

November-Dezember 2023

Stuttgart · Böblingen · Esslingen-Nürtingen · Göppingen · Ludwigsburg · Rems-Murr



MAGAZIN WIRTSCHAFT

Ein Service der IHK für Unternehmen in der Region Stuttgart



EVENT-BRANCHE VOR NEUEN HOCH-ZEITEN?

Seite 8

SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

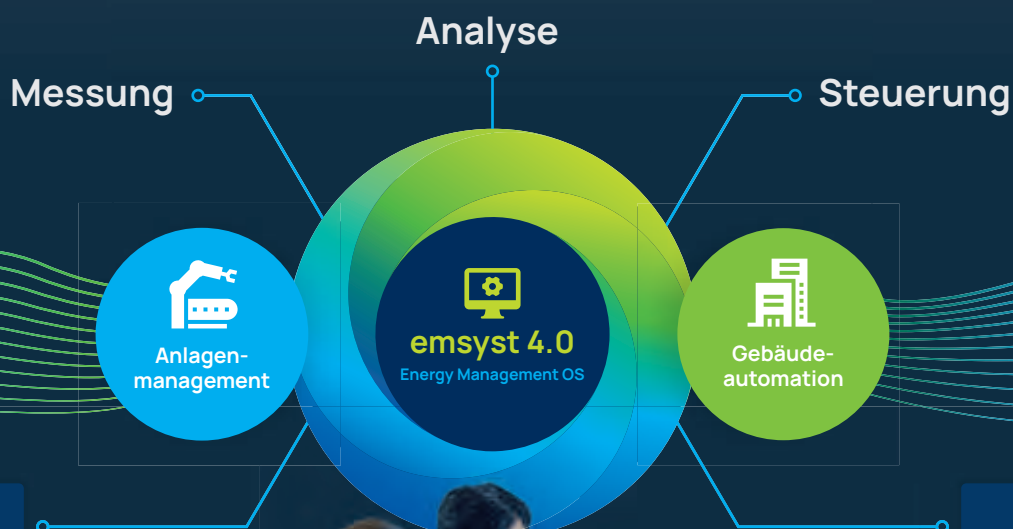
Wie Sie mit KI an erster Stelle
landen **SEITE 28**

BÜROKRATIE Melden Sie der IHK
Ihre Erfahrungen! **SEITE 48**

Die Lösung für steigende Energie-Kosten

Holen Sie die Energie-Zukunft in Ihr Unternehmen!

Mit Lösungen von enlynx managen und optimieren Sie Ihren Energie-Verbrauch.
Einfach, modular und nachhaltig.



EPC

Stromsparanlage



e-Energy

Photovoltaik, BHKW, Speicher



e-Mobility

Smarte Ladepark-Lösungen



Energie-Effizienz

Einsparung der elektrischen
Energie-Kosten



CO₂-Reduktion

Verbesserung des
ökologischen Fußabdrucks

40%

Staatliche Förderung

Bis zu 40 % Förderung
der Anlage

Das revolutionäre emsyst 4.0 ist mehr als ein Energie-Management-System.

Es ist digitaler Knotenpunkt und quasi das Betriebssystem für Ihr Energie-Management.

Als einzige Lösung am Markt bietet es mit über 250 Schnittstellen maximale Kompatibilität mit Energie-Verbrauchern und Anlagen aller Art und ermöglicht nicht nur Messung und Analyse von Energie-Daten, sondern auch die ereignisbasierte direkte Steuerung von Anlagen und Verbrauchern. **Get energy managed.**

Gefördert durch



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

Kostenlose Beratung unter



0711-939266-42



info@enlynx.de

www.enlynx.de



CLAUS PAAL

Präsident
der IHK Region Stuttgart

»Bürokratieabbau – jetzt die Reißleine ziehen!«

Auf eines darf man sich in Deutschland verlassen: Dass auf jede neue Situation mit einem Gesetz, einer neuen Verordnung und einem Schwarm neuer Formulare reagiert wird. Trotz zahlloser Sonntagsreden wird die Bürokratie stets mehr und nicht weniger. Sie verschlingt immer mehr Ressourcen und lähmt uns in allen Bereichen des täglichen Lebens. Deshalb stößt die Forderung nach Bürokratieabbau in nahezu allen politischen Lagern zumindest verbal auf Zustimmung. Meist wird gefordert, die Verfahren zu beschleunigen. Dies ist gut gemeint und zweifellos sinnvoll, reicht aber bei weitem nicht aus, um des Problems Herr zu werden.

Wir haben längst den Punkt erreicht, an dem wir mit einer bloßen Beschleunigung der Verfahren bei gleichbleibend hoher Regelungsdichte nicht mehr weiterkommen. Woher soll das notwendige Personal auch kommen, wenn sowohl Behörden als auch die Unternehmen aller Branchen schon jetzt unter Fachkräftemangel leiden? Ebenso wenig bringt es, wenn wir uns im Klein-Klein verlieren und einzelnen besonders bizarren bürokratischen Auswüchsen hinterherjagen. Um wirklich etwas zu bewirken, müssen wir „vor die Lage kommen“ und an die Quellen der überbordenden Regelungswut gehen.

Und hier wird es unangenehm. Denn es ist eine Tatsache, dass das Problem nicht allein von der Politik ausgeht, sondern tief in unserer Gesellschaft wurzelt. Viele Menschen haben sich so sehr an ein Leben in Sicherheit und Wohlstand gewöhnt, dass sie glauben, fast jedes Lebensrisiko ausschließen zu können und zu müssen. Passt dann unvermeidlicherweise doch etwas, wird sofort nach Schuldigen gesucht, die man zur Rechenschaft ziehen kann. Diese Vollkasko-Mentalität hat aber einen hohen Preis: Entscheider in Politik, Verwaltung, Bildungswesen und Wirtschaft gehen „auf Nummer sicher“. Sie legen Gesetze und Vorschriften möglichst eng aus und nutzen ihre vielfach vorhandenen Entscheidungsspielräume nicht, aus Angst vor Gericht und in die Medien gezerrt zu werden.

Leider sind auch wir Unternehmer gegen diesen Ungeist nicht gefeit. Während wir uns in guten Zeiten zu Recht gegen Ein-

griffe aus der Politik wehren, rufen viele allzu rasch nach staatlicher Unterstützung und staatlicher Regulierung, sobald sich der Wind gegen sie dreht. Natürlich war es richtig, dass der Staat in der Finanzkrise und während der Corona-Pandemie Verantwortung übernommen hat. Doch haben diese Krisen auch die Erwartungen an die staatlichen Akteure leider noch wachsen lassen. Diese Entwicklung ist bedenklich, denn sie untergräbt die Eigenverantwortung und die unternehmerische Freiheit. Wird der Staat mit immer neuen Aufgaben betraut, führt dies zwangsläufig zu einer weiteren Zunahme der Bürokratie.

Um diese verhängnisvolle Negativspirale zu stoppen, müssen wir die Reißleine ziehen. Dazu gehört es zuallererst, unnötige Verfahren abzuschaffen. Warum müssen zum Beispiel die Unternehmen jedes Jahr kontrollieren und dokumentieren, dass ihre Mitarbeiter, sofern sie dienstlich ein Auto benutzen, einen gültigen Führerschein haben? Schließlich weiß jeder Erwachsene, was die Konsequenzen sind, wenn man ohne Fahrerlaubnis am Steuer erwischt wird. Oder warum muss man einen Termin mehrere Wochen in der Zukunft ausmachen, nur um seinen längst verlängerten Pass persönlich im Rathaus ausgehändigt zu bekommen?

Die IHK wird jetzt handeln, und dabei benötigen wir Ihre Hilfe. Mit dem neu eingerichteten „Bürokratie-Check“ sammeln wir konkrete Fälle, in denen unnötige Bürokratie Ihnen als Unternehmerinnen und Unternehmern das Leben schwer macht. Daraus leiten Fachleute mit Hilfe eines KI-Tools Lösungsvorschläge ab, die systematisch wirken und die Quellen der Bürokratie verstopfen. Ich bitte Sie dringend: Beteiligen Sie sich an unserer Initiative und senden Sie uns unter buerokratieabbau@stuttgart.ihk.de Ihre Erfahrungen. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag, um die Lähmung zu überwinden und der Eigenverantwortung und unternehmerischen Initiative wieder zu ihrem Recht zu verhelfen.

INHALT

11-12.2023

KURZ & KNAPP

- 6 **SAGEN SIE MAL ...**
Fragen an Martin Bihlmaier,
Bürger-Maultaschen

DER STUTTGART-TIPP

Weihnachtsstimmung in der
Landeshauptstadt

- 7 **PERSONALIEN**

TITELTHEMA

- 8 **ORIGINALITÄT IST GEFRAGT**
Eventbranche vor neuen Hoch-
Zeiten?
- 15 **INTERVIEW** mit Fernsehmoderator
Michael Antwerpes
- 16 **HIGHLIGHTS** Der Stuttgarter Stadt-
führer Anselm Vogt-Moykopf erzählt

RAT & TAT

- 17 **ERFOLG HAT EINEN NAMEN** Tipps
zur Firmennamen-Recherche
- 18 **RECHT UND STEUERN** Die IHK
berät Sie kostenlos und umfassend
zu Ihren Fragen
- 20 **LASTSPITZEN VERHINDERN –
GELD SPAREN** So managen Sie Ihren
Energieverbrauch effizient
- 22 **WERBEN MIT YOUTUBE UND TIKTOK**
Punkten Sie bei Ihrer Zielgruppe
- 24 **WEITERBESCHÄFTIGUNG VON
RENTNERN** Was Sie tun müssen, um
Ihre Fachkräfte länger zu halten
- 27 **MITTELSTANDS-NEWS**
- 28 **SEO** Künstliche Intelligenz
unterstützt bei der Suchmaschinen-
optimierung
- 30 **ARBEITSLOSENBESCHEINIGUNG**
Papier hat ausgedient
- 32 **IHK-KONJUNKTURUMFRAGE** Von der
Stagnation in die Rezession
- 34 **ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE** Sichern
Sie sich Ihren Teil vom Kuchen



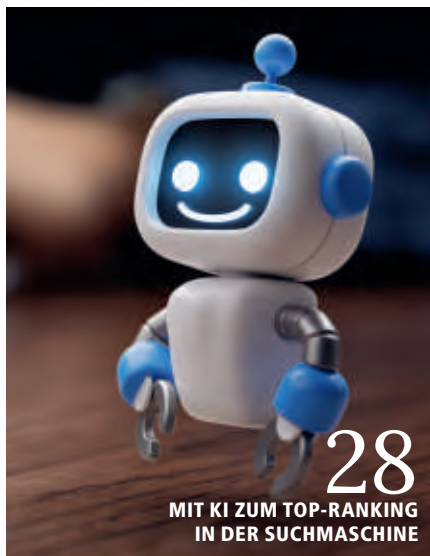
8

EVENTBRANCHE
VOR NEUEN HOCH-ZEITEN?



34

ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE:
SO SICHERN SIE SICH IHREN
TEIL VOM KUCHEN



28

MIT KI ZUM TOP-RANKING
IN DER SUCHMASCHINE



41

EINE APP GEGEN DEN INNEREN
SCHWEINEHUND – DAS IST DIE
GESCHÄFTSIDE DER GLADIATE
FITNESS-GRÜNDER

- 36 **FACHKRÄFTESUCHE** Neun Tipps damit die Suche nicht am Bewerbungsprozess scheitert
- 39 **UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT** Zentrum Digitalisierung Region Stuttgart (ZD.BB)

MENSCHEN & IDEEN

- 40 **ZEITSPRUNG** Friedemann Vetter über die Geschichte der Eisen Vetter GmbH in Urbach
- 41 **STARTUP** Die Gladiata Fitness will mit ihrer App den inneren Schweinehund in Schach halten
- 42 **IDEEN FÜR DEN HANDEL** Bei AWK in Fellbach wird aus dem Kauf von Arbeitskleidung ein Shoppingerlebnis
- 43 **MADE IN THE LÄND** Die Stuttgarter Lightshape GmbH programmiert digitale Zwillinge für die Industrie
- 44 **DIE BESONDERE GESCHICHTE** Die Stadtwerke Stuttgart bauen am Stuttgarter Hafen Elektrolyseure

IHK & REGION

- 46 **FACHKRÄFTE** aus dem Ausland: IHK bietet neuen Service an
- 47 **AUSSENWIRTSCHAFT** Internationaler Beratungstag im November
- DIGITALISIERUNG** IT-Unternehmer Mirko Ross zum Cyberriesen Indien
- 48 **BÜROKRATIEABBAU** IHK setzt auf Erfahrungen der Unternehmen
- 49 **INTERVIEW** mit Kernens Bürgermeister Paulowitsch zur Bürokratie
- 50 **AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER** in Stuttgart geehrt
- INNOVATIONSTAG** bei der IHK: Neues aus Baden-Württemberg
- 51 **INNENSTADT** unter Druck: IHK-Veranstaltung sucht nach Auswegen
- IMPRESSUM**

- 52 **RISIKOMANAGEMENT** war Schwerpunkt beim Stuttgarter Sicherheitskongress
- IHK-NEWS**
- 53 **JUBILÄUM** Pilz in Ostfildern besteht seit 75 Jahren
- IHK-TERMINE**
- 54 **MITMACHEN EHRENSACHE** Jobben für den guten Zweck
- BEZIRKSVERSAMMLUNG** Rems-Murr
- 55 **AUSBILDUNG** Kongress bei der IHK erkundet Zukunftsaussichten

BEKANNTMACHUNGEN

- 55 **PRÜFUNGEN** Berufsausbildung im Sommer 2024

FIRMENREPORT

- 56 **NACHRICHTEN** Neues aus unseren Mitgliedsunternehmen
- 61 **FIRMENJUBILÄEN**

ANZEIGEN-SPEZIAL

- 62 **MESSEN, EVENTS, KONFERENZ-RÄUME** Unternehmen aus der Region stellen sich vor

DIE LETZTE SEITE

- 66 **KOMMENTAR** Messen werden sich nie ganz digitalisieren, glaubt Roland Bleinroth von der Landesmesse Stuttgart
- IHK HILFT** durch den Vorschriften-dschungel bei Beschäftigung ausländischer Fahrer
- AUSBLICK** auf die Ausgaben Januar-Februar und März-April 2024

SIE BEKOMMEN ZU VIELE EXEMPLARE VON MAGAZIN WIRTSCHAFT? Kein Problem: Informieren Sie uns telefonisch oder per Mail und wir ändern das. Denn auch wir wollen nicht unnötig Ressourcen verbrauchen und die Umwelt belasten.
Tel. 0711 2005-1347, magazin.wirtschaft@stuttgart.ihk.de

Das
nach da?

Läuft.

Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

LaRo[®]



NACHGEFRAGT

»Sagen Sie mal,
Herr Bihlmaier,...«



MARTIN BIHLMAIER

Geschäftsführender Gesellschafter
Bürger GmbH & Co. KG
Ditzingen

... sind „HerrgottsbscheiBerle“ eine Mogelpackung? Nein, natürlich nicht! Aber der Name hat eine interessante Geschichte. Er stammt aus einer Legende über die Maultasche, die von Zisterziensermönchen des Klosters Maulbronn handelt. Sie mischten Fleisch mit Kräutern und Spinat, um in der Fastenzeit den Eindruck einer fleischlosen Mahlzeit zu erwecken. Heute kann man Maultaschen an 365 Tagen im Jahr genießen – dank vegetarischer und veganer Rezepturen auch in der Fastenzeit.

... trägt die Lebensmittelindustrie zum Klimaschutz bei? Klimaschutz ist für uns schon lange ein strategisches Ziel. Wir investieren gerade in die größte Kältezentrale Deutschlands und optimieren kontinuierlich unsere Verpackungen, zum Beispiel konnten wir bei den Suppeneinlagen 54 Prozent Kunststoff einsparen.

... ist die vegane Maultasche noch eine echte Maultasche? Auf jeden Fall! Probieren Sie unsere veganen Maultaschen mit Gemüse oder die Maultasche 2.0 mit Fleischgeschmack!

... wie machen Sie am liebsten Urlaub? Ich schätze es, mit meinen Kindern, kulturell wie auch kulinarisch neue Welten zu erleben.

... kann man nördlich des Mains noch etwas mit schwäbischer Küche anfangen? Wir schaffen es, mit unserem Ziel „Attacke Deutschland“, dass es immer mehr Bürger-Produkte in ganz Deutschland zu kaufen gibt.

... wie lautet Ihr Lebensmotto? Sowohl bei Bürger als auch privat: Offen für neue Themen und Meinungen sein und mit offenen Augen durchs Leben gehen.



STABWECHSEL BEI HOCHLAND KAFFEE Um die Nachfolge für das fast 100-jährige Stuttgarter Familienunternehmen Hochland Kaffee zu sichern, hat die Inhaberin Martina Hunzelmann (2.v.r.) die Weitergabe an jüngere Nachfolger in die Wege geleitet. Sie zieht sich aus der operativen Geschäftsführung zurück und bleibt dem Unternehmen als stille Teilhaberin verbunden. Die neuen Inhaber sind der seit 19 Jahren an ihrer Seite stehende Hochland-Geschäftsführer und Röstmeister Josué Ruiz (l.) sowie seine beiden Söhne Joshua Ruiz Sportmann (2.v.l.) und Jonathan Ruiz Sportmann (r.).

STUTTGART-TIPP

Weihnachtsstimmung in Stuttgart



GLANZLICHTER vor der Kulisse des Neuen Schlosses.

Glühwein, Hutzelbrot und eine festlich geschmückte Innenstadt – so zeigt sich Stuttgart in der Adventszeit. Mit rund 290 Ständen und einer über 300-jährigen Tradition zählt der Stuttgarter Weihnachtsmarkt (29.11. – 23.12.2023) zu den schönsten Deutschlands und zu den ältesten und größten in Europa. Parallel finden auf dem Schlossplatz die Glanzlichter Stuttgart (29.11. bis – 6.01.2024) statt. Die meterhohen Lichtskulpturen repräsentieren die touristischen Highlights der

Stadt wie das Stuttgarter Rössle, das Mercedes-Benz Museum und der Fernsehturm. Bei Dunkelheit erleben die Besucher zu jeder halben Stunde eine außergewöhnliche Licht- und Soundshow. Übrigens: Für Firmen, die noch auf der Suche nach einem Weihnachtsgeschenk für ihre Mitarbeiter sind, bietet die Stuttgart-Marketing GmbH die ErlebnisCard für 49 Euro an. Damit liegt das Geschenk unterhalb der Sachbezugsfreigrenze. Weitere Info zur ErlebnisCard gibt es unter www.erlebniscard-stuttgart.de. Die Entdecker-Karte ist das ganze Jahr 2024 gültig und ermöglicht kostenlosen Eintritt in rund 70 Attraktionen der Region Stuttgart – von Ausflugszielen über Kultur- und Aktiverlebnisse bis hin zu Stadterkundungen.

MEHR INFO

zum weihnachtlichen Stuttgart finden Sie auf der Webseite von Stuttgart-Marketing.



PERSONALIEN

MARTEN HASSELBLATT hat den Aufsichtsratsvorsitz bei der Reisser AG übernommen. Er kommt von KPMG. Neu im Vorstand ist Alexander Bruggner. Er tritt an die Stelle von Patricia Montalti, die das Unternehmen Ende Januar verlässt.



MARCO BINNIG ist der neue Geschäftsführer der Immobilienvermittlung BW GmbH (BW-Immo) der BW-Bank. Er verantwortet er die private und gewerbliche Immobilienvermittlung der Bank in der Region Stuttgart und am Bodensee. Sein langjähriger Amtsvorgänger, Robin Frank, war über 35 Jahre lang im Immobilienmarkt tätig, davon über 23 Jahre in der Immobilienvermittlung der LBBW/BW-Bank. Nach einer fließenden Übergangszeit wechselt er im März 2024 in den Ruhestand.



EBERHARD HOFMANN ist Leiter des Bereichs Spezialmandate beim Stuttgarter Privatbankhaus Ellwanger & Geiger AG. Er soll den Geschäftsbereich Vermögensverwaltung weiter ausbauen und die Wachstumsstrategie unterstützen. Hofmann war zuletzt als Leiter Stiftungen und Spezialmandate bei der Frankfurter Bankgesellschaft tätig.



CARSTEN GROSS (44, l.) wird zum 1. Dezember weiterer Geschäftsführer der Medienholding Süd GmbH (MHS) in Stuttgart. In dieser Funktion übernimmt er die Verantwortung für die Bereiche MHS Digital und den Lesermarkt des regionalen Medienhauses. **HERBERT DACHS** (u.), Geschäftsführer der Medienholding Süd, wird zum Vorsitzenden der Geschäftsführung ernannt.

Groß kommt von der Funke Medien-gruppe, wo er für den Ausbau der digitalen Produkte und das B2C-Geschäft der Regionalmedien zuständig war. Die MHS ist innerhalb der Südwestdeutschen Medienholding (SWMH) für die regionalen Titel zuständig, darunter unter anderem die Stuttgarter Zeitung und die Stuttgarter Nachrichten.



MARCUS KNÖDLER hat als alleiniger CEO die Leitung von Purem by Eberspächer, der größten Division innerhalb der Eberspächer-Gruppe, übernommen. Co-CEO Volker Cwielong, der Purem seit Juli 2022 gemeinsam mit Knödler führte, hat sich entschieden, das Unternehmen zu verlassen.

SANDRA GRAF ist neue Head of Wholesale beim Modeanbieter Olymp Bezner KG in Bietigheim-Bissingen. Sie folgt auf Mario Zimmermann, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat. Graf kommt von der s.Oliver-Group in Rottendorf (Kreis Würzburg), bei der sie als Head of Key Account für die nationalen Großkunden des Bekleidungsherstellers verantwortlich war. Davor war sie 21 Jahre lang bei dem Casual-Wear-Anbieter Marc O'Polo SE in Stephanskirchen (Kreis Rosenheim).



MARKUS WAMBACH wird zum 1. Januar 2024 die neu geschaffene Position des COO (Chief Operating Officer) der Management- und IT-Beratung MHP besetzen. Damit wird die Geschäftsführung auf drei Personen erweitert. Neben Dr. Ralf Hofmann, Mitgründer, Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung und CEO, sowie Marc Zimmermann, CFO (Chief Financial Officer), übernimmt Wambach die Verantwortung für das operative Geschäft und damit das Consulting-Portfolio.



FELIX HOLLMANN hat die Position des Geschäftsführers von AAA-Pharma in Böblingen übernommen. Das Unternehmen gehört zur Wöhrwag-Pharma-Gruppe und ist auf den Vertrieb rezeptpflichtiger Generika im Rabattvertragssystem der gesetzlichen Krankenkassen spezialisiert. Hollmann verfügt über mehr als acht Jahre Branchenerfahrung. Zuletzt leitete er bei Sander-Strothmann die Business Unit Consumer Brands.



TORSTEN TÜRLING ist zum neuen Chief Executive Officer (CEO) der Waiblinger Syntegon-Gruppe ernannt worden. Er folgt auf Dr. Michael Grosse, der das Unternehmen Ende Oktober nach dreieinhalb Jahren an der Spitze im gegenseitigen Einvernehmen verlassen hat. Türling bringt mehr als 30 Jahre internationale Führungs- und Vertriebserfahrung mit und war zuletzt CEO von Nilfisk, einem börsennotierten Hersteller von professionellen Reinigungsgeräten mit Sitz in Dänemark.



MARION MAI ist in den Vorstand der neuen Landesbausparkasse (LBS) Süd aufgerückt, die zum 1. September aus der Fusion der LBS Südwest mit der LBS Bayern hervorgegangen ist. Die 54-jährige Bankkauffrau und Volljuristin, die am 1. Juli als Generalbevollmächtigte zur LBS gekommen ist, folgt auf Uwe Wöhlert (63), der in den Ruhestand getreten ist. Mai ist für den Geschäftsbereich Betrieb mit insgesamt rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verantwortlich. Zudem ist sie Landesdirektorin Rheinland-Pfalz.



STAMATIOS STAMATIADIS ist CEO der neu gegründeten deutschen Niederlassung des niederländischen Hightech-Beratungsunternehmens TMC in Stuttgart. Von hier aus soll er die Präsenz von TMC im Schlüsselmarkt Deutschland aufbauen. Stamatiadis verfügt über mehr als 23 Jahre Erfahrung in der High-Tech-Industrie und hatte Führungspositionen bei MBtech, der börsennotierten AKKA Technologies und der Ingenieurdienstleistungsgruppe Endego inne.



PERSONALNACHRICHTEN FÜR DAS MAGAZIN WIRTSCHAFT Gibt es auch in Ihrem Unternehmen personelle Veränderungen auf der Führungsebene? Wir veröffentlichen Ihre Nachricht gerne. Senden Sie einen kurzen Text mit Bild an presse@stuttgart.ihk.de





EVENTBRANCHE

ORIGINALITÄT IST GEFRAGT

WIE EIN KOMET hat die Corona-Pandemie die Eventagenturen und Veranstalter getroffen. Schon zuvor machten ihnen Personalmangel, Internet-Perfektionismus und verschärfte Compliance-Regeln zu schaffen. Von denen, die überlebt haben, sind aber viele schon wieder gut im Geschäft. Und sie wissen: Je virtueller der Alltag, desto mehr zählen echte Events.

„**Dull Entertainment – best marketing-idea ever**“ – Günter Dull kann noch heute über die Bemerkung seines amerikanischen Kunden schmunzeln. Dull, das heißt nämlich öde, glanzlos, langweilig. Eigentlich genau das Gegenteil dessen, was der Mann aus Grafenau bei inzwischen mehr als 3000 Events, Meetings und Incentives in aller Welt unter Beweis gestellt hat. Oder ist es etwa langweilig, wenn ein Ufo landet? Wenn 2000 internationale Gäste unterhalten sein wollen? Oder wenn Top-Manager sich zu Fuß durch die Eifel schlagen müssen?

Dull ist ein wirklich alter Hase im Metier. 1970 startete er als Zwölfjähriger mit einer Schülerband, die auf allerlei örtlichen Festen aufspielte. Zum 16. Geburtstag quoll sein Adressbuch schon über. Mehr als 1000 Einträge von Caterern, Locations und Equipment-Vermietern hatte er zusammengetragen. Freilich hieß das damals noch „Verpflegung, Räume und Ausrüstung“.

Wie engagiert man Roberto Blanco?

Dull machte das Planen und Organisieren einen Riesenspaß: „Wildfremde Erwachsene haben mich nach guten Caterern gefragt oder wie man Roberto Blanco engagiert“, lacht er. Trotzdem studierte er erst einmal Maschinenbau und arbeitete als freiberuflicher Konstrukteur. Doch weil ihn die Leidenschaft fürs Entertainment nicht losließ, gründete er schließlich seine Agentur. Das war Anfang der 80er, als eine mehr als 20-jährige Hochblüte der Branche begann: „Jeder Messestand hatte sein eigenes Programm, dazu VIP-Partys, Bergfeste. Und zu Jahresbeginn hatten wir immer 40, 50

Kickoff-Events, auf Schlössern und sogar mit einem mobilen Spielcasino“, erinnert er sich. Das kam ihm damals schon alles sehr übertrieben vor. Vor allem weil die Programme meist gar nichts mit dem Veranstalter zu tun hatten. Solch ein Konzept hat versagt“, lautet sein Verdikt.

Aber was macht ein gutes Event aus?

Erstens müsse es eine Botschaft transportieren, die individuell auf den Auftraggeber und seine Ziele zugeschnitten ist, und zweitens müssen alle Sinne angesprochen werden. Als Beispiel nennt Dull das bereits erwähnte Ufo. Für die deutschlandweite Roadshow zur Einführung eines neuen Druckers ließ er die alten Drucker von Außerirdischen auf der Erde einsammeln und verkünden, warum die neuen besser waren. „Noch Jahre später bin ich darauf angesprochen worden“, freut sich Dull. Heute werde oft „bloß eine Videowand bespielt – das hat mit einem Event nichts zu tun“, ist er überzeugt. Dies umso weniger, als die Leute mittlerweile dank Social Media nur noch Superlative sehen. „Wenn wir 50 oder 60 Scheinwerfer einsetzen, ist das schon viel. Die Shows, die man im Internet sieht, arbeiten mit 500, und die Bilder sind dann noch geschönt. Da kann die Wirklichkeit nicht mithalten.“

Finanzkrise stoppte den Höhenflug

Aber nicht die Perfektion im Netz, sondern die Finanzkrise 2008 bremste den Höhenflug der Branche. „Von einem Tag auf den anderen wurde alles gestoppt, was mit Entertainment zu tun hat“, erinnert sich Dull. Parallel dazu gewann Compliance immer weiter an Bedeutung, und die Regeln zur Versteuerung von

ROCKMUSIKER wie hier die Band Metallica, setzen bei ihren Konzerten auf die Sound & Light Veranstaltungstechnik aus Leonberg. Ebenso Mercedes Benz und der Sultan von Oman.



WORTWITZ Firmeninhaber Günter Dull schmunzelt noch heute über den Ausspruch eines US-Kunden: „Dull Entertainment – best marketing-idea ever.“

geldwertem Vorteil reduzierten die verfügbaren Budgets. „Die 110 Euro pro Gast, die heute erlaubt sind, reichen gerade mal für die Location, ein mittleres Essen plus Getränke und vielleicht noch für einen DJ“, rechnet er vor.

Zwei Drittel aller Agenturen haben Corona nicht überlebt

Um mit den schrumpfenden Budgets auszukommen, wurden oft aus einem großen viele kleinere Events. Schließlich sind die Locations dann günstiger und die Reisekosten sinken. Als Folge schrumpfte aber auch die Branche, wie Dull beobachtete. Der „richtige Hammer“ war dann aber Corona. Zweidrittel der Agenturen weltweit seien seither verschwunden. Gerade solche mit Hunderten oder gar Tausenden von Mitarbeitern, weil sie von ihren Fixkosten aufgefressen wurden. Dulls Agentur konnte dank Kurzarbeitergeld alle zwölf festen Mitarbeiter halten, und auch die 17 Freien waren nach der Krise zum Glück gleich wieder mit an

Bord. Doch in dem in Jahrzehnten gewachsenen Dienstleister-Netzwerk klaffen jetzt Lücken. Und selbst wenn die Partner überlebt haben, überall fehlen Leute. Manchmal finde sich in den Hotels nicht einmal mehr jemand, um die Kaffeepause aufzubauen. „Wo sind die Leute nur, die können doch nicht alle beim Discounter an der Kasse sitzen“, wundert sich Dull.

