

Perspektive: n

Dezember 2023 / Nr. 12
Das Magazin der IHK
Nordschwarzwald



Multifunktionale Räume
Innenstadt für alle



DIE SMARTESTE METALL VEREDELUNG* IHRER ART

*Am Jentner Stammsitz
in Pforzheim entsteht
aktuell eine der moderns-
ten Galvanik-Produktion
weltweit.



BESTÜCKUNGSZONE

TEMPERATUR
LEITWERT

ENTFETTUNG

PH WERT

SPÜLZEIT



JENTNER.DE

Steinbeis

HS PF

DGO

Deutscher Güteverband für
Galvanik und Oberflächentechnik e.V.

DHBW

Duale Hochschule
Baden-Württemberg

fom

forschungsinstitut
edelmetalle +
metallchemie

TUV
SUD

ISO 14001
ISO 9001

Mit unserem 100 % digitalisierten Pro-
duktionsprozess schaffen wir vollstän-
dige Transparenz und erfüllen die Anfor-
derungen unserer Kunden nachweisbar.

JENTNER
METALLVEREDELUNG
jentner green energy



Mit innovativen Ideen lebendige und attraktive Innenstädte gestalten



Der Handel in unseren Innenstädten steht vor enormen Herausforderungen. Die Energiekrise und die Coronapandemie haben den Trend zu Leerständen noch beschleunigt.

Was wir brauchen, sind stimmige Konzepte mit interessanten Geschäften, hübschen Cafés und schönen Plätzen, wo man gerne seine Zeit verbringt. Die Menschen wollen sehen und anfassen, was sie kaufen, oder bei einem guten Kaffee einfach nur ihre sozialen Kontakte pflegen. Da spielt die Kommunikation, der Austausch mit Freunden eine ganz wichtige Rolle.

Vielleicht muss dafür ein radikales Umdenken her. Auf jeden Fall brauchen wir innovative Ideen.

Bei der Unterstützung der Kommunen könnte das vom Land geförderte IHK-Projekt Innenstadtberatung eine größere Rolle spielen. Mit seiner Hilfe können wir die Transformation angehen, um unsere Innenstädte zu attraktiven, multifunktionalen Zentren weiterzuentwickeln, die Wohnen, Arbeiten und Freizeit integrieren.

Claudia Gläser
Präsidentin
IHK Nordschwarzwald

Tanja Traub
Hauptgeschäftsführerin
IHK Nordschwarzwald



04

JOUR FIXE

08

UNTERNEHMEN UND INNOVATION



SCHWERPUNKT

Multifunktionale Räume - Innenstadt für alle	08
Von Tradition zu Transformation: Die Zukunft unserer Innenstädte	10
Der Wandel des Einzelhandels: Wie junge Konsument:innen die Regeln neu schreiben	12
Innenstadt im Wandel: Innenstadtberatung für starke Zukunft	16
Ohne Online kein Handel	18
Rentschler Transport + Logistik von Full-Service-Logistiker Gebrüder Weiss übernommen	20
Better safe! IHK Cybersecurity Day 2023	21
Medizintechnik: State of the Art und Laborführung	22
IMO: 50 Jahre glänzende Oberflächen	23
Auf einen Blick Infoveranstaltungen der IHK Nordschwarzwald	24

26

MENSCH UND BERUF

26	Vollversammlung zu Gast im Europäischen Parlament Straßburg
27	Delegationsreise nach Kanada: Wichtige Perspektiven für die Region
28	Weiterkommen durch Weiterbildung
30	Bekanntmachungen Ehrungen
32	Verlagsspecial

42

REGION UND UMWELT

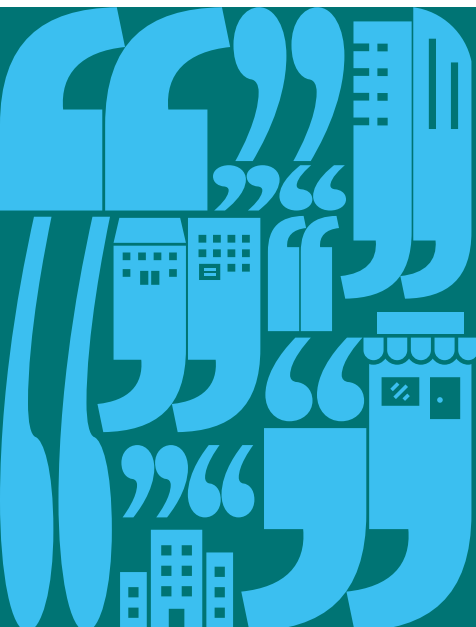


Für die Zukunft gerüstet:

Effizienz durch Energiescouts	42
Ornamenta: Experimentierfeld für Hotellerie, Gastronomie und Handel	44
Besonderes Engagement für nachhaltige Bildung: Naturpark-Kindergarten	46
Mobilität der Zukunft: Entwicklungen in der Automobilindustrie	47

LETZTE SEITE

Neue Podcast-Folge: Mach doch Allzweckreiniger, Babygläschen, Cremes, Dünger, Eyeliner, Fotos und, und, und!	48
--	-----------





WERTE

VISION

PURPOSE

MISSION

LEITSÄTZE

JOUR FIXE

Dr. Andreas Kämpfe
Tanja Traub

„Alle, die sich erst jetzt auf den Weg machen, sind zu spät dran“

Die Witzenmann-Gruppe mit Stammsitz in Pforzheim ist der weltweit führende Experte für sicheres und effizientes Leiten von Medien und Energie für Mobilität und Industrie. Mit insgesamt 22 Unternehmen in 17 Ländern weltweit beschäftigt das Familienunternehmen rund 4.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 2022 wurde ein Umsatz von 730 Millionen Euro erzielt. Gemäß dem Unternehmensmotto „managing flexibility“ bietet Witzenmann als erfahrener Entwicklungspartner mit der weltweit breitesten Produktpalette an Metallschläuchen, Kompensatoren, Metallbälgen, Rohrhalterungen und Fahrzeugteilen seinen Kunden aus unterschiedlichsten Branchen intelligente Produktlösungen und Services.

Dr. Andreas Kämpfe wurde 1972 in Chemnitz geboren. Er studierte Maschinenbau an den Universitäten Dresden, Denver und Karlsruhe. 2001 promoviert er und trat als Entwicklungsingenieur in die Witzenmann GmbH ein. Seit 2013 ist er in der Geschäftsführung und wurde 2017 zu deren Vorsitzendem ernannt.

Herr Dr. Kämpfe, die Witzenmann-Gruppe blickt auf eine lange Geschichte zurück und gilt als Innovationsführer. Wie schaffen Sie es, Tradition und Innovation zu verknüpfen?

Als Heinrich Witzenmann 1885 in der Goldstadt Pforzheim die Schmuckproduktion transformierte, um sich ganz der Produktion flexibler Metallschläuche zu widmen, wurde er zunächst belächelt. Von der Innovation bis zur Umsetzung ist es oft ein weiter Weg. Wer Erfolg haben möchte, braucht nicht nur gute Produkte und zündende Geschäftsideen, sondern muss den Markt beobachten. Was der Kunde braucht oder will, kann sich morgen schon radikal verändert haben. Deshalb muss man immer offen für Neuerungen sein.

Wie wichtig ist eine Innovationskultur?

Innovation ist eine Frage der Einstellung. Unsere Produkte haben sich immer weiterentwickelt, bis hin zur komplexen Funktionalität. Dafür braucht man eine Veränderungskultur, gesunde Neugierde, Zeit und die Bereitschaft, sich vom Gewohnten wegzubewegen.

„Innovation ist eine Frage der Einstellung.“

Dr. Andreas Kämpfe

Ist die Digitalisierung ein Innovationsstreiber?

Mit der Digitalisierung kann man über ganz neue Aspekte nachdenken. Die Entwicklung verläuft in Wellen. Aktuell beschäftigt uns die KI-gestützte Automatisierung sehr stark. Wichtig ist, Klarheit zu gewinnen, welche Technologien in welcher Ausprägung zukunftssträftig sind.

Welche Entwicklungen stufen Sie für Witzenmann als vielversprechend ein?

Elektrizität und Wasserstoff sind die wesentlichen Energieträger der Zukunft. Bei Wasserstoffanwendungen sehe ich sehr großes Potenzial für unsere Produkte.

Im Verkehrssektor macht es dagegen wenig Sinn, aus elektrischem Strom Kraftstoff zu gewinnen. Ich sehe Wasserstoff als Energieträger für den Verkehr eher skeptisch, denn voraussichtlich wird er nicht in ausreichender Menge vorhanden sein. Bei Energiespeicherdichte und Ladezeiten ist hingegen unwahrscheinlich viel passiert. Die Batterietechnik wird sich noch deutlich verbessern. Auch im Bereich des Thermomanagements von Batterien sehen wir Chancen für unsere Produkte.

Warum ist unsere Ladeinfrastruktur noch so schlecht aufgestellt?

In urbanen Zentren ist die Ladeinfrastruktur teilweise schon recht gut ausgebaut, auf dem Land sieht das noch anders aus. Das wird sich aber lösen lassen. Wir sind auf dem richtigen Weg. Schließlich dürfen wir nicht vergessen, dass wir – auch als Gesellschaft – erst seit zehn Jahren über die Zeit nach dem Verbrennungsmotor nachdenken. Für uns stand schon vor Jahren fest, dass wir weg vom Verbrennungsmotor müssen. Bei der aktuellen Dynamik gilt allerdings: Alle, die sich erst jetzt auf den Weg machen, sind zu spät dran.



Christian Metzler



Christian Metzler

Witzenmann legt großen Wert auf Nachhaltigkeit. Welche Bedeutung messen Sie den Themen CO₂-Reduktion und Ressourceneffizienz bei?

Wir haben als Purpose in unserem Leitbild verankert, dass wir helfen wollen, die Welt sauberer und verlässlicher zu machen. Auf dieser Basis ist bei uns die Nachhaltigkeitsstrategie entstanden. Wir arbeiten kontinuierlich an der CO₂-Reduktion unserer eigenen Prozesse. So wollen wir im Pforzheimer Gewerbegebiet Buchbusch eine klimaneutrale Fertigung aufbauen. An unserem Standort in Zwickau entsteht gerade das erste klimaneutrale Verwaltungsgebäude in der Witzenmann-Gruppe.

Sie sind seit 2022 Mitglied in der Allianz Wasserstoffmotor und richten zunehmend den Fokus auf diesen Energieträger. Welche Chancen sehen Sie für den Bau von Anlagen zur Wasserstofferzeugung sowie seine Nutzung?

Technologisch zeichnen sich deutliche Entwicklungsrichtungen ab. Ein Wasserstoffmotor für die Straße kann allenfalls eine Übergangslösung sein und auf der Schiene ist er nicht konkurrenzfähig. Für Wasserstoff werden eher andere Anwendungen im Vordergrund stehen:

An allererster Stelle stehen dabei die Chemie- und Grundstoffindustrie, zum Beispiel die grüne Stahlerzeugung. Auch eine

gute Netzstabilität für die Elektromobilität erreichen wir nur mit ausreichend Speicherkapazitäten. Das kann mit Batterien, aber eben auch über Wasserstoff gelöst werden. Deshalb sind wir auf diesem Feld aktiv. Ein weiteres wichtiges Thema wird die energetische Gebäudesanierung sein. Themenfelder wie Lüftung, Klima und Heizung gehen wir bereits intensiv an. Danach stehen sicher Nutzung, Speichern und Aufbereitung von Wasser auf der Agenda. Die Mobilität wird auch künftig Thema sein, aber darin sehe ich keinen Wachstumsmarkt mehr. Das gilt auch für die klassische Chemie- und die Grundstoffindustrie. Alles, wofür viel Energie gebraucht und CO₂ ausgestoßen wird, hat wenig Zukunft. In neuen Prozessen steckt dagegen viel Potenzial. Dazu gehören unter anderem das Herausfiltern von CO₂ aus der Luft oder die Produktion von grünem Wasserstoff. Wir sind da völlig technologieoffen und begleiten diese Entwicklungen.



Christian Metzler

Wie blicken Sie auf die Zukunft des Standorts Pforzheim? Wie wird sich die Beziehung zwischen Witzenmann und Pforzheim entwickeln?

Die Beziehung stimmt. Die Familie Witzenmann steht zum Standort Pforzheim und ist bestrebt, ihn weiter auszubauen. Wir fühlen uns in Pforzheim wohl und spüren auch Verständnis der Stadt für unsere Belange.

Wie stellt Witzenmann den Know-how-Transfer zwischen seinen internationalen Standorten sicher? Spielen interne Schulungen und Weiterbildungen eine Rolle, um das Wissen um neue Technologien innerhalb der Gruppe zu verbreiten?

Man kann das digital gut abbilden. Mir ist es aber auch wichtig, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regelmäßig zu Trainings zu uns ins Haus kommen. Denn „Learning by Doing“ ist immer noch einer der wichtigsten Grundsteine. Wir haben eine starke hausinterne Weiterbildung, greifen aber auch auf externe Angebote zurück, zum Beispiel von der IHK. Auf der anderen Seite bauen wir das Engineering international weiter aus, um unsere Tochterfirmen in die Lage zu versetzen, selbstständiger zu arbeiten. Nicht zuletzt ist unser internes Netzwerk eine große Stärke von Witzenmann, die ihresgleichen sucht.

Wie halten Sie es mit der Zukunft der Arbeitswelt?

Bei uns arbeitet gut die Hälfte der Bürobelegschaft mobil. Trotzdem haben alle noch einen eigenen Schreibtisch hier stehen. Das hat eine emotionale Komponente, die auch wichtig für die Identifikation ist. Die Leute gehen sehr verantwortungsbewusst mit dem mobiles Arbeiten um. Insgesamt ist Präsenz im Betrieb aber notwendig, denn Ideen entstehen oft spontan aus einer Diskussion heraus. Wir machen uns viele Gedanken, wie man „New Work“ auch in der Fertigung umsetzen kann. Das ist viel schwieriger als im Büro, aber genauso wichtig. Die Trennung zwischen Arbeit und Freizeit ist ebenso wichtig, denn Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sollten auch mal abschalten können.

Werner Klein-Wiele

Multifunktionale Räume Innenstadt für alle

Dunkle Schaufenster, leere Kaufhäuser, einsame Straßenzüge. Innenstädte stehen derzeit vor großen Herausforderungen. Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO entwickelt gemeinsam mit Innenstadtkteur:innen innovative, zukunftsfähige Konzepte.



Insbesondere seit der Coronapandemie boomt der Onlinehandel, während die Passantenzahlen auf den Einkaufsmeilen deutlich rückläufig sind. Einst blühende Kaufhauspassagen gleichen heutzutage vielerorts einem geisterhaften Niemandsland, Eingangstüren hochfrequentierter Ladenzeilen bleiben geschlossen. Die Struktur der Innenstadt ist seit Jahrzehnten auf den Dreiklang „Kommen – Kaufen – Gehen“ ausgelegt. Allerdings entfernt sich das Zentrum als Konsumort mit homogenen Produktlandschaften zunehmend von aktuellen und zukünftigen Nutzerbedürfnissen. Laut einer Umfrage des Fraunhofer IAO im Rahmen der Studie #elasticity wünschen sich 72 Prozent der befragten Bürger:innen eine Veränderung der Innenstädte. Ein Festhalten am bestehenden Konzept der Innenstadt ist demnach wenig erfolgsversprechend. Benötigt wird ein radikales Umdenken mit dem kritischen Hinterfragen aktueller Muster sowie dem Umsetzen neuer, innovativer Lösungsansätze.

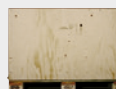
Zur Gestaltung zukunftsfähiger, resilienterer und lebendiger Innenstädte für morgen und übermorgen, initiierte das Fraunhofer IAO 2020 das Innovationsnetzwerk FUTURE PUBLIC SPACE. Gemeinsam mit Akteur:innen der Stadtverwaltung, Wirtschaft, Forschung und Gesellschaft entwickelt die Innovationsoffensive neue Innenstadtkonzepte und schafft ein neues Verständnis der Innenstadtfunktion. Zentrales Schlüsselement der Überlegungen ist der Wandel von Monotonie zu einer neuen Vielfältigkeit. Die Innenstadt sollte zukünftig in erster Linie ein Ort der

Erholung, Kultur, Unterhaltung, des Arbeitens und Austauschens sein. Mit einem Fokus vom Kaufen und Verkaufen von Konsumgütern hin zu einem regen Wissenshandel. Um die Neuausrichtung der Strukturen erfolgreich zu gestalten, braucht es Orte des Miteinanders, konsumfreie Nutzungsmöglichkeiten, Lern- und Kulturzentren und insbesondere Mischnutzungsquartiere mit Gebäudeensembles aus Wohneinheiten, gastronomischen Einrichtungen und attraktiven, flexiblen Arbeitsräumen. Denn eine Innenstadt darf mehr sein als ein „Kommen-Kaufen-Gehen“. Vielmehr geht es um die Konzeption von offenen quartiersähnlichen Nachbarschaften, die durch wandelbare Nutzungen wie Pop-up-Flächen und temporäre Events begeistern und neugierig machen.

Dabei ist die Entwicklung von neuen städtischen Ökosystemen nicht nur auf Metropolen beschränkt. Insbesondere in ländlichen Regionen bilden sich derzeit innovative Ökosysteme mit großem Zukunftspotential. Gemeinsam mit Zukunftsgestaltenden macht sich das Innovationsnetzwerk FUTURE PUBLIC SPACE 2024 auf die Suche nach den Rohdiamanten auf dem Land. Mit dem Anspruch der Raumgestaltung für Nutzende, die kommen, erleben und bleiben.

Katharina Dienes, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Forschungsteam Smart Urban Environments

ANZEIGE



Verpackungen nach Maß!

- Holzzeugnisse für den Industriebedarf
- Transport-, Aufbewahrungs- und Pendelbehälter
- Sicher – wirtschaftlich – optimale Qualität
- Aus Holz, Karton und Schaumstoffkombinationen
- Einzelanfertigungen sowie Groß- und Kleinserien

Wir beraten Sie gerne – auch vor Ort – und erstellen Ihnen unverbindlich ein Angebot.



Matthias Pastor
 Birkenwaldstraße 25
 75365 Calw-Altburg
 Telefon 0 70 51/ 96 60 10
 Telefax 0 70 51/ 96 60 11
 pastorkisten@t-online.de
 http://www.pastorkisten.de

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahl



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



Wolf System GmbH
 94486 Osterhofen
 Tel. 09932 37-0
 gbi@wolfsystem.de
 www.wolfsystem.de





Von Tradition zu Transformation:

Die Zukunft unserer Innenstädte

Die Transformation der Innenstädte zur Multifunktionalität umfasst alle Bereiche und benötigt Experimentierräume, in denen Neues unkonventionell erprobt und erschaffen werden kann.

Das Ansiedeln bekannter Marken oder moderner Handelsformate ergänzt mit attraktiven Coffeeshops und Systemgastronomie war über viele Jahre die Lösung zur Attraktivierung der Innenstädte. Hohe Frequenzen durch viele Besuchende bescherten den meisten ansässigen Handels- und Gastronomieunternehmen ausreichende Umsätze für ein wirtschaftliches Auskommen. Alle waren zufrieden.

Studien wie beispielsweise die Deutschlandstudie Innenstadt der CIMA belegen, dass unsere Innenstädte einer grundlegenden Transformation bedürfen. Die Generation Z, so kann man der Studie entnehmen, hat andere Vorstellungen von den Innenstädten. Einkaufen ist zwar weiterhin

wichtig, aber nicht mehr der dominierende Faktor. Die Vielfältigkeit der Angebote aus Handel, Dienstleistungen (insbesondere auch Gesundheitsdienstleistungen) und Gastronomie sind entscheidend.

