fakten

- Smurfit Kappa produziert in Germersheim auf einer Fläche von 23.000 Quadratmetern.
- Die dreiwellige Pappe besteht aus sieben verschiedenen Papiersorten.
- In der Wellpappe steckt bis zu 70 Prozent Recyclingmaterial.
- Pappe kann bis zu sieben Mal recycelt werden.
- 160 Mitarbeiter sind am Standort beschäftigt.
- Pro Stunde werden 18.400 m² Wellpappe produziert – eine Fläche von drei Fußballfeldern mit einem Gewicht von 17 Tonnen.



DCON Software & Service AG

Die **Studenten tragen** inzwischen **Sakko**

Ein Paradebeispiel für die erfolgreiche Ansiedlung von Technologieunternehmen in Kaiserslautern ist die DCON Software & Service AG, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum feiert – und sich selbst mit einem Umzug in das weiträumigere Europa Karree beschenkt.

Er zählt zu den erfolgreichsten Konversionsprojekten des Landes: der PRE-Park in Kaiserslautern. Dort, wo einst französische Militärkasernen den Osten der Barbarossastadt geprägt haben, entstanden seit 1997 rund 3.200 Arbeitsplätze. 250 Millionen Euro wurden in das Projekt investiert. Die Erfolgsgeschichte des PRE-Parks ist ganz eng mit dem Namen DCON verbunden.

Nachdem Marc Baumgart 1994 noch während seiner Studienzzeit die Firma im eigenen Wohnzimmer als GmbH gegründet hatte, stiegen mehr und mehr Kommilitonen in das Unternehmen ein. Im Jahr 2000 folgte der logische Umzug in ein saniertes Kasernengebäude im damals noch neuen PRE-Park.

Nur ein Jahr später erfolgte dann die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft. Baumgart bildet noch heute gemeinsam mit Thilo Berger den Vorstand der DCON, die Aktien sind im Besitz von rund 20 Mitarbeitern. Auch der Aufsichtsrat setzt sich aus Internen, in diesem Fall den Bereichsleitern, zusammen. Aus dem Wohnzimmer-Projekt ist ein weltweit agierendes Unternehmen mit mehr als 130 Mitarbeitern an den Standorten Kaiserslautern, Stuttgart und Bremen sowie einem Umsatz in zweistelliger Millionenhöhe erwachsen – und die Studenten von einst tragen längst Sakko. Die enge Verbindung zur Technischen Universität ist übrigens bis heute geblieben. So werden Studierende regelmäßig eingeladen, bei Gesamttests die Software auf Herz und Nieren zu prüfen.

DCON ist spezialisiert auf Großunternehmen. So profitieren zum Beispiel seit vielen Jahren die Daimler AG oder

die IT-Dienstleister der Bundeswehr und des bayerischen Justizministeriums von der „agilen Softwareentwicklung“ im Bereich des Enterprise Service Managements, wie Aufsichtsratsvorsitzender Mirko Jahn das Angebot umschreibt. Zwischenzeitlich verwaltet DCON rund 800.000 IT-Arbeitsplätze auf fünf Kontinenten. Die Grundlage bildet die 2007 entwickelte Software Servity. Diese browserbasierte Softwarelösung bildet das Service Management in Unternehmen vollständig ab und steuert es automatisch. Dank funktionaler Services und deren professionellem Management können Anwender produktiver arbeiten. Dass die persönliche Komponente trotz aller technischen Innovationen eine eminent wichtige Rolle spielt, beweist die Tatsache, dass auf jeden Entwickler bei DCON drei Berater kommen.

Servity wird regelmäßig aktualisiert und an die Bedürfnisse der Kunden angepasst. Die Anwender bestellen ihre Services dank intuitiver Benutzung hier selbstständig wie in

einem Online-Shop. Die Software sorgt so für hohe Mitarbeiterakzeptanz ohne Schulungsaufwand. Und schließlich ermöglichen die mobilen Oberflächen von Servity ein komfortables Bestellen, Genehmigen und Arbeiten von unterwegs. Compliance- und Prozessvorgaben werden zuverlässig und automatisiert eingehalten. So können beispielsweise sämtliche Notebooks, Handys, Drucker und Telefone im Unternehmen mit einer Software verwaltet werden.

DCON ist längst ein Musterschüler am IT-Standort Kaiserslautern. Umgekehrt bezeichnet Vorstandsmitglied Berger den PRE-Park als „Glücksfall für die Stadt“, der von vielen unterschätzt werde. Das neue Domizil auf der Europahöhe, fußläufig vom jetzigen Standort erreichbar, ist auf Wachstum ausgelegt, Mitte kommenden Jahres will das Unternehmen umziehen. An der Erfolgsgeschichte wird also weiter fleißig geschrieben. ■ (dl)

 www.dcon.de

▼ Marc Baumgart (l.) und Thilo Berger, die beiden Köpfe von DCON.



Technische Werke Ludwigshafen

Leistungsschwankungen in Millisekunden ausgleichen

Die Technischen Werke Ludwigshafen (TWL) haben das erste batteriegestützte Hybrid-Regelkraftwerk Deutschlands vorgestellt. Das Werk sorgt für nachhaltigen Strom, auch wenn kein Wind weht und die Sonne nicht scheint.

„Wir haben das gemacht, um der Energiewende zu begegnen, denn die konstante und kontinuierliche Stromproduktion in konventionellen Kraftwerken neigt sich dem Ende entgegen“, sagte Thomas Mösl, Technischer Vorstand der Technischen Werke Ludwigshafen AG, bei der Einweihung. Das Problem mit Wind- und Sonnenenergie ist bekannt: Bläst der Wind und brennt die Sonne, entstehen Produktionsspitzen, die dezentrale Produktion macht das Einspeisen mühsamer, und in windstillen Nächten

wird nichts produziert. 5,6 Millionen Euro investierten die TWL nach eigener Aussage und haben das hybride Kraftwerk in 18 Monaten gebaut. Im Kern stehen eine Gasturbine und 22.440 Batteriezellen. „Innerhalb von Millisekunden können wir auf diese Art bei Bedarf Strom ins Netz einspeisen“, sagte Mösl. Herrscht also spontan Energiebedarf, liefern die Batterien schnell Strom, während die Gasturbine hochgefahren wird. Wenn die Turbine volle Leistung bringt, haben die Batterien ihr Soll erfüllt. Sie laden sich dann wieder in der Nachlaufzeit der Turbine auf.



Foto: TWL

↑ Haben das Projekt erfolgreich gemanagt: Andreas Bach, Thomas Mösl und Dieter Feid (v.l.n.r.) von den Technischen Werken Ludwigshafen.

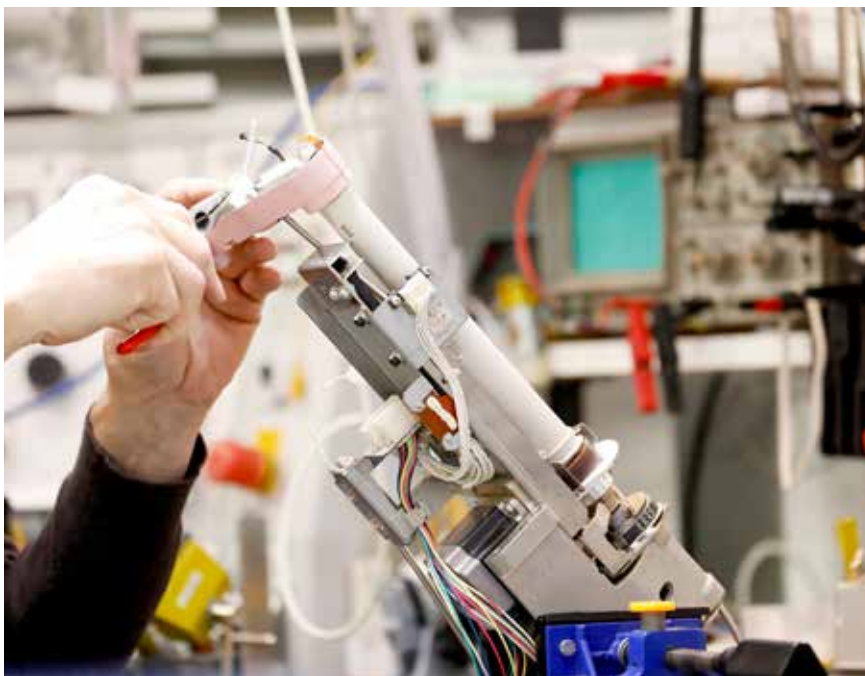
Gesteuert wird das Hybrid-Regelkraftwerk von einem sogenannten Balance Power Controller. Er steuert automatisch das Kraftwerk, um die Leistungsschwankungen auszugleichen. ■ (kes)

 www.twl.de

ASS Elektronik GmbH

Hochsensible Geräte immer spezialisierter

Wie entsteht eigentlich ein kleines oder großes Blutbild? Über Vorgänge und Gerätschaften eines medizinischen Labors wissen vermutlich die wenigsten Bescheid. Die Firma ASS Elektronik GmbH in Grünstadt ist in dieser Nische Experte.



Weitläufig ist das Firmengelände von ASS in Grünstadt. Die Werkstatthallen erinnern mit ihren lichtdurchfluteten Gängen und den Holzwänden eher an ein junges Start-up-Unternehmen. Doch dieser Eindruck täuscht: ASS blickt im Jahr 2019 auf stolze 25 Jahre Firmengeschichte zurück.

Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 1994 – in Mieträumen in der Industriestraße, wo die Mitarbeiter zunächst Unterhaltungselektronik verkauften und reparierten. Mit der Zeit kamen weitere Aufgabenbereiche hinzu: „Zuerst waren es Kunden aus dem Gewerbe, für die wir Computer installierten“, erzählt Prokurist Sven Seidenspinner. Die Firma übernahm die Reparatur von Industrie-elektronik, was schließlich dazu führte,

Foto: ASS/Melanie Hubach

dass ASS einen Vertrag mit einem großen Hersteller aus der Diagnostikbranche erhielt.

Das Unternehmen wuchs mit den Jahren und zog auf das heutige Gelände in der Maybachstraße um. 100 Mitarbeiter, 14 Auszubildende und 21 Außendienstler sorgen dafür, dass die Geräte, die in medizinischen Laboren in Deutschland hochsensible Arbeit

erledigen, reibungslos funktionieren. Ist ein Gerät defekt und kann nicht vor Ort repariert werden, kommt es in eine der Lagerhallen nach Grünstadt. Dort setzt ASS die Geräte wieder instand und schickt sie anschließend zurück in die Labore.