»Face-to-face ist in unserer Branche nicht zu ersetzen.«

„Papa Staat“ und seiner Kurzarbeiterregelung ist auch Volker Dengel dankbar. Corona, „das war wie ein Kometeneinschlag!“, sagt der Chef der Eventagentur Team-X-GmbH aus Salach. „Ständig läutete das Telefon. Innerhalb von einer Woche waren alle Aufträge für das ganze Jahr storniert“. Darauf folgten zweiein-

halb Jahre mit mehr Ab als Auf. Überlegungen, online Teams-Events anzubieten, gab Dengel schnell wieder auf: „Face-to-face ist in unserer Branche nicht zu ersetzen.“ Offensichtlich sehen das auch seine Kunden so. Als nämlich Mitte 2022 die Situation besser wurde, verzeichnete Dengel einen nie gekannten Auftragsboom. Er weiß auch warum: „Wir wurden von Unternehmen gebucht, deren Mitarbeiter sich bis dahin nur aus Teams-Meetings kannten und sich zum ersten Mal die Hand schütteln konnten.“

Events wie bei den alten Ritters

Wie Dull startete auch Dengel zunächst als Maschinenbauer, doch auch er merkte schnell, dass das nicht seine Welt war. Zunächst nebenbei, ab 1998 hauptberuflich organisierte er Snowboard- oder Festival-Reisen, transportierte VfB-Fans zu Auswärtsspielen und verdingte sich als freier Outdoor-Trainer. Als sich die Möglichkeit ergab, die Burg Rechberg als Veranstaltungsort zu nutzen, griff er zu und hat das mittelalterliche Gemäuer im Stauferland inzwischen gepachtet.

Die Burg ist inzwischen sein USP. Denn auch er hat die Erfahrung gemacht, dass Angebote, die noch vor ein paar Jahren einen Wow-Effekt auslösten, heute nur noch ein müdes Lächeln hervorrufen. Geocaching zum Beispiel lockt im Zeitalter von Navigierern niemanden mehr hinter dem Ofen vor. Challenges sind gerade aktuell. Da werden Teams per Tablet auf eine Art digitale Schnitzeljagd geschickt. Die kann sogar aus der Ferne gesteuert werden – wenn es zum Beispiel zu regnen beginnt. Und wenn die Teilnehmer zurück zum Ausgangspunkt kommen, laufen dort schon ihre Bilder über den Bildschirm.

Klettern am Burgfenster wie bei Rapunzel

Team-X bietet alles, was Arbeitnehmer – vom Azubi bis zum Manager – aus der Reserve lockt: vom Floßbau über Indoor-Curling bis zum Monstertruck. Absoluter Renner ist das Burgenspektakel mit Bogenschießen und Abseilen aus dem Fenster wie bei Rapunzel. „Wir haben hier sogar einen 3-D-Tierpark, so dass die Kunden virtuelle Wildschweine und sogar Krokodile schießen können“, erzählt Dengel. Das siebenköpfige Team kümmert sich aber nicht nur um Gäste auf der Burg, sondern auch in den über 100 Partner-Hotels aus Dengels Netzwerk – von Heidelberg bis nach Oberbayern.

Ist Ihr Einkauf fit für die Zukunft?



Jetzt 3 Monate kostenlos testen!



Referenzen





Der Nachfrageboom hält weiter an, und im Gegensatz zu früher gebe es ruhigere Zeiten eigentlich nur noch zwischen Weihnachten und Dreikönig. Danach starteten die Ersten schon wieder mit Kick-off-Events zum Jahresanfang, hat er bemerkt. Denn – auch das ist relativ neu – vielen Kunden sei klar, dass ein einmaliges Event angesichts von Homeoffice und remote Arbeiten nicht reicht fürs Teambuilding. Diese Kunden wollen übers Jahr begleitet werden.

Der Sultan von Oman feiert mit Licht und Ton aus Leonberg

Wie sich die Lebensläufe gleichen: auch Karl-Heinz Jagusch ist schon als Schüler in die Eventbranche gestartet. Weil er gern bastelte und Rockmusik sein Thema war, stattete er Schuldiskos und örtliche Modeschauen mit dem richtigen Ton und Licht aus. Das sprach sich schnell herum in Leonberg und Umgebung. Jugendhauskonzerte brachten Kontakte zu Bands, und plötzlich war Jagusch für Grönemeyer und Nina Hagen im Geschäft. „Weil ich auch immer kräftig

DIE BURG HOHENRECHBERG ist die Kulisse für die Team-X-GmbH aus Schorndorf. Inhaber Volker Dengel nutzt das Gemäuer bei Schwäbisch Gmünd als Veranstaltungsort.

mit angepackt habe, hatte ich bald einen Namen in der Branche“, erinnert er sich. Auch Agenturen wurden auf „Sound & Light Veranstaltungstechnik“ aufmerksam, unter anderem Milla und Partner. Das war der Beginn der Zusammenarbeit mit Mercedes, aber auch mit vielen anderen Industrieunternehmen. Selbst der Sultan von Oman setzte auf Licht und Ton aus Leonberg, um seinen Geburtstag standesgemäß zu feiern. Und gerade wird das Equipment für „Tanz der Vampire“ überholt, zusammengepackt und nach Hamburg geschickt, denn auch Musicaltheater vertrauen auf die Technik und Erfahrung von Sound & Light beim Vermieten, Installieren, Bedienen und Transportieren von Veranstaltungstechnik.

Auch Jagusch ist Autodidakt: „Ich habe zwar ein paar Semester Elektrotechnik studiert, aber beigebracht habe ich mir alles selbst, denn damals gab es ja die ganzen Eventberufe noch gar nicht“, erinnert er sich. Dafür war es kein Problem, Menschen zu finden, die für den Job brannten. Heute dagegen „gibt es schon noch Leute, die unbedingt dabei sein wollen, wenn wir zum Beispiel ein Konzert der Red Hot Chili Peppers oder von Metallica ausstatten. Aber insgesamt gesehen schrecken die Arbeitszeiten den Nachwuchs leider ab.“

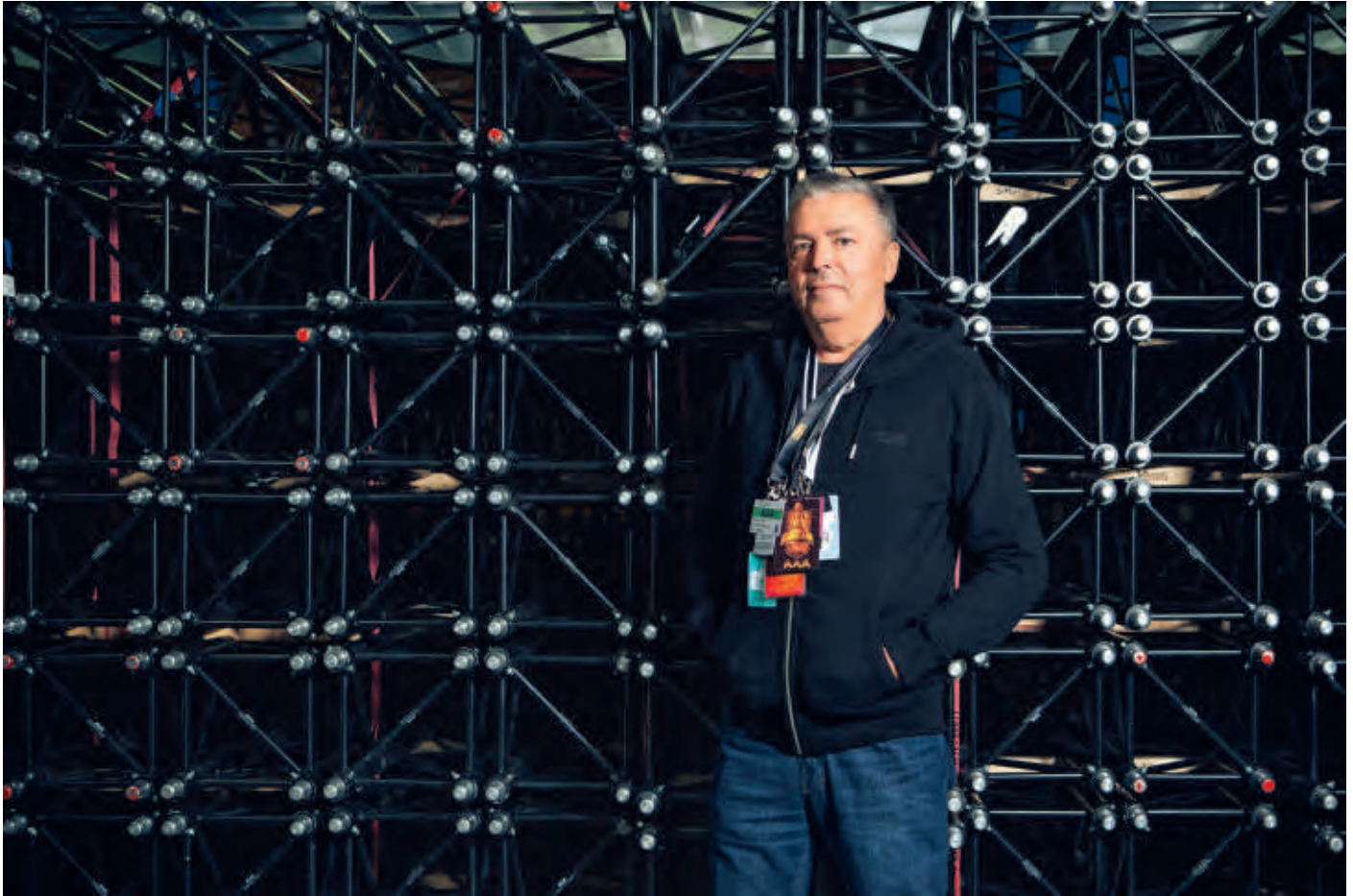
Ein Solitär in der Branche

In gewisser Weise ist Jagusch mit seinen zehn festen Mitarbeitern ein Solitär: „Die Marktbegleiter, die mit mir gestartet sind, sind entweder verschwunden oder große Konzerne geworden mit bis zu 1000 Mitarbeitern. 100 Prozent inhabergeführt, das ist ganz, ganz selten.“ Er lebe von den guten Kontakten, die er sich aufgebaut habe. Auch wenn vielerorts inzwischen ein Generationenwechsel stattgefunden habe: „Sobald es wirklich kompliziert wird, werden wir angefragt“, erzählt er und nennt einen sehr exklusiven Kunden, der aber leider geheim bleiben muss.

Im Gegensatz zu allen anderen für diesen Artikel besuchten Unternehmen spürt Jagusch aktuell eine Zurückhaltung bei den Kunden. Gerade in der Automobilbranche, in der er seinen Schwerpunkt hat, sei die Verunsicherung besonders groß. Die Stimmung sei „nicht „melancholisch-depressiv, aber sehr vorsichtig“, und es werde sehr scharf kalkuliert. Nicht ganz einfach klingt auch die Wettbewerbssituation: „Es ist eine Mischung aus Konkurrenz und Netzwerk: einerseits gibt es einen begrenzten Markt, und der Preisdruck wird immer größer, andererseits kann man große Produktionen eigentlich gar nicht mehr allein stemmen und auch nicht immer das allerneueste Equipment anschaffen“, erzählt er. Dabei ist seine 6000 Quadratmeter große Halle, bis oben hin vollgestopft mit Technik.

Jetzt kommen die Frauen

Drei alte Hasen – Männer, also. Gibt es in der Branche eigentlich keine Frauen? Doch! Vor nicht allzu langer Zeit war Eventmanagement sogar eine Traumstudium junger Frauen. Zum Beispiel Marisa Rieger



und Julia Könnel. Die beiden Ludwigsburgerinnen besuchten wir 2021 schon einmal. Damals hatten sie mitten in der Corona-Krise ihre Agentur Eventvoll aus der Taufe gehoben. Jetzt, zwei Jahre später, ist das Geschäft derart gewachsen, dass sie schon an die Einstellung von Mitarbeitern denken müssen. Der Grund für ihren Erfolg: Sie haben eine Nische entdeckt, nämlich nachhaltige Events.

»Öko ist eigentlich ganz schwäbisch.«

Was unterscheidet ein nachhaltiges Event von einem klassischen? „Nachhaltigkeit wird einfach bei allem mitgedacht“, sagt Rieger, „das beginnt bei der Location, die möglichst (ÖPNV-)günstig gelegen ist und ökologisch verantwortlich beheizt, beleuchtet und klimatisiert sein sollte“. Hinzu kommen digitale Tools für Einladung und Check-in, um Papier zu sparen. „Wenn doch etwas gedruckt wird, zum Beispiel Roll-ups, achten wir darauf, dass keine Jahreszahl vorkommt, damit man sie weiterverwenden kann“, ergänzt Könnel. „Und natürlich muss das Essen regional und saisonal sein und mindestens vegetarisch.“

Klingt nach Verzicht. „Das ist wirklich ein großer Punkt“, hat Könnel festgestellt. Jedoch gehe es da-

ZURÜCKHALTUNG bei den Kunden spürt Karl-Heinz Jagusch von Sound & Light Veranstaltungstechnik aus Leonberg. Besonders die Automobilindustrie sei verunsichert.

bei nicht um Holzstühle und trocken Brot, sondern – eigentlich ganz schwäbisch – darum wegzulassen, was niemand wirklich braucht und vermisst. Einen Kuli auf jedem Platz nennt sie als Beispiel. Auch bei dem Blumenschmuck gebe es viel Potenzial: „Bei einer Veranstaltung für Landtagspräsidentin Muhterem Aras in Konstanz haben wir das Podium mit 300 kleinen Blumensträußen geschmückt. Jeder Gast durfte nachher einen mit nach Hause nehmen“, erinnert sie sich.

Das Publikum erwarte längst, dass Events nachhaltig sind, meinen die beiden Ludwigsburgerinnen. Trotzdem fremdele mancher Veranstalter noch mit der Idee. „Wir sind da nicht dogmatisch“, sagt Rieger, „wir überlegen immer, wo der Kunde steht und wer seine Zielgruppe ist. Dann geht es darum, wie der Nachhaltigkeitsgedanke in diesen Rahmen eingebunden werden kann.“

Der ökologische Fußabdruck wird transparent

Teurer muss so eine nachhaltige Veranstaltung nicht unbedingt sein. Wenn aber doch, wollen die Kunden wissen, was sie damit Gutes tun. Deswegen arbeitet Eventvoll mit einem Dienstleister zusammen, der den ökologischen Fußabdruck ermittelt und mit der Veranstaltung „in konventionell“ vergleicht. Ein Werbeargument, dass bei den Besuchern gut ankommt.



NACHHALTIGE EVENTS sind die Spezialität von Marisa Rieger und Julia Könnel. Das Publikum erwarte dies längst, sagen die Inhaberinnen der Ludwigsburger Agentur Eventvoll.

Die Agentur soll jedenfalls weiter wachsen. Und die beiden Gründerinnen sind mit viel Spaß und stets guter Laune dabei: „Wenn wir mal eine Woche zu Hause waren, freuen wir uns schon aufs nächste Event“, lacht Könnel.

Eine Hochzeit muss heute Insta-tauglich sein

Auf ihren nächsten Einsatz freut sich auch Mergime Morina. Allerdings sind ihre Kunden keine Unternehmen, sondern Privatleute, die das Event ihres Lebens planen: ihre Hochzeit. Denn während frühere Generationen bei diesem Anlass auf gutes Wetter hofften und ansonsten mit leckerem Essen, guter Stimmung und unfallfreien Reden zufrieden waren, soll es heute ein unvergessliches und gleichzeitig Insta-taugliches Fest werden. Wirklich nichts wird dem Zufall überlassen. Deshalb dauert die Planung mindestens ein Jahr. Viele beauftragen dafür eine Hochzeitsplanerin „-rin“ wohlgemerkt, denn auch wenn es ein Klischee ist: Männer gibt es in dem Job so gut wie keine.

Morina hat das Metier während Corona entdeckt. Eigentlich ist die gelernte Kauffrau für Bürokommunikation und Fremdsprachenkorrespondentin Assistentin eines Abteilungsleiters in der Forschung und Vorentwicklung. Doch untriebig wie sie ist, arbeitete sie schon seit Jahren nebenbei in der Gastronomie. Als das wegen der Lockdowns nicht mehr möglich war, stieß sie

beim Surfen auf eine Weiterbildung zur Hochzeitsplanerin. „Ich wusste gleich, das ist es“, erinnert sie sich.

In dem Online-Kurs lernte die junge Frau aus Esslingen, wie man systematisch vorgeht. „Styled shootings sind der Türöffner“, kann sie bestätigen. Dazu finden sich vom Foto- und Videografen über Floristen bis zur Location alle Gewerke zusammen, die gebraucht werden, um das perfekte Hochzeitsambiente auf die Beine zu stellen. Jeder darf dann die Bilder und Videos für seine Werbung einsetzen. Ein voller Erfolg für Morina, denn so gewann sie Jörg Rauschenberger und das Goldbergwerk in Fellbach für die Zusammenarbeit, und kurz darauf meldete sich auch noch das Schloss Ludwigsburg. Bis zum ersten Auftrag dauerte es dann zwar ein bisschen, doch dafür fiel der Satz, von dem die ganze Branche träumt: „Geld spielt keine Rolle.“

Auch ohne Werbung läuft das Geschäft

Wie ist ihre Bilanz bisher? „Ich bin total überrascht, wie gut es läuft, obwohl ich gar keine Zeit für große Social-Media-Aktivitäten habe“, erzählt Morina. Es spricht sich eben herum, dass sie sowohl perfekt organisiert als auch kreativ ist – keine ganz selbstverständliche „Kombi“. Zudem legt sie viel Wert auf Transparenz: „Alle wissen von Anfang an, wieviel was kostet.“ Nicht unwichtig bei Summen zwischen 30.000 und 50.000

Euro, Tendenz steigend. Die Brautleute schließen eigene Verträge mit den Dienstleistern. Auch Morina erhält einen Festpreis. Dafür koordiniert sie die meist zehn bis 15 Firmen, die gebraucht werden, um alle Wünsche zu erfüllen.

Und was sind nun diese Wünsche? „Die meisten wollen, dass sich die Gäste an genau dieses Fest ein Leben lang erinnern“, hat die Hochzeitsplanerin festgestellt. Eine Braut sagte einmal, „Meggy, unsere Hochzeit sah genauso aus wie auf meiner Pinterest-Wand“. Damit das gelingt, sei die Location besonders wichtig, meint Morina und erzählt von einer Trauung auf einer Glasplatte über einem beleuchteten Pool, von Kaltnebel und von einer zweitägigen Feier in der Toskana.

Ruhig bleiben und mit einem Lächeln Lösungen finden

Was ihr besonders gefällt: „Ich habe das Privileg, in die intimsten und bedeutendsten Momente im Leben von Paaren einzutauchen und Träume zu erfüllen“, sagt sie. Genaues Zuhören ist der Schlüssel dazu. Und natürlich muss eine Hochzeitsplanerin immer über die neusten Trends und Entwicklun-

gen in der Branche informiert sein. Instagram, Pinterest, aber auch auf ihre vielen Reisen helfen Morina dabei.

Von ihren Mitstreitern aus dem Online-Kurs sind viele nicht mehr im Geschäft. Kein Wunder, „der Druck ist hoch und die Verantwortung riesengroß, das ist nicht jedermanns Sache“, hat die 36-Jährige festgestellt. Schließlich ist man immer wieder mit unerwarteten Herausforderungen konfrontiert, zum Beispiel weil etwas nicht klappt, jemand krank wird oder das Wetter einen Strich durch die Rechnung macht. „Dabei ist es wahnsinnig wichtig, ruhig zu bleiben und mit einem Lächeln im Gesicht Lösungen zu schaffen“, weiß Morina. Aber eines stellt sie klar, „ich kann nur für den perfekten Ablauf sorgen, für die richtige Stimmung sind die Gäste verantwortlich“.

Und wenn sie selbst einmal heiratet? „Das würde ich ganz klein machen – oder eine lange Reise unternehmen.“

Eine Branche, die Herzblut fordert

Fünf Beispiele, fünf Erfolgsgeschichten. Doch wie geht es nun weiter mit der Branche, gerade angesichts von Fachkräfte-

Herr Antwerpes, seit vielen Jahren sind Sie nicht nur Fernsehzuschauern aus Sportsendungen und Shows bekannt, Sie moderieren auch viele hochkarätige Veranstaltungen in der Region. Was ist der Alptraum jedes Moderators? Dass man den Text vergisst oder Namen und Funktionen falsch zuordnet. Damit das nicht passiert, bereite ich mich immer sehr genau vor. Ungefähr – das reicht mir nicht.

Gibt es eine Location, wo Sie besonders gern auftreten? Da bietet die Region äußerst viel: tolle Hallen und abwechslungsreiche Säle. Besonders gern mag ich die Alte Reithalle. Die ist wirklich etwas Besonderes.

Worauf legen Sie besonderen Wert? Am liebsten ist es mir, wenn die Bühne nicht zu hoch ist. Keine Rasiersitze! Ich sehe mich gern mit dem Publikum sozusagen auf Augenhöhe.

Und sonst? Damit ich mich wohlfühle, brauche ich unbedingt einen Rückzugsort – mit Tür. Da kann ich vor dem Auftritt kurz abschalten und mich konzentrieren. Gute Technik ist zum Glück inzwischen Standard.

Was ist schwieriger: im TV aufzutreten oder vor Live-Publikum? Vor Publikum ist die Gefahr des Scheiterns größer. Man muss ja den ganzen Saal für sich einnehmen. Aber wenn sich zum Beispiel die Leute eigentlich lieber miteinander unterhalten würden, wird das schwierig.

INTERVIEW

»Ich habe nie Zoten gerissen, aber es gibt trotzdem viele Dinge, die heute nicht mehr gehen«



MICHAEL ANTWERPES
CoMo GmbH
Schorndorf

Eine Herausforderung ist es auch, dass man auf der Bühne meist auf sich allein gestellt ist. Im Fernsehen dagegen ist man von vielen Profis umgeben, die alle ihre Rolle haben und kennen.

Unterscheidet sich Ihre Moderation je nach Ort, an dem Sie auftreten? Der Ort ist nicht so wichtig, eher der Auftraggeber und der Rahmen: Möchte es jemand ganz traditionell mit Begrüßung der Ehren Gäste und Grußworten oder eher locker? Ich versuche immer, die richtige Dosis zu finden – mit Humor aber ohne Übertreibung. Ich will ja nicht als Clown rüberkommen, sondern Souveränität ausstrahlen. Da hilft auch meine 30-jährige Erfahrung: zu spüren, wie man mit genau diesem Publikum richtig kommuniziert.

A propos 30 Jahre: Im Laufe Ihrer Karriere ist die Gesellschaft ja deutlich sensibler geworden, Stichworte: Wokeness, Gender, Political Correctness, merken Sie das? O ja, o ja! Ich habe nie Zoten gerissen, aber es gibt trotzdem viele Dinge, die heute nicht mehr gehen. Selbst über „Damen und Herren“ hat sich mal eine Frau bei mir beschwert, weil sie das herabsetzend fand. Den Glottisschlag mache ich nicht, aber ich passe schon auf, dass ich immer die weibliche Form mitbenutze. Auch sonst wird erwartet, dass man auf viel mehr Empfindlichkeiten Rücksicht nimmt als früher.

Wie sieht Ihr Job wohl in zehn Jahren aus? Vielleicht übernimmt dann die KI! Auf jeden Fall wird zukünftig viel mehr Wert auf Klimaneutralität gelegt. Dass man Prominente extra einfliegt und sogar noch stolz darauf ist, so etwas zum Beispiel kann ich mir für die Zukunft nicht mehr vorstellen.



HOCHZEITEN, prächtig und unvergesslich – dieses Geschäftsmodell hat Mergime Morina während Corona entdeckt und erfolgreich umgesetzt. Sie selbst würde eher in kleinem Rahmen heiraten.

mangel, „Work-life-Balance-unkompatiblen“ Arbeitszeiten, Sparzwang allerorten und der Notwendigkeit, nachhaltiger zu werden? Klar ist, dass hier nur Menschen arbeiten können, die zupacken wollen und die für ihren Beruf brennen. Und, auch da sind sich alle Befragten einig, Online- oder hybride Veranstaltungen ersetzen kein Live-Event. Eher im Gegenteil: je virtueller unser (Arbeits-)Alltag wird, desto mehr sehnen sich die Menschen nach „richtigen“ Events. Wobei „richtig“ heißt, es muss etwas geboten werden, was im Gedächtnis bleibt und eine Botschaft transportiert. Gemeinsam vor einer Videowand zu sitzen – das reicht nicht.

Doch ein „Höher, Schneller, Weiter“, das geht vielleicht noch bei gut gestellten Brautleuten. Für Firmenevents

kann das aber nicht die Lösung sein. Nicht nur, weil die Wirklichkeit mit den (geschönten) Bildern solitärer Mega-Events ohnehin nicht mithalten kann, sondern auch, weil das alles an ökonomische und ökologische Grenzen stößt. Veranstaltungen mit CEOs aus dem Silicon-Valley oder Nobelpreisträgern aus Harvard aufpeppen? Auch das ist aus denselben Gründen aus der Zeit gefallen. Stattdessen ist zukünftig Originalität gefragt. Oder, um es mit Günter Dull zu sagen: „Entweder ist die Branche in zehn Jahren verschwunden oder sie besinnt sich auf ihre kreativen Wurzeln“.

DR. ANNJA MAGA

Redaktion Magazin Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.ihk.de

INTERVIEW

»Die Leute hatten Tränen in den Augen«



ANSELM VOGT-MOYKOPF

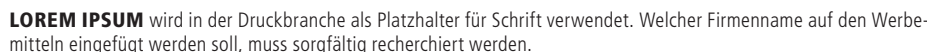
Inhaber
Stadtrundfahrt Stuttgart

Herr Vogt-Moykopf, was ist ein Driver Guide? Dieser Ausdruck ist in Deutschland fast unbekannt. Ich übersetze ihn gerne mit „fahrender Stadtführer“ – jemand der Touristen durch die Stadt fährt, spannende Plätze zeigt und etwas über deren Geschichte erzählt.

Ursprünglich waren Sie Taxifahrer? Ja, zuerst in Tübingen, dann ab Anfang der 90er Jahre in Stuttgart. Mich hat immer interessiert, was die Namen der Stuttgarter Straßen wohl bedeuten. Warum heißt es Herdweg? Wer war Alois Senefelder? Ein Taxifahrer muss viel warten, und deshalb habe ich diese Zeit genutzt, um solche Dinge nachzulesen. Und bald darauf habe ich auch meinen Fahrgästen davon erzählt. Der Weg zum Stadtführer war da eigentlich schon eingeschlagen.

Ihre Passion ist die Historie. Was fasziniert Sie daran? Die Geschichte ist eine unerschöpfliche Quelle faszinierender Themen und Schicksale. Zum Glück sehen das auch die meisten meiner Kunden so. Ich recherchiere für jede Führung intensiv, manchmal kommt es dabei zu richtigen Entdeckungen. Als ich einmal einer Gruppe jüdischer Besucher das Grab eines Vorfahren auf dem Friedhof in Neckarzimmern zeigen konnte, war das schon ein bewegender Moment. Die Leute hatten Tränen in den Augen.

Ist das nicht ein enormer Aufwand? Ich kann gar nicht anders, als alles individuell zu planen. Das mag nicht sehr ökonomisch sein, aber ohne ein vorangehendes persönliches Gespräch werden Sie bei mir keine Führung bekommen.

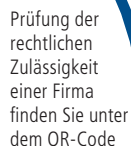


TIPPS ZUR FIRMENNAMEN-RECHERCHE

Für die GbR gilt ab dem 1. Januar 2024 eine weitere Besonderheit, wenn

IHK-TIPP

Firmennamenprüfung



Geschäftsverkehr auftreten. Dieser hat dieselbe Funktion wie eine Firma.

Die Firma bietet im Geschäftsleben einige Vorteile. Der gute Ruf eines erfolgreichen Unternehmens ist mit dessen Namen verknüpft, der ihn von anderen abhebt. Ein etablierter Firmenname ist deshalb bares Geld wert, wenn er zusammen mit dem Unternehmen verkauft wird. Zudem genießt die Firma Namensschutz: Das unberechtigte Verwenden durch Konkurrenten begründet einen Unterlassungsanspruch.

Daneben muss die Firma immer einen Rechtsformzusatz enthalten. Wichtig ist die Recherche, ob die Wunschfirma noch frei ist. Das Registergericht prüft zwar, ob sich Unternehmen mit demselben Sitz namentlich deutlich voneinander unterscheiden. Die Prüfung berücksichtigt jedoch keine marken- und wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkte und erfasst nicht das gesamte Bundesgebiet.

Bei der Kollision mit einem älteren Namensrecht besteht das Risiko, dass die Firma geändert werden muss. Das kann nicht nur teuer werden: Mit der Aufgabe der Firma geht deren Reputation verloren, der Außenauftritt wird verändert, ob in der Werbung oder im Internet. Kunden und Lieferanten wird das irritieren.

Bestehende Namensrechte können einfach und kostenlos auf den Seiten des Patent- und Markenamts (www.dpma.de) und des Registergerichts (www.handelsregister.de) recherchiert werden. Außerdem bieten private Anbieter dies an.

Auch die IHK bietet eine firmenrechtliche Prüfung an, die kostenlos ist (s. Kasten). Der Vorteil: Die IHK bestätigt ihre rechtliche Bewertung schriftlich. Reicht der Notar diese Stellungnahme mit den übrigen Unterlagen bei Gericht ein, kann die Eintragung im Handelsregister beschleunigt werden. Denn das Registergericht bittet die IHK regelmäßig um ein firmenrechtliches Gutachten, wenn dort Zweifel aufkommen.

ROBERT KIESSEL
IHK Region Stuttgart
robert.kiesel@stuttgart.ihk.de

HIER WERDEN SIE GEHOLFEN

RECHT UND STEUERN Die IHK berät Sie umfassend zu Fragen und Problemen rund um die beiden wichtigen Themen

Wer ein Unternehmen gründet oder führt, hat es mit zahlreichen Gesetzen, Vorschriften und Rechtsprechungen zu tun. Da den Überblick zu behalten und immer auf dem neusten Stand zu sein, ist eine Herausforderung. Unser IHK-Service unterstützt Sie dabei!

Als **IHK-Mitgliedsunternehmen** erhalten Sie in zahlreichen wirtschafts- und steuerrechtlichen Fragen Hilfe im Rahmen einer Erstberatung durch unser **Juristen-Team**. Schwerpunkte bilden dabei Themen wie Arbeitsrecht, Datenschutz, Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Steuer- und Vertragsrecht. Auch bei Fragen zur Beschäftigung ausländischer Fachkräfte, zur rechtskonformen Werbung, zum Lebensmittelrecht, zur Zulässigkeit eines Firmennamens (s. S. 18),

zu Compliance, IT-Recht und vielem mehr beraten Sie unsere Fachleute aus dem IHK-Haus in Stuttgart und aus unseren Bezirkskammern.

*... damit Sie die
komplexe Rechtslage
besser durchschauen
können*

Eine Übersicht über Ihre **Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner** finden Sie auf unserer Webseite:

www.stuttgart.ihk.de, Dok-Nr. 5795500

Oder schildern Sie uns Ihr Anliegen **über unser digitales Kontaktformular** (zu finden unter www.ihk.st/rechtsfrage oder über den QR-Code im Kreis). Wir garantieren Ihnen eine fundierte Rückmeldung – in der Regel innerhalb von zwei Tagen. Unser IHK-Team zeigt Ihnen gern Handlungsmöglichkeiten unter den rechtlichen Rahmenbedingungen auf.

Der juristische Service beschränkt sich dabei nicht nur auf die Beratung. Unsere Mitgliedsunternehmen werden auch fortlaufend über Neues aus dem Themenkreis Recht und Steuern informiert. Am besten abonnieren Sie unsere kostenlosen Newsletter „Recht“ und „Steuern“.

www.stuttgart.ihk.de, Dok-Nr. 12579



Jahreskongress
Berufliche Bildung
jakobb

**Jetzt
Ticket
sichern!**

Berufliche Bildung – Wandel gestalten

Praxis-Event für Ausbilder:innen, Lehrkräfte und Schulleitungen

04.12. und 05.12.2023 | IHK Stuttgart

Gestalten Sie den dynamischen Wandel mit: Auf dem **jakobb** erhalten Sie Impulse, Lösungen und Kontakte zu Themen wie Nachhaltigkeit, Digitalität/KI, Nachwuchsgewinnung und Heterogenität.

Freuen Sie sich u. a. auf ...

- ... spannende Keynotes und Impulse der New-Work-Expertin **Dr. Steffi Burkhart** und des Recruiting-Spezialisten **Nils-Stephan Helbing**, CMO der Bundesagentur für Arbeit, sowie der Kultusministerin **Theresa Schopper**.
- ... **18 inspirierende Workshops** und exklusive **Exkursionen**
- ... Comedian und SPIEGEL-Bestseller-Autor **„Herr Schröder“**
- ... **Networking** bei Food, Drinks & Musik auf der Abendveranstaltung

Mehr Infos zu
Programm und Tickets



www.jakobb.de

Veranstalter



Partner



Baden-Württemberg
MINISTERIUM FÜR KULTUS, JUGEND UND SPORT



In enger Kooperation mit



IHK-TIPP

Kostenlose Erstinfos zu
Rechts- und Steuerfragen er-
halten unsere IHK-Mitglieder
hier:



UNSER IHK-TEAM

berät Sie gern zu
Rechts- und Steuer-
fragen.



**Auf unserer IHK-Homepage finden Sie zu-
dem das umfassende juristische Internet-
angebot** der IHK mit zahlreichen Merk-
blättern, Musterklauseln und Checklisten
zu vielen Rechts- und Steuerthemen.

**Abgerundet werden die juristischen
Informationsangebote** der IHK durch
Schulungen, Seminare und Vorträge –
damit Sie die komplexe Rechtslage besser
durchschauen können!

**Auf politischer Ebene sind unsere
Rechts- und Steuerexperten ebenfalls
für Sie im Einsatz:** Wir bringen die Inte-
ressen der gewerblichen Wirtschaft der
Region bei Gesetzgebungsverfahren ein
und positionieren uns gegenüber politi-
schen Entscheidungsträgern, um bessere
Rahmenbedingungen für unsere Mit-
glieder zu erreichen und Bürokratie ab-
zubauen.

**Unser Anspruch: eine effiziente, kompe-
tente und serviceorientierte Dienstleis-
tung für unsere Mitgliedsunternehmen**
– im Sinne der regionalen Wirtschaft. Auf
Ihre Kontaktaufnahme freuen wir uns!

LIANA MEYER-VOGT, DR. ANDREAS KIONTKE
IHK Region Stuttgart
recht@stuttgart.ihk.de



The Sensor People

Leuze

Wandel gestalten. Gestern. Heute. Morgen.

Seit 60 Jahren setzen wir Sensor People technologische Maßstäbe in der industriellen Automation. So machen wir unsere Kunden in einer sich ständig wandelnden Industrie dauerhaft erfolgreich. Von Beginn an waren wir Vorreiter und arbeiten an der Standardisierung der Industriekommunikation. Wir bieten Sensoren, die Daten, zum Beispiel durch IO-Link oder über OPC UA, an die Steuerung liefern oder der Cloud und Edge-Devices zur Verfügung stellen.

www.leuze.de

LAGERTECHNIK

**Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
Lagerbühnen...**

www.REGATIX.com
Tel. 07062 23902-0

GROSSKÜCHENPLANUNG

GAPLATEC
IM KÜCHE KALTE & ABFLUSS

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

Fragen Sie uns:

GAPLATEC GmbH
www.gaplatec.de



DR. WEITZEL & PARTNER
Patent- und Rechtsanwälte mbB, Heidenheim – Berlin

Wir aktivieren Ihr Ideenpotenzial!

Patente | Marken · Designschutz · Lizenzverträge
Patentbewertung · Arbeitnehmererfinderrecht



seit 1971

Friedenstraße 10
89522 Heidenheim
Tel. 07321 9352-0
Fax 07321 9352-49
info@weitzel-patente.de



www.weitzel-patente.de

Laserteile4you

Individuelle Blechteile sekundenschnell online bestellen

BEILAGENHINWEIS

In dieser Ausgabe finden Sie die Beilage von
Wortmann

In verschiedenen Landkreisen die Flyer
**chocolissimo, compliance-check
und Regatix**

Wir bitten unsere Leser um Beachtung!

Für die Gestaltung, die textlichen, fotografischen
und grafischen Inhalte der Beilage ist deren
Verfasser verantwortlich.

LASTSPITZEN VERMEIDE

ENERGIEKOSTEN Mit einem Spitzenlastmanagement lässt sich viel Geld sparen

Sie haben einen Stromverbrauch von mehr als 100.000 kWh oder einen Gasverbrauch von mehr als 1.500.000 kWh?

Dann sind Sie ein sogenannter RLM-Kunde. RLM, das bedeutet Registrierte Leistungsmessung. Sie haben einen Zähler im Haus, der nicht nur Ihre verbrauchten Kilowattstunden, sondern auch die Leistung misst. Diese Daten zu analysieren kann sich lohnen.

Unternehmerin X staunte nicht schlecht, als sie Ihre ausgewerteten Lastgangdaten sah. Im Januar 2023 war die Spitzenlast viermal so hoch wie normalerweise. Während sonst maximal 15 Kilowatt benötigt werden, betrug an drei Wintertagen die bezogene

Leistung
66 Kilowatt.

Woran das lag, war schnell klar – die Heizung war defekt und ihr Heizungstechniker stellte eine Stromheizung zur Verfügung. Die Folgen: bei einem Stromtarif mit Leistungspreis stieg die zu bezahlende Spitzenlast von normalerweise 4.000 Euro auf fast 16.000 Euro pro Jahr. Hinzu kommen die verbrauchten Kilowattstunden.

Der Leistungspreis bezieht sich ebenfalls auf die bezogene Energie, setzt diese jedoch ins Verhältnis zur Zeit, also Arbeit pro Zeiteinheit. Beim

Strom wird dieser Wert alle 15 Minuten ermittelt, beim Gas ein Mal pro Stunde. Grund für die Erhebung eines Leistungspreises: je höher die Leistung ist, desto besser muss die öffentliche

Infrastruktur ausgebaut sein.

Es braucht Kraftwerke, die schnell angefahren werden können und die Leitungen müssen auf das Maximum an Energieentnahme ausgelegt sein. All das kostet Geld.

Was genau ist der Unterschied zwischen Arbeitspreis und Leistungspreis? Unter Arbeit versteht man die Menge an Energie, also Strom, Gas oder Wärme, die an einen Energiekunden geliefert wird, gemessen in Kilowattstunden, kurz kWh. Hierfür fällt der Arbeitspreis an, der beim Strom laut dem Spitzenverband der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW für kleine bis mittlere Industriebetriebe im ersten Halbjahr 2023 für Neuabschlüsse durchschnittlich bei 24,96 Cent lag.

Und wie entstehen Lastspitzen? Das kommt immer auf das Unternehmen an. Im Allgemeinen entstehen Lastspitzen dann, wenn viele Maschinen gleichzeitig eine hohe Energieleistung beziehen. Beispiele sind das gleichzeitige Anfahren von Anlagen oder das schnelle Aufheizen und Herunterkühlen von Gegenständen. Oft sind es die jährlichen Wartungen, bei denen alle Anlagen auf Funktionsfähigkeit geprüft werden oder die Kantine, die Öfen, Herde, Abluftanlagen und Spül-

N – GELD SPAREN



maschinen parallel einschaltet, was schon beim erstmaligen Überschreiten mehrere tausend Euro kosten kann.

Daher ist es wichtig, seine Lastgangdaten im Blick zu behalten. Gut zu wissen: man kann dadurch nicht nur teure Stromrechnungen vermeiden, sondern auch seine eigenen Potenziale erkennen. Angefangen bei der Höhe der sogenannten Grundlast, also dem Energieverbrauch, der rund um die Uhr stattfindet, bietet es sich ebenso an, sein Lastprofil zu nutzen, um zu erkennen, ob es sinnvoll ist, seinen eigenen Strom zu produzieren.

Über die Energieportale der Energieanbieter lässt sich außerdem zeitnah verfolgen, ob Optimierungen im Unternehmen Auswirkungen auf die Last und den Energieverbrauch haben. So muss man nicht erst ein ganzes Jahr auf die Stromrechnung warten oder seinen Verbrauch durch regelmäßiges Ablesen selbst ermitteln.

Diese manuelle Lastganganalyse ist der erste Schritt. Spitzenlastmanagement-Softwarelösungen gehen noch einen Schritt weiter und können das Verhalten analysieren sowie Potenziale ermitteln. Wenn gewünscht, können sie sogar in nicht-relevante Anlagen eingreifen. Zum Beispiel kann der Ladevorgang von Elektrofahrzeugen verzögert werden oder die Klimaanlage in Büros vorübergehend gedrosselt werden. Das spart Zeit, Geld und schont die Netze. Außerdem leisten Sie mit einem Spitzenlastmanagement einen Beitrag zur Energiewende, da das Kappen von Lastspitzen das Leitungsnetz entlastet und der Leitungsausbau auf wichtige Übertragungsstrecken fokussiert werden kann.

Deshalb fördert das Bundesamt für Wirtschaft und

Ausfuhrkontrolle den Erwerb von Lizenzen zur Nutzung solcher Softwarelösungen mit bis zu 50 Prozent.

Alles in allem hat die Unternehmerin Glück im Unglück: sie hat den RLM-Zähler, der die Leistung misst, freiwillig einbauen lassen, verbraucht weniger als 100.000 kWh Strom im Jahr und zahlt daher einen Arbeitspreis und einen pauschalen Grundpreis. Die hohe Leistung fällt ihr nicht zur Last.

DENNIS SEILER
IHK Region Stuttgart
dennis.seiler@stuttgart.ihk.de

IHK-TIPP

Die KEFF+Experten unterstützen Sie auf dem Weg zur Klimaneutralität

Auf Fälle wie den oben geschilderten trifft Dennis Seiler, Ressourceneffizienzmoderator der IHK Region Stuttgart, bei seinen KEFF+Checks immer wieder.

Der KEFF+-Experte analysiert im Rahmen einer kostenfreien Impulsberatung unter

anderem die Lastgangdaten und klärt die Unternehmen über die Optimierungspotenziale im Bereich Energie- und Materialeffizienz auf.



Im Weilerlen 14 • 74321 Bietigheim-Bissingen
Tel. 07142 / 98 90 9-0 • E-Mail: info@media-arts.de

• • • www.media-arts.de • • •  Promethean

Meetingraum der Zukunft

Heute sind Kommunikation und Zusammenarbeit elementare Erfolgsschlüssel in einem Unternehmen. Der Meetingraum der Zukunft holt interne und externe Mitarbeiter:innen oder Kund:innen, unabhängig davon wo sie sich befinden, gemeinsam in einen multifunktionalen Raum. Dadurch wird gemeinsames hybrides Arbeiten, Präsentieren oder Besprechen in Ihrem Meetingraum der Zukunft möglich.

Seien Sie Teil der digitalen Zukunft und vereinbaren Sie direkt mit uns einen Beratungstermin!





**MIT TIPPS ZUR
BLUMENPFLEGE**
kann man als Floristin
auf Youtube und
Tiktok punkten.

WERBEN MIT YOUTUBE & TIKTOK

MARKETING Warum Videoplattformen immer wichtiger werden

Warum nutzen Unternehmen YouTube und andere Video-Plattformen? Die Antwort liegt in einem simplen, aber effektiven Konzept: Inbound-Marketing. Bei dieser Methode müssen Firmen nicht um die Gunst der Konsumenten buhlen oder tief in die Tasche greifen für Werbeanzeigen. Vielmehr geht es darum, nützliche Inhalte zu generieren, die genau auf die Interessen und Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnitten sind.

Die Inbound-Methodik setzt sich aus drei Phasen zusammen. Stellen Sie sich vor, Sie führen einen Blumenladen. In der ersten Phase „werben“ veröffentlichen Sie ein nützliches Pflegetipp-Video, wodurch Kunden denken: „Dieser Laden weiß, wovon er spricht!“ In der „Interagieren“-Phase fühlt sich ein nach Rat fragender Zuschauer durch Ihre Empfehlung gut beraten. Schließlich, in der Phase

71

**MILLIONEN
DEUTSCHE**
nutzen Youtube.
Bei Tiktok sind
es immerhin
19,5 Millionen.

Quelle: Statista

**SEBASTIAN
RENTSCHLER**
Berger & Rentschler
GmbH & Co. KG
Urbach
www.berger-rentschler.de

„begeistern“, bieten Sie nach dem Pflanzenkauf weitere Tipps. Der Kunde ist begeistert und empfiehlt Sie weiter.

Die geeignete Plattform für solche Videos ist YouTube. Durch die Veröffentlichung von Videos erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und sprechen potenzielle Kunden an. Weil der Content im Gegensatz zu kurzfristigen, bezahlten Anzeigen (sogenannten Ads) online bleibt, generieren die Videos sogar kontinuierlich neue Kontakte. Das spart langfristig Kosten. Zudem positionieren Sie sich mit informativem und ansprechendem Content als Branchenexperte.

Die Videos lassen sich zudem unkompliziert auf verschiedenen Plattformen teilen und auf Websites einbinden. Die Plattform agiert sozusagen als virtueller Vertriebsmitarbeiter, der rund um die

Uhr und das ganze Jahr über im Einsatz ist, der neue Kunden automatisch anspricht und so zur nachhaltigen Positionierung des Unternehmens beiträgt.

Ideen für Youtube-Content:

Tutorials/How-to-Videos: Ein Bio-Pflegeprodukte-Unternehmen könnte ein „Schritt-für-Schritt-Video zur optimalen Hautpflege“ erstellen, das zeigt, wie man die Produkte für die besten Ergebnisse anwendet.

Kunden-Testimonials und Erfahrungsberichte: Ein Fahrradgeschäft könnte Videos veröffentlichen, in denen Kunden ihre positiven Erfahrungen und Lieblingsstrecken teilen.

FAQs: Ein Online-Buchhandel könnte eine Serie mit Antworten auf häufig gestellte Fragen zu Versand, Rückgaberecht oder Buchauswahl erstellen.

ANZEIGE

Cybersecurity-Experten gesucht? Managed Services sind die Lösung!

Cyberattacken treffen Unternehmen in allen Branchen – die Frage ist nur wann. Einen effizienten Schutz gegen raffinierte Angriffe können traditionelle technische Security-Lösungen allein nicht mehr ausreichend garantieren. In einer aktuellen bitkom-Umfrage bestätigen 57 Prozent, dass sie Schwierigkeiten bei der Cyberabwehr haben. Die Kombination aus Security-Technologie, Künstlicher Intelligenz und menschlicher Expertise bietet den bestmöglichen Schutz, ist jedoch für viele Unternehmen aufgrund von Kosten und dem Mangel an Security-Experten nicht abbildbar. Abhilfe für jedes Unternehmen in jeder Branche und in jeder Größe sind Cybersecurity-Services. Ausgewiesene Sicherheits-Experten ergänzen das technische Security-Ökosystem. Die Vorteile: Die Security ist in der Lage, Angriffe frühzeitig zu erkennen und abzuwehren, die Kosten sind deutlich niedriger als bei einer internen Organisation und die Security kann unkompliziert an Veränderungen sowie individuelle Anforderungen im Unternehmen angepasst werden.

www.sophos.de/mdr

SOPHOS

Inzwischen veröffentlichen viele Unternehmen ihre Videos auf TikTok. Doch ist das tatsächlich der neue Stern am Marketing-Himmel? Nur wenn die Plattform richtig genutzt wird! Der Schlüssel liegt in der Anpassung des Contents an die Zielgruppe, wobei Fragen beantwortet werden müssen wie: „In welche Nische möchten Sie gehen?“ und „werden dort ein spezieller Jargon oder spezifische Wörter verwendet?“ Aber auch Emotionales spielt eine große Rolle, zum Beispiel welche schmerzhaften Alltagssituationen nennen Ihre Wunschkunden, wovor haben sie Angst oder was und wer macht sie wütend. Ist die Ausrichtung klar, ist eine regelmäßige Recherche unabdingbar. So

findet man Videos und Trends, die gerade viral gehen und macht sie für sein eigenes Unternehmen nutzbar.

Ideen für den TikTok-Content:

Kurze Tipps und Tricks: Schnelle und hilfreiche Ratschläge oder Ideen rund um die Nutzung von Produkten oder Dienstleistungen.

Lip-Sync-Videos: Unterhaltsame und kreative Videos, die zu viralem Content werden können und die Marke in einem lockeren Licht zeigen.

Reaktionsvideos: Reaktionen auf Trends, Memes oder andere Videos, um auf humorvolle Weise mit der Community zu interagieren.

Nutzen Sie die Synergieeffekte beider Plattformen

Die Kombination von YouTube und TikTok ermöglicht es Unternehmen, unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen und vielfältige Content-Formate zu nutzen. Während YouTube über klassische Videos (länger als eine Minute, im Querformat) den Aufbau von Expertise und Vertrauen fördert, ermöglichen YouTube-Shorts und TikTok eine große Reichweite, spontane, kreative Interaktionen und den Zugang zu jüngeren Zielgruppen. Was passt für wen am besten? Machen Sie bei dem kleinen Quiz unten im Kasten mit.

IHK-TIPP

Quiz: Youtube oder TikTok?

Zielgruppe:

- a) Unter 35, sehr aktiv auf Social Media
- b) Gemischtes Alter, sucht gezielt nach Informationen oder Produkten
- c) Beides

Art des Contents:

- a) Kurze, kreative und unterhaltsame Inhalte
- b) Informativ, detailliert, professionell
- c) Eine Mischung aus beidem

Budget:

- a) Klein, ideal für kurze und knackige Inhalte
- b) Größer, auch für aufwendigere Produktionen geeignet
- c) Flexibel, variiert je nach Content

Marketingziel:

- a) Markenbekanntheit steigern, virale Inhalte
- b) Vertrauensbildung, Expertenstatus aufbauen, Conversion Rate optimieren
- c) Beides

Interaktion:

- a) Hohe Interaktion, schnelle Reaktionszeit
- b) Qualitative Interaktion, Aufbau von Langzeitbeziehungen
- c) Beides

Auswertung:

Mehrheitlich a): TikTok scheint die ideale Plattform für Sie zu sein. Hier können Sie vor

allem jüngere Zielgruppen erreichen und durch kreative Inhalte punkten.

Mehrheitlich b): YouTube ist wahrscheinlich die bessere Wahl für Ihr Unternehmen. Mit informativen Videos bauen Sie Vertrauen auf und zeigen Ihre Expertise.

Mehrheitlich c) oder eine Mischung aus a) und b): Die Kombination von YouTube und TikTok könnte für Ihr Unternehmen am vorteilhaftesten sein. Sie profitieren von beiden Welten und erreichen ein breiteres Publikum.



MIT 66 IST NOCH LANGE NICHT SCHLUSS

WEITERBESCHÄFTIGUNG VON RENTNERN Viele wollen oder müssen auch nach Erreichen der Altersgrenze weiterarbeiten. Dabei gilt es einiges zu beachten.

Der aktuelle Fachkräftemangel führt in vielen Branchen zu erheblichen Engpässen. Immer mehr Unternehmen greifen deshalb auf Arbeitnehmer zurück, die bereits die Regelaltersgrenze überschritten haben.

Davon profitieren dann beide Seiten: der ältere Kollege kann sein Knowhow weiter gewinnbringend einsetzen und der Arbeitgeber muss nicht auf die erfahrene Fachkraft verzichten. Aber welche Regeln gelten für solche Arbeitsverhältnisse?

Grundsätzlich führt das Erreichen der Regelaltersgrenze nicht zur Beendigung eines unbefristeten Arbeitsverhältnisses. Es müsste daher entweder durch eine Aufhebungsvereinbarung oder durch eine Kündigung beendet werden.

Allerdings kann gemäß § 41 SGB VI eine Kündigung durch den Arbeitgeber nicht mit dem (Renten-)Alter gerechtfertigt werden. In aller Regel bestehen daher arbeitsvertrag-

liche oder tarifliche Regelungen, die dafür sorgen, dass mit dem Erreichen der Regelaltersgrenze das Arbeitsverhältnis automatisch beendet wird.

Hinausschieben des Beendigungszeitpunktes gemäß § 41 S. 3 SGB VI im laufenden Arbeitsverhältnis

Doch wie oben gesehen, kann genau diese Folge unerwünscht sein. Es besteht daher gemäß § 41 S. 3 SGB VI die Möglichkeit, den Beendigungszeitpunkt einvernehmlich zeitlich hinauszuschieben. Dabei ist allerdings unbedingt – sofern vorhanden – der Betriebsrat zu beteiligen, denn das Bundesarbeitsgericht sieht hierin eine mitbestimmungspflichtige Einstellung. Die gefundene Regelung sollte unbedingt schriftlich festgehalten werden.

Die Verlängerung des Arbeitsverhältnisses ist sogar mehrfach möglich. Dann ist jedoch Vorsicht geboten, denn dies darf nicht rechtsmissbräuchlich genutzt werden.

1,12

MILLIONEN MENSCHEN, DIE ÄLTER ALS 67 sind, arbeiten aktuell in Deutschland. 56.000 mehr als 2022

Quelle: Bundesarbeitsministerium

Wiedereinstellung bereits ausgeschiedener Arbeitnehmer

Wenn das bereits beendete Arbeitsverhältnis wieder aufleben soll, stellt dies eine Neueinstellung dar. Damit gelten die allgemeinen arbeitsrechtlichen Vorgaben, insbesondere hinsichtlich der Befristung. Gemäß § 14 Abs. 3 TzBfG ist eine sachgrundlose Befristung nur unter engen Voraussetzungen möglich. Wichtig ist auch hier, dass die Befristung der Schriftform bedarf.

Wird ein unbefristetes Arbeitsverhältnis vereinbart, so ist zu beachten, dass es nicht ohne Weiteres beendet werden kann. Das Alter allein stellt – wie oben gesehen – keinen Kündigungsgrund dar. Anders stellt sich die Situation nur für Kleinbetriebe dar. Dort ist in aller Regel kein Kündigungsgrund erforderlich.

Individueller Eintritt in das Rentenalter

Einige Alt-Arbeitsverträge enthalten noch eine Regelung, die eine Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit dem Erreichen des 65. Lebensjahres vorsieht. Dies wird jedoch seit 2012 bis 2029 schrittweise auf 67 Jahre angehoben. Auch für Alt-Arbeitsverträge verschiebt sich die Regelaltersgrenze deshalb entsprechend dem Geburtsjahrgang.

Sozialversicherungspflicht besteht fort

Bis zum Erreichen der Regelaltersgrenze besteht auch bei Rentnern eine Arbeitslosen- und Rentenversicherungspflicht. Danach fällt le-

IMMOBILIEN

Ihr Partner für Gewerbeimmobilien!

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

Unabhängig, bestens vernetzt und kompetent!



MERGENTHALER 
Gewerbeimmobilien GmbH

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



„AUFHÖREN? WARUM? LÄUFT DOCH NOCH PRIMA UND MACHT SPASS“. Immer mehr Arbeitnehmer arbeiten über die Altersgrenze hinaus.

diglich der Arbeitgeberanteil sowohl für die Renten- als auch für die Arbeitslosenversicherung an. Der Arbeitnehmer kann jedoch freiwillig weiterhin zusätzlich den Arbeitnehmeranteil an die gesetzlichen Rentenversicherung leisten.

Die Krankenversicherungsbeiträge sind paritätisch aus dem ermäßigten Beitragssatz von 14,0 Prozent sowie gegeb-

nenfalls einem Zusatzbeitragssatz zu leisten. Arbeitnehmer, die eine Vollrente beziehen haben keinen Anspruch auf Krankengeld.

DR. KERSTIN KNIPP

Petermann & Knipp Rechtsanwälte Partnerschaft mbB PR AG, Böblingen
www.kanzleipetermann.de

IHK-TIPP

Das müssen Sie klären, wenn Sie Mitarbeiter rund um die Regelaltersgrenze beschäftigen

- Wann erreicht die Person die Regelaltersgrenze?
- Gibt es eine vertragliche oder tarifliche Regelung?
- Gibt es im laufenden Arbeitsverhältnis die Möglichkeit, das Arbeitsverhältnis später zu beenden?
- Die Wiedereinstellung eines bereits ausgeschiedenen Mitarbeiters ist der Neueinstellung gleichgestellt.
- Gibt es die Möglichkeit der Befristung?
- Muss der Betriebsrat beteiligt werden?

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahl



PRODUKTION

MONTAGE



Wolf System GmbH

94486 Osterhofen

Tel. 09932 37-0

gbi@wolfsystem.de

www.wolfsystem.de



Kommen Sie Ihrer Pflicht des Hinweisgeberschutzgesetzes bereits nach?

Unternehmen ab 50 Mitarbeitern sind **nach dem Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG)** verpflichtet mind. einen internen Meldekanal einzurichten.



Hinweisgeber-Portal

In nur wenigen Schritten zu Ihren Meldekanälen mit dem **Hinweisgeberportal** der Bundesanzeiger Verlag GmbH.

Rechtssicher.
Kostengünstig.
Zuverlässig.

Mehr Infos unter:
www.hinweisgeberportal.de



WIR FEIERN JEDEN TAG. ERFOLGS- ERLEBNISSE JETZT #KÖNNENLERNEN



GEMEINSAM
MIT IHREM
BETRIEB!



**Ausbildung
macht mehr
aus uns**

Fachkräftemangel, demografischer Wandel, unbesetzte Ausbildungsplätze – nur trübe Aussichten? Ganz im Gegenteil! Wir sehen darin auch die große Chance, allen Schülerinnen und Schülern, Jugendlichen, Studienabschreibern und Studienabbrechern sowie Umsteigerinnen und Umsteigern das Lebensgefühl Ausbildung näher zu bringen.

Seien Sie dabei und helfen Sie mit, ein neues Bewusstsein für das Thema Ausbildung zu schaffen und so Betriebe und den Fachkräftenachwuchs zusammenzubringen, denn **Ausbildung macht mehr aus uns**.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre IHK Region Stuttgart. Werden auch Sie Teil der echten Mitmachkampagne unter dem Motto **Jetzt #könnenlernen**.

MITTELSTANDS-NEWS

Aktuelle Tipps und unternehmensrelevante Kurzmeldungen

Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater mit einer Erlaubnis nach § 34f, h der Gewerbeordnung (GewO) müssen in Baden-Württemberg bei der IHK jährlich einen Prüfbericht oder eine Negativerklärung für das Jahr einreichen. Jetzt ist es wieder so weit für das Jahr 2022, denn Fristende ist der 31. Dezember 2023.



Dasselbe gilt für Bauträger und Baubetreuer mit einer Erlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung (GewO). Auch sie müssen in Baden-Württemberg bei ihrer IHK den jährlichen Prüfbericht oder eine Negativerklärung für das Jahr 2022 einreichen. Das Fristende ist ebenfalls der 31. Dezember 2023.



Erfolgsgeschichten der beruflichen Weiterbildung präsentiert die DIHK-Bildungs-gGmbH in einer neuen Social-Media-Kampagne. Dabei berichten Absolventen von ihren Erfahrungen mit der Aufstiegsfortbildung zum „Geprüften Fachwirt“. Die Aktion

startete am 9. Oktober auf den IHK-Kanälen „Perspektive Weiterbildung“ (Instagram und LinkedIn) und soll das Interesse an Weiterbildung wecken.

[www.dihk-bildungs-gmbh.de/Aktuelle Meldungen](http://www.dihk-bildungs-gmbh.de/Aktuelle_Meldungen)

Zum Ausbildungsbeginn 2023 ist das neue Service-Portal „auslandsberatung-ausbildung.de“ an den Start gegangen. Es richtet sich an Ausbildungsverantwortliche in Betrieben, beruflichen Schulen und IHKs. Das Angebot der Nationalen Agentur beim Bundesinstitut für Berufsbildung (NA beim BIBB) umfasst Informationen rund um Auslandsaufenthalte in der Ausbildung und bietet einen Überblick über die Chancen, Rahmenbedingungen und Planungsschritte. Der integrierte Stipendienfinder bündelt zudem alle Förderprogramme, die Auslandsaufenthalte in der Berufsbildung finanziell unterstützen. Das Angebot ist kostenfrei.

www.auslandsberatung-ausbildung.de



Bestellen Sie unser
**KOSTENLOSES
MAGAZIN ZUR
AUSBILDUNG**
annja.maga@
stuttgart.ihk.de
0711-2005 1373



Allianz 

GESUND^x

**x = extra
lohnend**

Eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Allianz für Ihr Unternehmen: der Benefit, der für Mitarbeitende sofort wirkt – und sich für Sie sofort auszahlt.



Mehr erfahren auf allianz.de/die-bkv



MIT KI AUF PLATZ 1 BEI GOOGLE & CO.