Wie geht man also mit den freiwerdenden Flächen um? Neben den oben genannten Angeboten haben das Leben, Arbeiten und Wohnen einen wichtigen Stellenwert für die Innenstädte. Gefragt sind dazu in erster Linie Wohnraum für alle Bevölkerungsschichten. Wenn eine Zunahme an dringend benötigtem Wohnraum entsteht, folgen logischerweise weitere Dienstleistungen und Einrichtungen wie beispielsweise Kindergärten und dergleichen.

Für das Leben in Innenstädten und das Erleben dieser werden Räume und Plätze benötigt, die den unterschiedlichen Zielgruppen als Orte der Begegnung, Aufenthaltsräume, Kunst und Kultur, sportlichen Bewegung oder einfach den kulturellen Anforderungen einzelner Bevölkerungsgruppen dienen. Diese Räume gehen oft fließend ineinander über und müssen eben multifunktional auch nutzbar sein.

Das Thema Mobilität ist für die jüngere Generation ein wesentlicher Faktor. Der Mobilitätsmix für die Innenstädte ist entscheidend. Der motorisierte Individualverkehr ist für die Erreichbarkeit der Innenstädte für Besuchende von außerhalb meist unabdingbar. Der Wunsch nach funktionierendem ÖPNV, der beschleunigte Ausbau der Radwege und eine gleichrangige Behandlung der Fußwege sind wichtig. Es gilt, die Besuchenden der Innenstädte in der Wahl ihrer Anreise nicht zu bevormunden und doch die Möglichkeit umweltfreundlicherer Verkehrsmittel anzubieten. Dies beinhaltet selbstverständlich ein individuelles Erarbeiten von Lösungen für Städte unterschiedlicher Größen und den ländlichen Raum.

Fast alle Generationen haben als Besuchende der Innenstädte vorab Informationsbedarf. Diese Auskünfte über Events, Angebote, Öffnungszeiten werden idealerweise digital auf einer leicht zugänglichen Plattform bereitgehalten.

Innenstädte spüren die Auswirkungen des Klimawandels durch vermehrte Hitzetage wie auch heftigen Starkregen. Grünflächen müssen ausgeweitet und Fassaden sowie Dachbegrünungen forciert werden. Eine blau-grüne Konzeption für alle anstehenden Baumaßnahmen im öffentlichen Raum schafft Abhilfe. Die einzelnen Maßnahmen bedürfen allerdings einer intelligenten Vernetzung.

Hubert Spannagel

Forum Innenstadt Pforzheim

Die IHK Nordschwarzwald hat das „Forum Innenstadt Pforzheim“ aufgrund vieler Hinweise innerstädtischer Unternehmen in diesem Jahr initiiert. Ziel des Forums war es, konkrete Maßnahmen der innerstädtischen Akteure aufzunehmen, um die Rahmenbedingungen für innerstädtische Unternehmen zu verbessern und die Transformation voranzubringen. Dazu diente die Customer Journey der Deutschlandstudie Innenstadt als Impulsgeber. Alle IHK-zugehörigen Unternehmen der Innenstadt Pforzheim wurden zu drei Foren eingeladen. In diesen Foren wurden fünf Handlungsfelder lokalisiert und dazu Ziele und Maßnahmen benannt. Eine weitere Möglichkeit der Beteiligung wurde über eine Onlineplattform geschaffen.

Ansprechpartner:

Hubert Spannagel
Tel. 07231 201-105
spannagel@pforzheim.ihk.de



HINWEISGEBER SCHUTZGESETZ

INTERNES MELDESYSTEM

anonym

vertraulich

Firmen ab 50 Mitarbeitenden müssen eine interne Meldestelle für vertrauliche Hinweise der Beschäftigten einrichten. Bei Missachtung des Gesetzes drohen hohe Bußgelder.

Als regionaler Digital-Dienstleister bieten wir hilfreiche Tipps und mit **smartMSI** eine clevere Lösung für Ihre interne Meldestelle.

Tel. 0 70 45 - 97 01 71

info@smartmsi.de

[smartmsi.de](https://www.smartmsi.de)

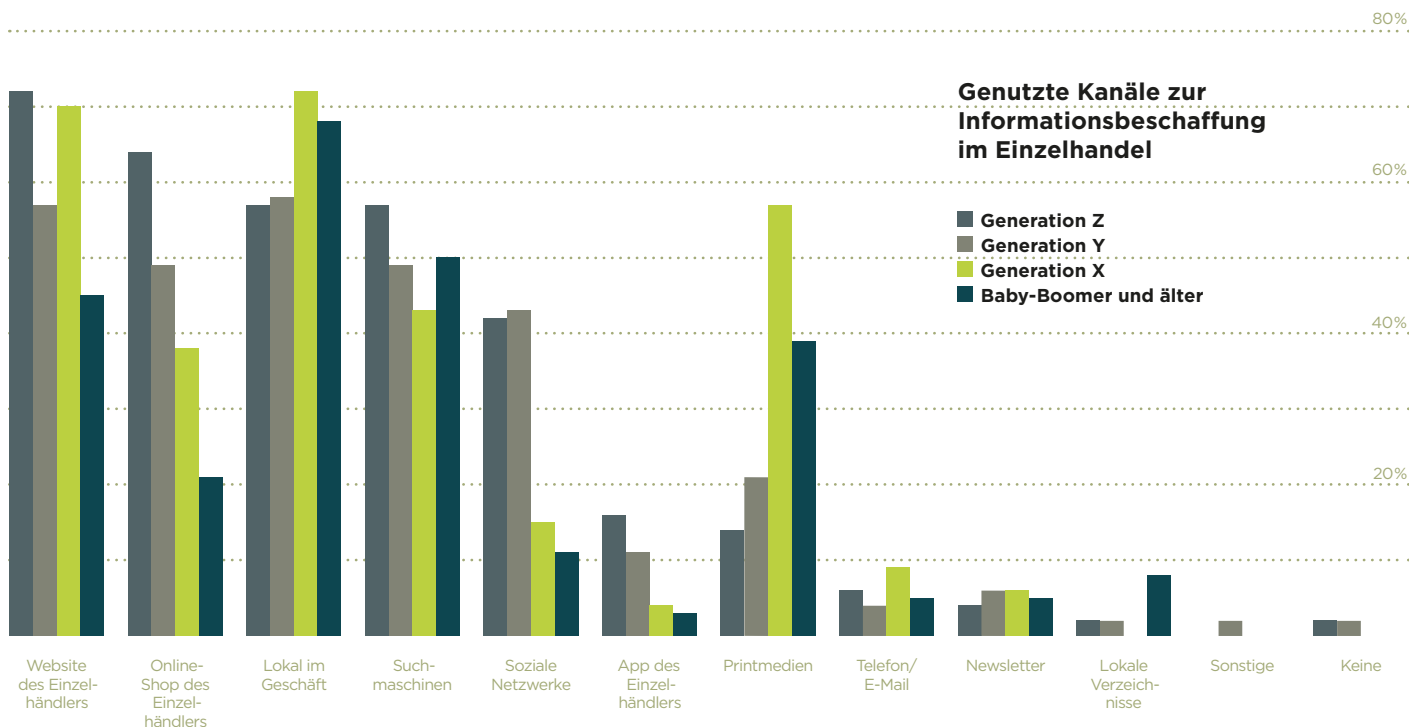


Der Wandel des Einzelhandels: Wie junge Konsument:innen die Regeln neu schreiben

Die Einzelhandelsbranche steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Besonders die jungen Konsument:innen, die Generation Z, entsprechen nicht mehr den traditionellen Konsummustern. Das Projekt „Handel innovativ“ geht der Frage nach, wie junge Konsument:innen ticken.

Die Ursachen der existentiellen Bedrohung vieler Einzelhandelsunternehmen sind nicht nur auf die Nachwirkungen der Coronapandemie und den Ukraine-Krieg mit der daraus resultierenden Inflation und Kaufzurückhaltung zurückzuführen. Auch die Digitalisierung und die wachsende Onlinekonkurrenz sowie ein verändertes Einkaufs- und Konsumverhalten der Kund:innen setzt den Einzelhandel unter Druck. Dabei scheint besonders die junge Generation Z, die mit dem Internet, sozialen Medien und

digitalen Anwendungen aufgewachsen ist, nicht mehr den traditionellen Konsummustern zu entsprechen, und erwartet eine Ausrichtung des Einzelhandels an ihre Bedürfnisse. Doch wie ticken junge Konsument:innen und wie unterscheiden sich ihre Erwartungen an den Handel von älteren Generationen? Diesen Fragen ist das Projekt Handel innovativ, welches durch das Ministerium für Arbeit, Wirtschaft und Tourismus Baden-Württemberg gefördert wird, nachgegangen und hat hierfür über 300 Personen befragt.



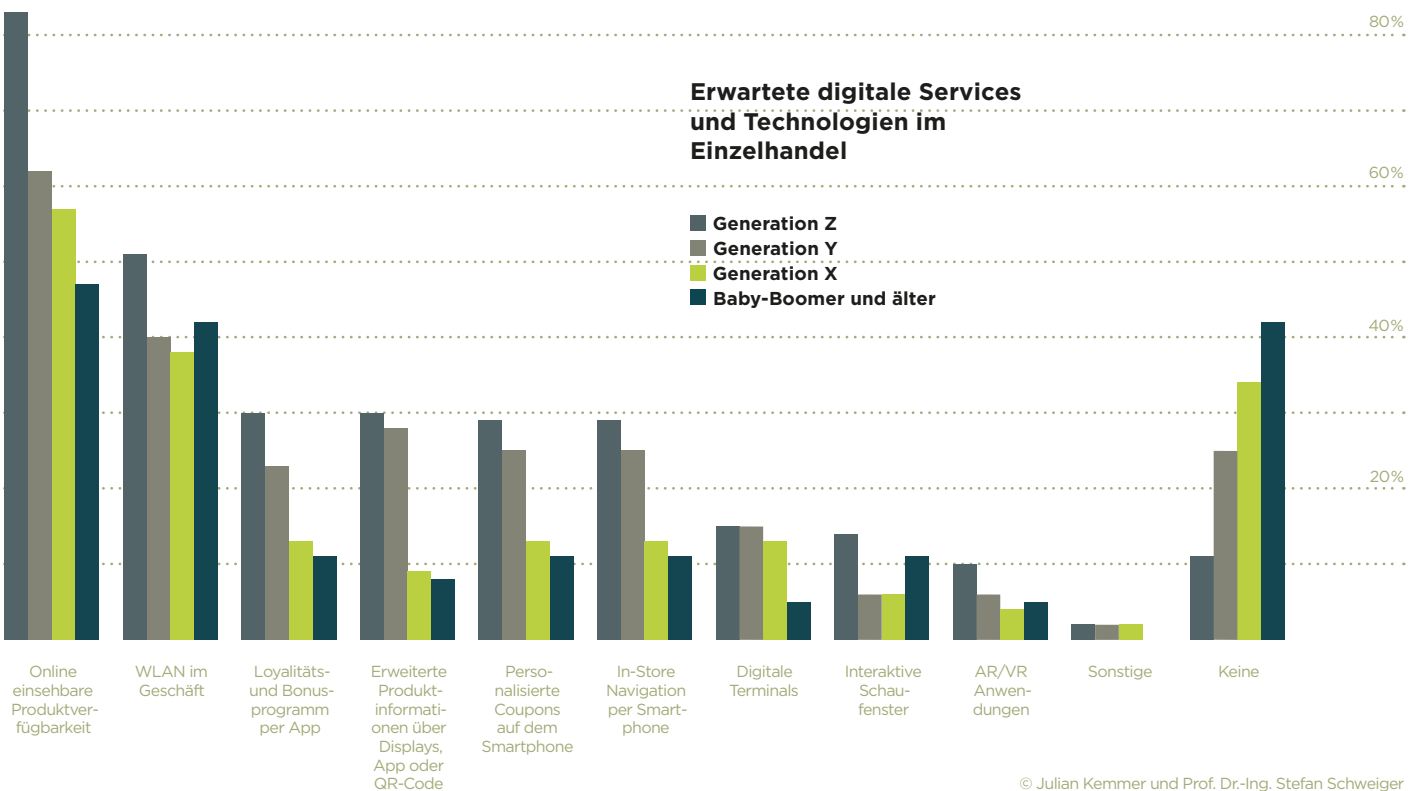
© Julian Kemmer und Prof. Dr.-Ing. Stefan Schweiger

Online oder Offline? Beides wird gefordert!

Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass gerade junge Konsument:innen der Generation Y (geb. 1980–1994) und Z (geb. 1995–2009) keine klare Präferenz in Richtung Online- oder Offlinehandel aufweisen, während ältere Befragte den stationären Einzelhandel bevorzugen. Die junge Käuferschaft erwartet dahingegen vernetzte analoge und digitale Kanäle im Rahmen eines Cross- oder Omni-Chan-

nel-Konzepts. Dabei soll beispielsweise der Onlineshop auch anzeigen, welche Produkte im stationären Geschäft verfügbar sind, und beim stationären Einkauf soll wiederum die Möglichkeit geboten werden, sich die angesehene Ware direkt über den Onlineshop nach Hause zu bestellen. Der Kaufprozess beginnt dabei häufig mit einer digitalen Recherche auf Websites, in Onlineshops oder in sozialen Netzwerken, bevor im Anschluss die Ware stationär gekauft wird. Dennoch klagen viele Einzelhändler über den sogenann-

ten Beratungsklaus, bei dem Kunden im Laden beraten werden, aber letztendlich woanders, meist online, einkaufen. Dieser kann jedoch vermieden werden, wenn Einzelhändler ihre Präsenz sowohl online als auch offline maximieren und so den Kunden beim Wechsel zwischen den Kanälen begleiten können. Die digitale Reise des Verbrauchers beginnt jedoch nur, wenn sie den Einzelhändler im Internet finden können. Das bedeutet: Wer online nicht präsent ist, existiert praktisch nicht.

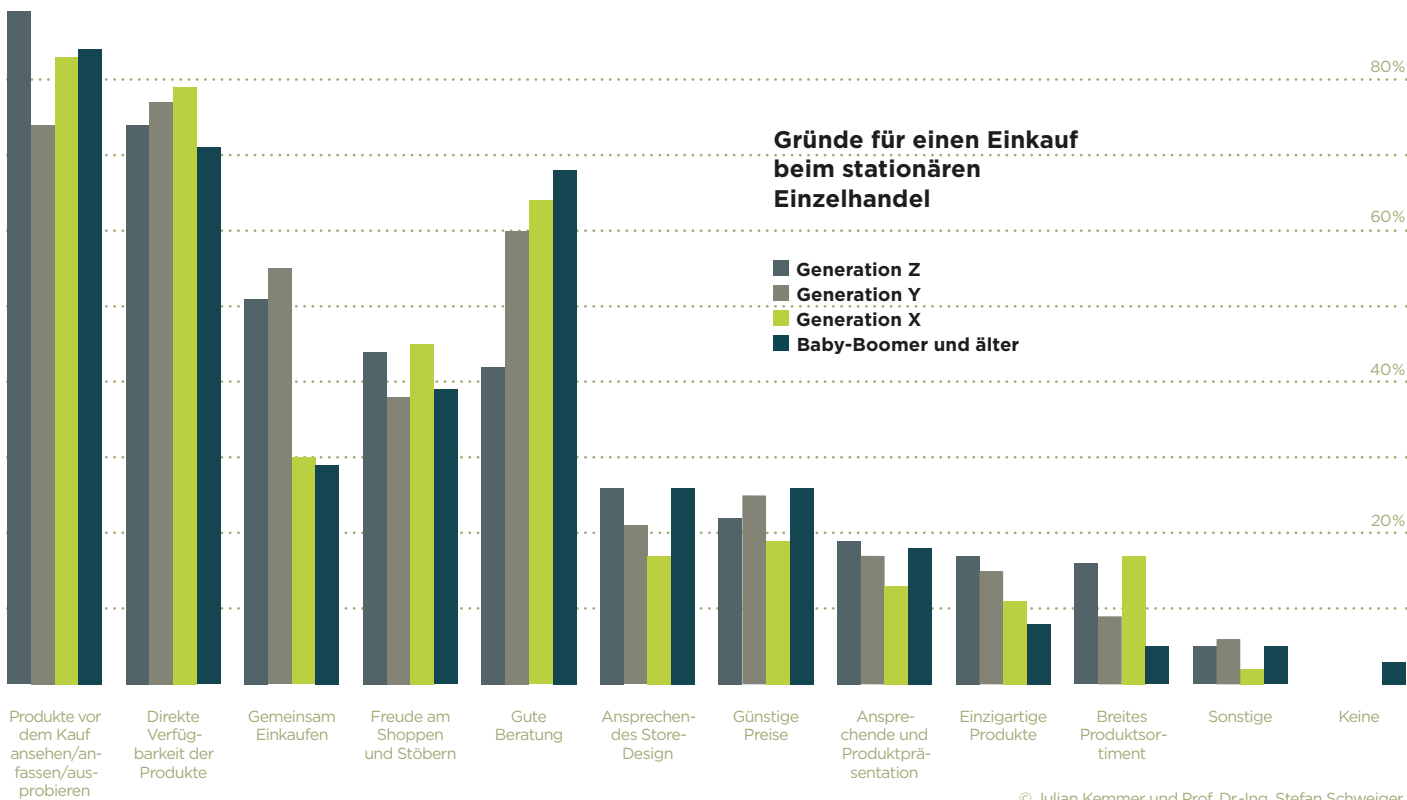


Technologien am POS – Viel hilft viel?