„Die Geräte werden immer spezialisierter, weil sie heute viel mehr leisten als früher“, sagt Seidenspinner. So liefer-

ten sie etwa genetische Fingerabdrücke, Vaterschaftsnachweise oder die Gewebeuntersuchung bei Krebsverdacht. „In der Medizin geht der Trend dahin, individueller zu untersuchen“, sagt der Prokurist. ASS habe mehr Techniker eingestellt, um diesem Bedarf gerecht zu werden. Bislang ist kein Ende der Wachstumsphase in Sicht. ■ (mek)

 www.ass-gmbh.com

Activum SG

Neues Konzept für Walzmühle

„Raider heißt jetzt Twix – sonst ändert sich nix.“ An den kultigen Werbeslogan von 1991 hat man sich bei der Vorstellung des neuen Nahversorgungskonzeptes in Ludwigshafen Süd zunächst erinnert gefühlt, denn: die Walzmühle heißt jetzt LOU. „Ansonsten nehmen wir keine allzu großen Änderungen vor“, sagte Axel Kochsiek von Activum SG, der die Walzmühle gehört.

Doch damit stapelte er sehr tief, denn zum neuen Namen gehört ein neues Konzept – und das musste auch dringend her. Derzeit ist das Walzmühle-Center vor allem von einem geprägt: vom Leerstand. „Es ist trostlos innen, hat den Charme der 90er-Jahre, das will keiner mehr sehen“, fasste Kochsiek die Eindrücke aus der Ladenpassage zusammen. Spätestens seit der Real-Markt seinen Platz geräumt und mit Flächen über zwei Geschosse die größte Lücke hinterlassen hat, gleicht das Einkaufszentrum einer Geisterstadt. Und das ist Ludwigshafen nicht, im Gegenteil. Die Bebauung des neuen Stadtteils Rheinufer Süd ist so gut wie abgeschlossen und „rund 6.000 Menschen wohnen in einem Radius von 500 Metern um die Walzmühle herum“, weiß Kochsiek. Ganze 21.000 Menschen seien es gar im Ein-Kilometer-Radius. 11.000 Haushalte, die versorgt sein wollen. Diese Lücke will das LOU ab dem dritten Quartal 2021 schließen. Dazu habe man mit Mietern „bester Bonität“ langfristige Verträge abgeschlossen. Darunter seien ein großer Vollsortimenter sowie ein Discounter, die die größten Flächen im LOU besetzen. Ergänzt werde das Angebot von einem Drogeriemarkt, einer Apotheke,

und auch eine Schuhmarke sei in Gesprächen mit Activum, so Kochsiek.

Das Nahversorgungszentrum LOU soll auch optisch einiges hermachen, wenn gleich es „kein Schickimicki und keinen Firlefanz“ verbringe, meint Kochsiek. Stattdessen setzt Activum auf Holzoptik auf dem Boden und lichtdurchflutete, begrünte Gänge mit Sitzgelegenheiten. Zudem wird der hintere Teil des Obergeschosses – das Kino bleibt

erhalten – zu einem weiteren Parkdeck umgewandelt. Von dort aus kommt man über eine Rollstiege auch mit Einkaufswagen in die Läden im Erdgeschoss. Die Ladenstraße führt künftig nur noch einmal durch das Gebäude, von der Yorckstraße zum S-Bahnhof, die aktuell vorhandenen seitlichen Gänge entfallen. Der Name „Walzmühle“ wird selbst nach dem Umbau übrigens nicht ganz verschwinden: er prangt weiterhin am Bürogebäude des Komplexes. ■ (kes)



Foonax Events UG

Von der Privatfeier zum Profi-Veranstaltungsplaner

Vor fast 15 Jahren hat mit der Feier eines 18. Geburtstags alles angefangen. Jetzt ist Foonax ein breit aufgestelltes Unternehmen mit den Schwerpunkten Veranstaltungen und Gastronomie. Aber das ist noch nicht alles: Umfirmierung, Neuausrichtung und Umzug haben die Unternehmer gemeistert.

„Wir haben unser Hobby zum Beruf gemacht“, berichten Benjamin Nahstoll und Philipp Stadter. 2009 gründeten die Freunde in Speyer ihr Unternehmen „Foonax Events“ mit dem Schwerpunkt Partys. Vier Jahre später, nach dem Studienabschluss, starteten die heute 32-Jährigen dann „richtig durch“. Seitdem ist das Unternehmen stetig gewachsen, und auch die Geschäftsfelder haben sich gewandelt. Der Schwerpunkt verlagerte sich auf Veranstaltungen aller Art. „Eigene Partys veranstalten wir kaum noch“, verdeutlicht Nahstoll.

„Im Jahr begleiten und realisieren wir 200 bis 250 Veranstaltungen“, so Stadter. Das Portfolio reiche von der intimen Hochzeit an einem besonderen Ort bis zur Firmenfeier oder der Logistik für Großveranstaltungen. Inzwischen hat das Unternehmen umfirmiert in „Foonax“ und die Umwandlung

in eine GmbH steht kurz bevor. Mit dem Marken-Relaunch wurden auch die drei Geschäftsfelder geschärft: Hinter „Mein Event.“ verbirgt sich eine Eventagentur für Firmen- und Privatfeiern. „Event Fundament“ ist Ansprechpartner für Konzeption und Produktion von Großveranstaltungen. Hier dreht sich alles um das Thema Consulting, das sei gerade durch steigende Vorgaben der Gesetzgeber ein wachsender Markt, so die Geschäftsführer. Veranstalter können zum Beispiel durch Sicherheitskonzepte oder die Übernahme der technischen Leitung entlastet werden.

Pfälzer Wein und Flammkuchen

Bei dem dritten Geschäftsfeld „Zur Weinkiste“ handelt es sich um einen mobilen Weinausschank, der auf fast allen Stadt- und Straßenfesten in der Region vertreten ist. Pfälzer Wein und Flammkuchen gehen zum Beispiel beim Altstadtfest oder der Kaisertafel in Speyer und dem Weihnachtsmarkt in Heidelberg über den Tresen.

Rund 60 Prozent des Umsatzes mache Foonax mit Events, schätzen Nahstoll und Stadter. Etwa 30 Prozent entfallen auf die Weinkiste. Zu 19 fest angestellten Mitarbeitern, darunter vier Auszubildende, komme ein Pool von 40 Aushilfskräften. Über die vergangenen Jahre wurde eine entsprechende Logistik aufgebaut. Parallelveranstaltungen seien üblich. „An einem Wochenende haben wir drei Weinkisten und vier Hochzeiten gleichzeitig bespielt“, verdeutlicht Nahstoll die Schlagkraft seines



Foto: kahy

▲ Benjamin Nahstoll (links) und Philipp Stadter haben ihr Unternehmen Foonax in diesem Jahr neu aufgestellt und wollen weiter wachsen.

Teams. Einsatzorte liegen im 50-Kilometer-Umkreis. Realisiert werden Feiern entweder in eigenen Locations oder in Räumen der Kunden. „Wir konzipieren für den Raum, den es gibt und bringen alles mit“, schildert Benjamin Nahstoll. Das reicht von der Theke über den Wein bis zum Servicepersonal.

Im Juli ist „Foonax“ in neue Räumlichkeiten im Industriehof in Speyer gezogen. Hier sind jetzt Lager und Verwaltung unter einem Dach. „Das ist ein wesentlicher Vorteil, die Abläufe haben sich dadurch vereinfacht“, so Nahstoll, der das operative Geschäft verantwortet. Und es gibt auch den doppelten Platz. Im Lager sind es 400 Quadratmeter, im darüberliegenden Büro 100 Quadratmeter. Die Einbauten in das historische Gebäude hat der Vermieter vorgenommen. Zusätzlich geben die Inhaber eine eigene Investition im sechsstelligen Bereich an. Die beiden Jungunternehmer sind sichtlich stolz auf das Geschaffene. „Wir haben einmal mit 500 Euro angefangen“, erinnert sich Nahstoll. „Jetzt sind wir gut aufgestellt und wollen weiter wachsen“, betont Stadter. ■ (kahy)

Autoren

ab = Andreas Becker
mek = Corina Busalt
uc = Ulla Cramer
FuH = Sabine Fuchs-Hilbrich
kahy = Katja Hein
rad = Dr. Anette Konrad
dl = Dirk Leibfried
kes = Alexander Kessler
mara = Marion Raschka

Weitere Infos unter
www.pfalz.ihk24.de, Nummer 26517

 www.foonax-events.de

Edeka Stiegler Frankenthal

Supermarkt mit Lounge

Es ist ein außergewöhnlicher Supermarkt: Sven und Benjamin Stiegler haben ihren Frankenthaler Edeka-Supermarkt mit einem denkmalgeschützten Gebäude verbunden und bieten zahlreiche Events rund um gutes Essen und Trinken an. Für dieses Konzept haben sie beim Wettbewerb „Interiordesign und Handel“ des rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministeriums eine Anerkennung erhalten.

Bereits Anfang des Jahres zeichnete die Lebensmittel-Zeitung den 2015 eröffneten Frankenthaler Edeka-Markt als besten Getränkemarkt Deutschlands aus. „Das hat mich angespornt, auch beim Wettbewerb ‚Interiordesign und Handel‘ mitzumachen“, berichtet Sven Ziegler. Denn die 1.700 Quadratmeter Verkaufsfläche erstrecken sich nicht nur über einen funktionalen Neubau, sondern schließen seit gut zwei Jahren auch das ehemalige Frankenthaler Feierabendhaus mit ein. „Ein Wahrzeichen von Frankenthal“, weiß Stiegler, das nach jahrelangem Leerstand marode, verfallen und nicht mehr sanierungsfähig war.

Er wollte das Gebäude, mit dem viele Frankenthaler positive Erinnerungen verbinden, für die Stadt erhalten. So wurden Bauelemente wie die historischen Fresken und Reliefe vor dem Abriss geborgen. Heute schmücken sie das neue Gebäude. Dieses ist dem Aussehen des Feierabendhauses so gut wie möglich nachempfunden, etwa mit der markanten Tonnendecke. „Die Träger waren früher aus Beton.

Wir haben jetzt Holz genommen“, erläutert Stiegler. Der Neubau wurde mit dem Supermarkt verbunden und beherbergt den Getränkemarkt mit einer hochwertigen Weinabteilung. Großformatige Fotos schmücken die Wände und erinnern ebenfalls an die „guten alten Zeiten“ des Feierabendhauses.

