

27%
VON
UNS

IHK

MAGAZIN WIRTSCHAFT

Ein Service der IHK für Unternehmen in der Region Stuttgart

Künstliche Intelligenz – Einfach erklärt

Künstliche Intelligenz ist schon seit Ewigkeiten Stoff für spannende Filme und Bücher. Oft wird die KI dabei so mächtig, dass sie eher zum Abtraum mutiert. Zugleich sind sie in Knight Rider, Star Wars oder Iron Man aber auch sehr beliebte Sidekicks. Doch was ist künstliche Intelligenz? Einfach erklärt: Es geht um die Nachahmung des menschlichen Denkprozesses. Wie wir die Welt wahrnehmen und wie wir sie in unserer Gesellschaft einbringen.



AUSBILDUNG

KI IST OK

Seite 8

EUROPAWAHL Die Weichen richtig stellen **SEITE 35**

FUSSBALL-EM Eine Chance für die Region **SEITE 28**



enlynx

EPC



CO₂-Reduktion

Verbesserung des
ökologischen Fußabdrucks

BIS ZU

45%

Staatliche Förderung

Wir beraten und unterstützen
beim Förderantrag



Energie-Effizienz

Einsparung der elektrischen
Energie-Kosten

Die Stromsparanlage für Unternehmen

Jetzt nachhaltig Energie-Verbrauchskosten
signifikant reduzieren!

Mit dem enthaltenen Energie-
Management-System emsyst 4.0
kann bis zu **10% des Energie-
Verbrauchs** gesenkt werden.

EPC ist
**Energie-
Management**
+
Stromsparanlage
für Unternehmen

Mit der Stromsparanlage kann
durch einen physikalischen Effekt
zusätzlich **bis zu 8% Stromkosten**
gespart werden.

Gefördert durch



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

Kostenlose Beratung unter

☎ 0711-939266-42

✉ info@enlynx.de

www.enlynx.de

»Europa ist nicht perfekt, aber lebenswichtig!«



CLAUS PAAL

Präsident
der IHK Region Stuttgart

„Europa ist so selbstverständlich geworden, dass die meisten Leute gar nicht merken, dass es dieses Europa gibt.“ Dieses Zitat des kürzlich verstorbenen Publizisten Alfred Grosser passt zur Europawahl im Juni 2024. Allzu oft sind die Wahlen zum europäischen Parlament als Frustventil oder Denkmittelwahl missbraucht worden. Das hat viel damit zu tun, dass wir die Errungenschaften der europäischen Einigung kaum noch wahrnehmen, obwohl wir täglich von ihnen profitieren.

Welche Vorteile die EU gerade der regionalen Wirtschaft bringt, muss man keinem Unternehmer und keiner Unternehmerin erklären. Sie garantiert friedliches Zusammenleben und weitgehende politische Stabilität im größten einheitlichen Binnenmarkt der Welt mit einem gemeinsamen Rechts- und Währungsraum. Durch Handelsabkommen mit anderen Nationen fördert die EU die internationalen Wirtschaftsbeziehungen weit über ihre Grenzen hinaus. Die Erfolgsgeschichte der exportorientierten Unternehmen in Baden-Württemberg und der Region wäre ohne den Rahmen der Europäischen Union in diesem Umfang nicht vorstellbar.

An all dies sollten wir uns erinnern, wenn aus Bequemlichkeit oder demagogischem Interesse wieder einmal auf „Brüssel“ verbal eingedroschen wird. Wer ernsthaft glaubt, man könne den globalen Herausforderungen dadurch begegnen, dass man Europa politisch schwächt oder zurückfährt, dem ist nicht zu helfen. Nicht zuletzt das verheerende Beispiel des Brexit dürfte dies einer Mehrheit der Wählerinnen und Wähler bewusst gemacht haben. Wir dürfen also hoffen, dass diese Europawahl nicht erneut benutzt wird, um Denkmittel auszuteilen, sondern dass sie als Gelegenheit erkannt wird, mit dem Stimmzettel direkt auf die Gestaltung der wirtschaftlichen und politischen Landschaft der EU Einfluss zu nehmen.

Dies ist dringend notwendig, denn trotz aller Verdienste ist die politische Praxis der EU alles andere als perfekt. Grund zur Sorge bietet vor allem die ausufernde Tendenz, jeder Herausforderung mit einem eigenen Gesetz oder Regelwerk entgegenzutreten. Wenn für einen abgeschafften Rechtsakt mittlerweile vier neue in Kraft gesetzt werden, bleibt Bürokratieabbau ein Lippenbekenntnis.

Diese Entwicklung droht bereits jetzt, Innovation, Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum abzuwürgen. Laut DIHK-Unternehmensbarometer zur Europawahl sind 56 Prozent der Unternehmen der Ansicht, die Attraktivität der EU als Unternehmensstandort habe sich in den vergangenen Jahren verschlechtert, nur sieben Prozent geben an, sie habe sich verbessert. Sage und schreibe 95 Prozent finden, der Bürokratieabbau müsse für die EU oberste Priorität haben.

Im Guten wie im Schlechten: Die EU-Gesetzgebung wirkt sich direkt auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland und in der Region aus. Eine aktive Beteiligung an dieser Gestaltung ist daher essenziell. Die Europawahl im Juni ist somit nicht nur eine Abstimmung über Personen und Parteien, sondern auch über die wirtschaftliche Ausrichtung der EU. Sie ermöglicht es, auf eine EU hinzuarbeiten, die flexibler, unternehmerfreundlicher und weniger bürokratisch ist.

Kurz gesagt, jede Stimme bei der Europawahl ist ein Beitrag zur Gestaltung der wirtschaftlichen Zukunft Europas. Nutzen wir diese Chance, um an einem Europa zu arbeiten, das seine Wirtschaft fördert, indem es Unternehmen die Freiheit gibt, zu wachsen und innovativ erfolgreich zu sein.

A handwritten signature in blue ink that reads "Claus Paal". The signature is written in a cursive, flowing style.

INHALT

5-6.2024

KURZ & KNAPP

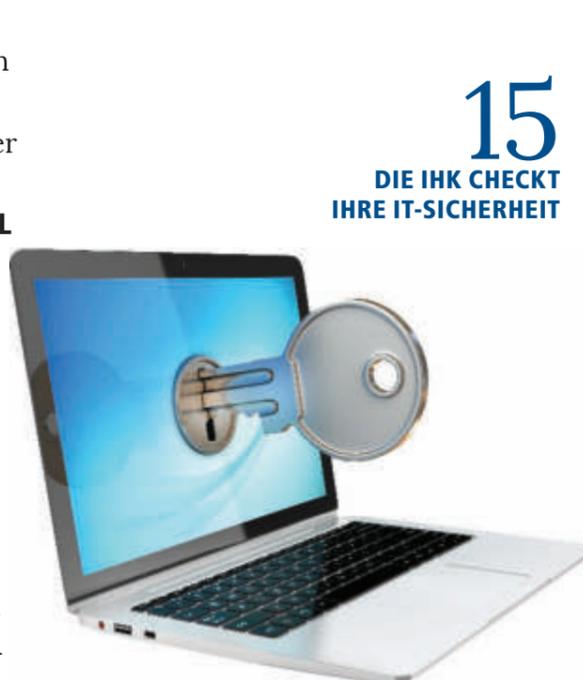
- 6 **SAGEN SIE MAL ...**
Fragen an Thomas Kamphausen,
Schuler Group, Göppingen
DER STUTTGART-TIPP
Fanmeile in der Innenstadt
ZAHLEN UND ZITATE
- 7 **PERSONALIEN**
BÜCHER

TITELTHEMA

- 8 **KI IN DER AUSBILDUNG**
Wie Unternehmen ihre Azubis
vorbereiten
- 14 **ZUSATZQUALIFIKATION KI** was IHK-
Azubis darüber denken

RAT & TAT

- 15 **CYBERKRIMINELLE** Die IHK hilft
beim Sicherheitscheck für Ihre IT
- 16 **DATA ACT** Was Sie jetzt tun müssen,
um vom Austausch von Maschinen-
und Industriedaten EU-rechtskon-
form zu profitieren
- 18 **BÖRSEN HELFEN** bei der Suche nach
Gewerbeflächen
- 19 **CATENA-X** Mehr Transparenz in der
automobilen Wertschöpfungskette
- 20 **KI FUNKTIONIERT AUCH IM HANDEL**
Smarte Lösungen für den stationä-
ren Einzelhandel
- 22 **VIERTAGEWOCHE** So ist die Rechts-
lage
- 24 **SONNENSCHEN FÜR DIE BILANZ**
Unter welchen Bedingungen sich
PV-Anlagen auf dem Firmendach
rentieren
- 26 **MITTELSTANDS-NEWS**
Aktuelle Tipps und Kurzmeldungen
PRÜFUNGSANMELDUNG für Auszu-
bildende Winter 2024/25



27 **UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT** Zentrum für Klimaneutrale Produktion und Ganzheitliche Bilanzierung (ZKP)

EM IN STUTTGART

28 **IMPULSE FÜRS IMAGE** Gastwirte und Hoteliers versprechen sich viel vom sportlichen Großereignis

MENSCHEN & IDEEN

- 30 **ZEITSPRUNG** Die Geschichte der Burgdorf GmbH & Co. KG, Stuttgart
- 31 **IDEEN FÜR DEN HANDEL** Die Priebe GmbH ist vom Großhändler zum Innenstadt-Einzelhändler geworden
- 32 **STARTUP** Kurz vor seinem 50. Geburtstag machte sich Axel Jetter mit dem Vertrieb von Solarziegeln selbständig
- 33 **DIE BESONDERE GESCHICHTE** Ein Beratungsunternehmen aus Remshalden setzt auf Virtual Reality für die Schulung neuer Mitarbeiter
- 34 **LABORS DER REGION** Ein Startup aus Stuttgart vereinfacht Schadensdiagnose an Photovoltaik-Anlagen

IHK & REGION

- 35 **EUROPAWAHL** Weichen stellen für eine starke Wirtschaft
- 36 **KARRIERETAG** bei der Handballabteilung des TVB Stuttgart – IHK dabei
- BERUFSBILDUNGSMESSE** BAM mit vielen Besuchern
- 37 **PRAKTIKUMSWOCHEN** In Betriebe schnuppern für einen Tag

38 **IHK-BEZIRKSVERSAMMLUNGEN** in Fellbach, Esslingen und Ludwigsburg

IHK-NEWS

39 **IMPRESSUM**

40 **GEGEN FREMDENFEINDLICHKEIT** IHK setzt Zeichen

BÜROKRATIE-CHECK der IHK findet weltweit Beachtung

ARBEITSZEIT Das Arbeitsvolumen in Deutschland darf nicht sinken, mahnt die DIHK

FIRMENREPORT

41 **NACHRICHTEN** Neues aus unseren Mitgliedsunternehmen

46 **FIRMENJUBILÄEN**

BEKANNTMACHUNGEN

47 **PRÜFUNGSORDNUNGEN**

ANZEIGEN-SPEZIAL

54 **ENERGIEMANAGEMENT UND NACHHALTIGKEIT**

DIE LETZTE SEITE

58 **KOMMENTAR** In schweren Zeiten müssen die Unternehmen Prioritäten setzen, so Rudolf X. Ruter

IHK HILFT mit der Niederlassungserlaubnis

AUSBLICK auf die Ausgabe Juli-August 2024 und „Außenwirtschaft aktuell“

SIE BEKOMMEN ZU VIELE EXEMPLARE VON MAGAZIN WIRTSCHAFT? Kein Problem:



Informieren Sie uns telefonisch oder per Mail und wir ändern das. Denn auch wir wollen nicht unnötig Ressourcen verbrauchen und die Umwelt belasten.

Tel. 0711 2005-1347

magazin.wirtschaft@stuttgart.ihk.de



TÜVNORD



Hinterher weiß ich mehr!

Weiterkommen 2024 – Mit Weiterbildungen der TÜV NORD Akademie erreiche ich meine Ziele

- Viele Seminare als Webinar buchbar
- Zugeschnitten auf die Herausforderungen von morgen
- Perfekt auf meine Bedürfnisse und Ziele abgestimmt

Einfach schnell und direkt informieren:
T. +49 711 620413-0
akd-s@tuev-nord.de
tuev-nord.de/seminare



TÜV®

TÜVNORDGROUP

ZAHLEN & FAKTEN

12%

ALLER UNTERNEHMEN mit mehr als 10 Beschäftigten in Deutschland nutzen bereits künstliche Intelligenz.

Quelle: Destatis

1,027

MILLIONEN SCHÜLER besuchen aktuell eine allgemeinbildende Schule in Baden-Württemberg.

Quelle: Statistisches Landesamt

95%

DER UNTERNEHMEN in Deutschland finden, dass der Bürokratieabbau für die EU erste Priorität haben sollte.

Quelle: IHK-Umfrage

»Die Bürokratie hat für die Unternehmen ein Ausmaß angenommen, das längst nicht mehr zu schultern ist und das ihr Wirtschaften massiv beeinträchtigt.«

IHK-Präsident Claus Paal

AUF DEM SCHLOSS-PLATZ soll es wieder so hoch hergehen wie beim „Sommermärchen“ 2006.



STUTT GART-TIPP

UEFA Euro 2024 in Stuttgart

Vom 14. Juni bis 14. Juli findet die UEFA Euro 2024 in Deutschland statt. Als eine der zehn „Host Cities“ freut sich Stuttgart auf fünf Spiele mit Beteiligung von Slowenien, Dänemark, Ungarn, Schottland, Belgien, Ukraine und Deutschland. Unter dem Motto „Die ganze Stadt ein Stadion“ präsentiert sich die Stadt als besonderer Gastgeber mit Public Viewing, EM-Festival und Kulturangeboten.

In der Innenstadt werden vier Fan Zones mit unterschiedlichen Angeboten eingerichtet. Im Herzen der Stadt bietet die Fan Zone auf dem Schlossplatz Platz für 30.000 Menschen. Hier können die Fans auf

Großleinwänden alle 51 Spiele des Turniers sehen. Dazu gibt es täglich rund um das Public Viewing Sport- und Mitmachaktivitäten für Groß und Klein auf dem Marktplatz. Kultur ist das Motto auf dem Karlsplatz, Kulinarik wird auf dem Schillerplatz geboten. Die kurzen Wege zwischen Stadion, Innenstadt und zahlreichen Kultureinrichtungen ermöglichen es zudem, die Landeshauptstadt auch über den Fußball hinaus zu erleben.

MEHR INFO unter www.stuttgart-tourist oder scannen Sie den QR-Code.



NACHGEFRAGT

»Sagen Sie mal, Herr Kamphausen...«



THOMAS KAMPHAUSEN

Finanzvorstand und Arbeitsdirektor
Schuler Group GmbH
Göppingen

... was halten Sie für die größte Erfindung der Menschheit? Ich wohne in Schorndorf. Da kann es ja nur eine Antwort geben: Die Erfindung des Verbrennermotors durch Gottlieb Daimler und Wilhelm Maybach. Allerdings hätte ich nichts dagegen, wenn wir ihn in absehbarer Zeit durch Elektroantriebe ersetzen könnten.

... was war ihre schwerste Entscheidung? Grundsätzlich fallen mir Entscheidungen schwer mit denen man Menschen, in meinem Fall sind das in der Regel Mitarbeiter, enttäuschen muss. Trotzdem ist dies Teil des Jobs und muss gemacht werden.

... vor welcher Persönlichkeit aus der Geschichte haben Sie den meisten Respekt? Ich glaube, dass wir in der Nachkriegszeit ein paar große Persönlichkeiten hatten die kluge Weichenstellungen für unsere Zukunft vorgenommen haben. Hierzu gehören sicher Konrad Adenauer und Ludwig Erhard. Aber auch Willy Brandt hat mit seiner klugen Sozialpolitik die Grundlage für einen jahrzentlang anhaltenden sozialen Frieden gelegt. Um diesen werden wir allerdings in der Zukunft kämpfen müssen.

... was vermissen Sie in der Region Stuttgart? Ich finde, die Region Stuttgart ist zunächst einmal sehr lebenswert. Die Menschen sind viel offener als sie sich selbst einschätzen. Mir gefällt aber auch die hügelige Landschaft mit ihren weiten Tälern und als Weintrinker natürlich auch der regionale Weinbau. Manchmal würde ich mir ein bisschen mehr gemeinsam gelebte Diversität wünschen. Das macht das Leben einfach bunter.

BUCH-TIPP



Ein Buch zum Thema Künstliche Intelligenz im Unterricht? Das Medium Buch und das Thema KI scheinen sich auf den ersten Blick zu widersprechen. Doch beim Blick ins Buch wird klar, warum es Sinn macht. Kompakt werden die Grundlagen für die praxisorientierte Verwendung von sprachgesteuerter KI im Unterricht nähergebracht. Insbesondere der Umgang

damit, also mit welchem Prompt, die KI gefüttert werden muss, damit sie die gewünschte Reaktion liefert. Außerdem zeigt das Buch anhand verschiedener Einsatzmöglichkeiten, wie eine interaktive Lernumgebung geschaffen werden kann, zum Beispiel Planspiele. Zwar richtet sich der Autor vor allem an Schulen, das Buch liefert aber auch wertvolle Impulse für den betrieblichen Unterricht und für Übungsprogramme für Azubis.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM UNTERRICHT

Sprachgesteuerte KI praxisorientiert einsetzen. Johanna Ebinger, Sven Kaufmann, Cornelsen, Berlin 2023, 23,99 Euro, 125 Seiten, ISBN 978-3-589-16940-5

DANIELA HAACK hat die Leitung des Bereichs Strategie und Konzernentwicklung bei der LBBW übernommen. Sie kommt von der Commerzbank, wo sie zuletzt seit 2020 als Chief Operating Officer für das internationale Firmenkundengeschäft tätig und auch für die Umsetzung der Strategie verantwortlich war.



STEPHAN KONZ (r.) und **UWE SCHÖLLER** (u.) sind zu Vorstandsmitgliedern der MKI Solutions AG, vormals MKI Matzku & Konz GmbH (Stuttgart), bestimmt worden. Der 54-jährige Dipl.-Ing.(FH) und Dipl.-Wirt-Ing(FH) Stephan Konz war bisher der Geschäftsführende Gesellschafter der GmbH und ist nun nach dem Rechtsformwechsel Vorsitzender des



Vorstandes. Konz ist seit Jahren Mitglied im Handelsausschuss der IHK und Dozent an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW). Der 49-jährige Dipl.-Ing (FH) Uwe Schöllner war zuvor Gesellschafter der MKI Matzku & Konz GmbH und ist nun ebenfalls in der Geschäftsführung der AG als Vorstandsmitglied.



PERSONALIEN

BETTINA KREMER ist neues Mitglied der Geschäftsführung der OVE Plasmatec GmbH in Weil im Schönbuch. Gemeinsam mit Firmengründer Bernd Friedrich und ihrem Cousin Heiko Friedrich als geschäftsführenden Gesellschaftern soll die Vertriebsexpertin den Dienstleister für die Oberflächenveredelung von Elastomeren mit eigenen Produkten und Verfahren neu ausrichten. Kremer kam nach früheren Tätigkeiten in der Automobilbranche 2014 in das Familienunternehmen und war seit 2022 Vertriebsleiterin.



MARCO SANTOS ist zum neuen CEO der Stuttgarter GFT Technologies SE bestellt worden. Der 48-jährige tritt sein Amt zum 1. Juli an und wird das Digitalisierungsunternehmen bis Jahresende zunächst gemeinsam mit Marika Lulay führen. Lulay (61) wird zum Ende ihres Vertrags am Jahresende aus der Geschäftsführung ausscheiden. Santos bekleidet seit 2011 führende Rollen im GFT-Konzern und war zuletzt als für die Geschäfte in ganz Nord- und Lateinamerika verantwortlich.



DIRK KIPP ist künftig im Vorstand der LBBW für das Kapitalmarktgeschäft verantwortlich. Der bisherige Bereichsvorstand „Financial Institutions & Markets“ soll sein Amt zum 1. Juli antreten und tritt an die Stelle von Dr. Christian Ricken, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt, um sich neuen Aufgaben zu widmen. Kipp ist Volkswirt und war 2013 als „Head of Treasury“ von der Landesbank Berlin AG nach Stuttgart gewechselt und übernahm 2016 die Verantwortung für die Handelsaktivitäten der LBBW.



THOMAS PFERNER ist neuer Geschäftsführer und General Manager des Arcotel Camino in Stuttgart. Der 39-jährige Betriebswirt verfügt über langjährige Erfahrung im Hotelmanagement und war zuletzt Hoteldirektor im Niu Kettle Hotel in Stuttgart-Vaihingen. Zuvor leitete er unter anderem das Restaurant der Richard-Wagner-Festspiele in Bayreuth und von 2014 bis 2019 das InterCity Hotel Stuttgart. Das Arcotel Camino will er zu einer Top-Location für Hochzeiten und Veranstaltungen entwickeln.



MARK TÖLLNER ist neuer Geschäftsführer im Tief- und Straßenbau bei Wolff & Müller. Der 51-Jährige bildet seit März zusammen mit Andreas Köder das Führungsduo. Sein Vorgänger Michael Weber geht Ende April in den Ruhestand. Die Geschäftsführer des Tief- und Straßenbaus tragen in der Unternehmensgruppe auch die Verantwortung für den Spezialtiefbau. Deshalb ist Töllner seit März zusätzlich Geschäftsführer der PST Spezialtiefbau Süd GmbH und der GKT Spezialtiefbau GmbH.



MORITZ FEICHTINGER ist neuer Küchenchef der Schwabenstube, des Michelin-Stern-Restaurants des Hotels Adler in Asperg. Der 26-jährige Küchenmeister und Gastronom löst Max Speyer ab, der über neun Jahre im Adler Asperg tätig war und die Firma auf eigenen Wunsch verlassen hat. Feichtinger hat seine Ausbildung zum Koch im Hotel Traube in Tonbach absolviert. Anschließend arbeitete er bis 2021 als Chef de Partie im Restaurant Köhlerstube des gleichen Hotels im Schwarzwald.



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DER AUSBILDUNG

KI IST OK

WELCHE ROLLE SPIELT KI HEUTE IN DER AUSBILDUNG? Und wie gehen Ausbilder, Lehrer und die Auszubildenden damit um? Dabei geht es einerseits darum, wie die jungen Leute fit gemacht werden für die digitale Arbeitswelt, aber auch darum, dass KI den Lernprozess an sich revolutioniert. Künstliche Intelligenz hat nämlich das Potenzial, Lernprozesse zu individualisieren, den Unterricht zu differenzieren und sogar die Arbeitsbelastung von Ausbildern und Lehrern zu verringern.

Sandvik ist das größte Industrieunternehmen Schwedens und international tätig. Zu den Dingen, die die Skandinavier an ihren deutschen Standorten besonders schätzen, gehört die duale Ausbildung. Das erkennt man sofort, wenn man die Lehrwerkstatt in Renningen betritt: Eine ganze Wand voller IHK-Auszeichnungen für besonders erfolgreiche Azubis und daneben die „Ahnengalerie“ – riesige Bildrahmen mit Fotos aller jungen Leute, die seit Beginn der 1980er bei dem Spezialisten für Fertigungswerkzeuge gelernt haben.

Bei so viel Engagement überrascht es nicht, dass die Berufsschule in Leonberg bei Sandvik anfragte, als sie letztes Jahr Teilnehmer für den Pilotkurs der ganz neu entwickelten „Zusatzqualifikation Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen“ (ZQ KI) suchte. „Unsere Geschäftsleitung war gleich begeistert, denn sie legt Wert darauf, dass wir immer vorneweg gehen“, erinnert sich Ausbildungsleiter Günter Stahl.

Zusätzliches Futter für Käpsele

Die ZQ KI wurde im Rahmen eines Verbundprojektes der IHK Region Stuttgart mit zwei weiteren baden-württembergischen Kammern entwickelt, gefördert vom Bundesbildungsministerium. Sinn ist es, den „Käpseles“ unter den Azubis zusätzliches „Futter“ zu geben damit die duale Ausbildung für sie noch attraktiver wird. Eine echte „Challenge“ also, was man schon daran sieht, dass zwei Lehr-

stühle der Uni Stuttgart mit der inhaltlichen Konzeption und Aufbereitung befasst waren: das Institut für Maschinelle Sprachverarbeitung und das Institut für Software Engineering. Ein Pädagogiklehrstuhl der Uni München sorgte schließlich für die Evaluation der Lehrmaterialien und die Durchführung des ersten Kursdurchgangs.

KI kennenlernen in vier Modulen

In vier Modulen lernen die jungen Leute die Grundbegriffe der Künstlichen Intelligenz kennen, widmen sich den Chancen, Herausforderungen und ethischen Fragen der KI und erarbeiten die Grundbegriffe von Datenanalyse und maschinellem Lernen. Am Ende des 100 Stunden umfassenden Lehrgangs sollen die Absolventen verstehen, was KI für ihre berufliche

Zukunft und für verschiedene Branchen bedeutet.

Anspruchsvoll! Günter Stahl war darum gleich klar: „Es hat nur Zweck, wenn es jemand freiwillig macht, denn das ist nur etwas für Leute, die fit sind, vorsichtig ausgedrückt“. Umso mehr freut sich der erfahrene Ausbilder, dass er gleich zwei seiner damals vier Industriemechaniker im zweiten Lehrjahr zum Mitmachen gewinnen konnte.

Gelernt wird online und in Präsenz

Für die war das nicht nur inhaltlich eine Herausforderung: „Wir mussten sams-

»KI ist die Zukunft. Da können wir uns nicht verschließen.«



tags in die Schule“, erinnert sich Daniel Bunk, einer der beiden. Noch bei der Erinnerung schleicht sich ein gequältes Grinsen in das Gesicht des 19-Jährigen aus Malsheim. Doch jetzt ist er stolz, dass er das Zertifikat in der Tasche hat. Denn eines ist dem Azubi wie auch seinem Ausbilder klar: „KI ist die Zukunft, da können wir uns nicht verschließen.“



PIONIERS der neuen Zusatzqualifikation künstliche Intelligenz: Azubi Daniel Bunk und Ausbilder Günter Stahl von der Firma Sandvik in Renningen. Bunk ist einer von zwei Auszubildenden des Unternehmens, die an der ZQ teilnehmen.

Mit „samstags“ meint er die Präsenzphasen, die das Programm vorsieht, damit niemand unterwegs verloren geht. Den größten Teil erarbeiten sich die Teilnehmer aber zeitlich flexibel über Online-Module. Dabei kann jeder wählen, ob er lieber per Video, per Text oder mit Hilfe von Quizfragen lernt. Auch das ist KI-gestützt, so dass die innovative Lernsoftware den Kenntnisstand des Einzelnen erfassen und ihn gezielt mittels Chatbot interaktiv fördern kann. Alles wird zeitunabhängig über Moodle vermittelt.

KI arbeitet, aber keiner merkt was

Kann Daniel Bunk sein neues Wissen im Betrieb anwenden? Ja und nein. „Bei uns wird schon mit KI gearbeitet, zum Beispiel bei der Maschinenwartung, aber das merkt man als Anwender gar nicht, weil die Maschinen die Daten selbst erheben und dann nur die Botschaft senden wie „Keilriemen wechseln“, erklärt Stahl. Eine Vorstellung, warum die Maschine das kann, die hat Bunk durch den Kurs aber gewonnen.

Mahle-Bild Kommt erst am 17. April

ITAE MODIA dusa nus magna gnatem aceprat. Fuga. Me pos endebis cus quam si nonecae vit excearunt offic tem earuptas aboreptianti ra aborporrovit rento dolorem poriae. Et asi qui ullibeauqui tore volorep elicipi cistru ndigenis

Tatsächlich war es für die meisten Teilnehmer am Pilotkurs eine Herausforderung, ein praktisches Anwendungsgebiet für das Gelernte zu finden. Die Azubis, die Mahle für die ZQ angemeldet hatte, hatten da aber eine gute Idee: „Wir verkaufen in unseren Juniorshop Mahle-Merchandising. Dafür haben wir ganz viele Fotos von unserer Tasse gemacht und der KI so beigebracht, sie zu erkennen“, erzählt Melanie Haas, angehende Kauffrau für Digitalisierungsmanagement: „Damit können wir später den Verkaufsprozess optimieren“.

Mahle hatte drei Azubis in den Pilotkurs geschickt und weil die Erfahrungen so gut waren, gleich noch einmal drei in den Folgekurs. Alle sechs sind angehende Kaufleute für Digitalisierungsmanagement und alle sechs nehmen rege an unserem Gespräch teil – ganz un-GenerationZ-mäßig: Rebecca Nti, Melanie Haas, Finja Metzger, Fanus Mirzuda, Görkan Karatas und Gjulian Berisha.

Was ist denn nun das Tolle an der ZQ? „Vorher hatte ich nur grobe Vorstellungen, was KI ist. Aber jetzt achtet man viel mehr darauf, wo KI überall dahintersteckt“,

sagt zum Beispiel Finja Metzger. Die drei Jungs hingegen freuen sich über die Arbeitserleichterung, die sie sich vom Einsatz Künstlicher Intelligenz versprechen. „Eine leichte Vereinfachung gegenüber Google“, hat Karatas schon ausgemacht.

Überrascht waren alle, wie viel Mathe und Statistik sie bewältigen mussten. Überhaupt: „Der Zeitplan ist sehr straff, bei mathematischen Themen deutlich umfangreicher als beim Rest“, erinnert sich

»Jetzt achtet man viel mehr darauf, wo KI überall drinsteckt.«

Metzger und ihr Kollege Mirzuda ergänzen: „Man muss sich auch außerhalb des Jobs Zeit für die Zusatzquali nehmen.“ Dann bekomme man das aber gut hin.

Mahle trägt dem Aufwand Rechnung, indem die 100 Stunden, die für die ZQ veranschlagt werden, als Arbeitszeit an-

gerechnet werden. Eine Herausforderung bleibt es aber trotzdem, denn Digitalisierungskaufleute müssen eine zweigeteilte Prüfung ablegen, und die ZQ findet im zweiten Lehrjahr statt: „Das heißt, auch Abschlussprüfung Teil 1 muss klappen, weil er zum Endergebnis mitzählt“, sagt Ausbilderin Vanessa Schmidt.

Auch Schmidt ist auch ganz begeistert von dem neuen Angebot, das sie ihren Azubis bieten kann: „Die Zusatzqualifikation passt sehr gut zu dem Berufsbild der Kaufleute für Digitalisierungsmanagement, da gibt es viele Schnittstellen.“ Beim ersten Jahrgang, erzählt sie, musste sie die jungen Leute noch etwas in die Richtung drängen.

Offensichtlich hat sich aber herumgesprochen, dass der Kurs cool ist, denn die zweite Dreiergruppe, die gerade gestartet ist, sei „komplett freiwillig“ dabei. Und nächstes Jahr möchte Schmidt auch Azubis anderer Berufsbilder für die Teilnahme gewinnen. Schließlich eignet sich die ZQ für alle elektrotechnischen und mechatronischen Ausbildungen sowie angehende Industriekaufleute und Industriemechaniker, aber auch die Groß- und

Außenhandelskaufleute sowie die Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung.

Fast alle werden die ZQ weiterempfehlen

So erfolgreich war der erste Durchlauf der ZQ nicht nur bei Sandvik und Mahle. Dr. Claudia Achtenhagen, bei der IHK zuständig für das Projekt KI B³ - Künstliche Intelligenz in die Berufliche Bildung, hat beim ersten Kurs-Durchlauf nachgefragt: „22 von 25 befragten Teilnehmern gaben an, dass sie den Kurs weiterempfehlen, nur einer nicht. Und der hatte große Sprachprobleme“, erzählt sie.

Besonders gefiel den Befragten, wie gut strukturiert und flexibel das Material war. Bewertungen wie „cooler Kurs“ oder „gute Umsetzung“, waren nur einige der positiven Anmerkungen. Eine noch deutlichere Sprache sprechen die Zahlen: „Letztes Jahr hatten wir 61 Teilnehmer, jetzt sind es bereits 180“, freut sich die IHK-Frau.