Vernetzte Kanäle erfordern den Einsatz von Technologien, gerade im Bereich der Warenwirtschaft. Doch auch für den Verbraucher direkt nutzbare Technologien am POS können einen echten Kundennutzen schaffen und werden vor allem von jungen Konsument:innen gefordert. Aufgrund der teilweise hohen Investitionskosten sollte

jedoch abgewogen werden, welche Technologien zu dem jeweiligen Unternehmen passen und einen Mehrwert für die Konsument:innen bringt. Dabei kann je nach Anwendungsfall eine Investition in digitale Multifunktionsterminals, interaktive Schaufenster und Augmented-Reality-Anwendungen sinnvoll sein. Jedoch können auch bereits ein Bonusprogramm per App oder personalisierte Angebote auf dem Smartphone die Attraktivität des Han-

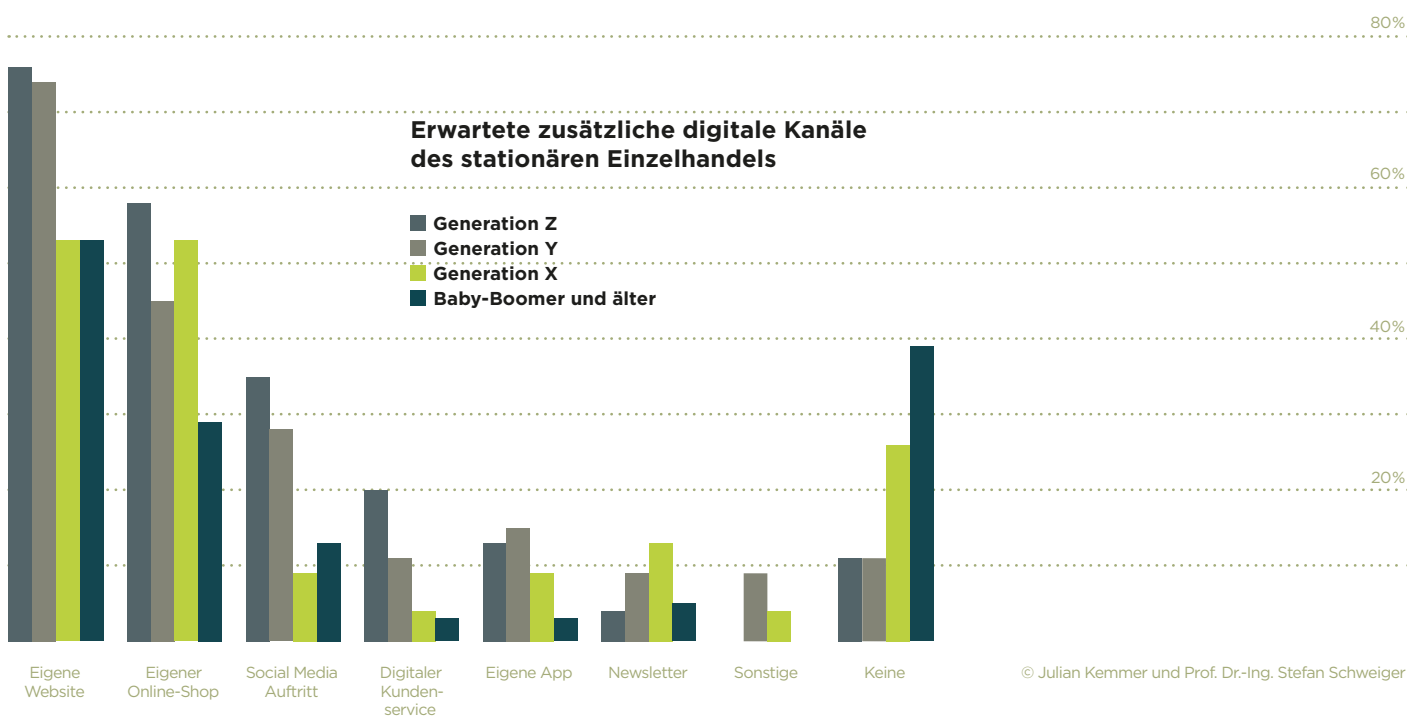
dels aus Sicht der Generation Z steigern. Gefordert werden allerdings vor allem Technologien und digitale Services, die das Einkaufen einfacher und bequemer machen. Dazu zählen eine online einsehbare Produktverfügbarkeit, digital erweiterte Produktinformationen und die Möglichkeit des bargeldlosen Bezahls. Self-Checkout-Systeme können hierbei den Bezahlprozess deutlich schneller und effizienter machen. ▶



Und wie steht es um die persönliche Beratung?

Die traditionelle persönliche Beratung als vermeintliches Alleinstellungsmerkmal im stationären Einzelhandel verliert insbesondere bei jungen Konsument:innen an Bedeutung. Informationen über sämtliche Produkte sind jederzeit im Internet verfügbar. Und so verfügt der informierte Kunde bereits

beim Betreten des Ladengeschäfts häufig über ein umfangreicheres Fachwissen als das Verkaufspersonal – oder er glaubt das zumindest. Zudem zeigen die Studienergebnisse, dass junge Befragungsteilnehmer:innen der Generation Y und Z Empfehlungen von Freunden, aus sozialen Netzwerken oder auch durch Kundenbewertungen im Internet deutlich mehr Vertrauen schenken als dem Verkaufspersonal des Einzelhandels.



Die Gen Z will etwas erleben!

Junge Konsument:innen sehen das Einkaufen längst nicht mehr als rein funktionelles Beschaffen von Waren. Vielmehr stehen hierbei der soziale Aspekt und der Wunsch nach Erlebnissen im Vordergrund. Bereits einfache Maßnahmen wie das Bereitstellen von kleinen Kundengeschenken oder das Anbieten von Verkostungen können das Einkaufserlebnis erheblich verbessern. Langfristigen Erfolg versprechen Konzepte, die den Einzelhandel

um Elemente aus Service, Gastronomie und Unterhaltung erweitern und somit eine attraktive Freizeitfunktion erfüllen können. Auch eine angenehme Aufenthaltsatmosphäre im Geschäft mit einer ansprechenden Präsentation der Waren, die live erlebt und auch ausprobiert werden können, trägt zur Erhöhung des Erlebnisfaktors bei. In Kombination mit den genannten Maßnahmen können so die Attraktivität des stationären Handels gesteigert und der Omnichannel-Ansatz eines erfolgreichen Einzelhändlers erweitert werden.

Handel ist Wandel

Das Verhalten von Konsument:innen und die Anforderungen an den Einzelhandel verändern sich und erfordern eine Anpassungsfähigkeit der Einzelhandelsunternehmen. Wer weiterhin in altbackenen Denk- und Verhaltensmustern verharret, muss mit Kundenabwanderungen rechnen. Die Studie ‚Handel ist Wandel‘ verdeutlicht daher die Relevanz einer kontinuierlichen Anpassung des Einzelhandels an die Bedürfnisse der Konsument:innen, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern zu können.

Julian Kemmer und Prof. Dr.-Ing. Stefan Schweiger, HTWG Konstanz

Download der vollständigen Studie zu den Anforderungen und Erwartungen der Generation Z an den Einzelhandel (fraunhofer.de): ihk.de/nordschwarzwald/generation-z



ANZEIGE

Sonnenschutzlack gegen Hitzestau

Starke Hitze mindert die Leistungsfähigkeit in der Produktion.

Wenn in Fabrikgebäuden oder Produktionshallen durch Sonneneinstrahlung die Temperaturen steigen, wird das Raumklima oft unerträglich. Durch Klimaanlage ist Abkühlung möglich, doch die Energiekosten sind unter Umständen enorm. Hinzu kommt, dass die Beschaffenheit der Fenster und anderer Lichteinstrahlungen keine genügenden Alternativen zur Hitzereduzierung zulassen. Für glatte Fensterflächen bieten Sonnenschutzfolien einen hochwertigen und effizienten Hitze- und UV-Schutz. Was aber tun bei gewölbten oder reliefartigen Oberflächen?

Liquisol-Sonnenschutzlack reduziert die Hitze in Innenräumen.

Der neue Sonnenschutzlack 4EVERblue von Liquisol ist eine solare, reflektierende, wasserbasierte Acrylbeschichtung, die auf der Außenseite von Oberlichtern, Lichtkuppeln und Wintergartendächern aufgebracht werden kann. Die Oberflächen können in Relief (rau, gewellt oder strukturiert)

sowie in den Materialien Acryl (PMMA), Polycarbonat, Polyester und Glas beschaffen sein. Es reflektiert die IR-Wärmestrahlung und blockiert die Sonnenblendung. Die gesamte UV-Strahlung wird absorbiert. Die Hitze in den Innenräumen wird dadurch um ca. bis zu 70% reduziert. Liquisol-4EVERblue Sonnenschutzlack ist für den Einsatz im Außenbereich konzipiert. Eine besondere Pigmentmischung sorgt dafür, dass die Sonnenenergie, inklusive der hitzeerzeugenden Infrarotstrahlen, reflektiert und absorbiert werden. Je nach Projekt wird Liquisol auf die zu behandelnden Flächen aufgerollt oder gespritzt.

Hohe Qualität und spürbare Energieeinsparung.

Liquisol ist hitze- und kältebeständig und übersteht die Wärmedehnung von Kunststoffverglasungen ohne zu reißen, zu platzen oder auch abzublättern. Beim Einsatz von Klimaanlage zur Kühlung senkt Liquisol die Energiekosten deutlich. Die Energiesparwerte wurden vom Fraunhofer-Institut getestet.

Hitzefrei für Mitarbeiter!



Liquisol 4EVERblue ist eine speziell entwickelte Flüssigkeit, die als Sonnenschutz auf Kunststoffoberflächen, wie zum Beispiel Lichtkuppeln, Pergola- oder Wintergartendächern, Lichtbänder oder auf rauen Glasoberflächen aufgebracht wird. Wie bei unseren Sonnenschutzfolien wird auch mit 4EVERblue ein effektiver Hitze- und Blendenschutz erzielt.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.audax-hitzeschutz.de

Liquisol 

- Sonnenschutz
- UV-Schutz
- Hitzeschutz
- Splitterschutz
- Sichtschutz

AUDAX

sonnenschutz-folien.eu

AUDAX-Keck GmbH
Weiherstr. 10, 75365 Calw
Tel. 0 70 51/16 25-0



Innenstadt im Wandel: Innenstadtberatung für starke Zukunft

Das Förderprojekt Innenstadtberater des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus wurde um weitere zwei Jahre verlängert. Die Innenstadtberaterin der IHK Nordschwarzwald, Julia Walter, unterstützt weiterhin Kommunen in der Region bei der Stärkung ihrer Zentren.

Doch nicht nur die fehlende Frequenz und die verminderte Aufenthaltsqualität setzen den Handel unter Veränderungsdruck. Die andauernde Energiekrise, die Umsetzung der EU-Verordnungen wie beispielweise das Verpackungsgesetz und nicht zuletzt der Fachkräftemangel setzen den Unternehmen der Handelsbranche zu.

Die Dynamik im Transformationsprozess erhöht den Handlungsdruck auf die Innenstädte und den Handel. Die Frage, die sich die Akteure der Verwaltung, Wirtschaft und Politik stellen müssen, lautet: Wie können wir unsere Innenstädte für Besuchende, Einwohner:innen sowie Unternehmen attraktiv gestalten und damit die Zukunftsfähigkeit unserer Zentren sichern?

An dieser Aufgabe setzt das Förderprojekt Innenstadtberater des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg an. Das Projekt wurde ins Leben gerufen, um Kommunen dabei zu unterstützen, den Handel weiter zu stärken und die Attraktivität der Innenstädte aktiv zu unterstützen und zu sichern. Mit Ablauf der ersten Förderperiode Ende 2022, hat das Ministerium das Projekt um zwei Jahre verlängert. In der Region Nordschwarzwald hat die

IHK-Innenstadtberaterin Frau Walter bereits die Kommunen Mühlacker, Calw, Horb am Neckar und Freudenstadt beraten und mit den Akteuren vor Ort kurz- bis mittelfristig umsetzbare Maßnahmen zur Belebung der jeweiligen Innenstadt erarbeitet. Seit diesem Jahr begleitet die IHK-Innenstadtberaterin die Städte Bad Wildbad, Bad Herrenalb, Dornstetten, Loßburg und Altensteig und setzt mit ihrem Blick von außen sowie den bisherigen Erfahrungen aus den anderen Kommunen der Region neue Impulse zum Thema Innenstadtentwicklung.

Julia Walter

Bedingt durch den demographischen Wandel, die Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft sowie das veränderte Kaufverhalten der Konsument:innen in Richtung Onlineshopping, unterliegen viele Innenstädte einem tiefgreifenden Strukturwandel. Vielerorts sind die ersten Trading-Down-Effekte in Folge einer fehlenden Frequenz spürbar und erkennbar. Hierzu zählen die Schließung von Kaufhäusern, inhabergeführten Einzelhandelsgeschäften und traditionsreichen Gastronomie- und Gastbetrieben sowie die Abnahme an innerstädtischen Veranstaltungen und Aktionen mangels vorhandener Unterstützer:innen.

Informationen zum Förderprojekt erhalten Sie bei

*Julia Walter
Innenstadtberaterin Region
Nordschwarzwald
Tel. 07231 201-156
julia.walter@pforzheim.ihk.de*

*ihk.de/nordschwarzwald/
innenstadtberatung*





Optimistisch nach
vorne schauen.

Mit VR Smart flexibel –
dem Unternehmerkredit.



Ganz einfach jederzeit über bis zu 100.000 Euro frei verfügen.

Welchen Herausforderungen Sie sich auch gegen-
übersehen, VR Smart flexibel bietet Ihnen die
finanzielle Flexibilität, auf alles
zu reagieren, was kommen mag.

Mehr erfahren Sie unter
vr-smart-finanz.de/flexibel



- + Kreditrahmen von **5.000 bis 100.000 Euro**
- + Entscheidung **innerhalb weniger Minuten**
- + Auszahlung i. d. R. **innerhalb von 24 Stunden**
- + Anfrage mit nur **vier Finanzkennzahlen**
- + Flexibel bleiben **ohne Zusatzkosten** mit Ratenpause, vorzeitiger Ablöse, Laufzeitverlängerung und Zusatzliquidität



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



VR Smart
Finanz

Ohne Online kein Handel

85 Prozent der Händler verkaufen online und stationär, 56 Prozent sehen KI als künftig wettbewerbsentscheidend – aber nur 4 Prozent setzen die Technologie bisher ein. Stationärer Handel wird digital: WLAN, bargeldloses Bezahlen und Click & Collect gehören inzwischen zum Standard. Das zeigen die Ergebnisse einer Unternehmensumfrage des IT-Branchenverbandes Bitkom unter 503 Einzelhandelsunternehmen..

Wo liegt die Zukunft des Einkaufens: Durch den Laden um die Ecke stöbern oder online auf virtuelle Shoppingtour gehen? Sich vor Ort persönlich beraten lassen oder auf KI-gestützte Empfehlungen im Webshop vertrauen? Durch belebte Innenstädte schlendern oder Angebote online vergleichen und mit einem Klick liefern lassen? Beides, wenn es nach dem Handel geht. Denn dieser stellt sich zunehmend hybrid auf: 85 Prozent der deutschen Handelsunternehmen bieten ihre Produkte und Dienstleistungen sowohl online als auch stationär an. Damit setzt sich ein Trend fort: Vor der Pandemie 2019 waren es noch 66 Prozent, die hybrid verkauften, 2021 schon 77 Prozent. Ausschließlich stationär sind demnach derzeit nur noch 8 Prozent der deutschen Händler aktiv, 2021 waren es noch 16 und 2019 sogar 25 Prozent. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung unter 503 Handelsunternehmen in Deutschland ab 10 Mitarbeitenden im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

„Die Coronapandemie hat dem Onlinehandel einen deutlichen Schub verliehen und das Einkaufsverhalten der Kundinnen und Kunden dauerhaft verändert“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. „Dieser Trend setzt sich nun fort, immer mehr Händler bauen Ihre Onlineaktivitäten aus – betreiben aber auch weiterhin das Geschäft vor Ort.“ Der Anteil der Unternehmen, die beide Vertriebskanäle nutzen und mindestens die Hälfte oder mehr ihres Gesamtumsatzes mit ihrem Onlinegeschäft machen, steigt in diesem Jahr auf 30 Prozent. 2018 waren es nur 8 Prozent, 2020 lag der Anteil bei 19 Prozent. Ausschließlich online verkaufen 2023 nur 5 Prozent der Händler, 2021 und 2019 waren es jeweils 6 Prozent.

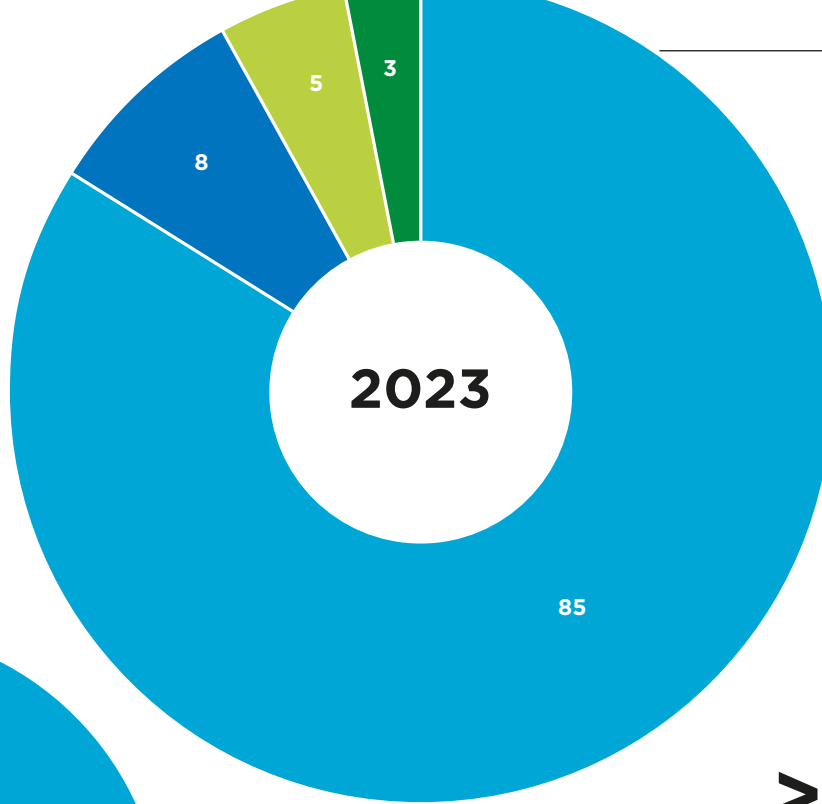
29 Prozent der hybrid aufgestellten Händler können sich vorstellen, in Zukunft nur noch online zu verkaufen. Abgesänge auf den stationären Handel dürften aber verfrüht sein. Nur 12 Prozent der Handelsunternehmen sagen, der stationäre Handel habe keine Zukunft. 7 von 10 (71 Prozent) sind aber der Meinung, der stationäre Handel muss sich neu erfinden. 68 Prozent sagen, der stationäre Handel kann mit den günstigen Preisen im Internet

nicht mithalten und 54 Prozent meinen, virtuelle Einkaufserlebnisse mit AR und VR werden dem stationären Handel immer mehr Konkurrenz machen. Rohleder: „Der stationäre Handel ist unter Zugzwang. Er ist nach wie vor ein wichtiges Standbein für die Unternehmen in Deutschland, braucht aber dringend innovative Ideen. Digitale Services können hier ein Baustein sein, um den stationären Handel für Verbraucherinnen und Verbraucher attraktiv zu halten und die Vorteile aus beiden Vertriebswegen zu verbinden.“

PM / Michael Hasch

Handel macht sich auf den Weg ins hybride Zeitalter

Wo verkauft Ihr Unternehmen Produkte bzw. Dienstleistungen?



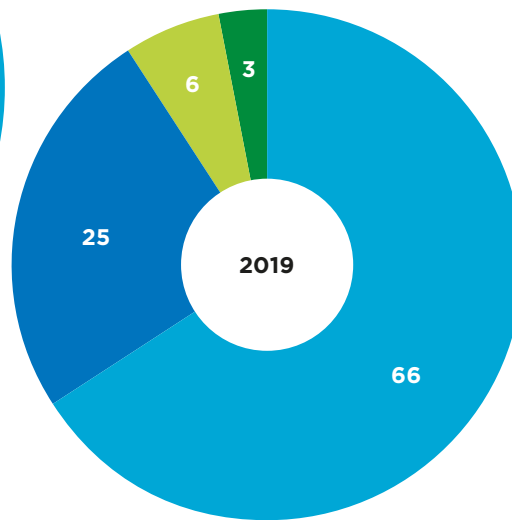
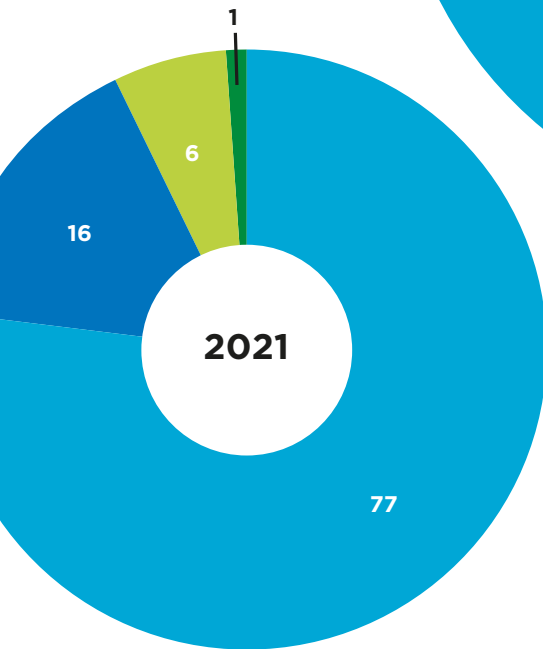
29 %

können sich vorstellen, 2023 nur noch online zu verkaufen.