SEO So kann künstliche Intelligenz (KI) zu Spitzenplätzen in Suchmaschinen beitragen

Es scheint so simpel: ChatGPT drei Stichworte nennen und fertig ist der Text. Ganz so einfach ist es leider nicht, denn die Texte, die ChatGPT generiert, sind nur so gut, wie Keywordrecherche, Gliederung und Prompts, die der Mensch vorgibt: Und die sind weder schnell noch kurz eingetippt. Die Aufgabenbeschreibung muss klar vorgeben, was der Text beinhalten soll, wo der Schwerpunkt liegt sowie welche Produktmerkmale besonders wichtig sind. Eine Liste von rund 20 Keywords, mit exakten Angaben zur Platzierung, Textlänge und Gliederung ergänzt das Briefing. So wird schnell klar: Nur mit Hilfe menschlichem Inputs hat die KI das Futter, richtig erfolgreich zu sein.

1

MILLION NUTZER hatte ChatGPT innerhalb der ersten fünf Tage nach seinem Start

Quelle: Forbes

Vier Erkenntnisse zum Einsatz von KI im SEO

1. Keine Abstrafung durch Google für KI-Inhalte

Die landläufige These, dass Google KI-Inhalte erkennt und ähnlich wie Copy-und-Paste-Content abstrafte, ist nachweislich ein Ammenmärchen. Inhalt, der durch den Einsatz von KI erzeugt wird, bietet keine Nachteile im Ranking.

2. KI-Texte sind top, Bilder und Videos (noch) nicht

Texte, die durch ChatGPT erzeugt werden, weisen in der Regel eine durchaus verwendbare Qualität auf. Allerdings kommt es, wie erwähnt, auf die Keyword-Recherche und das Formulieren entsprechen-

der Prompts an. Beides beeinflusst die Qualität massiv. Diese Tätigkeit kann die künstliche Intelligenz selber nicht übernehmen.

Auffällig ist auch, dass generierte Bilddateien allgemein wesentlich weniger gut einsetzbar sind als Texte. Fragt man die Maschine zum Beispiel nach einem „Comic-style Bild eines Zauberers“, wird ein passables Bild nach vergleichsweise wenigen Versuchen generiert. Doch muss man derzeit bei „echt“ wirkenden Fotos noch mit fehlenden Fingern oder Augen rechnen – und nachbessern.

Selbiges gilt für die Video-Dateien, die oftmals noch Probleme mit der Aussprache haben und eher an die



**Kompetenz
bei gefährlichen
Abfällen**



- Schadstoffe aus Haushalt
- und Betrieb
- Flüssig- und Feststoffe
- Labor- und Chemieabfälle
- Telefon: 07144 8442-16



www.kurz-entsorgung.de

Bandansagen von Call-Centern, als an reale Menschen erinnern.

3. KI-Inhalte brauchen Pflege

Um beim Suchmaschinenranking die Nase vorn zu haben, muss man von Beginn an mit guten Inhalten punkten und diese im Laufe der Zeit optimieren, anpassen und ausbauen. Denn sonst verliert man die Top-Positionen ebenso schnell wieder, wie man sie gewonnen hat. In der Content-Pflege gibt es keinen Unterschied zu menschengemachtem Inhalt.

4. KI ist nicht alles

KI-Inhalte können zwar die Basis für ein gutes Suchmaschinenranking sein, doch müssen diese von menschlichen Experten gut geplant und die verschiedenen Aktivitäten orchestriert sowie auf klassische Art und Weise Backlinks aufgebaut werden. Wie

auch jeder der ersten drei Tipps zeigt, sind KI-Anwendungen Tools, die Profis das Leben leichter machen, diese aber nicht ersetzen können – zumindest noch nicht.

Also: Ohne menschliche Intelligenz, Strategie, gute Prompts und das kontrollierende Auge ist auch die beste KI hilflos.

SEBASTIAN SCHULZE
Online Marketing Consultant
Hurra Communications GmbH, Stuttgart
www.hurra.com

BEST PRACTICE

Mit KI auf Platz 1 beim SEO-Wettbewerb

Beim diesjährigen SEO-Contest von „Agenturtipp.de“ belegte die Stuttgarter Digital-Marketing-Agentur Hurra.com Platz 1. Die Digital-Experten hatten KI-Inhalte in Text-, Video- oder Bildform genutzt. Nach der Verkündung des Wettbewerbskeywords erstellten sie binnen weniger Stunden die entsprechende Landingpage mit Hilfe von ChatGPT und Dall-E. Als interaktives Element wurde ein PDF zum Download integriert, das ebenfalls auf KI basierte. Videos aus der Free-Version von Synthesia luden zu weiterer Interaktion ein. Parallel lancierten die SEO-Experten auf den einschlägigen Presseportalen Mitteilungen, die

zu 100 Prozent aus der „Feder“ von ChatGPT stammten. Im Verlauf der vier Wettbewerbswochen ergänzten die Consultants den Content und erstellten weitere Unterseiten sowie Sprunganker-Menüs. Zusätzliche Video- sowie Bilddateien und letztlich auch ein gezielter Aufbau von Backlinks gaben den letzten Schliff. Kurz: Sämtliche Onpage-Maßnahmen basierten ausschließlich auf KI-Inhalten. Und dennoch: Ohne menschliche Intelligenz, Strategie, gute Prompts und menschliche Kontrolle wäre der Erfolg nicht möglich gewesen.

ÜBER 25 JAHRE KOMPETENZ UND HERZBLUT

Transport, Logistik oder komplettes Fulfillment – bei SET gibt es seit über 27 Jahren individuelle Lösungen für alle logistischen Anforderungen. Auf über 8.500 m² bewirtschafteter Lagerfläche, an 3 Standorten im Raum Göppingen, bietet die SET Spedition & Logistik GmbH alle Logistik-Dienstleistungen entlang der Supply-Chain ihrer Kunden. Weltweite Beschaffung und Distributionen, Batterielogistik, egal ob Land-, Luft- oder Seeweg, vom Karton bis zur Komplettlading: Angeschlossen an das paneuropäische Netzwerk sim cargo mit über 260 Partnern, Kooperationen mit allen Paket-Dienstleistern bietet die SET ihren Kunden Kompetenz in allen Bereichen der Logistik.

TRANSPORTE
national/international
WAREHOUSING
fulfillment

+ 8.500 m²

Paletten- und Paketlogistik
Qualitätssicherung
Kommissionierung
Displaybau **u.v.m.**

SET Spedition & Logistik GmbH
Eislingerstr. 66, DE-73084 Salach

Fulfillment Service

Der Fulfillment Service von SET bietet viele Vorteile. Für Produktions- und Handelsunternehmen übernehmen wir u.a. folgende Dienstleistungen:

- Warenannahme und Wareneingangskontrollen
- Lagerung (Blocklager oder Hochregal)
- Individuelle Kommissionierung und Verpackung
- Retourenhandling- und Retourenabwicklung
- Transporte mit eigenen Fahrzeugen
- Digitale Vernetzung mit ERP/Shop-Systemen

**LOGISTICS
COMPLETED.**

**SOFORT
KONTAKT**
07162/94940-00
www.set-logistik.de

SET
Spedition & Logistik



ALLE PAPIERFORMULARE KÖNNEN JETZT IN DEN PAPIERKORB, denn die Arbeitsagentur akzeptiert Arbeitslosenbescheinigungen nur noch online.

BESCHEINIGUNGEN NUR NOCH DIGITAL

ARBEITSAGENTUREN Bescheinigungen auf Papier gelten als Ordnungswidrigkeit

Wenn sich jemand arbeitslos meldet und Arbeitslosengeld beantragt, müssen Arbeitgeber auf Verlangen des Beschäftigten oder der Agentur für Arbeit eine Arbeitsbescheinigung ausstellen. Seit dem 1. Januar 2023 kann diese nur noch elektronisch über BEA (Bescheinigungen elektronisch annehmen) an die Agentur übermittelt werden. Dies gilt auch für Bescheinigungen über Nebeneinkünfte, wenn beispielsweise ein Bezieher von Arbeitslosengeld eine Nebentätigkeit ausübt.

Um diese drei Bescheinigungen geht es konkret:

- Arbeitsbescheinigung gemäß § 312 SGB III
- EU-Arbeitsbescheinigung gemäß § 312a SGB III
- Nebeneinkommensbescheinigung gemäß § 313 SGB III

Die Pflicht zur elektronischen Übermittlung gilt für alle Arbeitgeber unabhängig von der Größe oder Branche. Betroffen

sind alle sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnisse, die seit dem 1. Januar 2023 beendet werden.

Es bestehen zwei Möglichkeiten zur elektronischen Übermittlung der Angaben: Entweder sie erfolgt über ein systemgeprüftes Entgeltabrechnungsprogramm. Viele dieser Programme sind bereits für BEA zertifiziert und bieten eine entsprechende Funktion für die digitale Übermittlung an.

Die zweite Möglichkeit ist die elektronische Ausfüllhilfe „sv.net“. Dafür genügt die kostenlose Standard-Version.

Obwohl die gesetzliche Verpflichtung zur elektronischen Übermittlung bereits seit Beginn des Jahres besteht, werden noch immer 24 Prozent der Bescheinigungen in Papierform übersandt. Doch die Übermittlung auf anderem Wege, also etwa in Papierform oder als PDF per

E-Mail, ist nicht mehr zulässig und stellt zudem rechtlich eine Ordnungswidrigkeit dar.

Das neue System hat viele Vorteile für Arbeitgeber

Die elektronische Übermittlung hat viele Vorteile für Unternehmen. So lassen sich Kosten für Druck und Versand sparen. Außerdem können die Beschäftigten der Datenübermittlung nicht mehr widersprechen. Somit entfällt die Pflicht, sie zu informieren und ihre Einwilligung einzuholen. Stattdessen schickt ihnen die Arbeitsagentur einen Ausdruck der übermittelten Daten direkt zu.

Ist die Meldung fehlerhaft oder ändert sich nachträglich etwas, kann der Datensatz einfach neu ausgefüllt und an die Agentur für Arbeit übermittelt werden.





DER NEUE VOLL- ELEKTRISCHE eCITAN.

Feels giant.

Außen voll kompakt, innen voller Energie. #FeelsGiant
Erfahren Sie mehr bei Ihrer Mercedes-Benz Niederlassung
Stuttgart oder unter [mercedes-benz.de/ecitan](https://www.mercedes-benz.de/ecitan)

Jetzt Beratungstermin vereinbaren

Telefon 0711 2590-5280



VON DER STAGNA

IHK-KONJUNKTURUMFRAGE HERBST Knapp 850 regionale Unternehmen



Wenn Sie wichtigere Dinge zu tun haben. Wir machen das!

Wir verkaufen oder vermieten für Sie Ihre Gewerbeimmobilie.

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

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

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

Tel. 07151 505-5566
immo@kskwn.de



Ihre Immobilienprofis vor Ort.



Immobilien

Kreissparkasse Waiblingen

Im Frühsommer 2023 fehlte der Wirtschaft in der Region Stuttgart noch der nötige Schwung. Der kam zwar auch, nur leider in die falsche Richtung, nämlich nach unten: Der Lageindikator hat sich halbiert und liegt im Herbst 2023 bei 14 Punkten. Jedes fünfte Unternehmen in der Region Stuttgart meldet eine schlechte Geschäftslage.

Für das Jahr 2023 prognostizieren viele führende Wirtschaftsinstitute eine Rezession in Deutschland – das wird in der Region Stuttgart mit ihrem industriellen Schwerpunkt nicht anders aussehen. So erwartet ein Drittel der Unternehmen schlechtere Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten.

Von der schwächelnden Konjunktur ist besonders stark die Industrie betroffen. Schon im Frühsommer meldeten die Unternehmen einen deutlichen Rückgang im Auftragseingang – das hat sich im Herbst noch einmal verschlechtert. Die fehlende Inlandsnachfrage ist das Toprisiko für die wirtschaftliche Entwicklung bei den Industrieunternehmen. Und auch die Exporterwartungen fallen für die meisten Zielländer negativ aus – einzige Ausnahme ist Nordamerika. Von dort profitiert der baden-württembergische Export von politisch getriebenen positiven Nachfrageimpulsen

Die Lage in der Bauwirtschaft wird zunehmend dramatischer. Wegen den erschwerten Finanzierungsbedingungen, den hohen Baukosten und dem Fachkräftemangel fällt vor allem das Neugeschäft ins Wasser. Die noch bestehenden Aufträge werden nach und nach abgearbeitet, jedoch leeren sich die Auftragsbücher.

Die Unternehmen der Dienstleistungsbranchen melden ebenfalls eine schlechtere Geschäftslage, stehen aber im Vergleich mit anderen Branchen mit 29 Punkten noch gut dar. Beratungsunternehmen heben die Stimmung bei den Dienstleistern.

Das Hotel- und Gaststättengewerbe kann die Erholung nicht fortsetzen. Die hohen Energiepreise, fehlende Arbeitskräfte und steigende Arbeitskosten bremsen die positive Entwicklung aus.

Die Kaufzurückhaltung aufgrund der Inflation macht sich im Einzelhandel bemerkbar – der Lageindikator sinkt auf negative 13 Punkte ab. Und auch der Großhandel, der in den vergangenen Jahren relativ stabil war, entwickelt sich derzeit schlecht. Jedes fünfte Unternehmen befindet sich in einer schlechten Geschäftslage. Besonders die produktionsnahen Großhändler spüren den konjunkturellen Abschwung in der Industrie.

ISABEL HEIBERGER

IHK Region Stuttgart
isabel.heiberger@stuttgart.ihk.de

KOM

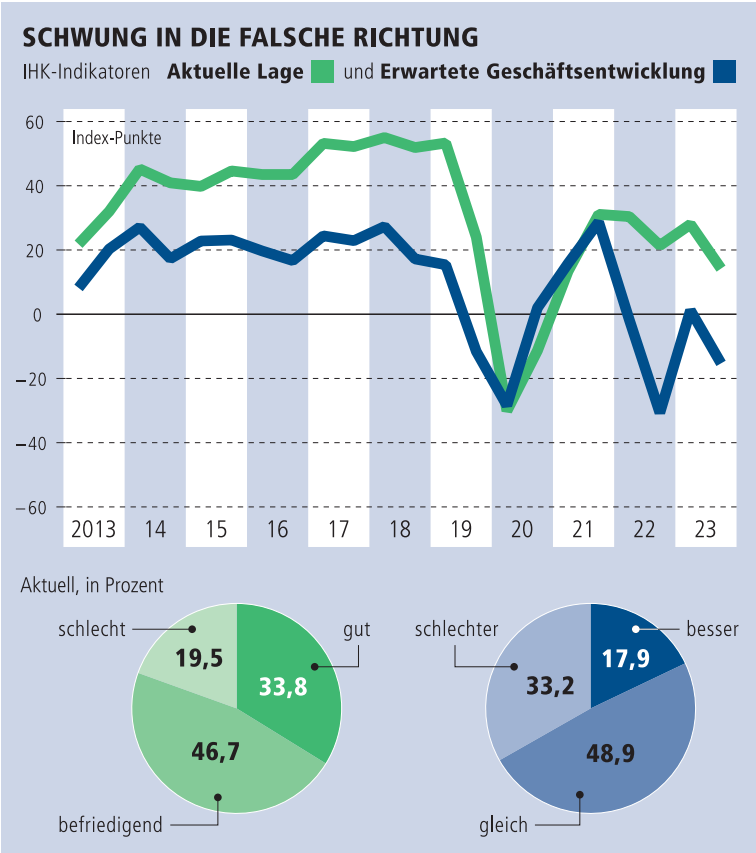
Wie bekommen

Die Konjunktur schwächelt. Die Inflation sinkt nur langsam. Die Zinsen bleiben hoch. Das wirkt sich nicht nur im Wohnungsbau negativ auf die Investitionsentscheidungen aus. Auch in der Industrie bleiben die Investitionen zurückhaltend.

Aber liegt das wirklich nur an den Finanzierungsbedingungen? Oder sind es strukturelle Probleme, die Unternehmen vom Investieren abhalten? Die hohen Zinsen sind nicht das Hauptproblem: Gewerbeflächen sind knapp, Energiepreise sind hoch und der bürokratische Rahmen wirkt oft abschreckend. So wichtig die Einführung von Regulationen in gewissen Bereichen ist, so sorgfältig sollte abgeschätzt werden, dass keine Überregulierung wegen Detailverliebtheit stattfindet.

TION IN DIE REZESSION

gaben Auskunft zu ihrer wirtschaftlichen Lage und zu ihren Erwartungen im Herbst 2023



MENTAR

wir die Kurve?

Auch wenn der Staat an der konjunkturellen Situation nicht viel ändern kann, hat er doch die Möglichkeit, die selbstauferlegten Regeln zu überdenken und im besten Fall zu reduzieren. Dadurch würde sich das Investitionsklima für Unternehmen deutlich verbessern.

Damit die Wirtschaft wieder an Schwung gewinnt, gilt es für Unternehmen, die Kräfte zu bündeln und sich auf Wettbewerb und Marktchancen zu konzentrieren. Subventionen können nicht als langfristiges Mittel genutzt und gefordert werden.

ISABEL HEIBERGER
IHK Region Stuttgart,
isabel.heiberger@stuttgart.ihk.de

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



Welzheim (4-014025):
Gepflegtes Dienstleistungsgebäude mit Baulandreserve, ca. 1.172 m² Grundstück, ca. 390 m² Gebäudefläche, helle Räume, gehobene Ausstattung, Umnutzung in ein Bürogebäude denkbar, bestehende Planung für Erweiterungsbau mit ca. 496 m² VA, 82,10 kWh (Wärme), 28,2 kWh (Strom), Warmwasser enthalten, Gas, BJ 1999 **819.000 Euro**



Schorndorf (4-014360):
3 Loft-Appartements als Kapitalanlage, Teileigentumsseinheit mit ca. 104 m² Wohnfl., aufgeteilt auf drei sep., hochwertig ausgebaute Appartements, zwei TG-Stpl., ein Stpl. i.F., Vermittlung über ein Buchungssystem. Zugang über Schlüsseltresor. Reinigungskraft für Kontrolle u. Reinigung. Mieteinnahmen ca. 40.000 - 50.000 Euro jährlich. Aufzug, Lagerraum im EG, BA, 60 kWh, KWK fossil, Baujahr 2016, B **690.000 Euro**

Ihr Spezialist für Gewerbeimmobilien:



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

 **Immobilien**

Kreissparkasse Waiblingen

SICHERN SIE SICH IHREN TEIL VOM KUCHEN



ÖFFENTLICHE AUSSCHREIBUNGEN Sechs Tipps, wie Ihr Unternehmen erfolgreich daran teilnehmen kann

Der Markt für öffentliche Aufträge ist riesig. Allein in Deutschland beträgt er rund 360 Milliarden Euro. EU-weit sind es sogar bis zu 1,9 Billionen Euro. Allerdings haben öffentliche Ausschreibungen den Ruf, aufwändig und kompliziert zu sein. Nicht ganz zu Unrecht. Unser Sechs-Stufen-Plan kann Ihnen helfen, „einen Fuß in die Tür zu bekommen“.

Stufe 1: Wie finden Sie die geeigneten Ausschreibungen?

Bei europaweiten Ausschreibungen werden Sie schnell fündig, denn hier besteht die Verpflichtung, diese auf einer einheitlichen Plattform namens TED (Tenders Electronic Daily) zu veröffentlichen.

Nationale Ausschreibungen sind auf den Internetseiten des Auftraggebers oder auf Internetportalen zu veröffentlichen. Gut zu wissen: Sie müssen zentral über die Suchfunktion des Internetportals www.bund.de ermittelt werden können.

IHK-TIPP

Weitere Infos



Tipps, Infos und Seminare zur öffentlichen Aufträgen gibt Ihnen unsere IHK-Auftragsberatungsstelle

Um die für Sie passende Ausschreibung zu finden, sollten Sie sich Zeit nehmen. Am besten blockieren Sie sich

täglich oder wöchentlich einen festen Termin im Kalender. Suchen Sie nach geeigneten Oberbegriffen oder CPV-Codes und achten Sie auf die Fristen. Legen Sie sich eine Merkliste der für Sie geeignetsten Webseiten an. Dabei sollte unbedingt die IHK-Plattform unter www.stuttgart.ihk.de, Dok-Nr. 4364074 sein. Auch unser kostenloser Newsletter ist hilfreich. Sie abonnieren ihn unter www.stuttgart.ihk.de, Dok-Nr. 4321656

Sie können sich auch bei öffentlichen Auftraggebern proaktiv melden und nach konkreten Vergabeabsichten samt Termin fragen. Öffentliche Auftraggeber müssen ihre Beschaffungen nämlich bereits ein Jahr im Voraus im Haushaltsplan mit einem konkreten Zeitplan hinterlegen.

Stufe 2 oder „lohnt sich eine Teilnahme wirklich?“ Die Teilnahmeentscheidung

In Stufe 1 haben Sie eine passende Ausschreibung gefunden. Jetzt heißt es, die Unterlagen zu sichten und zu analysieren.

Wichtigste Frage: Erfüllen Sie die Eigenungskriterien und Mindestanforderungen? Und umgekehrt: entspricht die geforderte Leistungsbeschreibung Ihrem Profil? Können Sie die genannte Angebots- und Lieferfrist einhalten? Brauchen Sie Subunternehmer, um Teilaufgaben zu erledigen? Wenn ja: sind diese überhaupt zugelassen?

Überlegen Sie auch, welche weitergehenden Verpflichtungen durch etwaige Lastenhefte, Mindestlohn etc. Sie eingehen müssten. Haben Sie hierfür Rückendeckung der Geschäftsführung? Brauchen Sie interne Genehmigungen oder müssen Sie bereits jetzt erste Prozesse anstoßen?

Bevor Sie den ganz großen Aufwand starten: recherchieren Sie erst einmal, wie Ihre Auftragschancen stehen und mit wem Sie wahrscheinlich konkurrieren werden.

Werfen Sie zusätzlich einen genauen Blick auf die geforderten Nachweise. Liegen sie vor oder können sie mit überschaubarem Aufwand beschafft werden? Beim Nachweismanagement im Liefer- und Dienstleistungsbereich unterstützen wir Sie gerne mit der Präqualifizierung. Denn wenn Ihr Unternehmen präqualifiziert ist, dann fällt die aufwändige Nachweissuche weg. www.stuttgart.ihk.de, Dok-Nr. 4364074

Stufe 3 oder „wie gehen wir es an?“

Nachdem Sie Stufe 2 durchlaufen haben – stellen Sie fest, dass sich eine Teilnahme lohnen könnte. Nun geht es in die Vorplanung:

- Tracken Sie die Angebotsfrist
- Bestimmen Sie die Schnittstellen, die Sie für Ihr Angebot benötigen
- Informieren Sie die Schnittstellen über die Angebotsfrist – möglichst mit Puffer

- Lassen Sie sich regelmäßige Updates Ihrer Schnittstellen geben, sodass Sie nachjustieren können
- Haben Sie immer ein Auge auf das Vergabeportal, falls da Änderungen in den Vergabeunterlagen publiziert werden
- Kalkulieren Sie Themen wie Zeitverschiebungen, Feiertage, Urlaubszeit ein
- Schreiben Sie sich die Mindestanforderungen aus den Vergabeunterlagen auf und kontrollieren Sie regelmäßig, ob diese berücksichtigt werden können
- Notieren Sie sich die exakte Leistungsbeschreibung ggf. mit Lastenheften und tracken Sie, ob alle geforderten Punkte in Ihrer Angebotsmatrix berücksichtigt sind
- Holen Sie sich notwendige interne Genehmigungen ein
- Geben Sie regelmäßige Updates
- Bei Unklarheiten formulieren Sie mögliche Bieterfragen.

Stufe 4 – die Angebotserstellung

Sie haben einen Plan gemacht, Ihre Schnittstellen eingebunden, sogar eine Matrix erstellt und sind nun bereit, das Angebot mitsamt Preiskalkulation zu erstellen.

Vorher sollten Sie aber alles noch einmal unter folgenden Aspekten kontrollieren – am besten nach dem Vier-Augen-Prinzip:

- 1) Stimmt die Leistungsbeschreibung in Ihrem Angebot mit den Anforderungen aus der Leistungsbeschreibung in den Vergabeunterlagen exakt überein?
- 2) Ist Ihre Preismatrix exakt so dargelegt worden, wie vom öffentlichen

360

MILLIARDEN EURO beträgt das Volumen der öffentlichen Aufträge jedes Jahr.

MELANIE FRANKE
IHK Region Stuttgart
Auftragsberatungsstelle
melanie.franke@stuttgart.ihk.de

Auftraggeber gemäß den Vergabeunterlagen gefordert – enthält sie alle Angaben?

3) Welche Fragen sind noch ungeklärt und müssen zwingend vom öffentlichen Auftraggeber beantwortet werden?

4) Achten Sie unbedingt darauf, keine unzulässigen Nebenangebote mit einzureichen.

5) Sind alle geforderten Erklärungen da und von den Zuständigen unterschrieben?

6) Wurden alle Kreuzchen auf den beiliegenden Formularen exakt gemacht? Zum Beispiel die Erklärung zum Mindestlohn?

7) Liegen alle geforderten Zertifikate und Eigenerklärungen vor und sind sie noch gültig?

Diese Genauigkeit ist mühsam und zeitaufwendig, aber sehr wichtig, da Sie die Vergabeunterlagen unter keinen Umständen verändern, anpassen oder ergänzen dürfen. Dies führt nämlich in jedem Fall zum sofortigen Ausschluss Ihres Angebots.

Stufe 5 – die Bieterfragen

Bieterfragen sind bei Unklarheiten, Fehlern oder Defiziten in den Vergabeunterlagen vom Bieter zu stellen. Der öffentlichen Auftraggeber ist verpflichtet, sie rechtzeitig zu beantworten und gegebenenfalls die Vergabeunterlagen zu überarbeiten. Die Antworten muss er allen Bewerbern unverzüglich, identisch und gleichzeitig zugänglich machen. In-

dividuelle Antworten sind nur möglich, wenn offensichtlich ein Missverständnis seitens des Bieters vorliegt oder wenn ansonsten Geschäftsgeheimnisse verletzt oder die Identität des Fragenden preisgegeben würde. Reicht die Frist zur Angebotserstellung dann nicht mehr aus, muss sie angemessen verlängert werden.

Bieterfragen können – falls nicht befristet – bis Ablauf der Abgabefrist gestellt werden. Deswegen sollten Sie sie unbedingt im Auge behalten. Zwar bekommen registrierte Bieter in der Regel automatisch eine Benachrichtigung, doch wenn der Kollege, an dessen Adresse sie geht krank oder in Urlaub ist, nützt das wenig. Deshalb kann es sinnvoll sein, eine allgemeine E-Mail-Adresse für das Team der Ausschreibungsbearbeitung anzulegen.

Stufe 6 – die Angebotsabgabe

Auf den letzten Metern sollten Sie das finale Angebot erneut im Vier-Augen-Prinzip schrittweise auf mögliche fehlende Inhalte, Kreuzchen, Erklärungen, Unvollständigkeit, Unklarheit, fehlende Nachweise etc. durchgehen (siehe IHK-Tipp), bevor Sie es dann hochladen und die Abgabe besiegelt ist.

Jetzt haben Sie es geschafft! Wenn Sie den Zuschlag erhalten: Herzlichen Glückwunsch! Wenn nicht, setzen Sie sich mit Ihrem Team zusammen und erörtern Sie Dinge die gut gelaufen sind (das motiviert) und Dinge, die sie künftig besser machen sollten. Seien Sie versichert, mit jeder Ausschreibung kommt mehr Routine hinzu.

IHK-TIPP

11 Kontrollfragen vor der Abgabe eines Angebotes

Bevor Sie Ihr Angebot an einen öffentlichen Auftraggeber final hochladen, checken Sie noch einmal folgende elf Punkte:

- 1) **Nachweise:** Sind alle geforderten Nachweise beigelegt, sind diese gemäß den Vorgaben aus den Vergabeunterlagen gültig und vollständig?
- 2) **Formblätter:** Sind alle geforderten Formblätter ausgefüllt und alle Kreuzchen an den hierfür vorgesehenen Stellen gesetzt?
- 3) **Bietergemeinschaften:** Können Sie Ihre Kräfte bündeln, indem Sie mit anderen Unternehmen kooperieren?
- 4) **Unterschriften:** Wurden alle geforderten Unterschriften geleistet? Haben die berechtigten Personen unterschrieben?
- 5) **Sicherheit:** Steht ein IT-Experte bei etwaigen technischen Problemen beim Hochladen im Hintergrund zur Verfügung, falls möglich?

6) **Haben Sie die Kontaktdaten** des jeweiligen Plattformanbieters griffbereit?

7) **Tracking:** Wurden alle internen Prozesse eingehalten und ist dies auch dokumentiert?

8) **Vollständigkeit:** Sind alle Angaben und Unterlagen vollständig gemacht worden?

9) **Struktur; Klarheit:** Ist das Angebot klar strukturiert und kann objektiv beurteilt werden?

10) **Leistungsbeschreibung:** Gehen Sie auch diese nochmals im Detail durch.

11) **Preismatrix:** Auch hier unbedingt nochmals drüber gehen: Legen Sie Ihr Augenmerk auf die Preise aber auch auf die Bemerkungen auf dem Preisblatt, wie diese konkret abzugeben sind.

12) **Kontrolle:** Speichern Sie am Schluss Ihr finales Angebot auch unbedingt als solches auf dem Laufwerk.

NEUN ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE FACHKRÄFTESUCHE

RECRUITING So finden auch kleinere Unternehmen neue Fachkräfte

Gerade kleinere und auch mittelständische Unternehmen tun sich gegenüber großen und bekannten Arbeitgebern in der Region sehr schwer, passende Fach- oder Führungskräfte zu finden. Sie erhalten entweder keine oder sehr wenige passende Bewerbungen auf offene Stellen.

Da dürfen keine zusätzlichen, hausgemachten Fehler den Besetzungserfolg gefährden! Doch leider wird oft gegen Grundregeln des Recruitings verstoßen, aus Unkenntnis.

Hier neun Tipps, wie Sie Ihre Recruiting optimieren:

1. Definieren Sie das Jobprofil

Verzichten Sie auf Eigenkreationen und verwenden Sie gängige Positionsbezeichnungen!

Formulieren Sie glasklare Aufgaben, Ziele, Zuständigkeiten sowie Schnittstellen und vermeiden Sie wachsweiße Formulierungen. Die Personalabteilung und die Personen beziehungsweise der Bereich, für den die Stelle besetzt werden soll, müssen sich frühzeitig abstimmen.