In drei Schritten auf DQR-Stufe 6

Zwölf Absolventen des ersten Durchgangs interessierten sich sogar für die Anschluss-Module. Der Clou der neuen ZQ ist nämlich der stufenweise Aufbau: „Mit den 100 Stunden erreichen die jungen Leute die Qualifikation auf der DQR-Stufe 4. Die werden ihnen angerechnet, wenn sie Stufe 5 anstreben“, erklärt Achtenhagen. Auf DQR-Stufen 5, also nach der Ausbildung, sie vertiefte Datenmanagementkenntnisse, sodass sie Führungskräfte beraten können, wie neue Produkte und Prozesse durch KI-Methoden optimiert werden können. Bachelor Professionals auf DQR-Stufen 6 schließlich verfügen über Kompetenzen, um KI-Projekte mit einem Team eigenverantwortlich umzusetzen.

Künstliche Intelligenz ist für die Unternehmen natürlich schon lange kein Neuland mehr. Die Öffentlichkeit erreichte das Thema aber erst so richtig, als 2023 ChatGPT auf den Markt kam. „Als der Hype begann, dachten wir gleich, daraus können wir etwas für unsere Azubis machen“, erzählt Isabel Bob, HR-Verant-

wortliche für die Ausbildung bei Leuze in Owen. Sie hat eine beachtliche Liste an Beispielen mitgebracht, in welchen Bereichen der Nachwuchs der „Sensor People“ erste Erfahrungen mit KI sammelt.

ChatGPT macht das Ausbildungsmarketing leichter

Ganz oben auf der Liste steht das Ausbildungsmarketing. „Mit ChatGPT geht den jungen Leuten das Generieren von Posts für den Leuze-Karriere-Account auf Instagram viel schneller von der Hand“, hat Bob festgestellt. Gleichzeitig üben sie dabei das Prompten, also wie man der KI die richtigen Fragen stellt, damit brauchbare Ergebnisse dabei herauskommen.

Bei ihren Durchläufen durch die Fachabteilungen lernen die Azubis dann unter anderem, wie KI in der Softwareentwicklung helfen kann,

zum Beispiel beim Programmieren. „Da waren die Azubis sehr von der Qualität überrascht, die die KI geliefert hat“, berichtet Bob.

Bei Leuze sind die DH-Studenten eng in die Azubi-Betreuung eingebunden.

Weil sie selbst noch Lernende sind, sind sie besonders nah dran an der Benutzung der neuen Tools und können ihre Erfahrung an die Azubis weitergeben. „Wir haben uns das mit Trial and Error erarbeitet“, erzählt Elina Wagner und ihre Kollegin Lea Weible ergänzt, „eigentlich ist es wie Google, nur dass man jetzt eine Art Unterhaltung führt“. Konkrete Einsatzmöglichkeiten haben die beiden auch schon ausprobiert, zum Beispiel einen Azubi-Ausflug damit geplant und Ideen für Teambuilding-Maßnahmen generiert.

Bewußtsein aber keine Angst vor Fake News

Auch Bob weiß zu schätzen, dass das Tool oft schneller zum Ziel führt. Angst, dass Inhalte blind übernommen werden, hat sie nicht: „Unsere Erfahrung zeigt, dass die jungen Leute da sehr sensibilisiert sind, denn sie sind mit der Gefahr der Digitalisierung aufgewachsen“, ist sie überzeugt. Trotzdem müsse aber das Bewußtsein für die Risiken geschult werden, insbesondere auch zum Thema Datenschutz.

»22 von 25 befragten Teilnehmern gaben an, dass sie den Kurs weiterempfehlen.«



NACHHALTIGES WOHNEN

- Teil des neu entstehenden Neckar.Au Viertels in Rottenburg am Neckar
- Moderne Eigentumswohnungen mit 1-4 Zimmern ab 50m² Wohnfläche
- KfW-Zuschuss i.H.v. 26.250 €
- Attraktive L-Bank Förderung für Kapitalanleger
- Effektive Kaufpreise ab 2.357 €/m²*
- Im Bau, Fertigstellung Sommer 2026
- Degressive Abschreibung i.H.v. 5% ansetzbar
- Nachhaltigkeitszertifizierung und QNG-Siegel
- Gerne schnüren wir ein individuelles und attraktives Investment Paket für Sie

JETZT MEHR ERFAHREN:

stuttgart@instone.de
Tel.: +49 711 1651 3

*Effektiver Kaufpreis nach Abzug von Förderungen. KfW-Zuschuss i.H.v. 26.250 € bereits bewilligt. L-Bank Zuschuss für Sozialmietwohnungen bis zu 2.594 €/m². Irrtum und Änderungen vorbehalten.

Instone
Real Estate



Am wichtigsten ist für die HR-Frau aber, dass dank KI zukünftig eine personalisierte Lernführung möglich ist. Die jungen Leute werden also nicht mehr alle denselben Lehrplan in derselben Reihenfolge durchlaufen. Stattdessen sollen KI-basierte Lernplattformen die individuellen Lernbedürfnisse jedes Azubis anhand von Daten analysieren und maßgeschneiderte Lernpfade anbieten, die auf ihre Stärken, Schwächen und Lernstile zugeschnitten sind. So kann jeder in seinem eigenen Tempo arbeiten und eine tiefere, persönlichere Lernerfahrung machen.

KI als Riesenchance für die Berufsschule

Genau das ist auch für die Berufsschulen eine Riesenchance. Sven Kaufmann, Deutsch- und Englischlehrer an der Ernst-Bracher-Berufsschule in Pattonville, ist jedenfalls so begeistert von den neuen Möglichkeiten, dass er sogar

ZUM PROGRAMMIEREN und für Posts in Sozialen Medien nutzen Isabel Bob (I) und die Azubis und DH-Studentinnen von Leuze in Owen das KI-Tool ChatGPT.

ein Buch darüber verfasst hat (s. Seite 7). Schon im Studium hat es ihm die Linguistik angetan – also das Wissen um das Funktionieren von Sprache. Als ChatGPT aufkam, wusste er gleich, „dass ist mein Ding“. Inzwischen ist Kaufmann Mitglied der Initiative KI@Schule des baden-Württembergischen Zentrums für Schulqualität und Lehrerbildung. Er bildet also Lehrer in Sachen KI weiter.

Was genau er seinen Kollegen zeigt, führt er gleich mal vor: Autorin dieser Zeilen soll einem Kunden ein Parfüm verkaufen. „Wir armen Männer sind da ja immer ganz hilflos“, lacht Kaufmann. Entsprechend hat er den Prompt formuliert, eine immerhin halbseitige Aufgabenbeschreibung für die KI. Nach einigem Hin- und Her-Schreiben die entscheidende Frage: Kauft der Kunde oder nicht? „Können Sie es als Geschenk einpacken?“, bittet der Kunde. Bingo! Und die KI teilt sogar mit, warum das Gespräch er-

folgreich war – nämlich wegen des einfühlsamen Umgangs mit dem Kunden.

Rollenspiele: KI mimt den Kunden besser

Solche Rollenspiele gehörten schon immer zum Unterrichtsstoff für Azubis im Handel. „Aber bisher wusste jeder, das ist der Peter, und der reagiert so“, erklärt Kaufmann den Vorteil. Eine „second hand expertise“ sei das gewesen. Und wenn man einen schwierigen Kunden simuliert, endete das nicht selten in Übertreibung und Albernheit. Die KI hingegen sei neutral und müsse sorgfältig eingeschätzt werden – wie ein echter Kunde eben.

Für Kaufmann fast noch wichtiger: „Jeder Schüler kann üben ohne Angst, sich zu blamieren, und jeder bekommt ein unmittelbares individuelles Feedback“, nicht nur der, bei dem der Lehrer zuhört oder der vor der ganzen Klasse vorträgt. Dabei korrigiere das System nicht einfach, sondern gebe wie ein guter Lehrer Hinweise, wie es besser geht. Schöner Nebeneffekt: Die Schüler werden zum eigenständigen Arbeiten gezwungen, denn sie sind ja quasi immer dran und können sich nicht mehr hinter ihrem Vordermann verstecken.

Mehr Differenzierung, mehr Spaß im Unterricht

Der Dialog findet schriftlich statt, auch wenn der KI-Kunde in einer Bezahlversion sogar sprechen kann. Kaufmann findet das aber so besser: „Es zwingt die Schüler zu lesen.“ Überhaupt hat er festgestellt, dass KI nicht nur mehr Differenzierung möglich macht, sondern auch mehr Spaß: „Im Deutschunterricht habe ich die Schüler mal Dr. Faustus auf der Straße treffen lassen. Die hatten einen ganz neuen Zugang zu dem Stoff“ erinnert er sich.

Hilfe für Schüler mit Sprachproblemen

Auch Schüler, die sich mit der deutschen Sprache schwertun, profitieren: „Ich habe einen syrischen Schüler, der sehr ehrgeizig ist, aber



noch nicht gut Deutsch kann. Ihm habe ich geraten, die Aufgaben in KI einzugeben und sich vereinfachen zu lassen. Das klappt ganz gut“, nennt er ein Beispiel.

Aber soll man junge Leute auch noch mit der Nase auf KI stoßen?

„Im Gegenteil, es ist fast schon zu spät, denn geschätzt 70 Prozent meiner Schüler nutzen ChatGPT & Co. schon“. Das weiß er nicht nur aus Umfragen in der Klasse, sondern auch, weil er immer wieder Arbeiten bekommt, bei denen Ausdruck und Rechtschreibung ver-dächtig gut sind. „Ich sage dann immer, ich habe keine Lust, eure ChatGPT-Texte zu korrigieren.“

Schüler müssen KI-kompetent werden

„ChatGPT & Co. sind ein Game-changer, und das geht nicht mehr weg“, ist Kaufmann überzeugt. Deswegen komme es darauf an, den jungen Leuten die Kompetenz für den richtigen Umgang zu vermitteln. Insbesondere die Erkenntnis, dass KI ist nicht unfehlbar ist: „Es muss immer ein Mensch

BERUFSSCHUL-LEHRER Sven Kaufmann von der Ernst-Bracher-Schule wendet KI nicht nur im eigenen Unterricht an, sondern bildet auch seine Kollegen zu dem Thema weiter.

9

PROZENT DER DEUTSCHEN nutzen ChatGPT mehrmals täglich. Seit Mai 2023 ist das System in Deutschland verfügbar.

Quelle: Statista

drüberschauen“, ist die Botschaft, die er vermittelt. Damit die Schüler das lernen, verteilt er ihnen Beobachtungsbögen, auf denen sie eintragen sollen, was die KI anders gemacht hat als sie selbst.

Die Schüler sind jedenfalls sehr angetan von dem neuen Tool. In seinen Fortbildungskursen sitzen hingegen immer wieder sehr skeptische Kollegen. Das ändert sich aber meistens, wenn sie erkennen, welche Arbeitserleichterung die neue Technik ihnen bietet: So lassen sich Klassenarbeiten einfacher erstellen, differenzieren und korrigieren. Die gewonnene Zeit könnten sie dann für andere wichtige Aufgaben einsetzen.

KI macht das (Arbeits)Leben leichter – wenn man sie beherrscht

Fazit: KI geht nicht mehr weg. Junge Leute werden ihr ganzes Leben lang damit umgehen müssen. Angst und Verweigerung wären da der falsche Ansatz. Stattdessen sollte man ihnen möglichst früh den richtigen Umgang damit

beibringen, damit sie es als Werkzeug nutzen, dass ihre menschliche Intelligenz unterstützt: indem KI große Informationsmengen so strukturiert, dass das Freiräume für die menschliche Kreativität schafft. Denn kreativ ist KI nicht – sie kann nur das „ausspucken“, was der Mensch ihr vorher „gefüttert“ hat. Weil das leider nicht immer fair, gerecht und richtig ist, müssen die jungen Leute unbedingt im kritischen Umgang geschult werden. Die ZQ KI ist da eine wunderbare Möglichkeit, dies alles zu vermitteln.

Das zeigt auch die Einschätzung der Absolventen. Mahle-Azubine Rebecca Nti bringt es auf den Punkt: „Vorher dachte ich, dass die KI uns eines Tages ablösen wird. Jetzt denke ich eher, KI ist eigentlich wie ein Kind, dem man etwas beibringt. Aber der Lehrer bleibt man selbst.“

DR. ANNJA MAGA
Redaktion Magazin Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.ihk.de



**VANESSA DLUZAK
DIJONITA DESTANI
MAJA LAUBSCHER**

**Auszubildende
Kauffrau für Büromanagement
bei der IHK Region Stuttgart**

Auch von der IHK machen drei junge Frauen bei der Zusatzqualifikation „Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen“ mit: Vanessa Dluzak, Dijonita Destani und Maja Laubscher. Die drei Azubinen für Büromanagement im zweiten Lehrjahr haben sich gründlich Gedanken gemacht, warum sie sich auf die Zusatzanforderungen einlassen.

Warum laden Sie sich zusätzlich zu Ihrer Ausbildung noch einen 100-Stunden-Kurs auf?

Dijonita Destani Ich denke, dass das KI die Zukunft prägen wird. Ich möchte gerne mehr darüber lernen.

Was erwarten Sie sich konkret?

Dijonita Destani KI bietet viele Möglichkeiten, die mich interessieren. Zum Beispiel die Idee, neue Lösungen für schwierige Probleme zu finden und Dinge, die vorher unmöglich schienen, plötzlich in wenigen Sekunden runterrattern zu lassen. Das faszinieren mich und treibt mich an.

Vanessa Dluzak Weil das die Zukunft ist, möchte ich gern rausfinden, was genau KI ist und wie sie funktioniert.

Der Kurs besteht nicht nur aus Selbstlernmodulen, sondern auch aus fünf Präsenzterminen. Wie finden Sie das?

Maja Laubscher Eigentlich gut. Gerade haben wir den zweiten von fünf Präsenzterminen absolviert: an einem Samstag von 9 bis 14 Uhr. Mehr als 25 Leute waren da, das hat mich schon überrascht. Auch

INTERVIEW

»Man versteht jetzt schon besser, was hinter dem steckt, was die KI ausspuckt.«

dass wir nur sechs Mädchen waren, der Rest alles Jungs.

Im Büromanagement hat man ja nicht so viel mit Informatik zu tun. Ist das für Sie ein Problem?

Maja Laubscher Ungefähr die Hälfte der Kursteilnehmer sind Fachinformatiker. Die haben schon einen Wissensvorsprung. Deswegen ging es auch sehr, sehr schnell und es gab sehr, sehr viel Input. Ich fand es aber trotzdem „megainteresant“.

Was haben Sie ganz konkret gelernt?

Vanessa Dluzak Daten einspeisen und Diagramme erstellen. Wir haben aber auch über ethische Dinge gesprochen. KI hat ja mega viele Vorteile, aber man muss natürlich aufpassen, ob alles stimmt, was die KI vorschlägt.

Dijonita Destani Man versteht jetzt schon besser, was hinter dem steckt, was die KI ausspuckt.

IHK-TIPP

Zusatzqualifikation Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen

Für nähere Infos zu den Teilnahmemöglichkeiten an der KI-Zusatzqualifikation oder auch den KI-Fortbildungsabschlüssen wenden Sie sich gern an Dr. Claudia Achtenhagen claudia.achtenhagen@stuttgart.ihk.de Telefon 0711/2005-1509

Das Interview führte **DR. ANNJA MAGA** Magazin Wirtschaft annja.maga@stuttgart.ihk.de

WIR CHECKEN IHRE IT

CYBER WUP heißt der neue kostenlosen IHK-Check gegen Cyberkriminelle

„Cyber WuP“ heißt das Projekt, wobei das Kürzel für Cyber-Wirtschaftschutz und Prävention steht. Gefördert wird es vom Innenministerium des Landes.

Diese IT-Sicherheits-Checks sind kostenfrei. Die zertifizierten Berater kommen zu Ihnen in Ihre Firma. Mittels systematischer Befragung stellen sie fest, wo Sie eventuell Sicherheitslücken haben. Acht Angriffsvektoren werden dabei ermittelt.

und damit verbundenen Handlungsbedarf gibt. Anschließend erhalten Sie einen Katalog mit Basis-Maßnahmen, weiterführenden Informationen und Best Practices, die Ihnen helfen sollen, Ihr IT-Schutz-Niveau zu verbessern und das Bewusstsein für die Cyberbedrohungen bei Ihren Mitarbeitern zu steigern.

Außerdem erfahren Sie von unseren Beratern, an welchen Stellen Sie im Fall eines IT- oder Cybervorfalles Hilfe suchen können und welche Fördermittel Ihnen zur Verfügung stehen.

Ziel des Projektes ist es, Führungskräfte für das Thema IT- und Cybersicherheit zu sensibilisieren und erste Ansätze zur Sicherung Ihrer IT-Landschaft aufzuzeigen.

IHK-TIPP

Ihre IT-Sicherheitsberater

Roman Leonov: 0711 2005-1511,
roman.leonov@stuttgart.ihk.de
Jan Herrmann: 0711 2005-1516,
jan.herrmann@stuttgart.ihk.de
Florian Stark: 0711 2005-1549,
florian.stark@stuttgart.ihk.de



Weiter Infos finde Sie hier:

Die Bedrohung selbst kleiner Unternehmen durch Cyberkriminelle wird immer größer. Allein in Deutschland betrug der durch IT- und Cybervorfälle verursachten Schaden 2022 mehr als 200 Milliarden Euro. Nicht nur die großen Unternehmen und Konzerne sind davon betroffen, sondern vermehrt auch Kleinst- und Kleinunternehmen.

Deswegen bietet die IHK Region Stuttgart ihren Mitgliedern einen neuen Service an: Unsere IHK-IT- und Cybersicherheitsberater ermitteln mit Ihnen den Status quo Ihrer IT-Sicherheit und geben Ihnen bei Bedarf erste Impulse zur Verbesserung.

Diese Beratung richtet sich an Geschäftsführer kleiner Betriebe mit bis zu 50 Mitarbeitern, die keine eigenen IT- oder Cybersicherheitsexperten haben und daher diese Rolle selbst übernehmen müssen.

Und so funktioniert es: Per Mail oder Telefon (siehe Info-Box) vereinbaren Sie einen Vor-Ort-Termin in Ihrem Unternehmen. Unter Moderation und Erklärung unsere Sicherheitsberater füllen Sie den Fragenkatalog aus, um herauszufinden, wo es in Ihrem Unternehmen Sicherheitslücken

ROMAN LEONOV
IHK Region Stuttgart
roman.leonov@stuttgart.ihk.de



**Achtung:
Neue Adresse ab
01. April 2024!**

Fachinformationen bitte!

Alle Medien schnell, einfach und überall verfügbar.

In unserem Katalog sind über 40 Millionen Titel gelistet, für jeden Bedarf das Richtige. Schweitzer arbeitet eng mit allen führenden E-Procurement-Anbietern zusammen und stellt für Sie einen reibungslosen Best-in-Class-Beschaffungsprozess sicher.

Im Raum Stuttgart klingeln Sie bitte einfach bei uns an:

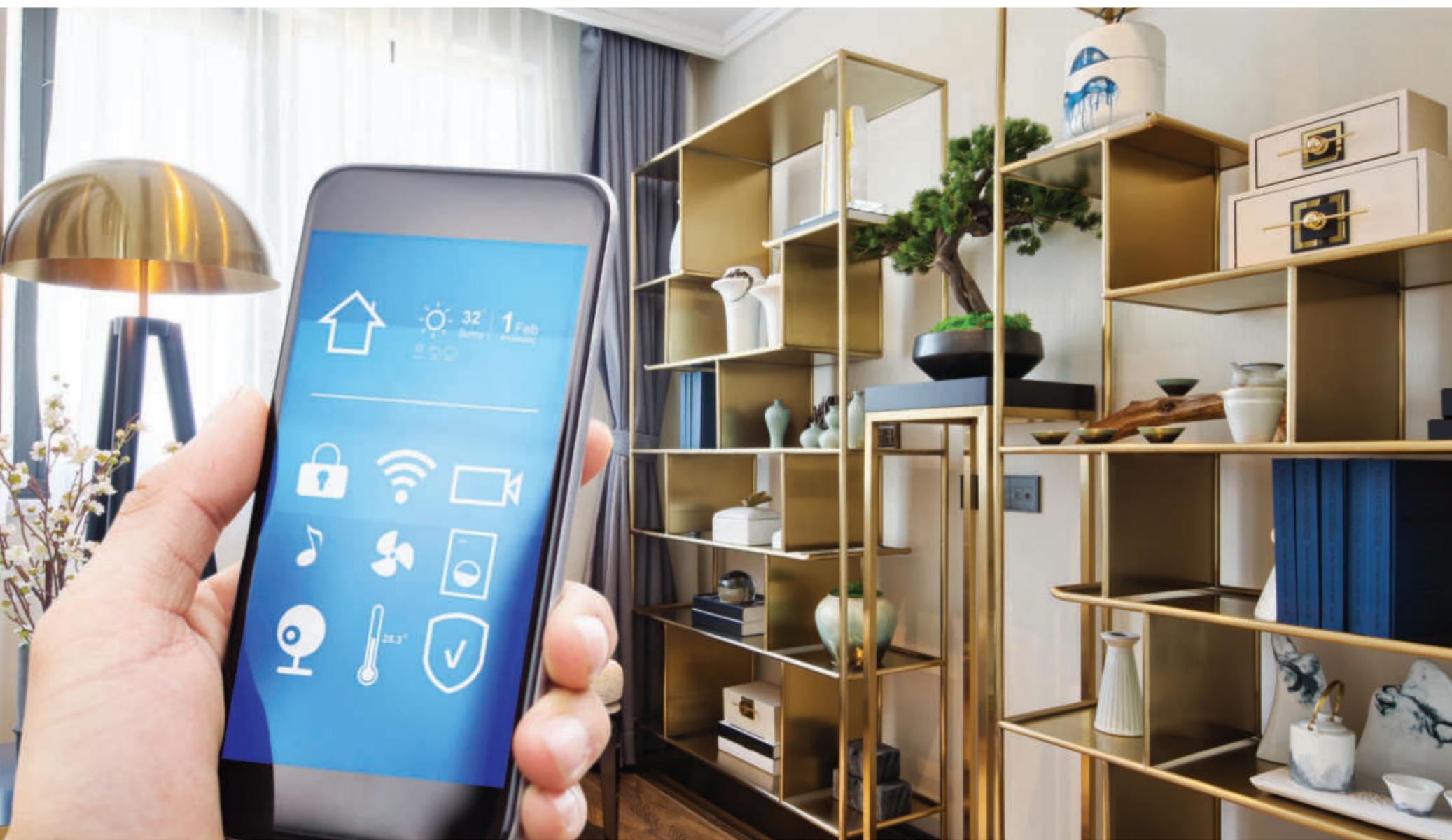
Schweitzer Fachinformationen | Stuttgart

Rosensteinstr. 9 | 70191 Stuttgart | Tel: +49 711 16354-0

stuttgart@schweitzer-online.de

www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen



VOM DATA ACT BETROFFEN sind vor allem Hersteller und Anbieter von vernetzten IoT-Produkten, zum Beispiel für das Smart Home.

EU WILL DATENSCHÄTZE HEBEN

DATA ACT soll ab 2025 den Austausch von Maschinen- und Industriedaten fördern

Die EU-Verordnung Data Act ist am 11. Januar 2024 in Kraft getreten und ab 12. September 2025 in allen EU-Mitgliedstaaten anzuwenden. Sie soll den Umgang mit Daten von vernetzten Produkten und Dienstleistungen regeln und somit den Austausch von Maschinen- und Industriedaten fördern.

Kleinere Unternehmen und Start-ups sollen von bisher kaum genutzten industriellen Daten profitieren und vorhandene Geschäftsmodelle verbessern oder neue entwickeln können.

Vom Data Act betroffen sind vor allem Hersteller und Anbieter (Dateninhaber) von vernetzten IoT-Produkten, zum Beispiel von smarten Haushaltgeräten oder intelligenten Fahrzeugen. Darunter fallen auch digitale Dienste, ohne die ein Gerät nicht funktionsfähig wäre. Gemeint ist beispielsweise die Software einer Fitnessuhr samt Bedienungs-Apps.

11.6

IHK-VERANSTALTUNG über die Neuerungen des Data Act

Melden Sie sich jetzt an:



Rechte und Pflichten für Hersteller und Anbieter

Der Datennutzer, also ein Unternehmer oder Verbraucher eines digitalen beziehungsweise vernetzten Produktes, kann künftig über die von ihm erzeugten Daten und deren Nutzung sowie die Weitergabe an Dritte, zum Beispiel andere Unternehmen, entscheiden. Die Dateninhaber müssen sich künftig für ihre vernetzten Produkte vom Nutzer die Rechte an seinen generierten Daten vertraglich einräumen lassen.

Anspruch auf Datenzugang

Die wichtigste Neuerung ist der Anspruch des Nutzers auf Datenzugang. Hierfür hat ihm der Dateninhaber kostenlos, kontinuierlich und in Echtzeit einen direkten Zugang zu ermöglichen. Die Produkte und Dienstleistungen sind dementsprechend zu konfigurieren. Datenzugangsansprüche bestehen nicht

gegen Dateninhaber, die Kleinst- oder Kleinunternehmen sind.

Anspruch auf Datenteilung

Um Folge- und Nebendienstleistungen zu fördern, kann der Nutzer vom Dateninhaber verlangen, dass nutzergenerierte Daten durch einen Dritten verarbeitet werden. Der Dateninhaber hat einen Datenlizenzvertrag mit dem benannten Dritten abzuschließen und kann eine angemessene Marge verlangen.

Der Nutzer kann aufgefordert werden, bestimmte Daten zu teilen, wenn ein Unternehmen daran interessiert ist. Diese Daten dürfen aber nicht für die Entwicklung von Konkurrenzprodukten genutzt werden.

„Missbräuchliche“ Vertragsklauseln

Verträge über die Datennutzung dürfen keine unfairen oder „miss-

bräuchlichen“ Klauseln enthalten. Der Data Act regelt, wann eine missbräuchliche Klausel vorliegt. Ausführlicheres hierzu unter www.stuttgart.ihk.de, Dok-Nr. 6061538.

Was passiert mit Geschäftsgeheimnissen?

Der Dateninhaber hat dem Nutzer beziehungsweise Dritten trotz Geschäftsgeheimnissen den Datenzugang zu gewähren. Um die Vertraulichkeit weiterhin wahren zu können, sind die Daten erst offenzulegen, wenn zuvor erforderliche Geheimhaltungsvereinbarungen getroffen wurden.

Was gilt bei personenbezogenen Daten?

Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) und Data Act existieren nebeneinander. Personenbezogene Nutzungsdaten dürfen weiterhin nur an die betroffene Per-

son und mit Rechtsgrundlage an Dritte weitergegeben werden.

Im Übrigen soll durch den Data Act der Wechsel eines Cloud-Anbieters einfacher werden.

Das bedeutet konkret: 30 Tage Kündigungsfrist bei bestehenden Verträgen. Ein Wechselentgelt darf nur noch bis zum 12. Januar 2027 verlangt werden.

Bei Verstößen gegen den Data Act können höhere Bußgelder, vergleichbar der DS-GVO, verhängt werden.

RAINER SIMSHÄUSER
IHK Region Stuttgart
rainer.simshaeuser@stuttgart.ihk.de

IHK-TIPP

Data Act – was jetzt zu tun ist

- Art und Umfang der Daten bestimmen, die bei Nutzung eines Produkts oder der damit verbundenen Dienstleistung anfallen.
- Informationen über Datenzugang und -weitergabe bereitstellen.
- Überprüfen, wie der Datenzugang technisch gewährleistet werden kann.
 - Vertragliche Regelungen (Nutzungsvereinbarungen) treffen, um bei der Produktnutzung erzeugte Daten weiterhin verwenden zu dürfen.
- Sicherstellen, dass bei Weitergabe der Daten an Dritte Geheimhaltungsvereinbarungen getroffen werden.
- Sicherstellen, dass personenbezogene Daten nur mit Rechtsgrundlage weitergegeben werden.



INNOVATION BW 2024

Innovationspreis Baden-Württemberg
Dr.-Rudolf-Eberle-Preis

Bis 31. Mai online bewerben!

Preisgelder in Höhe von insgesamt 50.000 Euro
Sonderpreis für junge Unternehmen in Höhe von 7.500 Euro
Für kleine und mittlere Unternehmen in Baden-Württemberg
Weitere Informationen erhalten Sie bei der Innovationsberatungsstelle
Ihrer IHK oder unter www.innovationspreis-bw.de



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS



FREIE GEWERBEFLÄCHEN sind in der Region Stuttgart Mangelware.

GEWERBEFLÄCHE: LEERSTAND? NEIN DANKE!

ONLINE-PORTALE bringen Anbieter und Suchende zusammen

Der Platzbedarf in Industrie, Handel und Dienstleistung ändert sich laufend – kaum ein Unternehmen kommt über Jahre hinweg mit den immer selben Flächen aus. Das Ergebnis: Leerstände hier, Raumnot dort. Homeoffice und Onlineshopping haben die Entwicklung in der letzten Zeit nochmals beschleunigt.

Wie finden Leerstand und Platzbedarf zusammen?

Neben gewerblichen Immobilienmaklern und entsprechenden Internet-Portalen stehen Ihnen mehrere kostenfreie regionale Plattformen zur Verfügung, auf denen Sie

Gewerbeflächen anbieten oder suchen können. Das Konzept ist jeweils ähnlich und umfasst unter anderem Angebote und Gesuche zur Miete, Zwischennutzung wie Pop-up-Stores, aber auch Coworking und Kauf.

Kürzere Leerstände durch Zwischennutzung überbrücken

Neue Servicefunktionen unterstützen Eigentümer und Makler bei der Vermarktung von Leerständen. So lassen sich auch bei kürzeren Leerständen über eine Zwischennutzung Einnahmen erzielen und zugleich der Bekanntheitsgrad der Immobilie erhöhen.

roomstr.de der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Stuttgart

Über das kostenlose Matchingportal roomstr.de können Sie freie Gewerbeflächen im Stadtgebiet Stuttgart anbieten und suchen – bei Bedarf auch zielgerichtet nach Stadtbezirken. Der Clou: Die Immobilienangebote werden automatisch auch auf dem Immobilienportal der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (siehe nächsten Punkt) veröffentlicht. Darüber hinaus unterstützt Sie die Wirtschaftsförderung persönlich, auch bei Fragen über roomstr.de hinaus. 2023 verzeichnete das Portal über 130.000 Aufrufe.

immo.region-stuttgart.de der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Das Portal ist die kostenfreie Gewerbeimmobilienbörse für die gesamte Region Stuttgart mit der Stadt Stuttgart sowie den Landkreisen Böblingen, Esslingen, Göppingen, Ludwigsburg und Rems-Murr. Suchaufträge und Favoriten lassen sich im persönlichen Benutzerprofil speichern; optional mit E-Mail-Benachrichtigung über Neuinserate. Für Immobilienunternehmen und Makler steht eine elektronische Schnittstelle zur Verfügung. 2023 verzeichnete das Portal über 300.000 Aufrufe.

findyourland.de der Landesagentur Baden-Württemberg International

Die landesweite Flächendatenbank von BW_i ist ein kostenloses Tool, um alle verfügbaren Gewerbeflächen und -immobilien in Baden-Württemberg zu präsentieren und vermarkten. Die Plattform stellt alle relevanten Informationen auf Deutsch, Englisch und Französisch zur Verfügung. Zusätzlich werden weitere Informationen wie etwa zur Verkehrsanbindung angegeben. Alle Einträge sind auch als Kartenansicht verfügbar, um die Flächen und Immobilien besser verorten zu können.

Die Wirtschaftsförderung Ihrer Gemeinde

Neben den genannten Portalen unterstützen persönliche Ansprechpartner der Städte und Gemeinden in der Region Eigentümer und Nutzer bei Vermarktung und Flächensuche oder geben passende Angebote an Anfragende weiter. In einzelnen Kommunen gibt es auch spezielle Ansprechpartner für das Zwischennutzungsmanagement.