Auf der Empore hat der Inhaber die Stiegler-Lounge eingerichtet. „Hier finden unsere Tastings statt“, sagt er. Die Kunden können mit Blick auf den mit viel Holz eingerichteten Getränkemarkt bei regelmäßigen Veranstaltungen Wein, Gin, Whiskey, Rum oder auch Käse oder Fleischspezialitäten verkosten. Ein Konzept, das bei seiner Kundschaft ankommt. Wie die Schlemmermeile zeigt, die im November stattgefunden hat: 250 Eintrittskarten gab es, die schnell vergriffen waren. Bei der Veranstaltung haben Produzenten regionaler Produkte ihre Lebensmittel zum Probieren angeboten. Überhaupt Regionalität: Die ist Stiegler ein großes Anliegen. Als selbstständiger Kaufmann kann

er entscheiden, welche Produkte er in sein rund 28.000 Artikel umfassendes Sortiment aufnimmt. Über 100 regionale Lieferanten hat er bereits. „Ich möchte die regionalen Partner stärken“, betont er. Überzeugt ist er von der Innenstadt-Lage des Frankenthaler Marktes: „Die Menschen werden älter, und ein gutes Nahversorgungsangebot wird immer wichtiger.“ 2020 können sich seine Kunden auf eine Sushi-Bar freuen.

Dienstleistung und Service sind dem Kaufmann aus Leidenschaft sehr wichtig. Da ist es eine logische Folge, dass er ab Anfang Dezember auch den Backstand im Frankenthaler Markt in eigener Regie betreiben wird. Die Backstände in den anderen drei Märkten werden folgen. Denn Sven Stiegler betreibt mit seinem Bruder Benjamin auch noch in Bad Dürkheim, Speyer und Haßloch Edeka-Märkte. Insgesamt beschäftigen die Brüder 170 Mitarbeiter und bilden 17 junge Menschen aus. ■ (rad)

 www.edeka-stiegler.de



Sven Stiegler im ehemaligen Feierabendhaus. Im Hintergrund ist noch ein altes Relief zu erkennen.



Zukunftsakademie Pfalz e.K.

Fitnessprogramm für Zahnarztpraxen

Auch vor Zahnarztpraxen macht der Fachkräftemangel nicht halt – eine Entwicklung, die sich vor allem beim Thema Abrechnungen negativ niederschlägt. Die Zukunftsakademie Pfalz unterstützt dabei jetzt in neuen Räumen mit Schulungen und Coaching.

„Im Bereich Abrechnungen fehlt es zunehmend an qualifiziertem Personal. Es kommt deshalb häufig zu Fehlern, und Optimierungsmöglichkeiten werden nicht ausgeschöpft“, weiß Claudia Ziegler. Die gelernte Betriebswirtin, die selbst viele Jahre in einer Zahnarztpraxis in Norddeutschland tätig war, kennt die Problematik aus eigener Erfahrung. Und so fiel vor rund zehn Jahren die Entscheidung, gemeinsam mit ihrem Mann Thomas, dem sie in den Südwesten gefolgt

war, die Zukunftsakademie Pfalz zu gründen und dort ihre Expertise einzubringen. „Je nach Wunsch übernehmen wir den Abrechnungsservice für unsere Kunden oder wir schulen die Teams in den Zahnarztpraxen vor Ort, verbessern die Strukturen und die Organisation“, fasst sie das Angebot zusammen. „Denn auch Zahnarztpraxen sind keine Selbstläufer, sie müssen effizient arbeiten, um im Wettbewerb zu bestehen.“ In diesem Jahr ist die Zukunftsakademie Pfalz mit ihren fest

angestellten Mitarbeitern in neue Räume in den Neustadter Stadtteil Lachen-Speyerdorf umgezogen. Dort steht auf rund 200 Quadratmetern nun ausreichend Platz für Schulungen und Coaching zur Verfügung.

Die Kurse rund um Abrechnungen, Praxismanagement und Existenzgründung werden auch als Inhouse-Variante, abgestimmt auf spezifische Praxen, und als Webinare angeboten. „Auf diese Weise können Weiterbildung und Familie perfekt kombiniert werden“, nennt Ziegler einen wichtigen Vorteil der Online-Seminare. „Die benötigte technische Ausstattung liefern wir direkt zu den Teilnehmern nach Hause und unterstützen auch beim Aufbau.“

Im Januar 2020 möchte die Zukunftsakademie Pfalz eine Dependence im Allgäu eröffnen. „Die räumliche Nähe zu unseren Kunden ist für uns sehr wichtig“, betont Ziegler. ■ (uc)

Im Januar 2019 sind Claudia und Thomas Ziegler in ihr neues Büro in Neustadt eingezogen.



 zukunftsakademie-pfalz.com

Firmenfoto

Impressum

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz, Ludwigsplatz 2-4, 67059 Ludwigshafen

Tel. 0621 5904-0, Fax 5904-1204, service@pfalz.ihk24.de, www.pfalz.ihk24.de

Redaktion:

Sabine Fuchs-Hilbrich, M.A. (V.i.S.d.P.), Tel. 0621 5904-1200, sabine.fuchs-hilbrich@pfalz.ihk24.de

Alexander Kessler, M.A., Tel. 0621 5904-1205, alexander.kessler@pfalz.ihk24.de

Umsetzung:

MENTHAMEDIA AG Ajoschstraße 6, 90459 Nürnberg

MENTHAMEDIA agentur GmbH Domplatz 28, 34560 Fritzlar www.menthamedia.de

Druck:

Bonifatius GmbH, Druck – Buch – Verlag, Karl-Schurz-Str. 26, 33100 Paderborn, Tel. 05251 153-301, mail@bonifatius.de, www.bonifatius.de

Titelbild:

stock.adobe.com – denisismagilov Alle nicht speziell ausgewiesenen Fotos & Grafiken: Adobe Stock

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im „Wirtschaftsmagazin Pfalz“ das generische Maskulinum verwendet. Die IHK Pfalz versteht dies als neutrale grammatikalische Ausdrucksweise, die ausdrücklich alle Geschlechter umfasst. Die verkürzte Sprachform beinhaltet keine Wertung.

Das „Wirtschaftsmagazin Pfalz“ erscheint alle zwei Monate, jeweils zum ersten Dienstag der geraden Monate. Es ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz. Die Mitglieder beziehen die IHK-Zeitschrift im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Die mit Namen oder Kürzel gekennzeichneten Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der IHK dar. Für unverlangt eingesendete Manuskripte keine Gewähr. Nachdruck und Zweitverwertung nur mit Quellenangabe und Genehmigung der Redaktion. Rechtsvorschriften der IHK Pfalz werden gemäß §11 der Satzung der IHK Pfalz im „Wirtschaftsmagazin Pfalz“ veröffentlicht. Davon abweichend können die Rechtsvorschriften stattdessen aufgrund eines Beschlusses der IHK-Vollversammlung im Bundesanzeiger veröffentlicht werden. Zusätzlich können die Rechtsvorschriften im Internet unter www.pfalz.ihk24.de veröffentlicht werden.

Digitales Ökosystem für Gesundheitsdaten

Belastbare Daten revolutionieren die Gesundheitsversorgung: HWI aus Rülzheim ist einer der Gewinner des Innovationswettbewerbs für Künstliche Intelligenz (KI) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Das BMWi wählte unter 137 Unternehmen zehn Projektgemeinschaften aus, die den größten praktischen Nutzen versprechen; die Gesamtfördersumme beträgt 150 Millionen Euro. Das Projekt, an dem HWI beteiligt ist, heißt „Künstliche Intelligenz für Klinische Studien (KIKS)“ und wird über die dreijährige Umsetzungsphase mit rund 15 Millionen Euro gefördert. KIKS soll zukünftig medizinische Daten elektronisch vernetzen und auswerten. Das Ergebnis: ein digitales Ökosystem, von dem Patienten, Kliniken und Medizintechnik-Hersteller gleichermaßen profitieren. Mitte 2022 soll die Medizindaten-Plattform in Betrieb gehen. ■



Von der Pfalz in die Welt

Einer der drei Preisträger des Außenwirtschaftspreises der Technologieregion Karlsruhe, Global 2019, ist die Firma Wickert Maschinenbau aus Landau. Das 180 Mitarbeiter zählende Unternehmen ist auf hydraulische Pressen für die Industrie spezialisiert. Im pfälzischen Landau hergestellt, geht etwa die Hälfte der Produktion an Kunden im Ausland, davon 27 Prozent nach den USA oder Japan. „Internationale Wettbewerbsfähigkeit ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor unserer Region“, konstatierte Wolfgang Grenke, Präsident der IHK Karlsruhe. Gesellschafterin Stephanie Wickert sagte: „Ich bin stolz darauf, in der vierten Generation unseres Familienunternehmens diesen Preis entgegennehmen zu dürfen.“ Ehrengast bei der Preisverleihung war der japanische Botschafter Takeshi Yagi. ■



« Stephanie Wickert, Takeshi Yagi und Manuel Zahn (v.l.n.r.) bei der Verleihung des Außenwirtschaftspreises der Technologieregion Karlsruhe.

SUCCESS 2019: Vorsprung durch Innovationen

Mit den SUCCESS-Technologiepremiën zeichneten Wirtschaftsstaatssekretärin Daniela Schmitt und Ulrich Link, Mitglied des Vorstandes der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB), kleine und mittlere Unternehmen aus, die neue Produkte, Komponenten, Produktionsprozesse und technologieorientierte Dienstleistungen selbst entwickelten und am Markt erfolgreich etablierten.

In diesem Jahr konnte sich die Creonic GmbH aus Kaiserslautern eine Technologieprämie in Höhe von 5.000 Euro sichern. Das Unternehmen entwickelte den Bauplan eines Mikrochips, der von Satelliten gesammelte Daten digital so aufbereitet, dass sie störungsfrei auf der Erde empfangen werden können.

Weitere 5.000 Euro Technologieprämie gingen an die Berger-Seidle GmbH aus dem pfälzischen Grünstadt, die mit Aqua Seal® GreenStar den ersten komplett kennzeichnungsfreien Parkettlack entwickelt hat. Da das aus zwei Komponenten bestehende Siegelssystem keine kennzeichnungspflichtigen Härter enthält und bei der Verarbeitung keine schädlichen Stoffe oder CO₂ freisetzt, ist das Produkt bei starker Leistung so umwelt- und gesundheitsfreundlich, dass es auch für Sportböden und Kinderspielzeug zertifiziert wurde.