≥50 %

Anteil Online-Umsätze:

in 2023: 30 %
in 2020: 19 %
in 2018: 8 %



- Stationär und online
- Ausschließlich stationär
- Ausschließlich online
- Weiß nicht / keine Angabe

Quelle: Bitkom Research 2023

**Uhrmachermeister/Teilhaber/Investor für
Uhrenmanufaktur/Armbanduhrenhersteller**

im Zuge der Unternehmensnachfolge gesucht.

Interessenten bitte per Email an: regina_froelich@yahoo.de

WERBEN
im IHK Magazin Nordschwarzwald

Anzeigenschluss ist der 05. des jeweiligen Vormonats.
Kontakt für nähere Informationen: melanie.noell@pruefer.com

ANZEIGE

KISTENWOLL

EXPORTVERPACKUNGEN NACH MASS

- Ein- und Mehrweg-Paletten in allen Größen, nach sicherem HPE-Standard, materialgeprüft und versicherungskonform
- Transportböden nach Maß mit und ohne IPPC-Hitzebehandlung

Grenzsägmühle 9
75210 Kelttern-Niebelsbach
Telefon 07082-60444
Telefax 07082-60446
info@kisten-woll.de
www.kisten-woll.de

Full Service Logistik Rentschler Transport + Logistik von Gebrüder Weiss übernommen

Der Rentschler-Standort in Altensteig wurde Anfang des Jahres ins süd-deutsche Landesverkehrsnetz des Logistikdienstleisters Gebrüder Weiss integriert. Dadurch sollen Bündelungseffekte für Versender aus Industrie und Handel im Nordschwarzwald und sichere Jobs für die 35 übernommenen Mitarbeitenden entstehen.



Gebrüder Weiss Holding AG

„Der bereits vor der Übernahme vorhandene Serviceumfang und der Standort von Rentschler boten ideale Voraussetzungen, um unser Netzwerk in Süddeutschland vorteilhaft zu verdichten. Altensteig bildet mit unseren beiden anderen baden-württembergischen Niederlassungen Aldingen und Esslingen ein starkes Trio. Im Nordschwarzwald werden Versender aus Industrie und Handel von Bündelungseffekten bei ihren Transporten profitieren“, erklärt Jochen Gonser, stellvertretender Niederlassungsleiter von Gebrüder Weiss in Altensteig.

Damit erweitern sich die Wachstumsperspektiven und Entfaltungsmöglichkeiten für den übernommenen Betrieb. „In Altensteig bieten wir Kunden jetzt das umfassende Leistungsspektrum eines etablierten Full-Service-Logistikers, inklusive schneller Direktverkehre nach ganz Europa“, so Gonser. Die Spedition Rentschler war auf Sammelgut-, Teil- und Komplettladungsverkehre in Baden-Württemberg spezialisiert. Rentschler hatte, so Gonser, schon frühzeitig erkannt, dass es angesichts eines sich ständig verschärfenden Verdrängungswettbewerbs strategisch sinnvoll sei, sich größeren

Netzwerken anzuschließen. Schließlich fiel die Entscheidung zugunsten von Gebrüder Weiss, einem österreichischen Familienunternehmen mit über 500-jähriger Tradition, das mittlerweile weltweit an 180 Standorten agiert.

Die Niederlassung Altensteig ergänzt die bestehenden süddeutschen Landverkehrsstandorte von Gebrüder Weiss in Esslingen, Aldingen, Lindau, Memmingen, Nürnberg, Bayreuth, Straubing, Waldkraiburg und Passau. „Als Familienunternehmen handeln wir werteorientiert, die Nähe zu unseren Mitarbeitenden ist uns sehr wichtig, ebenso die Nähe zu unseren Kunden“, erläutert Gonser. „Wir wollen nicht der größte Logistikdienstleister sein, sondern der beste, uns durch Service-Excellence vom Massenmarkt abheben. Nicht zuletzt deshalb legen wir großen Wert auf die fundierte Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden. Am Standort Altensteig bilden wir übrigens auch zum Speditionskaufmann bzw. -kauffrau aus und freuen uns über Bewerbungen“, schließt Gonser.

Michael Hasch

Zum Portfolio der Gebrüder Weiss Holding AG gehören internationale Transport- und Logistiklösungen, digitale Services und Supply Chain Management

Die Gebrüder Weiss Holding AG

mit Sitz in Lauterach (Österreich) ist ein weltweit agierender Full-Service-Logistiker mit rund 8.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und 180 firmeneigenen Standorten. Zuletzt erwirtschaftete das Unternehmen einen Jahresumsatz von 3 Milliarden Euro (2022). Zum Portfolio gehören Transport- und Logistiklösungen, digitale Services und Supply Chain Management. Mit einer Vielzahl an ökologischen, ökonomischen und sozialen Maßnahmen gilt das Familienunternehmen, dessen Geschichte im Transportwesen mehr als 500 Jahre zurückreicht, heute auch als Vorreiter in puncto nachhaltiges Wirtschaften.

gw-world.com

Better safe! IHK Cybersecurity Day 2023

Mit hochkarätigen Referenten und einer Beteiligung von über 100 regionalen Unternehmern setzte Anfang November eine Infoveranstaltung der IHK auf Aufklärung und praxisnahe Lösungsansätze.



„Cyberangriffe sind eine wachsende Bedrohung“, eröffnete Tanja Traub, Hauptgeschäftsführerin der IHK Nordschwarzwald, die Veranstaltung mit einem eindringlichen Appell, das Thema nicht zu vernachlässigen. Cybersicherheit müsse Chefsache sein. Die Referenten der Veranstaltung verdeutlichten die drastischen Auswirkungen von Angriffen auf Unternehmen in der Region Nordschwarzwald. Folgende Experten präsentierten praxisnahe Lösungsansätze: Ray-Jan Singrin und Sebastian Thum

(abtis Gmb), Daniel Lorch, (Ermittlungsleiter Cybercrime am Polizeipräsidium Reutlingen), Philipp Bauknecht (CEO Medialesson GmbH), Michael Distl (CFO Häfele SE & Co KG), Andreas Wach (Microsoft Deutschland) sowie Peter Danil (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik).

Michael Hasch

Weitere Infos:
ihk.de/nordschwarzwald/cybersecurity-day



ANZEIGE



**SOS
KINDERDORF**

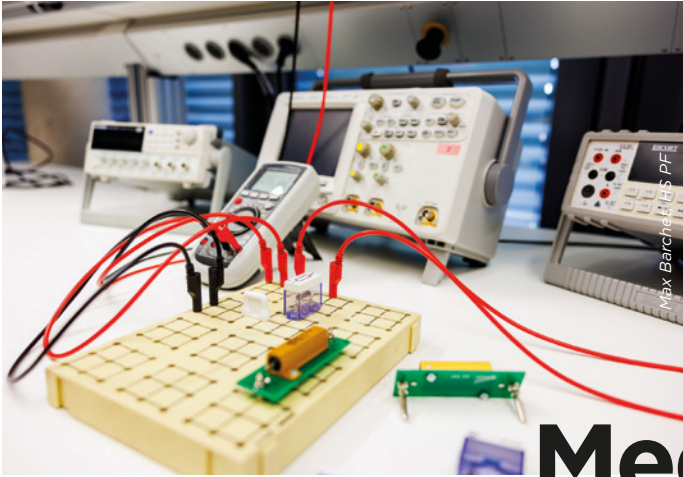
Kein Firmen- geschenk der Welt ...

... macht so glücklich.

Wandeln Sie dieses Jahr Ihr Budget für Firmenpräsente in eine Spende für benachteiligte Kinder, Jugendliche und Familien um. Mit der Aktion „Spenden statt Schenken“ eröffnen wir gemeinsam mit Ihrem Unternehmen echte Zukunftschancen.

Erfahren Sie mehr unter
[sos-kinderdorf.de/
SpendenStattSchenken](https://sos-kinderdorf.de/SpendenStattSchenken)





▲ Laborgerät zur Ausbildung medizintechnischer Fachkräfte am Center for Market Access and Regulatory Affairs der Hochschule Pforzheim

Medizintechnik: State of the Art und Laborführung

Nach einem erfolgreichen Auftakt im Sommer 2023 der Medizintechnikveranstaltung der IHK Nordschwarzwald bei der EBERLE GmbH in Wurmberg, fand nun im Herbst die Folgeveranstaltung statt: Dazu öffnete die Hochschule Pforzheim mit dem Center for Market Access and Regulatory Affairs ihre Türen. Erneut lag der Fokus darauf, die betroffenen und interessierten Unternehmen über die aktuellen Entwicklungen der MDR-EU-Verordnung und weiteren Themen der Medizinbranche zu informieren.

Die Teilnehmenden der Veranstaltung, darunter Vertreter von Klein- und Mittelständischen Unternehmen (KMUs) der Region, wurden von Prof. Volker Biehl und Max Barchet durch die Labore des Kompetenzzentrums geführt. Dabei wurde die Notwendigkeit betont, hochqualifizierte Fachkräfte für die Branche auszubilden und in der Region zu halten. Die Labore, die Teil eines praxisorientierten Hochschulstudiums sind, wurden bei einem Rundgang ausführlich erläutert und demonstriert.

Prof. Volker Biehl und Max Barchet stellten das Medizintechnikstudium an der Hochschule Pforzheim sowie das neu gegründete Kompetenzzentrum „Center for Market Access and Regulatory Affairs“ vor. Das diesen Herbst ins Leben gerufene Zentrum wird finanziell unterstützt von der Richard und Annetarie Wolf-Stiftung. Das Ziel: Studierenden vertiefte Kenntnisse im Bereich Marktzugang und Zulassung von Medizinprodukten zu vermitteln.

Die Teilnehmenden der Veranstaltung legten den IHK-Organisationen nahe, das Thema „Entbürokratisierung“ der neuen MDR-EU-Regularien dringend anzugehen. Die IHK sicherte zu, diese Forderung aufzugreifen und teilte mit, als IHK-Organisation auf nationaler Ebene an Entlastungsmaßnahmen bereits mitzuwirken. Auch Unternehmer der Region zeigen ihr Engagement durch Presseveröffentlichungen sowie durch Cluster- und Netzwerkmanager, um ihr Anliegen voranzutreiben.

Insgesamt bot die Veranstaltung einen umfassenden Einblick in die aktuellen Herausforderungen der Medizintechnikbranche und präsentierte gleichzeitig Lösungsansätze und Initiativen.

Mirko Trautz / Werner Morgenthaler

50 Jahre glänzende Oberflächen



Die Gastgeberfamilie Müller mit Firmengründer Ingo und Christel Müller

Es war eine rauschende Gala mit einigen Überraschungen, zu der die Firma IMO Oberflächentechnik GmbH aus Königsbach-Stein anlässlich ihres 50-jährigen Bestehens ins Kongresszentrum Karlsruhe eingeladen hatte. DJ Ötzi überraschte die Gäste mit seinem Auftritt.

Es ist ein breites, aber auch anspruchsvolles Betätigungsfeld, in dem sich das Unternehmen nun seit 50 Jahren bewegt. Wiestaw Kramski, langjähriger Freund, Wegbegleiter und Geschäftspartner von Ingo Müller, Gründer von IMO, beschrieb ihn in einer emotionalen Laudatio als „Cleverle“ und kreativen Kopf, der Marktnischen erspäht und mit Know-how und beharrlicher Energie zu nutzen weiß. „Du bist ein Vorbild für deine Mitarbeiter und ein Leuchtturm in der Brandung für Mittelständler“, so Kramski. Auch Joachim Wohlfeil, Präsident der Handwerkskammer Karlsruhe, und Carl Christian Hirsch, Mitglied der Geschäftsführung der IHK Nordschwarzwald, würdigten die Erfolge von IMO durch „mutiges, innovatives und weitsichtiges unternehmerisches Handeln bei bester Qualität“. Beide lobten die Standorttreue des Unternehmens in der Gemeinde Königsbach-Stein. Dies alles sei die Basis für IMO als führender Oberflächenbeschichter in Europa.



▲ DJ Ötzi sorgt für eine ausgelassene Partystimmung

Die Anfänge erfolgten bei Ingo Müller in einer Doppelgarage. Hier tat er als Galvaniseurmeister und staatlich geprüfter Galvanisierungstechniker die ersten Schritte in die Selbstständigkeit, aktiv unterstützt von seiner Ehefrau Christel. Sie beide wurden zu einem erfolgreichen Team: Er als Tüftler und Techniker, sie als Rückhalt im Büro sowie in der Auftragsakquise und -abwicklung. In diese Erfolgsgeschichte reihte sich später Sohn Bernd ein. Im Jahr 2005 übernahm er die Gesamtverantwortung für die Firmengruppe und Vater Ingo Müller zog sich aus der aktiven Geschäftsführung zurück. Die Enkel Armin und Kay Müller kamen ebenfalls hinzu und tragen seit 2012 und 2018 Mitverantwortung. Um kommenden Aufgaben weiterhin gewachsen zu sein, unterstützt Thomas P. Henle seit 2021 als zusätzlicher Geschäftsführer das Management. Die künftigen Anforderungen liegen in der Verfahrensoptimierung, im Ausbau der Kreislaufwirtschaft im Sinne von Nachhaltigkeit und in der Bewältigung neuer Digitalprojekte. Die Familie kann dabei auf motivierte und engagierte Mitarbeitende bauen.

Die Jubiläumsgala diente gleichzeitig einem guten Zweck, denn das Unternehmen hatte statt Jubiläumsgeschenken zu Spenden für die Lebenshilfe Pforzheim Enzkreis, den ambulanten Kinder- und Jugendhospizdienst Sterneninsel und das christliche Hospiz Pforzheim/Enzkreis aufgerufen. Dem Aufruf folgten viele Gäste, sodass zum Galaabend bereits rund 30.000 Euro zusammenkamen. Im Nachgang legte die IMO-Geschäftsführung noch eine großzügige Summe obendrauf, so dass eine Spende in Höhe von 50.000 Euro überreicht werden konnte.

PM / Michael Hasch

Die **IMO Oberflächentechnik** ist eine Unternehmensgruppe, die sich mit ihren rund 500 Mitarbeitenden auf die selektive Beschichtung von Präzisionsteilen für die Automobilindustrie, Elektrotechnik, Telekommunikation, Medizintechnik und erneuerbare Energien spezialisiert hat.

AUF EINEN BLICK

Infoveranstaltungen der IHK Nordschwarzwald

Save
the
Date

Existenzgründersprechtage

12.12.2023 Pforzheim

16.01.2024 Pforzheim

25.01.2024 Nagold

06.02.2024 Online



Weitere Infos:
[ihk.de/nordschwarzwald/existenzgruendung/
existenzgruendung/existenzgruender-sprechtage](https://ihk.de/nordschwarzwald/existenzgruendung/existenzgruendung/existenzgruender-sprechtage)

15.01.2024

Gaststättenunterrichtung

Wer die Erlaubnis zum Betrieb einer Schank- und Speisewirtschaft beantragt, muss nachweisen, dass er über die Grundzüge der für seinen Betrieb notwendigen Kenntnisse unterrichtet worden ist. Inhalt der Veranstaltung: Hygienerechtliche Fragen, Zusatzstoffe, Preisangabe und Vorschriften im Gastgewerbe, Seuchenrechtsneuordnungsgesetz, Jugendschutz, Aushang bzw. auslagepflichtige Gesetze für beschäftigte Arbeitnehmer.

Die Veranstaltung findet von **13.00 bis 18.00 Uhr im IHK-Haus Pforzheim** statt. Kosten: 66 Euro



Anmeldung und weitere Infos:
ihk.de/nordschwarzwald
Seitennr.: 24945

25.01.2024

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

Das Zoll- und Außenwirtschaftsrecht unterliegt wie kaum ein anderes Rechtsgebiet einem permanenten Wandel. Das Halbtagesseminar gibt Ihnen einen aktuellen, kompakten Überblick über die Änderungen zum Jahreswechsel 2023/2024. Das Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Basiswissen zu festigen und zu aktualisieren.

Themen: Außenhandelsstatistik, Intrahandelsstatistik, Außenwirtschaftsrecht, Zollrecht, Warenursprung und Präferenzen und Ausländische Vorschriften. (Anpassung der Agenda vorbehalten.)

Das Seminar findet von **9.00 bis 13.00 Uhr im IHK-Haus Pforzheim** statt.

Kosten: 130 Euro.



Anmeldung und weitere Infos:
ihk.de/nordschwarzwald
Seitennr.: 25181

01.02.2024

Sprechtage für Freiberufler

In der einstündigen Einzelberatung können mit den Berater:innen des Instituts für Freie Berufe über die Bestimmungen der Freiberuflichkeit und allgemeine Fragen der Gründung gesprochen sowie offene Fragen geklärt und der eigene Businessplan bzw. das Unternehmenskonzept eingehend besprochen werden. Die Mitarbeitenden des IFB sensibilisieren Sie als Unternehmer:in und zeigen Ihnen die typischen Gefahren und Fehlerquellen auf.

Der Sprechtag findet von **9.15 bis 15.45 Uhr im IHK-Haus Pforzheim** statt.



Anmeldung und weitere Infos:
ihk.de/nordschwarzwald
 Seitennr.: 3303012

02.02.2024

EKU-Business Talk zum Frühstück

In Baden-Württemberg gibt es knapp 400.000 Kleinstunternehmen, welche über 660.000 Beschäftigte haben und einen Umsatz von 75 Milliarden Euro generieren. Diese Zahlen zeigen, dass die „Kleinen“ in Summe ganz groß sind. Meistens führen die Inhaber:innen ihren Betrieb allein, zum Teil werden sie von mithelfenden Familienangehörigen oder nur wenigen Mitarbeitenden unterstützt. Bei der Veranstaltung **von 8.00 bis 11.00 Uhr** werden beim Frühstück wichtige Impulse zu einem aktuellen Thema aufgegriffen und mit Ihnen diskutiert.

Ort: **Comedia im Kulturhaus Osterfeld, Pforzheim**. Kostenbeitrag für das Frühstück: 20 Euro



Weitere Infos:
ihk.de/nordschwarzwald/eku-talk

ANZEIGE

HIGHLIGHTS . 12 2023

KARTENBÜRO · 07231 - 1 442 442
 IN DEN SCHMUCKWELTEN PFORZHEIM

Kulturregion NORDSCHWARZWALD



ADVENTSMARKT

Schloss Neuenbürg, Sa. 09.12.+ So. 10.12.23

WEIHNACHTSMARKT MAULBRONN

Klosterhof Maulbronn, Sa. 09.12.23 + So. 10.12.23

ZAVELSTEINER BURGWEIHNACHT

WEIHNACHTSMARKT MIT ALLERLEI WÄRMENDEM
 Zavelstein, Städtle und Burgruine, Sa. 09.12. + So. 10.12.23

BAJAZZO DARF NICHT PLATZEN (PREMIERE)

MUSICAL V. PETER SHAM U. BRAD CARROLL
 Theater Pforzheim, Fr. 15.12.23

GEORG FRIEDRICH HÄNDEL: MESSIAH

MOTETTENCHOR, SOLISTEN U. BACHORCHESTER PF
 Stadtkirche Pforzheim, So. 17.12.23

EINE WEIHNACHTSGESCHICHTE

MIT SAMUEL FINZI UND HERBERT KNAUP
 Uhlandbau Mühlacker, Sa. 09.12.23

14. ORTSZEIT

Stadtmuseum Pforzheim, Sa, 17.12.23 – 04.02.24

DANCEPERADOS OF IRELAND

SPIRIT OF IRISH CHRISTMAS TOUR
 Kulturhalle Remchingen, Mi. 20.12.23

WINTERTRÄUME

VARIÉTÉ ZWISCHEN DEN JAHREN
 Kulturhaus Osterfeld, Do. 21.12.23 - Sa. 06.01.24

BILDER EINER AUSSTELLUNG

NACH MODEST MUSSORGSKY
 Figurentheater Pforzheim, Fr. 29.12. + Sa. 30.12.23

VORBILDER

SÜDWESTDEUTSCHES KAMMERORCHESTER PFORZHEIM
 CongressCentrum Pforzheim, So. 04.02.24

KULTUR.NORDSCHWARZWALD.DE



▲ Die Gruppe mit dem Europaabgeordneten Daniel Caspary MdEP (CDU) im Europäischen Parlament in Straßburg.