MICHAEL WEISSLEDER

IHK Region Stuttgart
michael.weissleder@stuttgart.ihk.de

AUTOMOBILBRANCHE VERNETZT SICH

CATENA-X Mehr Transparenz in der automobilen Wertschöpfungskette

Mehr Transparenz und Effizienz in der Wertschöpfungskette – das ist das Ziel von Catena-X, dem globalen Datenökosystem für die Automobilindustrie. Durch den Datenaustausch über Unternehmensgrenzen hinweg auf Basis gemeinsamer Regeln werden Wertschöpfungsketten zu Datenketten, die die verschiedenen Akteure miteinander verbinden. Damit lassen sich zahlreiche Herausforderungen der Branche meistern, inklusive regulatorischer Anforderungen.

Drei Beispiele:

Bauteilrückverfolgbarkeit: Mit Hilfe von Catena-X können künftig Komponenten oder Unterkomponenten entlang der gesamten Wertschöpfungskette verfolgt werden. Qualitätsprobleme können so deutlich präziser und schneller eingegrenzt werden.

Qualitätsmanagement: Zulieferer erhalten die Möglichkeit, Felddaten auszuwerten. Qualitäts- und Performanceprobleme können somit gemeinsam mit den Fahrzeugherstellern präventiv untersucht und abgestellt werden.

CO₂-Berichterstattung: Catena-X ermöglicht eine einheitliche CO₂-Berechnung

und -Berichterstattung über die gesamte Wertschöpfungskette. Damit wird die Einhaltung der regulatorischen Vorgaben zu CO₂ ermöglicht.

Catena-X ist für alle da

Catena-X vernetzt Anwenderunternehmen unabhängig von ihrer Betriebsgröße. So haben auch kleinere und mittlere Unternehmen sowie Startups die Möglichkeit, an der digitalen Wertschöpfung teilzuhaben.

Durch gemeinsame Standards stellt der Catena-X e. V. sicher, dass alle Technologien, Komponenten und Prozesse nach einheitlichen Regeln entwickelt und betrieben werden und damit den neuesten Sicherheitsanforderungen entsprechen. Zertifizierte Applikationen, die auf den digitalen Marktplätzen der Betreibergesellschaften angeboten werden, ermöglichen die verbesserte Nutzung anwendungsfallspezifischer Daten.

Das Datenökosystem speichert keine Daten, sondern ermöglicht einen sicheren und geregelten Datenaustausch. Jedes Unternehmen entscheidet selbst, wem es welche Daten wann und für wie lange zur

IHK-VERANSTALTUNGS-TIPP

Catena-X live in Stuttgart

Am 25. Juni, 10:00 bis 17:00 Uhr, dreht sich im Stuttgarter IHK-Haus alles um Catena-X. Unter dem Motto „Catena-X: Wie Sie vom Automotive Network profitieren“ erfahren Unternehmen, Entwickler und Berater, welche Herausforderungen aus dem Arbeitsalltag durch Catena-X gelöst werden, was Sie tun müssen, um dabei zu sein, und wer die Köpfe hinter dem Daten-Ökosystem sind.



Verfügung stellt. Die Daten verbleiben stets im Eigentum des anbietenden Unternehmens.

Catena-X wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gefördert.

<https://catena-x.net>

MICHAEL WEISSLEDER

IHK Region Stuttgart
michael.weissleder@stuttgart.ihk.de



ZULIEFERER erhalten die Möglichkeit, Felddaten auszuwerten.



Die besondere Art der Bewegung



Ihr Aufzugsdienstleister
mit Herstellerkompetenz

Brobeil Aufzüge GmbH & Co. KG

Zentrale: Bussenstraße 35 · 88525 Dürmentingen
Stuttgart: Hornbergstraße 35 · 70794 Filderstadt

www.brobeil.de · www.brobeil-als-arbeitgeber.de



KI WIRKT AUCH IM HANDEL

SMARTE LÖSUNGEN: KI als Erfolgsrezept im Handel

INTELLIGENTE BILDSCHIRME sprechen Kunden individuell an.

Ein Laden mit attraktivem Schaufenster in einer guten Lage oder an einer bekannten Adresse – das reichte früher, damit man als Einzelhändler sichtbar war. Heute aber beginnt ein Einkaufsbummel oft schon einen Schritt früher, zu Hause, denn man informiert sich oft zunächst online, bevor man zum Shopping aufbricht.

Wer online nicht stattfindet, hat darum auch stationär schlechtere Chancen. Allerdings ist die Konkurrenz im Netz

IHK-TIPP

Sichtbar auf den ersten Klick!
Google-Unternehmensprofile für Händler

In dem kostenlosen Webinar wird gezeigt, welche Kundendaten auch fernab von Onlineshops nützlich sind und wie Händler diese Potenziale in ihre Geschäftsstrategie einbinden können.

Termin: 4. Juni, von 11.30 bis 12.30 Uhr
www.stuttgart.ihk.de, Dok-Nr. **xxxxxxx**

mindestens so groß wie auf der Einkaufsmeile oder im Stadtteilzentrum.

Bei der passenden Online-Präsenz spielt KI eine wichtige Rolle. Einfach gesagt, suchen intelligente Algorithmen alle Seiten im Netz, die sie finden können, nach den von den Nutzern eingegebenen Schlagworten. Taucht ein passendes Schlagwort auf einer Seite oder einem Social-Media-Beitrag auf, registriert das der Algorithmus und nimmt den Fund mit in die Liste der Suchergebnisse oder vorgeschlagenen Posts auf.

Wer also ganz oben in der Suchliste landen möchte, sollte den „Algorithmus füttern“. So kann man etwa auf Social Media seine Reichweite erhöhen, indem man angesagte Hashtags verwendet oder in eigenen Posts die Nutzer zur Interaktion auffordert; denn auch das erhöht das Ranking im Algorithmus.

Texte einfach mit KI gestalten

Allerdings ist das Erstellen von Social-Media-Beiträgen auch mit einigem Zeitaufwand verbunden.

Wer sich hier unterstützen lassen möchte, kann KI-Werkzeuge nutzen, um sich einiges an Arbeit abnehmen zu lassen. So können etwa Anwendungen wie ChatGPT Texte für Social-Media-Beiträge formulieren und in den typischen Stil eines Posts bringen.

Je präziser der Auftrag – neudeutsch Prompting – an die KI, desto besser das Ergebnis. Denn künstliche Intelligenz liefert immer nur so gute Ergebnisse wie die Eingaben, die man macht. Will ich etwa, dass mir ChatGPT einen Text für einen Post zu einem neuen Produkt schreibt, muss ich der KI zum Beispiel sagen, dass ein Social-Media-Post erstellt werden soll und dass es sich um ein Produkt handelt. So weiß der Algorithmus, dass er einen eher werblichen Beitrag verfassen und keine Bedienungsanleitung erstellen soll.

Je genauer ich das Produkt beschreibe, desto passender wird auch der Beitrag. Sage ich dem Algorithmus, dass ich einen Käsekuchen bewerben möchte, wird der erstellte Text sehr allgemein ausfallen. Gebe ich aber die Info, dass es um einen Bio-Käsekuchen mit Rosinen aus fairem

Anbau und einer leichten Zimtnote geht, kann der Algorithmus eine deutlich präzisere Beschreibung geben und weiß auch, für welche Zielgruppe der Post ist. Entsprechend kann er die Ansprache anpassen.

Doch auch damit muss man sich nicht zufriedengeben: Man kann das Prompting immer weiter verfeinern, bis das Ergebnis dem eigenen Geschmack und dem der Zielgruppe entspricht. Man kann natürlich auch eigene Änderungen am Text vornehmen.

Einsatz im Geschäft – KI in die Offline-Welt bringen

KI lässt sich aber auch in der Offline-Welt gewinnbringend nutzen, etwa im Bestandsmanagement. Über Instore Analytics können so Daten auf der Fläche erhoben werden. Sensoren helfen hier, Informationen darüber zu gewinnen, wie die Füllstände in Regalen sind und melden automatisch, wenn ein Produkt auszugehen droht.

Ein schönes Beispiel für ein kamerabasiertes System ist die intelligente Obstschräge: Eine Kamera liefert permanent Bilder, die von einem KI-gesteuerten Assistenzsystem auf Füllstände

66,7

PROZENT ALLER EINZELHÄNDLER sind sich unsicher, wie sie KI in ihrem Geschäft einsetzen können.

Quelle: Statista Research 2023

WEITERE INFOS UND VERANSTALTUNGEN FÜR DEN HANDEL FINDEN SIE HIER: HANDEL



DIE INTELLIGENTE OBSTCHRÄGE ist ein Beispiel, wie KI im Lebensmitteleinzelhandel funktioniert.



und Fehlplatzierungen analysiert werden. Bei Handlungsbedarf gibt es eine Meldung. Zusätzlich visualisiert das System die Entscheidungsgrundlage für Preisanpassungen, falls noch zu viel verderbliche Ware nicht verkauft wurde.

Auch kann die Werbung so individuell auf Personen zugeschnitten werden, die von der Kamera erkannt werden. Eltern mit Babys könnten so beispielsweise auf Bananen oder Babybrei aufmerksam gemacht werden.

Theoretisch ist dies alles auch ohne KI möglich: Der Tante-Emma-

Laden hat schon so funktioniert, und viele kleine Läden mit aufmerksamem Personal tun das bis heute. Doch bei großem Kundenandrang, wenig Personal und großen Flächen funktioniert das nicht. Hier hilft KI, denn große (Daten-)Mengen sind für sie kein Problem.

Ein Selbstzweck sollte KI aber nicht sein, sondern ein Hilfsmittel, um die Kundschaft (noch) zufriedener zu machen.

DR. STEFAN HOUWELING
Mittelstand-Digital Zentrum Handel
c/o IFH Köln GmbH
digitalzentrumhandel.de

BEILAGENHINWEIS

in Teilen dieser Auflage finden Sie einen Prospekt bei

Wir bitten um Beachtung



Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Machen Sie den Wandel zur Chance: mit umfassender Beratung und der passenden Finanzierung.

Mehr dazu: ksk-gp.de/transformation



In Partnerschaft mit:

Deutsche Leasing |

Weil's um mehr als Geld geht.



Kreissparkasse
Göppingen

VIERTAGEWOCHE DIESE VARIANTEN GIBT ES

ARBEITSRECHT Was Sie über Arbeitszeitverkürzung wissen müssen

Immer mehr Menschen wünschen sich eine bessere Work-Life-Balance. Weil Fachkräfte aktuell sehr gesucht sind, überlegen viele Unternehmen, ob eine Viertagewoche bei der Mitarbeiterbindung und -gewinnung helfen könnte.

Zunächst ist dabei immer zu klären, wie eine Viertagewoche im Hinblick auf die Bedürfnisse des Unternehmens ausgestaltet werden kann. Gleichzeitig müssen mühsam erarbeitete Konzepte vor ihrer Umsetzung im Betrieb stets auf rechtliche Risiken überprüft werden. In diesem Beitrag wird auf die verschiedenen arbeitsrechtlichen Implikationen eingegangen, die bei der Einführung einer Viertagewoche zu beachten sind.

Fall 1: Arbeitszeitverdichtung

Sofern die Viertagewoche nur durch eine Umverteilung des vertraglich vereinbarten Arbeitszeitumfangs eingeführt wird, besteht für den Arbeitgeber regelmäßig kein gesonderter vertraglicher Gestaltungsbedarf. Gemäß § 106 S. 1 GewO kann er die Verteilung der Arbeitszeit auf die Wochenarbeitstage nach billigem Ermessen festlegen und sie schlicht von fünf auf vier Tage umverteilen.

Allerdings können arbeitsvertragliche Vereinbarungen ebenso wie Betriebsvereinbarungen oder Tarifverträge

einer solchen Umverteilung entgegenstehen.

Außerdem wird sich eine entsprechende Verdichtung nur anbieten, wenn die regelmäßige Wochenarbeitszeit der betroffenen Mitarbeiter 36 Stunden nicht übersteigt. Andernfalls würde der durch die Viertagewoche bezweckte Motivationseffekt schnell durch einen Zehn-Stunden-Arbeitstag zunichte gemacht.

Selbstverständlich darf auch die gesetzliche Höchstarbeitszeit von zehn Stunden pro Tag gemäß § 3 ArbZG nicht überschritten werden.

Fall 2: Absenken der vertraglichen Arbeitszeit

Soll die Viertagewoche durch eine Reduzierung des rechtlichen Arbeitszeitumfangs erfolgen, lässt sich dies in der Regel nur durch eine einvernehmliche Vertragsänderung mit den Mitarbeitern erreichen.

Im Zuge dieser Vertragsänderung sollten Unternehmen dringend darauf achten, Flexibilisierungsvorbehalte vorzusehen, die eine kurzzeitige Erhöhung der Arbeitszeit in Phasen hoher Auslastung möglich machen.

Auch eine möglicherweise gewünschte Rückkehrmöglichkeit für den Fall, dass sich die Viertagewoche im Betrieb nicht

**Einfach mal
machen lassen.**

Wir verkaufen oder vermieten für Sie Ihre Gewerbeimmobilie.

Wenn Sie Ihre Gewerbeimmobilie (Produktion, Halle, Büro, Praxis, Einzelhandel) erfolgreich vermarkten lassen möchten, vertrauen Sie der Nr. 1 im Rems-Murr-Kreis.

Wir übernehmen für Sie die komplette Vermarktung – zuverlässig und rechtssicher, damit Sie sich um nichts zu kümmern brauchen.

Mit über 50 Jahren Erfahrung und unserer Vernetzung mit umliegenden Sparkassen finden wir für Sie die passenden Käufer oder Mieter. **Sprechen wir darüber!**

**Tel. 07151 505-5566
immo@kskwn.de**



Ihre Immobilienprofis vor Ort.

Immobilien

Kreissparkasse Waiblingen



bewährt, muss hier geregelt werden. Ohne entsprechende (vertragliche) Vorkehrungen können Mitarbeiter gegebenenfalls nicht mehr einseitig zu einer dauerhaften Erhöhung ihrer Arbeitszeit bewegt werden.

Lohnausgleich als Incentive?

Soll die Viertageweche zusätzlich dadurch attraktiver gemacht werden, dass sie bestimmten Mitarbeitern bei vollem Lohnausgleich gewährt wird, kann dies weitreichende Folgen für den Rest der Belegschaft haben.

Denn Mitarbeiter, deren Wochenarbeitszeit zugunsten der Viertageweche reduziert wird, sind arbeitsrechtlich Teilzeitarbeitnehmer im Sinne des TzBfG. Der bei dem Wechsel in die Viertageweche gewährte Lohnausgleich stellt dann häufig eine ungerechtfertigte Besserstellung gegenüber anderen Kollegen mit geringer Arbeitszeitquote dar. Diese können dann gemäß § 4 Abs. 1 TzBfG ebenfalls eine entsprechende Anhebung ihrer Vergütung fordern.

1349

STUNDEN PRO JAHR arbeitet jeder Erwerbstätige in Deutschland. Das ist unter dem Schnitt der OECD-Länder, der bei 1716 Stunden liegt. Einer der Gründe liegt in der hohen Teilzeitarate. Würden diese Personen gar nicht arbeiten, würden sie nicht als erwerbstätig gezählt und den Schnitt nicht senken.

Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft

Um diesem Übergreifen des gewährten Lohnausgleichs auf andere Teilzeitmitarbeiter entgegenzuwirken, ist daher stets eine umsichtige Vertragsgestaltung notwendig.

Sofern die konkrete Tätigkeit der Mitarbeiter dies zulässt, bietet es sich an, entsprechende Vergütungsanreize für die Viertageweche durch variable Vergütungsregelungen anstelle statischer Vergütungsanhebungen umzusetzen.

Fazit: Bei der konzeptionellen Ausgestaltung einer Viertageweche im Unternehmen sind der Kreativität kaum Grenzen gesetzt. Personalverantwortliche müssen aber bereits in der Konzeptionsphase die individuellen Belange des Unternehmens im Blick haben und sollten gewünschte Gestaltungskonzepte vorab rechtlich überprüfen, um für spätere Auseinandersetzungen gerüstet zu sein.

DR. MICHAEL FRANK
Rechtsanwalt
BRP Renaud, Stuttgart
www.brp.de

Kennen Sie die Top-Gewerbeimmobilien im Rems-Murr-Kreis?



Backnang (4-015033): Teilvermietete Gewerbehalle mit Büro, Produktionshalle, Büro- u. Ausstellungs-trakt sowie zwei Whg., Baujahr 1994, ca. 6.406 m²

Grundstück, ca. 3.000 m² Gesamtnutzfl., davon ca. 1.559 m² Produktionsfl., ca. 360 m² Bürofl., ca. 350 m² Ausstellungsfl., ca. 478 m² Nutz- u. Lagerfl., ca. 277 m² Wohnfl. (2 Betriebswohnungen). Der Energieausweis wird derzeit erstellt. **2.800.000 Euro**



Kernen (4-015165): Lagerhalle mit Bürotrakt, moderne und gepflegte Lagerhalle mit Bürotrakt u. Erweiterungsmöglichkeiten für eine Wohnung.

Ca. 1.589 m² Grundstück, ca. 995 m² Lagerfl., ca. 130 m² Bürofl., lichte Hallenhöhe ca. 7 Meter, Laderampe mit Sektionaltor 3x4 Meter, 7 Außenstellplätze direkt vor dem Gebäude. Möglichkeit der Aufstockung über dem Bürotrakt für Wohnraum. Der Energieausweis wird derzeit erstellt. **2.500.000 Euro**

Ihre Spezialisten für Gewerbeimmobilien:



Timo Beutel
Tel. 07151 505-5257
Mobil 0162 2198352
timo.beutel@kskwn.de



Annkatrin Kirsten
Tel. 07151 505-5256
Mobil 0162 2198351
annkatrin.kirsten@kskwn.de

Immobilien

Kreissparkasse Waiblingen

SONNENSCHNEIN FÜR DIE BILANZ

ERNEUERBARE ENERGIE Photovoltaik-Anlagen auf dem Firmendach können sich auszahlen

In Deutschland ist Energie so teuer wie sonst fast nirgends. Da liegt die Idee nahe, so weit wie möglich zum Selbstversorger zu werden, zum Beispiel indem man auf Photovoltaik setzt. Das ist zwar erst einmal eine Investition, kann sich aber schnell rechnen, denn die Stromerzeugungskosten von PV-Anlagen liegen zwischen drei und elf Cent pro Kilowattstunde (kWh). Natürlich haben großflächige PV-Anlagen hier einen Preisvorteil, aber mittlerweile amortisieren sich auch vergleichsweise kleine PV-Anlagen, wie man sie überall auf privaten Dächern sieht, nach zwölf bis 15 Jahren.

Bei gewerblichen Flächen – beispielsweise auf größeren Gebäudekomplexen, Parkplätzen oder Hallen – ist eine Amortisation nach acht bis 13 Jahren typisch.

Je nach Branche und Unternehmensgröße variiert natürlich der Strombedarf. Unsere Tabelle zeigt an drei Beispielen die Spannweite des Stromverbrauchs in deutschen Unternehmen und wie groß die benötigte Dachfläche sein muss:

1. Durch Eigenverbrauch, also die direkte Selbstnutzung des produzierten Stroms, wodurch weniger Strom bezogen werden muss. Mit tendenziell steigenden Strompreisen wird dies immer attraktiver.

2. Durch die Einspeisevergütung, die nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) geregelt und für 20 Jahre gesetzlich garantiert wird.

	Verbrauch (kWh/Jahr)	benötigte Dachfläche (m ²)	Kosten in Euro (ca.)
Büro	30.000	210	39.000
Werkstatt	40.000	270	52.000
Druckerei	42.000	300	58.000



Bei der Anschaffung von PV-Anlagen sollte man aber auch mögliche zukünftige Veränderungen im Energieverbrauch berücksichtigen.

Die Rentabilität ergibt sich dabei im wesentlichen aus zwei Faktoren:

So ermitteln Sie die Anlagengröße für Ihr Unternehmen

Eine Faustformel empfiehlt die Mindestanlagengröße von 1 kWp pro 1.000 kWh Jahresstromverbrauch. Jedoch spielen auch hier verschiedene Faktoren wie Sonneneinstrahlung, Modulausrichtung, Neigungswinkel, Qualität, Verschattungen und Temperaturen eine wichtige Rolle:

- **Große Dachflächen** sind förderlich: Je größer die Dachfläche, desto mehr

SO WANDELBAR @beck_maschinenbau

WIE KEIN ANDERER

Flexibilität trifft auf HS 300 groß
Die Beschaffenheit der Arbeitsplatte ist abhängig von Arbeitsablauf und Anforderung – für wirtschaftliches und ergonomisches Arbeiten gemacht. **Jetzt informieren und profitieren!**

R. Beck Maschinenbau

Anwendervideo ansehen.

www.beck-maschinenbau.de

Laserteile4you
Produktivität steigern! Online-Beschaffung Ihrer Blechteile

KLEINBUB **Sicherheit. Weltweit.**

- Rohrlaserschneiden
- Pulverbeschichten
- Schweißen
- Rohrbiegen
- Schweißzelle
- CNC-Fräsen

Allmendstraße 6 | Tel. 0 78 34 / 335 | info@kleinbub-gmbh.de
77709 Oberwolfach | Fax 0 78 34 / 503 | www.kleinbub-gmbh.de

Module können platziert werden.

- Die **Ausrichtung der Module** ist für die Einspeisung relevant: Typische Flachdächer bei Unternehmen ermöglichen eine Ost-West-Belegung der Module. Neigungswinkel von 30 bis 35 Grad nach Süden sind in unseren Breiten meist optimal.
- Ein **Schattenwurf** auf die PV-Module ist zu minimieren, da Schatten und weitere Störungen den Ertrag stark beeinträchtigt.
- Die **Effizienz der eingesetzten PV-Module** und Wechselrichter wirkt sich direkt auf die Stromproduktion aus.
- **Finanzielle Überlegungen und regulatorische Anforderungen** beeinflussen die Anlagengröße; beispielsweise benötigen PV-Anlagen mit einer Leistung von über 30 kWp eine Baugenehmigung.

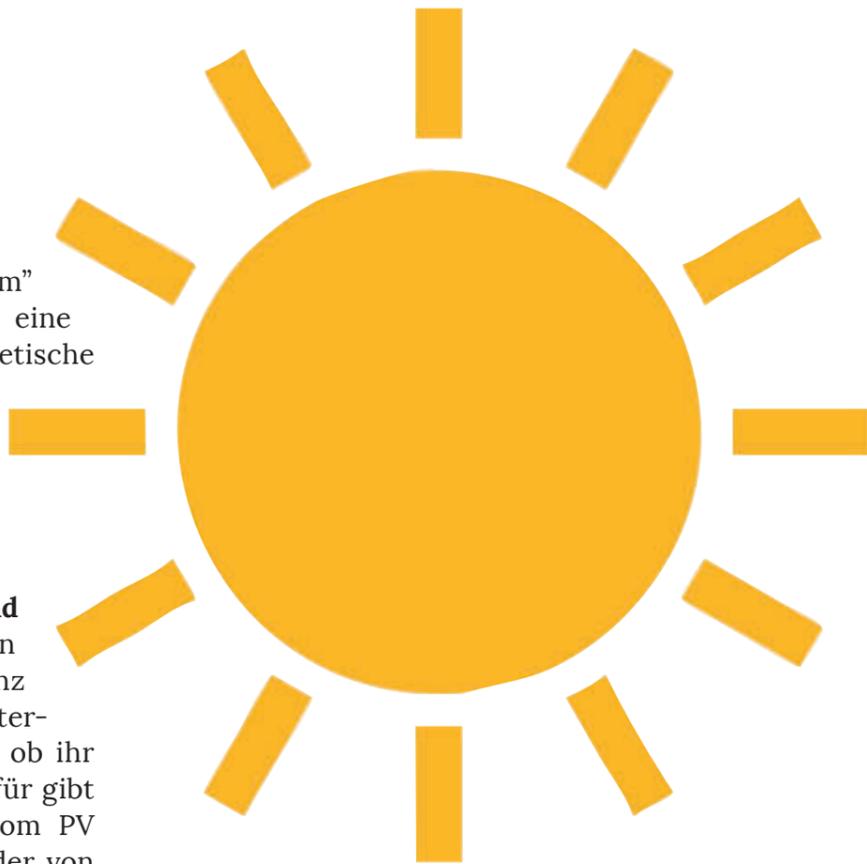
Um die Anschaffungskosten zu reduzieren, können Unternehmen von Förderprogrammen profitieren. In Stuttgart gibt es beispielsweise das Programm „Stuttgarter Solaroffensive“. Hier werden PV-Anlagen und Ladeinfrastruktur sowie Stromspeicher bezuschusst.

Beim „EnergieeffizienzProgramm“ der Landeshauptstadt werden eine Initialberatung für eine energetische Bestandsaufnahme, eine Detail-Energieberatung für Audits sowie Maßnahmen zur Reduktion des Energieverbrauchs oder CO₂-Ausstoßes gefördert.

Auch die Gemeinde Freudental und die Stadt Kornwestheim haben ähnliche Programme. In ganz Baden-Württemberg können Unternehmen kostenlos prüfen lassen, ob ihr Dach für eine PV geeignet ist. Dafür gibt es den PV-Check (koordiniert vom PV Netzwerk Baden-Württemberg), der von den Energie- und Klimaschutzagenturen der Landkreise durchgeführt wird.

So starten Sie am besten

Die Entscheidung für eine PV-Anlage erfordert sorgfältige Planung und Überlegung. Unternehmen sollten den richtigen Standort wählen, Größe und Kapazität entsprechend dem Energiebedarf bestimmen und die Einhaltung lokaler Vorschriften sicherstellen. Das können Sie



heutzutage alles selbst ermitteln oder Sie suchen sich einen Dienstleister, der Sie bei alledem unterstützt.

DR. KIRYO KILIAN ABRAHAM
Solarom GmbH
Fellbach



Professional Managed Services

Geben Sie Aufgaben ab. Nicht die Kontrolle.

Sie wollen sich voll auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren? Professional Managed Services ist viel mehr als Outsourcing – wir kombinieren unser umfassendes Geschäftsverständnis und Fachwissen mit tiefer Daten- und Technologiekompetenz. So können wir bestehende Abläufe nicht nur schnell übernehmen und umsetzen, sondern entscheidend vereinfachen und nachhaltig verbessern. Jetzt mehr erfahren unter

www.pwc.de/managed-services-mittelstand



HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahlbau



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



Wolf System GmbH
94486 Osterhofen



09932 37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

GAPLATEC
KÜCHE * KÄLTE * ABLUFT

Nutzen Sie Ihre Kantine zur Mitarbeitergewinnung, neue Dienstleistungen und längere Auslastung!

Fragen Sie uns:

GAPLATEC GmbH
www.gaplatec.de



LAGERTECHNIK

**Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
Lagerbühnen...**

www.REGATIX.com
Tel. 07062 23902-0

MITTELSTANDS-NEWS

Aktuelle Tipps und unternehmensrelevante Kurzmeldungen

Mit einem „Beschleunigungsmonitor“ misst die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK), wie viel vom politisch propagierten „Deutschland-Tempo“ in der Wirtschaft wirklich ankommt. „Die Wirtschaft erlebt derzeit, dass erste gesetzliche Umsetzungsschritte schon wieder blockiert werden“, sagte DIHK-Präsident Peter Adrian im Umfeld eines Spitzentreffens der Regierungschefs der Länder mit Bundeskanzler Olaf Scholz. Die Unternehmen seien aber auf deutlich einfachere und schnellere Genehmigungsverfahren angewiesen, um ihre Projekte und Investitionen voranzubringen. Leider aber würden ganze Gesetespakete mit Entlastungsmaßnahmen auf die lange Bank geschoben.

<https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaftspolitik/dihk-beschleunigungsmonitor>

Deutschland und Österreich vergeben in diesem Jahr den Umweltmanagement-Preis 2024 in zwei Kategorien an deutsche Unternehmen: Bis Ende Juni können sich

Betriebe mit herausragenden Leistungen im Klima- und Umweltschutz und in der Umweltkommunikation bewerben. Einsendungen nimmt die Deutsche Industrie- und Handelskammer bis zum 28. Juni 2024 per Mail auf emas@dihk.de entgegen.

Die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) bleibt auch nach sechs Jahren einer der größten Bürokratietreiber für deutsche Betriebe. Das ist das Ergebnis einer Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) unter 4.900 Unternehmen aus nahezu allen Branchen. Danach berichten mehr als drei Viertel der Unternehmen von einem „hohen bis extremen“ Aufwand bei der Umsetzung der DS-GVO im betrieblichen Alltag. Neben der Bürokratiebelastung klagen die Betriebe vor allem über Rechtsunsicherheiten und ihre Folgen. Mehr als zwei Drittel (69 Prozent) der Unternehmen bemängeln zudem Unklarheiten und Risiken hinsichtlich der Rechtsfolgen eventueller Verstöße gegen die DS-GVO, insbesondere drohenden Schadensersatz

PRÜFUNGEN DER BERUFAUSBILDUNG WINTER 24/25

Anmeldeschluss für die Abschlussprüfung, Gestreckte Abschlussprüfung Teil 1 und Teil 2 in anerkannten Ausbildungsberufen ist der 31. Juli 2024

Die Anmeldungen zu den Prüfungen und die Anträge auf vorzeitige Zulassung gemäß § 45 Abs. 1 Berufsbildungsgesetz (BBiG) sind bis spätestens 31. Juli 2024 bei der IHK Region Stuttgart einzureichen. Der Versand der Anmeldeformulare erfolgt bis Ende Juni 2024 durch die IHK.

Zur Gestreckten Abschlussprüfung Teil 1 werden aufgefordert:

Auszubildende/Umschüler entsprechend den Vorgaben zum Prüfungszeitpunkt der Abschlussprüfung Teil 1 in der Ausbildungsverordnung beziehungsweise der Eintragungsbestätigung.

1. Prüfungsteilnehmer, die den Teil 1 der Abschlussprüfung wiederholen beziehungsweise nachholen müssen.

Für Auszubildende, die zum Zeitpunkt der Gestreckten Abschlussprüfung Teil 1 das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, ist der Ausbildungsbetrieb verpflichtet, eine Kopie der ärztlichen

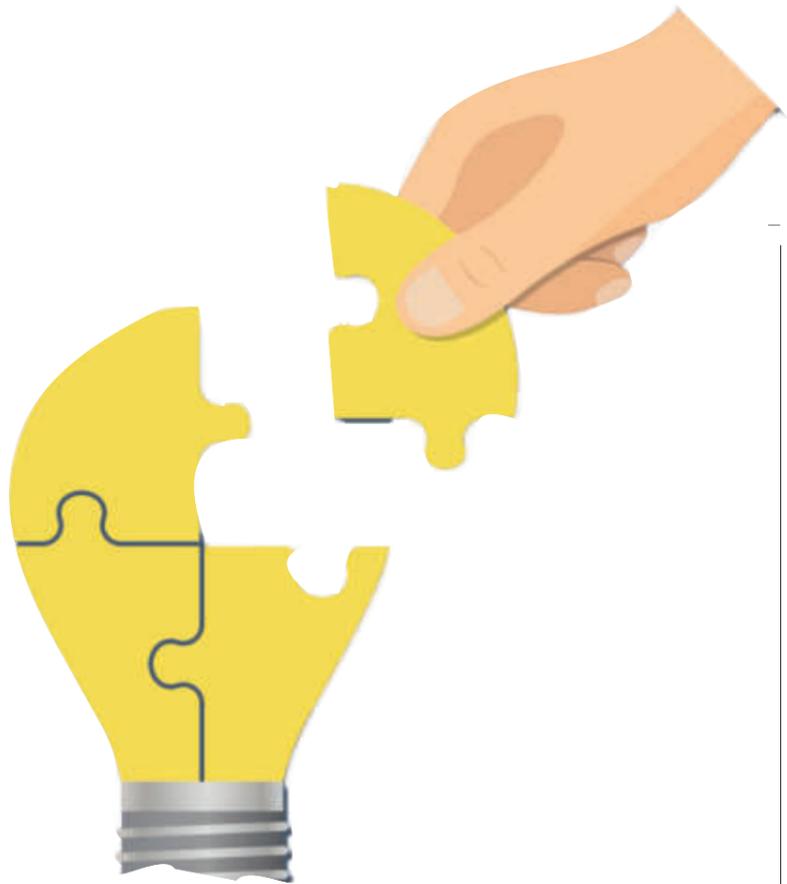
Bescheinigung über die erste Nachuntersuchung gem. § 35 Abs. 2 BBiG in Verbindung mit § 33 Abs. 1 JArbSchG vorzulegen.