Die Sonderprämie in Höhe von 15.000 Euro für Lasertechnologie sicherte sich die Xiton Photonics GmbH aus Kaiserslautern. Xiton entwickelt seit über 15 Jahren innovative Laserstrahlquellen unterschiedlicher Farben beziehungsweise Wellenlängen. Die EXITE-Laser-Serie des Unternehmens stellt eine neue Generation von Einzelfrequenz-DPSS-Lasern dar und zeichnet sich durch niedrigen Energieverbrauch und lange Standzeiten aus. ■





Spielzeug im Wandel der Jahre

Vor mehr als 100 Jahren erblickte er das Licht der Welt, und bis heute liegt er unter dem Weihnachtsbaum – der gute alte Teddybär. Und auch die Puppe hat überlebt. Schon in der Steinzeit war sie ein beliebtes Geschenk. Über tausende von Jahren konnten sich kleine Mädchen auf diese Weise auf das Erwachsenenleben als Hausfrau und Mutter vorbereiten. Die Vorweihnachtszeit ist also bestens geeignet, auf die Geschichte des Spielzeugs zurückzuschauen – schließlich ist Spielzeug auch heute noch unter den Top 5 der Weihnachtsgeschenke.

Mit der Industrialisierung und der Massenproduktion in den neuen Spielzeugfabriken wurden Spielsachen günstiger und für ärmere Familien erreichbar, verloren aber auch an Individualität. Im ausgehenden 18. Jahrhundert waren Zinnsoldaten eines der populärsten Spielzeuge. Im 19. Jahrhundert kamen Spieldosen und Blechspielzeuge in Mode: Hüpfende Blechfrösche, aber auch Dampfmaschinen, Automobile und vor allem die heiß geliebte Eisenbahn sorgten am Heiligen Abend für Begeisterung und sind bis heute begehrte Sammlerstücke.

Die modernen Versionen der Erfindungen des 20. Jahrhunderts sind bis jetzt noch in vielen Kinderzimmern zu finden. Der Metallbaukasten, der eben erwähnte Teddybär, aber auch viele Brettspiele wie Halma, Monopoly, Mensch ärgere dich nicht und Scrabble – auch im Weihnachtsgeschäft noch Klassiker.

Nach dem Zweiten Weltkrieg hielt Plastik Einzug ins Kinderzimmer. 1959 staunte die Weltöffentlichkeit über die erste Barbie-Puppe, die im Übrigen auf Lilli, ein Comic der Bild-Zeitung, zurückgeht. Mondraketen und Science-Fiction-Spielzeuge, etwa batteriebetriebene Raumschiffe und Roboter, standen immer häufiger auf

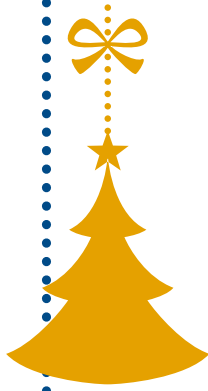
dem Wunschzettel an das Christkind. Und es wurde laut unter dem Weihnachtsbaum: Cowboy- und Indianer-spielzeuge waren „in“, ebenso wie Spielzeugpistolen und Modellpanzer.

1972 steuerte das Rutschauto Bobby-Car geradewegs auf die Kinderherzen zu. 1974 eroberte nach Lego ein weiterer Dauerbrenner die Spielzeuggeschäfte: Playmobil. Schon mehrere Wochen vor Weihnachten sind die aktuellen Highlights der Zirndorfer häufig vergriffen. Dann waren da noch die Monchhichi-Äffchen, „mein kleines Pony“, intergalaktische He-Man-Figu-

ren und die Diddl-Maus. Die Kinderzimmer wurden zunehmend digitalisiert, mit Spielkonsolen, MP3-Playern sowie Computer- und Handy-Spielen. Eine unausweichliche, umstrittene Tendenz – ebenso wie das Gender-Marketing, die gezielte Vermarktung von Produkten für Jungen und Mädchen, die in den letzten 15 Jahren die Spielwarenbranche eroberte.

Heute identifiziert jedes Jahr das internationale TrendCommittee der Nürnberger Spielwarenmesse die wichtigsten Strömungen der Branche – und auch für das Jahr 2020 haben sich die Spielzeugexperten entschieden: Toys for Future, Digital goes Physical, Be you! heißen die Trends des nächsten Jahres. Die Spielwarenbranche orientiert sich an aktuellen Themen, will etwa Umweltbewusstsein vermitteln und mit ökologischen Materialien punkten. Der Trend „Digital goes physical – Virtuelle Figuren werden real“ steht für die Übertragung von digitalen Figuren in die klassische Spielwarenwelt. Ausgemacht haben Experten auch eine steigende Offenheit für besondere Bedürfnisse bei Haptik und Handling. „Be you! – Spiele für alle“ ist die Überschrift über dem Trend, eingeschränkte Menschen durch Spielzeug zu unterstützen, um ihre Schwächen zu trainieren und gemeinsame Erlebnisse zu schaffen.





Pro-Kopf-Ausgaben für Geschenke 2018: **472 Euro** (+ **1,4 Prozent** im Vergleich zum Vorjahr)

Spielwareumsatz in Deutschland: **7,37 Milliarden Euro** (2018), **7,58 Milliarden Euro** (2019, geschätzt)

Bei den Geschenken liegen Spielwaren mit **38 Prozent auf Platz 5** der Branchen, in denen gerne Geschenke erworben werden. Nr. 1 sind Geschenkgutscheine (51 Prozent), gefolgt von Kosmetik (44 Prozent), Bücher/Schreibwaren (42 Prozent), Kultur (Konzerte, Theater) (42 Prozent) und Uhren, Schmuck (40 Prozent).

Diese Orientierung für die aktuellen Entwicklungen auf der Spielwarenmesse schätzt auch Martin Klein, Geschäftsführer der Theo Klein GmbH mit Sitz in Ramberg. „1959 sind meine Eltern mit drei Artikeln, einem Kinderbesen, einem Handbesen und einer Blechschaufel, zur Nürnberger Spielwarenmesse gefahren“, blickt Martin Klein zurück, „und in diesen Bereichen sind wir nach wie vor Marktführer.“ 1949 hatten Theo und Maria Klein in Ramberg eine von vielen Besen- und Bürstenfabriken gegründet, 1956 erweiterten sie ihr Sortiment um einen farbigen Kinderbesen mit Kunststoffborsten – der Einstieg in die Spielwaren-Produktion.

Inzwischen sind die Pfälzer zu einem Spezialisten für Spielwaren aus Kunststoff herangewachsen, die gerne für Rollenspiele eingesetzt werden. Rund 200 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen mit Produktion in Landau, wo rund die Hälfte der Artikel hergestellt wird.

Vor allem mit seinen Lizenzartikeln ist Theo Klein erfolgreich. Partner sind renommierte Marken wie Bosch, Braun, WMF und Barbie, deren Logos beispielsweise Kinderküchen zieren und ihnen so eine hohe Authentizität verleihen. Erste Produkte werden aus einem Biokunst-

stoff auf der Basis von Zuckerrohr hergestellt – weitere Forschungen laufen.

Über die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit generell – und besonders beim Thema Spielzeug – freut sich Andrea Leibig. Die gelernte Erzieherin gründete vor rund 25 Jahren in Speyer den ersten Waldkindergarten in Rheinland-Pfalz und fast zur gleichen Zeit ein Spielwarengeschäft. In das Start-up



⬆ Vor fast 25 Jahren gründete Andrea Leibig ihr Spielwarengeschäft Ars Ludi in Speyer.

brachte sie ihre pädagogische Expertise ein, und das mit ihren Freunden selbst gefertigte Holzspielzeug, das auf den Weihnachtsmärkten der St. Joseph-Gemeinde ein echter Renner war. Inzwischen führt das Ars Ludi ein breites Sortiment von 10.000 Artikeln, das besonders in der Vorweihnachtszeit viele Kunden anzieht. Vertreten sind klassische Marken von Steiff über Sigikid bis zu Kosmos und Fischertechnik, aber auch Trendartikel und viele Nischenanbieter.

Vier Mitarbeiter beschäftigt Leibig, und auch eine Tochter ist in den Familienbetrieb eingestiegen. Ihre Philosophie: „Mein Geschäft ist kein Basar, in dem um jeden Preis verhandelt werden kann. Es gab Zeiten, da sah ich für unser Geschäftsmodell keine Zukunft – doch das hat sich jetzt geändert. Unser traditioneller Ansatz, auf Qualität und Verarbeitung von natürlichen Materialien zu achten, wird nun wieder geschätzt. Hersteller von Holzspielzeug wie die Firma Ostheimer kommen mit den Lieferungen kaum noch nach.“ Und auch auf dem beliebten Speyerer Weihnachtsmarkt ist Ars Ludi zu finden – schließlich ist ein Weihnachtsmarkt der geborene Ort, um Weihnachtsgeschenke einzukaufen. ■ (Ulla Cramer)

Projekt Klimafreundliche Mitarbeitermobilität **Gemeinsam** anpacken

Die jetzt vorgestellte Studie zu klimafreundlicher Mitarbeitermobilität des Instituts für Management und Innovation (IMI) der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft in Ludwigshafen kommt zur rechten Zeit. Sie zeigt Handlungsfelder auf, aber auch die Grenzen für Unternehmen und Pendler. Hier muss weitergedacht werden.

Beim Lesen der Studie gibt es einige Aha-Erlebnisse, aber auch etliche Allgemeinplätze. So ist es durchaus nicht überraschend, dass die Befragten in den kommenden zehn Jahren signifikante Behinderungen im Ludwigshafener Straßenverkehr erwarten und davon ausgehen, deutlich mehr Zeit für den Arbeitsweg einplanen zu müssen. Hingegen interessant ist, was genau die Pendler antreibt. So lässt sich laut der Studie feststellen, dass für Autopendler erst eine zusätzliche Fahrtzeit von 30 Minuten die kritische Schwelle ist, ab der sie über Alternativen nachdenken. Oder dass die Toleranzschwelle für die Nutzung des Öffentlichen

Personennahverkehrs (ÖPNV) gerade mal bei einem Umstieg liegt. Muss man zweimal umsteigen, fährt die Mehrzahl der Befragten lieber weiter mit dem Auto – Stau hin, Stau her.

„In der Studie leiten wir aus den Ergebnissen der Mitarbeiterbefragungen sowie Erfahrungswerten und Einschätzungen der Projektpartnergruppe Handlungsempfehlungen für ÖPNV, Radmobilität und Fahrgemeinschaften ab“, sagt Projektleiter Philipp Tachkov vom IMI. Die vorgeschlagenen Maßnahmen betreffen sowohl die öffentliche Seite als auch die private Arbeitgeberseite, die Synergien



schaffen und nutzen müssen. „Hier sind beide Seiten in der Pflicht“, betont Tachkov.