2. Punkten Sie als attraktiver Arbeitgeber

Arbeiten Sie heraus, was Ihre Firma als Arbeitgeber besonders auszeichnet. Binden Sie Ihre Mitarbeiter ein und befragen Sie diese nach der Unternehmenskultur und dem Betriebsklima. Ergreifen Sie zielgerichtete Maßnahmen, um Ihre Firma auf der Unternehmensbühne im besten Licht zu präsentieren – online wie offline. Bleiben Sie dabei aber ehrlich.

3. Sagen Sie, was Sie wollen und was Sie dafür bieten

Ein professionelles Briefing ist das Fun-



Patent- und Markenzentrum
Baden-Württemberg

**INNOVATIONEN
BRAUCHEN SCHUTZ,
GERADE IN STÜRMISCHEN ZEITEN!**

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

 Erfahren Sie mehr im Internet
www.pnz-bw.de

 oder rufen Sie uns an
0711 123-2558



BEWERBER SOLLTEN SICH WOHLFÜHLEN

bei Ihnen und den gesamten Prozess in guter Erinnerung behalten, auch wenn es am Ende nicht geklappt hat.

dament für eine erfolgreiche Stellenbesetzung. Mitarbeiter möchten Klarheit über ihre Verantwortung und ihren Beitrag zum Unternehmensziel! Sie wollen aber auch wissen, wie ihr Einsatz anerkannt und belohnt wird.

4. Seien Sie ansprechbar für Interessenten

Machen Sie die Kontaktaufnahme einfach und persönlich. Geben Sie auch Vorabinformationen, wenn noch keine offizielle Bewerbung vorliegt. Werden Sie deutlich und bringen Sie Aufgaben, Anforderungen und Benefits auch ins optische Gleichgewicht in Ihrer Stellenanzeige!

5. Gestalten Sie den gesamten Prozess so, dass alle Bewerber gern bei Ihnen arbeiten würden

Begegnen Sie Interessenten, Kandidaten und Bewerbern auf Augenhöhe! Sorgen Sie für einen positiven Eindruck im gesamten Bewerbungsprozess und schaffen

Sie eine positive Gesprächsatmosphäre.

6. Lassen Sie niemanden unnötig warten

Reagieren Sie schnell und reservieren Sie sich schon im Vorfeld Zeitfenster für die Bewerbungsgespräche. Halten Sie permanenten Kontakt zu den im Prozess befindlichen Bewerbern. Führen Sie alle Gespräche im verdichteten Zeitraum von 14 Tagen. Das schafft Ihnen maximale Handlungs- und Entscheidungsoptionen.

7. Sprechen Sie mögliche Kandidaten direkt an

75 Prozent der Berufstätigen möchten mittlerweile aktiv angesprochen werden. Suchen Sie deshalb in den einschlägigen Netzwerken und Datenbanken gezielt nach passenden Profilen. Sprechen Sie Ihre Wunschkandidaten aktiv und wertschätzend an.

8. Ist die Entscheidung gefallen, wird unterschrieben

Gefährden Sie Ihren Abschluss nicht durch

administrative Verzögerungen oder Gehaltspoker. Wenn Sie den passenden Bewerber gefunden haben und Sie sich einig sind, stellen Sie ihn ein. Warten Sie nicht auf die eierlegende Wollmilchsau. Beachten Sie auch Postlaufzeiten und Kündigungsfristen: Bewerber möchten nicht am letzten Tag bei ihrem aktuellen Arbeitgeber kündigen.

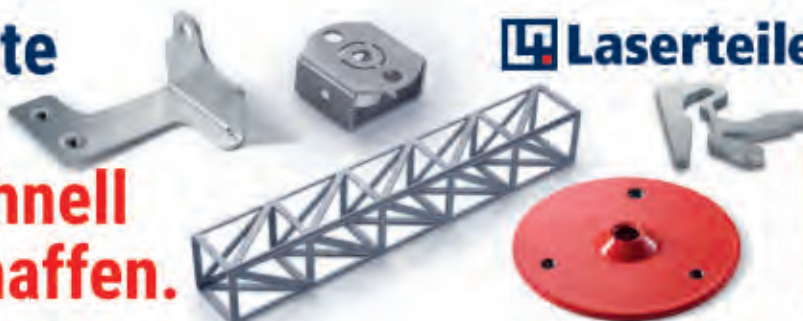
9. Willkommenskultur beim Onboarding

Bereiten Sie den Arbeitsplatz Ihres neuen Mitarbeiters für den ersten Tag vor. Erstellen Sie in jedem Falle einen klaren Fahrplan für die erste Zeit im neuen Job. Nehmen Sie sich Zeit und vereinbaren Sie gleich zu Beginn Feedbackgespräche in der Probezeit.

RALPH DANNHÄUSER

on-connect GmbH
Filderstadt
www.on-connect.de

**Maßgefertigte
Blechteile –
sekundenschnell
online beschaffen.**



Laserteile4you

**Besuchen Sie uns
in Stuttgart!**
7. – 10. November 2023
Forum Ost vor Halle 1



Gebrüder Weiss wächst in Baden-Württemberg

Mit der Akquisition der Spedition Rentschler fasst Gebrüder Weiss im Schwarzwald Fuß und baut sein süddeutsches Landverkehrsnetz weiter aus. Kunden profitieren von einem größeren Serviceangebot und einer schnellen Landverkehrs-anbindung nach ganz Europa.

Zu Beginn des Jahres hat das internationale Logistikunternehmen Gebrüder Weiss die Spedition Rentschler Transport + Logistik in Altensteig (Nordschwarzwald) mit 80 Mitarbeitenden übernommen. Vor kurzem wurde der Umfirmierungsprozess abgeschlossen. Der Standort Altensteig tritt damit offiziell unter der Marke Gebrüder Weiss auf und bietet Industrie und Handel im Raum Schwarzwald ein erheblich erweitertes Serviceportfolio an.

Dichtes Netzwerk in ganz Europa

Zusätzlich zu den bisherigen regionalen Sammelgut-, Teil- und Komplettladungsverkehren können Kunden jetzt auf Direktverkehre in ganz Deutschland sowie Europa zurückgreifen. Das bedeutet attraktive Laufzeiten und zuverlässige Logistikservices aus einer Hand. Denn der Logistiker mit Firmensitz in Vorarlberg (Österreich) verfügt über ein engmaschiges Landverkehrsnetz von Basel bis Bukarest und mittlerweile auch über das Schwarze Meer hinaus, Richtung Kaukasus und Zentralasien. Und nicht nur das: Luft- und Seefracht, Bahnverkehre, Lager-, Beschaffungs- und Distributionslogistik, Verzollung und branchenspezifische Logistiklösungen sowie digitale Services gehören ebenfalls zum Repertoire des Full Service-Logistikers, der an 180 Standorten in Europa, den USA, Asien und Ozeanien vertreten ist.



Schnell, effizient und zuverlässig – Gebrüder Weiss bietet Direktverkehre in ganz Süddeutschland und Europa.

Quelle: Gebrüder Weiss / Frederick Sams

Weltweit und doch persönlich

Als mittelständisches Familienunternehmen ist Gebrüder Weiss die Nähe zum Kunden wichtig: Weltweit und doch persönlich, lautet das Credo. Mit der Akquisition setzt der Logistiker einen weiteren Schritt in seiner Wachstumsstrategie in Süddeutschland. Der 60 Kilometer südlich von Stuttgart gelegene Standort Altensteig ergänzt die bestehenden süddeutschen Landverkehrsstandorte von Gebrüder Weiss in Esslingen, Aldingen, Lindau, Memmingen, Bayreuth, Nürnberg, Straubing, Waldkraiburg und Passau.

www.gw-world.com

Sofia
Stuttgart
Shanghai

We are where you are

UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT

Zentrum Digitalisierung Region Stuttgart (ZD.BB)

Das Zentrum Digitalisierung Region Stuttgart (ZD.BB) ist seit 2018 eine zentrale Anlaufstelle für Unternehmen und Startups aus der Region Stuttgart, die Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung von Digitalisierungsprojekten sowie bei der Qualifizierung von Digitalisierungsfachkräften suchen. Das Wirtschaftsministerium des Landes fördert das ZD.BB als regionalen digital Hub.

Der Fokus des ZD.BB liegt auf der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen und -strukturen. In speziellen Innovations- und Kreativlaboren in Böblingen

werden spielerisch und leicht neue Ideen für digitale Innovationen entwickelt. Diese bilden die Grundlage für prototypische Lösungen und die Umsetzung von Digitalisierungsstrategien.

Mit einer Qualifizierungsbedarfsanalyse zur Digitalisierung ermittelt das ZD.BB den individuellen Kompetenzbedarf in Unternehmen, um gezielte Personalentwicklungsmaßnahmen abzuleiten. Die ZD.BB Akademie bietet eine Vielzahl von Seminaren und Workshops rund um die Digitalisierung an.

Darüber hinaus berät das ZD.BB im Rahmen des KI-Lab Region Stuttgart Unter-

nehmen umfassend zum Thema

Künstliche Intelligenz (KI). Anwendungen und Einsatzmöglichkeiten dieser Schlüsseltechnologie werden praxisnah demonstriert. Das KI-Lab Region Stuttgart unterstützt Unternehmen dabei, die Potenziale und Methoden der KI kennenzulernen und schnell konkrete Projekte zu starten. In Zusammenarbeit mit dem ZD.BB werden innovative KI-Lösungen entwickelt und für den betrieblichen Einsatz erprobt.

www.zd-bb.de

FRAGEN?

Sprechen Sie unsere
IHK-Technologietransfer-
managerin Luise Götz
direkt an:
luise.goetz@stuttgart.ihk.de
0711-2005 1549



Verstehen Sie sich wirklich?



Trainings für Kommunikation & Mediation

Worte, die wirken

Training für effektive Kommunikation

Brücken zwischen Generationen bauen

Training für verbindende Kommunikation und Teamwork

Herausfordernde Gespräche leiten

Training für psychologische Gesprächsführung

Gemeinsam zur Höchstleistung

Training für Kommunikation und Zusammenarbeit im Team



Bollin Consulting GmbH
+49 7171 9981-031
www.academy.bollin-consulting.com
academy@bollin-consulting.com



KLEINBUB

Sicherheit. Weltweit.



Rohrlaser-
schneiden



Pulver-
beschichten



Schweißen



Rohrbiegen



Schweißzelle



CNC-Fräsen

Allmendstraße 6
77709 Oberwolfach

Tel. 0 78 34 / 335
Fax 0 78 34 / 503

info@kleinbub-gmbh.de
www.kleinbub-gmbh.de

www.kleinbub.de

AB 1-2/2024 NEUES ANZEIGENMARKETING:

Projekt M-07 Mallach Werbung GmbH

Denis Mallach · Tel. 07821/92009-77 · dm@pm-07.de



Laserteile4you

Individuelle Blechteile sekundenschnell online bestellen



KLEINES TEAM – RIESIGES ANGEBOT Eisen Vetter in Urbach bietet in den 1970er (kleines Foto) genauso wie heute einfach alles, was man in Werkstatt, Haus und Garten braucht – nicht nur in dem alten Apothekerschrank. Gisela Vetter (2.v.r.) ist auf beiden Bildern.



EIN LEICHTATHLET MIT WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM IM KOPF

ZEITSPRUNG Geschäftsführer Friedemann Vetter über die Geschichte der Eisen Vetter GmbH in Urbach

Mein Großvater Eugen Vetter hat das Geschäft 1948 gegründet. Damals war die Not groß, so viel war zerstört, und die Menschen brauchten dringend Material, um ihre Häuser und Höfe in Stand zu setzen und zu halten. Als Urbächer eröffnete er das Geschäft hier am Ort in der Gartenstraße, wo wir noch heute zu Hause sind.

1961 ist mein Vater Hans Vetter ins Geschäft eingestiegen. Obwohl er heute 80 Jahre alt ist, kommt er noch jeden Tag in den Laden und arbeitet mit. Meine Mutter, mit der er seit 56 Jahren verheiratet ist, ist auch täglich hier.

Ich habe eigentlich BWL studiert. Doch dann starb mein Bruder Ralf, der eigentlich die Nachfolge übernehmen wollte. So bin ich 1991 eingestiegen. Eine große Umstellung war das nicht, denn wir drei Kinder sind ja quasi im Laden groß geworden. Das ist auch gut so, denn anders wäre es echt schwer, den Überblick über unser riesiges Sortiment zu behalten.

Wir bieten schließlich viele Hundert unterschiedliche Eisenwaren an – von winzig bis ganz groß und für alle nur denkbaren Verwendungszwecke. Wenn Sie mich nachts wecken und nach einer bestimmten Schraube fragen würden, ich wüsste sofort, wo die zu finden ist. Ein Warenwirtschaftssystem haben wir nicht und brauchen es auch nicht: das ist alles in unseren Köpfen.

Wir verkaufen aber nicht nur Eisenwaren, sondern wir produzieren auch

auf Kundenwunsch. Wir schneiden und biegen zum Beispiel Profile und Bleche. Oder gerade war jemand hier, der seinen Blauregen an einem dick mit Styropor isolierten Haus neu befestigen möchte. Mein Vater hat extra eine Vorrichtung für ihn ausgetüftelt und hergestellt, ein Einzelstück. Überhaupt bekommen Sie bei uns alles ab Stückzahl 1.

»Tatsächlich denke ich manchmal: wir sind ein Naturdenkmal«

Unsere Kundschaft ist zweigeteilt. Die einen wissen seit Jahrzehnten, dass es bei uns einfach alles gibt, was man in Haus, Garten oder Werkstatt braucht. Viele sind Handwerker. Deswegen öffnen wir morgens schon um 8 Uhr, auch samstags. Da kommen natürlich eher die Heimwerker. Die sind es alle gewöhnt, dass wir wirklich sehr ins Detail gehen und dabei beste Qualität anbieten. Wenn irgend möglich, „made in Germany“.

Die andere Hälfte ist neugierig, einfach auch, weil wir jeden Montag in den Schorndorfer Nachrichten eine Anzeige schalten mit dem Satz „Vetter hat's“. Die wollen dann gucken, ob das stimmt und sind oft überwältigt, wenn sie unser Angebot sehen. Zumal sie bei uns alles sofort bekommen.

Unser Laden ist wirklich groß. Sogar eine zweite Etage gibt es. Trotzdem könnten wir locker die doppelte Fläche füllen. Das ist bis zum Obi durchgedrungen. Der hat uns mal angeboten, unter seine Marke zu schlüpfen. Wir wollten das nicht. Dann wären wir nur noch Befehlsempfänger gewesen. So aber sind wir selbstständig. Funktionieren tut das allerdings nur, weil die ganze Familie mithilft. Neben meinen Eltern auch noch meine Schwester und eine Cousine.

Mein Vater sagt immer, wir haben Waren für Damen und für Herren. Natürlich ist das schon lange nicht mehr so getrennt. Er meint damit, dass wir auch alles anbieten, was den Haushalt schöner und einfacher macht. Und nicht zu vergessen mein Steckenpferd, die Schlüsselwerkstatt.

In meiner Jugend war ich deutscher Meister im Stabhochsprung. Als Leichtathlet ist man schnell und zäh. Das hilft mir, das hohe Tempo hier durchzuhalten, denn ständig läutet das Telefon oder neue Kunden stehen Schlange. 80 Prozent von ihnen wollen beraten werden. Viele sind dann sehr dankbar, gerade die, die vorher von A nach B gefahren waren, um etwas zu finden, was nicht mehr so gängig ist oder sehr ausgefallen.

Ein Vertreter meinte mal, man müsse hunderte von Kilometern fahren, um einen Laden wie unseren zu finden. Entsprechend kommen unsere Kunden von weit her. Gerade Jüngere staunen dann, weil sie so etwas eigentlich nur aus Filmen kennen. Tatsächlich denke ich manchmal: wir sind ein Naturdenkmal.

GEMEINSAM GEGEN DEN INNEREN SCHWEINEHUND

STARTUP Die Gladiata Fitness will mit der App „XGains“ helfen, gute Vorsätze durchzuhalten

„Vorsicht vor dem Hunde“ steht am Gartentor von Philipp Seeberger. Einen Hund gibt es weit und breit nicht, aber vielleicht ist der innere Schweinehund gemeint? Der, der uns immer wieder hindert, unsere Fitnessvorsätze zu verwirklichen. Seeberger hat da eine Theorie, warum das so ist: „Die Evolution hat in einem Punkt versagt: sie belohnt den Schokoladengenuss sofort mit einer Dopamin-Ausschüttung. Aber beim Sport dauert es Wochen, bis man den Erfolg im Spiegel sieht.“

Zusammen mit seinem Schulfreund Tolga Cetingöz hat er die App „XGains“ entwickelt, die sportliche Anstrengungen sofort belohnt. Man „verdient“ sich nämlich In-Game-Münzen, für die man wiederum Rabatte und Gutscheine für Waren in der realen Welt erhält.

Diese Geschäftsidee ist eigentlich Plan B. Ursprünglich wollten die beiden Endzwanziger ein Fitnessgerät auf den Markt bringen, das abwechslungsreiche Kraft-Workouts im Wohnzimmer oder im Park ermöglicht. Doch die Lieferkettenengpässe brachten das Projekt zum Erliegen: „Wenn man zwölf statt drei Wochen auf einen Chip warten muss, dann funktioniert das einfach nicht“, erzählt Seeberger.

Die Selbständigkeit aufzugeben, war keine Option. Schließlich planten die beiden schon seit ihrer Schulzeit eine gemeinsame Zukunft als Gründer. Im Gap-Year nach dem Abi beschlossen sie, ihre Studien darauf auszurichten. Cetingöz, der Rationale, entschied sich für IT, Seeberger, der Kreative, für ein Marketingstudium an der Hochschule der Medien. Das ist auch der Grund dafür, dass das Startup in Stuttgart beheimatet ist.



„Ich entwickle etwas und du verkaufst es“, lautete der Deal. Da beide extrem sport- und fitnessbegeistert sind, lag das Thema schon einmal nahe. Als es nun mit dem Gerät nichts wurde, disponierten sie um in Richtung App. Allerdings war ihnen klar, „der Markt für Fitness-Coaching ist gesättigt. Da wollten wir nicht die 100.000ste App anbieten.“ Sondern die erste, die den inneren Schweinehund in Schach hält.

»Ich entwickle etwas und du verkaufst es«

Und wie funktioniert sie? Vom Nutzer betrachtet ganz einfach, denn sie ist aufgebaut wie ein Handyspiel. Man stellt das Smartphone so auf den Fußboden, dass man von der Kamera erfasst wird. Dann meldet man dem System mit verschiedenen Posen, dass man ein echter Mensch ist – und nicht etwa ein weiterer Bildschirm.

Nun startet man mit dem Workout. Die KI im System zählt dabei die Wiederholungen automatisch mit und prüft auch, ob die Kniebeuge wirklich bis ganz runter geht. Für die Plackerei gibt es Münzen als „low hanging fruits“. Wie bei der Schokolade erfolgt die Belohnung also sofort.

Richtig viele Münzen kann man sammeln, wenn man an Wettbewerben teilnimmt. „Bezahlt“ werden sie von denjenigen, die aufgeben. Neue Münzen kommen nur hinzu, wenn echtes Geld dahintersteht. Es ist also kein Schneeballsystem, das ist Betriebswirt Seeberger sehr wichtig.

Das Geld kommt auf drei Wegen ins System: Nutzer der in der Basisversion kostenfreien App können für einen monatlich einstelligen Eurobetrag Premiumkunde werden. Außerdem kann man Münzen zu kaufen, und dann sind da noch die Markenpartner. Sie steuern Geld bei, etwa wenn eine Challenge unter ihrem Namen angeboten wird. Vor allem aber kommt Geld über das Affiliate, also die Provision, die „XGains“ erhält, wenn Nutzer Münzen bei den inzwischen zehn Shop-Partnern einlösen.

Viel „Cold Calling“ war nötig, um die Handelspartner für die Belohnung zu finden. „Die sind aber immer ganz begeistert, wenn wir unsere Idee schildern“, freut sich Seeberger. Ihnen gefällt vor allem, dass auch Elemente von „friendly competition“ eingebaut sind. Mit diesen gemeinsam zu lösenden Aufgaben wollen sie ihre Community an die Marke binden.

Leben können die Gründer von der App noch nicht. „Wir haben bisher alles aus eigener Tasche bezahlt.“ Dabei half und hilft, dass sie als Subunternehmer für ein Handelsunternehmen den E-Commerce betreuen. Eine Win-win-Situation, denn „da habe ich sehr viel über Online-Marketing, Social Media und Influencer gelernt. Das ist jetzt sehr nützlich“, berichtet Seeberger.

Schon gibt es die App auch auf Englisch. Nun wird ein Investor gesucht, damit weitere Sprachen folgen. Denn bald, so der Plan, sollen sich Sportbegeisterte wie Fitness-Muffel weltweit miteinander messen.

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

SHOPPING- ERLEBNIS MIT BLAU- MANN & CO

IDEEN FÜR DEN HANDEL
AWK aus Fellbach macht aus dem Kauf von Arbeitskleidung ein Erlebnis



„Schatz, lass uns am Samstag mal nach schicken Sicherheitsschuhen schauen“ – ist dieser Satz eigentlich je schon einmal gefallen? Wird etwas gebraucht, besorgt man es doch lieber mit ein paar schnellen Klicks im Internet und geht dann „richtig“ shoppen.

Dass man dem Onlinehandel etwas entgegensetzen muss, das beschäftigt Dennis Glinicki schon seit mehr als fünf Jahren. Der 42-Jährige ist Prokurist der AWK GmbH & Co. KG, eines Fellbacher Spezialisten für Arbeitskleidung und -schutzausrüstung. Zusammen mit seinem Team entwickelte er darum schon 2018 ein Retail-Konzept für ein Einkaufserlebnis, das Spaß macht.

Allerdings wurde es 2022, bis sich in der Stuttgarter Straße ein geeignetes Gebäude für die neue „World of Work“ fand. Doch dann musste nur noch die Schublade aufgezogen werden. Rasend schnell ging der Umbau samt Umzug: „Im März haben wir übernommen, dann kernsaniert und am 2. November schon eröffnet“, erzählt Glinicki stolz. Es ging auch deshalb so schnell, weil AWK eng mit den Marken zusammenarbeitet, aus denen sich das Sortiment zusammensetzt.

Und wie sieht das Konzept nun konkret aus? Wenn man die große Halle an der alten Bundesstraße betritt, wähnt man sich in einer Messehalle. Genau das ist gewollt: „Wir verstehen uns als eine Art Dauermesse“, erklärt Glinicki. Angeboten

wird alles, was man braucht, um am Arbeitsplatz sicher, sauber und schön anzutreten – egal ob in der Küche, in der Pflege, auf dem Bau oder am Gießereiofen. Aber auch die „White-Collar-Fraktion“ kann sich mit Hemden und Anzügen ausstaffieren. Man findet aber auch Outdoor- und Freizeitkleidung.

Die Kunden können die verschiedenen Markenwelten vergleichen und sich an jedem Stand ganzheitlich beraten lassen. „90 Prozent der Ware veredeln wir zudem, entweder in unserer Druckerei oder in unserer Stickerei“, erzählt Glinicki. Eine Mindestabnahmemenge gibt es nicht.

»Der Markt hat sich wahnsinnig gewandelt«

Dennis Glinicki über 22 Jahre Erfahrung in der Branche für Arbeitskleidung

Ganzheitlich ist die Beratung auch deshalb, weil die gesetzlichen Ansprüche an die richtige Berufsbekleidung so komplex geworden sind, dass man nicht einfach zur Ware greifen kann. Weil das so ist, hat AWK mehrere Partner ins Haus geholt: im ersten Stock praktizieren Arbeitsmediziner, außerdem sitzt dort ein Spezialist für Arbeitssicherheit. Zusätzlich gibt es einen AWK-Campus für Sicherheitsschulungen jeder Art.

Nachmittags ist zudem ein Orthopädietechniker im Haus. Ach ja, und dann gibt es noch einen „Pit's Burger“, denn „jeder Mensch braucht ein Mittagessen“. Für die Mitarbeiter ist der kleine Diner eine Art Kantine, er lockt aber auch Handwerker in der Mittagspause an, die dann gleich den Laden entdecken: „Marketing by Brotzeit“.

Angefangen hat das Familienunternehmen 1975 als Ausstatter für kleine Handwerksbetriebe. Im Laufe der Zeit wuchsen die Anforderungen, zum Beispiel an Gehörschutz, Erste-Hilfe-Ausrüstung oder persönliche Schutzausrüstung. Zudem trat an die Stelle von Blaumann und weißem Kittel eine Vielzahl von Schnitten, Funktionen und Farben, so dass die Kleidung auch immer öfter in der Freizeit getragen wird: „Der Markt hat sich wahnsinnig gewandelt“, staunt Glinicke, der vor 22 Jahren seine Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann bei AWK begann.

Heute ruht das Angebot von AWK auf drei Säulen: den Kunden, die ins Geschäft kommen, den Großunternehmen, die von den fünf Außendienstmitarbeitern betreut werden und dem Onlineshop. Das Konzept kommt jedenfalls an. Das Wirtschaftsministerium des Landes zeichnete es aus im Rahmen des „Ideenwettbewerbs Einkaufserlebnisse“. Und die Kunden genießen das Shopping-Erlebnis.

Dr. Annja Maga
Redaktion Magazin Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.ihk.de

DIGITALE ZWILLINGE FÜR DIE INDUSTRIE

MADE IN THE LÄND Die Stuttgarter Lightshape GmbH programmiert digitale Zwillinge vor allem für Autos, Maschinen und Anlagen. Unternehmen nutzen dies, um Produkte lebensecht vorzuführen, die es noch gar nicht gibt.



VIRTUELLE UMGEBUNGEN Mit VR-Brille können Beschäftigte über Kontinente hinweg zusammenarbeiten.

Als Porsche vor sieben Jahren seinen Panamera E-Hybrid vorstellte, nahm der Autobauer aus Zuffenhausen zu den internationalen Autosalons nicht immer ein richtiges Fahrzeug mit. Präsentiert wurde das neue Modell virtuell als „digitaler Zwilling“. Die Messebesucher mussten eine VR-Brille aufsetzen, konnten den Flitzer dann aber bewundern, als stünden sie direkt davor. Der Wagen war zum damaligen Zeitpunkt noch nicht in allen Ländern verfügbar und man wollte die neue Technologie für Kunden in einem Porsche erlebbar machen.

„3-D-Echtzeitmodelle zu programmieren, ist immer noch eine Herausforderung“, sagt Leonard Kaup, dessen Arbeitgeber Lightshape GmbH die virtuelle Präsentation damals möglich machte. „Auch weil die Qualitätsansprüche seither gewachsen sind.“ Der Stolz ist dem Betriebswirt anzumerken, obwohl er selbst erst vor eineinhalb Jahren als „Business Developer“ zum Lightshape-Team gestoßen ist. Zudem haben sich die Stuttgarter Experten seither mehr dem Maschinen- und Anlagenbau zugewandt, auch wenn sie noch immer namhafte Autohersteller zu ihren Kunden zählen.

Denn digitale Zwillinge und realistische 3-D-Modelle werden in vielen Branchen

eingesetzt, vor allem aber dort, wo es um technisch anspruchsvolle Produkte geht. Angefangen hatte es bei Lightshape 2007 mit Gebäuden und Stadtvierteln – die Unternehmensgründer Robin Wenk und Daniel Classen sind beide Architekten. Was die digitalen Zwillinge für den Maschinen- und Anlagenbau so interessant macht, ist die Möglichkeit, ein kompliziertes Objekt anhand der CAD-Daten virtuell ins Leben zu rufen, noch ehe es aus Stahl, Aluminium oder Kunststoff mühevoll gefertigt worden ist.

Das Handling und die Prozesse um visuelle Daten sind mitunter sehr komplex. In vielen Industriebetrieben wird das Potenzial deshalb gar nicht ausgeschöpft, so Kaup. Dabei könnten unterschiedliche Fachbereiche stark davon profitieren, wenn die Daten aus einer durchgängigen Pipeline für die Erfordernisse von Entwicklung, Produktion, Marketing usw. ausgeleitet werden. „Richtig aufeinander abgestimmt lassen sich diese Prozesse deutlich beschleunigen.“

In der Produktentwicklung werden Verbauuntersuchungen virtuell durchgeführt und Schulungen zur Bedienung neuer Maschinen erfolgen am digitalen Zwilling. So zeigt es sich zum Beispiel früher, wenn Teile an einer Maschine schwer erreichbar sind.

Auch kann Personal bereits an Anlagen eingearbeitet, bevor diese überhaupt betriebsbereit sind. Das Verfahren ermöglicht es zudem, Mitarbeiter an einer neuen Maschine einzuarbeiten, noch ehe diese überhaupt betriebsbereit ist. Dabei können sich die Teilnehmer sogar von Standorten in Marbach, Manila und Mexiko-Stadt gleichzeitig zuschalten. Am 3-D-Modell lässt sich auch gefahrlos der Umgang mit neuer Technik trainieren – etwa die Wartung von E-Autos. „Wenn Sie da einen Kurzschluss verursachen, hat das erst einmal keine schlimmen Folgen.“ Trainingsanbieter sind deshalb wichtige Kunden von Lightshape.

Der digitale Zwilling ist auch wie geschaffen für das Produktmarketing – zum Beispiel auf Messen. Mit Grauen erinnert sich Leonard Kaup, wie einmal ein Aussteller auf einem benachbarten Stand eine Presse in Betrieb nahm, um sie Kunden vorzuführen. „Die ganze Messehalle litt unter dem Krach – von dem enormen Aufwand beim Auf- und Abbau ganz zu schweigen.“ Mit 3-D-Animationen kann man seine Produkte genauso anschaulich präsentieren, jedoch mit weniger Energieeinsatz und Kollateralschäden.

Und, das ist wichtig: auch dann, wenn einmal keine Messe ansteht. Für die Firma Groz-Beckert haben die Lightshape-Entwickler einen virtuellen Showroom geschaffen. Darin können die Kunden des Nadelherstellers von der Schwäbischen Alb spazieren gehen, sich an einzelnen Stationen mehrere Produkte in Aktion anschauen und sich dabei mit Vertriebsmitarbeitern unterhalten. Die Animation der Nähnadeln ist dabei so realistisch, dass man sie zunächst für eine Filmaufnahme hält und kaum glaubt, dass sie nur als Bits und Bytes existieren.

Für die Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau werden solche virtuellen Welten immer wichtiger, sagt Leonard Kaup. Schließlich kann man sich zu jedem beliebigen Zeitpunkt auch an internationale Kunden wenden, als begegne man ihnen persönlich auf einer Messe. „Es wird immer klarer: Wer nur von Messe zu Messe plant, verschenkt Möglichkeiten.“

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

GRÜNER WASSERSTOFF FÜR DIE REGION

DIE BESONDERE GESCHICHTE Die Stadtwerke Stuttgart bauen Elektrolyseure am Stuttgarter Hafen, die 2026 in Betrieb gehen sollen. Erste Unternehmen melden ihr Interesse an.