Zur Abschlussprüfung beziehungsweise Gestreckten Abschlussprüfung Teil 2 in technischen, kaufmännischen und kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufen werden aufgefordert:

1. Auszubildende/Umschüler, deren vertragliche Ausbildungs-/Umschulungszeit bis zum 30. April 2025 endet
2. Prüfungsteilnehmer, die einzelne Prüfungsfächer, Prüfungsbereiche, einen Prüfungsteil oder die gesamte Abschlussprüfung wiederholen müssen.

Die Teilnahme an den Prüfungen ist nur möglich, wenn die Anmeldung rechtzeitig erfolgt und die Zulassungsbedingungen erfüllt sind.

www.stuttgart.ihk.de, Dok.-Nr. 117475



UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT

Zentrum für Klimaneutrale
Produktion und Ganzheitliche Bilanzierung (ZKP)

Das neue Zentrum für Klimaneutrale Produktion und Ganzheitliche Bilanzierung (ZKP) auf dem Stuttgarter Technologie- und Innovationscampus (S-TEC) verfolgt zwei Schwerpunkte mit besonderem Mehrwert für Unternehmen in Baden-Württemberg:

Zum einen erforscht es Maßnahmen, um Treibhausgasemissionen deutlich zu verringern. Dabei analysiert es die Wirksamkeit von Maßnahmen, um den CO₂-Fußabdruck von Produkten, Verfahren oder Dienstleistungen zu reduzieren. Die mehrdimensionale Betrachtungsweise der sogenannten ganzheitlichen Bilanzierung stellt zudem sicher, dass alle wesentlichen Faktoren in die Beurteilung einfließen.

Zum anderen entwickeln interdisziplinäre Forschungsteams neue Lösungen, die es Unternehmen ermöglichen, Nachhaltigkeitsbewertungen und umweltrelevante Vorgaben systematisch und mit hoher Effizienz umzusetzen. Im Mittelpunkt stehen speziell auf die Anforderungen der Industrie ausgerichtete Methoden, Werkzeuge und Daten.

Für Unternehmen bietet das Zentrum zahlreiche attraktive Beteiligungsformate. Der Bewerbungsprozess ist einfach. Unternehmen bringen sich mit ihren individuellen Herausforderungen oder Ideen ein. Die Umsetzung erfolgt zeitnah und wird vom Ministerium für Wirtschaft des Landes gefördert.

<https://s-tec.de/zentren/zentrum-fuer-klimaneutrale-produktion-und-ganzheitliche-bilanzierung/>



IMMOBILIEN

VERMIETUNG · MIETGESUCHE
VERPACHTUNGEN · VERKÄUFE

Ihr Partner für
Gewerbe-
immobilien!

- Büro
- Industrie und Logistik
- Handel
- Projektentwicklung
- Finanzierung

Unabhängig,
bestens vernetzt
und kompetent!



MERGENTHALER m
Gewerbeimmobilien GmbH

Bahnhofstraße 4 · 71332 Waiblingen
Telefon (07151) 9814831
info@mergenthaler-immobilien.de
www.mergenthaler-immobilien.de

Vitalgemeinschaft in Ludwigsburg sucht Mitstreiter - Kapitalanleger !

Sind Sie um die 70 Jahre jung und möchten Ihr Eigenheim gegen eine kleinere, aber hochwertige altersgerechte Wohnung tauschen? Haben Sie Interesse an einer Wohn-Gemeinschaft mit eigenständiger abgeschlossener Wohneinheit? Möchten Sie sich in eine lebendige Gruppe einbringen und gemeinsam gesund und aktiv bleiben? Dann sollten Sie sich mit uns austauschen.

Wir sind eine Initiator*innengruppe von Paaren und Einzelpersonen, die vitales Leben in der Stadtmitte von Ludwigsburg gründen wollen. Wir haben eine Idee für ein Baugrundstück und suchen noch weitere Mitstreiter, die unsere Vision teilen. Wir freuen uns auf Menschen, die unterschiedliche Aktivitäten im Alter genießen, wissbegierig und jung im Herzen sind.

Wenn Sie neugierig geworden sind, kontaktieren Sie uns unter: info@bechtelgruppe.de

BECHTEL BAUMANAGEMENT GmbH, Ludwigsburg
Telefon: 07141/2 24 10 www.bechtelgruppe.de



KARL SCHNELL KS
PARTNER TO THE FOOD INDUSTRY

Zu Vermieten Halle mit Bürogebäude



- 3050 m²
Hallenfläche
- 690 m²
Bürofläche
- frei ab sofort

KARL SCHNELL GmbH & Co. KG
Joachim Krüger 07181 962-116

Mühlstraße 30, 73650 Winterbach
info@karlschnell.de



»EINMALIGE CHANCE, SICH ALS WELTOFFENE STADT ZU ZEIGEN«

FUSSBALL-EM im Sommer wird Stuttgart wieder zur Fanmeile für Besucher aus ganz Europa

Mit etwas Fantasie betrachtet, sieht Stuttgart eigentlich aus wie ein Fußballstadion. Die Tribünen reichen rundherum vom Killesberg über den Kräherwald, Birkenkopf und Karlshöhe, weiter über die Weinsteige und den Bopser bis zum Heidehof. Unten der Kessel als Spielfeld und Ort des Geschehens. Und genau dort sollen im Juni und Juli die Emotionen hoch kochen.

Denn Stadt und Stuttgart Marketing GmbH haben die Innenstadt während der Fußball EM zur Fanmeile ausgerufen – mit dem Schlossplatz als zentraler Public-Viewing-Arena, dem Markt-, Karls- und dem Schillerplatz als weiteren Veranstaltungsorten. Wenn dort Fans aus Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Schottland, Ungarn, Slowenien und Dänemark ihre Mannschaften feiern, wird es dort also hoch her gehen.

Und sie sind nicht die Einzigen, die dem sportlichen Großereignis entgegenfiebert. Hohe Erwartungen haben auch Gastwirtinnen und Hoteliers. Zum Beispiel Hartmut Korthäuer, Direktor des Maritim-Hotels in der Stuttgarter Seidenstraße. „Für das Spiel Schottland gegen Ungarn waren wir schon in der Nacht nach der Auslosung ausgebucht!“, freut sich der Hotelchef. Fans aus ganz Europa hätten frühzeitig reserviert, „darunter auch zahlreiche Niederländer, deren Mannschaft ja gar nicht in Stuttgart spielt.“

51

SPIELE werden im Laufe der EM 2024 ausgetragen, davon fünf in Stuttgart.

Quelle: UEFA

Korthäuer erklärt das mit dem guten Ruf, den sich Stuttgart beim „Sommermärchen“ vor mittlerweile 18 Jahren hat – bei den holländischen Nachbarn und vielen anderen Gästen. „Damals, aber auch bei anderen Sportereignissen wie der Tanz-WM hat sich die Stadt als guter Gastgeber gezeigt und positive Emotionen geweckt“, so der Hotelier. „Hinzu kommt: Stuttgart bietet auch jenseits des Sports etwas, hat viel Grün und ist vergleichsweise sicher.“ Auch vor dem Hintergrund fremdenfeindlicher Tendenzen ist für Korthäuer klar: „Wir haben hier die einmalige Chance, uns als friedliche, weltoffene Stadt zu präsentieren.“ Eine Sichtweise ganz nach dem Geschmack von Andrea Gehrlach, die bei der Stuttgart Marketing GmbH für die Aktivitäten zur EM verantwortlich ist. „So ein großes Ereignis wird weltweit wahrgenommen, man muss es einfach nutzen, um Stuttgart ins Rampenlicht zu stellen!“, so die Marketing-Expertin. Dies wollen Gehrlach und ihre Mitstreiter nach Kräften tun. Nicht nur an den Spieltagen, sondern über die gesamten vier Wochen wird die Fanmeile in der Innenstadt mit Veranstaltungen bespielt, auf dem Schlossplatz können bis zu 30.000 Fans auf zwei riesigen Bildeinwänden die Partien verfolgen.

Kurz nach der Auslosung ausgebucht waren auch beide Hotels von Heike Kauderer. „Uns war zuerst gar nicht klar, warum es plötzlich diesen Andrang gab“,



»Stuttgart bietet auch jenseits des Sports etwas, hat viel Grün und ist sicher.«

Hartmut Korthäuer, Maritim-Hotel

schmunzelt die Inhaberin der Hirsch Hotelbetriebs GmbH in Ostfildern und Präsidentin der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen. Grundsätzlich seien alle Sport- und Kulturveranstaltungen gut fürs Geschäft, die relative Entfernung zur Stuttgarter City spiele da keine Rolle. „Viele Fans dehnen ihren Aufenthalt aus und hängen noch ein paar Tage Urlaub dran“, weiß die Hotel- und Restaurantchefin. Dass die EM ein Strohofer werden könnte, glaubt sie aufgrund ihrer Erfahrungen nicht. „Häufig haben unsere Gäste gesagt: Wir kommen auf jeden Fall wieder.“

Einen „Kick“ für die Stimmung in der City versprechen sich die Gastronomen rings um den Schlossplatz von der EM. „Für unsere Terrasse ist die Laufkundschaft extrem wichtig“, sagt Pia Nowotny, Inhaberin des Slow-Food-Imbisses „Martha's“ im Königsbau. Das Public Viewing im Herzen Stuttgarts werde nicht nur für mehr Gäste sorgen, sondern auch die Aufenthaltsqualität nachhaltig steigern, glaubt die Gastronomin. Diese habe zuletzt doch merklich gelitten. „Corona, die vielen Baustellen und die samstägliches Demos haben den Leuten den Spaß am Flanieren in der Innenstadt zeitweilig doch sehr verleidet.“



»Häufig haben unsere Gäste gesagt: Wir kommen auf jeden Fall wieder.«

Heike Kauderer, Hirsch Hotelbetriebs GmbH

30.000

ZUSCHAUER können die Spiele beim Public Viewing auf dem Schlossplatz gleichzeitig ansehen

Quelle: Stadt Stuttgart



»Das Sportereignis wird der Aufenthaltsqualität ganz sicher guttun.«

Pia Nowotny, Martha's Gastronomiebetriebe

„Wir werden beide Terrassen maximal aufstuhlen“, freut sich Dennis Shipley von der „Alten Kanzlei“ auf der Westseite des Schlossplatzes. Bei insgesamt zehn sportlich interessanten Tagen erwartet er einen Zuwachs um 30 Prozent an Besuchern und Umsatz, „vorausgesetzt natürlich, das Wetter spielt mit.“ Allein aus Schottland würden 90.000 Besucher erwartet – „das ist ein Fünftel der Stadtbevölkerung!“ Auch Shipley sieht das Sportereignis als ein „Gegengift“ gegen das durchwachsene Sicherheitsempfinden in Stuttgarts guter Stube. „Wir können die Stimmung drehen, schließlich ist uns das 2006 schon einmal gelungen“, sagt der Gastronom. Für das geschichtsträchtige Spiel Deutschland-Ungarn am 19. Juni hat er etwas Besonderes vorbereitet: Gäste der Alten Kanzlei können sich dann mit dem Bus der deutschen Mannschaft von der Weltmeisterschaft 1954 durch die Stadt fahren lassen. Ob das Spiel dann auch 3:2 für die Deutschen ausgeht wie das „Wunder von Bern“, wird sich zeigen.

5,2

MILLIARDEN Fernsehzuschauer haben die letzte EM 2021 am Bildschirm verfolgt.

Quelle: UEFA

WALTER BECK
Redaktion Magazin Wirtschaft
walter.beck@stuttgart.ihk.de



»Wir können die Stimmung drehen, das ist uns schon einmal gelungen.«

Dennis Shipley, Alte Kanzlei / Leonhardt



DREI GENERATIONEN FÜR DIE STAHLHÄRTUNG (v.l.) Gründer Karl-Wilhelm Burgdorf mit seinen Söhne und Nachfolgern Hannes und Eckhard H. Burgdorf sowie Schwiegersohn Nobert Wilhelm in den 1960ern und Rainer Braun mit Frank Burgdorf heute.



(FAST) SO ALT WIE DAS GRUNDGESETZ

ZEITSPRUNG Frank Burgdorf und Rainer Braun über die Geschichte der Burgdorf GmbH & Co. KG, Stuttgart

Gegründet wurde unser Unternehmen am 1. Januar 1949. Damals tagte der Parlamentarische Rat, der am 23. Mai das Grundgesetz verabschiedete. Als sich Karl-Wilhelm Burgdorf selbständig machte, gab es die Bundesrepublik also noch gar nicht. Umso mutiger war sein Schritt.

Burgdorf war Jahrgang 1902, Diplom-Ingenieur und Vater von sieben Kindern. Dringend musste er irgendwie Geld verdienen, um die Familie durchzubringen. Er versuchte es mit selbstgesägtem Christbaumschmuck und mit Brennstoff aus Holzspänen. Schließlich sah es zunächst so aus, als ob Deutschland für alle Zeiten wirtschaftlich nicht mehr auf die Beine kommen sollte.

Als sich nach der Währungsreform 1948 abzeichnete, dass es wieder aufwärts ging, besann sich unser Gründer auf seine langjährige Erfahrung als Ingenieur bei Aral und Shell. Dort hatte er über das Verhalten von Abschreckölen für die Stahlhärtung geforscht und für zwei entscheidende Erkenntnisse Patente erhalten.

Burgdorf beschloss nun, die Öle selber zu produzieren und zu vertreiben. Dabei arbeitete er eng mit seinen Kunden zusammen und tüftelte für sie die passenden Rezepturen für ihre Anwendungen aus. Dabei kam ihm zugute, dass ein Studienfreund eine Mineralölfabrik in Osnabrück besaß. Bis heute produzieren wir dort.

Bis heute produzieren wir dort.

Gegründet wurde die heutige Burgdorf GmbH & Co. KG in Nienburg a. d. Weser. Aber schon ein Jahr später holte es Oberbürgermeister Arnulf Klett nach Stuttgart.

Burgdorf arbeitete zunächst als Einzelkämpfer von zu Hause aus. Fast alles hat er selber gemacht, unterstützt nur von einer Sekretärin. Alle seine Kunden besuchte er persönlich. Erst 1961 trat einer seiner Schwiegersöhne ins Unternehmen ein, um den Vertrieb zu unterstützen.

»Unsere Produkte jedenfalls wird man immer brauchen, solange mit Stahl gearbeitet wird.«

1971 übernahmen dann zwei seiner Söhne das Unternehmen: Kaufmann Hannes und Ingenieur Eckhard H. Burgdorf. Zu den wichtigen technologischen Entwicklungen der 1970er gehörten die Vakuum-Abschrecköle und Polymer-Abschreckmittel sowie die Einrichtung eines Entwicklungs- und Prüfungslabors.

1984 kam die Firma die Erich Nüsse OHG, Nagold, Herstellerin von Härteschutzmitteln hinzu, 1992 dann die Osmirol GmbH in Osnabrück. Zusammen bilden sie heute die international tätige Firmengruppe „bonGroup“.

Seit 1996 beziehungsweise seit 2005 sind wir als dritte Generation im Unternehmen. Wir sind ein hochspezialisiertes Unternehmen für Abschrecköle, Polymer-Abschreckmittel, Spezialreiniger und Korrosionsschutzmittel. Marktbegleiter gibt es zwar einige, aber wir sind die einzigen, die sich auf diesem Fachgebiet spezialisiert haben. Und wir heben uns durch 75 Jahre Expertise ab: Alle Veröffentlichungen, die je zu unseren Themen erschienen sind, haben wir hier im Haus. Für unsere Kunden sind wir darum auch ein wichtiger Gesprächspartner auf der Suche nach Lösungen.

Schwerpunkt unseres Geschäftes ist Europa. Wir haben aber Handelspartner in aller Welt, einschließlich China und den USA. Unsere Produkte werden in Produktionshärtereien der Industrie sowie in Lohnhärtereien und Schmiedebetrieben rund um den Globus verwendet.

Zwischenzeitlich bereiten wir die Übergabe an die vierte Generation vor. Unsere Produkte jedenfalls wird man immer brauchen, solange mit Stahl gearbeitet wird.

STADTLUFT MACHT ERFOLGREICH

IDEEN FÜR DEN HANDEL Die Priebe GmbH ist vom Großhändler zum Innenstadt-Einzelhändler geworden

Märchen gehören zu einem Kinderleben einfach dazu. Darum gehen Familien so gern in den Märchenpark im Blühenden Barock, liebevoll Blüba genannt. Als Erinnerung hat man dann schöne Fotos für sich – aber für die Kinder? Bislang gab es für sie kaum Souvenirs.

Das hat sich zur neuen Saison geändert. Neuerdings gibt es einen Merchandising-Stand mit Dingen, die Kinderherzen höherschlagen lassen, zum Beispiel Plüschkronen, Froschprinzessinkissen oder Capes für Rotkäppchen – alles genäht aus nachhaltigen Stoffen. Möglich ist das dank der neuen Kooperation zwischen dem Blüba und der Priebe GmbH.

Priebe, das sind Jens und Joanna. Joanna stammt aus Polen, wo ihre Eltern eine Lohnnäherei betreiben, spezialisiert auf Orthopädieartikel und Baby- und Kinder-ausstattung. 2010 fingen sie an, sich Gedanken über die Zukunft ihrer Firma zu machen. Tochter und Schwiegersohn beschlossen daraufhin, einen Großhandel für die dort genähten Kinderartikel zu gründen.

Joanna Priebe leitete damals das Bild- und Theater Zentrum an der PH Ludwigsburg, ihr Mann stattete als Mediengestalter zum Beispiel Festivals mit Merchandising-Produkten aus. Die beiden Ludwigsburger kündigten ihre Jobs und mieteten eine Lagerhalle in Neckarweihingen. Von dort aus besuchten sie Messen und Fachgeschäfte in der gesamten DACH-Region.

„Wir haben bei null angefangen und unsere Kunden durch Kaltakquise gefunden“, erzählt Jens Priebe stolz. Seine Frau entwickelte parallel dazu die Produkte weiter, entwarf Kleidungsstücke und zeichnete die Schnitte dafür. Starprodukt waren Sitzauflagen für Kinderwagen. „Damals waren wir die ein-

zigen, die die im Sortiment hatten“, erinnert sich Joanna Priebe.

Doch der Strukturwandel im Einzelhandel ging an den Fachgeschäften nicht vorbei. „Eins nach dem anderen schloss, und wir mussten uns überlegen, wie es weitergeht“, erinnert sich Jens Priebe. Und dann war da ja auch noch das Internet...

„Die Endkunden müssen uns direkt kennenlernen“, erkannten Priebe. Als Glücksfall erwies sich der Popup-Store, für den sie sich 2022 erfolgreich bei Luis, dem Ludwigsburger Innenstadtverein beworben hatten. „Es hat uns so gut in der Stadt gefallen, dass wir sofort nach einem dauerhaften Ladenlokal gesucht haben“, erzählt das Ehepaar.

»Die Miete ist unsere Investition in die Zukunft.«

Schnell wurde klar, dass das Sortiment nicht nur aus praktischen Produkten wie den Sitzauflagen bestehen darf, sondern dass es auch Waren geben muss, die ein Einkaufserlebnis vermitteln. Nach und nach kamen darum Plüschtiere, Spielzeuge und insbesondere Bekleidung ins Sortiment – alles weiterhin aus der Produktion in Polen.

„Weil Polen inzwischen auch ein Hochlohnland ist, können wir die Höschen und Jäckchen vorher nicht an den Einzelhandel weiterverkaufen, aber im Direktverkauf sind die Preise konkurrenzfähig“, erklärt die Gründerin.

Das Konzept kommt an: Die Kunden schätzen, dass sie etwas Individuelles bekommen, das es sonst nirgends gibt. Toll finden viele auch, dass sie mit den Herstel-

lern persönlich reden können. Besonders Großeltern oder Verwandte, die ein Geschenk suchen, schätzen den Laden.

Auch für Priebe ist der direkte Kundenkontakt ein Gewinn: „Das bringt uns auf immer neue Ideen, die wir direkt umsetzen können, weil wir nicht immer gleich einen ganzen Container bestellen müssen, sondern erst einmal kleine Mengen“, freut sich Joanna Priebe. Eine Kuschel-Brezel zum Beispiel oder die „Wetbags“ sind so entstanden. Das sind Beutel, in denen Kindergartenkinder nach einem Malheur nasse Höschen heimtragen können. Priebe haben aber auch Regale eingerichtet, wo kleine regionale Firmen thematisch passende Produkte verkaufen können, zum Beispiel Babyschühchen.

Die Lage in der Innenstadt hat nicht nur den Vorteil, dass „Liebes von Priebe“ nun für Endkunden sichtbar und erreichbar ist, sondern eröffnet auch vielfältigen Kooperationsmöglichkeiten: „so viel Connection dank Luis! Schon allein deshalb hat sich der Umzug gelohnt“, meint Jens Priebe. So kam auch die Zusammenarbeit mit dem Blüba zustande.

Den Großhandel, der Fachhändler in der DACH-Region beliefert, gibt es weiterhin. Aber der Laden in der Seestraße macht Priebe glücklich: „Eigentlich hätten wir das schon drei, vier Jahre früher machen sollen. Die Märkte sind so in Bewegung, das hatten wir unterschätzt“, resümiert der Gründer. Allerdings müsse „man jetzt viel mehr Gas geben“. Und die Miete in der Innenstadlage? Die ist natürlich viel teurer als die Lagerhalle, aber „das ist unsere Investition in die Zukunft“, ist Jens Priebe überzeugt.

DR. ANNJA MAGA
Redaktion Magazin Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.ihk.de



STARTUP-
GESCHICHTENWas aus unseren Gründern
von 2021 wurde:

EIN HALBER SCHWEIZER STEIGT (UNS) AUFS DACH

STARTUP Kurz vor seinem 50. Geburtstag machte sich Axel Jetter mit dem Vertrieb von Solarziegeln selbständig

Axel Jetter hat eine Lehre als Zimmermann gemacht und dann Bauingenieurwesen studiert. Ein Mann also, der die harten Fakten mit der wissenschaftlichen Theorie zu verbinden weiß. Oder, wie er sagt, ein Mann für die Schnittstellenprobleme, der weiterhilft, „wo es zwischen den Gewerken richtig weh tut“.

Jahrzehntlang war er Projektleiter bei großen Bauprojekten, die schon mal um die 50 Millionen Euro kosteten. Doch die „Daumenschrauben der Großprojekte“ machten ihm immer mehr zu schaffen. Als der 50. Geburtstag nahte, wollte der Mann aus Leinfelden-Echterdingen darum raus aus dem bequemen aber einengenden Angestelltenverhältnis.

Er hatte da auch schon eine Firma im Sinn, mit der er seine Idee verwirklichen wollte: die SunStyle aus dem schweizerischen Bollingen. Für den Solar-Spezialisten hatte er bereits mehrere Projekte in Deutschland betreut. Und überhaupt „Mein Herz ist zur Hälfte schweizerisch“, lächelt er.

Das Produkt überzeugte ihn auf jeden Fall. Es handelt sich um Solarziegel als Glas-Glas-Konstruktion, in die Photovoltaik-Zellen laminiert sind. Sie werden wie gewöhnliche Ziegel auf Dächer gedeckt und sorgen gleichzeitig für Schutz und Energie. Bauwerkintegrierte Photovoltaik heißt diese Zwei-in-Eins-Lösung. Weil es sie in Schwarz, Terracotta und Grau gibt, passen sie sich optisch in die Architektur ein, sodass selbst erste Denkmalschutzämter sie für historische Gebäude empfehlen.

Um seine Idee zu verwirklichen, verbrachte Jetter Ostern 2022 in der Schweiz. „Eigentlich wollte ich als Einzelkämpfer und ohne Vertrag einfach mal anfangen, das System in Deutschland zu verkaufen“, erinnert er sich. Sunstyle war sehr interessiert, denn das Unternehmen sieht Deutschland als seinen größten Zukunftsmarkt. Dies umso mehr, als der Markt in der Schweiz nach 15

Jahren eher gesättigt ist. Man ging auseinander mit dem Beschluss: „O.k., wir machen was gemeinsam – in welcher Form, sehen wir dann.“

Jetter reichte das als Zusage: „Ich bin von der Schweizer Mentalität überzeugt.“ Er kündigte seine feste Stelle bei einem großen Stuttgarter Architekturbüro und begann mit den Vorbereitungen.

Im Herbst 2022 wurde dann auch die Frage der Form gelöst: seither gibt es die Sunstyle Germany GmbH mit Axel Jetter als Geschäftsführer. Und seit genau einem Jahr ist der nun 50-Jährige mit dem Produkt auf dem deutschen Markt unterwegs. Erfolgreich, „mit einem ordentlichen Umsatz“, wie er stolz berichtet.

»O.k., wir machen das gemeinsam, in welcher Form, sehen wir dann«

Allein in Stuttgart betreut er gerade vier Projekte. Mehrere Gebäude am Bodensee und im Schwarzwald sind bereits mit den Solarziegeln gedeckt und auch die Kreis Sparkasse Ludwigsburg plant mit dem Produkt. Prestige-Projekt ist das Behnisch-Haus des verstorbenen Stararchitekten. Inzwischen hat er Büroräume in einem Coworking-Space in Vaihingen bezogen und die erste Mitarbeiterin eingestellt.



AXEL JETTER mit seiner Mitarbeiterin auf einem Solarziegel-Dach.

Nun sieht es Jetter als seine Hauptaufgabe, das Produkt bekannter zu machen und ein Netzwerk zu flechten. Ein Netzwerk einerseits aus Architekten als „Influencer“, die mit dem Produkt planen, und andererseits aus Handwerkern, die es dann verbauen. So soll das Geschäft skaliert werden. Das wiederum soll mittelfristig zu günstigeren Preisen führen, denn noch muss man mit circa einem Viertel mehr Kosten rechnen als bei konventionellen Lösungen.

Axel Jetter ist jedenfalls rundum zufrieden mit dem (späten) Schritt in die Selbständigkeit: „Ein neues Leben hat für mich begonnen, zwar mit mehr Verantwortung aber auch mit mehr Freiheit“, freut er sich. Zumal er auf familiäre Unterstützung zählen kann: seine Frau betreibt in Leinfelden-Echterdingen das Café Caverö.

DR. ANNJA MAGA
Redaktion Magazin Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.ihk.de

WEITERBILDUNG ALS COMPUTERSPIEL

DIE BESONDERE GESCHICHTE Ein Beratungsunternehmen aus Remshalden setzt auf Virtual Reality für die Schulung neuer Mitarbeiter



Seminarräume, Flipcharts, Powerpoint-Präsentationen: Ein Szenario, dass bei nicht wenigen ein Gähnen auslöst. Noch viel mehr bei der vielbeschworenen Generation Z, wenn man Prof. Markus Hesse folgt. „Die Weiterbildungswelt ist im Umbruch“, sagt der Unternehmensberater aus Remshalden-Geradstetten. „Vor allem jüngere Arbeitnehmer erwarten mittlerweile selbstgesteuertes Lernen in kleinen Portionen mit einem gewissen Grad an Gamification.“ Wer dennoch auf hergebrachte Lernformen setze, riskiere die Aufmerksamkeit und das Interesse der Mitarbeiter zu verlieren. Das weiß Hesse auch aus seiner Lehrtätigkeit an der privaten Hochschule FOM.

Selbststeuerung? Gamification? Steckt dahinter mehr als neue Buzz-Words? Hesse ist davon überzeugt. „Die Entwicklung ist real“, sagt er. „Menschen sind immer weniger bereit, lange Texte zu lesen oder Vorträge in einer Frontal-Situation anzuhören.“ Bei seinen Schulungen, die sich zu einem großen Teil an Vertriebsmitarbeiter richten, setzt Hesses Rightsourcing GmbH deshalb auf Spielelemente und lässt schon mal Teams im Wettbewerb gegeneinander antreten. „Das Lernen geht leichter, wenn sie ein Quiz daraus machen“, erklärt er, „keiner will schließlich schlechter sein als der andere.“ Und: „Die Leute wollen Zertifikate haben, die sie in LinkedIn posten können.“ Für die selbstbewusste und wettbewerbsorientierte Vertriebs-Klientel gilt das ganz besonders.

Gewonnen hat somit, wem es gelingt, Aus- oder Weiterbildungsinhalte als Computerspiel an den Mann oder die Frau zu bringen – ein Modell, dass vor allem bei jungen Mitarbeitern zündet. Genau das haben Hesse und seine Mitgesellschafterin und Ehefrau Suchi Shinde getan. Ihre neue Plattform für das Outsourcing von Mitarbeitern nutzt Virtual Reality (VR) und baut auf dem „Metaverse“ des Facebook-Betreibers Meta auf.

Damit neue Mitarbeiter ein Unternehmen kennenlernen, absolvieren sie bisher in der Regel Online-Schulungsprogramme, müssen Lehrfilme anschauen und arbeiten eine Liste mit Kontaktpersonen ab, bei denen sie sich kundig machen sollen. Zumindest bei den mittleren und großen Mittelständlern, die zu Hesses Kundenschaft gehören, ist das so. „Anstatt einer Schulung nach Schema F können die Teilnehmer den Prozess in unserem VR-System maßgeschneidert und interaktiv gestalten“, sagt er.

Die Teilnehmer setzen eine VR-Brille auf und wählen einen Avatar. Sie marschieren damit durch eine virtuelle Raumkulisse, die dem jeweiligen Unternehmen angepasst ist, informieren sich an Produkt-Modellen und lassen sich Fragen von KI-Mitarbeitern beantworten. Wenn sie wollen, können sie sich auch mit anderen Teilnehmern treffen und zu Gesprächsrunden verabreden. Der Vorteil des virtuellen Lernsystems, das ein wenig an das vor fast 20 Jahren gehypte „Second Life“ erinnert: Man kann seinem eigenen Tempo folgen, jederzeit nachfragen und Einheiten gegebenenfalls wiederholen.

Erfahrung sammelt das Remshaldener Unternehmen derzeit mit der Hesta GmbH & Co. KG, einem Hersteller von Blasformmaschinen aus Schwäbisch Gmünd. Hesse und Shinde sind sich aber sicher, dass das Konzept bald bei vielen anderen Unternehmen auf Interesse stoßen wird. „Seit den Anfängen 2019 haben wir sechs Anläufe gebraucht“, blickt Hesse zurück. Die entscheidenden Entwicklungsschritte seien dabei in die Corona-Zeit gefallen: „Diese Jahre haben wir dazu genutzt, intensiv an unserer Onboarding-Plattform zu arbeiten.“

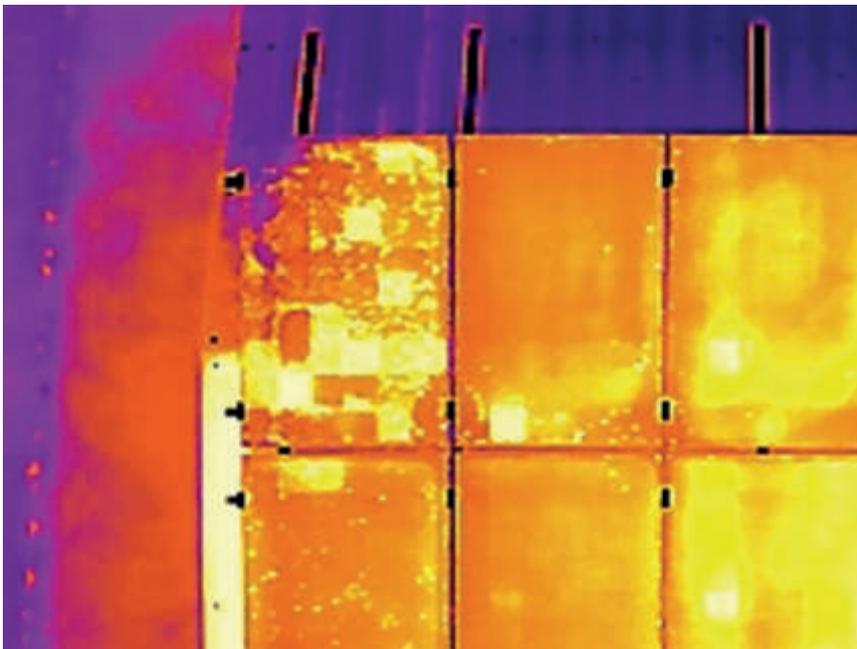
Beide Gründer sind erfahrene Ingenieure, die lange in der Industrie gearbeitet haben, Hesse zuletzt bei Siemens. Entsprechend kommen viele ihrer Kunden aus dem Maschinenbau, der Autoindustrie oder der IT-Branche. Neben den digital gestützten Personalschulungen bieten sie auch die Digitalisierung von Sales-Prozessen und interkulturelle Trainings für Indien an. Letzteres fällt in die Verantwortung von Suchi Shinde, die in Mumbai geboren ist und dort Informatik studiert und einen MBA erworben hat.