Maßnahmen von zwei Seiten gestalten

Bei den Handlungsempfehlungen ist es daher notwendig, dass man sich von beiden Seiten einem Thema nähert: So kann zwar ein Job-Ticket eingeführt werden, aber aus der Befragung geht hervor, dass sich die Mitarbeiter einen pünktlichen, schnell getakteten und durch Apps transparenten und kundenorientierten ÖPNV wünschen. Wer aufs Rad umsteigen soll, wünscht sich beleuchtete, sichere und möglichst schnell befahrbare Radwege. Hier ist

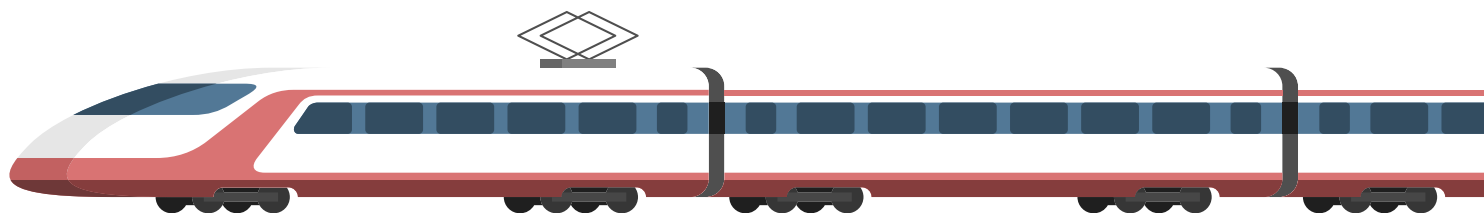
es natürlich von Vorteil, wenn der Arbeitgeber einen trockenen, elektrifizierten und sicheren Unterstellplatz bietet, mitsamt kleiner Werkstatt und natürlich Duschen für die Radler.

Doch wie motiviert man zum Umstieg? Die klassischen Mechanismen Zwang und Anreiz sind in der Studie erkennbar. Wird eine Straße zugunsten von Radwegen um eine Spur verengt, entsteht noch mehr Stau, das Auto wird noch unattraktiver. Doch regnet und stürmt es, ist der Umstieg aufs Rad auch nicht attraktiv – der Pendler hat dann nur die Wahl zwischen zwei Übeln. „Aus dem Verteilungskonflikt werden wir nicht heraus-



Projekt „Klimafreundliche Mitarbeitermobilität“

- Untersuchung der Mobilitätsbedürfnisse von Beschäftigten vom Oktober 2017 bis September 2019 im Hinblick auf Maßnahmen, welche die Attraktivität von klimafreundlichen Verkehrsmitteln und den Umstieg auf diese Alternativen fördern. (Wir berichteten ausführlich im IHK Wirtschaftsmagazin Pfalz vom September 2018.)
- Projektpartner u.a. BASF SE, AbbVie Deutschland GmbH & Co. KG, Sparkasse Vorderpfalz, Technische Werke Ludwigshafen AG sowie die Verwaltungen der Stadt Ludwigshafen und des Rhein-Pfalz-Kreises.
- Strategische Partner u.a. Verkehrsverbund Rhein-Neckar (VRN), Rhein-Neckar-Verkehr GmbH (rnv) und die DB Regio AG.
- Das Projekt wurde durch das Ministerium für Umwelt, Energie, Ernährung und Forsten Rheinland-Pfalz im Rahmen des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) mit einem Fördersatz von 50 Prozent gefördert.
- Die Studie kann heruntergeladen werden unter: www.imi.hwg-lu.de



kommen, der Raum ist knapp in den Städten“, beschreibt Tachkov das innerstädtische Dilemma. Von der Anreiz-Seite her gesehen könnte allerdings eine in der Studie vorgeschlagene Radbrücke durch die Stadt das Radfahren attraktiver machen, ohne sofort die Autopendler weiter zu beeinträchtigen. Scheint die Sonne, können Pendler radeln, regnet es, bleibt das Auto eine erträgliche Alternative.

An dieser Stelle kommt die städtische oder kommunale Infrastruktur ins Spiel und Maßnahmen von Unternehmensseite stoßen an ihre Grenzen. Ebenso bei den Wünschen nach erhöhter Taktzahl der Bahn, deren Strecken jetzt schon voll ausgelastet sind. Neue Bahnstrecken zu bauen, erreicht dann gleich ganz andere Dimensionen. „Die Ebene der Planung wird von Lösung zu Lösung unterschiedlich gelagert sein

müssen“, sagt Tachkov. „Aber mit Kleinstückchen, hier ein bisschen, da ein bisschen, wird man nicht weiterkommen.“

Mehr Möglichkeiten bei Radmobilität als bei ÖPNV

Hervorzuheben ist, dass auch ein Umstieg von der Bahn auf das Rad auf Kurzstrecken wieder Kapazitäten in der Bahn freimache. Das könnten Firmen durch eigene E-Roller oder E-Fahrräder unterstützen. Da müssten

dann nicht gleich neue Bahnstrecken gebaut werden. Bei der Radmobilität sehe Tachkov generell mehr Luft nach oben als beim ÖPNV. Darüber hinaus sei es wichtig, die Handlungsempfehlungen in unterschiedlichen Zeit-horizonten zu strukturieren. Vieles könne schnell umgesetzt werden, anderes brauche eben mehr Vorlauf – wichtig sei es vor allem, Alternativen der Mobilität aufzuzeigen. ■ (Alexander Kessler)

Drei Fragen an Nicole Rabold

Frau Rabold, wie bewerten Sie die Studie des IMI aus Sicht der IHK Pfalz?

Mitarbeitermobilität ist ein wichtiges Thema für viele Unternehmen. Sie präsentieren sich nicht zuletzt als attraktiver Arbeitgeber, wenn sie ihre Mitarbeiter unterstützen. Hierfür liefert die Studie auch viele Ansätze und Ideen. Das ist aus Sicht der IHK sicherlich eine gute Grundlage – wenn auch eine, auf der noch stark aufgebaut werden muss.

Wie könnte das konkret aussehen?

Wir streben als IHK ein ganzheitliches Verkehrskonzept an. Dabei ist die Mitarbeitermobilität ein ganz wichtiger Bestandteil, aber es muss darüber hinausgehen. Der komplette Logistikbereich, besonders der Güterverkehr, muss künftig auch weiterhin mobil bleiben. Dazu müssen Konzepte erstellt werden und wir brauchen dazu auch alle Verkehrsmittel. Die Diskussion darüber sollten wir ganz unideologisch führen.

Wie ist das mit dem Klimaschutzgedanken vereinbar?

Wir bevorzugen einen Mix der Verkehrsmittel und favorisieren die Schaffung von Anreizen, um klimafreundliche Mobilitätskonzepte attraktiv zu machen. Wir fordern jedoch auch einen realistischen Umgang mit Pkw-Pendlern und Lastverkehr, auf die nicht noch mehr Druck ausgeübt werden darf. Betriebliches Mobilitätsmanagement ist für uns ein wichtiger Punkt, den die IHK Pfalz künftig weiter ausbaut. ■ (kes)



▲ Nicole Rabold, Leiterin des Geschäftsbereichs Infrastruktur und Digitale Wirtschaft der IHK Pfalz

Verbraucherpreisindex für Deutschland



Jahr / Monat				Veränderungen in %	
2018	2019			Oktober 2019	Oktober 2019
Oktober	August	September	Oktober	September 2019	Oktober 2018
104,9	106,0	106,0	106,1	+0,1	+1,1



Black Friday Kick-off für das Weihnachtsgeschäft

Besinnliche Vorweihnachtszeit? Von wegen! Alle Jahre wieder mutet der Jargon Ende November eher kämpferisch an, wenn sich Kunden zur Rabattjagd rüsten oder in die Schnäppchenschlacht ziehen. Die Rede ist vom Black Friday – vor Jahren als Trend über den Atlantik geschwappt, ist er heute einer der verkaufsstärksten Tage im Jahr. Nur, darf man ihn noch so nennen – und sollte man da überhaupt mitmachen?

Black Sale, Red Friday oder Schnäppchen-Freitag – immer mehr Geschäfte gehen dem Namen Black Friday aus dem Weg. Hintergrund: Der Name genießt in Deutschland Markenschutz als sogenannte Wortmarke. Diese wurde bereits im Jahr 2013 von der Firma Klingenthal Südring GmbH aus Paderborn beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) angemeldet. Das Namensrecht wanderte dann an eine Hongkonger Firma namens Super Union Holdings Ltd., von der sich 2016 wiederum die Wiener Black Friday GmbH exklusiv die Markennutzungsrechte gesichert hat. Von letzterer erhielten deutsche Händler seitdem „Berechtigungsanfragen bzw. eine Abmahnung wegen der Verletzung dieser Wortmarke“, wie es auf der zugehörigen Website black-

fridaysale.de heißt. Kurzum: Wer den Begriff Black Friday kommerziell benutzen will, muss Gebühren an die Markeninhaber bezahlen. Noch. Denn gegen die Eintragung der Marke regt sich schon länger Widerstand.

Markenname umstritten

Im März 2018 entschied das DPMA über Löschanträge zu Lasten der Super Union Holdings, die wiederum dagegen Beschwerde eingelegt hat. Im September 2019 landeten die Löschanträge nun beim Bundespatentgericht. Da derzeit* allerdings keine Entscheidung eines Gerichtes rechtskräftig ist, ist die Marke Black Friday weiterhin gültig und muss daher beachtet werden.

„Wir raten nach derzeitigem Kenntnisstand davon ab, den Namen Black Friday zu

nutzen, wenn man sicher sein will, keine Gebühren zahlen zu müssen“, sagt Malin Handrick, Referentin für Handel bei der IHK Pfalz. Dennoch sollte das Händler nicht davon abhalten, sich an dem Tag zu engagieren, rät Handrick: „Wer sich am Black-Friday-Tag nicht beteiligt, verpasst einen Teil des Weihnachtsgeschäftes.“

Das kann Christoph Keimes, Center Manager der Rhein-Galerie Ludwigshafen, nur unterstreichen: „Der Black Friday ist der Kick-off für das Weihnachtsgeschäft.“ In der Rhein-Galerie werden die Tage seit drei Jahren „Black Price Days“ genannt – und die meisten Händler in der Galerie machen mit. „Die Kunden warten auf den Tag, er ist nicht mehr wegzudenken und die Händler wissen das“, sagt Keimes. In

der Rhein-Galerie werden die Black Price Days zentral beworben, die Händler, die sich beteiligen, tragen alle die gleichen T-Shirts, die Musik spielt – der Tag wird zelebriert, wird zum Event für den Kunden.