Vollversammlung zu Gast im Europäischen Parlament Straßburg

Die „Europäische Hauptstadt“ Straßburg war kürzlich der Treffpunkt für die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald. Im Rahmen einer Exkursion hatten die Mitglieder die einzigartige Gelegenheit, das Europäische Parlament von innen zu erleben und mit hochrangigen Vertretern der EU-Kommission ins Gespräch zu kommen.

Europäische Politik hautnah erleben

Der Besuch in Straßburg stand unter dem Zeichen von hochrangigen Persönlichkeiten, die sich aktiv für die europäische Integration einsetzen. Die Vollversammlung wurde von Margaritis Schinas, dem Vizepräsidenten der Europäischen Kommission, und Mairead McGuinness, der Kommissarin für Finanzdienstleistungen, Finanzstabilität und Kapitalmarktunion in der EU-Kommission, empfangen. Diese Begegnung bot den Mitgliedern der IHK Nordschwarzwald eine einzigartige Möglichkeit, Einblicke in die EU-Politik zu erhalten und Fragen zu aktuellen Themen zu stellen.

Ein vielfältiges Programm

Der Tag begann mit einem inspirierenden Gespräch mit Daniel Caspary, Mitglied des Europäischen Parlaments für die CDU. In dieser Diskussionsrunde wurden Fragen zur aktuellen politischen Agenda der EU erörtert und die Perspektiven der Unternehmen aus der Region erörtert.

Nach dem Gespräch ging es weiter zum beeindruckenden Parlamentsgebäude des Europäischen Parlaments. Hier erwartete die Vollversammlung ein Rundgang durch die verschiedenen Räumlichkeiten. Der Höhepunkt des Besuchs war der Besuch des Plenarsaals. Dieser imposante Saal ist der Ort, an dem die 705 Abgeordneten des EU-Parlaments zusammenkommen, um die Geschicke Europas zu lenken. Die beeindruckende Dimension des Plenarsaals und die Abläufe im Plenum waren faszinierend und vermittelten den Besuchern ein tiefes Verständnis für die Arbeit des Europäischen Parlaments.



Bedeutungsvolle Einblicke

Die Vollversammlung der IHK Nordschwarzwald war von dem Besuch im Europäischen Parlament begeistert. „Es war eine großartige Erfahrung, die uns die Möglichkeit gegeben hat, die europäische Politik hautnah zu erleben und zu verstehen“, sagt Claudia Gläser, Präsidentin der IHK Nordschwarzwald. „Die Gespräche mit hochrangigen Vertretern der EU und der Besuch des Plenarsaals haben uns wichtige Einblicke in die Entscheidungsprozesse und die Bedeutung der EU für unsere Region gegeben.“

Der Ausflug nach Straßburg wird zweifelsohne in den Köpfen der Teilnehmenden der IHK Nordschwarzwald noch lange nachwirken. Die Begegnung mit den EU-Vertretern und der Blick hinter die Kulissen des Europäischen Parlaments haben verdeutlicht, wie wichtig die Zusammenarbeit auf europäischer Ebene für die Wirtschaft und die Unternehmen in der Region ist.

Marija Madunic

◀ V. l. n. r.: Claudia Gläser (Präsidentin der IHK Nordschwarzwald), Margaritis Schinas (Vizepräsident der Europäischen Kommission), Daniel Caspary, (Mitglied des Europäischen Parlaments), Mairead McGuinness (Kommissarin für Finanzdienstleistungen, Finanzstabilität und Kapitalmarktunion in der EU-Kommission), Tanja Traub (Hauptgeschäftsführerin der IHK Nordschwarzwald).



Bruna Rico

▲
 Claudia Gläser, Präsidentin IHK Nordschwarzwald (1. Reihe, 3. v. l.), und Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut, Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus in Baden-Württemberg (1. Reihe, 4. v. l.), mit der baden-württembergischen Delegation und kanadischen Vertreter:innen

Delegationsreise nach Kanada: Wichtige Perspektiven für die Region

Die Delegationsreise mit einer Wirtschaftsdelegation aus Baden-Württemberg, geleitet von Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut, Wirtschaftsministerin des Landes Baden-Württemberg und unter Teilnahme von Claudia Gläser, Präsidentin der Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald, eröffnete bedeutsame Perspektiven für die Region. Im Fokus standen die Schlüsselbereiche Künstliche Intelligenz und Mobilitätstechnologien.

Im Oktober besuchte die Delegation die Partnerprovinz Ontario, Kanada, und erkundete die Wirtschaftszentren Toronto und Waterloo. Die Kooperation mit Kanada eröffnete vielfältige Chancen für die regionalen Unternehmen.

Die Delegation konzentrierte sich besonders auf ‚Künstliche Intelligenz und drahtlose Technologien für die Mobilität‘ während ihres Aufenthalts. Die zahlreichen Innovationszentren und Start-ups in Kanada lieferten wertvolle Impulse.

Intensive Diskussionen über ‚Klima-Technik‘ fanden statt, da sowohl Kanada als auch Baden-Württemberg

ehrgeizige Klimaziele verfolgen. Die entstandenen Partnerschaften versprechen einen erheblichen Mehrwert. Im Nordschwarzwald sind bereits starke Unternehmen und Forschungseinrichtungen im Bereich Klimaschutz aktiv. Die Reise eröffnete neue Möglichkeiten für die gemeinsame Arbeit an grünen Technologien.

Während des Aufenthalts in Kanada besuchte die Delegation renommierte Einrichtungen wie das „Vector Institute“ und den „MaRS Discovery District“ in Toronto, um Einblicke in innovative Technologien zu gewinnen und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen im Nordschwarzwald zu stärken.

Die Reise förderte auch die Partnerschaften zwischen Kanada und den baden-württembergischen Unternehmen. Das Freihandelsabkommen mit Kanada ermöglicht es den Unternehmen, ihre Produkte und Dienstleistungen international zu positionieren – ein direkter Gewinn für den Nordschwarzwald.

Marija Madunic

„Die Ergebnisse dieser Reise werden dazu beitragen, die Region Nordschwarzwald weiterhin als wirtschaftliches Zentrum und Innovationskraft zu etablieren.“

**Claudia Gläser, Präsidentin der
 IHK Nordschwarzwald**

Weiter- kommen durch Weiter- bildung

Unsere Angebote für Führungskräfte (m/w/d)

Young Professionals I - Grundlagen der Führung Live-Online-Training

Tagesseminar, Pforzheim, 16.01.2024

Young Professionals I - Grundlagen der Führung

Tagesseminar, Pforzheim, 30.01.2024

Unsere Angebote für Auszubildende und Ausbilder:innen

Azubi Train I - Der optimale Einstieg in die Ausbildung

Vollzeitlehrgang, 32 U'Std., Nagold, 02.01.2024

Ausbilderlehrgang - Praktischer Teil

Vollzeitlehrgang, 24 U'Std., Pforzheim, 15.01.2024

Ausbilderlehrgang Teilzeit/Vollzeit und Blended Learning

Abendlehrgang/Vollzeitlehrgang/Blended Learning, 96 U'Std.,
Pforzheim/Nagold, ab 07.02.2024

Ausbildungsmanager IHK (m/w/d)

Zertifikatslehrgang, Pforzheim, 23.02.2024

Prüfungsvorbereitung für Auszubildende

Kaufleute für Büromanagement

Mündliche Abschlussprüfung

Nagold, 12.01.2024, Freudenstadt, 17.01.2024, Pforzheim, 19.01.2024

Schriftliche Abschlussprüfung

Nagold, 01.02.2024, Pforzheim, 12.02.2024

Industriekaufleute

Mündliche Abschlussprüfung

Pforzheim, 15.01.2024 oder 19.01.2024, Freudenstadt, 20.01.2024 oder 22.01.2024,
Nagold, 25.01.2024

Schriftliche Abschlussprüfung

Pforzheim, 09.02.2024, Freudenstadt, 16.02.2024

Kaufleute im Groß- und Außenhandelsmanagement

Schriftliche Abschlussprüfung

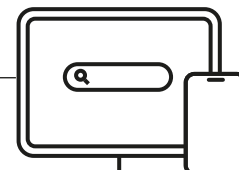
Pforzheim, 20.02.2024, Nagold, 18.03.2024

Immobilienkaufleute

Schriftliche Abschlussprüfung, Pforzheim, 25.03.2024



**Das aktuelle
Weiterbildungsangebot:**
ihk.de/nordschwarzwald
Seitennr.: 5872702



Live-Online-Training

Fachexperte für Wasserstoffanwendungen IHK (m/w/d)

Online, 11.01.2024 und 01.02.2024

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement IHK (m/w/d)

Online, 15.01.2024

Qualitätsmanagement-Beauftragter IHK (m/w/d)

Online, 22.01.2024

Digital Change Manager IHK (m/w/d)

Online, 24.01.2024

Agiler Projektmanager IHK (m/w/d)

Online, 30.01.2024

Data Analyst IHK (m/w/d)

05.02.2024

Cyber Security Advisor IHK (m/w/d)

Online, 07.02.2024

Unsere Tagesseminare / Lehrgänge

Fachkraft für betriebliches Rechnungswesen IHK

Abendlehrgang, 6 Monate, Pforzheim, 10.01.2024

Trainer IHK

Abendlehrgang, 90 U'Std., Pforzheim, 05.02.2024

Projektmanagement I: Projekte planen und zielorientiert realisieren

Vollzeitlehrgang, 24 U'Std., Pforzheim, 15.02.2024

Fachkraft für Personalwesen IHK: Personalmanagement

Abendlehrgang, 64 U'Std., Pforzheim, 20.02.2024

Unsere Prüfungslehrgänge

Geprüfter Technischer Betriebswirt (m/w/d)

Abendlehrgang, 1 Jahr plus Projektarbeit, Nagold, 04.03.2024

Geprüfter Industriefachwirt / Wirtschaftsfachwirt (m/w/d) – Blended Learning

Blended Learning, ca. 1 Jahr, Pforzheim, 15.03.2024

Abendlehrgang, ca. 1,5 Jahre, Nagold, 05.03.2024

Geprüfter Industriemeister (m/w/d) diverse Fachrichtungen

Abendlehrgang, ca. 1,5 Jahre, Nagold und Freudenstadt, 04.03.2024

ANZEIGE



Patent- und Markenzentrum
Baden-Württemberg

MIT EIGENEN INNOVATIONEN HOCH HINAUS?

SCHUTZRECHTE SICHERN IHREN WEG!

Informieren Sie sich bei uns kostenlos und unabhängig über **Patent, Gebrauchsmuster, Marke** und **eingetragenes Design**.



Erfahren Sie mehr im Internet
www.p mz-bw.de



oder rufen Sie uns an
0711 123-2558

Bekanntmachungen der IHK Nordschwarzwald

EHRUNGEN

Viele Unternehmen im Nordschwarzwald haben treue und langjährige Mitarbeitende.

Auf Wunsch der Firmen hin hat die IHK Nordschwarzwald mit großem Vergnügen an folgende Arbeitsjubilare Ehrenurkunden verliehen:

40 Dienstjahre

BAK Boysen Abgaskomponenten GmbH & Co. KG, Simmersfeld

Herrn Heinz Großmann, Altensteig-Wart

Friedrich Binder GmbH & Co. KG, Mönshheim

Herrn Michael Weik, Mönshheim

Friedrich Boysen GmbH & Co. KG, Altensteig

Herrn Frank Leinz, Altensteig

Herrn Jochen Bohnet, Egenhausen

Frau Melahat Güler, Ebhausen

Herrn Norbert Ring,

Simmersfeld-Ettmannsweiler

Herrn Peter Schmid,

Nürtingen-Oberensingen

Herrn Thomas Hanser, Feldkirchen

Maschinenfabrik Lauffer GmbH & Co. KG, Horb a. N.

Frau Sigrun Dettling, Rottenburg a. N.

Herrn Arthur Hellstern, Empfingen

Herrn Matthias Krauß, Eutingen i. G.

Frau Annerose Teufel, Eutingen i. G.

MEMMINGER-IRO GMBH, Dornstetten

Herrn Thomas Dassow, Dornstetten

Herrn Michael Dietze, Freudenstadt

Herrn Birger Fleck, Dornstetten

25 Dienstjahre

ARBURG Familie, Loßburg

Herrn Viktor Odenbach, Freudenstadt

Herrn Hans-Peter Ott,

Dornhan-Bettenhausen

Herrn Thomas Würth, Baiersbronn-Obertal

Baiersbronn Frischfaser Karton GmbH,

Baiersbronn

Herrn Jörg Falkenberg, Baiersbronn

Herrn Gerd Heckel, Baiersbronn

Herrn Jean-Claude Lejal, Baiersbronn

Herrn Harald Sattelberger, Baiersbronn

Herrn Gheorghe Thiess, Baiersbronn

Herrn Boban Vistica, Freudenstadt

BAK Boysen Abgaskomponenten GmbH & Co. KG, Simmersfeld

Herrn Aleksej Arusin, Calw-Wimberg

Herrn Andreas Hensch, Sulz am Neckar

Herrn Heinrich Leichler, Dornstetten

Herrn Johannes Scharf, Nagold

Herrn Yuriy Trofimov, Altensteig

Bellmer GmbH, Niefern-Öschelbronn

Herrn Metiner Orhan, Niefern-Öschelbronn

Craiss Generation Logistik GmbH & Co. KG, Mühlacker

Herrn Hans Jürgen Klammer, Bremen

Dentaurum GmbH & Co. KG, Ispringen

Herrn Werner Maunisch, Ötisheim

Dieter A. Roth GmbH, Keltern

Herrn Zeno Gojan, Pforzheim

erfi Ernst Fischer GmbH + Co.KG, Freudenstadt

Herrn Eugen Kisser, Dornstetten

Friedrich Boysen GmbH & Co. KG, Altensteig

Herrn Oguz Akin, Altensteig

Herrn Oleg Albrandt, Altensteig

Herrn Sergej Albrandt, Oberjettingen

Herrn Wolfgang Axthaler, Straubing

Herrn Manfred Bauer, Pfalzgrafenweiler

Herrn Ralf Böhringer, Altensteig

Frau Anke Brodrecht, Ebhausen

Herrn Claus Casanova, Haiterbach

Herrn Yalcin Erdogan, Straubing

Herrn Sergej Eresman, Nagold

Herrn Kadir Erkan, Geiselhöring

Herrn Hermann Fahrner, Dornstetten-Aach

Herrn Alexander Flaum, Egenhausen

Herrn Bernd Funk, Ebhausen-Ebershardt

Herrn Christoph Gasz, Nagold

Herrn Alexander Gerter, Pfalzgrafenweiler

Herrn Gennadi Gluschko, Nagold

Herrn Witalij Greb, Pfalzgrafenweiler

Herrn Olaf Günther, Altensteig

Herrn Bernhard Haller, Atting

Herrn Volker Hegel, Nagold

Herrn Jakob Hein, Rottweil

Herrn Dirk Heinrich, Aiterhofen

Herrn Andreas Holzäpfel,

Ebhausen-Ebershardt

Herrn Jochen Holzäpfel, Ebhausen

Herrn Robert Homscheid, Nagold

Herrn Heinz Horn, Bogen

Herrn Slobodan Juric, Rohrdorf

Herrn Olgun Kesap, Geiselhöring

Herrn Rudolf Kraut, Egenhausen

Herrn Paul Kröker, Altensteig-Spielberg

Herrn Michael Kühnel,

Ebhausen-Rotfelden

Herrn Nikolaj Kwiring, Nagold

Herrn Alexander Litvinenko,

Altensteig-Wart

Herrn Valeri Massold, Freudenstadt

Herrn Alexander Nurgaliev, Altensteig

Frau Carmen Pfeffer,

Rottenburg-Hailfingen

Herrn Dieter Powill, Nagold-Hochdorf

Herrn Harald Pritzi, Straubing

Herrn Alexander Root, Ebhausen

Herrn Thomas Sattich, Regensburg

Herrn Detlef Stoll, Altensteig

Herrn Andreas Surovcev, Rain

Herrn Uwe Todt, Simmersfeld

Herrn Waldemar Voroshejkin, Altensteig

Herrn Wolfgang Volz, Neuweiler

Geltz Umwelttechnologie GmbH, Mühlacker

Herrn Heiko Wenz, Maulbronn

Gläser GmbH, Horb am Neckar

Frau Gesine Lenkeit-Rothfuß,

Horb am Neckar

Frau Ofelia-Venera Mesztrich, Empfingen

Frau Cornelia Reith, Ergenzingen

HOMAG GmbH, Schopfloch

Herrn Reinhold Mittelstädt,

Jettingen-Unterjettingen

Herrn Bernd Schittenhelm,

Waldachtal-Salzstetten

J. Schmalz GmbH, Glatten

Herrn Sinan Kusutoglu, Freudenstadt

Herrn Peter Schneider, Freudenstadt

Karl Müller GmbH & Co KG

Fahrzeugwerk, Baiersbronn

Herrn Alexander Gaiser, Baiersbronn

KIESELMANN Anlagenbau GmbH, Knittlingen

Frau Natalia Heinrich, Knittlingen

KIESELMANN GmbH, Knittlingen

Herrn Savas Balli, Knittlingen

Herrn Dieter Biszwurm, Bretten

Herrn Udo Deppert, Oberderdingen

Frau Anja Dieffenbacher, Bruchsal

Frau Ute Gießler, Maulbronn

Herrn Ilgam Schulz, Knittlingen

Lebenshilfe Pforzheim Enzkreis e.V., Pforzheim

Frau Miriam Hauser, Pforzheim

MEMMINGER-IRO GMBH, Dornstetten

Herrn Harald Frey, Oberndorf

Herrn Johann Jäger, Loßburg

Herrn Michael Joos, Rottweil

Frau Simone Stoll, Dornstetten

Herrn Derk Wittnebel, Freudenstadt

Nicolay GmbH, Nagold

Herrn Thomas Häcker,

Gäufelden-Tailfingen

Rahm Drehtechnik GmbH, Loßburg

Herrn Andreas Jaworski, Sulz

Rolf Benzinger Spedition – Transporte

GmbH, Friolzheim

Herrn Vasilij Felchle,

Niefern-Öschelbronn

Wöhrle GmbH & Co. KG, Wildberg

Frau Doris Dengler, Wildberg

10 Dienstjahre

ADMEDES GmbH, Pforzheim

Frau Andrea Ackermann

Aluminium-Fischer GmbH, Mühlacker

Herrn Mihai Bunduc, Mühlacker

alutec metal innovations GmbH & Co. KG, Sternfels

Herrn Fazil Dünür, Knittlingen

Frau Nezaket Kurt, Knittlingen

ARBURG Familie, Loßburg

Herrn Andrea Carta, Aichhalden

Frau Sinem Nurali-Franz, Loßburg

Herrn Robin Schräggle, Sulz-Hopfau

Craiss Generation Logistik GmbH & Co. KG, Mühlacker

Herrn Frank Heinemann,

Maxhütte-Haidhof

Ehrenurkunde bestellen

Die IHK Nordschwarzwald verleiht Ehrenurkunden an Arbeitnehmende bei 10-, 15-, 20- usw. -jähriger ununterbrochener Betriebszugehörigkeit.

Kostenlose Erstellung und Zustellung unter:

ihk.de/nordschwarzwald/ehrenurkunde



SCHINDHELM PFISTERER

UND KOLLEGEN · RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

BÜRO PFORZHEIM

Weiberstraße 2-4
D- 75173 Pforzheim
Tel.: 0049 (0) 7231/9245-0
Fax: 0049 (0) 7231/9245-22
E-mail: info@rae-sp.de

BÜRO STUTTGART

Feuerseeplatz 14
D- 70176 Stuttgart
Tel.: 0049 (0) 711/280429-0
Fax: 0049 (0) 711/280429-22
E-mail: info3@rae-sp.de

WIRTSCHAFTSRECHT IN GUTEN HÄNDEN

www.rae-sp.de

- Rolf Pfisterer
- Wolfgang Schindhelm, Fachanwalt für Familienrecht
- Petra Pfisterer
- Axel Preuß, Fachanwalt für Steuerrecht
- Beate Lohrmann-Stallecker, Fachwältin für Arbeitsrecht
- Eva Kurek, Maître Droit Public
- Dr. Ulrich Klaedtke
- Antje Reinicke, Fachwältin für Arbeitsrecht
- Bastian Meyer, Fachanwalt für Strafrecht
- Julian Maxeiner
- Sandra Steur, Fachwältin für Arbeitsrecht
- Leonie Beyer
- Rouven Ketzler

Herr Ilie Mares, Pfkofen
Herr Marouen Sassi, Regensburg
Frau Kristina Werner, Hofgeismar
Eisele Elektronik GmbH, Glatten
Frau Barbara Haug, Lößburg
Herr Holger Heyn, Bittelbronn
erfi Ernst Fischer GmbH + Co.KG,
Freudenstadt
Herr Dirk Bohlen, Freudenstadt
Ferd. Haecker GmbH & Co. KG,
Pforzheim
Herr Armin Sautter,
Bad Wildbad-Calmbach
G. RAU GmbH & Co. KG, Pforzheim
Herr Viktor Gross, Pforzheim
Hermann Wein GmbH & Co. KG,
Freudenstadt-Musbach
Frau Jasmin Bastian, Baiersbronn
Karl Müller GmbH & Co KG
Fahrzeugwerk, Baiersbronn
Herr Klaus Balk, Urbar am Rhein
KIESELMANN Anlagenbau GmbH,
Knittlingen
Herr Heiko Nitschke, Dessau-Roßlau
KIESELMANN GmbH, Knittlingen
Herr Marcel Benzenhöfer, Maulbronn
Herr Jonah Göhner, Knittlingen
Frau Tanja Hauf, Knittlingen
Herr Lukas Helmly, Knittlingen
Herr Lars Hohenberger, Maulbronn
Herr Dirk Kietzmann, Illingen
Herr Tomasz Larisch, Bretten

Frau Ulrike Maurer, Oberderdingen
Herr Silvano Piccinonno, Knittlingen
Herr Markus Rieser, Knittlingen
Herr Wolfgang Scheler, Walzbachtal
Herr Christian Schneider, Karlsruhe
Herr Andreas Weber, Knittlingen
Herr Oliver Wenzel, Bretten
Herr Sven Ziborius, Bretten
KIESELMANN Pharmatec GmbH,
Knittlingen
Herrn Andre Schuler, Oberderdingen
Maschinenfabrik Lauffer GmbH & Co.
KG, Horb a. N.
Frau Annika Klink, Horb a. N.
Herr Sebastian Kuhn, Horb a. N.
Herrn Joshua Luger, Waldachtal
Herr Rick Mast, Empfingen
Profiltech GmbH Stufenbandprofile,
Keltern
Herr Jäger Sebastian, Keltern
Rolf Schaub GmbH, Maulbronn
Herrn Alexander Jagla, Knittlingen
Schwarz Systems GmbH, Dornstetten
Herr Rainer Farenkopf, Freudenstadt
Herrn Jose Manuel Agrelo Paz,
Freudenstadt
STÖBER Antriebstechnik GmbH + Co.
KG, Pforzheim
Herrn Patrick Wendt, Pforzheim
THOST Projektmanagement GmbH,
Pforzheim
Herrn Falk Neumann



Nachschleifservice

Wir haben eine der modernsten Maschinen im süddeutschen Raum für die Komplettbearbeitung von Metallkreissägeblättern

- Vollautomatisches Einschleifen von Spanteilerrillen
- Nachschleifen von Hartmetall- oder Cermetbestückten Dünnschnittsägeblättern mit Spanleitstufe
- Automatischer Laderbetrieb für Sägeblätter bis 560 mm
- Neben HSS- und Segmentkreissägeblätter können auch Trennjäger und Vollhartmetallsägeblätter geschliffen werden
- Große Ladekapazität von circa 160 Sägeblättern



TESTEN SIE UNS! Gerne schleifen wir Ihnen ein Sägeblatt kostenlos nach

Neuberger GmbH · Max-Planck-Straße 24 · 78052 Villingen-Schwenningen
info@neuberger-vs.de · T (07721) 9476-0 · www.neuberger-werkzeuge.de

UNTERNEHMEN DER REGION IM FOKUS

ANZEIGENSPECIALS

Individuelle Präsentationsmöglichkeit durch Ihr selbst erstelltes Firmenporträt als ergänzende Veröffentlichung in Verbindung mit einer Anzeige

Gerne senden wir Ihnen eine Übersicht der Special-Themen und weitere Informationen!

Prüfer Medienmarketing GmbH
melanie.noell@pruefer.com

C.HAFNER 
Edelmetall · Technologie

VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

// Mit CO₂-neutralem Gold von C.HAFNER

Die Reduktion von CO₂ ist eine globale Herausforderung. Mit CO₂-neutralem Gold setzen wir ein Zeichen und bieten edelmetallverarbeitenden Unternehmen ein zusätzliches Instrument, um ihre CO₂-Bilanz zu verbessern. Nachhaltig, umwelt- und zukunftsorientiert.

Ausgezeichnet
mit dem
Wirtschaftspreis
des Landes
Baden-Württemberg
2023

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim
info@c-hafner.de · www.c-hafner.de

Schulnote gut für den Wirt- schaftsstandort Pforzheim

Untersuchung sieht die Gold-
stadt in einem positiven Licht

In Pforzheim befindet sich die Welt im Gleichgewicht – zumindest die Immobilienwelt. Der City-Report 2023 des Immobilienverbands IVD bescheinigt dem Wohnimmobilienmarkt der Goldstadt ein Gleichgewicht hinsichtlich Angebot und Nachfrage – nach Jahren der steigenden Preise und steigenden Nachfrage. Eine Trendwende konstatiert ebenfalls der Pforzheimer Gutachterausschuss: Die Vertragszahlen gingen deutlich zurück und ab dem vierten Quartal 2022 waren Preisrückgänge von durchschnittlich rund 10 bis 15 Prozent festzustellen. Wurden 2021 insgesamt 1.606 unbebaute Grundstücke, Wohnungen und Gebäude mit einem Kaufpreisvolumen von insgesamt 544 Millionen Euro gehandelt, ging 2022 die Zahl der Transaktionen um 29 Prozent auf 1.142 zurück, das Kaufpreisvolumen verringerte sich um 18 Prozent auf 444 Milli-

IM BLICKPUNKT – LEISTUNGSSTARKE UNTERNEHMEN PRÄSENTIEREN SICH

onen Euro. Im Bestand kosteten laut IVD freistehende Einfamilienhäuser in Pforzheim im Frühjahr 2023 im Schnitt 480.000 Euro (-0,2 % gegenüber Frühjahr 2022). Doppelhaushälften lagen bei 450.000 Euro (+0,7 %), Reihenmittelhäuser bei 373.000 Euro (-0,3 %). Im Neubau mussten Käufer im Frühjahr 2023 für Doppel-

haushälften durchschnittlich 508.000 Euro (+1,5 %) und für Reihenmittelhäuser 430.000 Euro (+1,8 %) bezahlen.

Weniger im Gleichgewicht befindet sich Pforzheim beim Smart City Index 23. Bei diesem untersucht



WITZENMANN
managing flexibility

Der Puls der Branche

Flexibilität ist unsere Stärke, nicht nur bei unseren Produkten. Das hat uns zu einem der größten Arbeitgeber der Region gemacht. Egal ob in der Fahrzeugindustrie, der Luft- und Raumfahrt oder im klassischen Maschinenbau. Mit unseren über 4300 Mitarbeitern an 22 Standorten weltweit sind wir der Experte für das sichere Leiten von Medien und Energie. Und damit Taktgeber unserer Branche. www.witzenmann.de

der Branchenverband bikom jährlich, wie gut es bei den 81 deutschen Großstädten um die Digitalisierung bestellt ist. Um es positiv auszudrücken, sehen die Digitalexperten bei der Goldstadt noch einiges an Optimierungspotential. Mit Platz 62 liegt sie im hinteren Mittelfeld. Sieben Plätze schlechter als noch vor einem Jahr. Der Grund dafür: die deutliche Verschlechterung im Segment Verwaltung, einem der fünf untersuchten Themenbereiche. Beim Verwaltungs-Ranking ging es deutlich bergab und zwar um 14 Positionen auf Platz 73. Als besonders verbesserungswürdig stuft bitkom

die Bereiche Online-Terminvergabe sowie Bevölkerungsanliegen ein. Auch die internen Prozesse schneiden eher unterdurchschnittlich ab. In die umgekehrte Richtung entwickelte sich das Ranking beim Thema Gesellschaft und Bildung. Da verbesserte sich Pforzheim um 10 Plätze auf Position 53. Lobenswert fanden die Prüfer die Digitalisierung im Lokalen Handel sowie die Start-up-Hubs. Anklang fanden ebenso das Digitalisierungskonzept Schule und die Digitalkompetenz im Allgemeinen. Fairerweise sei jedoch angemerkt: Im Gesamtergebnis gingen zwar sieben Plätze verloren.

Energie · Menschen · Service

Sie suchen einen
passenden Energieversorger?

Gerne erarbeiten wir gemeinsam
mit Ihnen ein maßgeschneidertes
Angebot für Ihr Unternehmen!

STADTWERKE
MÜHLACKER

www.stadtwerke-muehlacker.de

ÖKOSTROM

WASSER

GAS

MOBILITÄT

INTERNET

WÄRME

v | b

ARCHITEKTUR

VIELMEIER | BÄCHTOLD | ARCHITEKTEN | PartG mbB

DER ZUKUNFT RAUM GEBEN

Die Wechselwirkung von Mensch und Architektur in neu entstehenden Lebensräumen erfahrbar zu machen, ist seit jeher der Leitgedanke unserer Arbeit. Wir verbinden Kompetenz und Kreativität mit routinierten Abläufen und begleiten Bauvorhaben kostentransparent und effizient.

v | b ARCHITEKTUR
VIELMEIER | BÄCHTOLD |
ARCHITEKTEN | PartG mbB

Carl-Benz-Straße 14-16
75217 Birkenfeld

vb-architektur.com

INDUSTRIE | GEWERBE

WOHNEN

UMBAU | SANIERUNG

Aber Pforzheim liegt immer noch über dem Abschneiden von vor zwei Jahren. 2021 belegte die Goldstadt lediglich Rang 68.

Dafür verbesserte sich die Stadt als Wirtschaftsstandort. Zu dem Ergebnis kommt DDW (Die Deutsche Wirtschaft): Demnach sind 30 der 10.000 wichtigsten Mittelständler Deutschlands in Pforzheim beheimatet. Damit liegt Pforzheim bundesweit auf Rang 35 – drei Plätze besser als noch vor einem Jahr. Zudem gehen vier der 1.495 deutschen Weltmarktführer in der Gold-

stadt ihren Geschäften nach. Auch ausländische Investoren zieht es nach Pforzheim. Aus der Liste der Unternehmen in Auslandsbesitz finden sich 14 Unternehmen am Standort. Insgesamt erhält der Wirtschaftsstandort Pforzheim vom DDW als Schulnote eine 2,23.

Wenig Ermutigendes liefert der Arbeitsmarkt. Das Problem dabei, laut Agentur für Arbeit: Der Arbeitskräftebedarf in den Unternehmen ist zwar nach wie vor hoch. Allerdings wird es für Arbeitgeber zunehmend schwieriger, ihre freien Stellen zu besetzen, da überwiegend

weiter Seite 38

FAISST GMBH

Innovative Koffertradition seit 1963: 60 Jahre Faisst im Fokus der Zukunft

Die Geschichte begann in Zeiten, in denen der Transport wertvoller Güter eine Herausforderung für umherziehende Handelsreisende darstellte, besonders in den schmalen Pfaden des Schwarzwaldes. Die Bewohner dieser Region waren stets praktische Tüftler und entwickelten spezielle Tragegestelle für den sicheren Transport und die repräsentative Ausstellung ihrer Waren.

Vor 60 Jahren erkannte Karl Faisst diese Notwendigkeit und gründete in Altensteig im nördlichen Schwarzwald ein Unternehmen, das sich der Entwicklung und Herstellung professioneller Transportkoffer widmete.

Seitdem haben die hochwertigen Faisst Koffer nicht nur Deutschland erobert, sondern auch in Österreich und der Schweiz Fuß gefasst.

Trotz moderner Maschinen bleibt der Geist der Innovation bei Faisst lebendig. Menschen gestalten individuell nach den Bedürfnissen der zu transportierenden Waren. Seit sechs Jahrzehnten setzen wir Leidenschaft, Kreativität und Know-how ein, um maßgeschneiderte Koffer für Unternehmen herzustellen.

Unsere Vision vor 60 Jahren war einfach: Unternehmen dabei unterstützen, ihre Produkte sicher und repräsentativ zu transportieren.

Heute ist diese Vision nicht nur verwirklicht, sondern auch das Herzstück unseres Unternehmens. Die Faisst Koffer haben sich am Markt etabliert, und wir danken unseren Kunden für 60 Jahre Vertrauen. Unsere Reise in die Zukunft als Visionäre setzt sich fort, und wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen neue Maßstäbe zu setzen. Vielen Dank für 60 Jahre erfolgreiche Partnerschaft!

Info/Kontakt

Tel.: +49(0) 7231 4089-0
www.faisst.de
info@faisst-koffer.de

Präsentationskoffer & Etais mit maßgeschneiderter Einlage MADE IN GERMANY

faisst
professional cases



Faisst GmbH

Carl-Benz-Str. 14-16 | 75217 Birkenfeld/Germany

+49 (0) 7231 42 80 89-0

info@faisst-koffer.de

faisst-koffer.de

GERÄTEFLOTTE OPTIMIEREN + RESSOURCEN SCHONEN

Smartphones, Tablets & Co. nachhaltig
und flexibel für Ihr Business mieten

ERKLÄRVIDEO



deviceplus

EINE MARKE DER
MOBEX GROUP



Erfolgreich zum Device-as-a-Service-Modell wechseln!

„deviceplus“ - das clevere Mietmodell entlastet IT-Teams effizient und erleichtert den Umstieg auf mobiles Arbeiten

Ob Software, PC-Arbeitsplatz oder mobile Endgeräte – ‚As-a-Service‘-Modelle setzen sich rasant in der Unternehmenswelt durch. Sie schaffen Flexibilität, entlasten die IT-Abteilung



Geschäftskunden jeglicher Größenordnung und Branchen, von lokalen Handwerksbetrieben, regionalen Hotels bis hin zu öffentlichen Institutionen, internationalen Automobilzulieferern oder zahlreichen Produktionsbetrieben in der Industrie nutzen bereits deviceplus.

Heiko Raiber
Geschäftsführer

und bringen finanzielle Planbarkeit. Sahen früher viele Unternehmen den Kauf von Insellösungen mit eigener Hardware als einzige Möglichkeit, den individuellen Anforderungen gerecht werden zu können, so existiert diese Beschränkung heute kaum noch. Mit zunehmender Unternehmensgröße steigen die internen Kosten für Aufwände beim Handling von Hardware. Die ohnehin knappen IT-Ressourcen werden blockiert, obwohl sie an anderer Stelle im Unternehmen viel dringender benötigt werden.

Neue Perspektiven für die mobile Device-Flotte

Es liegt in der Verantwortung von Unternehmen, die effiziente Verwaltung der mobilen Endgeräte-Flotte (Smartphone/Tablet) sicherzustellen, auch unter Berücksichtigung von Faktoren wie Nachhaltigkeit und Sicherheit.

Als zentrale Endgeräte in der neuen Arbeitswelt müssen Smartphones und Tablets schnell bereitgestellt und bei Defekten rasch repariert oder ausgetauscht werden.

Um ausreichende Betriebssicherheit zu gewährleisten ist ein MDM (Mobile Device Management) oder EMM (Enterprise Mobility Management) notwendig. Ohne diese Software können IT-Teams kaum ein angemessenes Service-Level sicherstellen. Selbst mit diesen Management-Lösungen bleibt der fortwährende Zyklus von Beschaffung, Konfiguration, Bereitstellung, Reparatur und Rückführung eine anspruchsvolle Herausforderung für IT-Teams.

Doch dank „Device-as-a-Service“ (DaaS) gehören diese ab jetzt der Vergangenheit an. „deviceplus“ ist das clevere Mietmodell für mobile Endgeräte. Es vereint die Bereitstellung

der Hardware, sowie die Konnektivität von Smartphones und Tablets in einer umfassenden Full-Service-Lösung. Alle operativen Aufgaben im Zusammenhang mit den Geräten werden dabei an einen Servicepartner ausgelagert. Der Aufwand für die IT wird auf ein Minimum reduziert. Von diesem „Rundum-Sorglos-Konzept“ profitieren Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen. MOBEX präsentiert mit seiner DaaS-Lösung „deviceplus“ das fehlende Puzzleteil zur Optimierung der mobilen Endgerätestrategie.

Den richtigen Servicepartner für mobile Endgeräte finden

Um von den Vorteilen des Abo-Modells zu profitieren, ist die Wahl eines verlässlichen und erfahrenen Anbieters entscheidend. Als unabhängiger ITK-Dienstleister bietet MOBEX mit „deviceplus“ einen individuellen Rundumservice. Mit über 1.800 zufriedenen Kunden und mehr als 23 Jahren Markterfahrung ist MOBEX mit den Anforderungen von Organisationen bei der Integration von Mobilgeräten in die IT-Infrastruktur bestens vertraut. Für die Unterstützung in Form eines fundierten Onboardings, Rollout, Workshops, Tarifberatungen, Geräteumstellungen oder weiteren individuellen Servicedienstleistungen genießt MOBEX bei seinen Kunden einen hohen Stellenwert.

Wollen auch Sie das Handling ihrer mobilen Endgeräte und Providertarife vereinfachen, dabei Ihre IT entlasten und interne Ressourcen freilegen?

Dann finden Sie heraus, wie auch Sie von deviceplus profitieren können und buchen Sie sich ihr kostenfreies Strategiegespräch.



Eva Kruschinski | Leiterin Welcome Team

ALLES AUS EINER HAND

VORTEILE IM ÜBERBLICK



Maßgeschneidertes Nutzungskonzept

deviceplus ermöglicht zu jedem Zeitpunkt die Modernisierung von mobilen Geräteflotten. Der Digitalisierungsgrad steigt und die User sind zufrieden. Alles zu einem festen Mietpreis, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.



Mehr Transparenz + Flexibilität

Die Reduzierung von Administrationsaufwänden und eine transparente Kosten-/Nutzenstruktur stehen bei deviceplus im Vordergrund. Unternehmen behalten immer die volle Kontrolle über Ihre IT-Ausgaben.



Kostensenkung + Effizienzsteigerung

Der Werteverfall mobiler Hardware spielt keine Rolle mehr. Mit deviceplus nutzen Sie, was Sie für ihre Situation und Arbeitsweise brauchen. Kein Restwertisiko und direkt absetzbare Betriebskosten, statt Abschreibungen.



Entlastung von internen Ressourcen

deviceplus ist eine durchdachte, ganzheitliche Lösung, um IT und Organisationen zu entlasten. Der clevere Service umfasst Beratung, Beschaffung, Einrichtung, Rollout bis hin zum nachgelagerten User-Support.

MOBEX

MANAGED SERVICES FOR BUSINESS COMMUNICATIONS



Gründungsjahr
2000



Mitarbeitende
+ 90



Umsatz
+ 25 Mio. €



MOBEX GmbH & Co. KG
Reuchlinstr. 6
72202 Nagold

www.mobex.de



Fortsetzung von Seite 35

gut ausgebildete Fachkräfte gesucht werden. Für mehr als 80 Prozent der Stellen wird von den Bewerberinnen und Bewerbern eine abgeschlossene berufliche oder akademische Ausbildung vorausgesetzt. Über eine solche verfügen aber mehr als die Hälfte der arbeitslosen

Menschen nicht. Ein Grund dafür, dass erstmals seit 18 Jahren die Herbstbelegung am Arbeitsmarkt ausblieb und im Oktober die Arbeitslosenquote in Pforzheim gegenüber dem Vormonat um 0,2 Prozentpunkte auf 6,4 Prozent stieg.

CNC-Teilapparate

Höchste Präzision - Made in Germany

Ihre
4. + 5. Achse



HOWIMAT Gear Drive-Baureihe
mit patentiertem Kugelumlaufgetriebe

- in 5 Baugrößen lieferbar (Spindel- \varnothing 80 - 320mm)
- auch als 4. + 5. Achse sowie mehrspindlig
- optimale Verdrehsteifigkeit auch ohne Klemmung
- keine Nebenzeiten für Klemmung "Auf / Zu"
- höchste Lage- und Positioniergenauigkeit



HOWIMAT Direct Drive-Baureihe
mit Direktantrieb (Torquemotor)

- in 6 Baugrößen lieferbar (Spindel- \varnothing 80 - 320mm)
- auch als 4. + 5. Achse sowie mehrspindlig
- Antrieb ist verschleißfrei und ohne Umkehrspiel
- höchste Dynamik (bis 0,1 sec. für 90°)
- Drehzahlen bis 4000 min⁻¹

- kompakte, stabile Bauweise mit sehr großer Spindelbohrung (bis \varnothing 200mm)
- Rund- und Planlaufgenauigkeiten bis < 0,001mm lieferbar
- kundenspez. Sonderlösungen, runde Einbaumodule, Erodiertheilapparate uvm.

Informieren Sie sich unter:
www.detlevhofmann.de



DETLEV HOFMANN
PRECISION AND MOTION

Detlev Hofmann GmbH Präzisions-Maschinenbau / CNC-Teilapparate
Rastatter Strasse 36 / D-75179 Pforzheim
Tel.: +49 (0) 7231 14297-0 / Fax: +49 (0) 7231 14297-29

DETLEV HOFMANN GMBH

Präzise Mehrseiten-Bearbeitung

Die Detlev Hofmann GmbH entwickelt und fertigt in Pforzheim modernste CNC-gesteuerte Teilapparate und Rundachsen. Der Kunde kann zwischen der bewährten Getriebe-Baureihe mit patentiertem Kugelumlaufgetriebe oder der innovativen TMI-Baureihe mit integriertem Torquemotor (Direct-Drive-Technologie) in jeweils 5 Baugrößen ab Spindel- \varnothing 80 bis 320mm wählen. Das Fertigungsprogramm umfasst neben den Standardprodukten zahlreiche Sonderlösungen, welche nach Kundenwunsch entwickelt und gefertigt werden.

Auf der Referenzliste stehen namhafte Partner des Werkzeugmaschinenbaus, der Luft- und Raumfahrttechnik, der Automobil- und Schmuckindustrie sowie der Medizin- und Dentaltechnik. Die Geräte werden hierbei zur rationellen Mehrseitenbearbeitung sowie zur 5-Achs-Simultanbearbeitung eingesetzt.

Info/Kontakt

Detlev Hofmann GmbH
Präzisions-Maschinenbau / CNC-Teilapparate
Tel.: 07231 142 97-0
www.detlevhofmann.de, info@detlevhofmann.de



NEUBAUER
IMMOBILIEN GMBH



Immobilienverkauf geplant?

Wir sind Ihr Partner für die Vermarktung hochwertiger Immobilien - privat oder gewerblich.

Ihr Tobias Neubauer & Team

 +49 7083 50849 – 40

 Obere Bergstr. 16, 75335 Dobel

 www.neubauer-immo.de

 info@neubauer-immo.de

Ihr Partner für Verkauf oder Vermietung

Im Jahr 2023 durften wir fast 50 Immobilienverkäufe für unsere Kunden begleiten. Vom Eigenheim und Baugrundstücken in absoluter Traumlage über Wohnungen zur Kapitalanlage bis hin zu Gewerbeimmobilien und -grundstücken – unser Team bedankt sich bei seinen Kunden für Ihr Vertrauen. Trotz schwierigem Marktumfeld durften wir so viele Verkäufe begleiten wie noch nie – und uns damit als führendes Immobilienbüro unserer Region bezeichnen.

Auch Sie überlegen, Ihre Immobilie zu veräußern? Sprechen Sie uns an!

Mit DACHSER in die Welt – unser neues CFS in Rottenburg.

Sie kennen Ihr Ziel, wir den Weg

Mit unserem LCL Service bieten wir Ihnen effektive und effiziente Logistikalösungen für globale Sammelverkehre aus dem Raum Baden-Württemberg an.

Durch die Bündelung von Transporten und unser lokales operatives Knowhow finden wir die kürzesten Wege und können Schnittstellen auf ein Minimum reduzieren. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch CO₂.

Dank unserer Sendungsüberwachung können wir den Transport Ihrer Sendung zudem

jederzeit mitverfolgen und wenn nötig sofort reagieren.

Nutzen Sie unseren LCL Service mit eigener Container Freight Station in Rottenburg und profitieren Sie von unseren Qualitätsstandards, unserer Erfahrung und der Expertise unserer Mitarbeitenden vor Ort.

DACHSER SE • Niederlassung Stuttgart
Luftfrachtzentrum Haus A/610/1 • 70629 Stuttgart
Tel.: +49 711 99080 2200 • Fax: +49 711 99080 2288
stefan.tiffe@dachser.com • dachser.de

ADOLF BRENNER DRAHT + BANDFORMTECHNIK GMBH**Modernste Fertigungseinrichtungen für qualitativ hochwertige Produkte nach Maß**

„Produkte nach Maß“ liefert die Iserlohner Adolf Brenne Draht + Bandformtechnik GmbH seit über 50 Jahren. Drahtbiegeteile, Druck-, Dreh-, Zug-, Doppelschenkel- und Blattfedern sowie Sprengringe – nahezu 4.000 unterschiedliche Artikel hat das Unternehmen im Programm. „Im Jahre 1960 gründete Adolf Brenne das Unternehmen und fertigte anfangs nur Kleinserien verschiedenster Drahterzeugnisse“, so Geschäftsführerin Miriam Jäkel, deren Vater Lothar Jäkel das Familienunternehmen 1980 übernahm.

Durch modernste Fertigungseinrichtungen wird heute von der Adolf Brenne Draht + Bandformtechnik GmbH ein sehr umfangreicher Abmessungsbereich abgedeckt. „Unsere sprichwörtliche Flexibilität und der eigene Werkzeugbau machen auch Sonderausführungen und variable Seriengrößen wirtschaftlich“, so Jäkel, dessen Unternehmen vom TÜV Essen seit 1999 nach dem bestehenden Qualitätsmanagement DIN EN ISO 9001 zertifiziert ist.

Druck- und Zugfedern werden ab 0,3 mm Drahtdurchmesser in allen Stahl- und NE-Qualitäten gefertigt und die Oberflächenbehandlungen werden nach Wunsch durch zertifizierte Unternehmen durchgeführt. „Flachfedern und Stanzteile fertigen wir im Abmessungsbereich von 0,1 bis 4,0 mm und mit einer Materialbreite von 3,0 bis 120,0 mm“, so Miriam Jäkel und ergänzt: „Klein- und Mittelserien fertigen wir mit Universalwerkzeugen auf entsprechenden Biegemaschinen.



90 Prozent der gefertigten Produkte werden innerhalb Deutschlands geliefert und nur 10 Prozent gehen ins europäische Ausland. Für 13 unterschiedliche Branchen vom Maschinenbau, über den Anlagen- und Gerätebau bis hin zur Möbelindustrie und der Medizintechnik produziert das Iserlohner Unternehmen. „Natürlich liefern wir auch Teile an Automobilzulieferer, sind aber keineswegs von der Konjunktur einer einzigen Branche abhängig.

Wir sind sehr breit aufgestellt“, blickt Miriam Jäkel durchaus positiv in die Zukunft und hat

dabei auch noch interessante Wachstumsmärkte im Blick. Und auch am Standort im Industriegebiet Markfeld wird das Brenne-Team noch wachsen. Wir werden aus Kapazitätsgründen eine weitere Produktionshalle anbauen und in absehbarer Zeit ist der Bau eines neuen Bürogebäudes geplant.

Info/Kontakt

Tel.: 02374 93765
www.brenne.de
federn@brenne.de

ABRENNER
DRAHT + BANDFORMTECHNIK GMBH

DRAHTBIEGETEILE | ZUGFEDERN
DRUCKFEDERN | SPRENGRINGE
DREHFEDERN | BLATTFEDERN

**Modernste CNC-Winde- und Biegetechnik****UNSER FERTIGUNGSPROGRAMM:**

- Drahtbiegeteile im Durchmesserbereich von 0,40-10,00 mm
- Drehfedern und Doppelschenkelfedern ab einem Ø von 0,40 mm
- Druckfedern, Zugfedern und Ringe ab einem Ø von 0,30 mm
- Flachfedern und Stanzteile im Abmessungsbereich von 0,10 bis 3,00 mm Banddicke
- Lackierhaken bis zu einem Ø von 8,00 mm

www.brenne.de

Adolf Brenne Draht + Bandformtechnik GmbH
Liegnitzer Str. 6 | 58642 Iserlohn | Tel. 02374-9376-5 | federn@brenne.de

KLING GMBH**Maßgeschneiderte Warenpräsentationen: Kling GmbH steht seit über 90 Jahren für Qualität und Innovation**

Seit über 90 Jahren ist die Kling GmbH ein Vorreiter in der Entwicklung und Produktion von verkaufsfördernden Warenpräsentationen. Qualität steht dabei an erster Stelle, und unsere eigene Produktionsstätte in Birkenfeld spielt eine entscheidende Rolle in diesem Anspruch. Zusätzlich werden hochwertige Produkte in Asien gefertigt, dank unserer eigenen Einkaufsgesellschaft vor Ort und langjähriger Partnerschaften.

Die Individualität jeder Marke steht im Fokus unserer Arbeit. Langfristige Kundenbeziehun-

gen sind für uns essenziell, da sie die Grundlage für eine detaillierte Kenntnis des Markencharakters bilden. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte, imagefördernde Konzepte, um den einzigartigen Charakter jeder Marke herauszustellen.

Von der Idee bis zum fertigen Präsentationsprodukt begleiten unsere erfahrenen Verkaufsberater Sie. Die Zusammenarbeit mit Designern und Produktionsplanern gewährleistet einen reibungslosen Projektablauf. Vertrauen Sie

auf die Expertise der Kling GmbH, einem der führenden Hersteller für Produktpräsentationen. Alles, was Sie für eine effektive Verkaufsförderung benötigen, finden Sie bei uns.

Info/Kontakt

Tel.: +49(0) 7231 4888-0
www.kling.de
service@kling.de



KLING
DISPLAY + PACKAGING

Warenpräsentation am Point of Sale

Made in Germany

 WEITERE REFERENZEN ENTDECKEN KLING.DE



KLING GMBH Carl-Benz-Str. 14-16 | D-75217 Birkenfeld  kling-warenpraesentation-gmbh  +49 (0) 7231 4888-0  service@kling.de

UNSERE VERLAGSSPECIALS**K O M P A K T****Ü B E R S I C H T L I C H****I N F O R M A T I V**

- Individuelle Präsentationsmöglichkeit durch Ihr selbst erstelltes Firmenporträt
- als ergänzende Veröffentlichung in Verbindung mit einer Anzeige

Gerne senden wir Ihnen weitere Informationen
Kontakt: melanie.noell@pruefer.com



Für die Zukunft gerüstet: Effizienz durch Energiescouts

Frei nach dem Motto „Auszubildende for future!“ zeigen die Energiescouts, dass jede und jeder Einzelne im Unternehmen zählt, wenn es um mehr Umweltschutz, mehr Energieeffizienz und einen besseren Klimaschutz geht.

Mit dem Ziel, in Sachen Klimaschutz etwas zu bewegen, sind die Auszubildenden aus Unternehmen im Nordschwarzwald zu den Energiescout Workshops angetreten. In Zukunft werden sie das in den Workshops Gelernte anwenden und mit individuellen Projektarbeiten im eigenen Unternehmen nach Einsparpotenzialen suchen. Carl Christian Hirsch, Mitglied der Geschäftsführung der IHK Nordschwarzwald, betont: „Der beeindruckende Erfolg der Energiescouts verdeutlicht das starke Umwelt- und Klimabewusstsein unserer Unternehmen im Nordschwarzwald. Dies wird durch eigene Unternehmensumfragen zusätzlich belegt.“

Um die Zusammenhänge beim Klimaschutz zu verstehen, haben die Energiescouts das Basiswissen in zwei Workshops erlernt. „Das Wichtigste“, sagt Dipl.-Biol. Oliver Laukel, Teamleiter Umwelt und Energie bei der IHK, „egal ob kaufmännische oder technische Berufe: Jeder Energiescout wird seine Stärken ins unternehmenseigene Projekt einbringen.“

Die Energiescouts beschäftigen sich im Projekt mit Fragen zur Energie aus fossilen und erneuerbaren Quellen. Wie kommt der Strom in die Steckdose? Warum müssen wir Treibhausgase vermeiden? Kann vorhandene Energie und Abwärme genutzt werden? Dafür lernen die Energiescouts den Umgang mit Messgeräten wie beispielsweise Wärmebildkamera, Leistungsmessgeräten, aber auch die Dokumentation und Analyse von Messdaten.

Was den Energiescouts während ihrer Ausbildungsphase eine zukunftsorientierte Sichtweise im Berufsleben verschafft, liefert den Unternehmen einen Mehrwert in ihrer Umweltstrategie. Nach den Workshops starten die Energiescouts ihre jeweiligen Projektarbeiten im Unternehmen. Die Aufgabenstellungen wurde in Abstimmung mit den Ausbildungsleiter:innen, den Energiescouts und dem Fachberater für Energie und Klimawandelanpassung der IHK, Dr. Andreas Fibich, entwickelt.

Die Energiescouts verfügen über einen Zeitraum von drei Monaten, um ihre Projektarbeiten abzuschließen. Sie werden



◀ Die erfolgreichen Energiescouts des Jahrgangs 2022/2023. Carl Christian Hirsch (Mitglied der Geschäftsführung der IHK, l. v. l.) überreicht die Urkunden. Das IHK-Betreuerteam Oliver Laukel (Dipl.-Biol., 2. v. l.) und Dr. Andreas Fibich (l. v. r.) gratulieren zu den vielfältigen Energiescout-Projekten.

in dieser Zeit mit Informationen, unterstützenden Arbeitsmaterialien und Vorlagenblättern ausgestattet und können jederzeit Fragen stellen, um ihre Aufgaben eigenständig zu lösen. „Wichtig ist uns die Unterstützung durch einen Dritten, wie die IHK“, sagt Tilo Schneider, Ausbildungsleiter der Richard Wolf GmbH in Knittlingen. „Wir haben ein Mobilitätsmanagement für unsere Mitarbeiter etabliert. Die Energiescouts werden jetzt dessen Wirkung untersuchen und das Konzept weiterentwickeln. Da hilft es, Impulse von außen zu bekommen“, so Schneider. Bis Ende des Jahres werden die Energiescouts ihre Projekte abschließen. Im Jahr 2024 folgen gemeinsame Abschlussvorträge, um auch die Präsentationskompetenzen der Energiescouts zu stärken. Eine abschließende Bewertung der Projektarbeiten und das Feedback runden den Energiescout-Kurs ab. Im Jahr 2024 will die IHK Nordschwarzwald den Energiescout-Kurs wieder anbieten.

Die nächsten Energiescouts stehen bereits in den Startlöchern. Auch 2024 wird die IHK Nordschwarzwald weitere Auszubildende der regionalen Unternehmen zu Energiescouts fortbilden.

Dr. Andreas Fibich

Ansprechpartner zum Projekt Energiescouts:

Dr. Andreas Fibich,
Beratungszentrum Umweltschutz
Tel. 07231 201-108
fibich@pforzheim.ihk.de

Im diesjährigen Kurs haben Energiescouts folgender Unternehmen teilgenommen:

- ALTATEC GmbH, Wimsheim
- Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald, Pforzheim
- MAFAC – E. Schwarz GmbH & Co. KG, Alpirsbach
- Richard Wolf GmbH, Knittlingen

Energiescouts haben im Jahr 2023 Projekte erfolgreich abgeschlossen:

- Kramski GmbH, Pforzheim
- H&B Electronic GmbH & Co. KG, Deckenpfronn
- J. Schmalz GmbH, Glatten
- PKT Präzisions-Kunststoff-Teile GmbH, Tiefenbronn
- VEYHL GmbH, Neuweiler
- IHK Nordschwarzwald, IHK-Haus in Pforzheim

ANZEIGE

WIR REALISIEREN
IHREN BAUERFOLG
MIT KOMPETENZ.

BÜHRER + WEHLING



BÜHRER+WEHLING

Die Kraft einer starken Lösung

Experimentierfeld für Hotellerie, Gastronomie und Handel

Im Juli 2024 wird der offizielle Startschuss für die ORNAMENTA 2024 fallen. In der Folge werden an 13 Wochenenden unter dem Dach der fünf Themengemeinden Bad Dabrunn, Zum Eros, Schmutzige Ecke, Inhalatorium und Solartal Ausstellungen und Events stattfinden, denen eine intensive Auseinandersetzung des Kurator:innenteams mit der Region Nordschwarzwald und zentralen Themen junger Generationen wie Klimawandel, Ressourcenschonung oder Nachhaltigkeit vorausgegangen ist. Auch Hotellerie, Gastronomie und Handel werden Teil der Ornamenta sein.