Für die Zukunft fehlt es Hesse und Shinde nicht an Ideen. Dazu gehören virtuelle Showrooms, in denen Unternehmen ihre Produkte den Einkäufern ihrer Kunden präsentieren können – gleich ob diese in Stuttgart oder in Mumbai sitzen.

WALTER BECK
Redaktion Magazin Wirtschaft
walter.beck@stuttgart.ihk.de

SOLAR-DOKTOR MIT DROHNE UND KI

LABORS DER REGION Ein Startup aus Stuttgart vereinfacht die Schadensdiagnose an Photovoltaik-Anlagen



WÄRMEBILD einer Solaranlage aus der Luft: Links oben erkennt man das schadhafte Modul.

Das Problem ist bei gewerblichen Betreibern von Solaranlagen bekannt und gefürchtet: Prächtiges Wetter mit Sonnenschein, eigentlich müsste die Energieausbeute nur so brummen. Aber die Anlage liefert nur einen Bruchteil ihrer Nennleistung.

„Ein einziges defektes Modul kann die Leistung der gesamten Anlage massiv abstürzen lassen“, weiß Kai Ritter, einer der Gründer der PVision GmbH, einem Startup aus Stuttgart, das sie Untersuchung von Schäden an Photovoltaik-Anlagen deutlich erleichtern will. Hierzu setzen Ritter und seine Mitstreiter Jonas Lackmann und Markus Bäuerlein Drohnen ein – du einen selbst entwickelten Algorithmus.

Kunden des Stuttgarter Startups sind Inhaber mittelgroßer PV-Anlagen, etwa auf den Dächern industrieller oder landwirtschaftlicher Betriebsgebäude, aber auch die Installateure der PV-Anlagen, sogenannte Solarteure. Oft müssen diese innerhalb der Garantiefrist eine bestimmte Mindestleistung gewährleisten. „Tatsächlich bieten immer weniger Dienstleister diesen aufwändigen Service an,

weil die notwendigen Fachkräfte fehlen“, sagt Ritter.

Um den Grund für einen Defekt zu ermitteln, muss bisher ein Monteur aufs Dach steigen und jedes einzelne Solarmodul messen. „Das dauert oft den ganzen Tag“, so Ritter. Dagegen überfliegt die Drohne von PVision die Anlage einmal mit einer Wärmebildkamera und nimmt jeden Quadratzentimeter auf. Die Bilder werden danach am Computer ausgewertet.

»Das Neugeschäft trägt nicht ewig. Irgendwann sind alle Dächer voll.«

„Schadhafte Stellen, die so genannten Hotspots, erkennt man im Infrarot-Bild sofort durch ihre hellere Farbe“, erklärt der 25-jährige Ingenieur. Grund ist, dass die eingefangene Solarenergie hier nicht wie gewollt in elektrischen Strom umgesetzt wird, sondern als Wärme verloren-

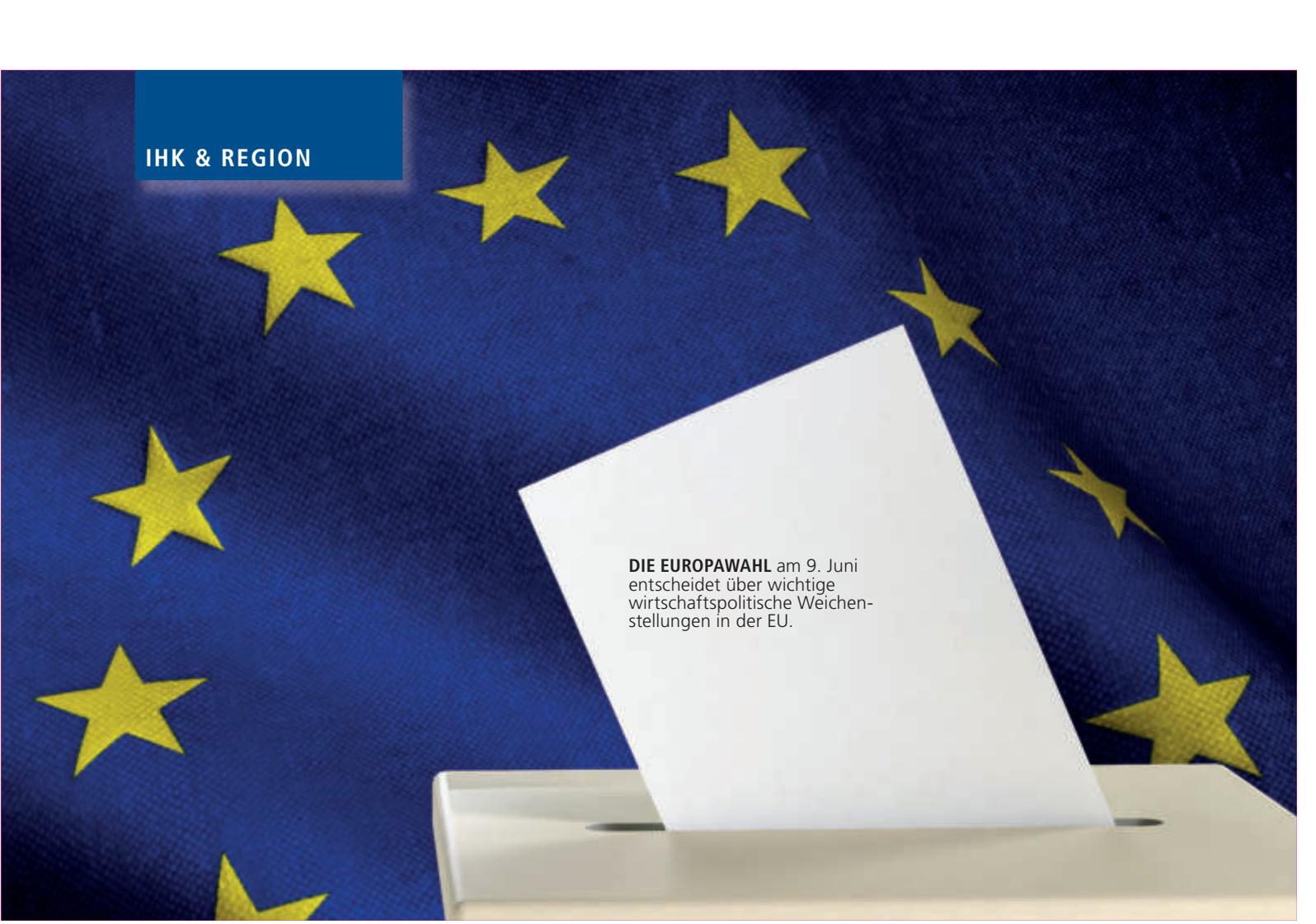
geht. Damit kann man die Fehler genau den einzelnen Elementen eines Moduls zuordnen. Die Software der drei Gründer ermöglicht es sogar, die Art des Schadens, etwa Dioden-Fehler, fehlerhafte Lötstelle oder Defekt des Wechselrichters, festzustellen. Um dies zu beherrschen, haben die Tüftler den zugehörigen KI-basierten Algorithmus systematisch anhand der Schadensbilder bekannter Fälle trainiert.

Die Diagnose ist somit rasch und mit einem minimalen Aufwand gestellt. Nur für die Reparatur muss noch ein Mitarbeiter aufs Dach. Ein Vorteil, der seit dem Markteintritt des Startups vor gut einem Jahr fünf Kunden überzeugt hat – darunter ein großes mittelständisches Unternehmen aus Stuttgart. Ritter, Lackmann und Bäuerlein, die sich über das studentische Startupnetzwerk START Stuttgart kennengelernt haben, bieten den Service noch als Dienstleistung an. Es ist aber vorgesehen, ein Lizenzmodell einzuführen, bei dem die Kunden die Untersuchungen selbst durchführen. Dann sollte es den Gründern auch möglich sein, sich von der Finanzierung aus Stipendien und Förderprogrammen ganz abzunabeln.

Dass der Markt groß ist, daran haben die drei Mitzwanziger keine Zweifel. „Schäden an Photovoltaik-Anlagen sind sehr häufig“, begründet dies Kai Ritter. Hagel, Gewitter oder noch häufiger der Zahn der Zeit sorgen dafür, dass sehr viele Solaranlagen schadhaft werden und ihre Leistung bei weitem nicht ausschöpfen. „Sogar an nagelneuen Anlagen haben wir schon gravierende Schäden festgestellt“, sagt Ritter. Grund seien dann oft Stöße oder Risse, die beim Transport oder Fehler bei der Montage auftreten.

Optimistisch stimmt auch, dass viele Solarhandwerker den lange vernachlässigten Service offenbar wiederentdecken und vermehrt Wartungsverträge anbieten. Ritter und seine Kollegen überrascht das nicht: „Schließlich trägt das Geschäft mit Neuanlagen nicht ewig. Irgendwann einmal sind alle Dächer voll.“

WALTER BECK
Redaktion Magazin Wirtschaft
walter.beck@stuttgart.ihk.de



DIE EUROPAWAHL am 9. Juni entscheidet über wichtige wirtschaftspolitische Weichenstellungen in der EU.

ANKER FÜR STABILITÄT UND SICHERHEIT

EUROPÄISCHER STANDORT verliert allerdings an Ansehen: IHK-Unternehmensbarometer zur Europawahl 2024

Für viele Unternehmen ist die Europäische Union ein Anker der Sicherheit und der politischen Stabilität in Europa. Das ist das Ergebnis des IHK-Unternehmensbarometers zur Europawahl 2024, an dem rund 500 Unternehmen aus dem Südwesten teilgenommen haben – rund 320 davon sind international tätig. 62 Prozent der Unternehmen sehen in der Europäischen Union einen großen Vorteil für Wirtschaft und Handel. „Besonders in Zeiten der wirtschaftlichen Herausforderungen, geopolitischen Spannungen und antidemokratischen Tendenzen besinnen sich die Betriebe auf die gemeinsamen Werte der Europäischen Gemeinschaft“, sagt Claus Paal, Vizepräsident des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages (BWIHK) und Präsident der IHK Region Stuttgart. „Die Betriebe haben mit den unterschiedlichsten Krisen zu kämpfen und sehen, dass ein starker europäischer Zusammenhalt wichtig ist, um im weltweiten Wettbewerb mithalten zu können.“

Derzeit verschenkt Europa allerdings Wachstumspotenziale, insbesondere vor dem Hintergrund der starken Konkurrenten aus China und den USA. „In den vergangenen Jahren hat sich die europäische Union mit sehr vielen kleineren Regulierungen beschäftigt und wichtige Themenpunkte wie beispielsweise gemeinsame Energieversorgungsprojekte vernachlässigt“, erklärt Paal. Etwa 60 Prozent der Unternehmen sind daher der Ansicht, dass der Standort Europa in den vergangenen fünf Jahren deutlich an Wettbewerbsfähigkeit verloren hat, bei den Industriebetrieben

sind es sogar drei Viertel. „Das muss sich ändern“, fordert Paal. „Die EU-Kommission muss in der kommenden Legislaturperiode die europäischen Unternehmen in den Fokus rücken, sie stärken und dafür sorgen, dass sie auch künftig im internationalen Wettbewerb mithalten können.“

Manche Probleme auf europäischer Ebene sind selbst gemacht. Viele Unternehmen in Baden-Württemberg fühlen sich von einer Flut bürokratischer Auflagen aus der Europäischen Union überfordert. Für mehr als 95 Prozent der Unternehmen gehört das Thema Bürokratieabbau ganz oben auf die Prioritätenliste, die die EU nach der Wahl angehen sollte. 85 Prozent sind der Meinung, dass die hohen bürokratischen Hürden die Attraktivität des Standorts Europa deutlich schwächen.

Neben dem Abbau von Bürokratie gehört für die Betriebe aber auch eine sichere Energieversorgung ganz oben auf die To-do-Liste der EU. Zudem ist mehr als jedes zweite Unternehmen der Meinung, dass eine sichere Versorgung mit kritischen Rohstoffen die Wettbewerbsfähigkeit verbessert. Auf Platz drei der wichtigsten Vorhaben aus Unternehmenssicht landet für mehr als jeden zweiten Befragten der Schutz vor digitalen und analogen Angriffen. „Die Betriebe wünschen sich, dass die europäische Union hier nach der Wahl ein Sicherheitskonzept vorlegt. Vor allem kleinen und mittelgroßen Unternehmen fehlen oft Kenntnisse und Ressourcen, sie benötigen hier Unterstützung“, fordert Paal.

ANWURF ZUR KARRIERE

KARRIERETAG für Azubis bei der Abteilung Handball des TVB Stuttgart – die Ausbildungsexpertinnen und -experten der IHK waren dabei

„Das Berufsleben und den Mannschaftssport verbinden Skills, die deckungsgleich sind. Dazu zählt Leistungsbereitschaft, Teamfähigkeit und Zusammenhalt. Von diesen Faktoren hängt auch der Erfolg ab“, fasst Claus Paal, IHK-Präsident der Region Stuttgart, die Gemeinsamkeiten zwischen Beruf und Profihandball zusammen. Darüber hinaus ist Nachwuchsarbeit sowohl für den Handball als auch für die Betriebe wichtig. So war die IHK Region Stuttgart am TVB-Karrieretag mit einem eigenen Stand vertreten, um mit den jungen Menschen ins Gespräch zu kommen.

Auf dem ersten TVB-Karrieretag im März präsentierten sich 22 Unternehmen und zeigten verschiedene Karrieremöglichkeiten auf. Nach der Begrüßung gab es eine kurze Vorstellungsrunde, bei der jedes Unternehmen in 2 bis 3 Minuten seine Ausbildungsmöglichkeiten vorstellte.

„Die Verbindung von Sport und Karriere ist sehr cool, mal etwas anderes“, meint Christian, 18, aus Stuttgart. Er ist einer von zahlreichen jungen Erwachsenen, die der Einladung des TVB in die Hanns-Martin-Schleyer-Halle gefolgt sind. Die Sportbegeisterung und der



IHK-PRÄSIDENT CLAUS PAAL am Stand der IHK beim TVB-Karrieretag

Wunsch sich alle Wege beruflich offen zu halten, haben Henrik (21) aus Stuttgart motiviert, den Karrieretag zu besuchen.

„Der Sportbereich hat ein großes Netzwerk“, stellt Kilian (21) aus Heidenheim fest. Netzwerke sind auch im beruflichen Umfeld von Bedeutung. Deshalb bieten sich solche kombinierten Veranstaltungen an. Martin Jux, Verantwortlicher des TVB für Sponsoring, sieht in der Verknüpfung aus Karrieretag und der Möglichkeit, das abendliche Heimspiel zu besuchen eine gelungene Kombination. Auch der TVB selbst bietet Plätze für ein duales Studium an. Damit ist das Thema Ausbildung stets präsent. Der Karrieretag soll auch künftig einmal pro Jahr Leistungssport und Karriere verknüpfen.

GROSSES INTERESSE AN DER »BAM«

AUSBILDUNGSMESSE zieht insgesamt 6800 Jugendliche, Eltern und Lehrer an



TEAM DER IHK-BEZIRKSKAMMER Ludwigsburg auf der BAM.

Die Berufsausbildungsmesse (BAM) brachte im März 140 Unternehmen und Einrichtungen mit 6800 interessierten Jugendlichen, Eltern und Lehrern zusammen. Im vergangenen Jahr konnten bei der BAM mehr als 20 Unternehmen freie Lehrstellen besetzen. Auch in diesem Jahr war das Interesse wieder sehr groß, so Ralf Litschke, Leiter des Referats berufliche Integration der IHK-Bezirkskammer Ludwigsburg.

Als eine der großen Ausbildungsmessen in Baden-Württemberg bietet die BAM einen idealen Anlaufpunkt für alle, die auf der Suche nach einer Ausbildungsstelle, einem

dualen Studium oder einem Praktikum sind. Nachdem sich während der Corona-Pandemie deutlich weniger Jugendliche für eine Berufsausbildung interessiert hatten, habe die Nachfrage seither wieder stark zugenommen, stellte Litschke fest.

IHK-Mitgliedsbetriebe waren diesmal mit 110 von 140 Anbietern bei weitem am stärksten vertreten. Sie nutzten die Chance, mit den potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern ins Gespräch zu kommen und sich darüber hinaus mit den Berufsbildungsexperten der vor Ort vertretenen IHK-Bezirkskammer Ludwigsburg auszutauschen.

STATT DER PFLICHT MAL DIE KÜR

PRAKTIKUMSWOCHEN Nachwuchs ist knapp - bei den baden-württembergischen Praktikumswochen konnten Betriebe einen Tag lang potenzielle Azubis kennenlernen

Konzentriert sitzen die beiden Neuntklässler Linus und Jonas in den Räumen des Stuttgarter IT-Spezialisten AEB und zerlegen einen PC in seine Bauteile. „Einen Rechner aufschrauben und in seine Einzelteile zerlegen, das ist richtig cool“, meint Jonas. Zuhause habe er auch schon mal einen Computer zusammengebaut. Die rund um die Osterferien stattfindenden baden-württembergischen Praktikumswochen ermöglichen den beiden Schülern, sich unter anderem mit dem Aufbau eines PCs vertraut zu machen. Dabei werden sie von AEB-Mann Martin von Petzinger betreut.



IHK-BERUFSBILDUNGSLEITERIN Andrea Bosch lässt sich von AEB-Ausbilder Martin von Petzinger eine Datenbrille zeigen.

Die beiden Jungen sind sich einig: ein freiwilliger Praktikumstag spornt an, möglichst viele Eindrücke mitzunehmen. Dabei sind sie für einen Tag in Stuttgart-Möhringen und schauen sich das Berufsfeld des Informatikers an. Besucht werden die beiden von Andrea Bosch, stellvertretende Hauptgeschäftsführerin der IHK und Leiterin für Berufliche Bildung und Fachkräfte. „Es ist wichtig, sich vor Ort ein Bild zu machen und sich sowohl mit den Praktikanten als auch dem Betreuer auszutauschen“, so Bosch.

Linus gefällt das Konzept eines einzelnen Praktikumstags gut. Auch Bosch sieht einen Vorteil darin: „Durch die Praktikumswochen können die jungen Menschen über die reinen Pflichtpraktika hinaus erweiterte Einblicke in Berufe und die Arbeitswelt gewinnen.“ Anders als beispielsweise das BORS-Praktikum (Berufsorientierung an der Realschule) ist es eine freiwillige Möglichkeit, Einblicke in verschiedene Berufe zu bekommen.

IHK-TERMINE

6. Mai, 09:00 bis 12:00 Uhr

Die öffentliche Hand als Kunden gewinnen



In diesem Seminar wird Ihnen der Umgang mit Fallstricken bei Vergabeverfahren nähergebracht. Dazu werden auch praktische Tipps und Tricks vermittelt.

Kosten: 90 Euro

7. Mai, 09:00 bis 13:00 Uhr

Workshop: Körpersprache im Verkauf



Wie wirke ich als Verkäufer/in auf Kunden? Das Seminar vermittelt Ihnen die wichtigsten nonverbalen Formen der Kommunikation sowohl theoretisch als auch praktisch.

Kosten: 100 Euro

14. Mai, 09:00 bis 12:00 Uhr

Webinar: IAA Plus: Korrekte Ausfuhranmeldungen erstellen



Bei dieser Veranstaltung lernen Sie, unter Berücksichtigung der rechtlichen Grundlagen die korrekte Erstellung von Ausfuhranmeldungen oder können Ihre Kenntnisse vertiefen.

Kosten: 80 Euro

Ort: virtuell

17. Mai, 09:00 bis 12:00 Uhr

Lieferantenerklärungen für Fortgeschrittene: Organisation in Unternehmen



Das Seminar behandelt Fragen des Lieferantenmanagements: Die Veranstaltung vermittelt Ihnen, wie Sie in ihrem Unternehmen Lieferantenerklärungen organisieren.

Kosten: 80 Euro

4. Juni, 09:00 bis 12:00 Uhr

Influencer Marketing rechtssicher gestalten



Die Veranstaltung bietet einen Überblick über die rechtlichen Fallstricke für Unternehmen beim Einsatz von Influencern und Influencerinnen von den gesetzlichen Vorgaben bis zu Fragen der Vertragsgestaltung.

Kosten: 35 Euro

Ort: IHK-Bezirkskammer in Böblingen, Steinbeisstraße 11

11. Juni, 09:00 bis 13:00 Uhr

Mängelansprüche und Produkthaftung



Mängelansprüche, Gewährleistung, Garantie und Produkthaftung – all diese Begriffe stehen im Zusammenhang mit fehlerhaften Produkten. Erfahren Sie in diesem Seminar, was sich dahinter verbirgt.

Kosten: 90 Euro

VERANSTALTUNGS-TIPP

7. Mai, 09:00 bis 17:00 Uhr

Workshop: Nachhaltigkeitsberichterstattung im Mittelstand Was Unternehmen für das Reporting wissen müssen

In diesem Tagesworkshop zeigen Ihnen unsere Experten den Weg zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir, welche Themen für Ihr Unternehmen wesentlich sind und im Bericht erscheinen müssen.

Kosten: 150 Euro

Ort: IHK-Bezirkskammer in Waiblingen, Kappelbergstraße 1



Bitte vergewissern Sie sich, ob es sich um ein Präsenzseminar handelt. Ist als **ORT** das IHK-Haus angegeben, so findet die Veranstaltung in der Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart statt. **INFO UND ANMELDUNG** <https://ihk.de/stuttgart/veranstaltung> oder QR-Code scannen oder Telefon 0711 2005 1306 oder zvm@stuttgart.ihk.de
ANMELDESCHLUSS Zwei Tage vor der Veranstaltung

IHK-NEWS

Die **Generalkonsulin von Israel**, Talya Lador-Fresher, hat unsere IHK besucht, um wichtige Wirtschaftsthemen mit dem IHK-Präsidium und der Hauptgeschäftsführung zu diskutieren. Angesprochen wurden die Reisewarnung, die das Auswärtige Amt wegen des Krieges mit der



VON LINKS IHK-Präsident Claus Paal, IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre, Konsulin Talya Lador-Fresher.

Terrororganisation Hamas für Israel ausgesprochen hat, aber auch die Lage der Unternehmen vor Ort sowie eventuelle Friedensbemühungen.

Ein **Vierteljahrhundert Pionierarbeit in der Energieeffizienz** sind mit der IHK-Ehrenurkunde ausgezeichnet worden. Florian Riemp, geschäftsführender Gesellschafter der Riemp Industrienservice Elektrotechnik GmbH in Oberboihingen, wurde für das 25-jährige Bestehen seines Unternehmens geehrt. Christoph Nold, leitender Geschäftsführer der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen und Steffen Koci, Leiter



VON LINKS Steffen Koci, Christoph Nold, Florian Riemp.

des Referats Innovation, Umwelt Energie, überbrachten die Urkunde und informierten sich unter anderem über das Energiemanagement-System Enlynx.

KOMMUNEN UND WIRTSC

IHK-BEZIRKSVERSAMMLUNGEN diskutierten zahlreiche Themen von Bürokratie über E

Was sind die größten Hoffnungen und Sorgen mit Blick auf den Wirtschaftsstandort? Welche Ziele haben sich die Stadtverwaltungen gesetzt, um den Bürokratieabbau voranzutreiben? Darüber und über viele weitere Fragen hat die IHK auf ihrer **Bezirksversammlung in Ludwigsburg** mit den Oberbürgermeistern Dr. Matthias Knecht (Ludwigsburg), Nico Lauxmann (Kornwestheim) und Michael Makurath (Ditzingen) diskutiert. Die Diskussion fand in Sachsenheim im Möbelhaus Schmid's Domino Home Company statt und wurde von Bezirksversammlungsmitglied Armin Maschke moderiert, der Geschäftsführer der Avila Immobilien GmbH & Co. KG ist.

„Mit Sorge sehen wir, dass die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen am Standort von immer mehr Unternehmen als Geschäftsrisiko wahrgenommen werden“, sagte in seiner Bergüßungsrede Julian Pflugfelder, Präsident der Bezirkskammer Ludwigsburg. Das Ergebnis ist, dass sich viele Betriebe bei Investitionen zurückhalten und auch bei ihren Beschäftigungsplanungen vorsichtig sind. Zum Strategieprozess für die Entwicklung des Landkreises Ludwigsburg als Wirtschaftsstandort äußerte der Ditzinger OB Michael Makurath, es werde entscheidend sein, „ob und wie es gelingt, Akzeptanz über die in unserem Ballungsraum kritischen Themen, wie zum Beispiel neue Gewerbeflächen, in der Öffentlichkeit herzustellen.“

Zu den immensen Belastungen durch immer neue bürokratische Vorgaben stellte der Ludwigsburger OB Dr. Matthias Knecht fest: „Die richtige Balance zwischen der Vorgabe von nötigen Richtlinien und Toleranz von unternehmerischen Ideen finden, das ist unser Ziel.“ Kollege Makurath ergänzte, dass „Unternehmen und Kommunen hier im selben Boot saßen. Der Kornwestheimer OB Nico Lauxmann unterstützte diese Aussagen. Er stellt fest, „dass sich auch die Städte und Gemeinden oftmals in einem Spagat zwischen den Vorga-

ben von Bund und Land auf der einen und den Bedürfnissen und Erwartungen der Bürgerinnen und Bürger auf der anderen Seite befinden.“

Ebenfalls diskutiert wurde die Betreuungsinfrastruktur im Kreis Ludwigsburg. „Vor dem Hintergrund des grassierenden



GASTGEBER Stefan Schmid (l.) mit Julian Pflugfelder (r.), Präsident der IHK-Bezirkskammer Ludwigsburg.

Fachkräftemangels ist für die Betriebe wichtig, dass Frauen und Männer nach Eltern- und Pflegezeit möglichst schnell wieder in den Beruf einsteigen können“, so Bezirkskammerpräsidentin Sigrid Zimmerling.

Das Ausbildungszentrum der Netze BW GmbH ist in jeder Hinsicht spannend – nicht nur für die Mitglieder der **IHK-Bezirksversammlung Esslingen-Nürtingen**, die das erst vor wenigen Jahren neu eingerichtete Zentrum im Rahmen ihrer Frühjahrssitzung besuchten. Auch während der Aus- und Weiterbildung spielt Spannung eine große Rolle. Denn das Ar-



SPANNEND Im Ausbildungszentrum der Netze BW tagte die Bezirksversammlung Esslingen-Nürtingen.

HAFT IM DIALOG

... Energie bis Einzelhandel. In Ludwigsburg waren Kreisbürgermeister zu Gast



DER EINZELHANDEL war Schwerpunkt bei der Frühjahrssitzung der IHK-Bezirkskammer Rems-Murr Bei Hafner Messtechnik in Fellbach.

beiten mit Strom wird beim größten Verteilnetzbetreiber Baden-Württembergs praxisnah geübt.

Davon konnten sich die Unternehmerinnen und Unternehmer vor Ort ein Bild machen. Vor ihrer Bezirksversammlungssitzung besichtigten sie Ausbildungszentrum und Hochspannungsnetz-Leitwarte des Unternehmens. Die Netze BW GmbH gab zudem Einblicke in ihre Wasserstoffaktivitäten und die Zukunft des Gasnetzes. Denn Energiewende und Wasserstoffwirtschaft bewegen die Unternehmen aktuell stark. Dr. Oliver Ehret und Prof. Dr. Ralf Wörner von der Hochschule Esslingen stellten die Ergebnisse der Studie zur „Potenzialermittlung Wasserstoff für den Landkreis Esslingen“ vor. Über die Wasserstoffstrategie des Landkreises und regionale Wirtschaftsthemen berichtete Landrat Heinz Eininger. Für Unternehmen ist eine planbare, sichere und bezahlbare Energieversorgung essenziell, denn diese entscheidet über künftige Investitionen und somit auch über den Wirtschaftsstandort. Das wurde in den Diskussionen deutlich.

BV-Mitglied Ulla Böhringer hatte die **Bezirksversammlung Rems-Murr** für die Frühjahrssitzung in die Räumlichkeiten des Fellbacher Messtechnikspezialisten Philipp Hafner GmbH & Co. KG eingeladen. Inhaltlich beschäftigte sich das Gremium mit der Situation des Handels in Baden-Württemberg und hatte hier-

zu die Hauptgeschäftsführerin des Handelsverband Baden-Württemberg Sabine Hagmann zu Gast. Sie skizzierte in ihrem Vortrag die Herausforderungen für den Einzelhandel: Inflation, Unsicherheit wegen der konjunkturellen und politischen Entwicklung, gestiegene Energiekosten, die enormen bürokratischen Belastungen, die steigenden Einkaufspreise und der sichtbare Attraktivitätsverlust vieler Innenstädte.

Für das laufende Jahr erwarten die Betriebe folglich mehrheitlich eine bestenfalls stagnierende Geschäftsentwicklung. Chancen für den Handel sieht der Handelsverband in der künftigen Verbindung von Konsum, künstlicher Intelligenz und Nachhaltigkeit. Dass das Thema Digitalisierung längst in den Betrieben angekommen ist, zeigen auch die hohen Investitionsabsichten in Digitalisierungsprojekte.

Präsident Claus Paal schilderte in seinem Bericht die vielfältigen Aktivitäten der IHK zum Bürokratieabbau, eines der Haupthemmnisse auch im Handel. Auch beim anschließenden Austausch zur aktuellen Wirtschaftslage war das Unverständnis über immer neue und verschärfte bürokratische Auflagen das Top-Thema. Geschäftsführerin Ulla Böhringer beeindruckte die Mitglieder der Bezirksversammlung beim abschließenden Firmenrundgang durch die Präzision und höchste Qualität der produzierten Anlagen aus dem Hause Hafner.

IMPRESSUM

Magazin Wirtschaft ISSN1610-6695

Herausgeber

Die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart mit ihren Bezirkskammern in Böblingen, Esslingen-Nürtingen, Göppingen, Ludwigsburg und im Rems-Murr-Kreis

Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart
Postfach 102444, 70020 Stuttgart
Telefon 0711 2005-0
info@stuttgart.ihk.de, www.ihk.de/stuttgart

Verantwortlich für Herausgabe und Inhalt

Dr. Susanne Herre

Redaktion

Walter Beck, Telefon 0711 2005-1347
walter.beck@stuttgart.ihk.de
Dr. Annja Maga, Telefon 0711 2005-1373
annja.maga@stuttgart.ihk.de

Verlag

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH
Ooser Bahnhofstr. 16, 76532 Baden-Baden

Anzeigenmarketing

Projekt M-07 Mallach Werbung GmbH
Denis Mallach, Tel. 07821/92009-77
service@ihk-werbung.de

Gesamtherstellung

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH

Erscheinungsdatum: 2. 5. 2024

Bezug und Abonnement

Magazin Wirtschaft ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart. Kammerzugehörige erhalten die Zeitschrift im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besondere Bezugsgebühren.