Klimaneutralität gehört zu den wichtigsten Zielen der deutschen Wirtschaft und soll nach Plänen der Bundesregierung bis 2045 erreicht sein. Ein wichtiger Pfeiler dieser Transformation ist grüner Wasserstoff, der vor allem aus Wind- und Sonnenstrom erzeugt wird. Für zahlreiche Industriebetriebe ist das saubere Gas die einzige Möglichkeit, ihren Treibhausgasausstoß deutlich zu senken. An der Erzeugung und Verteilung von grünem Wasserstoff wird deshalb vielerorts gearbeitet – auch in Stuttgart.

fen wollen“, sagt SWS-Projektleiter Dr. Daniel Lust. Eine weitere wichtige Aufgabe ist es, Abnehmer effizient zu beliefern. Die neuen Elektrolyseure fügen sich deshalb in das Projekt H2-GeNeSiS ein, das den Bau einer Wasserstoff-

sorgungssicherheit“, sagt Lust. Der Wirkungsgrad der Anlage erhöhe sich um voraussichtlich auf über 80 Prozent.

Mehrere Firmen sind dabei, sich einen Anteil an der



WASSERSTOFFERZEUGUNG am Stuttgarter Hafen: So könnte der Anlagenkomplex aussehen.

Ein wichtiger Baustein ist das Projekt „Green Hydrogen Hub Stuttgart“ (GH2S) der Stadtwerke Stuttgart (SWS). Gemeinsam mit Partnern sollen am Hafen der Landeshauptstadt Elektrolyseure mit einer Leistung von bis zu 10.000 Megawatt entstehen und zusammen mit einer Forschungsanlage mehr als 1000 Tonnen grünen Wasserstoff pro Jahr erzeugen. Das entspricht der Energie von vier Millionen Litern Diesel. Dadurch lassen sich jährlich 10.000 Tonnen CO₂ sparen. Das Projekt ist in der Genehmigungsplanung und soll 2026 betriebsbereit sein.

Grüner Wasserstoff lässt sich vielfältig einsetzen. Manche Industriebetriebe brauchen ihn zum Beispiel als Rohstoff für ihre Produktion. Bislang wird Wasserstoff vor allem aus Erdgas hergestellt, was aber dem Klima schadet. Er lässt sich zudem als Energiespeicher nutzen oder kann Züge und Busse antreiben. Zudem kann die Abwärme ganze Stadtviertel klimaneutral mit grüner Wärme versorgen. „Das Projekt birgt viel Potenzial, das wir voll ausschöpfen

Pipeline von Stuttgart-Gaisburg entlang der B 10 bis Esslingen vorsieht. Ab 2035 soll grüner Wasserstoff auch aus einer Fernleitung von Terranets BW kommen.

» Speicherung bietet mehr Netzstabilität und Versorgungssicherheit«

Das Wasserstoffkonzept der Region Stuttgart soll auch zur Stabilität der Stromnetze beitragen. Denn mit den neuen Elektrolyseuren kann Ökostrom per Elektrolyse in Wasserstoff umgewandelt und in Tanks gelagert werden. Zudem ist geplant, die Abwärme der Anlagen zu nutzen. „Die Schwankungen der wetterabhängigen Sonnen- und Windenergie werden so ausgeglichen und zudem erhalten wir klimafreundliche Wärme. Das bietet mehr Netzstabilität und mehr Ver-

künftigen Wasserstoff-erzeugung zu sichern. Ein wichtiger Abnehmer soll der öffentliche Verkehr werden. Busse sind eher schwere Fahrzeuge und fahren täglich lange Strecken – Busse mit Brennstoffzellenantrieb können das. „Wir arbeiten an Kooperationen mit Verkehrs- und Logistikunternehmen und kommunalen Fuhrparks“, sagt Lust. Gespräche gibt es so auch mit den Stuttgarter Straßenbahnen (SSB), die heute schon Wasserstoffbusse betreiben, sowie einer Tankstelle in Stuttgart-Wangen. Auch namhafte Industrieunternehmen wie Bosch oder die Mahle International GmbH sowie verschiedene Tankstellenbetreiber haben Interesse angemeldet. Betriebe, die nicht direkt über die Wasserstoffpipeline versorgt werden können, sollen per Tankwagen mit grünem Wasserstoff beliefert werden. Die Pläne sehen deshalb eine Abfüllstation vor.

Die neuen Elektrolyseure werden aus dem Projekt H2-GeNeSiS finanziert. Dahinter stehen die EU und das Land Baden-Württemberg. Neben den Stadtwerken Stuttgart beteiligen sich die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (WRS). Im Teilprojekt H2Genesis sind zudem die Stadtwerke Esslingen, das Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoffforschung Baden-Württemberg (ZSW) sowie das Steinbeis-Innovationszentrum Energieeffiziente und emissionsfreie Technologien (SIEET).



Bewegen Sie etwas

Mit Ihrer Hilfe können wir kranken, behinderten und vernachlässigten Kindern eine bessere Zukunft geben.

Spendenkonto (IBAN): DE 48 4805 0161 0000 0040 77, BIC: SPBIDE3BXXX,
Stichwort »Kinder«, Online spenden unter www.spenden-bethel.de



FACHKRÄFTE sind in den meisten Branchen rar. Um den Mangel zu lindern, bedarf es auch einer erleichterten Einwanderung für Menschen mit entsprechenden Qualifikationen.

IHK HILFT, LEICHTER AN INTERNATIONALE FACHKRÄFTE ZU KOMMEN

FACHKRÄFTEEINWANDERUNG IHK bietet neuen „Unternehmensservice Internationale Fachkräfte“ an – seit September auch in Kooperation mit der Stuttgarter Ausländerbehörde

Komplexe Regelungen, zahlreiche beteiligte Stellen und langwierige Verfahren kennzeichnen den Prozess der Fachkräfteeinwanderung. Für mehr Transparenz und Geschwindigkeit hat die IHK den „Unternehmensservice Internationale Fachkräfte“ ins Leben gerufen und erweitert damit ihr Angebot für Mitgliedsbetriebe, die Personen aus dem Ausland ausbilden oder beschäftigen möchten. Neben Tipps zur Gewinnung internationaler Fachkräfte und Azubis, Kontakten zu Rekrutierungsprojekten, Auskünften zu den rechtlichen Möglichkeiten und zur Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse unterstützt der Service insbesondere bei der Durchführung des beschleunigten Fachkräfteverfahrens. Damit können Personen aus Drittstaaten das für die Einreise und Arbeitsaufnahme erforderliche Visum schneller erhalten.



MEHR INFO unter www.stuttgart.ihk.de, Such-Nr. 5876402 – oder scannen Sie den QR-Code.

Beschleunigt werden sowohl die Berufsanerkennung als auch Terminvergabe und Visumausstellung bei der Botschaft. Die Fachkraft muss sich dafür noch im Ausland befinden und bereits einen Arbeitgeber in Deutschland gefunden haben. In Vollmacht der Fachkraft wird das Verfahren vom Arbeitgeber bei der Ausländerbehörde (ABH) am Betriebssitz angestoßen. Vorher kann das Unternehmen bei der IHK eine kostenfreie Erstberatung erhalten, in der Fragen zum Zuwanderungsprozess und zu den erforderlichen Unterlagen geklärt werden können.

Seit September gibt es zudem eine Vereinbarung zwischen IHK, Handwerkskammer und Stadt Stuttgart zum beschleunigten Fachkräfteverfahren. Damit soll die Ausländerbehörde entlastet und der Service für die Mitglieder der Kammern weiter verbessert werden. Ist der Firmensitz im Stadtkreis Stuttgart, koordiniert die IHK in Kooperation mit der Ausländerbehörde Stuttgart den Zuwanderungs- und Anerkennungsprozess, prüft die notwendigen Unterlagen auf Vollständigkeit und leitet sie an die ABH weiter. Darüber hinaus informiert die IHK zu Onboarding und Integration, damit die neu gewonnenen Fachkräfte auch bleiben.

INTERNATIONALER BERATUNGSTAG BEI DER IHK

AUSSENWIRTSCHAFT Treffpunkt von Unternehmen und Experten am 20. November

Das Exportgeschäft ist der Schlüsselfaktor für die Wirtschaft in Baden-Württemberg. Über 60 Prozent der Umsätze werden weltweit gemacht. Angesichts geopolitischer Ereignisse, Transformationsdrucks und Fachkräftemangels stellt sich die Frage: Wie geht Auslandsgeschäft heute? Antworten finden Sie auf dem Internationalen Beratungstag – ein Tag für internationale Geschäfte am 20. November im Stuttgarter IHK-Haus. Angeboten wird:

- Eine **Auftaktveranstaltung** mit Expertenanalysen zu den Einflüssen weltweiter Risiken, Lieferkettenmanagement, Folgen des Kriegs in der Ukraine, bis hin zur Frage, wie Entwicklungsmärkte strategisch bearbeitet werden können.



ANMELDUNG unter <https://internationaleberatungstage.de> oder scannen Sie den QR-Code.

ANSPRECHPARTNERINNEN:

Barbara Effenberger 0711 2005-1407
Ulrike Modery 0711 2005-1243

- Exklusive **Beratungsgespräche** mit den Länderprofis der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs).

- **IHK-Informationen** zu aktuellen Warenverkehrs- und Zollthemen, Internationalem Wirtschaftsrecht, Fachkräften und Projekten.



LÄNDEREXPERTEN der Auslandshandelskammern stehen am Internationalen Beratungstag für Gespräche zur Verfügung.

Herr Ross, welche Eindrücke haben Sie aus Indien mitgenommen?

Indien ist im Digitalsektor ein wirtschaftlicher Gigant, daran kann kein Zweifel bestehen. Unternehmen wie Tata, Infosys oder Wipro agieren auf Augenhöhe mit namhaften westlichen Anbietern. Die indische Regierung tritt denn auch mit einem entsprechenden Selbstbewusstsein auf und hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2027 einen Anteil von 20 Prozent am BIP in der IT-Wirtschaft zu erzielen.

Bangalore gilt als das indische Silicon Valley. Welche Schwerpunkte setzen die Unternehmen hier?

Bangalore ist eindeutig das Startup-Zentrum des Landes. Die Regierung fördert die Unternehmen in enormem Umfang mit günstigen Krediten. Der Startup-Spirit ist hier überall spürbar. So gibt es viele Fintechs, die Menschen ohne eigenes Bankkonto das bargeldlose Zahlen ermöglichen – also der großen Mehrheit der Bevölkerung. Zahlfunktionen über das Smartphone werden im Alltag schon überall genutzt, auch von Rikschafahrern und Straßenhändlern.

Das klingt, als sei man in Indien schon weiter als bei uns. In mancher Hinsicht ist das auch so. Nicht nur beim bargeld-

INTERVIEW

»In der Digitalisierung ist Indien Vorbild«



MIRKO ROSS

Der Inhaber des Stuttgarter Cybersicherheits-Unternehmens Asvin GmbH war als einer von wenigen Unternehmern Gast der Bundesregierung bei einem Besuch in der indischen IT-Metropole Bangalore

losen Zahlen, auch in der Digitalisierung der Verwaltung können wir von Indien lernen. Aber es gibt auch Bereiche, in de-

nen das Land der EU, den USA und China hinterherhinkt. Dazu gehört die Cybersicherheit. Europa hat hier mit der DS-GVO vorgelegt. Die Inder ziehen erst langsam nach.

Trotzdem sind praktisch alle internationalen Konzerne in Bangalore präsent.

Ja, denn hier gibt es nicht nur Zugang zu einem riesigen Markt, sondern auch sehr viele gut ausgebildete Menschen. Kleine Unternehmen wie wir sind dagegen besser beraten, wenn wir nicht zu den Fachkräften gehen, sondern die Fachkräfte nach Deutschland holen. Derzeit beschäftigen wir in Stuttgart drei Mitarbeiter aus Bangalore – das sind immerhin 15 Prozent unserer gesamten Belegschaft,

War es unproblematisch, die Mitarbeiter nach Deutschland zu holen?

Da einer unserer Geschäftsführer selbst aus Bangalore stammt und in Stuttgart studiert hat, war es nicht so schwer, die Mitarbeiter mit Blue Card zu engagieren. Schwierig wird es dann, wenn eine Verlängerung der Aufenthaltsbewilligung ansteht. Die Ausländerbehörden sind unterbesetzt und lassen die Leute oft bis zum letzten Moment bangen. Das trägt nicht gerade dazu bei, dass sie hier heimisch werden.

IHK STARTET BÜROKRATIE-CHECK

KI-PILOTPROJEKT soll Fälle auswerten und Lösungen erarbeiten. Paal: Wir müssen an die Ursachen der Bürokratie

Die immer stärker belastende Bürokratie bremst die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen. Die IHK Region Stuttgart startet deshalb einen „Bürokratie-Check“, mit dem sie konkrete Beispiele unter die Lupe nehmen und daraus systematische Lösungsansätze entwickeln will. Dazu hat sie unter der Adresse buerokratieabbau@stuttgart.ihk.de eine Anlaufstelle eingerichtet, über die Unternehmen direkt und einfach Beispiele für überflüssige bürokratische Regelungen einreichen können.

„Es ist längst zu spät, Bürokratie im Klein-Klein zu bekämpfen“, sagt IHK-Präsident Claus Paal. „Wir brauchen ehrgeizige Ziele, systematische Ansätze und müssen vor allem an die Ursachen der Bürokratie herangehen. Sonst laufen wir immer hinterher, während zeitgleich an vielen anderen Stellen neue Bürokratie aufgebaut wird. Wir müssen schneller sein, Quellen identifizieren und gezielt abstellen.“ Mit dem „Bürokratie-Check“ und der dazu eigens eingerichteten Anlaufstelle will die IHK sich die Fälle anschauen, die Unternehmen melden und die ihnen besondere Sorgen bereiten. Hierzu pilotiert die IHK aktuell ein eigens geschaffenes Tool, das künstliche Intelligenz zur schnelleren Auswertung der Fälle nutzt. Auf der Basis der Ergebnisse werden die Expertinnen und Experten der IHK systematische Lösungsvorschläge entwickeln. In der neuen Social-Media-Kampagne „Büro-

kratie-Check“ informiert der Präsident regelmäßig über besonders gravierende Beispiele. Paal betont, dass es dabei weder um die Bearbeitung des konkreten Einzelfalls gehen wird noch um Vorwürfe an die betroffenen Stellen. Vielmehr soll es generelle Lösungsansätze geben, die dann allen

ren für jedes Alltagsrisiko Verantwortliche oder Schuldige zu suchen. Denn das Ergebnis davon ist eine weiter zunehmende Absicherung der Betroffenen, die Verweigerung oder Verzögerung von Entscheidungen, immer umfangreichere Verträge und Vereinbarungen und neue



Unternehmen zugutekommen. Allerdings hat er durchaus vor, „Klartext in der Kampagne“ zu sprechen. „Zu viel Rücksicht bringt uns nicht weiter, die Bürokratie hat ein Maß erreicht, das unerträglich geworden ist.“

„Mitmachen hilft, schneller zu werden“, motiviert Paal die Betriebe, am „Bürokratie-Check“ teilzunehmen und ihre Beispiele der IHK zu melden. Der IHK-Präsident bekräftigt: „Missbrauchsbekämpfung, Einzelfallgerechtigkeit, Lenkungsmechanismen, aber auch Haftungsrisiken, die aus der Rechtsprechung abgeleitet werden, dürfen nicht die Leitlinie unseres Handels sein. Wir müssen aufhö-

Formulare, und damit noch mehr Stillstand durch Bürokratie.“

Derzeit werde reflexartig nach immer mehr Personal zur Beschleunigung der Verfahren gerufen, Personal, das es vor dem Hintergrund des aktuellen Fachkräftemangels nicht gibt. „Statt nach mehr Beschäftigten zu suchen um die Bürokratie, die wir selbst schaffen zu beherrschen, müssen wir jedes Verfahren prüfen, ob es so überhaupt notwendig ist. Der Weg wird schwer und die Widerstände werden groß sein. Aber mittlerweile haben wirklich alle begriffen, dass es so ganz sicher nicht weitergehen kann. Wir alle müssen handeln. Die IHK wird ihren Beitrag leisten“, so Paal.



BÜROKRATIE-CHECK der IHK: Scannen Sie den QR-Code und senden Sie uns Ihre Erfahrung!
buerokratieabbau@stuttgart.ihk.de

DEN GORDISCHEN KNOTEN DURCHSCHLAGEN

BÜROKRATIEABBAU Bürgermeister Benedikt Paulowitsch über Behörden, die sich gegenseitig beraten, die 90-Prozent-Regel und warum er glaubt, dass „the window of change“ gerade ein Stück aufgegangen ist.

Herr Paulowitsch, als wir Sie für ein Interview anfragten, war Ihre erste Reaktion: Bitte fragen Sie was zur Bürokratie. Ist das so ein großes Problem für den Bürgermeister einer 15.000-Einwohner-Gemeinde? Ja! Meiner Einschätzung nach sind wir schon jetzt in der Phase, wo der Staat in Teilen nicht mehr handlungsfähig ist. Die Situation in der Stuttgarter Ausländerbehörde ist da symptomatisch. Es geht nicht um freie Stellen oder Krankenstände: es geht darum, dass die Regelungsdichte inzwischen so hoch ist, dass niemand mehr hinterherkommt. Erst recht nicht, wenn man bedenkt, dass die Menschen, die die Regelungen anwenden müssen, in den seltensten Fällen ausgebildete Juristen sind.

Woher kommt diese Regelungswut? Wir konzentrieren uns zu sehr auf Prozesse statt auf Lösungen! Alles muss immer 100 Prozent richtig sein. Das ist nicht böse gemeint, aber Verwaltungsleute werden so ausgebildet. Ein Beispiel aus Kernen: jeder Mahnbescheid, auch wenn es nur um 2,76 Euro ging, wurde noch einmal ausgedruckt und überprüft, damit ja kein Fehler passiert. Inzwischen wird nur noch bei höheren Summen geprüft. Das spart jeden Tag eine ganze Stunde. Trotzdem funktioniert alles, weil die Fehlerquote winzig war. Solche Stellschrauben gibt es viele. Oder wussten Sie, dass auf jede operativ tätige Person in den Kommunen drei bis sechs Leute kommen, deren Job es ist, sie zu kontrollieren?

Entscheidungen nach Gutsherrenart können aber nicht die Lösung sein. Darum geht es auch gar nicht, aber was wir brauchen, ist eine Fehlertoleranz – Fehlertoleranz und Vertrauen. Ich nenne es die 90-Prozent-Regel: Wenn etwas zu 90 Prozent richtig ist, dann ist es perfekt. Bei 100 Prozent sind die negativen Auswirkungen größer als der Gewinn, wie das Beispiel mit den Mahngebühren zeigt. Und: 90 Prozent aller Menschen sind ehrlich. Aber Gesetze und Förderprogramme werden aus der Misstrauensperspektive formuliert. Man will auch noch die unwahrscheinlichsten Eventualitäten berücksichtigen. Trotzdem: gibt es heute etwa keinen Betrug?

INTERVIEW

»Wir bekämpfen Gesetze mit Gesetzen: wie cool ist das denn?«



BENEDIKT PAULOWITSCH
Bürgermeister der Gemeinde
Kernen im Remstal

Können Sie ein Beispiel für diesen „Overkill“ nennen? Das Landratsamt beschäftigt zwei Klimakoordinatoren. Die nehmen uns nicht etwa die konkrete Arbeit ab, sondern beraten, wie wir an Fördermittel kommen. Das muss man sich mal vorstellen: eine Behörde berät eine zweite, wie sie an Geld kommt, das eine dritte vergibt, das von einer vierten ausgezahlt und von einer fünften kontrolliert wird!

Können Sie als Bürgermeister überhaupt etwas ändern? Wir versuchen es. Ein Beispiel ist die Staffelung der Kita-Gebühren. Bisher brauchten Eltern einen schriftlichen Nachweis des Arbeitgebers, wie viel sie verdienen. Künftig schreiben wir unter das Anmeldeformular, was bei Betrug pas-

siert und beschränken uns auf Stichproben. Das spart hier im Haus zwei Wochen Arbeit.

Ministerpräsident Kretschmann sagt, dass die öffentliche Hand gar nicht die Leute hat, um die Einhaltung aller Vorgaben einzuhalten. Ja, und das ist eine große Gefahr für die Demokratie, denn ein handlungsunfähiger Staat verliert seine Legitimation. Aber Appelle allein bringen gar nichts. Es muss einen Change-Prozess geben, der wirklich alle Ebenen mitnimmt. Dazu gehört eine echte Führungskräfteentwicklung. Außerdem muss ein Risikomanagement eingeführt werden, verbunden mit einer Fehlerkultur, die nicht immer gleich nach Schuldigen sucht, sondern die richtigen Lehren zieht. Da muss auch die Gesellschaft umdenken. Leider führen wir die Debatte rein mechanisch. Beispielsweise kürzen wir Aufbewahrungsfristen. Aber was damit gespart wird, wird schnell von neuen Verordnungen aufgefressen. Überhaupt: Wir bekämpfen Gesetze mit Gesetzen: wie cool ist das denn?

Sie waren in Brüssel bei der EU tätig. Hätten Sie manches anders gemacht, wenn Sie schon vorher die Erfahrung als Bürgermeister gehabt hätten? (lächelt) Die Sicht ist tatsächlich eine andere. Im Nachhinein muss ich leider sagen, dass die Entscheidungen dort und übrigens auch in der Landesverwaltung, wo ich auch gearbeitet habe, viel zu abgehoben sind. Ehrlich gesagt ärgert mich die ungerechtfertigte Überheblichkeit, mit der dort oft über die geredet wird, die letztendlich für das Funktionieren des Staates verantwortlich sind. Es wird auch zu viel politisiert, und das Allheilmittel scheint immer Geld zu sein.

Gar nichts Optimistisches? Ich hoffe auf den Pakt für Deutschland, den der Bundeskanzler verspricht. Da sollen sich alle Akteure zusammensetzen und überlegen, wie man den gordischen Knoten durchschlägt. Allerdings müssen da auch die Leute dabei sein, die für die Ausführung zuständig sind. Das wird ein langer Weg, aber ich glaube „the window of change“ ist gerade ein Stück aufgegangen.



IHK-Bürokratie-Check

Schicken Sie Ihre Erfahrung
an buerokratieabbau@stuttgart.ihk.de





URKUNDEN für ihr ehrenamtliches Engagement erhielten die IHK-Ausbildungsbotschafter.

»EHRENMANN, EHRENFRAU, EHRENAMT«

AUSBILDUNG IHK würdigt freiwilliges Engagement von Azubis

Ehrenmann, Ehrenfrau, Ehrenamt – dieses Motto leben 39 junge Auszubildende, um Schülerinnen und Schülern die duale Ausbildung näherzubringen. Kürzlich hat die IHK Region Stuttgart diese jungen Menschen aus den unterschiedlichsten Branchen und Berufen von Industriekaufmann/-frau über Mechatroniker/-in bis hin zu Polizeianwärter/-in für ihr außerordentliches Engagement geehrt. „Es ist großartig, dass sich die jungen Menschen ehrenamtlich engagieren und die Betriebe sie für ihre Schuleinsätze freistellen“, sagte Claus Paal, Präsident der IHK Region Stuttgart. „Nur wenn die Berufsorientierung in den weiterführenden Schulen noch weiter ausgebaut wird, können wir Schulabgängerinnen und Schulabgänger für eine duale Ausbildung begeistern.“

INVESTITIONEN BRAUCHEN KLAREN RAHMEN

ENERGIE war Schwerpunktthema beim 1. Stuttgarter Innovationstag – neue Veranstaltungsreihe stellt Innovationen aus Baden-Württemberg in den Mittelpunkt.

Die regionalen Unternehmen stehen vor der Frage, wie sie die Transformation des Energiesystems bewältigen können. Wie kann die Wirtschaft gleichzeitig ihren regionalen Standort halten und wettbewerbsfähig bleiben, ohne die globalen Klimaziele zu verpassen? „Die Unternehmen in der Region Stuttgart stehen vor großen Herausforderungen, aber die gute Nachricht ist: Für viele der anstehenden Herausforderungen haben wir Lösungen“, sagte Claus Paal, Präsident der IHK Region Stuttgart, anlässlich des 1. Stuttgarter Innovationstags. Innovationen aus Baden-Württemberg und der Region Stuttgart könnten maßgeblich zur Bewältigung der anstehenden Zukunftsfragen in den Bereichen Klimaschutz, Mobilität und Energieeffizienz beitragen. „Unser Ziel muss es sein, gebündelt und konkret, innovative Angebote im weltweiten Markt zu platzieren“, so Paal. „Dafür brauchen wir im Land klare politische Rahmenbedingungen, damit Unternehmen verlässlich in Innovationen investieren können.“

Von Wasserstoff bis KI Ziel des 1. Stuttgarter Innovationstags der IHK Region Stuttgart war es, die Weichen für eine innovative und nachhaltige Energiezukunft zu stellen. Neben Fachvorträgen mit Best-Practice-Beispielen boten Diskussionsrunden Raum für Austausch. So wurde gezeigt, wie der Verkehr im Rems-Murr-Kreis durch den Aufbau einer grünen Wasserstoff-Infrastruktur grüner wird – von der Stromerzeugung durch Photovoltaikanlagen auf städtischen Gebäuden bis hin zur Umstellung der städtischen Busse auf Wasserstoffbetrieb. Ein weiteres Beispiel zeigt, wie mit dem Einsatz von KI Energieprognosen



PHOTOVOLTAIK ist für viele Unternehmen ein wichtiges Element verlässlicher und nachhaltiger Energieversorgung.

sen erstellt werden, mit denen der Verbrauch im Gebäude oder bei der Produktion optimiert werden.

Der Stuttgarter Innovationstag mit dem Themenschwerpunkt Energie fand dieses Jahr zum ersten Mal statt. Es sollen jährlich weitere Innovationstage folgen, jeweils mit einem anderen Schwerpunktthema.

»STUTTGARTS CITY NEU DENKEN«

DIE INNENSTADT der Landeshauptstadt steht unter Druck – dies wurde auf einer IHK-Veranstaltung deutlich. Ein Ausweg ist nicht leicht zu finden.



SHOPPING ist das Innenstadterlebnis schlechthin. Doch der Einzelhandel muss kämpfen.

Die Stuttgarter und ihre Innenstadt – das bleibt ein schwieriges Verhältnis. Zwar bescheinigen Kenner der Landeshauptstadt immer wieder viel Potenzial, doch insgesamt wird daraus zu wenig gemacht, so der Konsens der Diskussionsteilnehmer an der IHK-Veranstaltung „Lebendige Innenstadt – Stuttgart City neu denken“ Ende September.

Die Corona-Folgen, die Inflation, hohe Energiepreise und die Konkurrenz durch den Online-Handel bringen den traditionellen Einzelhandel und die Gastronomie in eine existenzbedrohende Lage. Hinzu kommt, dass die City zunehmend durch Baulücken, vernachlässigte Parkhäuser und Leerstände selbst in prominenter Lage geprägt wird, wie IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre zu Beginn mit einem „virtuellen Stadtrundgang“ vor Augen führte. Dass Vermieter ihre Immobilien im Zweifel lieber leer stehen ließen, als sie zu vermieten, sei im Einzelfall betriebswirtschaftlich nachvollziehbar, tue der City aber nicht gut. Gelitten habe auch die Sauberkeit und das Sicherheitsgefühl in der Stadt, beklagte Herre. Dies verlange nach Lösungen.

Dass die teilweise alarmierende Situation von Handel und Gastronomie kein spezi-

fisches Stuttgarter Problem ist, darauf wies Prof. Andreas Kaapke hin. Bundesweit würden 2023 etwa 9000 Geschäfte schließen, zitierte der Handelsexperte der Dualen Hochschule Baden-Württemberg eine Prognose des Handelsverbands HDE. Bereits in den vergangenen drei Jahren hätten 60.000 Händler den Betrieb eingestellt. Im Tourismus sei seit Jahren ein Trend zu Low-Budget-Unterkünften zu beobachten, so Prof. Christian Buer, Managing-Partner des Beratungsunternehmens Horvath HTL. Auch im Handel sei die Billigmentalität weit fortgeschritten, entsprechende Marken erzielten in Umfragen die höchsten Sympathiewerte. Dr. Steffen Braun, Leiter des Forschungsbereichs Stadtsystem-Gestaltung am Fraunhofer IAO überraschte mit der Prognose, dass bis zum Jahr 2045 in Stuttgart dank autonom fahrender Fahrzeuge 50-70 Prozent weniger Pkw unterwegs sein werden, Stellplätze würden dann kaum noch gebraucht.

Vor allem um Sicherheit, Sauberkeit und das berüchtigte Understatement der Landeshauptstadt ging es in der anschließenden Podiumsdiskussion mit Christoph Achenbach (Lederwaren Acker), Wolfgang Seliger (Hotel Meridien), Ekart Kuhn (EKUPAC GmbH) und Sven Hahn (City-Initiative Stuttgart).

IMPRESSUM

Magazin Wirtschaft ISSN1610-6695

Herausgeber

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

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

Verantwortlich für Herausgabe und Inhalt

Dr. Susanne Herre

Redaktion

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

Verlag

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH
Albrecht-Villinger-Straße 10, 71332 Waiblingen

Anzeigenmarketing

Ab 1-2/2024 neu:

Projekt M-07 Mallach Werbung GmbH
Denis Mallach, Tel. 07821/92009-77, dm@pm-07.de

Gesamtherstellung

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH

Erscheinungsdatum: 2. 11. 2023

Bezug und Abonnement

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

Jahresabonnement

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

Haftung und Urheberrecht

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

Bildnachweis

Annette Cardinale: Titel, 10, 12-14, 16(1)
Ralph Larmann: 8/9
Werner Kuhnle: 50(1)
Reiner Pfister: 55
Firmen-/Privat: 4(1), 6(2), 7, 15, 16(1), 40(1), 43, 44, 47(1), 49, 53, 54(1), 56-65, 66(1)
Getty Images: 4(2), 17-19, 22, 25, 28, 30, 34, 37, 48, 50(1), 51, 66(2)
Martina Steiger: 33
IHK: 3, 40(1), 41, 42, 47(1), 52, 54(1)
Mauritius Images: 46
SMG, Thomas Niedermüller: 6(1)



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt



Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/12146/181-1001

IHK-NEWS



Herre im Normenkontrollrat Das Land Baden-Württemberg hat die Neuausrichtung des Normenkontrollrates beschlossen, der Gesetze und Verordnungen auf unnötige Bürokratie prüft und Vereinfachungen vorschlägt. Neben dem Vorsitzenden Dr. Dieter Salomon von der IHK Freiburg, ist auch Dr. Susanne Herre, Hauptgeschäftsführerin der IHK Region Stuttgart, Mitglied des sechsköpfigen Gremiums.



Besuch aus Afrika Vertreter von 13 Staaten der Handelsgemeinschaft SADC aus dem südlichen Afrika haben sich im September bei Firmenbesuchen, Diskussionen und Vorträgen ein Bild von der Wirtschaft und den Unternehmen der Region Stuttgart gemacht. Eingeladen hatte IHK-Präsident Claus Paal.

NOCH MEHR INTERNATIONALES?

Am 1. Februar 2024 erscheint die neue Außenwirtschaft Aktuell mit jeder Menge Info für international orientierte Unternehmen. Abrufbar unter www.stuttgart.ihk.de, Such-Nr. 5916484 oder scannen Sie den QR-Code.



»SICHERHEIT IST KOMMUNIKATION«

CYBERSECURITY 13. Stuttgarter Sicherheitskongress widmet sich aktuellen Herausforderungen an Unternehmen für ihr Risikomanagement.

Unternehmen müssen sich in Sicherheitsfragen immer wieder neuen Herausforderungen stellen und ihr Risikomanagement entsprechend anpassen. Unterstützung gab im September der 13. Stuttgarter Sicherheitskongress im IHK-Haus. Mit dem digitalen Wandel, den geopolitischen Spannungen und den zunehmenden Cyberangriffen sind gerade kleine und mittlere Unternehmen besonders verwundbar. Dies wurde im Impulsvortrag deutlich, den der Präsident der Allianz für Sicherheit in der Wirtschaft Baden-Württemberg e.V., Jürgen Wittmann hielt.

Wie sich Unternehmen zum Beispiel vor Spionage schützen können, indem sie das sogenannte „Pre-Employment Screening“ als Präventionsinstrument im digitalen Recruitingprozess einsetzen, erklärte Karin Giangrande von Signum Consulting GmbH. Franziska Englert, Inhaberin der Corsecor – Agentur für Sicherheitsmanagement zeigte, welche Schritte innerhalb eines internen Ermittlungsprozess beachtet werden müssen. Anschließend referierte Reinhard Frigger von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft über den Status quo der Lieferketten gerade unter den Aspekten Risikomanagement, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit.

Worauf ein Riskmanager bei Einführung eines Cyber-Security-Systems unbedingt achten sollte, erläuterte Hermann Huber von der Burda Media Holding KG. Sein Fazit: „Cybersecurity ist in erster Linie Kommunikation und dann Technik“.

„KI-Revolution: Sicherheitsüberlegungen beim Einsatz von künstlicher Intelligenz in Unternehmen“ lautete das Thema der abschließenden Podiumsdiskussion. Moderiert von Oliver Messer, Geschäftsführer der Star Systems GmbH und Mitglied des IHK-Ausschusses für Digitalisierung und IT-Wirtschaft, diskutierten Hermann Huber (Hubert Burda Media Holding KG), Andreas Reiche (Allianz Lebensversicherung AG), Mirko Ross (Asvin GmbH) und Moritz Stolz (Gleiss Lutz) über die Nutzung künstlicher Intelligenz im Unternehmen und über ihre Erfahrungen aus der Praxis.

Flankiert wurde das Programm durch eine Fachaussstellung mit Vertretern von Behörden, Institutionen, Unternehmen und Startups. Am Kongress wirkten mit der Unternehmer Baden-Württemberg e.V., die Ernst & Young GmbH und der RMA Risk Management & Rating Association e.V.



HOLGER TRIEBSCH, IHK-Abteilungsleiter Industrie, Innovation, Infrastruktur, eröffnete den Kongress.

WECHSEL AN DER SPITZE DER AFRIKA-INITIATIVE

Die Subsahara-Afrika-Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI) hat einen neuen Vorsitzenden: Im Oktober trat Thomas Schäfer, Mitglied des Konzernvorstands der Volkswagen AG, die Nachfolge von Heinz-Walter Große an, der das Amt als SAFRI-Vorsitzender nach mehr als acht Jahren niederlegt hatte. Als Sprecher der von den Verbänden Afrika-Verein, BDI, BGA und DIHK getragenen Initiative hat sich Thomas Schäfer als Ziel gesetzt, die Aktivitäten der deutschen Wirtschaft auf dem afrikanischen Kontinent auszu-

bauen. Er ist ausgewiesener Afrikaexperte mit über 30 Jahren Berufserfahrung in der Automobilindustrie und verantwortete von 2015 bis 2020 die Entwicklung der Konzernmarken von VW in Afrika. Bereits am 20. November 2023 wird Thomas Schäfer den diesjährigen G20-Investment-Summit in Berlin eröffnen – in Anwesenheit des deutschen Bundeskanzlers, mehrerer afrikanischer Staats- und Regierungschefs sowie etwa 700 Gästen aus der deutschen sowie afrikanischen Wirtschaft und der Politik.

IHK-TERMINE

6. und 7. November

Klimaschutz im Verkehr

Das Landesverkehrsministerium lädt unter dem Motto „Mutig voran. Wir und jetzt“ zum Kongress Klimaschutz im Verkehr ein. Sie können aus zwölf interaktiven Praxis-Sessions zu Themen wie klimaschutzorientierte Verkehrsplanung, Straßenverkehrsrecht, Parkraummanagement und Klimakommunikation auswählen und mit Minister Winfried Hermann und Klimaforscher Mojib Latif diskutieren.

Ort: Haus der Wirtschaft, Stuttgart



7. November, 17:00 bis 19:00 Uhr

YouTube- und TikTok-Marketing

Gezeigt wird, wie man durch die gezielte Nutzung von YouTube und TikTok die Kundenbasis erweitern, potenzielle Kunden ansprechen und neue Mitarbeiter rekrutieren kann.

Kosten: 35 Euro

Ort: IHK-Bezirksskammer in Waiblingen, Kappelbergstr. 1



7. November, 9:00 bis 12:00 Uhr

Patentsprechtag

Tüftler sind eingeladen, mit einem erfahrenen Patentanwalt in einem vertraulichen Kurzgespräch die Möglichkeit von Schutzrechten zu besprechen.

Ort: IHK-Bezirksskammer in Böblingen, Steinbeisstraße 11



14. November, 9:00 bis 13:00 Uhr

Lieferantenerklärung

In der Praxis von Lieferantenerklärungen tauchen zahlreiche Fragen zur Handhabung auf, unter anderem zur Warenbeschreibung, den Länderangaben und zur Kumulation. Diese Praxisfragen stehen im Mittelpunkt des Seminars.

Ort: IHK-Bezirksskammer in Göppingen, Jahnstraße. 36

Kosten: 80 Euro



24. November, 9:00 bis 13:00 Uhr

Pflichten und Haftung des GmbH-Geschäftsführers

Das Seminar informiert Geschäftsführer über ihre Aufgaben, Pflichten, typische Haftungsfallen und Strategien zur Haftungsvermeidung. Weitere wichtige Themen sind die aktuellen Entwicklungen in der Rechtsprechung und Gesetzgebung.

Ort: IHK-Haus

Kosten: 90 Euro



27. November, 9:00 bis 10:30 Uhr

Webinar zum Asta-Infocenter

Das Ausbildungsstätten-Infocenter ist Dreh- und Angelpunkt, wenn es um die Selbstverwaltung von Ausbildungsaktivitäten in Zusammenarbeit mit der IHK geht. Das Webinar erklärt, wie das Center funktioniert.

Weitere Termine:

14.12., 17.1. und 26.2.



VERANSTALTUNGS-TIPP

5. Dezember, 18:00 bis 19:30 Uhr

IHK NACHFOLGER-CLUB

Der IHK Nachfolger-Club richtet sich ausschließlich an Nachfolge-Interessierte, denn Ziel ist es, den Erfahrungsaustausch zu fördern und Netzwerke zu knüpfen.

Ort: IHK-Haus



Bitte vergewissern Sie sich, ob es sich um ein Präsenzseminar handelt. Ist als **ORT** das IHK-Haus angegeben, so findet die Veranstaltung in der Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart statt.

INFO UND ANMELDUNG www.ihk.st/event oder QR-Code scannen oder

Telefon 0711 2005 1306 oder zvm@stuttgart.ihk.de

ANMELDESCHLUSS Zwei Tage vor der Veranstaltung

75 JAHRE PILZ

JUBILÄUM des Spezialisten für Sicherheit in der Automation aus Ostfildern.

Wenn ein Familienunternehmen seit einem Dreivierteljahrhundert besteht, ist das etwas Besonderes - auch in der an Traditionsunternehmen reichen Region Stuttgart. Im Rahmen eines Festes mit 2500 Mitarbeitern und ihren Angehörigen am Firmensitz Ostfildern feierte die Pilz GmbH & Co. KG im September ihr 75-jähriges Bestehen. „Sowohl das Unternehmen als auch die Familie Pilz ragen aus der Schar der Jubilare hervor und das nicht nur, weil die Firma Pilz geradezu ein Bilderbuchbeispiel eines familiengeführten schwäbischen Mittelständlers ist“, sagte Christoph Nold, leitender Geschäftsführer der IHK-Bezirksskammer Esslingen-Nürtingen, der bei der Feier die Ehrenurkunde der IHK überreichte. Als einer von 14 Weltmarktführern aus dem Landkreis strahle Pilz weit über die Region hinaus, so Nold.



VON LINKS Susanne Kunschert, Christoph Nold, Renate Pilz, Thomas Pilz.

Das Unternehmen wurde 1948, am Anfang der Wiederaufbauphase nach dem zweiten Weltkrieg, durch Hermann Pilz gegründet. Der Großvater des heutigen Führungs-Duos Susanne Kunschert und Thomas Pilz ließ zunächst vor allem medizinische Geräte fertigen, sein Sohn Peter internationalisierte das Unternehmen und entwickelte es in Richtung Sicherheits- und Steuerungstechnik. Wegweisend war die Entwicklung des Notabschaltsystems „Pnoz“, bis heute ist der Name Synonym für Sicherheitsschaltgeräte im Allgemeinen. Nachdem Peter Pilz 1975 bei einem Unfall ums Leben kam, entschloss sich seine Frau Renate, das Familienunternehmen weiterzuführen und setzte das Wachstum und die Internationalisierung erfolgreich fort. 2017 übergab sie die Führung an ihre Kinder Susanne und Thomas, die Pilz nun in dritter Generation leiten. Zu den Produkten zählen heute Sensoren, Steuerungen und Antriebstechnik. Die dazugehörigen Softwaretools, Diagnose- und Visualisierungssysteme sowie ein umfangreiches Dienstleistungsangebot ergänzen das Portfolio.

ARBEITEN FÜR EINE GUTE SACHE

MITMACHEN EHRENSACHE am 5. Dezember

Unter dem Motto „Mitmachen Ehrensache – Jobben für einen guten Zweck!“ suchen sich Schüler ab Klassenstufe 7 einen Arbeitsplatz für ein paar Stunden oder einen ganzen Tag. Das Geld, das sie verdienen, spenden sie für regionale Projekte zugunsten von Kindern und Jugendlichen in Not. Während der Tätigkeit sind die Jugendlichen versichert, die Arbeitgeber sind von der Lohnsteuer und Sozialversicherung befreit.

„Mitmachen Ehrensache“ ist für Unternehmen auch eine gute Gelegenheit, junge Leute für eine mögliche Ausbildung zu interessieren. Aktionstag ist Dienstag, der 5. Dezember, der Internationale Tag des Ehrenamts. Getragen wird die Aktion von der Stuttgarter Jugendhaus gGmbH und der Jugendstiftung BW, unterstützt vom Kultus- und vom Sozialministerium des Landes.



MEHR INFO unter www.mitmachen-ehrensache.de oder scannen Sie den QR-Code



PRAKTIKUM für einen Tag - Schülerinnen und Schüler arbeiten in Handel, Industrie oder Dienstleistung.

„WIR MÜSSEN VOR DIE LAGE KOMMEN“

IHK-BEZIRKSVERSAMMLUNG Rems-Murr mit Info über Entbürokratisierung und den digitalen Bahnknoten

Die ideale Location hatte IHK-Präsident Claus Paal für die Herbstsitzung der Bezirksversammlung Rems-Murr zum Thema „Der digitale Knoten Stuttgart“ gewählt: das Weinberghäuschen hoch über Stuttgart. Von dort aus kann man den Bahnknoten bestens überblicken.

Zunächst gab der IHK-Präsident einen kurzen Überblick über die Themen, die die IHK zurzeit vorantreibt. Er berichtete über den einwöchigen Besuch einer Gruppe afrikanischer Botschafter, die sich begeistert von der Region und ihrer wirtschaftlichen Stärke zeigten. Dabei sei immer wieder deutlich geworden, dass gerade für die Staaten im Süden des Kontinents „Entwicklungshilfe von gestern ist, sie wollen wirtschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.“

Hoherfreut zeigte sich Paal, dass der neue Normenkontrollrat nun endlich loslegen kann, und dass IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre dort mitarbeiten wird. Bürokratieabbau sei schließlich das Gebot der Stunde: „Wir müssen vor die Lage kommen“, forderte er. Statt in der Verwaltung immer neue Stellen zu schaffen, um die oft hausge-



MICHAEL PRADEL, Geschäftsführer Technik des Bahnprojekts Stuttgart-Ulm, informierte bei der IHK.

machte Bürokratie zu bewältigen, müssen die Abläufe verschlankt und digitalisiert werden. Im Anschluss berichtete Michael Pradel, Geschäftsführer Technik

der DB Projekt Stuttgart-Ulm GmbH, auf höchst unterhaltsame und doch kenntnisreiche Weise über den neuen digitalen Bahnknoten.

PRÜFUNGEN BERUFSAUSBILDUNG IM SOMMER 2024

Abschlussprüfung, Gestreckte Abschlussprüfung Teil 1 und Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2 in anerkannten Ausbildungsberufen

Anmeldeschluss für diese Prüfungen ist der 9. Februar 2024.

Die Anmeldungen zu den Prüfungen und die Anträge auf vorzeitige Zulassung gemäß § 45 Abs. 1 Berufsbildungsgesetz (BBiG) sind bis spätestens 9. Februar 2024 bei der IHK Region Stuttgart einzureichen. Der Versand der Anmeldeformulare erfolgt bis Mitte Dezember 2023 durch die IHK.

Zur Gestreckten Abschlussprüfung Teil 1 werden aufgefordert:

1. Auszubildende/Umschüler entsprechend den Vorgaben zum Prüfungszeitpunkt der Abschlussprüfung Teil 1 in der Ausbildungsverordnung bzw. der Eintragungsbestätigung.
2. Prüfungsteilnehmer, die den Teil 1 der Abschlussprüfung wiederholen bzw. nachholen müssen.

Für Auszubildende, die zum Zeitpunkt der Gestreckten Abschlussprüfung Teil 1 das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, ist der Ausbildungs-

betrieb verpflichtet, eine Kopie der ärztlichen Bescheinigung über die erste Nachuntersuchung gem. § 35 Abs. 2 BBiG in Verbindung mit § 33 Abs. 1 ArbSchG vorzulegen.

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

1. Auszubildende/Umschüler, deren vertragliche Ausbildungs-/Umschulungszeit bis zum 30. September 2024 endet
2. Prüfungsteilnehmer, die einzelne Prüfungsfächer, Prüfungsbereiche, einen Prüfungsteil oder die gesamte Abschlussprüfung wiederholen müssen.

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

www.stuttgart.ihk.de, Dok.-Nr. 111462



HANDELS- REGISTER ONLINE

Sie finden das komplette Handelsregister unter www.stuttgart.ihk.de, Such-Nr. 5402202 oder scannen Sie einfach den QR-Code.



DUALE AUSBILDUNG MUSS SICH ÄNDERN

IHK-KONGRESS Zukunft Ausbildung gestalten – Experten für mehr Klarheit und Flexibilität

Weniger verwirrende Vielfalt in den Ausbildungsberufen, ein modulares, flexibles System – dieses Bild einer modernisierten Dualen Ausbildung zeichnete sich während der Vorträge und Diskussionen beim IHK-Kongress „Zukunft Ausbildung gestalten“ deutlich ab. Unter diesem Motto trafen sich kürzlich mehr als 350 Fachleute aus Betrieben, Schulen und Institutionen im Stuttgarter IHK-Haus.

In diese Richtung weisen zum einen die Wünsche der Unternehmen, wie eine Blitzumfrage ergab, die die IHK vor dem Kongress unter ihren Mitgliedern durchgeführt hatte. Darin spricht sich die große Mehrheit der rund 200 teilnehmenden Unternehmen für flexiblere Ausbildungsordnungen, weniger Ausbildungsgänge und mehr eigene Gestaltungsmöglichkeiten aus.

Wenn man der Journalistin Ronja Ebeling und mehreren Diskussionsteilnehmern glauben darf, hegt die „Generation Z“ ganz ähnliche Vorstellungen. Denn deren Lebensgefühl ist Überforderung, so Ebeling bei ihrem Vortrag nach dem einleitenden Gespräch zwischen IHK-Vizepräsident Dr. Thorsten Pilgrim und Moderator Michael Antwerpes. Die Generation Z leide an einer nie gekannten Vielzahl an Entscheidungsmöglichkeiten, verstärkt noch durch die Digitalisierung und die sozialen Medien. „Wir haben einen Informationsüberfluss und es ist manchmal ganz schön schwierig, dass man so viel machen kann“ bestätigte Kira Geiss, amtierende Miss Germany 2023



DIE GENERATION Z leidet an Überforderung, so Ronja Ebeling bei ihrem Impulsvortrag.

und selbst Angehörige der Generation Z. Bei vielen ihrer Altersgenossen entstehe so eine Abneigung, sich zu früh auf irgendeinen Lebensweg festlegen zu lassen.

Eine für die duale Berufsausbildung eher ungünstige Ausgangslage. „Wir sind schon eine Weile dabei, das Image der Ausbildung zu verbessern und es kommt trotzdem nicht an“, sagte IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre. Wichtig sei deshalb, auch Struktur und Inhalte der Ausbildung zu modernisieren. Offensichtlich tut sich auch auf dieser Ebene einiges. Zum Beispiel haben für die Metall- und Elektroberufe der Arbeitgeberverband Süd-

westmetall und die Robert Bosch GmbH ein neues Ausbildungskonzept erarbeitet. Dessen Grundlinien erläuterte Dr. Wolf Bonsiepe, Ausbildungsleiter bei Bosch und Vorsitzender des IHK-Berufsbildungsausschusses. Demnach soll die Vielzahl der Ausbildungsgänge in der Branche auf einige weniger Kernberufe reduziert werden, die in zwei Jahren eine „anspruchsvolle Grundausbildung“ vermitteln. Die Spezialisierung erfolgt durch ein Aufbaumodul im dritten Jahr. Laut Südwestmetall-Geschäftsführer Stefan Küpper soll das Modell nach den Vorstellungen seiner Urheber im Grundsatz bis 2026/27 bundesweit implementiert werden.



DAIMLER-FAHRZEUGE aus allen Epochen waren ein Blickfang beim Mobilitäts-Festival „Kilomètre Lancé 2023“ in St.Moritz.

EIN FESTIVAL DER MOBILITÄT VOR ALPENKULISSE

Im September organisierte die **SOLITUDE GMBH** aus Renningen am Engadin Airport wieder ein Festival ganz im Zeichen historischer Mobilität. Zum Auftakt der Internationalen St. Moritzer Automobilwoche landeten historische Flugzeuge auf dem

höchstgelegenen Flughafen Europas und Fahrzeuge vom Fünf-PS-Benz Velo aus dem Jahr 1894 bis hin zum neuesten Aston Martin Valkyrie mit rund 1.150 PS Systemleistung zeigten, was sie (noch) können. Dank des Gleichmäßigkeitsmodus konnte

aber jeder gewinnen. Das bedeutet, es wurde beim Sprint über 1000 Meter die Differenzzeit zwischen zwei Wertungsläufen ermittelt. Gewonnen hatte der Teilnehmer mit der geringsten Abweichung.

BEI BLOCKCHAIN-WERTPAPIEREN VORN MIT DABEI

Die **GFT TECHNOLOGIES SE** aus Stuttgart tritt dem Ökosystem SWIAT als Validator bei, um einen einheitlichen globalen Standard für die Abwicklung Blockchain-basierter Wertpapiere voranzubringen. Als Partner wird GFT ausgewählte Blockchain-Knoten, darunter Validierungsknoten, zur Verfügung stellen und garantieren, dass eingehende Blockchain-Funktionsaufrufe nach vordefinierten

Regeln und Protokollen validiert und korrekt ausgeführt werden. Dank der Einbindung in dieser frühen Phase erhält das Unternehmen aus Stuttgart ein einzigartiges Verständnis des Systems und ermöglicht seinen eigenen Kunden den einfachen Zugang zu diesem Netzwerk. Ein wesentliches Merkmal des SWIAT-Ökosystems ist, dass kapitalmarktrechtliche, Compliance-relevante und regula-

torische Aspekte bereits in der Konzeption berücksichtigt werden. Damit bietet SWIAT seinen Nutzern ein hohes Maß an Sicherheit und Kompatibilität mit regulatorischen Anforderungen.

GFT wurde zudem zum zweiten Mal in Folge vom Analyseunternehmen „Quadrant Knowledge Solutions“ als führender Anbieter im Bereich Digital Banking ausgezeichnet.



KOORDINIERTESICHERHEIT

Die **MEVIS.TV GMBH** aus Stuttgart hat Simos, die neue „Leitstelle für Sicherheit und Mobilität in Stuttgart“ fertiggestellt. Sie beherbergt die Integrierte Leitstelle (ILS), in der die Feuerwehr und das Deutsche Rote Kreuz rund um die Uhr alle 112-Notrufe aufnehmen, und die Integrierte Verkehrsleitzentrale, kurz IVLZ. In der IVLZ ist es unter anderem möglich, Tunnel und Straßen per Video zu überwachen und eine Vielzahl von Signalen zu routen und zu steuern. Eine besondere Herausforderung bestand darin, dass der Betrieb während der zweijährigen Bauzeit lückenlos weiterlaufen musste.

SIMOS, das sind zwei miteinander verbundene Anlagen, mit denen Feuerwehr, Rotes Kreuz und Polizei koordiniert zusammenarbeiten.



DIE MAUS ÖFFNET WISSENS-TÜREN



ZUM ABSCHLUSS DES MAUS-TAGES bastelten die Kinder zusammen mit Teamtechnik-Azubis ihr eigenes mit Solarstrom betriebenes Elektroauto

Am Aktionstag „Türen auf mit der Maus“ des WDR zeigte die **TEAMTECHNIK MASCHINEN UND ANLAGEN GMBH** aus Freiberg jungen Gästen, was alles in einem Elektroauto steckt. Mehr als fünfzig Kinder und Jugendliche im Alter von sieben bis 14 Jahren kamen zusammen mit Eltern und Geschwistern in die Produktionshallen und das große Ausbildungszentrum. Unter

dem Aktions-Motto „Wertvolle Schätze“ sahen sie Montage- und Prüfanlagen für Elektroantriebe, Batterien und Solarmodule. Mit diesem Wissen und unter fachkundiger Anleitung von Azubis bastelten sie schließlich im Ausbildungszentrum ihr eigenes E-Auto, das mit Strom aus einer kleinen Solarzelle fährt.

SPORTBOOT WIRD ELEKTRISCH

Für das elektrische Sportboot „Frauscher x Porsche eFantom“ kam das Schnellladesystem ChargePost der **ADS-TEC ENERGY GMBH** aus Nürtingen zum Einsatz. Das kompakte „All-in-One“-Ultraschnellladesystem lädt die eFantom in Minuten statt Stunden – ganz ohne Netzausbau und Baumaßnahmen. Das elektrische Sportboot fährt CO₂-frei, ist sehr leise und damit absolut emissionsarm auf Seen und Meeren.



DAS PORSCHE-E-BOOT wird geladen

UNTERNEHMENS-NEWS

Nachrichten von unseren Mitgliedern

Die **LORCH SCHWEISSTECHNIK GMBH** aus Auenwald wird Teil der japanischen Daihen Corporation. Im Zuge der Unternehmensnachfolge hat Lorch den gewünschten strategischen Partner für die weitere langfristige Expansion gefunden. Die Nachfolgeregelung sowie der internationale Investorenprozess wurden von der Stuttgarter **WINTERGERST SOCIETÄT FÜR UNTERNEHMERBERATUNG GMBH & CO. KG** begleitet.

Das Stuttgarter Mobility FinTech **VIVELACAR GMBH** hat beim aktuellen Vertrauensranking in der Branche „Auto-Abos“ das „höchste Kundenvertrauen“ erreicht und setzt damit seine Serie an Auszeichnungen fort. Seit zehn Jahren fragt das Kölner Beratungs- und Analyseunternehmen ServiceValue im Auftrag der WirtschaftsWoche Kunden, welchen Marken, Unternehmen und Dienstleistungen sie besonders vertrauen. Ins Ranking flossen nur Antworten von Konsumenten ein, die Produkte des jeweiligen Unternehmens gekauft hatten. Eine Firma musste mindestens von 300 Kunden genannt werden, damit sie in die Auswertung einbezogen wurde.

Mit seinen „Green Factory Solutions“ bietet die **LEADEC HOLDING BV & CO. KG** ein grünes Serviceportfolio entlang des gesamten Lebenszyklus der Fabrik. Um das Know-how rund um dieses Portfolio zu konzentrieren, entstehen in Deutschland sieben „Green Hubs“. Von dort aus sollen die nachhaltigen Services weiter ausgebaut und Kunden in den Regionen betreut werden.

Die Stuttgarter Agentur **ANSEL & MÖLLERS GMBH** überarbeitete ihren Markenauftritt und geht mit einer neuen Website (www.amkommunikation.de) an den Start. Damit soll die bereits seit längerem vollzogene Positionierung von der PR-Agentur zur Kommunikationsagentur manifestiert werden, die ganzheitliche Kommunikationslösungen und vernetzte analoge und digitale Maßnahmen im B2B- und B2C-Bereich bietet.

Mit den „Kärcher Cleanup Days“ will die **ALFRED KÄRCHER SE & CO. KG** etwas gegen die Vermüllung unternehmen: Im September befreiten über 500 Mitarbeiter in 20 Ländern Flüsse, Seen und Strände von Abfall. Anlässe für diese Aktion waren der World Cleanup Day sowie der International Coastal Cleanup Day. Allein in der Umgebung vom Stammsitz in Winnenden kamen dabei 300 Kilogramm Autoreifen, Puppen, Schuhe, Plastikflaschen, Unterwäsche und weiteren Müll zusammen.

PREIS FÜR STUTTGARTER VERLAG



ANGELIKA UND MARKUS HARTMANN freuen sich über den deutschen Verlagspreis für ihren Fotobuchverlag.

Der Stuttgarter Fotobuchverlag Hartmann Books der **HARTMANN PROJECTS GBR** ist einer der 64 Preisträger des Deutschen Verlagspreises. 358 Verlage hatten sich um die Auszeichnung beworben und wurden von einer unabhängigen Jury in einem mehrstufi-

gen Verfahren bewertet. Die Kriterien waren unter anderem ein innovatives Verlagsprogramm, die Qualität der verlegerischen Arbeit, die Umsetzung außergewöhnlicher Projekte, eine besonders ansprechende Gestaltung sowie kulturelles Engagement.

ENERGIE UND CO₂ SPAREN

DAS NEUE RIEMPP-SYSTEM kombiniert energieeffiziente Anlagentechnik mit Energie- und Lastmanagement, um ohne Komfortverlust rund zehn Prozent CO₂ zu sparen.

Der Elektrotechnikspezialist **R.I.E.MPP INDUSTRIESERVICE ELEKTROTECHNIK GMBH** aus Oberboihingen hat sein System Enlynx-EPC weiterentwickelt. Dabei lag das Augenmerk darauf, dann Strom zu verbrauchen, wenn er günstig oder gar im Überfluss vorhanden ist. Das ist etwa dann der Fall,

wenn gleichzeitig der Wind weht und die Sonne scheint oder am Wochenende und in den Werksferien, wo bislang viele Fabriken stillstehen. Bisher werden in solchen Fällen regenerative Anlagen abgeschaltet, um nicht das Netz zu überlasten.

MAULTASCHEN WÄRMEN DAS BADEWASSER

Auf dem Firmengelände der **BÜRGER GMBH & CO. KG** wurde mit dem Bau einer 1,2 Kilometer langen Fernwärmeleitung begonnen. Sie wird den Produktionsstandort des Maultaschenherstellers mit dem neu entstehenden Bäderkomplex der Stadtwerke Crailsheim verbindet. Durch die Leitung fließt in Zukunft überschüssige Abwärme des Lebensmittelherstellers direkt in den Bäderkomplex und deckt damit 65 Prozent des benötigten Gesamtwärmebedarfs. Auf diese Weise werden jährlich 360 Tonnen CO₂ eingespart. Ende 2025 soll das familiengerechte und ökologisch anspruchsvolle Sportbad fertiggestellt sein.



1200 METER LANG wird die Fernwärmeleitung, für die jetzt der Spatenstich erfolgte.

SPONSOR FÜR DIE RIESEN



DIE LUDWIGSBURGER RIESEN werden von Lapp gesponsert.

Mit Beginn der aktuellen Basketball-Bundesliga-Saison sponsert die **U.I. LAPP GMBH** die MPH Riesen Ludwigsburg, die seit 20 Jahren sehr erfolgreich in der Bundesliga spielen. Auch die Ludwigsburger Barock Volleys werden in dieser Saison vom Weltmarktführer für integrierte Lösungen im Bereich der Kabel- und Verbindungstechnologie unterstützt. Für das Familien-

unternehmen mit Stammsitz in Stuttgart ist das sportliche Engagement eine gute Möglichkeit, seine Marke regional und national erlebbar zu machen. Zudem bestehen zwischen Lapp und Ludwigsburg ganz besonders enge Verbindungen, denn das Unternehmen betreibt in der Barockstadt eines seiner größten Logistik- und Dienstleistungszentren.