Der Herr der Zahlen

„Der Black Friday bietet die hervorragende Möglichkeit, das Einkaufen zu einem Erlebnis zu machen – und damit Kunden vom Online- zum stationären Handel zu bringen“, weiß auch der Hauptgeschäftsführer des Einzelhandelsverbandes Rheinland-Pfalz, Thomas Scherer. Er ist auch der Herr der Zahlen, denn der Verband führt regelmäßig Umfragen durch. Aus der aktuellen, deren Ergebnisse Mitte Oktober vorlagen, geht hervor, dass zwar 89 Prozent der Händler in Rheinland-Pfalz den Black

Friday kennen, aber sich 2019 nur noch 15 Prozent beteiligen wollen. Im Vorjahr waren das noch 19 Prozent. „Der Trend ist offensichtlich stark rückläufig“, sagt Scherer. Warum, sei jedoch schwer einzuschätzen, da lassen sich viele Händler nicht in die Karten blicken. Laut Umfrage hat immer



noch ein Drittel der Befragten den Eindruck, dass an dem Tag in ihrem Geschäft mehr los wäre, 21 Prozent sehen eine Stagnation. Aus den Befragungen der vergangenen Jahre geht auch hervor, dass der Black Friday zwar riesigen Umsatz generiert, aber der Gesamtumsatz vor Weihnachten dennoch gleich bleibt. Das bedeutet, dass das Wochenende nach dem Black Friday schwächer abschneidet als die Jahre zuvor.

„Das ist ein weiterer Grund, sich schon zum Black-Friday-Wochenende zu beteiligen – natürlich im Rahmen des Möglichen“, sagt Scherer. Letztlich überlasse man sonst das Feld den großen Ketten. ■

(Alexander Kessler)

Technologie- und Innovationsberatung

Guter Rat muss nicht teuer sein. Kleine und mittelständische Unternehmen aus Rheinland-Pfalz können sich eine Technologie- und Innovationsberatung fördern lassen. Anwendungsbeispiele sind technologieorientierte Beratungen, Begutachtungen von technologieorientierten Fördervorhaben, die Einführung von Qualitätsmanagementsystemen, die

Einführung von neuer EDV und Informationstechnik sowie die Durchführung von Patentrecherchen. ■

KONTAKT

Christiane Huber

0621 5904-1530
christiane.huber
@pfalz.ihk24.de

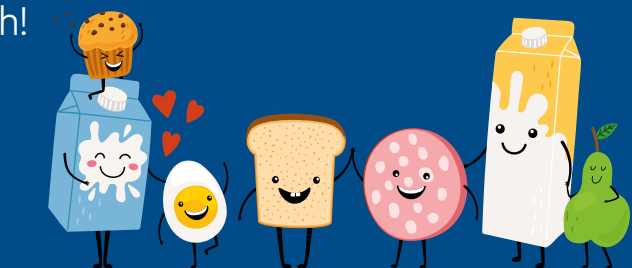
KURIOS

Leckere Brötchen – aber nur mit Aufstrich!

Moin, Morsche oder Servus – landauf, landab frühstücken die Deutschen gerne und in der Regel etwas mehr als Croissant und Kaffee, wie in Frankreich oder Italien. Für ein ausgedehntes Frühstücksbuffet reicht im morgendlichen Alltagsstress allerdings den wenigsten die Zeit. Ob man den Coffee to go und das süße Teilchen vom Bäcker als ganzheitliches Frühstück betrachten möchte, oder doch den Burger mit Schinken und Ei im Fast-Food-Tempel bevorzugt, bleibt dann wahrlich Geschmackssache. Nur eines ist jetzt ein für alle Mal in unserem Lande geklärt: Unbelegte Brötchen mit einem Heißgetränk sind kein Frühstück!

Zumindest nicht im lohnsteuerlichen Sinne – das hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, nachzulesen beim Frühstückskaffee unter Aktenzeichen VI R 36/17.

Vorausgegangen war ein Streitfall, bei dem der Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern unbelegte Backwaren wie Brötchen und Rosinenbrot nebst Heißgetränken zum sofortigen Verzehr im Betrieb kostenlos bereitgestellt hatte. Das Finanzamt sah dies als ein Frühstück an, das mit den amtlichen Sachbezugswerten zu versteuern sei, denn unentgeltliche oder verbilligte Abgabe von Speisen und Getränken durch den Arbeitgeber



an seine Arbeitnehmer könne zu Arbeitslohn führen.

Zu schwer verdaulich war das dem BFH: Zwar liege Arbeitslohn grundsätzlich vor, wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer eine Mahlzeit unentgeltlich oder verbilligt reiche. Der BFH argumentierte jedoch, dass nicht steuerbare Aufmerksamkeiten, die lediglich der Ausgestaltung des Arbeitsplatzes und der Schaffung günstiger betrieblicher Arbeitsbedingungen

dienten und denen daher keine Entlohnungsfunktion zukomme, davon abzugrenzen seien. Somit sind die Blanko-Brötchen – selbst wenn sie mit Aufgebühtem angereicht werden – kein Frühstück im Sinne von § 2 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 der Sozialversicherungsentgeltverordnung. Übrigens: Selbst für ein einfaches Frühstück muss laut BFH noch ein Aufstrich oder ein Belag „hinzutreten“. In diesem bürokratischen Sinne: Guten Appetit! ■ (kes)

Herbst bringt **Konjunkturabkühlung** in der Pfalz

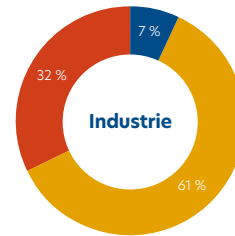
Die Unternehmen in der Pfalz blicken skeptisch in die Zukunft. Der Konjunkturklimaindex ist deutlich auf 105 Punkte (Frühsommer: 116 Punkte) gefallen. Insbesondere durch die hohe Exportorientierung leiden die Unternehmen unter der aktuellen Entwicklung der Weltwirtschaft.

Ein Drittel der Betriebe nennt die geschäftliche Situation „gut“ und 52 Prozent „zufriedenstellend“. Insbesondere im Handel sind die Unternehmen unzufrieden. Beim Konjunkturtrend blicken Handel und Industrie pessimistischer auf die nächsten zwölf Monate als bisher. Die anhaltenden internationalen

Krisen – Brexit, Handelsstreitigkeiten und Konflikte im Nahen Osten – sorgen wie bisher schon für Unsicherheit bei den Unternehmen. Der größte Risikofaktor bleibt aber der Fachkräftemangel (53 Prozent). Daher halten sich die Pfälzer Unternehmen derzeit bei Investitionen und Neueinstellungen zurück. ■

Exporte

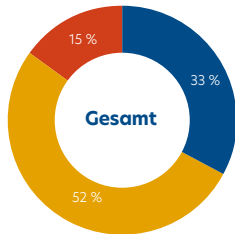
Industrie
mehr: 7 %
gleichbleibend: 61 %
weniger: 32 %



Geschäftslage

Industrie
gut: 34 %
zufriedenstellend: 50 %
schlecht: 16 %

Handel
gut: 22 %
zufriedenstellend: 57 %
schlecht: 21 %



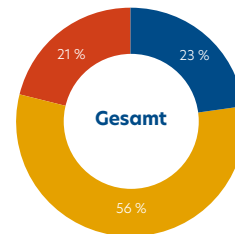
Dienstleistungen
gut: 35 %
zufriedenstellend: 53 %
schlecht: 12 %

Gastgewerbe
gut: 47 %
zufriedenstellend: 52 %
schlecht: 1 %

Investitionen (Inland)

Industrie
mehr: 19 %
gleichbleibend: 61 %
weniger: 20 %

Handel
mehr: 25 %
gleichbleibend: 49 %
weniger: 26 %



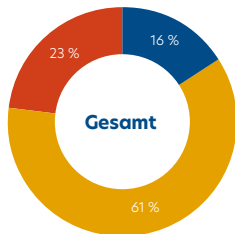
Dienstleistungen
mehr: 29 %
gleichbleibend: 53 %
weniger: 18 %

Gastgewerbe
mehr: 20 %
gleichbleibend: 51 %
weniger: 29 %

Geschäftserwartungen

Industrie
besser: 18 %
gleichbleibend: 55 %
schlechter: 27 %

Handel
besser: 12 %
gleichbleibend: 65 %
schlechter: 23 %



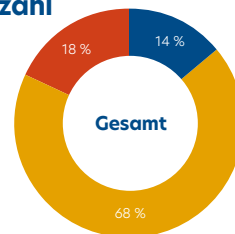
Dienstleistungen
besser: 16 %
gleichbleibend: 64 %
schlechter: 20 %

Gastgewerbe
besser: 15 %
gleichbleibend: 69 %
schlechter: 16 %

Beschäftigtenzahl

Industrie
mehr: 17 %
gleichbleibend: 65 %
weniger: 18 %

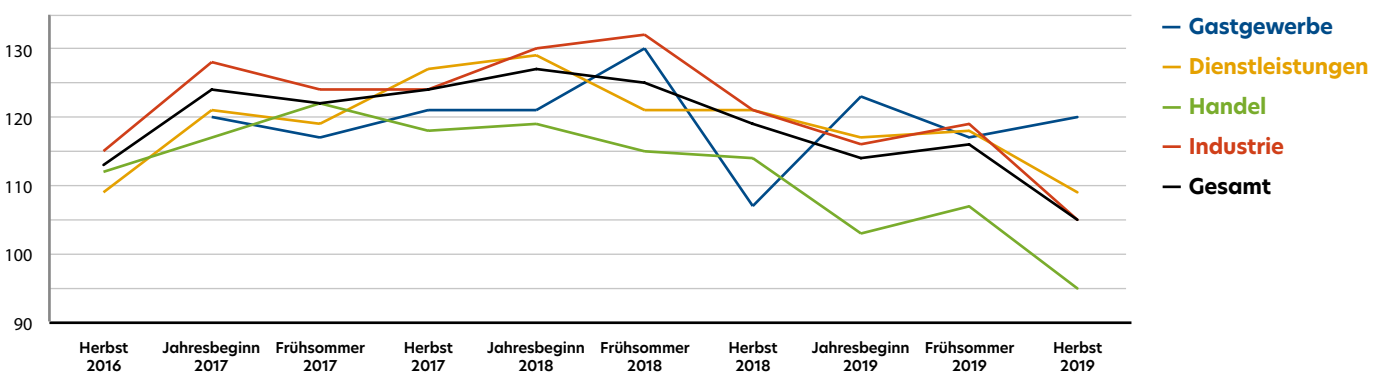
Handel
mehr: 7 %
gleichbleibend: 75 %
weniger: 18 %



Dienstleistungen
mehr: 17 %
gleichbleibend: 67 %
weniger: 16 %

Gastgewerbe
mehr: 7 %
gleichbleibend: 74 %
weniger: 19 %

Konjunkturklimaindex



Creativity matters – die erfolgreichsten Best-Practice-Arbeiten des Cannes Lions Festivals

Vorhang auf für die erfolgreichsten Wirtschaftsfilm des Cannes Lions Festivals am 17. Januar 2020 in Ludwigshafen.

Das Cannes Lions Festival gehört zu den weltweit bedeutendsten Filmfestivals. Weischer.Media

als offizieller deutscher Vertreter präsentiert uns Trends und Gewinnerfilme zu den Themen Mittelstand und Innovation. Vielleicht ist auch eine Idee für Ihr Unternehmen dabei. ■

 www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 149131003

KONTAKT & ANMELDUNG

Christiane Huber

0621 5904-1530
christiane.huber
@pfalz.ihk24.de



Nachfolge-Sprechtage in Ludwigshafen

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Fragen zur Unternehmensnachfolge beim kostenlosen Sprechtag der IHK Pfalz zu klären. Zielgruppe sind Unternehmer, die ihren Betrieb abgeben möchten, ebenso wie Gründer, die ein bestehendes Unternehmen übernehmen wollen. Eine Anmeldung für die Einzelgespräche am 17. Dezember in Ludwigshafen ist erforderlich. ■

 www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 149105398

KONTAKT & ANMELDUNG

Jasmin Luft

0621 5904-2101
jasmin.luft
@pfalz.ihk24.de

Umsatzsteueränderungen im internationalen Warenverkehr

Muss die Umsatzsteuer bei internationalen Lieferungen auf der Rechnung ausgewiesen werden oder nicht? Es kommt darauf an, ob Kunden bzw. Lieferanten im EU-Ausland oder in einem Drittland sitzen. Ab Januar gelten zudem neue Regeln beim Verkauf an Privatpersonen in der EU. Die IHK Pfalz informiert am 9. Januar von 9 bis 13 Uhr über die Änderungen. Preis: 130 Euro. ■

 www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 149127775

KONTAKT & ANMELDUNG

Beate Neber

0621 5904-1911
beate.neber
@pfalz.ihk24.de

UNSER WEITERBILDUNGS-ANGEBOT

- **Seminare und Kurzlehrgänge**
- Lehrgänge mit **IHK-Zertifikat**
- Prüfungsvorbereitung für **Industriemeister, Fachwirte, Fachkaufleute** und (Technische) **Betriebswirte** – entspricht Bachelor- und Master-Niveau
- **alle Themen des betrieblichen Alltags** von A wie Arbeitsorganisation bis Z wie Zeitmanagement
- **aktuelle Angebote** unter www.pfalz.ihk24.de/Weiterbildung

Ihre Weiterbildungs-Ansprechpartner an den vier IHK-Standorten sind:

Ludwigshafen + Kaiserslautern: Michael Csenda,
Tel. 0621 5904-1830, michael.csenda@pfalz.ihk24.de

Landau: Reiner Schemel,
Tel. 06341 971-2551, reiner.schemel@pfalz.ihk24.de

Pirmasens: Martin Bruhn,
Tel. 06331 523-2651, martin.bruhn@pfalz.ihk24.de



Weitere Informationen unter www.pfalz.ihk24.de

Weiterbildungsberatung: www.pfalz.ihk24.de/weiterbildungsberatung
Aufstiegsbonus: www.pfalz.ihk24.de/aufstiegsbonus



„Eine **Investition in Wissen** bringt noch immer die besten Zinsen.“

von Benjamin Franklin

Weiterbildungsangebote weiterer regionaler und überregionaler Anbieter finden Sie im Internet, z. B. im Weiterbildungs-Informationssystem der IHK-Organisation (www.wis.ihk.de) und auf KURSNET der Bundesagentur für Arbeit (kursnet-finden.arbeitsagentur.de/kurs).

Heimat shoppen geht in die nächste Runde

In diesem Jahr hat die IHK Pfalz das Konzept Heimat shoppen auf die ganze Pfalz ausgeweitet – und rund 350 Einzelhändler, Gastronomen und Dienstleister aus 13 Städten haben sich beteiligt. Grund genug, im kommenden Jahr hier anzuknüpfen.

„Wir schärfen damit beim Kunden das Bewusstsein, vor Ort einzukaufen“, sagt Malin Handrick, zuständige Projektleiterin bei der IHK Pfalz. Sie zieht positive Bilanz für das Jahr 2019: „Es haben sich viele Kommunen beteiligt, und am besten hat Heimat shoppen da funktioniert, wo Einzelhändler, Gastronomen und Dienstleister vor Ort eigene Aktionen initiiert haben.“ So hätten an den Aktionstagen im September beispielsweise Modeschauen oder Gewinnspiele stattgefunden. In Kandel versucht sich derweil eine Familie im Rahmen von Heimat shoppen daran, drei

Monate lang einzukaufen, ohne online zu bestellen.

Die Aktion Heimat shoppen wurde 2018 in den Städten Pirmasens und Zweibrücken gestartet. Die IHK Pfalz unterstützt im Marketing, stellt das Logo als Hinterglas-Aufkleber, Papiertüten und Postkarten und informiert die Presse. Auch auf dem Instagram-Kanal „heimatshoppen_pfalz“ berichtet die IHK Pfalz über die Aktionen.

Dialog stärken

Zudem fördert die IHK Pfalz den ständigen Dialog zwischen den Händlern und der Politik von der kommunalen bis hin zur Landesebene. So konnte unter anderem der rheinland-pfälzische Wirtschaftsminister Volker Wissing (im Bild rechts) für einen Besuch des Aktionstags in Kandel gewonnen werden. „Für das kommende Jahr planen wir die Aktion wieder für die ganze Pfalz“, sagt Handrick. „Wir möchten insbeson-

Die kommenden Heimat-shoppen-Aktionstage sind am 11. und 12. September 2020.

dere auch kleine und mittlere Kommunen unterstützen und freuen uns auf deren Beteiligung.“ Dabei gibt sie allerdings zu bedenken, dass Heimat shoppen nicht damit getan ist, die Tüten bereitzustellen und einen Aufkleber an das Schaufenster zu kleben. „Davon bleibe wenig beim Kunden hängen.“ „Heimat shoppen muss von Aktionen umrahmt werden, die ein Einkaufserlebnis schaffen“, so Handrick. „Auch sollte die Aktion unterjährig bespielt werden, um sich als Marke zu etablieren. Die Aktionstage sind dabei nur ein Höhepunkt.“ Den Erfolg habe jede Kommune somit selbst in der Hand. ■ (kes)



 www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 4147486

 [www.instagram.com/
heimatshoppen_pfalz/](https://www.instagram.com/heimatshoppen_pfalz/)



KONTAKT

Malin Handrick

0621 5904-1520
malin.handrick
@pfalz.ihk24.de

Mitarbeiter finden trotz Fachkräftemangel

53 Prozent der Unternehmen sehen laut IHK-Konjunkturbericht den Fachkräftemangel als größtes Risiko für die eigene wirtschaftliche Entwicklung.

Beim 6. Arbeitskreis Fachkräftesicherung der IHK Pfalz empfahl Sibylle Stippler vom Institut der deutschen Wirtschaft angesichts eines „umgedrehten Arbeits-

markts“, Führungskräfte müssten sich explizit Zeit für die Kollegen nehmen, Feedback geben und Weiterbildungen anbieten.

Auf besonderes Interesse stieß bei den Arbeitskreismitgliedern, wie man sich als Arbeitgeber attraktiver machen kann – Stichworte Teilzeit-geeignete Stellen und Mut zu ungewöhnlichen Rahmenbedingungen.

Stippler erläuterte auch, wie man die eigene Sichtbarkeit durch authentische Homepages mit Kollegen-Statements steigern kann.

Das Potenzial von Geflüchteten für den Arbeitsmarkt betonte Sarah Kehne vom Netzwerk Unternehmen integrieren Flüchtlinge: „Wir helfen bei allen Fragen rund um die Integration, die Mitgliedschaft ist kostenlos.“ ■

 www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 4394936

 [www.unternehmen-
integrieren-fluechtlinge.de](http://www.unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de)

KONTAKT

Monika Lorenz

0621 5904-1803
monika.lorenz
@pfalz.ihk24.de

Belohnung für Weiterbildungserfolg

Knapp 250 Meister, Fachwirte, Fachkaufleute, Technische Betriebswirte und Betriebswirte haben in Mutterstadt ihre Meisterbriefe und Urkunden erhalten. Die rheinland-pfälzische Staatssekretärin Daniela Schmitt und IHK-Vizepräsidentin Martina Nighswonger überreichten die Auszeichnungen.

Nighswonger betonte, dass die Absolventen „keinen Vergleich mit Hochschulabsolventen scheuen müssen, da ihre Abschlüsse nach dem Deutschen Qualifikationsrahmen auf der gleichen Ebene wie Bachelor- und Master-Abschlüsse der Hochschulen eingeordnet sind“. Wirtschaftsstaatssekretärin Daniela Schmitt freute sich,

„kommende Fach- und Führungskräfte, die die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung in unserem Land gestalten werden“, ehren zu dürfen.

Erfolgreiche Absolventen können den mit 1.000 Euro dotierten Aufstiegsbonus als Erfolgsprämie bei der IHK beantragen. ■

 www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 3973000

INFOS BEI

Sabine Schubert

0621 5904-1801
sabine.schubert@pfalz.ihk24.de



» Moderator Christian „Chako“ Habekost sorgte für gute Stimmung bei der Ehrung.

„Unsere Besten“: IHK Pfalz zeichnet 123 Azubis aus

„Unsere Besten 2019“ – das sind 123 junge Menschen, die als Jahrgangsbeste die Abschlussprüfung in ihrem Ausbildungsberuf bestanden haben. Die IHK Pfalz hat sie

bei einer Feier im Pfalzbau in Ludwigshafen geehrt.

Insgesamt haben 4.840 junge Leute im Winter 2018/19 und im Sommer 2019 ihre Abschlussprüfung in 178 Ausbildungsberufen vor der IHK Pfalz abgelegt. 21 Prüflinge haben als die Besten

des Landes Rheinland-Pfalz abgeschlossen.

IHK-Vizepräsidentin Jutta Metzler beglückwünschte die Absolventen zu ihrem Erfolg. „Sie sind die Elite in Ihren Berufen und haben den ersten Grundstein für eine berufliche Karriere gelegt. Der Wirtschaftsstandort Deutschland hat seinen Erfolg vor allem beruflich qualifizierten Fachkräften zu verdanken – und Sie tragen künftig zu diesem Erfolg bei.“

ausgezeichnet. „Das Erfolgsrezept für eine fundierte Vorbereitung auf das Berufsleben ist das duale Ausbildungssystem. Das Engagement der Betriebe für die Ausbildung mit Ausbildern und ehrenamtlichen Prüfern kann gar nicht hoch genug geschätzt werden“, so Metzler. ■

 www.pfalz.ihk24.de,
Nummer 73659



Neben den ehemaligen Azubis werden auch ihre insgesamt 82 Ausbildungsbetriebe



Zugang zur Ausbildungsförderung für Ausländer und Geflüchtete erleichtert

Berlin. Das am 1. August in Kraft getretene Ausländerbeschäftigungsförderungsgesetz greift eine wichtige DIHK-Forderung auf. So wird der Zugang zu den Instrumenten der Ausbildungsförderung, wie Ausbildungsbegleitende Hilfen oder Assistierte Ausbildung, nicht nur für Geflüchtete, sondern auch für EU-Bürger und Drittstaatsangehörige erleichtert.

Dies soll auch ergänzend zum Fachkräfteeinwanderungsgesetz die Zuwanderung von Drittstaatsangehörigen in die Berufsausbildung in Deutschland fördern. Zusätzlich werden durch das Gesetz die Sprachförderung des Bundes sowie Integrationskurse und Berufssprachkurse für Asylbewerber und Geduldete ermöglicht, was zu einer schnelleren Integration in den deutschen Arbeitsmarkt beitragen soll. ■



Aufstiegsstipendium für Berufserfahrene mit Förderung

Sachverständige

Professor Dr. Josef Feldes, Kranichweg 13, 68307 Mannheim, der als Sachverständiger für „Kraftfahrzeugschäden und -bewertung“ öffentlich bestellt und vereidigt war, hat am 17.09.2019 seine öffentliche Bestellung zurückgegeben, die damit erloschen ist.

Der Präsident der IHK Pfalz, Albrecht Hornbach (rechts), hat am 17.10.2019 Dipl.-Ing. Thomas M. Müller (Mitte), Kandeler Straße 5, 76751 Jockgrim, als Sachverständigen für „Schäden an Gebäuden“ öffentlich bestellt und vereidigt. ■



Berlin. Im Programm des Bundesministeriums für Bildung und Forschung erhöht sich die monatliche Förderung für ein Vollzeitstudium seit September von 815 auf 933 Euro. Zusätzlich kann bei einem Vollzeitstudium für die Betreuung der eigenen Kinder ein Zuschuss beantragt werden, dieser steigt von 130 auf nun 150 Euro je Kind.

Darüber hinaus wird die Altersgrenze für den Betreuungszuschuss von zehn auf 14 Jahre angehoben. Eine Besonder-

heit: Das Aufstiegsstipendium fördert auch berufsbegleitend Studierende, hier steigt die Förderung von 2.400 auf 2.700 Euro im Kalenderjahr. Die Leistungen sind eine Pauschale und einkommensunabhängig. Mittlerweile rund 11.000 Studierende mit Berufserfahrung an 300 Hochschulen in Deutschland konnten vom Aufstiegsstipendium profitieren, jedes Jahr gibt es mehr als 1.000 Neuaufnahmen. ■

 www.aufstiegsstipendium.de

Es weihnachtet!

Im Advent erstrahlt das Rathaus von Neustadt an der Weinstraße in besonderem Glanz: Die 24 Fenster der ersten und zweiten Etage verwandeln sich in einen illuminierten Adventskalender. Jeden Abend gibt es ein neues Bild zu sehen. Gestaltet haben die Kunst-

werke zum Thema Wein und Weihnachten Mitglieder des Neustadter Kunstvereins, die Bürgerstiftung der Stadt hat die Idee umgesetzt. Die Bilder werden als Folien auf Scheiben gebracht, in Rahmen hinter die Fenster gestellt und beleuchtet – was ein tolles Ergebnis

verspricht, aber nicht ganz günstig ist. Daher werden noch Sponsoren gesucht. Im kommenden Jahr können die Leuchtrahmen wiederverwendet werden. ■

www.buergerstiftung-neustadt.de

Holiday Park jetzt auch im Winter offen

Fahrgeschäfte, Indoor-Spielplätze und Shows: Mit seinem dieses Jahr eröffneten Indoor-Themenbereich bietet der Holiday Park erstmals in der kalten Jahreszeit die Möglichkeit für einen Besuch. In einer 5.000 Quadratmeter großen beheizten Halle finden die Besucher sieben Familienattraktionen und können ihre Fernsehhelden treffen – das heißt, Heidi, Tabaluga und Biene Maja hautnah erleben. Der

Park investierte nach eigenen Angaben 7,5 Millionen Euro in fantasievolle Attraktionen wie eine neue Achterbahn, Fahrgeschäfte, Spielplätze sowie ein Theater mit über 500 Sitzplätzen. ■

www.holidaypark.de

In drei Tagen um die Welt

Das neue Jahr startet für alle Globetrotter und Entspannungssuchende mit dem Reise-Markt Rhein-Neckar-Pfalz vom 4. bis 6. Januar in der Maimarkthalle Mannheim. Die Touristikmesse zeigt alle Facetten des Verreisens auf und will drei Tage lang ihre Besucher in Urlaubs-laune versetzen. Von Fernreiseanbietern, die den Hauch der großen weiten Welt in die Maimarkthalle transportieren, bis zu Angeboten im nahen Ausland ist alles dabei. Auch Destinationen aus ganz Deutschland oder fast um die Ecke in der

Pfalz, im Saarland oder im Schwarzwald stellen sich vor.

Inspirationen für Urlauber, die noch gar nicht wissen, wo es sie wirklich hinzieht, liefern Live-Vorträge über Afrikas Wüsten, Thailand, Schottland oder Kanada. ■

www.expotecgmbh.de



Medicus - Die Macht des Wissens

Es ist die Welt der Bader und Quacksalber, in der der junge Rob Cole, der Held des Erfolgsromans „Der Medicus“, aufwächst. Sein Weg führt ihn von Europa in den Orient, wo er durch die arabischen Gelehrten auf das medizinische Wissen der Antike trifft. Mit Bezug auf die mitreißende Erzäh-

lung von Noah Gordon zeigt das Historische Museum der Pfalz in Speyer ab dem 8. Dezember eine einzigartige kulturhistorische Schau zur Geschichte der Medizin. Die Sonderausstellung spannt den Bogen vom Altertum bis zur Gegenwart und zeigt, wie das antike Wissen über Rom und Byzanz in den arabi-

schen Raum gelangte und im II. Jahrhundert zurück nach Europa kehrte, wo es auf die Welt der Klostermedizin traf. Das Historische Museum der Pfalz ist dienstags bis sonntags von 10 bis 18 Uhr geöffnet. ■

www.medicus-ausstellung.de





Brexit – nur eine von vielen Herausforderungen!

Gibt es neue Beschränkungen? Brechen die Logistikketten zusammen? Brexit und kein Ende? Anstatt Klarheit haben wir Fragen über Fragen.

Liegen die Nerven mittlerweile blank? Auch wenn sich die EU und die Vertreter von Großbritannien auf einen Austrittsvertrag geeinigt haben, wurde der Brexit nun doch noch nicht zum 31. Oktober vollzogen. Die erneute Verschiebung hat aber immerhin ein Gutes: Der harte Brexit wurde – zunächst – vermieden, und der Handel mit Großbritannien muss nicht nach den WTO-Regeln – also ohne jegliche Vergünstigungen – abgewickelt werden. Dennoch ist Klarheit, wie es weitergeht, dringend notwendig.

Besonders der exportintensive Mittelstand leidet vermeintlich unter dieser Ungewissheit, aber man staunt: Panik ist nicht zu erkennen, obwohl doch ein funktionierender europäischer Binnenmarkt so lebensnotwendig ist. Ich denke, hier zeigt sich in der Wirtschaft ein gesunder Pragmatismus, gepaart mit vager Besorgnis.

Aber warum ist dies so? Unsere Unternehmen – dies kann man nicht oft genug betonen – haben national und international ein sehr gutes Image und besitzen auch eine gewisse Widerstandsfähigkeit. Viele Weltmarktführer, auch aus unserer Region, sind hierfür sehr gute Beispiele. Diese Situation lässt hoffen, denn der Brexit ist nur eine herausfordernde Unbekannte im heutigen und zukünftigen internationalen Umfeld. Sich ständig verändernde Handelsbeschrän-

kungen, ein schwächer werdendes Wachstum in China und hohe Schulden in einigen europäischen Ländern sind nur wenige Beispiele für weitere Risiken im Exportgeschäft. Mittelfristig kommen dann noch weitere Trends und Veränderungsnotwendigkeiten hinzu, die wir nicht ignorieren dürfen.

Diese sind die zunehmende Urbanisierung, die voranschreitende Digitalisierung, das Thema Künstliche Intelligenz und die wachsende Erdbevölkerung. Auch sind wir hier in Europa nicht mit wertvollen Rohstoffen gesegnet, welche uns eine gewisse wirtschaftliche Zukunft und einen hohen Lebensstandard garantieren. All diese Herausforderungen müssen wir erfolgreich meistern, denn um wirtschaftlich zu prosperieren, ist es notwendig, auch weiterhin auf den globalen Märkten präsent zu sein und mit Innovationen zu punkten.

Zum Schluss noch eine Denksportaufgabe: Im Jahr 2050 werden wir zirka 9,7 Milliarden Menschen auf diesem Planeten sein, wobei dann in Europa nur noch 7,5 Prozent der gesamten Erdbevölkerung leben werden.

Wer in der Welt interessiert sich dann noch für uns Europäer, wenn wir nicht sehr innovative Produkte, Lösungen und Dienstleistungen für die globalen Märkte erfolgreich bereitstellen können? Daher ist das Thema Brexit nur eine von vielen Herausforderungen in der zukünftig agiler werdenden Welt, die wir zu meistern haben. ■

”

In der Wirtschaft zeigt sich ein **gesunder Pragmatismus**, gepaart mit **vager Besorgnis**.



Rainer Michalik ist Leiter Integriertes Management und Nachhaltigkeit, KSB SE & Co. KGaA, und Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Pfalz.