Jahresabonnement

Magazin Wirtschaft kann auch beim Verlag bestellt werden. 25 Euro inkl. Porto, Einzelheft: 2,56 Euro

Haftung und Urheberrecht

Der Inhalt dieses Heftes wurde sorgfältig erarbeitet. Herausgeber, Redaktion, Autoren und Verlag übernehmen dennoch keine Haftung für mögliche Druckfehler. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt, Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern sowie Einspeisung in Datenetze nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Bildnachweis

Adobe Stock: 54-55
Firmen-/Privat: 6(1), 7, 30, 32-34, 40(1), 41-46, 58(2)
Getty Images: 4(2), 15-16, 18-25, 27, 35, 40(1), 58(1)
IHK: 3, 4(1), 5, 31, 36-39, 40(1)
Silicya Roth: 4(1), 29
SMG: 6, 28
Bernhard Widmann: Titel, 4(1), 8-10, 12-14



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt



IHK SETZT ZEICHEN GEGEN EXTREMISMUS

KAMPAGNE „27 Prozent von uns – #KeineWirtschaftOhneWir“ gegen Fremdenfeindlichkeit.
IHK-Hauptgeschäftsführerin Herre: Ausgrenzung hat bei uns nichts zu suchen!

Die IHK setzt ein Zeichen gegen rechtsextreme Tendenzen und gestaltet ihr Logo vorübergehend um. Damit beteiligt sie sich an der Kampagne der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) unter dem Motto „27 Prozent von uns – #KeineWirtschaftOhneWir“. „Uns ist es ernst, wir stellen uns gegen jede Form von Ausgrenzung.

portstarker Wirtschaftsstandort von offenen Märkten ebenso wie von hochqualifizierten Fachkräften aus dem Ausland, die zu uns kommen. Sie gehören zu uns und tragen mit zur Innovationsfähigkeit und Wettbewerbsstärke unseres Standorts bei“, so Herre weiter. Deutschlandweit haben von allen Erwerbstätigen 27 Prozent

Unternehmen auf, sich an der Aktion zu beteiligen. Sie soll bis Ende Mai laufen. Bei der Kampagne wird bewusst das eigene Logo verändert, um die Thematik zu visualisieren. Bildlich wird verdeutlicht, dass ohne die 27 Prozent der Menschen mit Migrationshintergrund eine große Lücke entsteht.



Das wollen wir mit unserer Kampagne auch nach außen deutlich machen“, betont IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre. „Denn WIR, das sind wir alle, egal welcher Herkunft oder welcher Nationalität.“
„Die Region Stuttgart profitiert als ex-

oder mehr als zwölf Millionen Menschen einen Migrationshintergrund. In der Region Stuttgart sind es sogar 41 Prozent.

Dementsprechend setzt die IHK ein Signal und ruft auch andere Verbände und

Neben dem klaren Signal gegen Extremismus müssten Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft auch die Ursachen für Frust und Verunsicherung angehen, meint Herre: „Es darf sich niemand abgehängt fühlen, egal ob Einzelpersonen oder ganze Regionen. Dafür brauchen wir konkrete Lösungen. Dabei spielen eine zukunfts- und wettbewerbsfähige Wirtschaftspolitik eine genauso wichtige Rolle wie der Ausbau der Infrastruktur und das Treffen schnellerer Entscheidungen.“



HÄUFIG IN TEILZEIT Kassiererin im Baumarkt.

„MEHR ARBEIT BRINGT MEHR WOHLSTAND“

Damit die deutsche Wirtschaft auch künftig funktionieren kann, muss die insgesamt geleistete Arbeitszeit steigen. Das hat jetzt DIHK-Präsident Peter Adrian klargestellt. Hintergrund ist eine von „Bild“ zitierte Umfrage, wonach nur 9 Prozent der Deutschen bereit sind, mehr zu arbeiten; 22 Prozent hingegen möchten ihre Arbeitszeit sogar verringern. „Mehr Arbeit bringt mehr Wohlstand – das gilt für jeden Einzelnen, für jedes Unternehmen und für das ganze Land“, kommentierte Adrian.

WELTWEITES INTERESSE AN IHK-BÜROKRATIE-CHECK

BÜROKRATIEABBAU New York Times berichtet über Initiative der IHK

Der neue Ansatz der IHK Region Stuttgart zum Bürokratieabbau findet international Aufmerksamkeit. Im April hat die „New York Times“ in einem viel beachteten Artikel das Bürokratieproblem in Deutschland beleuchtet („German Business is tangled in Red Tape“) und dabei auch das KI-Tool der IHK zur systematischen Erfassung und Analyse von wirtschaftsrelevanten Normen, Regeln und Gesetzen vorgestellt. Zuvor hatte sich die Deutschland-Korrespondentin der New York Times, Melissa Eddy, in Stuttgart bei IHK-Präsident Claus Paal und Dr. Andreas Kiontke, Bereichsleiter Recht und Steuern der IHK über die KI-Auswertung per „Bürokratie-Check“ kundig gemacht.

Im Rahmen des Bürokratie-Checks sammelt die IHK Erfahrungen ihre Mitglieder mit bürokratischen Rechtsakten.



NYT-ARTIKEL mit Erwähnung des IHK-Bürokratie-Checks



Per künstlicher Intelligenz sollen daraus Redundanzen, systematische Tendenzen und letztlich Möglichkeiten abgeleitet werden, den Regelungsdschungel sinnvoll zu straffen und zu beschneiden. Der NYT-Bericht wurde in der Originalversion 146 Millionen mal angeklickt und auf zahlreichen Online-Nachrichtenportalen von Lateinamerika bis Vietnam angezeigt.



IHK-BÜROKRATIE-CHECK Mailadresse für Hinweise der IHK-Mitglieder

SO KOMMEN
SIE INS MAGAZIN
WIRTSCHAFT



Großer Andrang herrschte bei der Logimat-Premiere in Indien.

MESSE GOES INDIA

Die Erstveranstaltung der Logimat India der **STUTTGARTER MESSE GMBH** konnte sich auf Anheb in der indischen Logistikbranche etablieren. Mehr als 100 Ausstel-

ler und rund 5.800 Fachbesucher kamen zur Premiere in Greater Noida/Delhi. Gezeigt wurden Technologien aus den Bereichen Robotik, Regalsystemen, künstli-

cher Intelligenz und Digitalisierungswerkzeugen. Die nächste Ausgabe der Logimat India wird 2025 im Bombay Exhibition Centre in Mumbai stattfinden.

ELF PROZENT WACHSTUM MIT FABRIKSERVICE

Die **LEADEC MANAGEMENT CENTRAL EUROPE BV & CO. KG** aus Stuttgart hat ihren Umsatz 2023 um elf Prozent auf 1,24 Milliarden Euro gesteigert. Der Servicespezialist aus Stuttgart ist in 16 Ländern weltweit aktiv – in Europa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien – wobei alle Regionen mit steigenden Umsätzen zu der guten Entwicklung beitragen. Die Zahl

der Mitarbeiter erhöhte sich auf über 23.000.

Traditionell ist Leadec stark in der Automobilindustrie vertreten. Mehr als 40 Prozent des Auftragsvolumens stammen inzwischen jedoch von Kunden anderer Branchen. Multi-Technologieunternehmen gehören ebenso zu den neuen Kunden wie die Luft- und Raumfahrtindust-

rie und Konsumgüterproduzenten. Sowohl regional als auch in den Branchen ist Leadec breiter aufgestellt als noch vor einigen Jahren.

So wurden beispielsweise das Angebot an digitalen Services für die Fabrik ausgebaut, die Services für Batterie- und Zellhersteller erweitert oder spezielle Green Factory Solutions umgesetzt.

AUTOMATISIERUNGSTREND BRINGT WACHSTUM

Die **DÜRR AKTIENGESELLSCHAFT** hat das Jahr 2023 mit einem Wachstum von 7,3 Prozent und einem Umsatzrekord von 4.627,3 Millionen Euro abgeschlossen. Das EBIT vor Sondereffekten stieg sogar um 20,8 Prozent auf 280,4 Millionen Euro. Die EBIT-Marge vor Sondereffekten verbesserte sich von 5,4 auf 6,1 Prozent. Der Auftragseingang nahm zwar um 7,8 Prozent ab, erreichte aber mit 4.615,5 Millio-

nen Euro die obere Hälfte der Zielspanne. Im Geschäft mit der Automobilindustrie konnte der Maschinen- und Anlagenbauer das hohe Bestellniveau von 2022 wiederholen; dazu trugen die Trends zu klimafreundlichen Produktionstechnologien und zur E-Mobilität bei. Wichtige Wachstumstreiber in der Automatisierungstechnik sind immer höhere Stückzahlen- und Qualitätsanforderungen, der

Fachkräftemangel und die Rückverlagerung von Produktionsumfängen in Hochlohnländer. Vor diesem Hintergrund hat Dürr stark in den Ausbau seines Automatisierungsgeschäfts investiert. Wenn die Weltlage sich nicht weiter verschlechtert, erwartet das Unternehmen aus Bietigheim-Bissingen für 2024 bis zu acht Prozent höhere Aufträge. Das Umsatzziel beträgt 4.700 bis 5.000 Millionen Euro.



MIT MODERN-MEDITERRANER und orientalischer Küche überzeugte Mommies Kitchen Gang beim Start-up BW Elevator Pitch.

LECKERE GESCHÄFTSIDE

MOMMIES KITCHEN GANG von Gründerin **DILAN KURUCU** aus Stuttgart ist im Rahmen des 6. DEHOGA Cups für das Landesfinale des Start-up BW Elevator Pitch 2024 qualifiziert.

Auf der Bühne der Intergastra bei der Landesmesse in Stuttgart durften die Teams drei Minuten vor der Fachjury und Publikum ihre Geschäftsideen vorstellen. „Mommies Kitchen Gang“ konnte mit dem Geschäftsmodell Modern-Mediterraner und orientalischer Küche von Müttern und auf dem Arbeitsmarkt benachteiligter Frauen punkten.

Das Team erreichte den zweiten Platz und qualifizierte sich als höchstplatziertes baden-württembergisches Team gleichzeitig für das Landesfinale des Start-up BW Elevator Pitches.

Beim DEHOGA Cup treten deutsche Unternehmen aus den Branchen Hotellerie und Gastronomie gegeneinander an, die bisher nicht länger als fünf Jahre auf dem Markt aktiv sind. Mit Bewerbungen von 29 Teams war das Interesse dieses Jahr höher als je zuvor. Der Cup ist Teil der Wettbewerbsreihe „Start-up BWElevator Pitch“.

MINISTERIELLE ANERKENNUNG

Die KNAPP Wälzlagertechnik GmbH freut sich, dass sie nun offiziell das BSFZ-Siegel trägt, eine prestigeträchtige Anerkennung, die von der Bescheinigungsstelle Forschungszulage (BSFZ) im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung vergeben wird und bestätigt, dass die Arbeit der Waib-



linger nicht nur innovativ ist, sondern auch die strengen Kriterien der Forschungszulage erfüllt. Knapp hat schon mehrere Produkte für die Mars-Mission hergestellt und besetzt mit Spezialentwicklungen für den Maschinen- und Apparatebau sowie für die Fahrzeugtechnik erfolgreich eine Nische.

FARBTUPFER IM BETRIEB

Die **KOMET MASCHINENFABRIK** GMBH aus Plochingen bietet ab sofort ausgewählte Vakuum-Tischmaschinen in Wunschfarbe, beispielsweise in der Firmenfarbe. Die Farbpalette ist dabei nahezu unbegrenzt. KOMET ist Entwickler und Hersteller Maschinen zum Vakuumieren und Thermalisieren von Lebensmitteln mit 70 Jahren Erfahrung. Die Basis für das Know-how von KOMET bildet die über 70-jährige Unternehmensgeschichte.



SPATENSTICH



SPATENSTICH m... Loba-Geschäftsführer Andreas Beu...

rich Bahmer, den... st sowie Betriebs-

Mit einem S... startete die L... & CO. KG M... den Bau ih... Zentrums für... und Entwick... Firmensitz in... Der Spezialis... staltung, Vere... Pflege von Pa... Holzfußböde...

8,5 Millionen... Zentrum. Es... öste Einzel... der Unter... geschichte... Entwicklung... Gebäude auch... ungstechnik... ächen sowie... e beherber...

LED-WÄNDE WERDEN INTELLIGENT



Die **B&B EVENTTECHNIK GMBH** aus Filderstadt hat den Stand des Stuttgarter Startups **AUMOVIS GMBH** auf der Messe ISE in Barcelona in Szene gesetzt. Aumovis präsentierte sich zum ersten Mal auf dieser international führenden Fachmesse für audiovisuelle Systemintegration. Das Produkt ist die erste KI-gestützte, autonom fahrende und frei positionierbare LED-Wand für hochpräzise Fahrten in Studios und Showrooms sowie auf Eventbühnen. Das Team von B&B übernahm für den Messeauftritt sowohl die Planung als auch die Betreuung vor Ort in Barcelona inklusive Auf- und Abbau. Die Production Company aus Filderstadt kombinierte dafür Medientechnik mit Setbau und sorgte für die Ausstattung. Passend zur CI entstand für Aumovis ein komplett in Schwarz gehaltener Messestand (Foto).

HAUPTPREIS FÜR PROJEKT-KOMPETENZ



STOLZE PREISTRÄGER: Das Team von Karl Köhler freuen sich über die Auszeichnung.

Die **KARL KÖHLER GMBH** hat den Deutschen Baupreis 2024 gewonnen: in der Kategorie bis 150 Mitarbeiter erhielten die Besigheimer den Hauptpreis und erreichten überdies den zweiten Platz beim Sonderpreis Digitalisierung. Ausschlaggebend waren vor allem die Bereiche Projektakquise und Pro-

jektentwicklung. Das Ziel des Wettbewerbs unter Schirmherrschaft des Bundesbauministeriums ist es, die leistungsfähigsten und innovativsten Unternehmen der Branche auszuzeichnen. Dazu werden organisatorische Abläufe, Arbeitsverfahren und Prozesse auf den Prüfstand gestellt.

SPARSAM VERPACKT

Die **ALFRED KÄRCHER SE & CO. KG** setzt auf eine doppelte Strategie für mehr Nachhaltigkeit: Sie verringert die Verpackungsmenge und erhöht die Recyclingfähigkeit der nötigen Verpackung. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Ersatz von Styropor durch Karton, Pappe oder Pulp. Das spart jährlich mehr als 59 Tonnen Styropor ein. Zusätzlich werden Geräte noch robuster gebaut, als es für den eigentlichen Einsatz nötig wäre, damit sie sich mit weniger Verpackung transportieren lassen. Dadurch wird jährlich 1.000 Tonnen Papier und Wellpappe eingespart.

ZUKUNFTS-ARBEITGEBER

Die **BILEKJAEGER GMBH & CO. KG** wurde mit dem Siegel „Arbeitgeber der Zukunft 2024“ ausgezeichnet. Die Stuttgarter Agentur erhielt die Auszeichnung für ihre Innovationskraft in einem zweistufigen Prüfverfahren vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (DIIND) in Zusammenarbeit mit dem Magazin DUP Unternehmer.

ERFOLG STATT ENGPASS



IM BAYERISCHEN PÖCKING hat Wörwag diese Firma übernommen.

Die **WÖRWAG PHARMA GMBH & CO. KG** hat das Geschäftsjahr 2023 mit einem organischen Umsatzplus von 7,6 Prozent und einem Nettoumsatz von 302,8 Millionen Euro abgeschlossen. Die Böblinger trotzten damit der angespannten Lage innerhalb der Pharmabranche aufgrund von Problemen wie immer komplizierter und teurer werdenden Zulassungen oder Lieferengpässen. Weil Wörwag auf einen starken Außendienst setzt und die eigene Produktion immer weiter ausbaut, übertraf das Unternehmen den Branchendurchschnitt von sechs Prozent spürbar.

2023 wurden circa zwölf Millionen Euro investiert. Beispielsweise wurde im bayerischen Pöcking eine Firma zugekauft, die zuvor schon für Wörwag produzierte. 170 neue Mitarbeiter wurden eingestellt, sodass nun 1400 Personen international für die Böblinger arbeiten. 2024 sollen ungefähr weitere 100 Mitarbeiter hinzukommen, und die Eigenproduktion soll 40 Prozent erreichen. Der Nettoumsatz soll dann auf 333 Millionen Euro steigen.

UNTERNEHMENS-NEWS

Nachrichten von unseren Mitgliedern

Die Stuttgarter **DI WIRTSCHAFTSBERATUNG GMBH** hat die Mehrheit an der bundesweit bekannten Lern- und Beratungsplattform Finance, baby! GmbH übernommen. Finance, baby! ist im August 2020 an den Start gegangen und richtet sich vor allem an Frauen, um deren Altersarmut zu verringern und mit finanzieller Bildung und Aufklärung Chancengleichheit zu schaffen.

Das Leonberger IT-Systemhaus **ERIK STERCK GMBH** und die Plusserver GmbH, Kölner Spezialisten für sichere und skalierbare Cloud- und KI-Plattformen, gehen eine vertiefte Partnerschaft ein. Die Erik Sterck GmbH erweitert ihr Portfolio damit um einen leistungsfähigen Cloudanbieter made in Germany.

Die **ENDRESS+HAUSER DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG**, Spezialistin für Messgeräten und Dienstleistungen für die industrielle Prozessautomation setzt bei ihrer Pressearbeit auf die Stuttgarter PR-Agentur **ECHOLOT PUBLIC RELATIONS GMBH**.

Ein Konsortium der Zeitungsverlage Waiblingen (ZVW) und Röhmedien aus Sindelfingen sowie der BWPost Böblingen und BWPost Rems-Murr hat die Mehrheit der **BWPOST GMBH & CO. KG** in Stuttgart inklusive deren Töchter **BWPOST LUDWIGSBURG GMBH** und **BWPOST ESSLINGEN GMBH & CO. KG** übernommen. Im Zuge der Übernahme wird eine engere Verbindung innerhalb der BWPost-Gruppe und damit ein noch stärkeres Angebot für alle Post- und Versandkunden im Großraum Stuttgart erreicht. Die BWPost-Gruppe verarbeitet kumuliert über 90 Millionen Postsendungen im Jahr.

Die **GEORG THIEME VERLAG KG**, marktführender Anbieter medizinischer Fachinformationen und digitaler Gesundheitsdienstleister, beteiligt sich am Wiener Healthtech Scale-up Xund. Gemeinsam wollen die Unternehmen Mediziner bei der Diagnosestellung und der Therapiewahl unterstützen und die Kommunikation mit den Patienten dabei verbessern. Basis hierfür sollen die AI-basierte Technologie von Xund und die Fachinformationen von Thieme sein. Ziel ist es, beides in Medical Large Language Models (MedLLM) zusammenzuführen, um damit die dynamische Bereitstellung personalisierter medizinischer Inhalte zu ermöglichen.

Die **MHP MANAGEMENT- UND IT-BERATUNG GMBH** erreichte 2023 einen konsolidierten Umsatz von fast 830 Millionen Euro (IFRS). Das entspricht einem Plus von circa 18 Prozent im Vergleich zu 2022. Ende 2023 beschäftigte die größte Tochtergesellschaft der **PORSCHE AG** 4.822 Mitarbeiter an 19 Standorten weltweit – Ende 2022 waren es noch 4.073.

PRÄZISE LABELN



PRÄZISE TRIGGERUNG von Kamerasystemen mit dem neuen Etikettensensor.

Die **DI-SORIC GMBH & CO. KG** aus Urbach präsentiert neue kapazitiven Etikettensensoren für dünne, transparente Etiketten. Zwei unterschiedliche Bauformen decken ein breites Einsatzfeld in der Verpackungsbranche ab: Weil sie transparente Etiketten mit hoher Genauigkeit erkennen und positionieren, lassen sich Pro-

dukte in der Pharma- und Kosmetikbranche im No-Label-Look kontrollieren und etikettieren. Das Einlernen des Sensors auf neue Etikettenmaterialien ist dabei auf drei Wegen möglich: über eine Teach-Taste direkt am Sensor, über eine Teach-Leitung oder rein digital mit Parametrierung und Diagnose über IO-Link.

SPATENSTICH IN RUMÄNIEN



SYMBOLISCHER SPATENSTICH für eine neue Akku-Fertigung in Rumänien.

Im rumänischen Oradea fand der Spatenstich für ein neues Werk der **ANDREAS STIHL AG & CO. KG** statt. Auf 147.000 Quadratmetern wird eine Produktionsstätte mit einer Nutzfläche von fast 47.000 Quadratmetern für die Akku-Fertigung errichtet. Die Seri-

enproduktion soll im September 2025 starten. Bis 2028 soll das Werk rund 700 Mitarbeitende beschäftigen. Parallel wird Stihl dieses Jahr am deutschen Stammsitz in Waiblingen mit der Herstellung von batteriebetriebenen Geräten beginnen.

PLASTIK BEKOMMT NEUES LEBEN



ENSINGER FÖRDERT die nachhaltige Nutzung von Kunststoff.

Der Kunststoffverarbeiter **ENSINGER GMBH** aus Nufringen hat ein nachhaltiges Produktportfolio aus biobasierten und wiederaufbereiteten Halbzeugen vorgestellt. Die Maßnahmen zur Wiederverwendung von Kunststoffen beziehen auch die Geschäftspartner des Unternehmens ein.

Die biobasierten Kunststoffe werden aus Rohstoffen aus der Holzverarbeitenden Industrie und aus anderen organischen Abfällen gefertigt. Die Herstellung der Kunststoffplatten, -stäbe und -rohre

erfolgt analog zu konventionellen Produktionsverfahren, wodurch ähnliche Eigenschaften bei nur minimalen Farbabweichungen gewährleistet werden. Die ebenfalls neuen wiederaufbereiteten Kunststoffe werden durch mechanische Aufbereitungsverfahren aus zurückgegebenen Materialien und Produktionsabfällen hergestellt. Die Materialeigenschaften können hier zwar geringfügig von denen herkömmlicher Werkstoffe abweichen, die Umweltvorteile überwiegen jedoch deutlich.

SPITZENPLATZ FÜR INNOVATION

Mit dem Prädikat „Höchste Innovationskraft“ führt die **MINOL MESSTECHNIK. W. LEHMANN GMBH & CO. KG** zum vierten Mal das Ranking der Energiedienstleister in einer von Welt TV beauftragten Studie zur Innovationskraft deutscher Unternehmen an. Das Umfrageinstitut ServiceValue hatte dafür über 200.000 Führungskräfte befragt, die 2.350 Unternehmen aus 175 Branchen be-

werteten. Das dritte Jahr in Folge verteidigte Minol seine Führungsposition. Das Unternehmen aus Leinfelden-Echterdingen steht als Digitalisierungslotse den Akteuren der Immobilienbranche zur Seite und unterstützt ihren Weg hin zur Klimaneutralität mit Lösungen wie der digitalen Verbrauchserfassung, Photovoltaik, Mieterstromkonzepten und Elektromobilität.

UNTERNEHMENS-NEWS

Nachrichten von unseren Mitgliedern

Die **KLEEMANN GMBH** aus Göppingen ist Deutschlands bester Ausbildungsbetrieb 2024 in der Rubrik „LKW- und Nutzfahrzeugproduzenten“. Das ergab eine Studie von Focus Money, die Arbeitgeberperformance und Ausbildungsqualität bewertete. Kleemann erreichte 100 von 100 möglichen Punkten und ließ dabei auch weit größere Unternehmen hinter sich. 13.000 Unternehmen gingen in die Wertung ein.

Trotz zum Teil stark verschärfter Kriterien konnte die **HERMA GMBH** beim Nachhaltigkeitsaudit von EcoVadis erneut eine Silbermedaille erzielen. Den Filderstättern gelang sogar der Sprung unter die besten zwölf Prozent. Zum Erfolg beigetragen hat nach Firmenüberzeugung der Beitritt zur Science Based Target Initiative. Darin verpflichten sich Unternehmen, freiwillig Maßnahmen zu ergreifen, um den weiteren Anstieg der Klimaerhitzung bis zum Jahr 2100 auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen. Das Unternehmen präsentierte zudem seinen ersten Nachhaltigkeitsbericht, der sich auf das Geschäftsjahr 2022 bezieht.

Die **STAUFEN AG** zählt zum elften Mal in Folge zu den besten Beratungsunternehmen Deutschlands. In der Rangliste von Brand eins und Statista landeten die Operational-Excellence-Experten Automotive, in den Bereichen Automotive, Industrial Goods und Luftfahrt ganz vorne. Auch im Beratungsfeld Operations Management sicherte sich das Consultinghaus die Spitzenposition. Kunden und Experten loben die Umsetzungsstärke sowie den auf ganzheitliche Performanceverbesserung ausgerichteten Beratungsansatz. Entscheidend für die Platzierung im Brand-eins-Berateranking sind nicht Umsatz oder Anzahl der Mitarbeiter, sondern qualitative Bewertungen durch Kundenurteile, Brancheninsider und andere Beratungsunternehmen. Dazu wurden rund 6.900 Experten und Berater sowie mehr als 1.500 Führungskräfte aus Unternehmen aller Größenklassen um ihre Einschätzung gebeten.

Die **MOSOLF GRUPPE**, Systemdienstleister der europäischen Automobilindustrie aus Kirchheim unter Teck und der europaweit tätige Parkraumbetreiber **APCOA GMBH** sind eine strategische Partnerschaft eingegangen, um die Logistik- und Auslieferungsdienste in urbanen Gebieten zu stärken. Dank der Nutzung der bestehenden Infrastruktur von Apcoa wird Mosolf für seine Kunden sogenannte Hand-over-Zonen in den Urban Hubs-Standorten von Apcoa einrichten, und so sein Agenturmodell, den Direktvertrieb sowie die Endkundenschnittstelle und das Flottenmanagement unterstützen.

So
kommen
Sie ins Magazin
Wirtschaft



FIRMEN-JUBILÄEN



50 JAHRE

Die **BESENWIRTSCHAFT FISCHERSTÜBLE** der Familie Lorenz war die erste Besenwirtschaft im Bottwartal. Gegründet wurde sie 1974 von Rosa und Franz Lorenz in Großbottwar, unterstützt von Familie und Freunden, insbesondere dem Angelsportverein Benningen. In zweiter Generation führte Martina Lorenz, staatlich geprüfte Weinbau- und Kellertechnikerin, das Unternehmen fort und erweiterte das Sortiment um weitere Weine, Sekte, Brände und Marmeladen. Die dritten Generation – Lisa, Patric und Emily – setzt die Tradition der Besenwirtschaft fort und feiern das Jubiläum diesen Sommer groß.

25 JAHRE

Ahmet Garip
Hausmeisterservice
Stuttgart

**Schlachthofbräu-
Gastronomie GmbH**
Nürtingen

Timo Kiebel
Handel mit Waren
aller Art
Unterensingen

Gregor Wasserek
Computer-Einzel-
handel
Neckartenzlingen

**Kaleidoskop
Veranstaltungs-Service
Gesellschaft mit be-
schränkter Haftung**
Bietigheim-Bissingen

Matthias Schietinger
Handel und
Transporte
Altenriet

Kai Schmid
Mess- und
AbleseDienst
Remseck am Neckar

C- Motive GmbH
Ludwigsburg

Manfred Gwinner
GreenWorks
Kornwestheim

Wolfgang Baur
Baur-Reisen
Böblingen

**IBR Institute of
International Busi-
ness Relations GmbH**
Weissach

**BONUM Immo-
bilienvertrieb und
Projektentwicklung
GmbH**, Backnang

Domenico Scaglione
Vermittlung von Ver-
sicherungen
Eislingen

**Torgauer Hof Hotel
GmbH**
Sindelfingen

**Sandra Michaela
Oehler**
Sab-Medien-Print
Oehler
Remseck am Neckar

**pro... gemeinsam
bauen und leben eG**
Stuttgart

Dienstjubiläum 25 JAHRE

Karin Egerter
Prokuristin der
Ilg-Außenwerbung
GmbH
Stuttgart
(1. Mai)

EFFIZIENZGEWINNE ANGESTREBT

Die **PLANA KÜCHENLAND LIZENZ UND MARKETING GMBH** aus Böblingen steigerte im Geschäftsjahr 2023 den Umsatz seiner 48 Partnestudios um 2,4 Prozent auf knapp 135 Millionen Euro. Der Verbund erzielte damit einen erneuten Umsatzrekord in seiner nunmehr über 35jährigen Firmenhistorie. Allerdings war die Anzahl an ausgelieferten Küchen bereits rückläufig. Wegen der sich abzeichnenden Branchenflaute startet der Fran-

chise-Pionier ein Effizienzprogramm zur Verbesserung der Strukturen, Prozesse und Kostenpositionen. Ein Meilenstein ist die Implementierung des "Product Guides" in allen Plana-Studios. Damit verfügen die Franchisepartner über eine interaktive Plattform mit den Daten aller relevanten Hersteller von Küchentechnik. Das Tool erhöht die Kompetenz der Küchen-Fachverkäufer und verspricht eine erhebliche Zeitersparnis.



UMSATZPLUS VON 23 PROZENT

Der Umsatz der **GFT TECHNOLOGIES SE (GFT)** wuchs 2023 um zehn Prozent auf 801,74 Millionen Euro. Besonders positiv entwickelte sich die Absatzregion Europa mit einem Umsatzplus von 23 Prozent. Dazu trug vor allem der im April abgeschlossene Zukauf der Targens GmbH mit rund 30 Millionen Euro Umsatz bei. Zudem vollzog der größte GFT-Markt

Brasilien in der zweiten Jahreshälfte die Trendwende hin zu einer positiven Entwicklung. Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (bereinigtes EBIT) der Stuttgarter stieg um neun Prozent auf 73 Millionen Euro; ohne Währungseffekte sogar um 14 Prozent. Zum 31. Dezember 2023 beschäftigte der Konzern insgesamt 9.134 Vollzeitmitarbeiter (+ 3

Prozent). Für 2024 erwarten die Stuttgarter ein Umsatzwachstum von 15 Prozent auf circa 920 Millionen Euro. Das bereinigte EBIT soll laut Prognose um 16 Prozent auf rund 85 Mio. Euro steigen. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) erwartet der Konzern bei etwa 72 Millionen Euro, was einem Wachstum von rund sechs Prozent entspräche.

AUSBILDUNGSREGELUNG ÜBER DIE BERUFSAUSBILDUNG ZUM FACHPRAKTIKER FÜR INDUSTRIEMECHANIK / ZUR FACHPRAKTIKERIN FÜR INDUSTRIEMECHANIK

Die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 14.03.2024 als zuständige Stelle nach § 66 Absatz 1 in Verbindung mit § 79 Absatz 4 Berufsbildungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), das zuletzt durch Artikel 10a des Gesetzes vom 16. August 2023 (BGBl. 2023 I Nr. 217) geändert worden ist, folgende Ausbildungsregelung für die Ausbildung von behinderten Menschen zum Fachpraktiker für Industriemechanik / zur Fachpraktikerin für Industriemechanik.

§ 1 Ausbildungsberuf

Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker für Industriemechanik zur Fachpraktikerin für Industriemechanik erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 SGB IX.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert drei Jahre und sechs Monate.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich anerkannten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

(1) Behinderte Menschen dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.

(2) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.

(3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilderschlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilder/Ausbilderinnen

(1) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufspezifisch fachlichen und berufspädagogischen Eignung (Ausbilder-Eignungsverordnung) u. a. eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.

(2) Anforderungsprofil

Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:

- Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis
- Psychologie
- Pädagogik, Didaktik
- Rehabilitationskunde
- Interdisziplinäre Projektarbeit
- Arbeitskunde/Arbeitspädagogik
- Recht
- Medizin

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

(3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.

(4) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG/§ 42m HwO bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen. Die Anforderungen an Ausbilderinnen/Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt,

wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

(1) Findet die Ausbildung in einer Einrichtung statt, sollen mindestens zwölf Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem geeigneten Ausbildungsbetrieb/mehreren geeigneten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.