Die Kurator:innen haben für ihr Programm aufstrebende Künstler:innen aus zwölf europäischen Nationen eingeladen, die mit individuell für den Nordschwarzwald erarbeiteten Positionen aus künstlerischer, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht auf zentrale Zukunftsthemen reagieren. Auf der zweiten Programmebene Ornamenta Lust erhalten indes alle Interessierten der Region die Möglichkeit, mit eigenen Ideen Teil der Ornamenta-Bewegung zu werden. Nicht nur Künstler:innen sind dazu aufgerufen, mit ihrer Beteiligung auf das kuratorische Programm zu reagieren. Auch Gastronomie, Tourismus und nicht zuletzt der Handel sind eingeladen, mit eigenen Konzepten die Ornamenta zu bereichern. „Wir haben mit der Programmebene Ornamenta Lust eine Möglichkeit geschaffen, ohne große Hürden Teil der Ornamenta zu werden“, sagt Ornamenta-Geschäftsführer Christian Saalfrank. Insbesondere für aus-

wärtige Besuchende, die sich nach seiner Einschätzung „mindestens zwei Tage in der Region aufhalten werden“, sei es eine Bereicherung, wenn sich viele Akteure aus dem Nordschwarzwald auf ihre ganz individuelle Art beteiligten.

„Besucher, die zur Ornamenta kommen, wollen nicht nur die Ausstellungen mit neuer Kunst sehen. Sie suchen auch passende Möglichkeiten in Hotellerie, Gastronomie und Handel, um ihren Besuch abzurunden“, ist Saalfrank überzeugt. Dass es bereits erste Einzelhändler und Gastronomen gibt, die mit temporären Souvenirshops oder speziellen Menüs auf die Ornamenta reagieren wollen, freut ihn. „Die Ornamenta soll nicht nur ein neues Kulturformat sein, das zeitgenössische Kunst im eher ländlich geprägten Nordschwarzwald auf neue Art in den Fokus rückt und damit eine neue Besucherzielgruppe in die Region lockt. Unser Ziel ist

es vielmehr, unterschiedlichste Player aus allen gesellschaftlichen Bereichen einzubinden, um den Nordschwarzwald als Marke voranzubringen. Außerdem wollen wir zeigen, dass die Region ein weiter aufstrebender Wirtschafts- und Lebensraum mit vielen attraktiven Job- und Freizeitangeboten ist“, erklärt Saalfrank.

Die Ornamenta bietet gerade auch dem stationären Handel mit neuen, auf die Zukunft ausgerichteten Modellen ein spannendes Experimentierfeld. Die ersten Konzepte von gewerblichen Anbietern für eine Ornamenta-Teilnahme liegen laut Saalfrank bereits vor – „und wir freuen uns über viele weitere Bewerbungen bis zum Start im Juli“. Eine Anmeldung zur Teilnahme am Ornamenta-Lust-Programm ist über die Webseite ornamenta2024.eu unter der Rubrik „Mitmachen“ möglich.

Ralf Recklies, Ornamenta

WIRT- SCHAFT FÄNGT MIT WIR AN.

JETZT
#KÖNNENLERNEN



GEMEINSAM
MIT IHREM
BETRIEB!



**Ausbildung
macht mehr
aus uns**

Die bundesweite Azubi-Kampagne unter dem Motto **jetzt #könnenlernen** wird noch größer, wenn Sie mit Ihrem Betrieb **jetzt mitmachen!** Seien Sie Teil der Kampagne und nutzen Sie die Botschaften und Motive, um das neue „Lebensgefühl Ausbildung“ nach draußen zu tragen. Mit den **extra für Betriebe gestalteten Werbemitteln**, die Sie kostenlos digital oder vor Ort in Ihrem Betrieb nutzen können, zeigen Sie der jungen Generation: **Ausbildung macht mehr aus uns.**

Weitere Informationen finden Sie unter:
ihk.de/nordschwarzwald/jetzt-koennenlernen



Besonderes Engagement für nachhaltige Bildung

Der Naturpark-Kindergarten Martinsmoos in Neubulach (Landkreis Calw) wurde als neunter Naturpark-Kindergarten im Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord ausgezeichnet, um das besondere Engagement des Kindergartens im Bereich der Bildung für nachhaltige Entwicklung (BNE) wertzuschätzen und für die Öffentlichkeit sichtbar zu machen. Der Kindergarten sensibilisiert die Kinder frühzeitig für die Natur- und Kulturlandschaft der Region.

In Martinsmoos in Neubulach lernen Kinder spielerisch die Geheimnisse der Natur kennen. Bürgermeisterin Petra Schupp betont auf der Auszeichnungsfeier: „Was wir als Kinder toll finden, ist fest in uns drin und wird zur Heimatverbundenheit.“ Florian Kling, stellvertretender Naturpark-Vorsitzender und Oberbürgermeister der Stadt Calw, greift das Thema auf: „Kinder lernen in ihren ersten Lebensjahren so viel wie später nie wieder in ihrem Leben. Wir interessieren uns dafür, wo wir leben. Wir schützen unsere Natur und die Landschaft.“ In den Naturpark-Kindergärten lernen die Kinder viel

über die Zusammenhänge in der Natur – etwa darüber, woher die Lebensmittel kommen und wie sie verarbeitet werden oder über den Alltag auf einem Bauernhof, im Forst oder im Handwerk.

Dr. Peter Schäfer, Dezernent im Landratsamt Calw, macht deutlich: „Man kann nicht früh genug beginnen, sich mit Natur und Landschaft zu beschäftigen. Naturpark-Kindergärten sind die logische Ergänzung zu den Naturpark-Schulen.“ Der frühere Naturpark-Vorsitzende Klaus Mack, heute CDU-Bundestagsabgeordneter, ergänzt: „Unser Anspruch ist es, schon die Kleinsten für die Natur zu begeistern. Ich freue mich, dass die Kinder auch hier in Neubulach mitmachen. Das erfordert viel Arbeit der Erzieherinnen, dafür vielen Dank, das ist nicht selbstverständlich.“

In den Naturpark-Kindergärten lernen die Kinder die Natur und die Tiere in ihrer Region kennen. „So bauen sie schon früh eine enge emotionale Bindung zu ihrer Umwelt auf“, sagt Naturpark-Geschäftsführer Karl-Heinz Dunker. „Das ist für einen nachhaltigen Umgang mit der Natur sehr wertvoll.“ Und Projektmanagerin Fränze Stein fügt hinzu: „Bei den Projekten kom-

men die Kinder ihrer Heimat mit Herz und Hand nahe. Das sind Eindrücke, die prägen.“ Die Auszeichnung zum Naturpark-Kindergarten setzt voraus, dass festgelegte Qualitätsstandards eingehalten werden. Dazu gehört aktive Teilnahme an Projekten, Fortbildungen und die Förderung nachhaltiger Entwicklung.

Erzieherin Simone Legrat ist die treibende Kraft hinter dem Projekt Naturpark-Kindergarten Martinsmoos. „Unser Naturkindergarten hat ein Waldstück, eine Wildblumenwiese und mehrere Hochbeete im Garten. Die Möglichkeit, Natur mit allen Sinnen zu erleben, gab uns den Impuls, Naturpark-Kindergarten zu werden“, erläutert sie. Die Naturpark-Projekte im Kindergarten drehen sich um die Entstehung von Äpfeln und die heimische Insektenwelt. Die Kinder lernen den Wert von Obstwiesen für Mensch und Tier kennen. Und ein Insektenprojekt trägt dazu bei, das Verständnis für die Bedeutung von Insekten im Ökosystem zu fördern.

*Gundi Woll / Stefan Dangel,
Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord*

Mobilität der Zukunft: Entwicklungen in der Automobilindustrie

„Wenn wir nicht beginnen, die Zukunft aktiv zu gestalten, sind wir möglicherweise in 20 Jahren im weltweiten Maßstab abgehängt“, warnt Automotive- und KI-Experte Professor Bernhard Kölmel von der Hochschule Pforzheim angesichts der Transformation in der Autobranche.

Martina Lehmann, Chefin der Arbeitsagentur Nagold-Pforzheim, mahnt: „Transformation gestalten heißt nicht, darüber zu philosophieren, was man tun müsste. Es bedeutet: Etwas machen.“ Das Transformationsnetzwerk (TraFoNetz) unter dem Dach der Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald gilt als größte aktive Gemeinschaftsinitiative der Region. Ziel: Kleine und mittlere Unternehmen der Automotivebranche kostenfrei beim Wandel vom Verbrennermotor hin zu alternativen Antrieben zu begleiten.

Der Vormarsch des mobilen Computers namens Automobil, die Digitalisierungswelle, neue Geschäftsmodelle, sich wandelnde Anforderungen an Mitarbeitende, neue Produkte und Dienstleistungen, die Dekarbonisierung und der Arbeitskräftemangel, außerdem Konkurrenz von Marktneulingen außerhalb Europas – diese Mischung wirbelt die Wirtschaft durcheinander.

„In den vergangenen fünf Jahren sind strukturelle Veränderungen quasi im Minutentakt auf uns eingepresselt“, sagt Kölmel. Deshalb sein Angebot: „Ich komme zu Ihnen in den Betrieb. Wir unterstützen Sie.“ Veränderung gibt es auch auf der Arbeitnehmerseite: Tausende Beschäftigte in der Automobilbranche müssen umsatteln. Menschen ohne Berufsausbildung stehen in der Liste für gefährdete Jobs ganz oben, so eine Bertelsmann-Studie.

Laut Martina Lehmann hat die Arbeitsagentur Nagold-Pforzheim eine Berufsberatung für Erwachsene eingerichtet. Betriebsrät:innen ruft sie auf, ihren Kolleg:innen nahe zu bringen, sich unverbindlich bei der Arbeitsagentur über Möglichkeiten und Ideen der Weiterbildung und Qualifizierung zu informieren. Das Kompetenzteam von TraFoNetz empfiehlt sich ebenfalls als Anlaufadresse für Unternehmen und Mitarbeitende.

Gerd Lache, WFG



Schulterschluss für die Region Nordschwarzwald im Projekt TraFoNetz (v. l.): Professor Bernhard Kölmel sowie Svea Taube und Veronika Glenk (TraFoNetz-Team), Martina Lehmann (Arbeitsagentur-Chefin) und Jochen Protzer (WFG-Geschäftsführer).

ANZEIGE

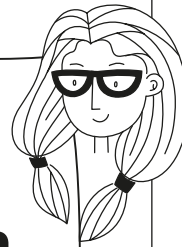
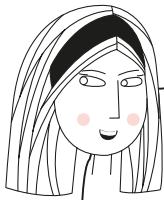
KISTEN-WOLL

EXPORTVERPACKUNGEN NACH MASS

- mit IPPC-Hitzebehandlung
- See- und Luftfrachtkisten
- Messe- und Mehrwegkisten
- Verpackungs-Service



Kisten-Woll oHG
Grenzsägmühle 9
75210 Kelttern-Niebelsbach
Telefon 0 70 82-604 44
Telefax 0 70 82-604 46
info@kisten-woll.de
www.kisten-woll.de



Neue Podcast-Folge: Mach doch Allzweck- reiniger, Babygläschen, Cremes, Dünger, Eyeliner, Fotos und, und, und!

Was genau macht eigentlich eine Drogistin bei dm? Anastasia bezeichnet ihre Ausbildung als „Einzelhandelskauffrau mit dem Zusatz Warenkunde.“ Im Interview haken Rebecca und Dominik genau nach.

„**N**ennt mich Ana“, sagt sie und sprudelt vor positiver Energie. Sie spielt Klavier, sie singt, sie malt. Ana mag Mangoeis, ist aber auch offen für neue Sorten. Sie genießt eben gerne.

Bald hat Ana ihre Ausbildung zur Drogistin bei dm abgeschlossen. Direkt nach dem Abitur sah das noch ganz anders aus, da hat sie zunächst ein BWL-Studium aufgenommen. Doch richtig überzeugt hat sie das nicht und sie entscheidet sich gegen das Studium und für die Ausbildung zur Drogistin bei dm.

Während ihrer Ausbildung hat sie das gesamte Waren- und Dienstleistungssortiment kennengelernt. Das macht den Ausbildungsberuf für sie so besonders. Zu den kaufmännischen Inhalten kommt die Warenkunde, und das geht wirklich in die Tiefe. Dazu sollte man z. B. auch Interesse an Chemie und Biologie mitbringen. Genauso an Pflanzen und deren heilender Wirkung, wenn es um frei verkäufliche Arzneimittel geht. Aber eben auch am Kontakt mit den Kunden, am Warenwirtschaftssystem, an verkaufsfördernden Maßnahmen im Markt.

Ihr großes Interesse und ihre Einsatzfreude spiegelt sich auch in ihren Noten wider, so dass sie jetzt schon die Zusage für die Weiterbildung zur Handelsfachwirtin hat. Wir wünschen ihr viel Erfolg – und Ihnen viel Spaß beim Anhören der neuen Folge von „Insights – der Azubis-Podcast der IHK Nordschwarzwald“.

Esther Gölz



**INSIGHTS – Der Azubipodcast
der IHK Nordschwarzwald**
Jetzt Reinhören!
ihk.de/nordschwarzwald/insights



Perspektive: I

Das IHK-Magazin der IHK Nordschwarzwald

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald
Dr.-Brandenburg-Straße 6, 75173 Pforzheim
Postfach 920, 75109 Pforzheim
Telefon 07231 201-0, Fax 201-158
service@pforzheim.ihk.de
www.ihk.de/nordschwarzwald

Geschäftsstelle Freudenstadt:

Umwelt Akademie Freudenstadt
und Tourismus Akademie der
Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald
Marie-Curie-Straße 2, 72250 Freudenstadt
Telefon 07441 86052-0
www.ihk.de/nordschwarzwald
ihk-service@tourismus-akademie.de
www.tourismus-akademie.de

Geschäftsstelle Nagold:

Lise-Meitner-Str. 23 (Industrie- und Gewerbepark
Wolfsberg), 72202 Nagold, Telefon 07452 9301-0,
Fax 07452 9301-99

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Tanja Traub

Redaktion:

Vanessa Freundt, Michael Hasch

Erscheinungstermin:

Anfang des Monats;
die Ausgaben Januar/Februar und Juli/August
erscheinen als Doppelheft.

Die mit Namen oder Initialen gezeichneten
Beiträge geben die Meinung des Autors, jedoch
nicht unbedingt die Ansicht der Kammer
wieder. Nachdruck nur mit Quellenangabe.

Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die
Genehmigung des Verfassers erforderlich.
Vervielfältigungen für den innerbetrieblichen
Gebrauch sind gestattet.

Die Zeitschrift ist das offizielle Organ der IHK
Nordschwarzwald. Der Bezug des IHK-Magazins
erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen
Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Abonnements und Einzelbestellungen

über den Verlag. Jahres-Abo: 10 Ausgaben 24,54 EUR
inkl. 7 Prozent MwSt. zzgl. Versandkosten
Einzelhefte 2,60 EUR inkl. 7 Prozent MwSt.
Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein
Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des
laufenden Jahresabonnements gekündigt wird.

Gestaltung und Layout:

VOLTAIRE GmbH
Bleichstraße 81, 75173 Pforzheim
Telefon 07231 449010, Fax 07231 4490120
info@voltage-kommunikation.de,
voltage-kommunikation.de

**Gesamtherstellung, Verlag und
Anzeigenverwaltung:**

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Ooser Bahnhofstraße 16, 76532 Baden-Baden
Telefon 07221 2119-0, Fax 07221 2119-30
Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
medienmarketing@pruefer.com

Z. Zt. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 47 von Januar 2023

Erscheinungsdatum: 07.12.2023

mehr von der IHK Nordschwarzwald mehr von der IHK

DIE BLAUE SEITE

Alphabetischer
Branchenspiegel
für Angebote
aus Industrie,
Handel,
Dienstleistung
und Werbung

Arbeitssicherheit und Arbeitsmedizin

 www.argutec.com

- Arbeitssicherheit
- Arbeitsmedizin
- Baustellensicherheit
- Betr. Gesundheitsmanagement
- Brandschutzorganisation
- Datenschutz
- Gefahrstoffe · Gefahrgut
- Schulungen von Stapler, Kranen und Arbeitsbühnen
- UVV-Prüfungen

Johann-Jakob-Beck-Str. 9 · D-75449 Wurmberg
Fon +49 (0) 7044 9059 25
info@argutec.com

Baugruppen/ Feinwerktechnik

ARNOLD
Automatisierungstechnik GmbH

- Konstruktionsdienstleistung für Betriebsmittel / Entwicklung
- Vorrichtungen / Montageplätze
- RPS-Messaufnahmen / Prüfanlagen
- SGM-Sondergreifer

Gewerbestraße 29 | 78739 Hardt | 07422/2464117
info@arnold-at.de | www.arnold-at.de

Buch- und Kunstauctionen

KIEFER
BUCH- & KUNSTAUKTIONEN
PFORZHEIM · Tel. 0 72 31-9 23 20
www.kiefer.de · info@kiefer.de
BÜCHER, GRAFIK, KUNST, ANTIQUITÄTEN
WIR ÜBERNEHMEN
STÄNDIG EINLIEFERUNGEN

Grafik/Mediendesign

perfect page
AGENTUR FÜR MEDIENDESIGN

Ihre Agentur für Gestaltung!
www.perfectpage.de

Lagertechnik

REGATIX Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
Lagerbühnen ...

www.regatix.com
Tel. 07062 23902-0

Lagerfläche /Logistik

KÖTRANS
Logistics

Sie suchen eine
geeignete Lagerfläche?
Wir verfügen über 4.000 m² Hallenlager-
fläche und 11.000 m² Freilagerfläche!

Im Köbler 3 · 75438 Knittlingen-Freudenstein
Telefon: +49 7043 9218-0 · Telefax: +49 7043 9218-18
info@koetrans.de · www.koetrans.de

Montage/Verpackung

Ihr Partner für Montage und Verpackung

ROSER
Industriemontage e.K.

Montage von Ihren Baugruppen
Verpackung und Kennzeichnung
Maschinelle Kleinteilverpackung

79312 Emmendingen – Denzlinger Str. 43
Tel. 0 7641/9627180
stefan.rosenberger@rosenberger-industriemontage.de
www.rosenberger-industriemontage.de

Softwarelösungen

EXINUN
Software Solutions

Bergstraße 45, 75248 Öbronn-Dürrn
Telefon 07043/8069784
E-Mail service@exinun.de
www.exinun.de

Wir entwickeln maßgeschneiderte
Softwarelösungen für Windows, WEB und Mobile,
eigene ERP-Lösung vorhanden, SAP-Support

Verlag und Anzeigenverwaltung

PRÜFER MEDIEN MARKETING

VERLAG
MEDIA-AGENTUR

Endriß &
Rosenberger
GmbH

medienmarketing@pruefer.com
www.pruefer.com

Sind Sie an der Werbung
„DIE BLAUE SEITE“ interessiert?

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot
oder senden Ihnen weitere Informationen zu!

Kontakt: melanie.noell@pruefer.com



Köbele...

DIGITALISIERUNG MIT KÖBELE

Wir begleiten
Ihren digitalen
Wandel.

WIR GEBEN MODERNEN
ARBEITSWELTEN EINE FORM.

HALLO DIGITALISIERUNG!

Ob **Arbeitsabläufe, Geschäftsmodelle, Personalentwicklung oder Marketing** – ohne Digitalisierung bleiben Unternehmen auf der Strecke. Unser Team aus erfahrenen Fachleuten unterstützt Sie bei Ihrer digitalen Transformation hin zu einer modernen Arbeitswelt – maßgeschneidert auf Ihr Unternehmen und mit echtem Mehrwert.

**MIT KÖBELE NUTZEN SIE DEN DIGITALEN WANDEL
ZU IHREM VORTEIL.**

DIGITALISIEREN SIE JETZT.

NEHMEN SIE GERNE KONTAKT ZU UNS AUF:
KOEBELE.DE/SERVICE-KONTAKT