ARBEITGEBER 2023

Alljährlich kürt die Zeag GmbH die attraktivsten Arbeitgeber des deutschen Mittelstandes. Ausgezeichnet werden sie von Sigmar Gabriel, dem Ex-Vizekanzler und Schirmherr des Projekts. Dieses Jahr überzeugte die **ENDRESS+HAUSER LIQUID ANALYSIS GMBH UND CO. KG** die Jury durch ein besonders gutes Mitarbeiterfeedback im Bereich Kultur und Zusammenarbeit. Damit gehört das Unternehmen aus Gerlingen zu den attraktivsten Arbeitgebern Deutschlands.

PLATIN FÜR DEN NEUBAU



Die neue Unternehmenszentrale des auf Bau und Immobilien spezialisierten Beratungsunternehmens **DREES & SOMMER SE** in Stuttgart wurde mit dem DGNB-Zertifikat in Platin ausgezeichnet. Das Ende 2021 eröffnete Gebäude schont Klima und Ressourcen und dient gleichzeitig als Demonstrationsobjekt für Bauinteressenten in Sachen Kreislaufwirtschaft, Grünfassade und Energiekonzept.

UNTERNEHMENS-NEWS

Nachrichten von unseren Mitgliedern

Seit 2017 ergänzt die Matrix Vision GmbH die **BALLUFF GMBH** auf dem Gebiet der kamerabasierten Sensorik (Machine Vision). Nun wird das Unternehmen Teil der Balluff-Marke. Die Matrix Vision GmbH wird dabei zur Balluff MV GmbH umfirmiert. Damit wird von Standard-Industriekameras über Embedded Vision bis zur Software für die industrielle Bildverarbeitung alles unter einem Markendach angeboten. Die Kompatibilität zu anderen Produkten ist weiterhin garantiert, was sich ändert ist das Produktdesign: schwarzes Gehäuse mit weißem Balluff-Logo.

Die **ANDREAS STIHL AG & CO. KG** weihte in Waiblingen ihr neues Gebäude für den unternehmenseigenen Sondermaschinenbau ein. Mit einer Gesamtinvestition von über 15 Millionen Euro setzte das Familienunternehmen damit erneut auf den Standort am Stammsitz und stärkt seine Wettbewerbsfähigkeit. In den neuen Büros, Werkstätten und Hallen gestalten zukünftig 120 Mitarbeiter die technische Entwicklung und den Bau von Fertigungsanlagen und -einrichtungen für die gesamte Stihl-Gruppe.

Nur zwei Tage nach dem Produktionsstart in Malaysia feierten die Joint-Venture-Partner Purem der **EBERSPÄCHER GRUPPE GMBH & CO. KG** und Aapico Hitech einen weiteren Meilenstein: Die offizielle Eröffnung des neuen Werks in Rayong, Thailand. Die 100 Kilometer südöstlich von Bangkok gelegene Produktionsstätte erstreckt sich auf über 3.000 Quadratmeter Fläche und wurde in nur fünf Monaten auf dem Campus von Aapico in Rayong errichtet. Rund 150 Mitarbeiter werden dort Pkw-Abgasanlagen herstellen, welche in einer großen Pick-up-Truck-Plattform eines führenden US-Automobilherstellers zum Einsatz kommen.

Die **DÜRR AG** hat den Erwerb des Automatisierungsspezialisten BBS Automation abgeschlossen. Die Akquisition ist Teil des Expansionskurses von Dürr im Wachstumssegment Automatisierungstechnik. Für 2024 erwartet der Dürr-Konzern in diesem Segment einen Umsatz von rund 500 Millionen Euro. BBS wurde 2013 in Garching gegründet und hat rund 1.500 Beschäftigte sowie 16 Standorte in Europa, Asien und Nordamerika.

MIT SCHWUNG IN DEN HERBST



WEINFLY heißt das Getränk, das Max Koch und Max Plessing auf dem Fellbacher Herbst ausschenken.

Das Startup **HECHT GMBH** war mit Weinfly, ihrem „Wein mit Wings“ beim traditionsreichen Fellbacher Herbst eingeladen, einen Premiumplatz direkt neben dem Riesenrad zu bespielen. Mit dem Getränk aus Roséwein, Guarana und Taurin, das als Partydrink gut schmecken

und gleichzeitig aufkommende Müdigkeit vertreiben soll, waren die beiden Gründer kurz vor Corona gestartet. Umso größer die Freude, dass die Fans dem Lifestyle-Getränk die Treue hielten. Dies auch dank Listung in den Märkten der **REWE AUPPERLE GMBH**.

TRESOR SCHAFFT SICHERHEIT

Die **ASSERVATO GMBH** bietet bankenunabhängige Wertschließfächer in einer Tresoranlage der VdS-Klasse 10 an. Sie können vom Kunden im Self-Service verwaltet werden. Eine Dreifaktor-Authentifizierung aus Kundenkarte, PIN und Fingerabdruck sorgt für Sicherheit. Einzeln zu betretende Kabinen garantieren Diskretion und die Öffnung an allen Tagen des Jahres sowie die App sorgen für Flexibilität und ständig möglichen Zugriff auf die Wertgegenstände. Stuttgart ist der zweite deutsche Standort einer solchen Anlage nach Berlin.



SICHERHEIT FÜR ALLES WICHTIGE verspricht die neue Tresoranlage in Stuttgart.

FIRMEN-JUBILÄEN



Fierthbauer wurde 1923 von Julius Fierthbauer als Fahrzeugteile-Großhandel in Stuttgart gegründet. Nach Übernahme durch die Familie Mader wuchs die Produktpalette stark, so dass Anfang der 70er Jahre der Umzug nach Esslingen-Zell erforderlich wurde. 2007 wurde die Lagerkapazität noch einmal stark erhöht und bildete den Anfang zur Weiterentwicklung zum Systemlieferant. Mit ca. 100 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen heute einen Jahresumsatz von über 35 Millionen Euro mit Produkten aus Hydraulik- und Steuerungstechnik, der Fluid- und Fahrzeugtechnik und Fahrersitzsystemen. Eine technische Entwicklung für elektro-hydraulische Steuerungen, eine eigene Montage und Produktion, sowie Belieferungskonzepte, vom RFID-Kanban bis hin zur Set-Belieferung in die Produktion runden das Produktportfolio ab. Seit 2017 ist die **FIERTHBAUER GMBH** Teil der KBW-Technologie AG.

100 JAHRE

Schuh - Höfer Christine Höfer e.K.
Welzheim

50 JAHRE

haircare.group GmbH
Bietigheim-Bissingen

Dieterle GmbH Metall- und Stahlcenter
Nürtingen

ORG-DELTA GmbH
Reichenbach an der Fils
(30. November)

EKW-Treuhand GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Stuttgart

30 JAHRE

RR Küchenvertriebs-GmbH
Stuttgart
(1. November)

25 JAHRE

Ratsapotheke Elke Tobisch e.K.
Wäschenbeuren

Sadik Altintas Autoservice Altintas
Gärtringen

Konrada Grözinger Kosmetikberatung und Verkauf
Markgröningen

Automobiles - Autoteile Autozubehör und mehr e. K.
Bietigheim-Bissingen

Metzger Kunststoff-Technik GmbH
Kernen im Remstal

Thomas Dobler Heizkostenverteilung / Ablesen
Hemmingen

Oliver Franke Bausparen/Versicherungen
Herrenberg

Miguel Opfermann Vermittlung von Versicherungen
Nürtingen

Bayer Bauphysik Ingenieurgesellschaft mbH
Fellbach

Jörg Hildenbrand Unternehmensberatung
Denkendorf

Jochen Blessing Forstwirtschaft
Berglen

Wolfgang Müller, Hansjörg Mang, Tilmann Becht GbR Transporte-Baustoffe
Kernen im Remstal

Angelika Elisabeth Murno-Fügel Fußpflege
Stuttgart

M & C Travel Events GmbH
Ostfildern

SüdWERT - Wohnungsprivatisierungsgesellschaft mbH
Bietigheim-Bissingen

Michael Ludwig Handel mit Kraftfahrzeugen
Altbach

Ulrike Dill D-aktiv für Ihre Gesundheit
Mundelsheim

GOI Vertriebs GmbH
Göppingen
(2. November)

Udo Läßle Telekommunikation
Ludwigsburg
(2. November)

Fred Dohmen Medien GmbH
Böblingen
(3. November)

Groß Präzisionsdrehteile GmbH
Böhmenkirch
(5. November)

Theurer.com GmbH
Freiberg am Neckar
(12. November)

Anja Rummel Schreibbüro/ Promotion
Stuttgart
(13. November)

Gabriele Wehe „Robin Hood Tierheimservice“
Herrenberg
(16. November)

Agorum Software GmbH
Ostfildern
(20. November)

Getränke-Markt Kiesel GmbH
Bietigheim-Bissingen
(20. November)

YAPOWARE Business Solutions GmbH
Stuttgart
(23. November)

Helmut Mayer Montage v. Gartenhäusern
Weissach im Tal
(23. November)

So
kommen
Sie ins Magazin
Wirtschaft



Walter Werner Decker Kunstgewerke-artikeln
Stuttgart
(26. November)

Kurz Blumen GmbH
Kornal-Münchingen
(27. November)

Kohler Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Stuttgart
(30. November)

DIENST-JUBILÄEN

30 JAHRE

Matthias Holzäpfel
Gesellschafter der M.Holzäpfel & J.Meyn GbR, Hmb-Veranstaltungstechnik
Esslingen am Neckar
(15. November)

25 JAHRE

Dieter Schwahn
Geschäftsführer der SüdWERT - Wohnungsprivatisierungsgesellschaft mbH
Bietigheim-Bissingen

20 JAHRE

Philipp Wissing
Geschäftsführer Nähtec GmbH
Bietigheim-Bissingen
(1. November)

NEUE MESSE – NEUER MARKT

Anfang Oktober fand erstmalig die Quantum Effects auf dem Gelände der **MESSE STUTTGART GMBH** statt. Das ist die Fachmesse inklusive Konferenz zu Quantentechnologien. Unterstützt wird sie unter anderem durch die Bosch Quantum Sen-

sing der **BOSCH GMBH**, die **Q.ANT GMBH** und die IHK Region Stuttgart. Die Schirmherrschaft übernahm das Wirtschaftsministerium des Landes, aber auch das Wissenschaftsministerium war mit an Bord.

Die Messe stärkte zudem ihr internationales Engagement mit der Gründung der „Messe Stuttgart India Private Limited“, ihrer vierten Tochtergesellschaft. Bereits im Januar 2024 werden die ersten Messen in Bangalore durchgeführt.

MESSE-AKTIVITÄTEN NÄHERN SICH VOR-CORONA-NIVEAU AN

Der Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik) hat den neuen Report „B2B-Marketing-Budgets: Trends für 2023/2024“ vorgelegt. Darin veröffentlicht sind auch acht Trends zu B2B-Marketing-Budgets 2023, die auf der Basis von elf qualifizierten Interviews mit Expertinnen und Experten formuliert wurden.

Trotz steigender Anforderungen an die Marketingkompetenz von Unternehmen, sind prozentuale Erhöhungen gemessen am Umsatz nicht zu erwarten. Die Budgets unterliegen zudem vielfach unterjährigen Evaluationen und Konjunkturanpassungen. Ein anhaltender Trend zeichnet sich in den Messe-Aktivitäten ab, die sich weiter den vor-Corona-Engagements annähern. Als positiv bewerten die Befragten die zunehmende Anerkennung des Marketings als strategischer Berater für den Vertrieb und die Produktentwicklung. Marketingtechnologie wird nach Ansicht der Interviews außerdem zunehmend existenziell für die Gewinnung von Fachkräften.



PROF. DR. HANNES HUTTELMAIER

Quelle: bvik

B2B-Marketing-Budgets stabilisieren sich weitgehend und entwickeln sich im Post-Corona-Kontext positiv. **Professor Dr. Hannes Huttelmaier**, wissenschaftlicher Begleiter der Studie, gibt dennoch zu bedenken: „Alle Marketing-Organisationen haben mit Kostensteigerungen zu kämpfen, während ihre Budgets Großteils auf gleichem Niveau bleiben. In diesem komplexen Umfeld gilt es durch clevere Budgetplanung die Weichen richtig zu stellen, damit Marketing schnell und gleichzeitig nachhaltig einen messbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg liefern kann.“

Hohe Wachstumsziele erfordern ausreichend Marketing-Budget

In Anbetracht der steigenden Herausforderungen an Marketing und Kommunikation warnt der bvik vor Kürzungen der Marketing-Budgets, die in wirtschaftlich angespannten Zeiten oftmals als erstes zur Disposition stehen. In den Geschäftsjahren 2023/24 ist laut der befragten Expertinnen und Experten nicht mit spürbaren Kürzungen zu rechnen. Dies ist jedoch stark branchen- und unternehmensabhängig. Teuerungen durch höhere Energiekosten, generelle Preissteigerungen und Personalknappheit auf Seiten der Dienstleister werden in die Budgets mit zirka 20 Prozent eingepreist.



KAI HALTER

Quelle: NuernbergMesse/
Thomas Geiger

Kai Halter, Vice President Marketing & Brand Management beim Ventilatoren-Hersteller ebm-papst und Vorstandsvorsitzender des bvik, erklärt: „Wenn das Damokles-Schwert Rezession kommt, werden sich die Budgets verringern. Höhere Marketing-Budgets sind jedoch nötig zur Erreichung unserer Wachstumsziele.“

Messe bleibt größte Budget-Position

In den geführten Interviews wurden die Messe-Beteiligungen 2023 durchgängig als positiv und erfolgreich bewertet. Dies gilt sowohl für die Besucherzahl als auch die Qualität der Gespräche und für die generierten Leads und Verkaufsoptionen. „Messen und Veranstaltungen sehen wir primär als Kommunikations- und Begegnungsplattform. In kurzer Zeit können Vertriebs-Mitarbeitende ohne Zusatzreiseaufwand viele Gespräche führen. Für uns gilt: Der persönliche Kontakt mit Kunden und Interessenten ist das Vertriebs- beziehungsweise Marketing-Instrument Nummer eins.“, wie **Rainer Schopp**, Director Marketing, Harro Höfliger Verpackungsmaschinen GmbH, beschreibt.



RAINER SCHOPP

Quelle:
Harro Höfliger
Verpackungsmaschinen
GmbH

Marketingkompetenz erfolgsentscheidend

In vielen der befragten Unternehmen ist das Marketing in der Vertriebsabteilung eingegliedert, jedoch emanzipiert es sich zunehmend hin zum strategischen Berater. „Das Marketing hat viele Schnittstellen, daher verstehen wir uns als Übersetzer und Vermittler zwischen den Instanzen wie Vertrieb, Service, Human Resource.“, beschreibt **Berndt Sander**, Head of Marketing, Beko Technologies GmbH. „Mittlerweile wird das Marketing auch in die Produktentwicklung einbezogen und vertritt dort aufgrund seiner Kundeninsights die Stimme des Marktes.“



BERNDT SANDER

Quelle:
Beko Technologies GmbH

Die elf Expertinnen und Experten waren sich darin einig, dass das Marketing eine direkte Anbindung an das C-Level benötigt, um rechtzeitig auf strategisch relevante Entscheidungen mit Marktwissen und Kundenerfahrung Einfluss nehmen zu können. **Ramona Kaden**, Geschäftsführerin des bvik mahnt: „Nur wenige der Verantwortlichen sitzen regulär in Management-Boards, das Image und Standing im Vergleich zu anderen Abteilungen wie Vertrieb ist meist noch immer nicht gleichwertig – ebenso wenig wie die Mitarbeiterzahl in Relation zur Vertriebsmannschaft. Hier liegt noch viel ungenutztes Potenzial.“



RAMONA KADEN

Quelle: bvik



MESSE STUTTGART BAUT NACHHALTIG- KEITSSTRATEGIE AUS



NAHAUFNAHME DER PHOTOVOLTAIKANLAGE auf den Dächern der Messehallen.

Bildnachweis: Landesmesse Stuttgart GmbH

Beim Blick nach vorn setzt sich die Messe Stuttgart regelmäßig mit dem eigenen CO₂-Fußabdruck auseinander. Gemeinsam mit ClimatePartner, einem renommierten Anbieter für Klimaschutzlösungen, wird der Fußabdruck jährlich berechnet und daraus CO₂-Reduktionspotenziale abgeleitet, um in emissionsreduzierende Maßnahmen zu investieren. Darunter fallen u.a. die Inbetriebnahme von Ladestationen für E-Bikes und Pedelecs. Außerdem verfügt das Messegelände und das Dach des Bosch-Parkhauses über Photovoltaikanlagen, die in Summe 43.400 Quadratmeter Fläche ausmachen und die jährlich zirka 3,63 Millionen Kilowatt Solarstrom (2021) erzeugen. Damit können über 900 Vier-Personenhaushalte ein Jahr lang versorgt werden. Für die Anlage ist die Projektgesellschaft Neue Messe (ProNM) zuständig, die den Solarstrom komplett einspeist.

Die ProNM hat im Rahmen des Projekts „Masterplan Energie“ neue Potenzialflächen ermittelt, auf welchen weitere Photovoltaik-Kraftwerke wirtschaftlich betrieben werden könnten. Dazu zählen unter anderem weitere Dachflächen, der LKW-Pool am Rande des Geländes und die außenliegenden Dachfachwerke einiger Messehallen. Ferner ist geplant, das Dach des Verwaltungsgebäudes mit einer Photovoltaik-Anlage auszustatten. Außerdem plant die Messe Stuttgart, die Hallenbeleuchtung komplett auf LED umzustellen, die E-Ladeinfrastruktur aufzustocken, das Farbleitsystem für sortenreine Abfalltrennung weiterzuentwickeln und die Infrastruktur im Bereich Digital Signage kontinuierlich zu erweitern.

Nicht verpassen:

die Messen in Stuttgart



IN.STAND

Die Messe für
Instandhaltung und Services
07. - 08.11.2023



Acht Themen - ein Ticket!

23. - 26.11.2023

eat&STYLE, Familie&Heim, KREATIV,
SPIELEmesse, ANIMAL, BRAWO, Mineralien
Fossilien Schmuck, veggie & frei von



Comic Convention
09. - 10.12.2023



Die Urlaubsmesse
13. - 21.01.2024



Fachmesse + Kongress

26. - 28.01.2024



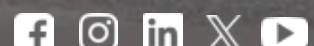
Leitmessen für Hotellerie & Gastronomie

Leitmessen für die Hotellerie & Gastronomie
03. - 07.02.2024



Alle Veranstaltungen in der Übersicht:
www.messe-stuttgart.de/kalender
Jetzt informieren!

#messestuttgart



STARKES HALBJAHR FÜR DEUTSCHLANDS MESSEPLÄTZE

Die deutsche Messelandschaft ist mit hoher Dynamik in die zweite Jahreshälfte gestartet. Nach einem starken ersten Halbjahr deuten erste Prognosen des Verbands der deutschen Messewirtschaft (AUMA) auf ein Gesamtjahr 2023 mit bis zu 180.000 ausstellenden Unternehmen und bis zu 13 Millionen Besucherinnen und Besuchern auf deutschen Messen hin. Damit nähern sich die Kennzahlen dem Niveau vor der Corona-Pandemie.

200 Branchenschauen fanden in den ersten sechs Monaten in Deutschland statt. Über 115.000 ausstellende Unternehmen zogen bislang das Interesse von 6,8 Millionen Besucherinnen und Besuchern an. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 stieg die Zahl der Aussteller damit um ein Viertel an, die der Besucher um ein Drittel.

13
MILLIONEN
MENSCHEN
könnten bis
Ende 2023
die deutschen
Messen
besuchen.



JÖRN HOLTMEIER,
AUMA-Geschäftsführer

Foto:
© AUMA / Steffen Kugler

Jörn Holtmeier, Geschäftsführer des Dachverbandes der deutschen Messewirtschaft AUMA: „Derweil verstetigen sich Sommertermine für Messen nicht, die 2022 wegen des großen Nachholbedarfs noch zu sehen waren. Fast alle Messetermine kehren 2024 wohl auf ihre lang angestammten Daten außerhalb der großen Ferien- und Urlaubszeiten zurück.“

film & medien zentrum
Ludwigsburg

FILM- UND MEDIENZENTRUM LUDWIGSBURG
Gemeinsam kreativ arbeiten

REITHAUS
LUDWIGSBURG

REITHAUS LUDWIGSBURG
Ihr Veranstaltungsort mit Flair und Fulminanz

Tagen im Film- und Medienzentrum & Reithaus Ludwigsburg!

Wir verschaffen Ihnen Raum mit unseren flexiblen, top ausgestatteten Tagungskapazitäten. Mit dem Plus individueller Betreuung für fruchtbare persönliche Begegnungen in Präsenz nutzen Sie unsere hochwertigen Konferenzflächen auf angenehmste Weise: Das **Reithaus Ludwigsburg** ist – je nach Bestuhlung – ideal für Gruppengrößen von 80 - 680 Personen geeignet. Die sechs Tagungsräume des **Film- und Medienzentrums** bieten Ihnen für Meetings, Sitzungen oder Konferenzen exzellente Aufenthaltsqualität für 8 - 90 Teilnehmende.

Wir brennen darauf, Sie bei uns begrüßen zu dürfen.

**Bis bald – wir kümmern uns
mit Herz und Hand um alle Ihre Fragen!**

Film- und Medienzentrum & Reithaus Ludwigsburg | Königsallee 43 | 71638 Ludwigsburg
Tel.: 07141 -125 100 | Fax.: 07141 -125 131 | info@reithaus.de / info@fmz.de | www.reithaus.de / www.fmz.de

AUTOMATISIERUNG IM VERANSTALTUNGSMANAGEMENT

In der modernen Geschäftswelt ist Automatisierung ein wichtiger Faktor, insbesondere angesichts des wachsenden Fachkräftemangels. Der Bereich der Eventplanung ist hierbei kein Ausnahmefall. Es ist unerlässlich, bestehende Prozesse einer Transformation zu unterziehen, um sowohl die Qualität als auch die Effizienz der Arbeit zu steigern.

Es gibt einige wichtige Faktoren, die beachtet werden müssen, wenn man eine Standard-Eventsoftware sucht. Die perfekte Software sollte nicht nur nützlich sein, sondern auch flexibel an verschiedene Eventformate und -größen angepasst werden. Es ist oftmals nicht ausreichend, eine einfache Software für das Management aller Ihrer Events zu verwenden.

Darüber hinaus befinden wir uns in einer Zeit, in der die Technologie dem Anwender entgegenkommen sollte. Das bedeutet: Die Software für Events muss so gemacht sein, dass sie ohne spezielle Programmierkenntnisse benutzt werden kann. Ein do-it-yourself-

FIRST SOLUTIONS SOFTWARE GMBH ist Hersteller der GuestOffice Online-Software für Unternehmen und Institutionen. GuestOffice ist eine Event-Software mit unbegrenzten Möglichkeiten.



FRANK TOMASI
info@firstsolutions-software.com
Tel. +49-7141-29922-0

Ansatz kann Eventplanern die Autonomie und das Selbstvertrauen geben, selbst zum Event-Software-Experten zu werden. Dies nicht nur in Bezug auf die moderne Eventplanung an sich, sondern auch hinsichtlich der Technologie, die sie nutzen.

Letztendlich geht es darum, eine Software zu finden, die nicht nur den Eventplanungsprozess automatisiert, sondern auch Führungskräfte und Organisatoren in ihrer täglichen Arbeit unterstützt und verbessert. Durch die richtige Technologie können Unternehmen und Institutionen sicherstellen, dass ihre Veranstaltungen stets effizient, flexibel organisiert werden und reibungslos verlaufen.



Teilnehmer-Management



Jetzt Demo buchen



GUESTOFFICE
Eine Event-Software mit unbegrenzten Möglichkeiten



FIRST SOLUTIONS SOFTWARE GMBH
71634 Ludwigsburg
Tel. +49(7141)29922-0
fisoso.com • info@fisoso.com • made in bw

A22
coworking
& räume



arbeiten & tagen
in der Esslinger Innenstadt

direkt buchen!
0711/351 317 60
info@augustiner.de
www.augustiner22.de

Augustiner22 GmbH | Augustinerstraße 22 | 73728 Esslingen

DIE IHK HILFT

DURCH DEN VORSCHRIFTENDSCHUNDEL

AUSLÄNDISCHE FAHRER Die IHK gibt Unternehmen und Berufskraftfahrern Orientierung

Aufgrund des akuten Fahrermangels stehen die Unternehmen aus Region und Land vor der Herausforderung, geeignetes Fahrpersonal zu finden, das über eine in Deutschland gültige Fahrerlaubnis und eine gültige Grundqualifikation verfügt. Besonders komplex sind diese Themen, da regelmäßig auf Fahrer aus Drittstaaten zurückgegriffen werden muss, bei denen zusätzlich beschäftigungs- und ausländerrechtliche Fragestellungen im Vorfeld einer Beschäftigung zu klären sind. Da gehäuft Anfragen betroffener Unternehmen bei der IHK eingingen, hat die IHK im Juli 2023 kurzerhand ein Webinar anberaumt, um betroffene Unternehmer bei der Interpretation der Rechtsgrundlagen zu unterstützen und insbesondere mit involvierten Behörden Erfahrungen zur praktischen Umsetzung austauschen zu können. Aufgrund des weiterhin hohen Bedarfs ist für Anfang 2024 ein Follow-up des Webinars geplant. Zusätzlich bietet ein neuer Fragen-Antworten-Katalog auf der IHK-Webseite erste Orientierung.

pretation der Rechtsgrundlagen zu unterstützen und insbesondere mit involvierten Behörden Erfahrungen zur praktischen Umsetzung austauschen zu können. Aufgrund des weiterhin hohen Bedarfs ist für Anfang 2024 ein Follow-up des Webinars geplant. Zusätzlich bietet ein neuer Fragen-Antworten-Katalog auf der IHK-Webseite erste Orientierung.



FRAGEN/ANTWORTEN unter
www.stuttgart.ihk.de, Such-Nr. 5765704
– oder scannen Sie den QR-Code.

AUSBLICK

Themenvorschau auf die Ausgaben
Januar-Februar und März-April 2024



TITELTHEMA JAN.-FEB. 2024

BIOÖKONOMIE
IM KOMMEN?

Umweltfreundliche Verfahren in der Produktion sind oft der Natur abgeschaut. In der Wirtschaft nimmt das Interesse an bioökonomischen Ansätzen zu.

Redaktionsschluss **2. 11. 2023**
Anzeigenschluss **6. 11. 2023**



TITELTHEMA MÄRZ-APRIL 2024

SIND SIE
NACHHALTIG?

Die „Taxonomie“-Kriterien der EU für soziale und ökologische Nachhaltigkeit betreffen nur größere Unternehmen – scheinbar. Tatsächlich reichen sie viel weiter.

Redaktionsschluss **30. 11. 2023**
Anzeigenschluss **2. 12. 2023**

KOMMENTAR

»Messen digitalisieren?
Das geht nur sehr begrenzt«

ROLAND BLEINROTH

Geschäftsführer
Landesmesse Stuttgart GmbH

Die digitale Transformation ist durch die Corona-Pandemie beschleunigt worden und hat dazu geführt, dass bestimmte Elemente von Messen digitaler werden. Unsere Erfahrungen aus den vergangenen Jahren haben jedoch auch sehr deutlich gezeigt, dass sich das Messewesen nicht vollständig digitalisieren lässt. Der persönliche Kontakt und zufällige Entdeckungen bei einer Messeteilnahme sind außerordentlich wichtig und eben nur sehr begrenzt auf den Monitor zu übertragen. Der persönliche Kontakt ist ein menschliches Grundbedürfnis, das sich weder aus dem Geschäftsleben verbannen lässt, noch wird dies überhaupt als sinnvolles Ziel von den Marktteilnehmenden gesehen. Messen bleiben daher auch im digitalen Zeitalter ein unverzichtbares Instrument des „Live-Marketing“.

Messen sind Dreh- und Angelpunkt für neue Verbindungen und bieten vielfältige Möglichkeiten für persönliche Gespräche und haptische Erfahrungen mit Produkten. Im Dialog mit unseren Ausstellenden erhielten wir die Rückmeldung, dass rein digitale Formate bei hohem Aufwand letztendlich zu deutlich weniger Geschäftsabschlüssen und zu noch weniger Neukontakten geführt haben. All das zeigt uns, dass rein digitale Events keine Alternative zu Veranstaltungen in unseren Hallen sind.

Dennoch ist klar, dass wir uns in einem Wandel befinden. Die digitale Transformation und der Klimawandel haben einen wesentlichen Einfluss auf unsere Branche. Das bedeutet, dass hybride Modelle verstärkt Teil unserer Veranstaltungen werden. Gleichzeitig wird sich unserer Auffassung nach der schon vor der Corona-Zeit zu beobachtende Trend zu kontinentalen Leitmesse, statt globalen Events, weiter verstärken.“

VIelfalt lieben.
NEGELE **ERleben**.



WIR SIND KEIN KÜCHENHAUS.

WIR SIND VIEL MEHR: EIN ERLEBNIS!

Eine Küche soll nicht nur rundum funktional sein. Sie soll restlos begeistern. Bei NEGELE tut sie das, bevor es sie überhaupt gibt. Nämlich schon beim ersten Blick in unsere Räume. Hier erleben Sie 40 Ausstellungsküchen und ein Team, das nur Kochen im Kopf hat. Sie suchen das Besondere? Aber hallo – das ist bei uns Standard! Von modernsten Hightech-Geräten wie dem Dry Ager Fleischreifeschrank oder dem Dialoggarer bis hin zu Ihrem Lieblingsstück aus unserer eigenen Schreinerei: Tische, Einbauschränke, Ankleiden, Treppen... Eben echte NEGELE Meisterwerke.

DEGENHOFER STR. 17 | 71364 WINNENDEN
TELEFON 07195/9166-10 | NEGELE.COM

NEGELE
DIE KÜCHE

NEGELE
DER SCHREINER

GEMEINSAM
MIT IHREM
BETRIEB!

STATT IRGENDWAS WERDEN. IN IRGENDWAS RICHTIG GUT

JETZT
#KÖNNENLERNEN



Seien Sie dabei und helfen Sie mit, ein neues Bewusstsein für das Thema Ausbildung zu schaffen und so Betriebe und den Fachkräftenachwuchs zusammenzubringen, denn **Ausbildung macht mehr aus uns.**

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre IHK Region Stuttgart und werden auch Sie Teil der Kampagne.

**Ausbildung
macht mehr
aus uns**



Wie werden wir erfolgreich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich?

**Gemeinsam finden wir
die Antworten für morgen.**

Machen Sie den Wandel zur Chance: mit umfassender
Beratung und der passenden Finanzierung.
Mehr dazu: sparkasse.de/unternehmen



In Partnerschaft mit:

Deutsche Leasing | 

Weil's um mehr als Geld geht.