(2) Von der Dauer der betrieblichen Ausbildung nach Absatz 1 kann nur in besonders begründeten Einzelfällen abgewichen werden, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern; eine Verkürzung der Dauer durch die Teilnahme an einer überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahme erfolgt nicht.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

(1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage) aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeit (berufliche Handlungsfähigkeit).

Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation der Ausbildung ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung fordern.

(2) Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker Industriemechanik und zur Fachpraktikerin Industriemechanik gliedert sich wie folgt (Ausbildungsberufsbild):

Abschnitt A

Berufsprüfende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Planen und Organisieren der Arbeit, Bewerten der Arbeitsergebnisse,
2. Unterscheiden, Zuordnen und Handhaben von Werk- und Hilfsstoffen,
3. Herstellen von Bauteilen und Baugruppen,
4. Warten von Betriebsmitteln,
5. Steuerungstechnik,
6. Anschlagen, Sichern und Transportieren,
7. Kundenorientierung,
8. Herstellen, Montieren und Demontieren von Bauteilen, Baugruppen und Systemen,
9. Sicherstellen der Betriebsfähigkeit von technischen Systemen,
10. Instandhalten von technischen Systemen nach Vorgaben,
11. Aufbauen von elektrotechnischen Komponenten,
12. Geschäftsprozesse und Qualitätssicherungssysteme im Einsatzgebiet.

Abschnitt B

Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht,
2. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit,
3. Umweltschutz und Nachhaltigkeit,
4. Digitalisierte Arbeitswelt.

(3) Die Qualifikationen nach Absatz 2 sind mindestens in einem der folgenden Einsatzgebiete anzuwenden und zu vertiefen:

1. Feingerätebau,
2. Instandhaltung,
3. Maschinen- und Anlagenbau,
4. Produktionstechnik.

Das Einsatzgebiet wird von den Betrieben und Bildungseinrichtungen festgelegt. Andere Einsatzgebiete sind zulässig, wenn in ihnen die Qualifikationen vermittelt

werden können.

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

(1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Absatz 3 BBiG befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt.

Diese Befähigung ist auch in der gestreckten Abschlussprüfung nach den §§ 10 und 11 nachzuweisen.

(2) Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen individuellen Ausbildungsplan zu erstellen.

(3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen.

Die Auszubildende/der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere ihrer/ seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung

(1) Die Abschlussprüfung besteht aus den beiden zeitlich auseinanderfallenden Teilen 1 und 2. Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfling nachweisen, dass er für die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen.

Dabei sollen Qualifikationen, die bereits Gegenstand von Teil 1 waren, in Teil 2 nur so weit einbezogen werden, als es für die Festlegung der Berufsbefähigung erforderlich ist.

(2) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses wird Teil 1 mit 30 Prozent, Teil 2 mit 70 Prozent gewichtet.

(3) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung soll vor dem Ende des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.

(4) Der Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage für die ersten 18 Ausbildungsmonate in

Abschnitt A unter laufender Nummer: 1 Buchstabe a bis g, 2 Buchstabe a und b, 3 Buchstabe a bis e, 4 Buchstabe a bis c, 8 Buchstabe a bis c, 9 Buchstabe a bis c

aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsbildung wesentlich ist.

(5) Für den Prüfungsbereich „komplexe Arbeitsaufgabe“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er a. technische Unterlagen auswerten, technische Parameter bestimmen, Arbeitsabläufe planen und abstimmen, Material und Werkzeug auswählen, b. Fertigungsverfahren auswählen, Bauteile durch manuelle und maschinelle Verfahren fertigen, Unfallverhütungsvorschriften anwenden und Umweltschutzbestimmungen beachten, c. die Sicherheit von Betriebsmitteln beurteilen, d. Prüfverfahren und Prüfmittel auswählen und anwenden, e. Arbeitsfähigkeit von Prüfmitteln feststellen, Diese Anforderungen sollen durch Herstellen einer Baugruppe nachgewiesen werden.
2. Der Prüfling soll eine komplexe Arbeitsaufgabe durch-

führen, die situative Gesprächsphasen und schriftliche Aufgabenstellungen beinhaltet.

3. Die Prüfungszeit beträgt höchstens acht Stunden, wobei die situativen Gesprächsphasen insgesamt höchstens zehn Minuten umfassen sollen.

4. Die schriftlichen Aufgabenstellungen sollen einen zeitlichen Umfang von höchstens 90 Minuten haben. Die Ergebnisse sind aus vorgegebenen Lösungsvorschlägen auszuwählen.

§ 11 Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung

(1) Zur Ermittlung der beruflichen Handlungsfähigkeit ist Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung durchzuführen.

(2) Der Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage für den 19. und 42. Ausbildungsmonat

a. in Abschnitt A unter laufender Nummer: 1 Buchstabe h bis i, 4 Buchstabe d, 6 Buchstabe a und b, 7 Buchstabe a, 8 Buchstabe d bis g, 9 Buchstabe a bis d, 10 Buchstabe a und b, 12 Buchstabe a bis g.

b. in Abschnitt B unter laufender Nummer: 5 Buchstabe d bis g aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(3) Teil 2 der Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:

1. Arbeitsauftrag
2. Auftragsplanung und Funktionskontrolle,
3. Fertigungstechnik und
4. Wirtschafts- und Sozialkunde.

(4) Für den Prüfungsbereich Arbeitsauftrag bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll im Prüfungsbereich „Arbeitsauftrag“ zeigen, dass er

a. Informationen für die Auftragsabwicklung beschaffen, auswerten und nutzen, sicherheitsrelevante Vorgaben beachten,

b. Arbeitsabläufe nach fertigungstechnischen Kriterien festlegen, einen Arbeitsplan erstellen,

c. Aufträge, insbesondere unter Berücksichtigung von Arbeitssicherheit, Umweltschutz und Terminvorgaben, durchführen,

d. Arbeitsergebnisse und -durchführung bewerten und dokumentieren kann.

Diese Anforderungen sollen durch Herstellen, Einrichten oder Ändern eines mechanischen Systems nachgewiesen werden.

2. Der Prüfling soll zum Nachweis der Anforderungen im Prüfungsbereich „Arbeitsauftrag“ eine Arbeitsaufgabe durchführen; in der Arbeitsaufgabe sind situative Fachgespräche integriert.

3. Die Prüfungszeit beträgt zwölf Stunden; innerhalb dieser Zeit sollen die Fachgespräche in höchstens 15 Minuten durchgeführt werden.

(5) Für den Prüfungsbereich „Auftragsplanung und Funktionskontrolle“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er

a. technische Unterlagen lesen und ergänzen, b. die Durchführung eines Arbeitsauftrages planen, Abläufe festlegen,

c. das Einrichten des Arbeitsplatzes unter Berücksichtigung von Arbeitssicherheit und Umweltschutz planen sowie technische Regelwerke, Richtlinien und Prüfvorschriften anwenden,

d. Prüfverfahren und Prüfmittel festlegen und e. Arbeitsergebnisse dokumentieren kann.

2. Der Prüfling soll im Prüfungsbereich „Auftragsplanung und Funktionskontrolle“ Aufgaben schriftlich unter Zuhilfenahme praxisüblicher Unterlagen bearbeiten und die Ergebnisse aus vorgegebenen Lösungsvorschlägen auswählen.

3. Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

(6) Für den Prüfungsbereich „Fertigungstechnik“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er

a. Werkzeuge, Materialien und Maschinen zuordnen,



Laserteile4you
Maßgefertigte Blechteile – sekundenschnell online bestellen

ABSCHNITT B: INTEGRATIVE FERTIGKEITEN, KENNISSE UND FÄHIGKEITEN

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitlicher Richtwert in Wochen 1.-15. Monat 16.-36. Monat	
1	2	3	4	
1	Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht	a) Bedeutung des Ausbildungsvertrags, insbesondere Abschluss, Dauer und Beendigung erklären b) gegenseitige Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag nennen c) Möglichkeiten der beruflichen Fortbildung nennen d) wesentliche Teile des Arbeitsvertrags nennen e) wesentliche Bestimmungen der für den ausbildenden Betrieb geltenden Tarifverträge nennen	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln	
2	Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes	a) Aufbau und Aufgaben des ausbildenden Betriebes erläutern b) Grundfunktionen des ausbildenden Betriebes, wie Beschaffung, Fertigung, Absatz und Verwaltung erklären c) Beziehungen des ausbildenden Betriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, Berufsvertretungen und Gewerkschaften nennen d) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des ausbildenden Betriebes beschreiben		
3	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen		
4	Umweltschutz	zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden, Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen		
5	Betriebliche und technische Kommunikation	a) Informationsquellen auswählen, Informationen beschaffen und bewerten b) technische Zeichnungen und Stücklisten lesen und anwenden sowie Skizzen anfertigen c) Daten und Dokumente unter Berücksichtigung des Datenschutzes pflegen, sichern und archivieren d) Gespräche mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und im Team situationsgerecht führen, kulturelle Identitäten berücksichtigen e) Sachverhalte darstellen, Fachausdrücke in der Kommunikation anwenden f) Informationen aus technischen Unterlagen und Dateien entnehmen und verwenden g) Konflikte im Team lösen	6	5
Summe			78	104

AUSBILDUNGSREGELUNG ZUR FACHPRAKTIKERIN FÜR BÜROMANAGEMENT / ZUM FACHPRAKTIKER FÜR BÜROMANAGEMENT

Die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 14.03.2024 als zuständige Stelle nach § 66 Absatz 1 in Verbindung mit § 79 Absatz 4 Berufsbildungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), das zuletzt durch Artikel 10a des Gesetzes vom 16. August 2023 (BGBl. 2023 I Nr. 217) geändert worden, folgende Ausbildungsregelung für die Ausbildung von behinderten Menschen zur Fachpraktikerin für Büromanagement/ zum Fachpraktiker für Büromanagement.

§ 1 Ausbildungsberuf

Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Büromanagement/ zum Fachpraktiker für Büromanagement erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 SGB IX.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich anerkannten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

(1) Behinderte Menschen dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten

anerkannten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.

(2) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.

(3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/ Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/ Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilderschlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilder/ Ausbilderinnen

(1) Ausbilderinnen/ Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifisch fachlichen und berufspädagogischen Eignung (Ausbilder-Eignungsverordnung) u. a. eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung

sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.

(2) Anforderungsprofil Ausbilderinnen/ Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:
- Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis
- Psychologie
- Pädagogik, Didaktik
- Rehabilitationskunde
- Interdisziplinäre Projektarbeit
- Arbeitskunde/ Arbeitspädagogik
- Recht
- Medizin

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

(3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise

sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.

(4) Ausbilderinnen/ Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG/ § 42m HwO bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen. Die Anforderungen an Ausbilderinnen/ Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

(1) Findet die Ausbildung in einer Einrichtung statt, sollen mindestens zwölf Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem geeigneten Ausbildungsbetrieb/ mehreren geeigneten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.

(2) Inhalte der Ausbildung nach § 66 BBiG, die in der entsprechenden Ausbildung nach § 4 BBiG in Form überbetrieblicher Ausbildung vermittelt werden, sind auch bei einer Ausbildung nach § 66 BBiG überbetrieblich zu vermitteln.

(3) Eine Abweichung der Dauer der Erfüllung der betrieblichen Ausbildung ist nicht durch die Teilnahme an überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahmen zu ersetzen und nur in besonderen Einzelfällen zulässig, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

(4) Die Berufsausbildung gliedert sich in
1. Pflichtqualifikationseinheiten gemäß § 8 Absatz 2 Abschnitt A,
2. zwei im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikationseinheiten,
3. Wahlqualifikationseinheiten der Auswahlliste gemäß § 8 Absatz 2 Abschnitt B.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

(1) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.

Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation der Ausbildung ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

(2) Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Büromanagement/ zum Fachpraktiker für Büromanagement gliedert sich wie folgt (Ausbildungsberufsbild):

Abschnitt A

Gemeinsame berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Pflichtqualifikationen:

- 1 Büroprozesse:
 - 1.1 Informationsbeschaffung und -aufbereitung,
 - 1.2 computergestützte Informationsbearbeitung,
 - 1.3 bürowirtschaftliche Abläufe,
 - 1.4 Koordinations- und Organisa-

- tionsaufgaben;
- 2 Geschäftsprozesse:
- 2.1 Kommunikation mit Kunden,
- 2.2 Auftragsbearbeitung und -nachbereitung,
- 2.3 Beschaffung von Material und externen Dienstleistungen,
- 2.4 Unterstützung bei personalbezogenen Aufgaben,
- 2.5 kaufmännische Steuerung.

Abschnitt B

Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in zwei Wahlqualifikationen:

- 1 Auftragsbearbeitung:
 - 1.1 Auftragsinitiation,
 - 1.2 Auftragsabwicklung,
 - 1.3 Auftragsabschluss,
 - 1.4 Auftragsnachbereitung;
- 2 kaufmännische Steuerung und Kontrolle:

- 2.1 Finanzbuchhaltung,
- 2.2 Kosten- und Leistungsrechnung,
- 2.3 Controlling;
- 3 kaufmännische Abläufe in kleinen und mittleren Unternehmen:
 - 3.1 laufende Buchführung,
 - 3.2 Entgeltabrechnung,
 - 3.3 betriebliche Kalkulation,
 - 3.4 betriebliche Auswertungen;
- 4 Beschaffungs- und Logistikprozesse:

- 4.1 Bedarfsermittlung,
- 4.2 operativer Einkaufsprozess,
- 4.3 strategischer Einkaufsprozess,
- 4.4 Lagerwirtschaft;
- 5 Marketing und Vertrieb:
 - 5.1 Marketing,
 - 5.2 Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen,
 - 5.3 Kundenbindung und Kundenbetreuung;
- 6 Unterstützung in der Personalwirtschaft:

- 6.1 Personalsachbearbeitung,
- 6.2 Personalbeschaffung und -entwicklung;
- 7 Assistenz- und Sekretariatsaufgaben:
 - 7.1 Sekretariatsführung,
 - 7.2 Terminkoordination und Korrespondenzbearbeitung,
 - 7.3 Organisation von Reisen und Veranstaltungen;
- 8 Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungsorganisation:

- 8.1 Öffentlichkeitsarbeit,
- 8.2 Veranstaltungsmanagement;
- 9 Verwaltung und Recht:
 - 9.1 Kunden- und Bürgerorientierung,
 - 9.2 Rechtsanwendung,
 - 9.3 Verwaltungshandeln;
 - 10 öffentliche Finanzwirtschaft:
 - 10.1 Finanzwesen,
 - 10.2 Haushalts- und Kassenwesen.

Abschnitt C

Gemeinsame integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

- 1 Organisation des Ausbildungsbetriebes, sowie Arbeits- und Tarifrecht,
- 2 Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit,
- 3 Umweltschutz und Nachhaltigkeit,
- 4 Digitalisierte Arbeitswelt,
- 5 Produkt- und Dienstleistungsangebot,
- 6 qualitätsorientiertes Handeln in Prozessen,
- 7 Information, Kommunikation, Kooperation:
 - 7.1 Informationsbeschaffung und Umgang mit Informationen,
 - 7.2 Kommunikation,
 - 7.3 Kooperation und Teamarbeit.

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

(1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Absatz 3 des BBiG befähigt werden, die selbstständigen Plänen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 10 und 11 nachzuweisen.

(2) Die Auszubildenden haben spätestens zu Beginn der Ausbildung auf der Grundlage des Ausbildungsrahmenplans für jeden Auszubildenden und für jede Auszubildende einen Ausbildungsplan zu erstellen.

(3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen. Die Auszubildende/Der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung

(1) Die Abschlussprüfung besteht aus den beiden zeitlich auseinanderfallenden Teilen 1 und 2. Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfling nachweisen, dass er die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen. Dabei sollen Qualifikationen, die bereits Gegenstand von Teil 1 waren, in Teil 2 nur soweit einbezogen werden, als es für die Festlegung der Berufsbefähigung erforderlich ist.

(2) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses wird Teil 1 mit 25 Prozent, Teil 2 mit 75 Prozent gewichtet.

(3) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung soll zur Mitte des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.

(4) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich 1. auf die in der Anlage der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung für die ersten 15 Monate genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie 2. auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(5) Teil 1 der Abschlussprüfung findet im Prüfungsbereich „informationstechnisches Büromanagement“ statt.

(6) Für den Prüfungsbereich „informationstechnisches Büromanagement“ bestehen folgende Vorgaben:

- Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist, im Rahmen eines ganzheitlichen Arbeitsauftrages Büro- und Beschaffungsprozesse zu organisieren und kundenorientiert zu bearbeiten; dabei soll er nachweisen, dass er unter Anwendung von Textverarbeitungs- und Tabellenkalkulationsprogrammen recherchieren, dokumentieren und kalkulieren kann.
- Der Prüfling soll berufstypische Aufgaben schriftlich computer-gestützt bearbeiten.
- Die Prüfungszeit beträgt 120 Minuten.

§ 11 Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung

(1) Teil 2 der Abschlussprüfung soll am Ende der Berufsausbildung stattfinden.

(2) Der Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich 1. auf die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach der Anlage der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung sowie 2. auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(3) Teil 2 der Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:

- „Kundenbeziehungsprozesse“,
- „Fachaufgabe in der Wahlqualifikation“,
- „Wirtschafts- und Sozialkunde“.

(4) Für den Prüfungsbereich „Kundenbeziehungsprozesse“ bestehen folgende Vorgaben:

- Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist, komplexe Arbeitsaufträge handlungsorientiert zu bearbeiten; dabei soll er zeigen, dass er Aufträge kundenorientiert abwickeln, personalbezogene Aufgaben wahrnehmen und Instrumente der kaufmännischen Steuerung fallbezogen einsetzen kann.
- Der Prüfling soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- Die Prüfungszeit beträgt 150 Minuten.

(5) Für den Prüfungsbereich „Fachaufgabe in der Wahlqualifikation“ bestehen folgende Vorgaben:

- Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist, a) berufstypische Aufgabenstellungen zu erfassen, Probleme und Vorgehensweisen zur Lösung zu erörtern,

ANLAGE (ZU § 8) AUSBILDUNGSRAHMENPLAN FÜR DIE AUSBILDUNGSREGELUNG ZUR FACHPRAKTIKERIN FÜR BÜROMANAGEMENT UND ZUM FACHPRAKTIKER FÜR BÜROMANAGEMENT

ABSCHNITT A: GEMEINSAME BERUFSPROFILGEBENDE FERTIGKEITEN, KENNNTNISSE UND FÄHIGKEITEN IN DEN PFLICHTQUALIFIKATIONEN

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitlicher 1.-15.Monat	Richtwert 16.-36. Monat
1	2	3	4	
1	Büroprozesse			
1.1	Informationsbeschaffung und -aufbereitung	a) betriebliche Kommunikationssysteme auswählen und anwenden b) Grundfunktionen des Betriebssystems anwenden c) Nutzen und Risiken von Onlineanwendungen aufzeigen d) unterschiedliche Informationsquellen nutzen, Informationen recherchieren und auswählen e) Regelungen zur Datensicherung beachten, Daten sichern und pflegen	8	
1.2	Computergestützte Informationsbearbeitung	a) Texte des internen und externen Schriftverkehrs adressatengerecht und normgerecht auch mit Hilfe von Textbausteinen anfertigen b) Textverarbeitungssystem bedarfsgerecht anwenden c) Präsentationsmedien und -techniken unter Berücksichtigung räumlicher und organisatorischer Gegebenheiten einsetzen d) bei der Gestaltung und Durchführung von Präsentationen mitwirken e) Präsentationen nachbereiten f) Tabellen erstellen und Berechnungen durchführen g) Daten in Diagrammen darstellen h) Tabellen und Diagramme dokumentenübergreifend verwenden i) Dokumente pflegen und archivieren j) Dateien exportieren und importieren	7	
1.3	Bürowirtschaftliche Abläufe	a) Bedarf an Büromaterial verwalten und bei der Beschaffung mitwirken b) Posteingang und -ausgang bearbeiten c) Dokumente unter Beachtung gesetzlicher und betrieblicher Aufbewahrungsfristen verwalten d) zur Verbesserung von bürowirtschaftlichen Abläufen beitragen	8	
1.4	Koordinations- und Organisationsaufgaben	a) Termine planen, koordinieren und überwachen; bei Terminabweichungen nach Rücksprache erforderliche Maßnahmen einleiten b) Sitzungen und Besprechungen nach sachlichen und zeitlichen Vorgaben vor- und nach-bereiten sowie betreuen c) bei der Planung, Durchführung und Kontrolle von Projekten mitwirken	6	
2	Geschäftsprozesse			
2.1	Kommunikation mit Kunden	a) eigene Rolle als Dienstleister im Kundenkontakt berücksichtigen b) Kundendaten zusammenstellen, aufbereiten und bei der Auswertung mitwirken c) situationsgerecht und kundenorientiert Auskünfte geben und bei Beratungen mitwirken d) Informationen kundengerecht vorbereiten e) Bedeutung von Kundenservice für die Kundenzufriedenheit erkennen und berücksichtigen	4	
2.2	Auftragsbearbeitung und -nachbereitung	a) bei der Abwicklung von Kundenanfragen mitwirken b) Kundenaufträge annehmen und bei der Bearbeitung mitwirken c) Auftragsabwicklung mit Kunden vorbereiten und begleiten d) Begleitdokumente und Rechnungen vorbereiten e) bei der Durchführung von Kalkulationen mitwirken f) bei der Bearbeitung von Beschwerden und Reklamationen mitwirken	6	
2.3	Beschaffung von Material und externe Dienstleistungen	a) bei der Ermittlung von Material- und Dienstleistungsbedarf mitwirken b) Bezugsquellen ermitteln und dabei Beschaffungsrichtlinien beachten c) Angebote einholen, prüfen und vergleichen d) Bestellungen durchführen e) Liefertermine überwachen und bei Lieferverzug nach Rücksprache mahnen f) Bestellungen mit den Wareneingangsunterlagen vergleichen und bei Abweichungen Klärungen einleiten	9	
2.4	Unterstützung bei personalbezogenen Aufgaben	a) Personaleinsatzplanung unterstützen und Arbeitszeitregelungen berücksichtigen b) Dienstreiseanträge und Reisekostenabrechnungen vorbereiten c) bei der Bearbeitung von Mitarbeiterdaten Regelungen zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten d) bereichsbezogene Personalstatistiken führen	11	
2.5	Kaufmännische Steuerung unterstützen	a) an der Steuerung und Kontrolle mitwirken und dabei Grundzüge des Rechnungswesens berücksichtigen b) Investitionen und Finanzierung an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern c) Kosten- und Leistungsstruktur des Ausbildungsbetriebes beurteilen d) Belege unterscheiden, den jeweiligen Geschäftsvorgängen zuordnen und rechnerisch prüfen e) Zahlungen unter Berücksichtigung der Zahlungsbedingungen vorbereiten	18	
12	Geschäftsprozesse und Qualitätssicherungssysteme im Einsatzgebiet	a) Aufträge entgegennehmen und bei Besonderheiten Rücksprache halten b) Informationen für die Auftragsabwicklung beschaffen, auswerten, nutzen, sicherheitsrelevante Vorgaben beachten c) Aufträge, insbesondere unter Berücksichtigung von Arbeitssicherheit, Umweltschutz und Terminvorgaben, durchführen d) betriebliches Qualitätssicherungssystem im eigenen Arbeitsbereich anwenden; Qualitätsmängel dokumentieren e) Prüfverfahren und Prüfmittel auswählen und anwenden, Einsatzfähigkeit von Prüfmitteln feststellen, Prüfpläne und betriebliche Prüfvorschriften anwenden, Ergebnisse dokumentieren f) Produkte an Kunden übergeben sowie Auftragsabwicklung und Leistungen dokumentieren g) Arbeitsergebnisse und -durchführung bewerten sowie zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsvorgängen im Betriebsablauf beitragen	12	

b) kunden- und serviceorientiert zu handeln,
 c) betriebspraktische Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge zu planen und durchzuführen sowie
 d) Kommunikations- und Kooperationsbedingungen zu berücksichtigen.

2. Mit dem Prüfling soll ein fallbezogenes Fachgespräch durchgeführt werden, für das folgende Vorgaben bestehen:

a) Grundlage für das fallbezogene Fachgespräch ist eine der festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung, die der Prüfling festlegt,
 b) bewertet werden die Leistungen, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch zeigt,
 c) das Fachgespräch soll höchstens 20 Minuten dauern und
 d) das Fachgespräch wird mit einer Darstellung von Aufgabe und Lösungsweg durch den Prüfling eingeleitet.

3. Zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch soll der Prüfling

a) für eine der beiden festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe erstellen oder
 b) eine von zwei praxisbezogenen Fachaufgaben, die ihm vom Prüfungsausschuss zur Wahl gestellt werden, bearbeiten und Lösungswege entwickeln; Grundlage für die Fachaufgaben ist eine der festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung, die der Prüfling mit Antrag zur Prüfungszulassung zu bestimmen hat.

Der Ausbildungsbetrieb teilt der zuständigen Stelle mit der Anmeldung zur Prüfung mit, welche Variante nach Satz 1 Nummer 3 und welche Wahlqualifikation gewählt wird. Wird die Variante nach Satz 1 Nummer 3 Buchstabe a gewählt, hat der Auszubildende zu bestätigen, dass die Fachaufgabe vom Prüfling eigenständig im Betrieb durchgeführt worden ist.

Der Report ist dem Prüfungsausschuss spätestens am ersten Tag von Teil 2 der Abschlussprüfung zuzuleiten. Er wird nicht bewertet. Ausgehend von der Fachaufgabe und dem dazu erstellten Report entwickelt der Prüfungsausschuss für die zugrunde liegende Wahlqualifikation das fallbezogene Fachgespräch so, dass die in Satz 1 Nummer 1 genannten Vorgaben nachgewiesen werden können. Wird die Variante nach Satz 1 Nummer 3 Buchstabe b gewählt, ist dem Prüfling eine Vorbereitungszeit von 20 Minuten einzuräumen.

Ausgehend von der Fachaufgabe, die der Prüfling gewählt hat, entwickelt der Prüfungsausschuss für die zugrunde liegende Wahlqualifikation das fallbezogene Fachgespräch so, dass die in Satz 1 Nummer 1 genannten Vorgaben nachgewiesen werden können. (6) Für den Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist, allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darzustellen und zu beurteilen.
 2. Der Prüfling soll fallbezogene Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 3. Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 12 Gewichtsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

1. Prüfungsbereich informationstechnisches Büromanagement 25 Prozent,
 2. Prüfungsbereich Kundenbeziehungsprozesse 30 Prozent,
 3. Prüfungsbereich Fachaufgabe in der Wahlqualifikation 35 Prozent,
 4. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde 10 Prozent.

§ 13 Bestehensregelung

(1) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Leistungen wie folgt bewertet worden sind:

1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
 2. im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
 3. in mindestens zwei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“ und
 4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 der Abschlussprüfung mit „ungenügend“.

(2) Auf Antrag des Prüflings ist die Prüfung in einem der Prüfungsbereiche „Kundenbeziehungsprozesse“ oder „Wirtschafts- und Sozialkunde“ durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn

1. der Prüfungsbereich schlechter als „ausreichend“ bewertet worden ist und
 2. die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den Ausschlag geben kann.

(weiter Seiten 53)

WEITERE BERUFSPROFILGEBENDE FERTIGKEITEN, KENNISSE UND FÄHIGKEITEN IN ZWEI WAHL-QUALIFIKATIONEN

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitlicher 1.-15.Monat	Richtwert 16.-36. Monat
1	2	3	4	
1	Auftragsbearbeitung			
1.1	Auftragsinitiierung	a) bei der produktspezifischen Kundenberatung mitwirken und ergänzenden Service anbieten b) Kalkulationsdaten für Angebote einholen c) bei der Erstellung von Angeboten mitwirken d) Auftragseingang prüfen, Auftragsbestätigung vorbereiten		6
1.2	Auftragsabwicklung	a) bei der Erstellung von Zeit- und Ressourcenplänen mitwirken b) bei auftragsrelevanten Beschaffungen mitwirken c) bei der auftragsbegleitenden Kommunikation mit Kunden mitwirken d) auftragsbezogene Daten einholen e) bei der Abnahme der Leistung mitwirken		6
1.3	Auftragsabschluss	a) Auftragsdokumentation nach betrieblichen Vorgaben vervollständigen b) Auftragsfakturierung vorbereiten, Kundenrechnungen erstellen c) Zahlungseingänge überwachen und bei Bedarf nach Rücksprache Maßnahmen vorbereiten		6
1.4	Auftragsnachbearbeitung	a) bei der Ermittlung und Auswertung der Kundenzufriedenheit mitwirken b) bei Maßnahmen zur Kundenbindung mitwirken c) Kundenreklamationen nach Rücksprache bearbeiten		4
2	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle			
2.1	Finanzbuchhaltung	a) Kreditoren- und Debitorenstammdaten aufnehmen und pflegen b) Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung gesetzlicher und betrieblicher Regelungen buchhalterisch einordnen c) Belege erfassen, kontieren und auf Bestands- und Erfolgskonten buchen d) im Rahmen der Kontokorrentbuchhaltung unter Anleitung Zahlungseingänge überwachen und Zahlungsausgänge veranlassen e) Maßnahmen bei Zahlungsverzug nach Rücksprache einleiten f) bei periodengerechten Abschlussarbeiten unterstützen		8
2.2	Kosten- und Leistungs-Rechnung	a) Kosten unter Anleitung ermitteln, aufbereiten und überwachen b) Leistungen unter Anleitung kalkulieren und verrechnen c) Ergebnisse unter Anleitung der Kosten- und Leistungs-Rechnung für Entscheidungen aufbereiten		6
2.3	Controlling	a) bei der Erfassung der Einflussfaktoren auf den Betriebserfolg mitwirken b) bei der Aufbereitung der Ergebnisse der Betriebsrechnung und der Finanzbuchhaltung für das Controlling mitwirken c) bei der Durchführung von Soll- und Ist-Vergleichen und der Feststellung von Abweichungen mitwirken		8
3	Kaufmännische Abläufe in kleinen und mittleren Unternehmen			11
3.1	Laufende Buchführung	a) bei der Bearbeitung von Buchungsvorgängen mitwirken b) Kassenbuch führen c) Bestands- und Erfolgskonten führen d) an der Verwaltung von Offene-Posten-Listen mitwirken e) Zahlungs- und -ausgänge kontrollieren und bei Zahlungsverzug nach Rücksprache Maßnahmen einleiten		7
3.2	Entgeltabrechnung	a) Personalstammdaten erfassen und pflegen b) an der Erfassung und Bearbeitung von Prozessdaten für die Entgeltabrechnung mitwirken c) bei der Ermittlung von Auszahlungsbeträgen unter Berücksichtigung der steuer-, sozial- und tarifrechtlichen Bestimmungen unterstützen		7
3.3	Betriebliche Kalkulation	a) bei der verursachungsgerechten Zuordnung der Kosten mitwirken b) bei der Kalkulation von Angeboten unter Berücksichtigung der Kosten und Marktchancen mitwirken c) beim Kontrollieren auftragsbezogener Kosten mitwirken		4
3.4	Betriebliche Auswertungen	a) bei der Erstellung von Statistiken und bei der Durchführung von Plan-Ist-Vergleichen mitwirken b) bei der Vorbereitung unternehmerischer Entscheidungen mitwirken		4
4	Beschaffungs- und Logistikprozesse			
4.1	Bedarfsermittlung	a) Bedarf an Produkten und Dienstleistungen feststellen b) Disposition von Mengen und Termine vorbereiten		5
4.2	Operativer Einkaufsprozess	a) interne Einkaufsrichtlinien und Rahmenverträge sowie betriebliche Compliance einhalten b) bei der Ermittlung und Analyse von Bezugsquellen und bei der Lieferantenvorauswahl mitwirken c) Angebote einholen und für Vergleiche vorbereiten d) Bestellung durchführen, Auftragsbestätigung mit der Bestellung vergleichen und bei Abweichungen bei der Einleitung von Maßnahmen mitwirken e) bei der Überwachung der Vertragserfüllung mitwirken		6
4.3	Strategischer Einkaufsprozess	a) Lieferanteninformationen für Entscheidungen erfassen b) bei der Erstellung von Rahmenverträgen mitwirken		5
4.4	Lagerwirtschaft	a) unterschiedliche Systeme der Lagerhaltung vergleichen b) vom Ausbildungsbetrieb genutztes Lagersystem bei logistischen Abläufen berücksichtigen c) Wareneingang prüfen, bei Maßnahmen zur Mängelbeseitigung mitwirken d) Bestände erfassen und kontrollieren		6

BEKANNTMACHUNG

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitlicher 1.-15.Monat	Richtwert 16.-36. Monat
1	2	3	4	
5	Marketing und Vertrieb			
5.1	Marketing	a) an der Entwicklung von Marketingmaßnahmen mitwirken b) bei der Planung und Organisation von Ressourcen sowie der Ermittlung von Kosten mitwirken c) bei der Durchführung von Marketingmaßnahmen, insbesondere der Verkaufsförderung, mitwirken und Maßnahmen dokumentieren d) bei der Überwachung von Aktivitäten hinsichtlich Zeit, Wirtschaftlichkeit und Qualität mitwirken		7
5.2	Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen	a) Kundendaten und -informationen nutzen b) Vertriebsformen berücksichtigen c) bei der Analyse der Situation von Kunden, bei der Bedarfsfeststellung, bei der Entwicklung und Erläuterung kundengerechter Lösungsvorschläge sowie bei der Unterbreitung von Angeboten mitwirken d) Verträge vorbereiten und an Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüssen mitwirken e) bei der Überwachung der Vertragserfüllung mitwirken		7
5.3	Kundenbindung und Kundenbetreuung	a) an der Gestaltung von Kundenbeziehungen mitwirken b) Maßnahmen der Kundenbindung und -betreuung umsetzen c) Beschwerden entgegennehmen und Maßnahmen des Beschwerdemanagements umsetzen d) Kundenzufriedenheit ermitteln, bei Maßnahmen zur Verbesserung mitwirken		8
6	Unterstützung in der Personalwirtschaft			
6.1	Personalsachbearbeitung	a) rechtliche Vorgaben aus unterschiedlichen Beschäftigungs- und Dienstverhältnissen im Ausbildungsbetrieb beachten b) Personalakten unter Berücksichtigung von Datenschutz und Datensicherheit führen c) bei der Bearbeitung von Vorgängen im Zusammenhang mit Entgelten oder Bezügen mitwirken d) bei der Bearbeitung von Vorgängen im Zusammenhang mit Arbeits- und Fehlzeiten mitwirken e) Personalstatistiken führen und bei der Auswertung mitwirken f) Informations-, Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte berücksichtigen g) bei den bei Einstellungen und personellen Veränderungen erforderlichen Meldungen, der Vorbereitung von Verträgen und der Erstellung von Dokumenten mitwirken		14
6.2	Personalbeschaffung und -entwicklung	a) Personalbedarfsermittlung unter Berücksichtigung von Anforderungsprofilen unterstützen b) im Personalbeschaffungsprozess, insbesondere bei Stellenausschreibungen, Auswahlverfahren und Entscheidungsfindungen, mitwirken c) im Bereich der Personalentwicklung, insbesondere bei der Organisation von Maßnahmen im Rahmen der Aus- und Weiterbildung, mitwirken d) betriebliche Gesundheitsförderung unterstützen		8
7	Assistenz- und Sekretariatsaufgaben			
7.1	Sekretariatsführung	a) Methoden des Selbstmanagements zur Optimierung von Büroorganisation und Arbeitsabläufen anwenden b) Kommunikation zwischen den Beteiligten unterstützen und Prioritäten von Interessen und Anliegen erkennen c) Kommunikation mit den Beteiligten situationsgerecht gestalten, dabei Anliegen berücksichtigen, eigenes Rollenverständnis entwickeln d) Kommunikationsstörungen vermeiden		6
7.2	Terminkoordination und Korrespondenzbearbeitung	a) an der Koordination und Überwachung von Terminen mitwirken; Wiedervorlage steuern b) termingerecht Informationen und Arbeitsergebnisse einfordern und bereitstellen c) Informationen und Dokumente inhaltlich zusammenstellen d) über Dringlichkeit von Informationen und Dokumenten sowie deren Weiterleitung entscheiden e) Geschäftskorrespondenz nach Rücksprache führen		8
7.3	Organisation von Reisen und Veranstaltungen	a) Reisen organisieren, nachbereiten und bei der Abrechnung mitwirken b) bei der Organisation und Durchführung sowie Nachbereitung von Veranstaltungen mitwirken c) Unterlagen zusammenstellen und aufbereiten		8
8	Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungsorganisation			
8.1	Öffentlichkeitsarbeit	a) an der Entwicklung von Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit unter Berücksichtigung von Zielsetzung, Zielgruppen und unterschiedlichen Medien mitwirken b) bei der Planung und Organisation der Umsetzung von Maßnahmen mitwirken		8
8.2	Veranstaltungsmanagement	a) an Veranstaltungsplanungen, insbesondere hinsichtlich Öffentlichkeitsarbeit, räumlicher Organisation und Ausstattung, mitwirken b) Einladungen und Teilnehmerunterlagen erarbeiten sowie Teilnehmer bei Anfragen und organisatorischen Problemen unterstützen c) bei der Koordination und Überwachung von Prozessen mit Dienstleistern mitwirken, dabei betriebliche Compliance einhalten d) bei der Prüfung und Kontierung von Rechnungen mitwirken e) Veranstaltungen dokumentieren, Informationen für die Öffentlichkeitsarbeit und nachfolgende Prozesse zusammenstellen		14
9	Verwaltung und Recht			
9.1	Kunden- und Bürgerorientierung	a) Kunden und Bürger im Umgang mit Verwaltung situationsgerecht unterstützen, auf Antragstellung hinwirken b) Möglichkeiten der Aufgabenerledigung Kunden und Bürgern nachvollziehbar aufzeigen c) Verwaltungsprozesse transparent gestalten		6
9.2	Rechtsanwendung	a) bei der Klärung von Anliegen und Zuständigkeiten sowie der Ermittlung von Sachverhalten mitwirken und Regelanforderungen einleiten b) bei der Durchführung von Beteiligungsverfahren mitwirken, standardisierte Beteiligungsmaßnahmen durchführen und dabei Verfahrensvorschriften beachten c) Rechtsgrundlagen bei der Wahrnehmung von Fachaufgaben anwenden d) Sachverhalte unter Tatbestandsmerkmale subsumieren und unter Beachtung gebundenen		8
9.3	Verwaltungshandeln	a) bei Entwürfen von Verwaltungsakten mitwirken b) Bekanntgabe von Verwaltungsakten veranlassen c) Widersprüche, Einsprüche und Beschwerden entgegennehmen, bei der Prüfung von Form und Frist mitwirken d) Vorgänge nach rechtlichen und behördlichen Vorgaben dokumentieren		8
10	Öffentliche Finanzwirtschaft			
10.1	Finanzwesen	a) am Verfahren zur Aufstellung des Haushalts- oder Wirtschaftsplans mitwirken und dabei rechtliche Regelungen berücksichtigen b) Anforderungen der Haushaltsaufsicht und Haushaltskontrolle berücksichtigen		10
10.2	Haushalts- und Kassenwesen	a) Geschäftsvorgänge zuordnen und Buchungen vorbereiten b) bei der Mittelbedarfsberechnung im Rahmen der Haushaltsausführung unter Anleitung mitwirken c) bei der Ermittlung und Hochrechnung von gebuchten Einnahmen, Ausgaben, Erträge und Aufwendungen mitwirken d) Übersichten für Mittelzu- und Mittelabflüsse erstellen und bei der Überwachung mitwirken e) Voraussetzungen für Stundung, Niederschlagung und Erlass von Forderungen prüfen f) Unterlagen für den Jahresabschluss unter Anleitung zusammenstellen		12

ABSCHNITT C: WAHLQUALIFIKATIONSÜBERGREIFENDE INTEGRATIV ZU VERMITTLNDE FERTIGKEITEN, KENNISSE UND FÄHIGKEITEN

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitlicher 1.-15.Monat	Richtwert 16.-36. Monat
1	2	3	4	
1	Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht	a) den Aufbau und die grundlegenden Arbeits- und Geschäftsprozesse des Ausbildungsbetriebes erläutern b) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag sowie Dauer und Beendigung des Ausbildungsverhältnisses erläutern und Aufgaben der im System der dualen Berufsausbildung Beteiligten beschreiben c) die Bedeutung, die Funktion und die Inhalte der Ausbildungsordnung und des betrieblichen Ausbildungsplans erläutern sowie zu deren Umsetzung beitragen d) die für den Ausbildungsbetrieb geltenden arbeits-, sozial-, tarif- und mitbestimmungsrechtlichen Vorschriften erläutern e) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes erläutern f) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Beschäftigten zu Wirtschaftsorganisationen und Gewerkschaften erläutern g) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erläutern h) wesentliche Inhalte von Arbeitsverträgen erläutern i) Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und der beruflichen Weiterentwicklung erläutern	während der gesamten Ausbildung	
2	Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit	a) Rechte und Pflichten aus den berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften kennen und diese Vorschriften anwenden b) Gefährdungen von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und auf dem Arbeitsweg prüfen und beurteilen c) sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten erläutern d) technische und organisatorische Maßnahmen zur Vermeidung von Gefährdungen sowie von psychischen und physischen Belastungen für sich und andere, auch präventiv, ergreifen e) ergonomische Arbeitsweisen beachten und anwenden f) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben und erste Maßnahmen bei Unfällen einleiten g) betriebsbezogene Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden, Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und erste Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen		
3	Umweltschutz und Nachhaltigkeit	a) Möglichkeiten zur Vermeidung betriebsbedingter Belastungen für Umwelt und Gesellschaft im eigenen Aufgabenbereich erkennen und zu deren Weiterentwicklung beitragen b) bei Arbeitsprozessen und im Hinblick auf Produkte, Waren oder Dienstleistungen Materialien und Energie unter wirtschaftlichen, umweltverträglichen und sozialen Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit nutzen c) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes einhalten d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Wiederverwertung oder Entsorgung zuführen e) Vorschläge für nachhaltiges Handeln für den eigenen Arbeitsbereich entwickeln f) unter Einhaltung betrieblicher Regelungen im Sinne einer ökonomischen, ökologischen und sozial nachhaltigen Entwicklung zusammenarbeiten und adressatengerecht kommunizieren		
4	Digitalisierte Arbeitswelt	a) mit eigenen und betriebsbezogenen Daten sowie mit Daten Dritter umgehen und dabei die Vorschriften zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten b) Risiken bei der Nutzung von digitalen Medien und informationstechnischen Systemen einschätzen und bei deren Nutzung betriebliche Regelungen einhalten c) ressourcenschonend, adressatengerecht und effizient kommunizieren sowie Kommunikationsergebnisse dokumentieren d) Störungen in Kommunikationsprozessen erkennen und zu ihrer Lösung beitragen e) Informationen in digitalen Netzen recherchieren und aus digitalen Netzen beschaffen sowie Informationen, auch fremde, prüfen, bewerten und auswählen f) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden, digitale Lernmedien nutzen und Erfordernisse des lebensbegleitenden Lernens erkennen und ableiten g) Aufgaben zusammen mit Beteiligten, einschließlich der Beteiligten anderer Arbeits- und Geschäftsbereiche, auch unter Nutzung digitaler Medien, planen, bearbeiten und gestalten h) Wertschätzung anderer unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt praktizieren		
5	Produkt- und Dienstleistungsangebot	a) Leistungsspektrum des Ausbildungsbetriebes beschreiben b) Leistungen des Wirtschaftszweiges darstellen c) Markt- und Wettbewerbssituation des Ausbildungsbetriebes darstellen	4	
6	Qualitätsorientiertes Handeln in Prozessen	a) betriebliche Abläufe unter Berücksichtigung von Informationsflüssen, Entscheidungswegen und Schnittstellen mitgestalten b) eigenes Handeln im Arbeitsprozess in Bezug auf den Erfolg des Geschäftsprozesses im Team reflektieren und anpassen c) zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen im Betrieb beitragen	5	2
7	Information, Kommunikation, Kooperation			11
7.1	Informationsbeschaffung und Umgang mit Informationen	a) Informationen recherchieren, aufbereiten und archivieren b) Vor- und Nachteile verschiedener Informationsquellen berücksichtigen	6	2
7.2	Kommunikation	a) bei der Gestaltung von interner und externer Kommunikation mitwirken b) Anlässe und Arten mündlicher und schriftlicher Kommunikation berücksichtigen c) Gesprächsführungs- und Fragetechniken anwenden d) ziel- und kundenorientierte Gespräche führen, Zeitrahmen e) soziokulturelle Unterschiede in der Kommunikation berücksichtigen f) fremdsprachige Fachbegriffe anwenden	6	2
7.3	Kooperation und Teamarbeit	a) Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit erkennen b) Feedback konstruktiv geben und entgegennehmen c) bei der Gestaltung von internen und externen Kooperationsprozessen mitwirken d) Aufgaben im Team planen und bearbeiten e) zur Konfliktlösung im eigenen Arbeitsumfeld beitragen	6	2

Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis von 2:1 zu gewichten.

§ 14 Zusatzqualifikation

(1) Als Zusatzqualifikation kann eine im Rahmen der Berufsausbildung nicht festgelegte Wahlqualifikation nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung vermittelt werden.

(2) Für die Vermittlung der Zusatzqualifikation gilt die zeitliche Gliederung der Anlage Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung entsprechend.

§ 15 Prüfung der Zusatzqualifikation

(1) Die Zusatzqualifikation wird im Rahmen von Teil 2 der Abschlussprüfung

gesondert geprüft, wenn bei der Anmeldung zur Abschlussprüfung mitgeteilt wird, dass diese Prüfung durchgeführt werden soll, und glaubhaft gemacht wird, dass die erforderlichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt worden sind.

(2) Für die Prüfung der Zusatzqualifikation gilt § 11 Absatz 5 entsprechend.
(3) Die Prüfung der Zusatzqualifikation ist bestanden, wenn sie mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden ist.

§ 16 Übergang

Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG ist von der/dem Auszubildenden und der/dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen.

§ 17 Inkrafttreten, Außerkraft

Diese Regelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Magazin Wirtschaft, dem Mitteilungsblatt der IHK Region Stuttgart, in Kraft. Gleichzeitig tritt die Ausbildungsregelung über die Berufsausbildung behinderter Menschen nach § 66 BBiG zum Fachpraktiker für Bürokommunikation / zur Fachpraktikerin für Bürokommunikation, erlassen aufgrund Beschlusses des Berufsausschusses vom 11. Juli 2012, außer Kraft.

Ausgefertigt: Stuttgart, den 01.05.2024

gez.
Präsident
Claus Paal

gez.
Hauptgeschäftsführerin
Dr. Susanne Herre

Energiemanagement und Nachhaltigkeit



M&R

Energieoptimierung

mr-energieoptimierung.de 

Energieberatung für Wohn- und Nichtwohngebäude

Heizlastberechnung und hydraulischer Abgleich

info@mrgie.de - Gottlieb-Daimler-Str. 35, 71334 Waiblingen - 07151 250 391 0



Einsparpotenziale nutzen

Die Erfassung und Analyse relevanter Daten zum Energieverbrauch kann für Unternehmen ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein. Werden entsprechende Maßnahmen getroffen, ist das nachhaltiger sowie in der Folge kostengünstiger. Auch von staatlicher Seite gibt es diesbezüglich Vorgaben.

Unternehmen mit einem Verbrauch von insgesamt mehr als 7,5 Gigawattstunden sind nach dem Energieeffizienzgesetz (EnEfG) dazu verpflichtet, ein Energiemanagement-System (EnMS) nach ISO 50001 oder ein Umweltmanagement-System nach EMAS einzuführen. Das Energieeffizienzgesetz ist am 18. November 2023 in Kraft getreten. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, kurz „bafa“ hat zur Umsetzung des EnEfG ein Merkblatt herausgegeben. Darin werden auch mögliche Verstöße thematisiert. Während Umweltverbände den Vorstoß der Bundesregierung in Sachen Nachhaltigkeit positiv gegenüberstehen, betrachteten Industrieverbände in der Phase des Gesetzesentwurfs die Pläne kritischer. Die Auflagen an die Industrie in punkto Bürokratie sind mittlerweile hoch, das sei weitere „unnötige Bürokratie“.

Die neuen Pflichten betreffen sehr viele Unternehmen. Das Gesetz unterscheidet nach der Höhe des Energieverbrauchs. Bereits ab einem Verbrauch von über 2,5 Gigawattstunden pro Jahr kommen neue Verpflichtungen auf den

Betrieb zu (siehe unten). Der erste Schritt sollte also sein – sofern nicht bereits erfolgt – den Gesamtenergieverbrauch zu ermitteln. Am stärksten sind Unternehmen von der Neuerungen betroffen, die einen Gesamtverbrauch von 7,5 Gwh/a überschreiten und die oben angesprochenen Energie- und Umweltmanagementsysteme noch nicht installiert haben. Bis spätestens 18.7.2025 müssen sie eines der beiden Systeme einrichten. Das wird der Gesetzgeber mit Hilfe von Stichproben überprüfen – bei Nichterfüllung drohen Bußgelder bis zu 100.000 Euro.

Frühzeitig handeln

Mit der Umsetzung der Maßnahmen für ein solches Energiemanagement-System nach ISO 50001 oder eines Umweltmanagement-Systems nach EMAS sollte frühzeitig begonnen werden, da es aufwendiger als ein Energieaudit ist. Laut Experten dauert die Installation eines solchen Systems nach neuesten Vorgaben mindestens sechs Monate. Aufgrund der Vielzahl der betroffenen Unternehmen wird damit gerechnet, dass es zu Engpässen bei entsprechenden Dienstleistern und Zertifizierern kommen könnte. Experten zufolge beginnt die Einführung eines Energiemanagementsystems mit einem Kick-off-Workshop, in welchem die Basics zum Energiemanagement vermittelt werden. Es wird ein Soll-/Ist-Vergleich vorgenommen und geschaut wie groß die „Gap“ also die Kluft dazwischen ist. Darauf folgt die eigentliche Einführung des Systems. Im Rahmen der Einführung werden Prozesse und Dokumentationen nach den Vorgaben der ISO 50001 aufgesetzt bzw. weiterentwickelt. Der Prozess sollte im Idealfall von Schulungen der involvierten Mitarbeitenden im Betrieb begleitet werden. Nach einem Management-Review kommt dann das interne Audit mit Auditbericht. Wenn das Audit positiv ausfällt, dann kann das externe Audit und somit die Zertifizierung erfolgen. Bis das Managementsystem nachweislich eingerichtet ist, ist das Unternehmen von der Pflicht, ein Energieaudit nach dem Gesetz über Energiedienstleistungen und andere Energieeffizienzmaßnahmen (EDL-G) durchzuführen, befreit. Unternehmen, die einen Gesamtverbrauch größer als 2,5 Gwh/a aufweisen, haben die Pflicht, ihre Umsetzungspläne für wirtschaftliche Maßnahmen diesbezüglich zu veröffentlichen. Zudem gibt es für sie Vorgaben zur Abwärme und eine Pflicht zur Datenmeldung.

Umsetzungspläne vorlegen

Der Prozess wird begleitet und dokumentiert. Zu den Maßnahmen im Zuge der Audits oder Management-Systeme, die der Effizienz dienen, müssen innerhalb von drei Jahren konkrete durchführbare Umsetzungspläne von den Unternehmen erstellt und veröffentlicht werden. Ein Zertifizierer, Umweltgutachter oder Energie-Auditor muss diese Pläne absegnen bzw. bestätigen. Zur Orientierung dient dabei eine Bewertung der Wirtschaftlichkeit nach DIN EN 17463. Das Energieeffizienzgesetz legt fest, dass solche Maßnahmen als wirtschaftlich gelten, die spätestens nach Ablauf der Hälfte ihrer Nutzungsdauer (max. 15 Jahre) einen positiven Kapitalwert haben. Die Umsetzung der Maßnahme gilt als Pflicht. Das Bafa plant dazu Stichprobenkontrollen. Ein Verstoß wird als Ordnungswidrigkeit eingestuft, eine Geldbuße bis zu 50.000 Euro droht.

Auch zum Thema „Abwärme“ gibt es einige Vorgaben im EnEfG. Deren Vermeidung und Nutzung ist verpflichtend – allerdings nur, wenn das nach aktuellem Technikstand möglich und zumutbar ist.

Des Weiteren müssen Daten zur Wärmemenge, zum Leistungsprofil und zum Temperaturniveau sowie zu den Regelungsmöglichkeiten jährlich bis Ende März über ein Online-Portal mitgeteilt werden. Erstmals waren die Daten laut Gesetz zum ersten Januar dieses Jahres zu melden, jedoch wurde die Frist für sechs Monate ausgesetzt. Experten empfehlen eine angepasste Sensorik sowie ein Energiemonitoringsystem, um den Aufwand für die Erfassung der Abwärmedaten möglichst gering zu halten. Betriebe, die einen höheren Energieverbrauch – also mehr als 7,5 Gwh/a haben – sind dazu angehalten, die Vorgaben zur Abwärmebewertung nach DIN EN 17463 zumindest teilweise in ihr Managementsystem zu integrieren.

Verbrauch und Potenzial

Zunächst werden alle Energieträger wie etwas Strom, Gas, Wärme, Kraftstoffe in den Blick genommen. Außen vor dürfen Energieträger bleiben, die entweder an Dritte geliefert werden, aus Verbräuchen von Dienstwagen (auch private Nutzung) oder von geleasteten Fahrzeugen stammen. Maßgeblich dabei

Eisenschrott
NE-Metallschrott
Legierter Schrott
Hartmetall
Werkzeugschrott



WALTER OTT ROHSTOFF-RECYCLING
HANDEL MIT SEKUNDÄRROHSTOFFEN
Schuckertstr. 24 71277 Rutesheim
info@ott-recycling.de

07152-610085-0
www.ott-recycling.de

Ihr Partner seit über 65 Jahren





 Lade-
stationen

 Photo-
voltaik

Blockheiz-
kraftwerke 

Smart
Energy 



Für Ihre Energiezukunft.

Dezentral, hocheffizient & komfortabel:
unsere intelligente Energieversorgung.
Mit Photovoltaik, Blockheizkraftwerken,
Smart Energy und Ladestationen bieten
wir Lösungen, die sich ökologisch und
ökonomisch auszahlen.

Gestalten wir die Energiezukunft
gemeinsam: enerquinn.de



enerquinn GmbH
Birkenweg 12/1
88250 Weingarten

info@enerquinn.de
0751 1897057-0

ist der Mittelwert, der aus den vergangenen drei Kalenderjahren berechnet wird. Erstmals musste diese Ermittlung bereits zum 18.11.2023 durchgeführt werden (Jahre 2020, 2021, 2022). Seit Januar muss diese Ermittlung immer zum Jahresbeginn erfolgen. Zu berücksichtigen sind alle Arten von Unternehmen, auch die kleinste Einheit wie etwa eine Tochterfirma / Niederlassung / Filiale. Es gilt der Verbrauch bei der kleinsten, rechtlich selbstständigen Einheit. Demnach müssen alle von einem Unternehmensverbund genutzten Gebäude und Standorte, an denen Energie verbraucht wird sowie alle weiteren Energieverbraucher (Anlagen, Fuhrpark usw.) bei der Erfassung berücksichtigt werden. Energieeffizienzmaßnahmen gibt es in verschiedenen Bereichen. Dazu zählen: Prozesswärme /-kälte, Beleuchtung, Gebäudeheizung und -hülle, Elektromotoren, Druckluft, Pumpen. Maßnahmen, die umgesetzt werden könnten, wären z.B. der Einsatz hocheffizienter Motoren, die Absenkung des Betriebsdrucks, der hydraulische Ausgleich von Pumpen, der Abgleich des Temperaturniveaus, der Austausch von Brennern, die Nutzung von Hocheffizienzwärmepumpen und die Wärmedämmung sowie die Beseitigung von Wärmebrücken. Hier handelt es sich um einen Auszug einer langen Reihe möglicher Maßnahmen.

Lob und Kritik

Auch wenn diese Vorgaben einengen können und zunächst eine weitere Bürokratiehürde darstellen, bieten sie auch eine Chance und zwar zu mehr Transparenz im Unternehmen. Einsparpotenziale werden ermittelt und ausgeschöpft. Das kann letztlich der Kostensenkung dienen, jedoch ist die Installation der Systeme anfangs zeitintensiv und bindet Mitarbeitende. Langfristig zahlt sich der Einsatz aus. Mit der Einführung des Energieeffizienzgesetzes will die Bundesregierung einen Beitrag zur Energiewende und zum Klimaschutz leisten. Bis zum Jahr 2030 soll der Energieverbrauch um 26,5 Prozent sinken. Die EnEg-Ziele entsprechen den Vorgaben der Novelle der EU-Energieeffizienzrichtlinie (EED) für Deutschland.

Die öffentliche Hand soll bei der Einsparung als Vorbild dienen. Es gibt Einsparpflichten für Bund und Ländern. Neben dem öffentlichen Sektor und Unternehmen sind auch Rechenzentren betroffen. Ersten Schätzungen zufolge werden die Auswirkungen des Gesetzes den Bund einmalig 8 Millionen Euro kosten, dazu kommen laufende Kosten von 5,85 Millionen Euro. Die Länder werden mit einem einmaligen Erfüllungsaufwand von 47,9 Millionen Euro und laufenden Kosten von 34,26 Millionen Euro pro Jahr belastet. Die Wirtschaft wird die Einführung und der Betrieb von Energie- und Umweltmanagementsystemen voraussichtlich einmalig 262,1 Millionen Euro kosten. Laufende jährliche Aufwände von 239,6 Millionen Euro werden erwartet. Hinzu kommen die Kosten für alles rund ums Thema Abwärme sowie für die Berichtspflichten

allgemein. Dem gegenüber liegt das jährliche Einsparpotenzial nach Einschätzungen des Staats bei 581,7 Millionen Euro.

Erdbau · Abbruch · Recycling · Baustoffe
 Bodenstabilisierung · Container · Öko-Stones
 Altlastenentsorgung · Bodenmörtel
 Transporte · Schlammrecycling



Heinrich Feeß GmbH & Co. KG | Heinkelstr. 2 | 73230 Kirchheim/T
www.feess.de



Laserteile4you

Individuelle Blechteile online kalkulieren und bestellen

DIE IHK HILFT

AUSBILDUNG ERSETZT SPRACHZERTIFIKAT

AUSLÄNDISCHE FACHKRÄFTE Die IHK hilft einem frisch ausgebildeten Einzelhandelskaufmann bei der Niederlassungserlaubnis

Ein junger Mann aus dem Kosovo lernt bei einem Discounter in Böblingen Einzelhandelskaufmann. Er ist so gut, dass die normalerweise dreijährige Ausbildung um ein Jahr verkürzt wird. Der erfolgreiche Azubi wird übernommen, und eigentlich wäre alles in bester Ordnung, läge da nicht plötzlich die Ablehnung seines Antrags auf Niederlassungserlaubnis im Briefkasten. Begründung: Er könne kein B1-Zertifikat und damit nicht die erforderliche Sprachkompetenz nachweisen. Stimmt, für diese Sprachprüfung war während Arbeit und Ausbildung nie Zeit. Aber

trotzdem hat er dabei gut Deutsch gelernt! Der junge Mann wendet sich an seine Betreuerin bei der IHK-Bezirkskammer Böblingen, die ihn vor und während seiner Ausbildung im Rahmen des „Kümmerer“-Projekts betreut hat. Ihr gelingt es, die zuständige Ausländerbehörde davon zu überzeugen, dass der Ausbildungsabschluss das fehlende B1-Zertifikat ersetzt. Dem jungen Kosovaren – er ist mittlerweile stellvertretender Filialleiter – fällt ein Stein vom Herzen. Er darf einen neuen Antrag auf Niederlassungserlaubnis stellen, und diesem wird stattgegeben.

KOMMENTAR

»Baustellen priorisieren«



RUDOLF X. RUTER
Unternehmensberater, Autor
Stuttgart

Mittelständische Unternehmer stehen permanent vor neuen Herausforderungen und Problemen, die aufgrund begrenzter Ressourcen und Möglichkeiten priorisiert und in eine zeitliche Reihenfolge gebracht werden müssen, d.h. neue Projekt-Baustellen können erst eröffnet werden, wenn alte Baustellen abgearbeitet oder unvollendet wieder geschlossen werden.

Unglück eins dabei ist, dass immer mehr dieser Belastungen von außen auf den Unternehmer niederprasseln: Poly-Krisen, Energiemangel, Fachkräftemangel, Digitalisierung, Klimaneutralität etc. zwingt oft zur Anpassung bestehender Prioritäten und bereits vorhandener Baustellen. Gepaart mit Unglück zwei: Die meisten Herausforderungen kommen nicht nur von außen, sondern sind auch in der Priorisierung von der Politik und dem Regulator und sonstigen Stakeholdern bereits vorgegeben: Emmissionsreduzierungen, Verbrenner-Aus, digitalisierte ESG/Nachhaltigkeitsberichterstattung, Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, Bürokratieausweitungen etc. Hier wird nicht nur in die unternehmerische Eigenentscheidung bezüglich Priorisierung eingegriffen, sondern wesentlich auch in die zeitlichen Abläufe aufgrund der gesetzlich sanktionierbaren Fristen und Termine.

Jedoch zeigt der deutsche Mittelstand eine bemerkenswerte Fähigkeit, Unglücke zu meistern. Nach wie vor gilt: Jedes Unternehmen verkraftet nur eine bestimmte Anzahl von Veränderungsbaustellen. Wenn die Cashflow-Baustelle eine kurzfristige Konzentration aller Anstrengungen bedarf, müssen eben langfristige Themen in den Hintergrund treten.

Es bleibt entscheidend, dass Unternehmer alle Herausforderungen überblicken und Prioritäten dynamisch anpassen. Damit der Unternehmer nicht aufgrund zu vieler Baustellen in seinem Unternehmen nicht mehr den Zugang zu seinen Mitarbeitern und Kunden findet oder den Markt und Mitbewerber aus dem Auge verliert.

AUSBLICK



MAGAZIN WIRTSCHAFT
JULI-AUGUST 2024

SO KLAPPT DER STABWECHSEL

Übergabe an Familienmitglieder, Verkauf, Mitarbeiter-Buy-Out... Es gibt viele Möglichkeiten, die Zukunft eines Familienunternehmens zu sichern. Wir stellen einige gelungene Beispiele vor.

Anzeigen-Special

Messen, Tagungen, Seminare, Events

Redaktionsschluss 31. 5. 2024

Anzeigenschluss 5. 6. 2024



AUSSENWIRTSCHAFT AKTUELL
JUNI-JULI 2024

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ WELTWEIT

Außerdem berichten wir über Batterietechnologie in Kanada, Geschäftschancen in Südkorea, das neue Gesellschaftsrecht in China, die neue Regelung für entwaldungsfreie Lieferketten und vieles mehr.



2024
IHK-Wahl
www.wirtschaft-mitgestalten.de



WÄHLEN. ENTSCHEIDEN. MITGESTALTEN.

Von **1. bis 22. Oktober 2024** findet die IHK-Wahl in der Region Stuttgart statt.

Wählen Sie Ihre Unternehmensvertretung, so entscheiden Sie, wer in der Vollversammlung sitzt und gestalten damit die Wirtschaft vor Ort mit.

Weitere Informationen rund um die IHK-Wahl finden Sie unter www.wirtschaft-mitgestalten.de



So grün kann gelb sein



Bei uns können Sie durchatmen!
Wir nutzen konsequent CO₂-neutralen Strom.
Unvermeidbare Emissionen gleichen wir
über Klimaschutzprojekte aus.

#messestuttgart

Weitere Infos:

