

Juli | August 2025



Ein Service der IHK
für Unternehmen
in der Region Stuttgart

magazin wirtschaft

AUSBILDUNG

Talente müssen wachsen

Seite 8



Neue Regeln für
Kleinunternehmen
Seite 16

Scheinselbstständigkeit
erkennen und vermeiden
Seite 18

Darknet
Die unterschätzte
Bedrohung Seite 24



Spannungsglättung auf +/- 0,1V

- ✓ Qualitätssteigerung in der Fertigung
- ✓ Verlängerte Lebensdauer elektronischer Bauteile

Spannungsreduzierung

- ✓ Einsparung des Strom-Verbrauchs von ca. 8%
- ✓ Reduktion von Energie-Verbrauch und Betriebskosten durch Spannungs-senkung ohne Beeinträchtigung der Geräteleistung

Vermeidung von Spannungseinbrüchen

- ✓ Minimierung von Ausfällen in der Fertigung
- ✓ Weniger Schadensfälle an elektronische Bauteilen

Das Energie-Optimierungssystem für Unternehmen Jetzt nachhaltig Energie-Verbrauchskosten signifikant reduzieren!

EPC ist

Electronic
Power Conditioner



emsys 4.0



Stromspar-
Anlage

Eine EPC-Anlage gewährleistet durch konstante Netzspannung eine stabile und sichere Strom-Versorgung, reduziert das Ausfallrisiko elektrischer Anlagen und IT-Systeme und verhindert zuverlässig Ausfälle.

Das Energie-Managementsystem emsys 4.0, in jedem EPC als Basis-version enthalten, hilft Unternehmen, ihren IST-Zustand zu analysieren und Prozesse zu optimieren. Dadurch werden Kosten gesenkt, Energie gespart und die Nachhaltigkeit gesteigert.



CO₂-Reduktion

Verbesserung des ökologischen Fußabdrucks



Energie-Effizienz

Einsparung der elektrischen Energie-Kosten



Andrea Bosch

Stellvertretende Hauptgeschäftsführerin
der IHK Region Stuttgart

»Ausbildung zukunfts- fest machen – jetzt!«

„Ausbildung ist nicht alles, aber ohne Ausbildung ist alles nichts.“ Dieses leicht abgewandelte Zitat von Theodor Heuß bringt es auf den Punkt: Wer heute ausbildet, sichert sich die Fachkräfte von morgen – und damit die Zukunft seines Unternehmens. Denn der Fachkräftemangel ist real: Laut IHK-Fachkräftemonitor fehlen allein in Baden-Württemberg bis 2035 mehrere Hunderttausend qualifizierte Arbeitskräfte.

Duale Ausbildung: bewährt, flexibel, stark

Im Juni wurden zwölf engagierte Ausbilderinnen und Ausbilder aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung und freien Berufen mit dem neuen Landesausbilderpreis geehrt – stellvertretend für viele, die täglich mit Herzblut junge Menschen begleiten. Sie zeigen: Gute Ausbildung lebt von Menschen mit Leidenschaft, Know-how und Innovationsgeist. Sie nutzen digitale Tools, entwickeln neue Konzepte und fördern Talente mit Empathie und Weitblick.

Seit Jahrzehnten beweist die duale Ausbildung ihre Stärke: praxisnah, anpassungsfähig und leistungsfähig. Sie bietet jungen Menschen echte Perspektiven – und Unternehmen die Chance, passgenau auszubilden. Damit das so bleibt, braucht es jetzt Mut zur Veränderung: mehr Flexibilität, moderne Strukturen und eine stärkere gesellschaftliche Wertschätzung.

Was wir jetzt brauchen:

Mehr Flexibilität: Starre Ausbildungsordnungen passen oft nicht mehr zur Realität in den Betrieben. Modulare Inhalte und individuelle Gestaltungsspielräume machen Ausbildung attraktiver und effizienter.

Mehr Digitalisierung: Digitale Ausbildungsnachweise, schlanke Prozesse und Online-Prüfungen entlasten besonders kleine und mittlere Unternehmen. Auch die IHK ist dabei, ihren Service immer weiter zu digitalisieren.

Mehr Orientierung: Junge Menschen brauchen Unterstützung bei der Berufswahl. Schulen und Wirtschaft müssen enger zusammenarbeiten, berufliche Orientierung gehört fest in die Bildungspläne in allen Schularten. Zudem muss die Ausbildungsreife wieder deutlich verbessert werden.

Nicht jeder Weg führt über die Uni – aber jeder braucht Qualität, Anerkennung und Perspektiven. Eltern, Lehrkräfte, Politik und Wirtschaft sind gemeinsam gefragt, das Image der dualen Ausbildung zu stärken.

Das Fundament der Wirtschaft

Für die IHK Region Stuttgart ist Ausbildung ein Herzensthema. Mit Formaten wie dem Zukunftskongress Ausbildung am 9. Oktober im IHK-Haus schaffen wir Raum für Austausch, neue Ideen und konkrete Lösungen. In unserem Service-Center Ausbildung stehen Ihnen IHK-Beraterinnen und Berater zur Seite.

Ausbildung ist mehr als ein Mittel gegen den Fachkräftemangel – sie ist das Fundament unserer Wirtschaft. Danke an alle, die heute schon ausbilden. Und an alle, die noch zögern: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, loszulegen. Wer handelt, sichert nicht nur die Zukunft seines Unternehmens – sondern stärkt den gesamten Standort.

A. Bosch

TIPP

Servicecenter Ausbildung

Die IHK informiert Unternehmen und Auszubildende rund um die duale Berufsausbildung.

Tel. 0711 2005-1111

ausbildung@stuttgart.ihk.de

oder scannen Sie
den QR-Code



Inhalt

Juli | August 2025

Erscheint am 1. 7. 2025

KURZ & KNAPP

- 6 **NACHGEFRAGT** bei Armin Utz, Apex Container Lift Systeme in Magstadt
- ZAHLEN & ZITATE**
- DER STUTTGART-TIPP** Boxenstopp im Mercedes-Benz-Museum
- 7 **BUCH-TIPPS**
- PERSONALIEN**

TITELTHEMA

- 8 **ZUKUNFT AUSBILDUNG**
Talente müssen reifen
- 14 **INTERVIEW** Ausbildungsbotschafter werben für duale Berufsausbildung

RAT & TAT

- 16 **KLEINUNTERNEHMERREGELUNG**
Die Umsatzgrenze steigt, die Anforderungen aber auch
- 18 **SCHEINSELBSTÄNDIGKEIT** erkennen und vermeiden
- 20 **DIE MACHT DER STIMME** und wie Sie sie nutzen
- 22 **FERIEN VOM MAILKONTO** Tipps für die Formulierung des Abwesenheitsagenten auf Deutsch und Englisch
- 24 **DARKNET** Wie es funktioniert und warum es für Unternehmen gefährlich sein kann
- 26 **ERFOLGREICH FÜHREN** im Zeitalter von KI
- 28 **UNTERSTÜTZUNG** auf dem Weg in die Zukunft: Animation Media Creators Region Stuttgart (MCRS)



8
**Ausbildung:
Talente müssen
reifen**



16 **Kleinunternehmer-
regelung – das ist neu**

Wir wünschen Ihnen einen schönen Sommer!



22
**So formulieren Sie die perfekte
Abwesenheitsmail**



29
**Sportmode
für die
Generation Z**



30 **Familie Kirsch hat die
gesamte Entwicklung
der Versandverpackung
begleitet**

MENSCHEN & IDEEN

- 29 **EXISTENZGRÜNDUNG IM PORTRÄT** Ein Startup aus Ingersheim will Komfort und Nachhaltigkeit verbinden.
- 30 **ZEITSPRUNG** Hans-Peter Kirsch über die Geschichte der Kirsch Verpackungssysteme GmbH, Waiblingen
- 32 **HIDDEN CHAMPION** Fischer Weilheim setzen auf Kreislaufwirtschaft in der Baubranche

IHK & REGION

- 33 **NEUE TECHNOLOGIEN** Quanten-Roadshow kommt nach Stuttgart
- 34 **AUTOINDUSTRIE** VW- und Porsche-Chef Oliver Blume bei der IHK
- IHK-TERMINE**
- 35 **ESSLINGEN-NÜRTINGEN** Bezirkskammer diskutiert über Standortpolitik
- KINDERWERKSTATT** „Tüftlerei“ arbeitet mit der IHK zusammen
- 36 **JAHRESEMPFÄNGE** in Fellbach und Leinfelden-Echterdingen
- 37 **ERSCHEINUNGSTAG**
- IMPRESSUM**
- 38 **ELEKTROMOBILITÄT** Logistiker steuern um
- STANDORT** Unternehmen im Rems-Murr-Kreis weniger zufrieden

FIRMENREPORT

- 39 **NACHRICHTEN** Neues aus unseren Mitgliedsunternehmen
- 44 **JUBILÄEN**

ANZEIGEN-SPECIAL

- 45 **MASCHINEN-/ANLAGENBAU UND ELEKTROTECHNIK IN DER REGION**

DIE LETZTE SEITE

- 50 **KOMMENTAR** Mehr schwäbisches Selbstbewusstsein fordert Prof. Alexander Brem von der Universität Stuttgart
- CARTOON** Business-Reisen und die Airforce one
- AUSBLICK** Themenvorschau auf die Ausgabe September/Oktober und Außenwirtschaft Aktuell

ZU VIELE EXEMPLARE?

Sie bekommen zu viele Exemplare von **Magazin Wirtschaft**? Kein Problem: Informieren Sie uns telefonisch oder per Mail und wir ändern das. Denn auch wir wollen nicht unnötig Ressourcen verbrauchen und die Umwelt belasten.

Tel. 0711 2005-1347,
magazin.wirtschaft@stuttgart.ihk.de



TÜVNORD

Virtuell erleben, real profitieren

Soft Skills stärken mit KI & VR



TÜV NORD Akademie

- Durch Virtual Reality (VR) in interaktive und immersive Lernerlebnisse eintauchen
- VR-Trainings auch ohne VR-Brille im Webbrowser erleben
- Theoretisches Wissen, soziale Fähigkeiten praktisch erfahren und verinnerlichen

Lassen Sie sich zu unseren VR- und AR-Trainings beraten.
Olaf Eimanowicz
oelimanowicz@tuv-nord.de
T. +49 160 888 5379



Mehr Infos und Videos:
tuv-nord.de/vr-training

NACHGEFRAGT

»Sagen Sie mal,
Herr Utz...«



Armin Utz

Geschäftsführer
Apex Container Lift Systeme GmbH
Magstadt

...was ist an Baustoffen so faszinierend?

Nachhaltigkeit ist in der Recyclingbranche gelebter Alltag. Baustoffe und allgemein Rohstoffe, die nach ihrer Verwendung scheinbar nutzlos sind, werden recycelt und kehren in den Kreislauf wieder zurück.

... haben Sie einen Lkw-Führerschein?

Ich selbst nicht, aber mein Geschäftspartner und unsere Mitarbeiter im Vertrieb und im technischen Bereich schon. Aus der Praxis heraus ein großer Vorteil – man denkt direkt aus Kundensicht.

...wen fragen Sie außerhalb des Unternehmens um Rat?

Meinen Vater. Er hat eine Karriere von der Ausbildung zum Kaufmann bis zum Industriemanager hinter sich und eine wahnsinnige Berufs- und Lebenserfahrung.

...haben Sie früher mal mit einer anderen Laufbahn geliebäugelt?

Ich beantworte es andersherum. Ich komme ursprünglich aus der Hospitality Branche, bin gelernter Koch und Betriebswirt. Ich war lange Jahre erfolgreich als Unternehmensberater tätig. Ich wollte jedoch noch einmal etwas Neues erleben. Da haben mein Geschäftspartner und ich die APEX CLS GmbH gegründet. Sehr intensiv und unglaublich bewegend.

...was möchten Sie unbedingt noch erleben?

Mit dem Motorrad quer durch die USA fahren.

...wofür würden Sie sich als Politiker einsetzen?

Für ein neues Rentensystem. Immer mehr Menschen rutschen in Altersarmut. Junge zahlen ein, zweifeln aber, ob sie später etwas davon haben.

ZAHLEN & ZITATE

65%

der Arbeitnehmer in Deutschland fahren mit dem Auto zur Arbeit.

Quelle: Destatis

72,2

Terawattstunden elektrische Arbeit wurden 2024 bundesweit von Photovoltaik-Anlagen geliefert – 18 Prozent mehr als im Vorjahr.

Quelle: energy-charts.info

6,1%

höher als im Vorjahreszeitraum lag die Zahl der Insolvenzen im ersten Quartal 2025 landesweit.

Quelle: Statistisches Landesamt

»Unser modernes Leben funktioniert nicht ohne weltraumgestützte Technologien. Unsere Sicherheit wird maßgeblich mit Diensten aus dem All gewährleistet.«

Ministerpräsident Winfried Kretschmann



STUTTGART-TIPP

Jazzopen Stuttgart



Vom 2. bis 13. Juli 2025 wird Stuttgart erneut zur Bühne für internationale Musikgrößen und spannende Newcomer. Die Jazzopen Stuttgart, eines der renommiertesten Jazzfestivals Europas, feiern ihre 31. Ausgabe. Dieses Jahr werden unter anderem Stars wie Zucchero, Lionel Richie oder Kraftwerk erwartet. Einen besonderen Reiz machen neben den

Acts die Spielorte aus: Die große Open-Air-Bühne im Ehrenhof des Neuen Schlosses bietet mit ihrer historischen Kulisse ein besonderes Konzerterlebnis. Im illuminierten Innenhof des Alten Schlosses finden stimmungsvolle Abendveranstaltungen statt. Ergänzt wird das Programm durch Konzerte im BIX Jazzclub am Leonhardsplatz und in der Sparda-Welt am Hauptbahnhof. An den sogenannten Open Stages in der Innenstadt kann man bei freiem Eintritt aufstrebende Künstlerinnen und Künstler entdecken. Und auch im Anschluss an die Jazzopen wird in Stuttgart weiter gefeiert, etwa vom 21. August bis 6. September beim 49. Stuttgarter Weindorf mit 500 baden-württembergischen Weinen.

Mehr Info zu den Angeboten der Stuttgart Marketing GmbH
www.stuttgart-tourist.de

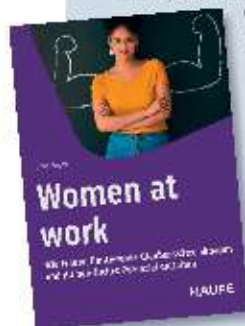




BUCH-TIPP

Innere Überzeugungen, die bremsen

Seit Jahrzehnten prägen tief verwurzelte gesellschaftliche Normen und Glaubenssätze die beruflichen Chancen von Frauen – oft unbewusst, aber mit spürbaren Auswirkungen auf ihre Karriereentwicklung und ihr Selbstverständnis. Besonders in männerdominierten Branchen und Führungspositionen begegnen Frauen Herausforderungen, die sie nicht nur fachlich, sondern auch mental bewältigen müssen. „Women at Work“ von Silke Rusch beleuchtet diese vielschichtigen Hindernisse und zeigt praxisnahe Wege auf, sie zu überwinden. Dabei geht es nicht nur um die äußeren Rahmenbedingungen, sondern auch um die inneren Überzeugungen, die Frauen oft unter Druck setzen und ihre Selbstwahrnehmung beeinflussen. Das Buch bietet konkrete Strategien, wie Frauen ihre Work-Life-Balance verbessern, ihre beruflichen Ziele klar definieren und ihre mentale Stärke ausbauen können. Es richtet sich an alle, die ihre Karriere aktiv vorantreiben möchten.



Women at Work Wie Frauen limitierende Glaubenssätze abbauen und ihr berufliches Potenzial entfalten. Silke Rusch, Haufe-Lexware Verlag 2025, 228 Seiten, 34,99 Euro, ISBN 978-3-648-18376-2

Was will ich eigentlich?

Unternehmertum und persönliches Lebensglück miteinander verbinden – dieses Ziel kennen viele. Der interaktive Ratgeber widmet sich genau diesem Anspruch und richtet sich vor allem an Gründungsinteressierte im Dienstleistungsbereich. Das Buch bietet eine strukturierte Anleitung, wie aus einer ersten Idee ein tragfähiger Businessplan und schließlich ein funktionierendes Geschäftsmodell entstehen kann. Gedankenregung nach jedem Kapitel, kurze Exkurse, praktische Tipps und anschauliche Beispiele sorgen für Abwechslung. Dabei bleibt eine zentrale Frage stets im Fokus: Was will ich eigentlich selbst? Die persönliche Zufriedenheit wird nicht der unternehmerischen Planung untergeordnet, sondern ist vielmehr ihr Ausgangspunkt und Ziel zugleich.



Geiler Gründen So baust du eine Selbstständigkeit auf, die zu deinem Leben passt und nach deinen Regeln spielt. Michaela Schächner, LIFE-first Business Edition / Selbstverlag, Stuttgart 2025, 306 Seiten, 35,90 Euro, ISBN 978-3-9827103-0-3

PERSONALIEN

Lars Andres ist neuer Regional Director für Deutschland bei Kaiserkraft. Er folgt auf Carlos Czerwinski, der den Stuttgarter B2B-Händler nach fast fünf Jahren verlässt. Andres bringt 25 Jahre Vertriebserfahrung mit und hatte Führungspositionen inne, unter anderem bei der Berner Group und bei Staples. Besondere Erfahrungen sammelte er beim Aufbau von Key-Account-Strukturen, in der Einführung von CRM-Systemen und in der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien im Vertrieb.



Thorsten von Appen ist neuer Leiter der Abteilung Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Stuttgart. Der 53-Jährige folgt auf Bernhard Grieb, der Anfang des Jahres die Geschäftsführung der Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH übernommen hat. Von Appen war schon von 2007 bis 2019 als Stadtteilmanager bei der städtischen Wirtschaftsförderung tätig. Zuletzt bekleidete er die Position des Stabsstellenleiters für Wirtschaftsförderung, City- und Stadtmarketing bei der Stadt Rastatt.



Benjamin Hirth ist der neue CEO von MHP in China und damit Nachfolger von Thomas Mooser. Benjamin Hirth ist bereits seit 2022 für die Management- und IT-Beratung tätig und war bisher für das Geschäft mit Volkswagen verantwortlich, insbesondere Logistik und Datenschutz. Als regionaler Ansprechpartner für VW in China treibt er seit drei Jahren die internationale Zusammenarbeit voran und unterstützt damit die weltweite Expansion von MHP.



Landesverdienstorden für Sylvia Dommer-Kroneberg

Ministerpräsident Winfried Kretschmann hat vor kurzem im Mannheimer Schloss 24 Persönlichkeiten für ihre herausragenden Verdienste um das Land Baden-Württemberg mit dem Verdienstorden des Landes geehrt. Darunter war auch **Sylvia Dommer-Kroneberg**, die vor fast 30 Jahren die Geschäftsführung der Stuttgarter Fahnenfabrik Dommer

übernahm. Dommer engagiert sich auch als langjähriges Mitglied in der Vollversammlung und im Präsidium der IHK. Sie ist unter anderem Gründungsmitglied und Vorsitzende des Arbeitskreises Unternehmerinnen und unterstützt mit ihrem Unternehmen zahlreiche soziale Projekte wie die Olgäle-Stiftung für das kranke Kind e.V.

An realen Aufgaben arbeiten, die relevante Methoden vermitteln – auf diesem Prinzip ist die Ausbildung bei Festool aufgebaut.

Talente muss man wachsen lassen

AUSBILDUNG in Teams und an „echten“ Projekten, mehr Eigenverantwortung schon in der Ausbildung – angesichts des Fachkräftemangels müssen die Unternehmen zu neuen Ufern aufbrechen. An vier Beispielen aus der Region zeigen wir, wie das geht.

Der Aufkleber „#BesteAusbildung“ zielt die Rückseite des Laptops von Robin Hartmann, und wenn man dem Ausbildungsleiter der Festool GmbH zuhört, ist genau das seine Mission. Wie das geht, da hat er eine ganze Menge Ideen, und viele davon sind auch schon umgesetzt. Was nicht unbemerkt geblieben ist: Hartmann und sein Team – Jana Zuber für die kaufmännische und Alexander Schenk für die gewerbliche Ausbildung – wurden jetzt mit dem erstmals vergebenen Landesausbilderpreis geehrt.

Was hat den Ausschlag gegeben? Hartmann ist überzeugt, dass es „Grünzeug“ war. So heißt die freiwillige Arbeitsgemeinschaft, bei der 44 der 55 Azubis beziehungsweise Studenten an der Dualen Hochschule mitmachen – freiwillig!

Mit Grünzeug zum Landespreis

„Nachhaltigkeit gehört ja seit einiger Zeit zu den Berufsbildpositionen für die Ausbildung“, erklärt Hartmann die Idee von Team Grünzeug. „Wir haben uns vorgenommen, das nicht mit Vorträgen zu füllen, sondern mit Praxis.“ Als schnell umsetzbares Thema erwies sich die Suche nach Stromsparmöglichkeiten im Betrieb. Die Azubis berechneten erst den Stromverbrauch an einzelnen Arbeitsplätzen und maßen dann noch einmal genau nach.

Und wirklich, ein Drucker, den man ein Jahr lang über jedes Wochenende im Stand-by-Modus lässt, verbraucht so viel Strom wie ein Elektrofahrzeug für 1500 Kilometer Fahrt. „Viele gestandene Kollegen wollten das gar nicht glauben. Für die Azubis war es natürlich toll, ihnen das beweisen zu können“, freut sich Hartmann und ergänzt: „Sie waren total fasziniert, weil sie erkannt haben, dass das was sie machen, dem Erfolg des Unternehmens dient.“

Insektenhotel statt Einführungsmappe

Für Hartmann ist das der entscheidende Punkt: „In unserer Ausbildung legen wir besonderen Wert auf Eigenständigkeit und Sinnhaftigkeit. Wir möchten, dass unsere Auszubildenden an realen Aufgaben arbeiten, die nicht nur gut aussehen, sondern auch relevante Methoden vermitteln.“

Das geht schon in der ersten Ausbildungswoche los, wenn „die Neuen“, betreut von „alten“ Azubis ein Insektenhotel bauen. Gleich drei wichtige Lernelemente werden damit erreicht: Die Jugendlichen haben etwas, das sie stolz zu Hause präsentieren können, sie lernen die Festool-Werkzeuge kennen und sie vernetzen sich.

Festool-Azubis gibt es in neun verschiedenen Berufsbildern – sowohl gewerblich als auch kaufmännisch. Warum so viele? „Wir bilden nicht aus, um freierwerdende Arbeitsplätze „aufzufüllen“, sondern um Arbeitsplätze für die Zukunft zu besetzen“, erklärt Hartmann. Da kommt es auch vor, dass längst aus der Mode gekommene Berufsbilder plötzlich wieder eine Rolle spielen, technische Zeichner zum Beispiel, die heute „Technische Produktdesigner“ heißen.

Sicher ist es nicht leicht, immer alle Plätze zu besetzen? „Ja“, erzählt Jana Zuber, die für die Zusammenarbeit mit den Schulen verantwortlich ist: „Wenn ich bei unseren Bewerbertrainings in Realschulen Klasse 9 herumfrage, wer schon weiß, wie es weitergeht, melden sich vielleicht zwei von 30.“ Ihre Vermutung: Die Angst vor dem Neuen und der Verbindlichkeit. Schließlich legt man sich mit einem Ausbildungsvertrag für mindestens drei Jahre fest.

Azubis finden bei Gleichaltrigen Gehör

Um ihnen die Angst zu nehmen, setzt Festool auf den direkten Kontakt der aktuellen Azubis mit den Schülern. „Nicht der alte weiße Mann erzählt etwas, sondern fast gleich alte Jugendliche“, lächelt Hartmann. Gemeint ist zum Beispiel die Sprechstunde, die seine Azubis anbieten, wenn die NWT-Schüler am Robert-Bosch-Gymnasium in Wendlingen beim Umrüsten von Bobby-Cars zu Elektroflitzern nicht mehr weiterkommen. Unnötig zu sagen, dass die Werkzeuge und die Akkuschauber, mit denen sie angetrieben werden sollen, von Festool gestellt werden.

Das Ausbildungszentrum von Festool ist in Neidlingen. Doch heute ist Hartmann an den Hauptstandort nach Wendlingen gekommen, weil gleich der Arbeitskreis Schule-Wirtschaft tagt. Auch hier steht die Frage

ganz oben auf der Agenda, wie man Schülern noch transparenter macht, wie ein Arbeitsalltag ganz konkret aussieht.

Eine Idee wird bereits seit drei Jahren umgesetzt: ein Instagram-Account, der Einblicke in den Alltag geben soll. Ein Team von fünf bis zehn Azubis organisiert alles eigenständig – textet, dreht und schneidet. Jana Zuber schaut vor dem Posten nur kurz drüber. Erst gab es viel Skepsis im Unternehmen und es war viel Vorbereitungszeit nötig. Aber jetzt hätten alle viel Spaß und tolle Ideen, erzählt sie. Was sie immer wieder begeistert: dass man geradezu zuschauen könne, wie sich die jungen Leute weiterentwickeln.

Drohnenflüge und Eigengewächse

Reels über das Arbeitsleben und wie eine Ausbildung aussieht, darauf setzt auch Martin Schoenwitz, Ausbildungsleiter der Wilhelm Bahmüller Maschinenbau Präzisionswerkzeuge GmbH in Plüderhausen. Ideen gibt es genug. So steht schon eine Drohne bereit, mit der zwei Azubis einen Imagefilm von der Lehrwerkstatt drehen.

Wenn man mit Schoenwitz über das weitläufige Firmengelände in Plüderhausen geht, wundert man sich, dass er überhaupt Werbung für seine Lehrstellen machen muss: So viele junge Gesichter! Kaum einer der Mitarbeiter scheint auch nur das „schwäbische Alter“ von 40 erreicht zu haben. Und fast jeden stellt Schoenwitz als „Eigengewächs“ vor.

Tatsächlich sind 60 bis 70 Prozent der rund 400 Mitarbeiter aus der eigenen Lehrwerkstatt hervorgegangen. „Fast alle, die in den letzten zehn Jahren ihre Ausbildung hier gemacht haben, sind auch noch hier“, erzählt er nicht ohne Stolz. Ein Schlüssel dafür ist nach seiner Einschätzung die frühe Bindung potenzieller Azubis. So besuchen in Kooperation mit der örtlichen Realschule bereits Achtklässler im Rahmen ihres

Technikunterrichts die Lehrwerkstatt. Dort löten sie LED-Würfel oder bauen kleine Schreibtische – und erleben den Beruf hautnah. „Sie gucken nicht nur zu, sondern machen jeden Schritt selber und probieren so alle Anwendungen aus, die zu dem Beruf gehören“, erzählt Schoenwitz. Später bewerben sich nicht wenige von ihnen um einen Ausbildungsplatz – mit dem Vorteil, dass man sich bereits kennt.

Werkstatt statt Klassenzimmer – so lockt man Azubis

Auch Schnupperpraktika gehören zur Strategie: Rund 40 Praktikanten durchlaufen jährlich die Werkstatt, betreut von den aktuellen Azubis. Dazu kommen Schülerferienprogramme unter dem Motto „Faszination Technik“ und der Girls‘ Day, bei dem immerhin sechs Mädchen im Haus waren.

Dass sich das alles lohnt, beweisen die Zahlen: schon Mitte April sind zwölf der 13 Ausbildungsplätze für Industriemechaniker und Elektroniker besetzt. Von den knapp 40 Azubis sind drei junge Frauen – in gewerblichen Berufen nicht selbstverständlich. Überhaupt: Bahmüller kann sich seinen Nachwuchs aussuchen: Es gibt immer mehr Bewerber als Plätze.

Doch eine Unterschrift unter dem Ausbildungsvertrag heißt schon lange nicht mehr, dass der junge Mensch am 1. September vor der Tür steht. Und auch nicht, dass er tatsächlich an Bord bleibt. Schließlich steigt fast ein Drittel der Azubis vor der Facharbeiterprüfung wieder aus. In Plüderhausen setzt man deshalb auf ein wertschätzendes und motivierendes Ausbildungsklima.

Alte Maschinen, neue Ideen

Das beginnt bei der Ausstattung: Pausenraum und Lehrwerkstatt sind nagelneu beziehungsweise top in Schuss. „Da haben wir viel Geld investiert in die Ausstattung“, erklärt der Ausbil-

Mit dem **Validierungsverfahren** wird Menschen, die in ihrem Tätigkeitsfeld keinen Berufsabschluss haben, ihr vergleichbares Know-how und ihre Kompetenz bescheinigt. Das hilft nicht nur der Einzelperson, sondern auch den Unternehmen: Sie können damit die Fähigkeiten und das Können von Menschen ohne Berufsabschluss besser einschätzen. So können sie ihre Mitarbeitenden passgenauer einsetzen und zielgerichtet weiterqualifizieren.
www.stuttgart.ihk.de
Such-Nr. 3010860



Bei den „Kümmerern“ des Projekts **Integration durch Ausbildung – Perspektiven für Zugewanderte** der IHK können sich Flüchtlinge, Zuwanderer und integrationswillige Unternehmen rund um die berufliche Ausbildung beraten lassen. Durch den Erwerb eines qualifizierten Berufsabschlusses werden Perspektiven geschaffen und die Grundlage für einen erfolgreichen Berufseinstieg gelegt.



IHK-SERVICE

Angebote für Ausbildungsbetriebe

Dies trägt zur Fachkräftesicherung der Unternehmen bei. Als Projektträger beraten und begleiten die Kümmerer Unternehmen sowie Zugewanderte und Geflüchtete während des gesamten Prozesses kostenlos.
www.stuttgart.ihk.de
Such-Nr. 4708914



Das Programm **Erfolgreich ausgebildet – Ausbildungsqualität sichern** richtet sich an Auszubildende sowie Ausbilderinnen und

Ausbilder in kleinen und mittleren Betrieben. In Konflikten mit Azubis suchen wir nach Lösungen, damit die Ausbildung erfolgreich fortgesetzt und abgeschlossen werden kann. Das Angebot wird gefördert aus Mitteln des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg.
www.stuttgart.ihk.de
Such-Nr. 4328708



Die **überbetriebliche Ausbildung** im IHK-Bildungshaus wird von vielen kleinen und mittleren Unternehmen in Anspruch genommen. Sie deckt Ausbildungsmodulen in gewerblichen Lehrberufen ab, die im eigenen Haus wegen der hohen Kosten nicht angeboten werden können. Vielen Unternehmen wird die Ausbildung damit überhaupt erst ermöglicht.
www.stuttgart.ihk.de
Such-Nr. 5323320





dungsleiter. Natürlich sind auch die Maschinen auf dem neuesten Stand. „Man kann junge Leute nicht mit veralteter Technik begeistern“, weiß Schoenwitz. Aber alte Technik auf den Stand von heute zu bringen, das funktioniert schon eher. Der Beweis dafür ist die NC-Bohrmaschine, die eigentlich schon 40 Jahre auf dem Buckel hat. Die Azubis haben sie komplett überholt und mit moderner Steuerung und Touchscreen ausgestattet. Jetzt ist sie technisch auf Augenhöhe mit einem 2025er-Modell.

Damit sich der Nachwuchs zu Hause und, heutzutage ganz wichtig, „gesehen“ fühlt, hat jeder seinen persönlichen Arbeitsplatz mit Namensschild und eigenem Werkzeug, für das jeder selbst verantwortlich ist. Jeder Jahrgang hat zudem seine eigene Tisch-Insel. Jahr für Jahr rücken die Azubis einen Tisch weiter nach hinten: Weg vom Ausbilderbüro mit der Glas-scheibe hin zur Selbstständigkeit.

Ein weiteres Merkmal der Bahmüller-Ausbildung: Die enge Kooperation zwischen den Fachrichtungen. Mechaniker und Elektroniker arbeiten schon in der Ausbildung gemeinsam an Maschinenprojekten – unter Anleitung eines erfahrenen Meisters. „So lernen sie früh, was später im Alltag zählt: interdisziplinäre Zusammenarbeit“, erklärt Schoenwitz.

Sie sind dann auch dabei, wenn diese Teile in der Produktionshalle in die Anlage eingebaut werden. „Zu sehen, dass ihre Arbeit wirklich gebraucht wird, das

Die Geschwister Heldmann vom Stuttgarter „Zauberlehrling“ mit Azubis: Einmal im Jahr übernimmt der Nachwuchs das Restaurant komplett.

macht stolz“, stellt Schoenwitz immer wieder fest. Deswegen sorgt er dafür, dass jeder mal die Möglichkeit hat, mit zum Kunden zur Montage zu fahren.

Auch Projekte mit gesellschaftlichem Mehrwert gehören zum Konzept: Etwa ein Aufrollgerät für Sicherungsleinen für die Feuerwehr. Den ersten Platz beim Wettbewerb „Helfende Hand“ des Bundesinnenministeriums belegte der Bahmüller-Nachwuchs gemeinsam mit der Kreisjugendfeuerwehr Rems-Murr damit. Weitere Projekte entstanden in Zusammenarbeit mit Gemeinde und Bauhof – praxisnah, sinnstiftend und motivierend.

Und was macht man, damit die Leute nach der Abschlussprüfung bleiben? „Wir bilden bedarfsgerecht aus und übernehmen 99 Prozent“, erklärt Schoenwitz. Wobei jeder seine Abteilungspräferenz möglichst erfüllt bekommt. „Und wer dann doch lieber ins Büro will, dem ermöglichen wir eine Fortbildung zum Fachwirt.“

Lehrlinge zaubern Sterne-Menü

Viel Arbeit und viel Engagement steckt hinter so einem Ausbildungsprogramm. Da denkt sich sicher mancher: „Ach, wenn man sich seine Azubis doch zaubern könnte!“ Vielleicht sollten wir mal bei „Der Zauberlehrling“ nachfragen. Da müsste man doch wissen, wie das geht.

Der Zauberlehrling, das ist ein Restaurant in der Stuttgarter Rosenstraße, in zweiter Generation ge-



Man kann junge Leute nicht mit veralteter Technik begeistern, weiß Bahmüller-Ausbildungsleiter Martin Schoenwitz – hier mit Azubi Vico Eisemann.

führt von den Geschwistern Maxine, Valentin und Fabian Heldmann.

Unterhält man sich mit Maxine Heldmann, wird allerdings schnell klar, zaubern kann man sich die Azubis auch hier nicht. Dafür bringt man den jungen Leuten hier bei, wie man das perfekte Gastenerlebnis zaubert. Und einmal im Jahr dürfen sie das Gelernte eigenständig unter Beweis stellen. Dann übernehmen sie das Gourmet-Restaurant nämlich für zwei Wochen komplett.

Dieses Jahr verzauberten sie die Gäste mit:

- Buttermakrele, Ananas, Shiso
- Zander, schwarzer Rettich, Sauce Hollandaise
- Nduja, Fenchel, Basilikum
- Lamm, Topinambur, Pflaume
- Kaiserschmarrn, Vanille, Gin

Dabei haben die Azubis aus Küche und

Service nicht nur alles selbständig zubereitet und serviert, sondern sie haben zuvor die Rezepte ausgetüftelt, die passende Getränkebegleitung ausgesucht, den Wareneinsatz errechnet, den Preis kalkuliert und schließlich alle Zutaten eingekauft. Außerdem stellten sie den Dienstplan auf und dekorierten die Tische.

Zaubern sie ihren Chefs so wenigstens zwei entspannte Wochen? „Oh nein“, lacht Maxine Heldmann, „es macht sogar mehr Arbeit als normal“, ergänzt sie und zählt auf: „Wir müssen Aufgeregte beruhigen und Zweifelnde bestärken. Außerdem nachfragen, ob an wirklich alles gedacht ist und überhaupt schauen, dass alles klappt.“ Und natürlich steht den Auszubildenden während der gesamten Zeit immer eine erfahrene Fachkraft zur Seite. Dabei bestehe die Kunst darin, sich nicht zu viel einzumischen, dabei aber sicherzustellen, dass die Gäste zu-

frieden sind. Und natürlich müsse vorher die Basis gelegt sein, damit die zwölf Azubis aus drei Lehrjahren die Gäste auf dem hohen Niveau verwöhnen können, das diese erwarten.

Von der Rezeptidee bis zum Candlelight-Dinner

Schon im Januar beginnt das Planen und Ausprobieren: „Samstags gibt es immer ein Candlelight-Dinner mit festem Menu. Da durften wir unseren Gang ausprobieren. Dann haben wir immer weiter am Rezept gefeilt“, berichtet Marlies Dietzel. Sie ist Koch-Azubine im ersten Lehrjahr. Voller Begeisterung zählt die 25-Jährige auf, welchen Aufwand sie mit den einzelnen Zutaten getrieben hat, damit ihr Gang mit der kalabrischen Nduja-Wurst ein Geschmackserlebnis wird.

Schon seit ein paar Jahren überlässt das Familienunternehmen dem Nachwuchs die Kochtöpfe für zwei Frühjahrswochen. Es habe sich gezeigt, was für eine tolle Motivation und auch Prüfungsvorbereitung das für die jungen Leute ist: „In unserer Branche ist das nicht zu unterschätzen!“, erklärt die Hotelfachfrau mit einem Master in Hospitality Management.

Teil des Erfolgsrezeptes ist es, dass alle mitmachen – vom ersten bis zum dritten Lehrjahr. So können die „alten Hasen“ die Jüngeren unterstützen. So wachsen alle jedes Jahr in eine neue Rollen hinein und werden dabei immer selbständiger.

Marlies Dietzel ist dafür das beste Beispiel. „Nächstes Jahr bin ich bestimmt eine ganz andere Köchin als jetzt“, ist sie überzeugt und schildert voller Begeisterungen, was sie dann kochen wird. Auf jeden Fall soll es wieder etwas mit Auberginen sein, deren Möglichkeiten sie faszinierend findet.

Als die 25-Jährige aus Darmstadt letztes Jahr eine Lehrstelle als Köchin suchte, war die Auswahl groß. Dass sie sich für den Zauberlehrling entschied, dafür gab die Möglichkeit des selbständigen Arbeitens den Ausschlag. „Schon als ich zum Probearbeiten hier war, durfte ich direkt in der Küche mitmachen“, erinnert sie sich.

Die junge Frau ist die Ruhe selbst. Dabei werden in wenigen Stunden über 20 hungrige Gäste an den liebevoll gedeckten Tischen Platz nehmen und erwartungsvoll die Menükarte entrollen, die die Service-Azubis, mit einem silbernen

Band zusammengebunden, in den Wein-gläsern drapiert haben. Keine Nervosität? „Nein, ich bin ganz positiv gestimmt, dass wir das hinkriegen, weil wir ein gutes Niveau haben und jeder weiß, was zu tun ist“, gibt sie sich gelassen.

A propos, die Gäste werden bei der Reser-vierung informiert, dass Azubis den Koch-löffel schwingen. Viele kommen inzwi-schen sogar extra deswegen. „Für die zwei Wochen haben wir aktuell noch genau ei-nen freien Tisch“, freut sich Heldmann.

Vom Graffiti zur Key-Account-Karriere

Um zu zeigen, welchen Stellenwert die Ausbildung bei der Aug. Hedinger GmbH & Co. KG genießt, hat sich Andrea Keck extra von der Eigentümerfamilie ein Fotoalbum ausgeliehen. Mehrere Bilder darin zeigen nämlich, wie sich die Azu-bis im vorletzten Jahrhundert im Stammgebäude in Stuttgart verewigten: mit dem, was man heute Graffiti nennt.

Das Gebäude in der Hauptstätter Straße

steht nicht mehr, aber auch an der neuen Adresse in Stuttgart-Wangen spielt das Thema Ausbildung eine Schlüsselrolle. Deswegen sind gleich drei Generationen von (ehemaligen) Auszubildenden zum Gespräch erschienen.

»Bei uns ging es noch deutlich rustikaler zu.«

Und alle drei können den Tag ihres Ausbil-dungsbeginns bei Hedinger wie aus der Pistole geschossen benennen: Bei Key-Account-Managerin und Ausbilderin And-rea Keck war es der 1. September 1984, bei Janina Weinle, Ausbilderin und Betriebs-wirtin (IHK), der 1. September 2011 und für Kim Kirchner, die im Projektmanage-ment arbeitet, der 1. September 2022.

Eine gute Gelegenheit, die Erfahrungen aus 40 Jahre zu vergleichen: „Bei uns ging es noch deutlich rustikaler zu“, lächelt Keck, und kann sich nur mühsam den

Spruch von den Lehrjahren, die keine Her-renjahre sind, verkneifen. Aber auch Weinle sieht eine deutliche Entwicklung – in der Ausbildung aber auch bei den Azubis.

Ein schöner Indikator dafür sind die Bewertungsbögen, mit denen die jungen Leute und die jeweils durchlaufene Abtei-lung sich gegenseitig bewerten. Bis vor kurzem wurden sie noch mit Fließtext ge-füllt, heute wird hauptsächlich angekreuzt. Traut man sich, da auch mal schlechte Noten zu vergeben? „Auf jeden Fall“, sagt Kim Kircher selbstbewusst: „Solange es konstruktiv ist, wird das gut aufgenom-men.“ Und Keck, die in ihrer Lehrzeit von solchen Chef-Bewertungen wahrscheinlich noch nicht einmal zu träumen wagte, er-klärt: „Schließlich müssen wir immer wie-der lernen, mit der jeweils neuen Azubi-Generation umzugehen, denn nur so werden sie einmal gute Mitarbeiter.“

Auch inhaltlich hat sich die Ausbildung entwickelt. Heute sind die vierzehntägi-gen „Lehrgespräche“ Standard, bei de-nen der Nachwuchs mit den Produkten von Hedinger, ihrer Entstehung und den



Wir kaufen
Ihre Grundstücke

Gemeinsam stark für neuen Wohnraum!

Wir suchen baureife Grundstücke.

Mit Quartiersentwicklung und Neubau schaffen wir neuen Wohnraum im Großformat. Dafür suchen wir baureife Grundstücke in Deutschland und Österreich. Verfügen Sie über ein passendes Grundstück? Dann sollten wir miteinander sprechen!



Mailen Sie uns Ihr Exposé an angebote-bmb@buwog.com

Das aktuelle Ankaufsprofil der BUWOG und alle Infos auf [buwog.de/Ankaufsprofil](https://www.buwog.de/Ankaufsprofil)

BUWOG



INTERVIEW



Klaus Wichtrup, Programmleiter der Initiative Ausbildungsbotschafter.

»Ausbildungsbotschafter: Das wirksamste Marketing, das ich kenne.«

Klaus Wichtrup koordiniert beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag (BWIHK) landesweit die Initiative Ausbildungsbotschafter. Im Gespräch mit Magazin Wirtschaft zieht er Bilanz.

Herr Wichtrup, die Initiative Ausbildungsbotschafter gibt es seit 14 Jahren. Was hat sie bisher gebracht?

Da zu meinen Aufgaben auch die Evaluation des Projekts gehört, kann ich sagen: Die Arbeit der Ausbildungsbotschafter war und ist hocheffektiv. Derzeit sind mehr als 4600 junge Leute als Ausbildungsbotschafter im Einsatz, sie erreichen rund ein Drittel aller Schülerinnen und Schüler in den relevanten Klassenstufen. Die Rückmeldungen von Schülern und Lehrern sind sehr positiv, teilweise begeistert. Aber natürlich kann man nicht im Einzelfall sagen, ob es dieses Erlebnis war, das den Ausschlag zu Gunsten einer Berufsausbildung gegeben hat.

Erhalten Unternehmen mehr Bewerbungen, wenn sie ihre Azubis als Ausbildungsbotschafter in die Schulen schicken?

Das hören unsere Koordinatoren tatsächlich immer wieder. Hauptzweck der Initiative ist es zwar, für die duale Ausbildung an sich werben. Aber die jungen Leute treten in den Klassen als Vertreter ihres Berufes und ihres Unternehmens auf, und es ist legitim, wenn sich ihr Engagement auch in einem unmittelbaren Nutzen für den Betrieb niederschlägt. Es haben alle Beteiligten Vorteile, nicht zuletzt die Ausbildungsbotschafter selbst. Sie wachsen mit ihrer Aufgabe, verbessern ihr Auftreten und ihre Fähigkeiten. Das berichten die Ausbildungsbetriebe einhellig.

Die Betriebe müssen ihre Azubis für diese Einsätze freistellen. Wieviel Arbeitszeit nimmt das in Anspruch?

In der Regel dauert solch ein Einsatz einen Vormittag, die vorherige Schulung einen Tag. Ziel ist es, dass jeder Ausbildungsbotschafter im Laufe seiner Ausbildung einen Einsatz absolviert. Je nach Abkömmlichkeit und geografischer Lage kommt nicht immer jeder zum Zuge. Auf der anderen Seite gibt es besonders engagierte Betriebe und Azubis, die bis zu 16 Einsätze absolvieren. Man darf nicht vergessen: Wenn junge Leute, die vor wenigen Jahren noch selbst auf der Schulbank saßen, vor fast Gleichaltrigen voller Begeisterung über ihren Beruf erzählen, ist das das wirksamste Ausbildungsmarketing, das ich kenne. Für kleinere Firmen dürfte es oft sogar das einzige sein.

Das Interview führte **WALTER BECK**
Redaktion Magazin Wirtschaft, walter.beck@stuttgart.ihk.de

! IHK-INFO

Im Rahmen der **Initiative Ausbildungsbotschafter** gehen seit 2011 Auszubildende in Schulklassen, um Jugendlichen vom Alltag in einem Lehrberuf zu berichten und für die duale Ausbildung zu werben. Geschult und betreut werden sie von den teilnehmenden Kammern und Bildungsträgern, darunter alle baden-württembergischen IHKs. Gefördert wird die Initiative vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg.

Mehr Info unter www.stuttgart.ihk.de, Such-Nr. 99952 oder scannen Sie den QR-Code





Drei Generationen Azubis: (v.l.) Andrea Keck mit Janina Weinle und Kim Kirchner stehen für die erfolgreiche Ausbildungstradition bei der Hedinger GmbH & Co. KG.

aufwendigen aber notwendigen Qualitätsvorkehrungen vertraut gemacht werden. Schließlich verdankt das Unternehmen seinen weltweiten Erfolg der Perfektion, mit der die Ausgangsstoffe für die Life-Science-Industrie und für Apotheken, die Produkte für die chemotechnische Industrie und die Lehrmittel für den Chemie- und Biologieunterricht hergestellt und vertrieben werden.

Jedem ein iPad zum Start

Und natürlich ist alles wo immer möglich digital geworden: das Berichtsheft zum Beispiel oder der Willkommensordner, der wichtige Infos enthält, etwa wie man sich krank meldet oder wer für was der richtige Ansprechpartner ist oder was der Koch diese Woche in der hauseigenen Kantine frisch zubereitet. Damit die neuen Azubis alle auf demselben Ausstattungslevel starten, bekommt jeder gleich am ersten Tag

ein iPad. Mit dem kann er sich auch jederzeit in die digitale Lernplattform einloggen, für die Hedinger den Zugang bezahlt.

Auch die gelungenste duale Ausbildung ist aber nur dann für junge Leute attraktiv, wenn sie damit etwas werden können: etwas, das Spaß macht, wo man etwas bewegen kann und wo man sich weiterbilden und auch aufsteigen kann. Dass das bei Hedinger gelingt, dafür stehen die drei Frauen – Keck als Key-Account-Managerin mit vielen internationalen Kunden, Janina Weinle, heute Ausbilderin und Teil des Rechnungswesens. Und für Kirchner wurde sogar eigens eine Stelle geschaffen.

Auch sonst sprechen die Zahlen für sich: „Wir haben mal nachgerechnet: Seit 1976 hatten wir 100 Azubis, jedes Jahr bis zu drei“, erzählt Keck, „von denen sind 21 noch da“. Bezieht man sich nur auf die Stellen im kaufmännischen und admini-

nistrativen Bereich, sind fast 50 Prozent der 165 Mitarbeiter des Familienunternehmens langjährige Eigengewächse. Keck findet es total wichtig, „junge Erwachsene ans Berufsleben heranzuführen – das sehen wir auch als unsere gesellschaftliche Aufgabe“. Deswegen sind die Ausbilder auch sehr stolz auf die gelungene Integration eines eritreischen Flüchtlings – erst Praktikum, dann Einstiegsqualifizierung und erfolgreiche Ausbildung – und heute ist er Mitarbeiter des Hedinger-Teams Logistik.

Der Wunsch, etwas für den Zusammenhalt der Gesellschaft zu tun, ist auch der Grund dafür, dass Keck schon seit Jahren Prüferin ist, „und Janine Weinle habe ich es auch schon empfohlen“, lächelt sie.

Vier Beispiele, vier engagierte Ausbildungsbetriebe! Aber sie zeigen auch, es gibt keine Zaubertricks, kein Patentrezept. Es ist eher wie in der Anekdote vom Londoner Gärtner. Als er gefragt wird, wie der sprichwörtliche englische Rasen so schön wird, antwortet er: „Regelmäßig gießen, düngen und schneiden – aber das 100 Jahre lang.“

Ausbildung braucht langen Atem

Eine Ausbildung dauert zum Glück keine 100 Jahre, aber auch hier geht es darum, sich zu kümmern, anzuleiten und die Richtung vorzugeben und dabei die jeweiligen Bedürfnisse der jungen Leute zu respektieren. Keine Frage, das ist nicht immer leicht. Aber dann hilft es, sich klar zu machen, was Janina Weinle so auf den Punkt bringt: „Am meisten fasziniert mich als Ausbilderin immer wieder, wie sich die jungen Leute in den zweieinhalb Jahren bei uns weiterentwickeln.“

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



Jetzt in Esslingen

WESTO-BAU
INDUSTRIELLE BAUEN

Planen und bauen
von schlüsselfertigen
Industriebauten



Mehr Umsatz für kleine Unterne

DIE NEUE KLEINUNTERNEHMERREGELUNG bringt höhere Umsatzgrenzen aber auch höhere Anforderungen



KLEINUNTERNEHMER im Sinne des § 19 UstG dürfen Rechnungen ohne Umsatzsteuer ausstellen.

Seit dem 1. Januar gelten neue Regeln für umsatzsteuerliche Kleinunternehmer. Die größte Reform in Deutschland in diesem Bereich seit Jahrzehnten setzt europäisches Recht um. Ziel ist es, die Regelung zu vereinfachen und EU-weit einheitlicher zu gestalten.

Wesentliche Änderungen in § 19 Umsatzsteuergesetz (UstG)

• **Echte Steuerbefreiung:** Die Umsätze von Kleinunternehmen werden steuerfrei ausgeführt. Es handelt sich nun um eine „echte Steuerbefreiung“. Das bedeutet aber, sie dürfen auch weiterhin keine Vorsteuer abziehen.

• **Höhere Umsatzgrenzen:** Die Umsatzgrenze für das Vorjahr hat sich von 22.000 Euro brutto auf 25.000

496

Tausend Kleinunternehmen gibt es aktuell in Deutschland.

Quelle: Lixfix

Euro netto erhöht. Für das laufende Jahr steigt sie von 50.000 Euro brutto auf 100.000 Euro netto. Es handelt sich also nunmehr um eine Nettogrenze. Der früher in § 19 Absatz 1 UstG enthaltene gesetzliche Hinweis „zuzüglich der darauf entfallenden Steuer“ wurde gestrichen.

Wichtig zu wissen: Der Betrag von 100.000 Euro ist als ein Grenzbetrag zu verstehen. Das heißt: soweit der Gesamtumsatz im laufenden Jahr 100.000 Euro überschreitet, unterliegt bereits der Umsatz, mit dem die Grenze überschritten wird, der Regelbesteuerung. Die bis zum Zeitpunkt der Überschreitung bewirkten Umsätze sind steuerfrei. Deshalb ist im Gegensatz zur alten Regelung keine Prognose des Gesamt-

umsatzes zu Beginn des Kalenderjahres erforderlich.

• **Bei Gründung ist keine Umrechnung in Jahresbetrag mehr nötig:** Nach der alten Regelung musste der Unternehmer den Umsatz im Gründungsjahr auf den Jahresgesamtumsatz hochrechnen. Diese Regelung ist entfallen. Nunmehr darf auch bei Gründung mitten im Jahr ein Umsatz von 25.000 Euro erwartet werden, unabhängig davon, ob die unternehmerische Tätigkeit im Januar oder Dezember beginnt.

Überschreitet der Kleinunternehmer wider Erwarten im Jahr der Gründung den Betrag von 25.000 Euro, unterliegt er mit dem Umsatz, mit dem er die Grenze überschreitet, der Regelbesteuerung.

hmen

Unternehmen aus anderen EU-Ländern dürfen die Regelung nutzen

Wie bisher können inländische Unternehmer die Kleinunternehmerregelung nutzen. Neu ist aber, dass auch Unternehmer aus anderen EU-Ländern § 19 Umsatzsteuergesetz anwenden dürfen, wenn die Umsatzgrenzen des § 19 UStG eingehalten sind.

Voraussetzung ist, dass ihr im Gemeinschaftsgebiet erzielter Jahresumsatz im vorangegangenen Jahr 100.000 Euro nicht überschritten hat und im laufenden Jahr nicht überschreitet. Außerdem benötigt der Unternehmer von seinem Ansässigkeitsstaat eine gültige Kleinunternehmer-Identifikationsnummer.

Verzicht auf die Regelung

Wie bisher auch können die Unternehmer freiwillig auf die Kleinunternehmerregelung verzichten. Sie unterliegen dann der Regelbesteuerung. Der Verzicht gilt für mindestens fünf Jahre und muss dem Finanzamt mitgeteilt werden. Eine Formvorschrift gibt es nicht. So kann der Verzicht auch durch Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen mit Steuerberechnung wirksam sein.

Meldeverfahren für anderen EU-Staat

Damit deutsche Unternehmer in einem anderen EU-Mitgliedstaat die dortige Kleinunternehmerregelung nutzen können, wurde ein besonderes Meldeverfahren eingeführt. Zuständig ist das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt). Dieses erteilt dem grenzüberschreitend tätigen inländischen Unternehmer eine individuelle

Kleinunternehmer-Identifikationsnummer (KU-IdNr. mit Annex „EX“).

Für die Teilnahme am besonderen Meldeverfahren müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- Der Unternehmer darf 100.000 Euro Jahresumsatz im Gemeinschaftsgebiet im Vorjahr nicht überschritten haben.
- Die Bedingungen zur Inanspruchnahme der Sonderregelung des Mitgliedstaats, der die Steuerbefreiung gewährt, sind erfüllt.
- Der Unternehmer ist in keinem anderen EU-Mitgliedstaat zur Anwendung der Steuerbefreiung für Kleinunternehmer registriert.

Wer an dem besonderen Meldeverfahren teilnimmt, hat vierteljährlich Umsatzmeldungen abzugeben.

Fazit: Das müssen Sie abwägen

Die neue Kleinunternehmerregelung bringt einige Vorteile – vor allem höhere Umsatzgrenzen. Gleichzeitig steigen aber auch die Anforderungen an die Überwachung der Umsätze und die korrekte Anwendung. Es ist daher besonders wichtig, rechtzeitig zu erkennen, wann die Regelung nicht mehr gilt.

Für grenzüberschreitend tätige Kleinunternehmer gibt es nunmehr eine Möglichkeit, ihre Umsätze zentral zu erklären. Auf der anderen Seite schafft der § 19a UStG weitere Bürokratie.

CHRISTINE PFEIFER
IHK Region Stuttgart
christine.pfeifer@stuttgart.ihk.de

IMMOBILIEN

VERMIETUNG · MIETGESUCHE
VERPACHTUNGEN · VERKÄUFE

Office im Art-Deco-Style

Waiblingen
Repräsentative
Gewerbeflächen

Unabhängig,
bestens vernetzt
und kompetent!



MERGENTHALER
Gewerbeimmobilien GmbH

Bahnhofstraße 4 · 71332 Waiblingen
Telefon (07151) 981 48 31
info@mergenthaler-immobilien.de
www.mergenthaler-immobilien.de

WERKBANK HÖHENVERSTELLBAR OHNE STROMZUFUHR

Hub- und Arbeitstische



noch mehr Platz und Freiheit

Produkt digital erleben

www.beck-maschinenbau.de

KLEINBUB

Sicherheit. Weltweit.

Rohrlaserschneiden



Pulverbeschichten · Schweißen · Rohrbiegen · Schweißzelle

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

Damit „freie Mitarbeit“ nicht zur Zeitbombe wird

SCHEINSELBSTSTÄNDIGKEIT erkennen und vermeiden

Die Abgrenzung zwischen selbstständiger Tätigkeit und abhängiger Beschäftigung ist in der Praxis oft mit erheblichen Unsicherheiten verbunden und zugleich von großer rechtlicher und wirtschaftlicher Relevanz.

Wird eine Tätigkeit – etwa im Rahmen einer Betriebsprüfung durch die Deutsche Rentenversicherung (DRV) – nachträglich als abhängige Beschäftigung eingestuft, drohen erhebliche Konsequenzen: Neben der rückwirkenden Zahlung von Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteilen zur Sozialversicherung für bis zu 30 Jahre können beträchtliche Säumniszuschläge festgesetzt werden.

Die Vertragliche Regelung ist nicht entscheidend

Bei der Beurteilung des sozialversicherungsrechtlichen Status kommt es nicht allein auf die vertraglichen Vereinbarungen an. Maßgeblich ist die tatsächliche Durchführung der Tätigkeit. Entscheidend ist insbesondere, ob der Auftragnehmer

in die betriebliche Organisation des Auftraggebers eingegliedert ist und ob dieser ihm hinsichtlich Zeit, Ort und Inhalt der Tätigkeit Weisungen erteilen darf.

Die Rechtsprechung hat ergänzend dazu zahlreiche weitere Kriterien entwickelt, die für oder gegen eine selbstständige Tätigkeit sprechen. So spricht es beispielsweise für ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis, wenn ein vermeintlich freier Mitarbeiter regelmäßig eine gleichbleibende Vergütung erhält, feste Arbeitszeiten einhält und kein eigenes (wirtschaftliches) Risiko trägt.

Der Irrglaube: Mehrere Auftraggeber schaffen Sicherheit

Viele Unternehmen konzentrieren sich bei der Statusbewertung ungeachtet dessen primär auf die Frage, ob der freie Mitarbeiter noch weitere Auftraggeber hat. Zwar kann das Vorliegen mehrerer Auftraggeber ein Indiz für unternehmerische Selbstständigkeit sein, ausschlaggebend ist dieses Kriterium jedoch häufig nicht.

So kann auch bei mehreren Auftraggebern eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung vorliegen. Umgekehrt führt das Fehlen weiterer Auftraggeber nicht automatisch zur Feststellung von Scheinselbstständigkeit, sofern andere Merkmale einer selbstständigen Tätigkeit erfüllt sind. Dazu gehören etwa die freie Zeiteinteilung, das unternehmerische Risiko oder der Einsatz eigener Betriebsmittel.

Gesellschafter-Geschäftsführer – Sonderfall mit besonderem Risiko

Auch bei GmbH-Geschäftsführern stellt sich häufig die Frage nach der Sozialversicherungspflicht. Die oben genannten Kriterien finden hier keine unmittelbare Anwendung.

Es ist vielmehr darauf abzustellen, ob Geschäftsführer mit Verhinderungsmacht betreffend Gesellschafterbeschlüssen ausgestattet sind. Ist dies nicht der Fall, droht auch hier die rückwirkende Versicherungspflicht.



LOCATION GESUCHT?

DAS K - KULTUR- UND KONGRESSZENTRUM KORNWESTHEIM



Panoramarundgang
Scannen Sie den QR-Code und öffnen Sie selbst die Türen des Ks.



DAS K

veranstaltet

- ▶ Kulturevents
- ▶ Auftaktveranstaltung
- ▶ Weihnachtsfeier
- ▶ Preisverleihung

DAS K

tagt

- ▶ Kongress
- ▶ Messe
- ▶ Tagung
- ▶ Seminar

DAS K

feiert

- ▶ Hochzeit
- ▶ Abschlussball
- ▶ Geburtstagsfeier
- ▶ Jahrgangsfeier



Die Deutsche Rentenversicherung prüft regelmäßig, ob eine Scheinselbstständigkeit vorliegt. Ein Statusfeststellungsverfahren kann vor unliebsamen Überraschungen schützen.

Eine Einflussmöglichkeit des Geschäftsführers auf Gesellschafterbeschlüsse kann sich aus seinem Gesellschaftsanteil oder aus einer vereinbarten Sperrminorität ergeben.

Statusfeststellungsverfahren – rechtssichere Klärung

Ist eine rechtssichere Einordnung eines Auftragsverhältnisses nicht möglich, ist regelmäßig zu empfehlen, ein Statusfeststellungsverfahren einzuleiten. Die DRV trifft dabei auf Antrag eine verbindliche Entscheidung über den sozialversiche-

rungsrechtlichen Status – und schafft so frühzeitig Klarheit.

So sind Sie auf der sicheren Seite

Die Zusammenarbeit mit „freien Mitarbeitern“ birgt stets rechtliche und wirtschaftliche Risiken. Unternehmen sollten daher – gegebenenfalls unterstützt durch anwaltliche Beratung – regelmäßig und kritisch prüfen, ob die bestehenden oder geplanten Auftragsverhältnisse den Anforderungen an eine selbstständige Tätigkeit genügen oder ob in Wahrheit ein sozialversicherungs-

pflichtiges Beschäftigungsverhältnis vorliegt.

Gerade in Zweifelsfällen bietet das Statusfeststellungsverfahren eine effektive Möglichkeit, Rechtssicherheit zu schaffen, Nachforderungen zu vermeiden und ein transparentes, regelkonformes Arbeitsumfeld zu gewährleisten.

JANNIS WIRTH

Rechtsanwalt, Gassmann & Seidel
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, Stuttgart
www.gassmann-seidel.de



Vielseitige Produktionsstätte, Ditzingen-Heimerdingen

Produktionsbetrieb, Gesamtgewerbefl. ca. 4.442 m², Grundstücksfl. ca. 8.641 m², Bürofl. ca. 522 m², Produktionsfl. ca. 3.058 m², Lagerfl. ca. 862 m², 48 Stellplätze, Energieverbrauchs-ausweis, Endenergieverbrauch Wärme 100,50 kWh/(m²a), Endenergieverbrauch Strom 42,10 kWh/(m²a), Gas.
Objekt-Nr. 16792, KP 3.700.000,00 EUR
Dietmar Bucher: 07141 148-6802



Repräsentative Gründerzeit-Villa zum Arbeiten und Wohlfühlen, LB-West
Gesamtgewerbefl. ca. 947 m², gehobene Ausstattung, komplett saniert, stilvolle Architektur, Bahn/Bus, Einkaufen, Gastronomie zu Fuß in 5-10 Min. erreichbar, Glasfaser, CAT 6 Verkabelung, Wallbox, 1 Garage, 7 Stellplätze auf ca. 1.134 m² Grundstück, Provisionsfrei! Energieausweis nicht erforderlich weil Baudenkmal gem. § 79 (4) GEG.
Objekt-Nr. 17089, Kaltmiete nach Vereinbarung
Dietmar Bucher: 07141 148-6802



Büro- und Produktionsgebäude in 1A-Lage, Stuttgart-Vaihingen
Gesamtgewerbefl. ca. 4.168 m², ca. 2.598 m² Grdst., Bj. ca. 1942, Erweiterungen ca. 1982 u. 1989, Personen- und Lastenaufzug, 17 Stellplätze TG und 22 oberirdisch, nach Absprache, Energiebedarfsausweis, Endenergiebed. Wärme 249,40 kWh/(m²a), Endenergiebed. Strom 54,40 kWh/(m²a), Gas.
Objekt-Nr. 14142, KP 4.500.000,00 EUR
Sebastian Kaiser: 07141 148-6836



Kreissparkasse
Ludwigsburg

Die unbewusste Macht der Stimme

DREI TIPPS für eine wirkungsvolle Stimme

Ob es Ihnen bewusst ist oder nicht: Sie wirken – immer. Auch Ihre Stimme. Ob laut oder leise, gepresst, kraftvoll, dünn, nasal, genuschelt oder warm und voluminös: Ihre Stimme kann Türen zu anderen Menschen öffnen oder schließen, je nachdem, wie Sie sie einsetzen.

Präsentationen, Verhandlungen und Meetings.

- **Vertrauen:** Menschen kaufen Ihre Ideen, Produkte, Dienstleistungen, wenn sie Ihnen vertrauen. Vertrauen ist eine der wichtigsten Währungen im menschlichen Miteinander. Eine

Dos: Wie Sie mit Ihrer Stimme die Tür zum Gegenüber öffnen

Wenn Sie mit Ihrer Stimme in Vorträgen, Meetings oder Kundengesprächen punkten wollen, dann sprechen Sie in Ihrer optimalen Tonlage, mit entspanntem Kiefer. Sprechen Sie klar und deutlich. Erlauben Sie sich eine lebendige, abwechslungsreiche Sprechweise. Nehmen Sie sich Zeit und nutzen gezielt Pausen. Allein dadurch werden Sie bereits mehr Wirkung entfalten als hunderte andere Redner.

So optimieren Sie Ihre Stimme:

- **Stimm-Analyse:** Wir hören uns selbst anders als andere uns hören. Nehmen Sie deswegen Ihre Stimme auf und analysieren Sie Tonlage, Stimmklang, Tempo, Deutlichkeit, Füllwörter. Was gefällt Ihnen? Was noch nicht?

- **Feedback:** Für persönliches wie stimmliches Wachstum braucht es Rückmeldung von außen. Holen Sie sich gezielt Feedback von einem guten Freund oder Kollegen. So bekommen Sie ein klares Bild von Ihrer Stimme und Wirkung.

- **Bewusstheit:** Sprechen geschieht zum größten Teil unbewusst. Halten Sie deswegen im Alltag öfters inne und lenken Ihre bewusste Aufmerksamkeit auf sich selbst: „Wie sitze ich gerade?“, „Wie atme ich gerade?“ oder „Wie entspannt fühlt sich mein Kiefer an?“ Machen Sie das etwa fünfzig Mal am Tag.

Fazit: Kleine Veränderungen – große Wirkung

Die Stimme ist ein mächtiges, aber oft vernachlässigtes Erfolgsinstrument. Wer bewusst an seiner Stimme arbeitet, steigert nicht nur seine persönliche Wirkung, sondern auch seine Erfolge.

FREDERIK BEYER
Stimmtrainer, Fellbach
www.erfolgsmotor-stimme.com



WIE HÖRT MICH DER ANDERE? Was Kinder noch nicht interessiert, kann für Erwachsene entscheidend sein.



Studien zeigen: Unternehmer mit tiefer, klangvoller Stimme sind im Durchschnitt erfolgreicher. Sie führen die größeren Unternehmen und verdienen auch mehr Geld als Unternehmer mit höherer Stimme. Grund genug also, dem Phänomen Stimme mehr Aufmerksamkeit zu schenken.

Warum ist die Stimme im Business so wichtig?

- **Erster Eindruck:** Innerhalb von Sekunden entscheidet Ihr Gegenüber, ob Sie kompetent und glaubwürdig wirken – Ihre Stimme spielt dabei eine Schlüsselrolle. Klingt sie einladend? Erzeugt sie ein Wohlgefühl beim Gegenüber?
- **Emotionen:** Ihre Stimme verrät mehr über Ihre innere Haltung, als Sie denken. Unsicherheit, Begeisterung oder Entschlossenheit – Ihre Kunden und Mitarbeiter nehmen unbewusst die Gefühle hinter Ihren Worten wahr.
- **Überzeugungskraft:** Eine klangvolle, modulierte Stimme hält Ihre Zuhörer wach und sorgt für mehr Wirkung bei

warme, stabile Stimme hilft eine positive, vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre zu schaffen.

Don'ts: Wie Sie mit Ihrer Stimme die Tür zum Gegenüber schließen

Wenn Sie zu hoch sprechen, kann das schnell unsicher wirken. Sie verlieren an natürlicher Souveränität und Durchsetzungskraft. Ein fester Kiefer wiederum lässt die Stimme oft gepresst klingen. Die Zuhörer spüren Ihre „Verbissenheit“. Monotones, gleichförmiges Sprechen lässt Ihre Aussagen emotionslos und wenig inspirierend wirken.

Zu schnelles Sprechen wiederum kann nervös oder gehetzt erscheinen und erschwert das Verständnis. Fehlende Pausen nehmen dem Gesagten Gewicht und lassen Ihre Zuhörer schneller abschalten. Undeutliches Sprechen mindert die Verständlichkeit. Ihre Zuhörer fragen sich unbewusst: wenn Sie schon in der Aussprache nachlässig sind, wie ist das wohl in Ihren Geschäftsbeziehungen?

TAGUNGSHOTEL

in Kehl

bei Strassburg

HERZLICH WILLKOMMEN!

- ★ 99 Zimmer & Suiten
- ★ 9 Apartments
- ★ Tagungsräume für bis zu 300 Personen
- ★ 2 Restaurants
- ★ Fitnessraum, Sauna- & Wellnessanlage
- ★ E-Ladestationen
- ★ Indoor-Elektro-Kartbahn
- ★ Parkplätze direkt am Hotel



HOTEL CALAMUS ****
Boschstraße 6 · 77694 Kehl
07851 6430-458
tagungen@calamus-areal.de

HOTEL CALAMUS
www.hotel-calamus.de

Ferien vom Mailkonto

ABWESENHEITSNOTIZ Mit sympathischen Formulierungen sichern Sie Ihre Auszeit



Ein Urlaub bringt eigentlich nur dann echte Erholung, wenn man nicht ständig mit dem Kopf halb im Betrieb ist. Damit das gelingt, sollte man unbedingt sein E-Mail-Postfach einfach mal E-Mail-Postfach sein lassen – also nicht dauernd „mal kurz“ reinschauen.

Keine Sorge, alle Ihre Mails werden vom Abwesenheitsagenten beantwortet. Mit der richtigen Formulierung können Sie dann sogar mit Ihrem Urlaub Sympathiepunkte sammeln. Hier ein paar Tipps, wie Sie ihn perfekt einstellen:

Struktur für Ihre automatisierte Abwesenheitsnotiz

Betreff: Schon im Betreff sollte sofort erkennbar sein, dass es sich um eine automatisierte Antwort handelt.

Text: Der eigentliche Text sollte mit

einem Dank für die Anfrage beginnen. Außerdem sollte er klar machen, bis wann die Abwesenheit dauert. Das Startdatum der Abwesenheit kann man hingegen weglassen: Im Gegensatz zum Enddatum hat es für den Anfrager keine Relevanz.

Wichtig hingegen: Was passiert jetzt mit der Nachricht, wird sie weitergeleitet? Abhängig von Ihren betrieblichen Abläufen kann aus Vertraulichkeitsgründen eine Weiterleitung ausgeschlossen sein.

Besser ist es deshalb auf jeden Fall, die Kontaktdaten der Vertretung anzugeben. Dann kann der Interessent selber entscheiden, wie dringlich und wie personengebunden sein Anliegen ist. Falls man mit konkreten Projekten betraut ist, kann es dem Vertreter auch viel Arbeit ersparen, wenn Sie erwähnen, dass Sie

rechtzeitig zur Weiterführung des entsprechenden Projektes zurück sind.

Grußformel: Unverzichtbar sind die guten Wünsche zum Schluss.

Die Basics sind also gesetzt. Doch je nach Branche, Zielgruppe oder persönlichen Vorlieben lässt sich das alles sehr unterschiedlich ausformulieren.

Standard ist meist etwas Ähnliches wie: „Ich bin bis 16.08. nicht im Büro. Ihre E-Mail wird nicht weitergeleitet oder gelesen. In dringenden Fällen wenden Sie sich an meine Kollegin Berta Blümchen unter blümchen@xx.de Herzliche Grüße“.

Nüchtern, klar, verständlich – aber die Sinne werden nicht angesprochen. Das erreichen Sie eher, indem Sie Fragen

IHK-TIPP

So würde KI den Abwesenheitsagenten auf Englisch formulieren

Wie haben ChatGPT um einen humorvoll und einen freundlich formulierten englischen Text für den Abwesenheitsagenten gebeten. Hier die Antworten:

1. Subject: Out of Office – Currently Out Chasing Sunshine (or Ice Cream)

Hello! You've caught me at a rare moment — I'm currently out of the office, taking a break to relax, recharge, and possibly eat my body weight in ice cream. I'll be back on [return date], hopefully with a tan and definitely with a fresh inbox.

While I'm off-duty from email heroics, you can reach out to [alternative contact person's name] at [email address]. They're fully in the loop and happy to help.

Thanks for your message and your patience — I'll get back to you as soon as I'm back and have survived the post-vacation email avalanche!

All the best, [Your Name]

2. Subject: Out of Office – Soaking Up Some Sunshine!

Hi there, thanks for reaching out! I'm currently out of the office, recharging my batteries and enjoying a well-deserved break. I'll be back on [return date], ready to tackle emails with fresh energy.

In the meantime, if it's something urgent, feel free to contact [alternative contact person's name] at [email address] — they've got things covered while I'm away.

Appreciate your patience, and I'll get back to you as soon as I can after my return.

Warm regards, [Your Name]

stellen - diesen Sommer etwa „Haben Sie auch unter dem kühlen Frühjahr gelitten?“ Gut machen sich auch Ausrufezeichen: „Hoffentlich können Sie auch diesen Sommer einen schönen Urlaub genießen!“

Sie- statt Ich-Stil

Bei der Wahl der Worte hilft es, den Sie- (oder Du-)Stil zu verwenden. Dann fühlt sich Ihr Empfänger wirklich angesprochen und Sie hinterlassen einen Sympathie-Bonus.

Dabei gilt, je positiver und freundlicher Sie formulieren, je besser die Mail aufgeteilt ist und je besser die Optik, desto nachhaltiger die Wirkung.

So könnte Ihr Abwesenheitsagent diesen Sommer klingen

- Wir machen Urlaub und wünschen Ihnen von Herzen einen erfüllten, genussreichen und erholsamen August. Falls auch Sie verreisen, genießen Sie die Zeit und kommen Sie gesund und erholt wieder zurück. Ab tt.mm.jjjj sind wir wieder persönlich erreichbar.
- Wir freuen uns darauf, ab XX.XX. wieder gut erholt und voller kreativer Ideen für Sie da zu sein. Es eilt? Dann wenden Sie sich bitte an meinen Kol-

legen Max Mustermann. Sie erreichen ihn per E-Mail unter name@beispiel.de.

- Guten Tag, Ihre E-Mail ist bei uns eingetroffen. Wie schön, dass Sie an uns gedacht haben! Sie ahnen es vielleicht schon: Sie lesen gerade einen automatisch verschickten Text. Im Moment kann es mit unserer Antwort etwas länger dauern als üblich. In ein paar Tagen antworten wir Ihnen ausführlich. Versprochen! Viele Grüße ...
- Vielen Dank für Ihre Nachricht. Ich bin am tt.mm.jjjj wieder erreichbar. Ihr Anliegen ist dringend und kann nicht warten? Dann hilft Ihnen meine Kollegin Martina Musterfrau gerne weiter. Sie erreichen sie unter Telefon oder E-Mail-Adresse. Ihre Nachricht bleibt gespeichert. Ich werde Ihnen antworten, sobald ich zurück bin.
- Leider war das Frühjahr kalt und nass. Dem setze ich Urlaub bei Sonne und Wärme für neue Energie entgegen. Ganz in Ihrem Sinne, damit ich gut erholt, voller Ideen und Inspirationen ab dem tt.mm wieder für Sie da bin. Eine gute Zeit wünscht Ihnen ...

ROSITTA BECK
Zeit für Erfolg, Remseck
www.denkvorgang.com



AOK

gesundes
unternehmen
digital.

Wie gelingt gute Führung in unsicheren Zeiten? Was brauchen Mitarbeitende für mehr Motivation und Gesundheit im Alltag? Und wie lässt sich Bewegung ganz praktisch in den Betrieb integrieren? Das neue Onlinemagazin der AOK Baden-Württemberg bietet Impulse für gesunde, zukunftsfähige Arbeitswelten.

Gleich reinschauen:
aok.de/bw/arbeitsgebemagazin



GESUNDNAH

AOK Baden-Württemberg
Die Gesundheitskasse.

RWK - 05/25

Gefahr aus der Dunkelheit

DAS DARKNET Wie es funktioniert und warum es für Unternehmen gefährlich werden kann

Das Internet besteht aus mehreren Schichten: dem Surface, dem Deep und dem Dark Web. Die meisten Menschen interagieren nur mit dem Surface oder Deep Web. Ersteres stellt den öffentlich zugänglichen Teil des Internets dar: Unternehmenswebsites, Wikipedia, Nachrichtenseiten und so weiter.

Was die meisten nicht wissen: Das Surface Web macht nur zehn Prozent des gesamten Internets aus. Den weitaus größten Teil bildet das Deep Web, auch Hidden Web genannt. In ihm befinden sich die nicht-öffentlichen Teile des Internets: E-Mail-Konten, Online-Banking- und Social-Media-Accounts und Ähnliches. Einfacher formuliert: Alles, wofür Nutzernamen und Passwörter nötig sind, befindet sich im Deep Web.

Erst darunter befindet sich das Darknet: Dabei handelt es sich um eine Sammlung von Websites, Foren und Marktplätzen, die nur mit dem Tor-Browser zugänglich sind.

Sobald man verbunden ist, besteht Zugang zu Darknet-Websites, die „Tor hidden services“ genannt werden. Statt mit „.com“ oder „.org“ enden die Adressen im Dark Web

2

Millionen Nutzer sind nach Schätzungen des Bundesnachrichtendienstes täglich im Darknet unterwegs.

mit einem „.onion“. Wer sich im Darknet bewegt, genießt einen hohen Grad Anonymität.

Dort finden sich allerdings nicht nur Cyberkriminelle und Hacker sondern zum Beispiel auch Regierungsmitarbeiter oder Menschenrechtsaktivisten, die in ihren Herkunftsländern verfolgt werden. Man begegnet im Darknet also nicht nur Menschen mit unlauteren Absichten.

Dennoch ist es ein rechtsfreier Raum, der enormes Risikopotenzial birgt: Wer sich im Darknet bewegt, läuft Gefahr, sich mit Schadsoftware zu infizieren oder unwissentlich in illegale Aktivitäten verwickelt zu werden. Trotzdem sollten gerade Unternehmen das Darknet im Auge behalten.

Heimat von Schattenwirtschaft und Cyberkriminalität

Kriminelle nutzen das Darknet vorrangig, um ihre Dienstleistung anzubieten oder die Ergebnisse ihrer „Arbeit“ zu verkaufen: Daten für Kreditkarten mit einem Guthaben von bis zu 1.000 Euro kosten durchschnittlich 150 Euro, während gestohlene Online-Banking-Anmeldedaten für kleineres

Geld zu haben sind. Schwieriger zu erlangende Güter, wie ein französischer Reisepass, können bis zu 4000 Euro kosten.

Marktplätze im Dark Web verfügen sogar über Bewertungs- und Rezensionssysteme, damit potenzielle Käufer „vertrauenswürdige“ Verkäufer erkennen können: Ein Schwarzmarkt, der funktioniert wie jeder reguläre Online-Shop.

Ein weiteres Angebot des Darknets sind Cybercrime-as-a-Service-Produkte: Von der gebrauchsfertigen Schadsoftware im Abo-Modell, über gemietete Botnetze und Hacker bis hin zu Informationen zu Software-Schwachstellen, können böswillige Akteure alle Dienste und Techniken im Darknet erwerben, die es für die Durchführung eines Cyberangriffs braucht. Sogar Call-Center, die Lösegeldverhandlungen mit dem Opfer durchführen, sind Teil des breiten Angebots.

Diese Gefahr droht ehrlichen Firmen aus dem Darknet

Kriminelle, die einer Person oder einem Unternehmen schaden wollen, müssen also längst keine Profi-Hacker mehr sein. Es genügt die



IGA-CONSULTING

Arbeitssicherheit | Arbeitsmedizin | Brandschutz
Ein Unternehmen der SCHWERTGRUPPE

www.iga-consulting.de

- | | |
|--------------------------------------|---|
| ✓ Arbeitssicherheit · Arbeitsmedizin | ✓ Datenschutz · Zertifizierungen |
| ✓ Arbeitsschutzschulungen | ✓ Gefahrstoffe · Gefahrgut |
| ✓ Baustellensicherheit (SiGeKo) | ✓ Schulungen von Stapler-
Kranen und Arbeitsbühnen |
| ✓ Betr. Gesundheitsmanagement | ✓ UV-Prüfungen · CE Konformität |
| ✓ Brandschutzorganisation | |

IGA-CONSULTING GmbH

Affstätter Tal 8 · 71083 Herrenberg

Fon +49 175 3700293 · info@iga-consulting.de

Stuttgart · Esslingen · Ludwigsburg · Nagold · Tübingen · Reutlingen

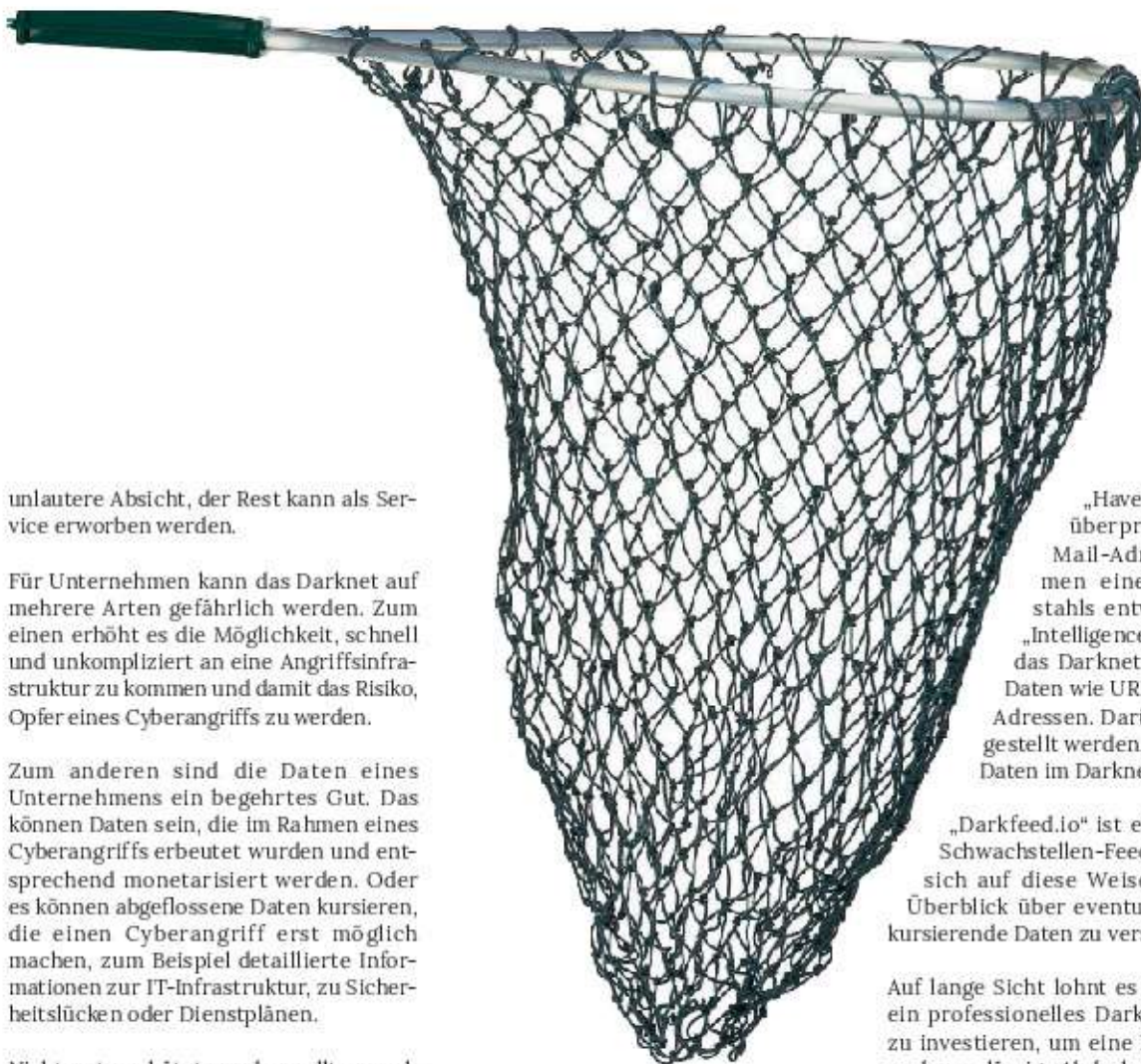
WERBUNG

WERBUNG, DIE WIRKT. GEZIELT WERBEN. IN IHREM IHK-MAGAZIN.

E+P

Endriß + Prüfer Verlags-GmbH

Tel. 07 221 2119-0
verlag@endriß-pruefer.com



unlautere Absicht, der Rest kann als Service erworben werden.

Für Unternehmen kann das Darknet auf mehrere Arten gefährlich werden. Zum einen erhöht es die Möglichkeit, schnell und unkompliziert an eine Angriffsinfrastruktur zu kommen und damit das Risiko, Opfer eines Cyberangriffs zu werden.

Zum anderen sind die Daten eines Unternehmens ein begehrtes Gut. Das können Daten sein, die im Rahmen eines Cyberangriffs erbeutet wurden und entsprechend monetarisiert werden. Oder es können abgeflossene Daten kursieren, die einen Cyberangriff erst möglich machen, zum Beispiel detaillierte Informationen zur IT-Infrastruktur, zu Sicherheitslücken oder Dienstplänen.

Nicht unterschätzt werden sollten auch Daten, die für einen Spearphishing-Angriff genutzt werden können. Dabei handelt es sich um einen hochgradig personalisierten Phishing-Angriff, der aufgrund der Verwendung von ausführlichen persönlichen Informationen Legitimität vorgaukelt.

Eine weitere Angriffsart ist das sogenannte Doxing. Hier tragen Hacker gezielt Informationen zusammen und veröffentlichen diese gesammelt. Das können sowohl persönliche Informationen als auch Unternehmensinterne sein. Mit diesen Daten können wiederum die nächsten Kriminellen ihr Geschäft betreiben.

Den eigenen digitalen Fußabdruck im Darknet verfolgen

Das Darknet bietet also jede Menge Möglichkeiten, die Daten eines Unternehmens für kriminelle Zwecke zu missbrauchen. Das perfide am Datenklau: Man bekommt ihn im Zweifel nicht mit und ist arglos, was die potenzielle Gefahr angeht.

Dennoch gibt es einfache und kostenfreie Möglichkeiten, den digitalen Fußabdruck im Darknet zu überprüfen.

Exemplarisch sind folgende kostenfreie Dienste zu empfehlen: Die Plattform

„Have I Been Pwned“ überprüft, ob eine E-Mail-Adresse im Rahmen eines Datendiebstahls entwendet wurde. „Intelligence X“ durchsucht das Darknet nach diversen Daten wie URLs oder E-Mail-Adressen. Darüber kann festgestellt werden, ob und welche Daten im Darknet kursieren.

„Darkfeed.io“ ist ein kostenfreier Schwachstellen-Feed. Es ist ratsam, sich auf diese Weise einen ersten Überblick über eventuell im Darknet kursierende Daten zu verschaffen.

Auf lange Sicht lohnt es sich jedoch, in ein professionelles Darknetmonitoring zu investieren, um eine kontinuierliche und zuverlässige Abdeckung zu erhalten. So können drohende Gefahren von vornherein abgewehrt werden.

Im nächsten Schritt geht es darum, Nachforschungen anzustellen, wie die Daten ins Darknet gelangen konnten und wie dies in Zukunft verhindert werden kann. Damit ist ein wichtiger Schritt zu mehr Cybersicherheit im Unternehmen getan.

JAN-SEBASTIAN SCHÖNBRUNN
Schönbrunn TASC GmbH, Leonberg
<https://www.schoenbrunn-tasc.de/>

**Maßgefertigte
Blechteile –
sekundenschnell
online beschaffen.**



Laserteile4you

Führen im KI-Zeitalter

KMU So gelingt das Change-Management auch in kleinen Unternehmen



KI ALS SELBSTVERSTÄNDLICHES TEAM-MITGLIED Damit das gelingt, ist ein wohlüberlegter Change-Management-Prozess nötig.

Künstliche Intelligenz (KI) verändert Unternehmen tiefgreifend. Nicht nur Geschäftsmodelle, Prozesse und Produkte werden digital transformiert – auch die Art, wie geführt, gelernt und gearbeitet wird, steht auf dem Prüfstand.

Vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen unter Druck: Sie müssen Innovationen schneller umsetzen, mit begrenzten Ressourcen Schritt halten und gleichzeitig ihre Mitarbeiter durch den Wandel begleiten. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei nicht allein in

der Technologie – sondern im klugen Change-Management.

Innovationsgeschwindigkeit verlangt organisatorische Reife

Die Geschwindigkeit, mit der neue KI-Technologien marktreif werden, ist beispiellos. Wer heute noch plant, setzt morgen schon veraltet um. Unternehmen müssen sich darauf einstellen, in kürzeren Zyklen zu denken, zu lernen und zu handeln. Gerade KMU sollten vermeiden, jahrelange Digitalisierungsstrategien zu entwickeln – und stattdessen auf agile, iterative Ansätze setzen. Frühzeitige Pilotprojekte mit klar definiertem Nutzen sind oft wirkungsvoller als langfristige Masterpläne.

Menschliche Anpassungsfähigkeit ist ein unterschätzter Erfolgsfaktor

Trotz aller Technologiedebatten: Es sind die Menschen, die Wandel umsetzen – nicht die Maschinen. Die Fähigkeit des Menschen, sich neuen Bedingungen anzupassen, zu lernen und Verantwortung zu übernehmen, ist individuell sehr unterschiedlich. Entscheidend ist, ob diese Veränderungsbereitschaft durch Führung gefördert oder gehemmt wird. Führungskräfte sollten gezielt Weiterentwicklung ermöglichen, Mitarbeiter



Verpackungen nach Maß!

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

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

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

Konzeption: Pastor Kisten, Calw



Absurd schnell Geld aufs Bankkonto senden.

Mit Wero in unter 10 Sekunden.
kssk-gp.de/wero

WERO



Kreissparkasse Göppingen

aktiv einbinden und psychologische Sicherheit schaffen.

Fehlerkultur: Ohne Risiko kein Fortschritt

Innovationen erfordern Mut – und Mut bedeutet auch, Fehler zuzulassen. Eine konstruktive Fehlerkultur ist essenziell, damit Mitarbeiter Experimente wagen, Prototypen testen und aus Rückschlägen lernen.

In vielen Unternehmen herrscht noch ein implizites „Null-Fehler-Denken“, das Innovationsdruck erzeugt. Führungskräfte sind hier besonders gefragt: Sie müssen vorleben, dass Irrtümer keine Schwäche, sondern notwendige Lernschritte auf dem Weg zu Innovationen sind.

Agile Führung: Klarheit im Wandel geben

Klassische Hierarchien stoßen bei KI-Einführungen oft an ihre Grenzen. Agile Organisationsformen – etwa durch cross-funktionale

! CHECKLISTE

So etablieren Sie KI in Ihrem Unternehmen

Gerade KMU, die weder eigene KI-Abteilungen noch große IT-Budgets haben, brauchen pragmatische Lösungen:

- **Klein starten:** Beginnen Sie mit einem klar abgegrenzten Use Case, zum Beispiel einer automatisierten Angebotskalkulation oder Chatbots im Kundenservice.
- **Mitarbeiter einbinden:** Bieten Sie niedrigschwellige Schulungen und interdisziplinäre Workshops an, damit Teams in Ihrem Unternehmen selbstständig Anwendungsfälle identifizieren können.
- **Externes Know-how nutzen:** Kooperieren Sie mit Startups, Hochschulen, Innovationszentren oder wenden Sie sich an Experten, die Sie dabei begleiten.
- **Förderprogramme prüfen:** In Deutschland gibt es zahlreiche Fördermittel für KI-Projekte, die gegebenenfalls auch auf Ihre Innovationsideen passen könnten.
- **Change-Kompetenz aufbauen:** Investieren Sie nicht nur in Technik, sondern auch in Führungskräftetrainings zu Change-Management, Kommunikation und agiler Steuerung.

Teams oder OKRs (Objectives & Key Results) – ermöglichen schnellere Reaktionen, flexiblere Rollenverteilung und stärkere Kundenzentrierung.

Agile Führung bedeutet dabei nicht Belieblichkeit, sondern: klare Visionen, offene Kommunikation, schnelle Entscheidungs-

wege und Vertrauen in die Eigenverantwortung der Mitarbeiter.

MARKUS JENISCH

Hochschullehrer, Wirtschaftsmediator und Business Coach, Waiblingen
kontakt@jenisch.online



Tag der gewerblichen Schutzrechte 2025

Ihr persönliches
Schutzrechts-Update
am 16. Juli 2025 in Stuttgart!

Erfahren Sie mehr unter pmz-bw.de/tgs





zulieferertag automobilwirtschaft BW

8. Oktober 2025

Neckar Forum Esslingen

Schwerpunkt:
Software und
Digitalisierung



Baden-Württemberg
Ministerium für Wirtschaft,
Arbeit und Tourismus

Strategieforum
automobilwirtschaft BW

e-mobil BW

Die Automobilwirtschaft steht weltweit vor tiefgreifenden Veränderungen – neue Technologien, kürzere Produktzyklen und wachsender Innovationsdruck prägen die Branche. Doch wie können insbesondere kleine und mittlere Zulieferer aus Baden-Württemberg diese dynamischen Marktveränderungen für sich nutzen? Der Zulieferertag Automobilwirtschaft BW 2025 bietet inspirierende Impulse und Einblicke in Strategien, Trends und zukunftsweisende Projekte. **Jetzt kostenfrei anmelden! » www.zulieferertag-bw.de**

BEILAGENHINWEIS

In Teilen dieser Auflage liegen Prospekte der Firmen
mediaworld GmbH, Braunschweig und
der Wortmann AG, Hüllhorst bei.

Wir bitten unsere Leser um Beachtung!



WEGWEISER ZUKUNFT

Animation Media Creators Region Stuttgart (AMCRS)

Baden-Württemberg ist in den letzten Jahren zum führenden deutschen Standort im Bereich des Animationsfilms und der Produktion digitaler visueller Effekte, kurz VFX, aufgestiegen. Der Umsatz der hiesigen Animations- und VFX-Branche stieg allein zwischen 2010 und 2020 um 800 Prozent auf 170 Millionen Euro.

Hinter diesen Erfolgen steht die Arbeit der Animation Media Creators der Region Stuttgart (AMCRS). Das von der Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg 2009 initiierte Netzwerk besteht aus fast 40 in Baden-Württemberg ansässigen VFX-Dienstleistern, Animationsstudios, Games- und Interactive-Studios sowie Hochschulen und Akademien. Um diese gruppieren sich viele Kleinunternehmen und, je nach Auftragslage, mehr als 2.400 Kreativschaffende.

Der Schwerpunkt der AMCRS liegt im Auf- und Ausbau strategischer und organisatorischer Strukturen. Dadurch werden die Kapazitäten in Baden-Württemberg gebündelt, was wiederum für internationale Filmproduktionsunternehmen von großer Relevanz ist. Die AMCRS schaffen die notwendigen Rahmenbedingungen, um die von potenziellen Auftraggebern gewünschte Sicherheit und Qualität auch bei internationalen Großprojekten zu gewährleisten. Damit fördert die MFG mit den AMCRS die interdisziplinäre sowie internationale Arbeit dieser Kreativschaffenden.

<https://amcrs.de/>



STARTUP-GESCHICHTEN

Die zweite Haut aus Recycling-Stoff

SPORTMODE liegt im Trend – nicht nur im Studio. Ein Startup aus Ingersheim will Komfort und Nachhaltigkeit verbinden.

Wo früher Sakko oder Kostüm Pflicht waren, kann man sich heute auch in einem stylischen Sport-Outfit sehen lassen. Vor allem die Jüngeren schätzen es, wenn sie zu Cafébesuch, Shopping und Marathonlauf in der gleichen bequemen Garderobe auftreten können.

„Das ideale Sportdress will man überhaupt nicht mehr ausziehen“, sagt Tabea Fischer. „Es sitzt wie eine zweite Haut.“ Mit ihrem Modelabel „To the Top“ ist die begeisterte Läuferin vor gut einem Jahr an den Start gegangen und nimmt eine qualitätsbewusste und zahlungskräftige Klientel in den Blick.

Mit Mode aufgewachsen

Mit Mode hat die 30-Jährige ihr ganzes Leben verbracht. Ihr erstes Praktikum führte sie zu Hugo Boss in Metzingen, nach dem Studium an der renommierten Akademie Mode & Design in Berlin mit Gastaufenthalten in New York und Amsterdam war sie für den Hamburger Online-Modehändler About You tätig. An Alster und Spree knüpfte die junge Mode-Managerin nach und nach ein Netzwerk aus überwiegend gleichaltrigen Mode-Enthusiasten, darunter der Designer Stefan Eckert. „Ich hatte die Idee und die Kontakte“, sagt Tabea Fischer. „Es hat einfach gepasst.“ Den Mut zur Gründung wird ihr auch ein wenig die eigene Familiengeschichte gegeben haben, denn sie stammt aus der Inhaberkfamilie des Bekleidungsherstellers Olymp in Bietigheim-Bissingen.

Doch womit hebt man sich ab von den zahllosen etablierten Marken auf dem 180-Milliarden-Dollar-Markt für Sportbekleidung? Zum Konzept „zweite Haut“ gehörte für Tabea Fischer,

dass die Leggings oder Tops so wenige zwickende und reibende Nähte wie möglich haben sollten.

Möglich machen das so genannte Rundstrickmaschinen, die nur bei wenigen Herstellern in Betrieb sind. Über ihren Kollegen Stefan Eckert nahm die Startup-Gründerin Kontakt zu einem portugiesischen Textilunternehmen auf, das diese Technik beherrscht. „Bei dieser Entfernung sind die Lieferzeiten berechenbarer als mit Partnern beispielsweise in Asien“, sagt sie. „Das ist gerade für ein junges Unternehmen wichtig.“ Gemeinsam mit Eckert hat Tabea Fischer auch die erste Kollektion entworfen, die auf Pastellfarben und hautenge Passform setzt.

Schön und bequem – das allein reicht Tabea Fischer aber nicht. Für die Edel-Kollektion sollte kein zusätzlicher Abfall produziert, die Welt im Idealfall sogar sauberer gemacht werden – ein gewichtiges Argument für die auch ethisch anspruchsvolle Zielgruppe. Jedes Stück von To the Top besteht zwar aus Synthetikfasern, wird aber zu 100 Prozent aus Recycling-Material gefertigt. Als Rohstoff dient unter anderem „Ocean Plastic“ aus dem Meer, das der portugiesische Lieferant auch für andere Kunden aus der Branche nutzt.

Pop-up-Store als Startschuss

Risikokapital benötigte Tabea Fischer für ihre Gründung nicht, verkauft wird bisher vor allem über einen Online-Shop. Den Schritt in den stationären Handel wagte das Startup im März mit einem dreiwöchigen Pop-up-Store bei Breuninger in Stuttgart, dem ein weiterer in Sindelfingen folgte. „Das war als Test gedacht, wurde aber ein toller Erfolg“, freut sich die Gründerin.



Olympiasiegerin Darja Varfolomeev führt ein Dress von Tabea Fischer in Paris vor.

Künftig ist sie bei Breuninger fest im Sortiment, darüber hinaus im Tracta-Mode-Outlet in Ingersheim, Kreis Ludwigsburg und in der Stuttgarter Galerie von Romulo Kuranyi.

Olympiasiegerin wirbt

Zu gutem Marketing gehört manchmal auch eine Portion Glück. Diesem begegnete Tabea Fischer auf einer Sportmesse in Gestalt von Darja Varfolomeev, rhythmische Sportgymnastin aus Fellbach-Schmiden. Die 18-Jährige willigte ein, als Markenbotschafterin für To the Top aufzutreten. Dass sie wenig später die Goldmedaille bei den Olympischen Spielen holte, machte die Sache richtig rund.

Gegründet hat Tabea Fischer ihr Modelabel in Berlin, gelebt hat sie bisher in Hamburg. Doch die Zukunft der jungen Firma liegt in der Region Stuttgart. Unterstützt von zunächst zwei festangestellten Mitarbeiterinnen, wird die Jungunternehmerin die Geschäfte künftig von Ingersheim aus führen.

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



Dennis und Hans-Peter Kirsch verkaufen alles, was man für Transportverpackungen braucht. Gründer Otto Kirsch startete 1950 mit Papierklebestreifen.

ZEITSPRUNG

Als die Post abging

HANS-PETER KIRSCH über die Geschichte der Kirsch Verpackungssysteme GmbH, Waiblingen

Mein Vater Otto Kirsch kam erst Ende der 1940er Jahre aus der Gefangenschaft zurück. Relativ schnell erhielt er die Gelegenheit, Schlüsselmarken zu verkaufen. Ein Kunde war die Firma Neubronner aus Oberursel. Der Einkäufer meinte, er habe etwas Besseres für ihn: Papierklebestreifen als Kartonverschluss. Das überzeugte meinen Vater. 1950 gründete er eine Handelsvertretung.

Bald darauf kamen Polyethylenbeutel dazu. Vater dachte sich: „Das ist modern, das passt zu meinem Produkt.“ Deshalb übernahm er zusätzlich für eine Firma aus Murrhardt die Vertretung.

Als 1967 die erste Rezession in Deutschland spürbar war und – wie immer in schwierigen Zeiten – der Bedarf an Verpackungsmaterial zurückging, beschloss er, es mit den neu aufkommenden Selbstklebestreifen zu versuchen und diese auf eigene Rechnung zu verkaufen.

Die Frage ob Nass- oder Selbstklebestreifen stand auch am Beginn meiner Zusammenarbeit mit ihm. Dass ich ins Geschäft einsteige, war mir schon zu Schulzeiten klar, denn ich hatte Vater oft auf seinen Verkaufstouren begleitet und dabei gemerkt: das ist was für mich. Ich war 23 und wollte die moderneren Selbstklebestreifen verkaufen, er lieber bei den Nassklebestreifen bleiben. Schließlich entschied er, ich sollte mit einem Kofferchen Selbstklebebandern losziehen und Kunden gewinnen.

Natürlich hatte niemand auf mich gewartet, aber das Gesetz der hohen Zahl half mir. Ich war hartnäckig und sehr fleißig und so stellte sich ein gewisser Erfolg ein.

Eines Tages wurde ich gefragt, ob wir nicht auch Kartons hätten. Ich hatte gleich das Gefühl: „Wenn ich Kartons anbiete, dann bin ich wer!“ Bei einem Kunden in Ostfildern sah ich stabile Kartons stehen, die eigentlich ins Altpapier sollten. Er war froh, dass ich sie ihm abnahm und für mich ging damit die Post ab!

Ab da kaufte ich Restmengen und gebrauchte Kartons auf. Besonders gut erinnere ich mich an die 30.000 Kartons, die ich von Wollschachenmayr erhielt. Überall stand groß „Hoechst“ drauf, aber das störte niemanden.

Als Hoechst die Verpackung umstellte, versiegte diese Quelle. Ich wollte eigene Kartons produzieren lassen, aber Vater hatte Mores wegen der Kosten. Ich setzte mich durch und obwohl unsere Produkte nun etwas teurer waren, verkauften sie sich gut.

Heute haben wir über 100 Formate vorrätig - in allen erdenklichen Größen und Qualitäten, außerdem Folien, Packpapier, Paletten, Polster und Umreifungsbänder. Wir bieten aber auch Beratung und komplette Versandlösungen.

Seit 2001 liefern wir außerdem die passenden Maschinen. Das hat noch einmal einen großen Schub gegeben, denn wer die Maschinen hat, bleibt auch beim Verbrauchsmaterial treu.

Das alles braucht natürlich viel Platz! Doch lange Jahre hatten wir entweder gar kein eigenes Lager oder nur ein sehr kleines an unserem ersten eigenen Firmengebäude. Das hatten wir 1989 in Weinstadt erbaut.

Die Waren wurden zum großen Teil oder ganz bei einem Spediteur gelagert. Als der das Geschäftsfeld aufgab, bauten wir 2015 hier im Waiblinger Gewerbegebiet Eisental neu - mit riesigem Lager und

Büroetage. Wir liegen verkehrsgünstig an der B14. Das ist gut, weil alle unsere Kunden aus der Region Stuttgart kommen.

Wenn man 75 Jahre Kirsch Revue passieren lässt, kann man sagen, wir haben alle Branchenentwicklungen mitgemacht. Dabei hat sich bewährt, dass wir ein reiner Großhandel geblieben sind, denn so können wir immer flexibel reagieren.

Ein ganz großes Glück ist es, dass unser Sohn Dennis 2009 ins Unternehmen eingetreten ist. Auch er war schon seit Schulzeiten immer wieder im Geschäft und hat wirklich alle Facetten kennengelernt.

Heute ist er zusammen mit mir Geschäftsführer. Aber ich trete gern zurück in die zweite Reihe, denn ich habe vollstes Vertrauen in ihn. Ich sage immer, „am Ende des Tages bestimmst du“.

Mit meiner Frau, mit Sohn, Schwiegertochter und allen Mitarbeitern sind wir 28 Köpfe - ein echter Familienbetrieb mit langjährigen Mitarbeitern und stets offenen Türen.

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



KIRSCH VERPACKUNGSSYSTEME GMBH

Adresse Waiblingen, Eisentalstraße 35
Kernkompetenz Transportverpackungen
Geschäftsführer Hans-Peter und Dennis Kirsch
Generation 2+3
Gründungsjahr 1950
Gründer Otto Kirsch

» Ich hatte gleich das Gefühl: Wenn ich Kartons verkaufe, bin ich wer!«



HIDDEN CHAMPIONS

„Jedes Material ist Rohstoff“

DIE BAUBRANCHE ist ein Energie und Ressourcen zehrendes Geschäft. Spezialisten wie Fischer Weilheim finden sich nicht damit ab, sondern setzen seit Jahren auf Kreislaufwirtschaft.

Dröhnend schiebt der Schaufellader Tonnen schwarzbrauner Erdmassen an ihren Platz. Sie sind mit Resten von Mineralöl verunreinigt, die hier in der Bodenbehandlungsanlage von Fischer Weilheim über Tage und Wochen mikrobiologisch saniert werden. Ventilatoren saugen die Luft aus der Halle und blasen sie durch Biofilter, in denen Bakterien und Pilze die restlichen Schadstoffe abbauen.

Rund 130.000 Tonnen Boden sind hier seit Inbetriebnahme vor zwei Jahren gereinigt worden. Sie können jetzt problemlos wiederverwendet werden – zum Beispiel im Landschaftsbau. „Früher hätte man die kontaminierte Erde direkt auf die Deponie bringen müssen“, erklärt Jörg Czischek, Bereichsleiter Entsorgungs- und Kreislaufwirtschaft bei Fischer Weilheim. Doch steigende Preise für Energie, Deponiefläche und CO₂-Emissionen haben auch in der Bauwirtschaft Innovationen angestoßen. Czischek ist stolz, dass seine Firma zu den Vorreitern gehört: „Ob Erdaushub oder Bauschutt – jedes Material ist Rohstoff. Indem wir es wiederverwenden, sparen wir Primärrohstoffe wie Kalkstein, Kies und Zement.“

Die Bodenbehandlungsanlage in Weilheim a. d. Teck ist in der Region einmalig, sagt Czischek. Fischer hat mit mehreren Landkreisen Verträge über die Abnahme und Reinigung kontaminierter Erde abgeschlossen. Die fällt zum Beispiel da an, wo früher einmal eine Tankstelle oder eine chemische Reinigung stand. „In vergangenen Jahrzehnten hat man nicht so sehr darauf geachtet, was alles in den Erdboden sickert.“ Zunehmend reinigt Fischer hier auch mineralisches Material von eigenen

Projekten. Denn als Projektentwickler bietet das Unternehmen seinen Kunden „schlüsselfertige Baugruben“ an. Dabei fallen große Massen an Boden an und müssen recycelt und gegebenenfalls gereinigt werden. Doch auch in anderen Bereichen geht man bei Fischer voran. So stellt das Unternehmen als einziges in der Region so genannten Flüssigboden her. Das ist ein zeitweise fließfähiges Gemisch aus Erdaushub und bestimmten Zusatzstoffen. Verwendet wird es, um im Tiefbau Hohlräume zu füllen – etwa Gruben und Arbeitsräume für Fundamente oder Reparaturen an Leitungen. Wenn er trocknet, wird der Flüssigboden tragfähig. „Auch das ist ein Weg, Material im Stoffkreislauf zu halten“, sagt Czischek.

In Stuttgart-Münster hat Fischer die erste vollelektronische Brecheranlage Deutschlands in Betrieb. Um genügend „grünen“ Strom vorzuhalten, sind alle Standorte mit Photovoltaik-Anlagen ausgestattet – 6100 Quadratmeter allein in der Weilheimer Zentrale. Die Flotte von 100 Lkw und 130 Baumaschinen soll nach und nach auf Wasserstoffantrieb umgestellt werden – zwei Transporter mit den emissionsfreien Motoren sind bereits in Betrieb. Für eine Firma wie Fischer ist all dies eine Herkulesaufgabe, räumt der Manager ein. „Wir haben in der Gruppe rund 450 Mitarbeiter und bewegen Massen von bis zu 35.000 Tonnen am Tag“, sagt er. „Neben Standorten am Container-Terminal Horb und im Stuttgarter Hafen betreiben wir mehrere Steinbrüche und die einzige private Deponie im Regierungsbezirk.“

In einer Verwertungsanlage nahe Ulm wollen die Weilheimer künftig auch zurückgebaute Straßenbeläge recyceln. „Bei rund 600 Grad wird das Teer-Bitumen-Gemisch vollständig thermisch verwertet“, erklärt Czischek. „Zurückbleibt der mit über 90 Prozent größte Teil: Kies, Splitt und Sand, die dann in Primärrohstoffqualität wieder zur Verfügung stehen.“ Wird die Anlage wie geplant im kommenden Jahr genehmigt, kann sie 2029 in Betrieb gehen. Freuen darf sich dann auch die Gemeinde, denn die freiwerdende Wärme fließt in ein Nahwärmenetz – Recycling auch auf energetischer Ebene.

Investitionen in eine nachhaltige Zukunft der Branche: Die erste vollelektrische Brecheranlage in Stuttgart (links) und die neue Bodenbehandlungsanlage am Hauptstandort Weilheim (rechts).

»Wir bewegen jeden Tag bis zu 35.000 Tonnen.«



Quantentechnologie in der Praxis

Die **QUANTEN-ROADSHOW** zeigt am 21. Juli im IHK-Haus das Potenzial der neuen Technologien

Quantentechnologie verlässt die Forschungslabore und findet ihren Weg in die industrielle Praxis. Welche Chancen und Möglichkeiten können Unternehmen, insbesondere kleine und mittlere, von ihr erwarten? Dies zeigen Ihnen Expertinnen und Experten aus Forschung und Industrie.

Ob in der Sensorik, der absolut sicheren Kommunikation oder der Prozessoptimierung durch Quantencomputing – die Anwendungen können dabei helfen, Produktionsprozesse zu optimieren, Kosten zu senken und neue Wettbewerbsvorteile zu erschließen. Bahnbrechende Entwicklungen wie der Laser, die Kernspin-Tomographie und die Halbleiter-

Technologie basieren auf Quantentechnologien der ersten Generation. Die Quantentechnologien der zweiten Generation bieten das Potenzial, industriell relevante Parameter mit bisher unerreichter Sensitivität zu messen, sichere Kommunikationskanäle zu etablieren und Prozesse zu optimieren. Diese Entwicklungen können in den kommenden Jahren einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bieten.

Die Quanten-Roadshow 2025 macht Station bei der IHK Region Stuttgart und bietet Ihnen die Gelegenheit, sich kompakt und praxisnah über aktuelle Entwicklungen und konkrete Anwendungen zu informieren.

Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer, Innovationsverantwortliche, IT- und Produktionsleiter sowie alle, die sich strategisch mit Zukunftstechnologien beschäftigen.

Die Quanten-Roadshow ist eine Veranstaltungsreihe, die im Rahmen des Internationalen Jahres der Quantentechnologien 2025 von QuantumBW, Photonics-BW und den regionalen Industrie- und Handelskammern (IHK) in Baden-Württemberg durchgeführt wird.

Anmelden zur Quanten-Roadshow am 21. Juli unter www.photonicsbw.de oder scannen Sie den QR-Code





IHK-TERMINE

3. Juli, 9:00 bis 13:00 Uhr

Mängelansprüche und Produkt-haftung Die Veranstaltung liefert Antworten wer wann haftet und zeigt Ihnen, wie Sie potenzielle Risiken frühzeitig erkennen und effektiv managen.

Ort: IHK-Haus**Kosten:** 90 Euro

4. Juli, 9:30 bis 14:30 Uhr

IHK-Fachkräfte-Summit: Arbeit und Alter - neu denken! Wir zeigen, wie Sie in Ihrem Unternehmen von der „Generation Erfahrung“ profitieren, Ihre Fachkräfte sichern und Ihr Personal nachhaltig und demografiefest aufstellen.

Ort: IHK-Haus

9. Juli, 10:30 bis 12:00 Uhr

Webinar: Barrierefreiheitsstärkungsgesetz Seit 28. Juni gilt das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG).



11. Juli, 9:00 bis 9:45 Uhr

Webinar: Cybersicherheitsfrühstück – KI-gestütztes Social Engineering In diesem Webinar lernen Sie, wie KI-Angriffsmethoden funktionieren und erhalten praxisnahe Tipps, wie Sie sich absichern können.



21. Juli, 16:00 bis 18:00 Uhr

Das Unternehmertestament

Der Vortrag stellt die wichtigsten Aspekte des Unternehmertestaments dar.

Ort: IHK Bezirkskammer, Waiblingen, Kappelbergstr. 1



22. Juli, 14:00 bis 17:00 Uhr

Webinar: Incoterms-Masterclass Das Webinar vermittelt Praxiswissen für Fortgeschrittene.

Kosten: 90 Euro

22. Juli, 18:00 bis 20:00 Uhr

Im Gespräch mit... Vincent Klink und Rainer Schnaitmann

Wein, Fine Dining und die Zukunft der Genussregion Stuttgart stehen im Mittelpunkt der Runde.

Ort: IHK-Haus

24. Juli, 11:00 bis 12:30 Uhr

Webinar: Mit KI gegen Ladendiebstahl In diesem Webinar zeigen wir, wie künstliche Intelligenz (KI) und smarte Kommunikationslösungen Diebstähle reduzieren und operative Abläufe optimieren.



28. Juli, 9:00 bis 17:00 Uhr

Tagesworkshop: Künstliche Intelligenz in mittelständische Unternehmen einführen Anhand von vielen praktischen Fällen erläutern die Referenten die Rechtslage für 2025.

Kosten: 50 Euro**Ort:** IHK-Haus

28. August, 13:00 bis 17:00 Uhr

Energietag 2025 Der Energietag 2025 beleuchtet, wie Unternehmen durch effiziente Energienutzung ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und gleichzeitig einen Beitrag zum Klimaschutz leisten können.



Bitte vergewissern Sie sich, ob es sich um ein Präsenzseminar handelt. Ist als **Ort** das IHK-Haus angegeben, so findet die Veranstaltung in der Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart statt. **Info und Anmeldung:** <https://ihk.de/stuttgart/Veranstaltung> oder QR-Code scannen oder Telefon 0711 2005 1306 oder zvm@stuttgart.ihk.de **Anmeldeschluss:** zwei Tage vor der Veranstaltung

! VERANSTALTUNGS-TIPP

IT in Afrika: Potenziale des (Co-)Outsourcing von IT-Leistungen nach Afrika

Afrikanische Länder werden somit zu interessanten Partnern, um den Herausforderungen des Fachkräftemangels bei deutschen IT-Unternehmen zu begegnen.

Termin: 14. Juli, 17:00 bis 19:30 Uhr

Regionale Wirtschaft tritt auf der Stelle

IHK-KONJUNKTURUMFRAGE: Globale Krisen und Kaufzurückhaltung belasten viele Branchen – aber es gibt Lichtblicke im Bau und bei Dienstleistern.

Die wirtschaftliche Lage in der Region Stuttgart bleibt im Frühsommer 2025 angespannt. Dies zeigt die jüngste Konjunkturumfrage der IHK. Besonders internationale Konflikte und Handelsstreitigkeiten machen den exportorientierten Unternehmen zu schaffen. Insgesamt hat sich die Stimmung im Vergleich zum Jahresbeginn kaum verbessert. Der sogenannte Geschäftslageindikator liegt jetzt bei 0 Punkten. Das bedeutet: Gleich viele Unternehmen sehen ihre Lage positiv beziehungsweise negativ. Auch die Aussichten bleiben gedämpft – wenn auch etwas besser als noch Anfang des Jahres.

Besonders problematisch ist aus Sicht der Unternehmen die schwache Nachfrage in Deutschland selbst: Zwei von drei Betrieben sehen darin das größte Risiko für ihr Geschäft. Auch hohe Löhne und unsichere politische Rahmenbedingungen machen vielen Sorge. Die Folge: Investitionen werden zurückgefahren. Nur knapp ein Viertel der Firmen plant in den nächsten zwölf Monaten größere Ausgaben – deutlich weniger als im langjährigen Durchschnitt.

Die Industrie leidet unter ausbleibenden Aufträgen, vor allem aus dem Inland. Der Export, sonst eine Stärke der Region, schwächelt ebenfalls – besonders im Handel mit den USA. Fast ein Drittel der exportierenden Betriebe rechnet mit rückläufigen Geschäften, jedes zweite Unternehmen erwartet weniger Exporte in die Vereinigten Staaten.

Ein Hoffnungsschimmer kommt aus dem Baugewerbe: Vor allem im Straßen- und Tiefbau hellt sich die Lage leicht auf. Möglicherweise zeigen staatliche Investitionen hier erste Wirkung.

Im Groß- und Einzelhandel bleibt die Kauflaune verhalten. Im Einzelhandel berichtet rund jeder siebte Betrieb von einer guten, aber fast jeder dritte von einer schlechten Geschäftslage. Auch das Hotel- und Gastgewerbe kämpft mit hohen Kosten und weniger Gästen. Trotz Sommerbeginn sind die Erwartungen der Branche auf einem Tiefstand – vergleichbar mit dem Corona-Herbst 2020. Stark betroffen ist auch der Transportsektor: Der Geschäftslageindikator sinkt deutlich, da weniger Güter transportiert werden. Grund ist die schwache Lage in Industrie und Handel.

Besser läuft es bei vielen Dienstleistern: Besonders Unternehmens- und Finanzberatungen berichten von stabilen Geschäften. In diesem Bereich bleibt die Stimmung auf gutem Niveau.

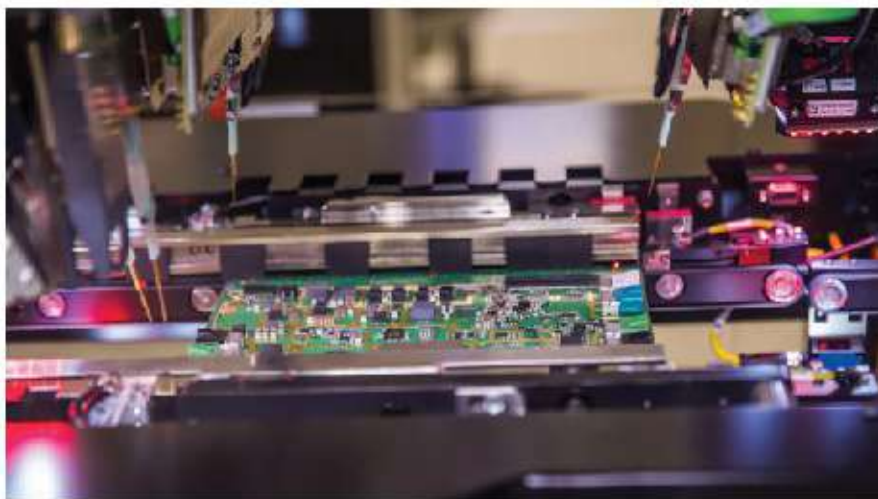
Bekenntnis zur Region

ESSLINGEN-NÜRTINGEN: Bezirksversammlung trifft sich bei der Firma Euchner, die am Standort investiert

In Zeiten der Industrierezession, in denen viele Firmen ihre Produktionsstandorte verlagern, traf sich die IHK-Bezirksversammlung bei einem Unternehmen, das sich klar zu seinem Standort Leinfelden-Echterdingen bekennt: Die Euchner GmbH + Co. KG erweitert ihren Hauptsitz mit einem großen Neubau – ein optimistisches Statement für die Region Stuttgart.

Vor ihrer Sitzung hatten die Mitglieder der IHK-Bezirksversammlung Gelegenheit, die neuen Räumlichkeiten zu besichtigen. Als Hidden Champion im Bereich Automatisierungstechnik mit 21 Tochtergesellschaften und weltweit etwa 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern produziert Euchner Schutzleinrichtungen für Maschinen und Anlagen.

In der Sitzung stellte IHK-Bezirkskammerpräsidentin Vanessa Bachofer das gemeinsam erarbeitete Arbeitsprogramm für die Wahlperiode vor. Es soll als Leitfaden für die kommenden fünf Jahre dienen. Die beschlossenen Arbeitsschwerpunkte in den fünf zentralen Themenfeldern Aus- und Weiterbildung, Strukturwandel, Standortbedingungen, Bürokratieabbau und Netzwerke umfassen konkrete Ein-



Produktion in der Luft- und Raumfahrt ist eine Chance für viele Unternehmen.

zelmaßnahmen wie beispielsweise das Pilotprojekt „Statistikbürokratie abbauen“.

Holger Triebsch, Leiter der IHK-Abteilung Industrie, Innovation, Infrastruktur, erläuterte die Bedeutung der „Zeitenwende“ in der Verteidigungspolitik für die Unternehmen in der Region. Er machte deutlich, dass zwar Vorbereitungs- und Handlungsbedarf besteht, die Verteidigungs-

Luft- und Raumfahrtindustrie jedoch auch viele wirtschaftliche Perspektiven bietet.

Zu Gast war auch Valerie Beck, Kreissprecherin der Wirtschaftsjuvenen Esslingen. Sie stellte das Programm der Wirtschaftsjuvenen vor. Unter anderem wird das Finale des bundesweiten Schülerquiz „Wirtschaftswissen im Wettbewerb 2025/2026“ in Esslingen stattfinden.



Susanne Herre mit Schülerin in der Element-i-Kinderwerkstatt.

Technik trifft Neugier

KINDERWERKSTATT Tüftlerei: IHK-Azubis tüfteln mit Schülerinnen und Schülern für bessere MINT-Orientierung

In der Element-i Kinderwerkstatt Tüftlerei herrschte reges Treiben: 18 neugierige Schulkinder trafen auf zwölf motivierte Auszubildende und dual Studierende der IHK – gemeinsam tauchten sie in die spannende Welt der Technik ein.

Der Workshop war der Startschuss für eine neue, langfristige Kooperation zwischen der IHK und der Element-i Kinderwerkstatt Tüftlerei. Zukünftig erklären IHK-Azubis zwei- bis dreimal im Jahr SchülerInnen, Schülern und Kindergartenkindern technische Aufgaben und setzen diese gemeinsam um. Die Idee dazu kam von IHK-Hauptgeschäftsführerin Susanne Herre: „Eine gute frühkindliche Förderung

ist essenziell, um unsere wirtschaftliche Zukunft zu sichern. Und eine gute Berufsorientierung kann nicht früh genug beginnen“, sagt die IHK-Chefin. Während der Vorbereitung wurden die Azubis vom IHK-Bildungshaus unterstützt.

Mit leuchtenden Augen und voller Tatendrang stürzten sich die kleinen Tüftlerinnen und Tüftler in ihre Aufgaben. Und auch die Azubis und DHBW-Studierenden waren mit Herzblut dabei. „Es war richtig cool mit den Kindern und hat total viel Spaß gemacht. Auch der Rollenwechsel zur Erklärerin war spannend und eine gute Erfahrung“, erzählt Dijonta Destani, Auszubildende im 2. Lehrjahr.

„Demokratie braucht mehr Medienkompetenz“

FRÜHJAHRSEMPFÄNGE der Bezirkskammern Esslingen-Nürtingen und Rems-Murr mit hochkarätigen Rednern aus der Medienbranche



Mehr als 300 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Verwaltung und Bildung kamen zum Frühjahrsempfang der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen in die Filderhalle in Leinfelden-Echterdingen.

Den Abend eröffneten Vanessa Bachofer, Präsidentin der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen, und Christoph Nold, leitender Geschäftsführer der Bezirkskammer, mit einem Blick auf die aktuelle Lage. Während die volatile Zollpolitik der USA die exportorientierten Esslinger Unternehmen verunsichere, wertete Bachofer die schnelle Einigung auf einen neuen Koalitionsvertrag als positives Zeichen für die Wirtschaft. Auch einige der IHK-Forderungen fänden sich darin wieder. Jetzt komme es auf die zügige Umsetzung an.

Nold äußerte die Hoffnung, dass die 500 Milliarden Euro Sondervermögen für Infrastruktur bei den Kommunen ankommen und auch der Landkreis da-

von profitiert. Denn als wichtiger Wirtschaftsstandort habe die Region Stuttgart bundesweit eine große Bedeutung.

Abseits der tagesaktuellen Schlagzeilen gab Bernhard Pörksen, Professor für Medienwissenschaft an der Universität Tübingen, Denkanstöße zur „Kunst des Miteinander-Redens“. Um der zunehmenden Polarisierung der Gesellschaft zu begegnen, sei es wichtig, in einem respektvollen Dialog zu bleiben. Wie dieser Dialog gelingen kann, machte Pörksen in seinem Impulsvortrag deutlich. Ein wichtiger Grundsatz ist für ihn unter anderem das Prinzip der wertschätzenden Kommunikation: Positionen des Gesprächspartners kritisieren, aber nicht die Person abwerten.

Anschließend diskutierte er mit Moderator Niklas Ehrentreich und Präsidentin Bachofer, wie ein besserer Umgang mit den Medien der Spaltung der Gesellschaft entgegenwirken kann. Propaganda und Fake News gefährden zunehmend unseren gesellschaftlichen Zusammen-

halt. Ein Problem, das nicht nur die Gesellschaft als Ganzes, sondern auch die Unternehmen und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betrifft. Umso wichtiger ist es, kritisches Denken, Verständnis und Kompetenz im Umgang mit Medien zu schulen. Medienkompetenz sollte daher nicht nur bei Schülern, sondern auch bei Auszubildenden auf dem Lehrplan stehen. Darin waren sich Bachofer und Pörksen einig.

Bei einem anschließenden Stehimbiss hatten die Gäste die Gelegenheit, darüber zu diskutieren. Begleitet wurde der Abend vom Blasorchester des Musikvereins Stetten/Filder.

Überraschungsgast aus Washington

Fast 600 Gäste konnten IHK-Präsident Claus Paal und Geschäftsführer Markus Beier beim Frühjahrsempfang der Bezirkskammer Rems-Murr begrüßen. Trotz des „Grillwetters“ war das „Gold-

bergwerk" von Bezirksversammlungs-Mitglied Jörg Rauschenberger nicht nur bis auf den letzten Platz gefüllt - einige Gäste mussten sogar stehen.

Sicher wären es noch mehr geworden, wenn die Überraschung des Abends vorher bekannt gewesen wäre: Live aus Washington war ZDF-USA-Korrespondent Elmar Theveßen zugeschaltet, der von Michael Antwerpes, dem Moderator des Abends, zu 100 Tagen Trump interviewt wurde. Theveßen riet den Europäern, gemeinsam gegenzuhalten: „Der Disruptor muss disrupted werden.“ Als Beispiel, wo das schon gelungen ist, nannte er die gemeinsamen Anstrengungen westlicher Länder, ihre US-Bonds auf den Markt zu werfen. „Da hat Trump kalte Füße bekommen und die Zollerhöhung ausgesetzt“, erklärte der Amerika-Fachmann.

Auch Paal warnte davor, „wie das Kaninchen auf die Schlange zu starren“. Die Antwort auf die neuen globalen Herausforderungen könne nur ein starkes Europa sein. Es müsse sich aber auf seine Kernaufgaben besinnen: Frieden, Verteidigung und Freihandel - statt immer neuer Regulierungen. „Nur so kommen wir wieder voran.“

Paal: „Mal wieder Zeit für Optimismus“

Überhaupt sei „es auch mal wieder Zeit für Optimismus“. So biete der neue Koalitionsvertrag eine gute Grundlage für strukturelle Reformen. Er enthalte auch einige Ideen, die die IHKs eingebracht

haben, zum Beispiel in Sachen Bürokratieabbau. „Das Schimpfen muss jetzt mal aufhören und Politik, Gesellschaft und Wirtschaft den Vorwärtsgang einlegen“, ergänzte er unter dem Applaus der Gäste.

309.000 Schadprogramme am Tag

Inhaltlicher Schwerpunkt des Frühlingsempfangs war das Thema Cybersicherheit. Dazu war Dr. Timo Hauschild, Abteilungsleiter Cybersicherheit in der Wirtschaft beim Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) eingeladen. Indem er die Gäste immer wieder ganz direkt nach ihren eigenen Maßnahmen gegen Cyberkriminelle fragte, machte er deutlich, wie dringend hier der Handlungsbedarf „gegen die effizient aufgestellte Cyberindustrie“ ist. Dafür sprechen schon die Zahlen: allein 309.000 Schadprogramme entstehen täglich neu und 1000 neue Phishing-URLs. Er mahnte, kein Chef müsse seine IT beherrschen, aber er müsse die richtigen Fragen stellen. Damit das gelingt, bot er die kostenlose Unterstützung seines Hauses an.

Abgerundet wurde das kurzweilige Programm vom Auftritt des Improvisationstheaters Stuttgart, das aus originalen Zitaten des Abends eine völlig neue Stehgreif-Geschichte machte. Als Überraschungsgast stimmte schließlich „the Pope of Funk“ Waldo Weathers mit seinem Saxophon und der unverwechselbaren Stimme die Gäste auf den Beginn des informellen Teils des Abends ein.



Von links: Prof. Bernhard Pörksen, Beatrice Kiesel-Luik, Heike Gehring-Kauderer, Vanessa Bachofer, Stefan Eberhard, Christoph Nold.

IMPRESSUM

Erscheinungsdatum: 1. 7. 2025

Magazin Wirtschaft ISSN 1610-6695

Herausgeber

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

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

Verantwortlich für Herausgabe
und Inhalt Dr. Susanne Herre

Redaktion

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

Verlag

Endriß & Prüfer Verlags GmbH
Oserer Bahnhofstr. 16, 76532 Baden-Baden

Anzeigenmarketing

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

Gesamtherstellung

Endriß & Prüfer Verlags GmbH

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.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in unseren Texten meist nur die männliche Form verwendet, auch wenn Personen beiderlei Geschlechts eingeschlossen sind.

Bildnachweis

Firmen-/Privat: 4(2), 6(1), 7, 14, 29-32, 38, 39-44,
52(1); Gettyimages: 4(2), 16, 20, 22, 25, 33, 35, 52(2)
IHK: 3, 5, 36, 37;
iStock: 45-48; dpa: 19
Jazzopen Stuttgart / Reiner Pfisterer: 6(1)
Meissner Cartoon: 52(1)
Jan Reich: Titel, 4(1), 8, 11, 12, 15



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekontakt



INTERVIEW

»Wir sind stolz auf unseren Beitrag zur Klimaneutralität.«

Nadine Lahoel leitet seit 13 Jahren den Fuhrpark der Lila Logistik in Besigheim, Kreis Ludwigsburg. Damit ist sie auch für die Umstellung des Fuhrparks auf emissionsfreie Lkw verantwortlich.

Frau Lahoel, Chefinnen sind in ihrer Branche immer noch die Ausnahme. Wie sind Sie in Ihre Position gekommen?

Nach meiner Ausbildung zur Industriekauffrau wollte ich etwas anderes machen und habe bei der Lila Logistik angefangen – zunächst als FahrerIn. Das war 1997. Damals war es noch nicht so kostspielig wie heute, den Lkw-Führerschein zu machen. 2012 stieg ich zur Fuhrparkleiterin auf und trage seitdem die Verantwortung für Instandhaltung und Wartung der Lkws, für die Einhaltung der Sozialvorschriften, die Schulung der Fahrer und die Anschaffung neuer Fahrzeuge.

Sie schaffen nur noch emissionsfreie Fahrzeuge an?

Ja, Anfang letzten Jahres haben wir zwei 18-Tonner mit Elektroantrieb angeschafft, im Herbst und im Frühjahr kamen dann zwei noch größere batteriebetriebene Lowliner hinzu. Insgesamt haben wir 70 Lkw, die meisten fahren mit Diesel aus Bioabfällen, nur noch gut ein Drittel mit konventionellem Diesel. Nach und nach wollen wir die ganze Flotte auf emissionsfreie Antriebe umstellen.

Ist die Reichweite kein Problem?

Nicht für uns als Industrie-Kontraktlogistiker im südwestdeutschen



Nadine Lahoel mit einer Zugmaschine und Fahrer Alexandru Budeanu.

Raum. Die Sattelzüge haben eine Reichweite von 450 Kilometer, die Lowliner schaffen immerhin 250 Kilometer. Und mit den Biodiesel-Fahrzeugen ist es eh kein Problem. Aber ja, es stimmt, man muss die Touren sorgfältig planen.

Ist dieser Nachhaltigkeitstrend in der Logistik üblich?

Ich denke schon, dass wir in der Branche vorne mit dabei sind, investiert wird aber überall, und nicht wenig: Ein E-Lkw kostet rund 300.000 Euro, dreimal so viel wie ein Diesel! Aber wir sind stolz darauf, unseren Beitrag zu einer klimaneutralen Wirtschaft zu leisten. Auch unsere Kunden aus der Industrie erwarten das. Sie alle haben sich selbst ehrgeizige CO₂-Sparziele gesetzt.

Das Interview führte **WALTER BECK**
Redaktion Magazin Wirtschaft
walter.beck@stuttgart.ihk.de

Standorttreue geht zurück

REMS-MURR-KREIS: Unternehmen beurteilen ihr Umfeld kritischer

Die Unternehmen im Rems-Murr-Kreis beurteilen ihre Standortbedingungen zunehmend kritisch. Die Bereitschaft, am bisherigen Standort in den kommenden 5 Jahren zu erweitern, ist seit 2022 von 29 Prozent auf 23 Prozent der befragten Unternehmen zurückgegangen. Mehr Unternehmen als zuletzt (5 Prozent gegenüber 3 Prozent 2022) denken über eine Verlagerung ins Ausland, 4 Prozent über eine Verlagerung innerhalb Deutschlands nach.

Dennoch bekennt sich die überwiegende Anzahl der befragten Betriebe zum heimischen Unternehmenssitz. Seitens der Politik wurden Entlastungen und Reformen angekündigt, die nun auch umgesetzt werden müssen. Unternehmen benötigen Planungssicherheit bei Energie- und Standortkosten, spürbaren Bürokratieabbau sowie stabile Rahmenbedingungen für Digitalisierung und Transformation. Die IHK hat dazu über die DIHK-Dachorganisation bereits konstruktive und umsetzbare Lösungsvorschläge vorgelegt.

Eine funktionierende digitale Infrastruktur bleibt einer der wichtigsten Standortfaktoren. Rund 90 Prozent der befragten Unternehmen stufen die Verfügbarkeit und Qualität des Mobilfunknetzes als „wichtig“ oder „eher wichtig“ ein, dicht gefolgt vom Glasfaser- und Breitband-Internet (87 Prozent). Besonders an Bedeutung gewonnen hat die Höhe der Lohnkosten, die von Platz 7 auf Platz 2 vorgerückt sind. Nur knapp halb so viele Unternehmen wie 2022 zeigen sich zufrieden mit diesem Standortfaktor (19 Prozent). Als besonders herausfordernd werden die hohen Energiekosten sowie die steuerlichen Belastungen durch Gewerbe- und Grundsteuern bewertet. Nur jeweils 15 Prozent der Betriebe zeigen sich damit zufrieden.

Wie schon 2022 punktet der Rems-Murr-Kreis als Wirtschaftsstandort durch die Nähe zu den Kunden sowie durch die hohe Kundenbindung und Kundentreue in der Region. Auch die Nähe zu Zulieferern und Geschäftspartnern in der Wertschöpfungskette wird sehr positiv eingeschätzt.



Schwungvoll wurde die neue AWG-Filiale eröffnet.

245. Filiale eröffnet

Die **AWG Allgemeine Warenvertriebs-GmbH** aus Köngen hat im fränkischen Kürnach ihre 245. Filiale eröffnet. Vier weitere werden in den kommenden Monaten folgen.

Dies ist Teil der Expansionsstrategie des Familienunternehmens, das nach zusätzlichen Standorten in seinem strategischen Expansionsgebiet sucht.

AWG steht nicht nur für den Firmennamen, sondern auch für „Alle werden glücklich“.

Delle nach drei Jahren Wachstum

Die **Pilz GmbH & Co. KG** erzielte 2024 einen Umsatz von 341,1 Millionen Euro. Das entspricht einem Rückgang von 21 Prozent gegenüber 2023. Zuvor hatte es drei Jahre lang ein deutliches Wachstum gegeben. Das Automatisierungsunternehmen aus Ostfildern begründete den Rückgang mit der anhaltenden Nachfrageschwäche bei Investitionsgütern. Vor allem in Europa und hier insbesondere in Deutschland ging der Umsatz deutlich zurück. Der Exportanteil stieg auf 79 Prozent (plus 4,6 Pro-

zentpunkte). Freude bereitete unter anderem das im vergangenen Jahr vorgestellte digitale Bahnsteuerungssystem PSSrail, das sich in vielen europäischen Ländern sowie in Indien durchgesetzt hat. Zum Stichtag 31.12.2024 beschäftigte das Unternehmen 2.504 Menschen weltweit (+ 1,1 Prozent). Auch in Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl leicht auf 1.032 (+ 1,6 Prozent). Das Jahr 2025 zeigt nach Firmenangaben bislang einen leicht positiven Trend. Per-

spektiven ergeben sich insbesondere in China, Indien oder Südamerika, in den Bereichen Bahntechnik und Wasserstoff sowie im Servicegeschäft. In der Produktgruppe Sensorik bringt Pilz 2025 Neuheiten auf den Markt, mit denen sich Maschinenprozesse sicherer und effizienter gestalten lassen. Parallel erprobt das Unternehmen auch den Einsatz von KI, was für Anwendungen der Maschinensicherheit eine besondere Herausforderung darstellt.

Mit Breakdance eröffnet



Die **LAUTMACHER VERANSTALTUNGSTECHNIK GMBH & CO. KG** hat ihren neuen Eventraum „Halle Raum80“ im Ludwigsburger Frank-Areal mit 200 Gästen eingeweiht. Alle Catering-Partner arbeiteten dafür Hand in Hand. Eine Break-Dance-Show von den Floorlegends (Foto) und ein Interview mit zwei ehemaligen Mitarbeitern von Caro-Kaffee, dessen Produktionsstätte das Areal einst war, rundeten die Veranstaltung ab.

In gute Hände übergeben



Manuela Seidel-Hönes und Manfred Hönes mit Leonhard und Maren Braig.

Über 45 Jahre lang prägte Manfred Hönes als Gesellschafter maßgeblich die Entwicklung der **Mayrhönes Metallumformung GmbH** aus Plüderhausen. Nun übergab er die Verantwortung an das Unternehmerehepaar Leonhard und Maren Braig. Deren Ziel ist es, die Zukunft des Unternehmens auch in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten nachhaltig zu sichern und weiterzuentwickeln. Der Vollzug der Transaktion steht unter dem Vorbehalt üblicher Bedingungen und wird für Anfang des dritten Quartals erwartet. Mit der Übergabe wurde eine der wichtigsten Bedingungen erfüllt: Die Zukunft der Mitarbeiter konnte mit dem Erhalt der Arbeitsplätze am Standort gesichert werden.

Kompetenzen gebündelt

Der Smart-Factory-Spezialist **Enisco by Forcam GmbH** aus Böblingen kooperiert künftig mit dem Düsseldorfer Beratungs- und Softwarehaus Bdf Consultants. Ziel der Kooperation der beiden SAP-Experten ist es, fertigen Unternehmen maßgeschneiderte Serviceangebote für höhere Wertschöpfung durch rei-

bungslose Lieferketten anzubieten. Beide Partner werden ihre Kompetenzfelder bündeln – die Kompetenz für smarte Fertigung von Enisco sowie die Expertise für smarte Lieferketten und Produktdatenmanagement von BDF Expeerts. Der erste Fokus liegt auf Unternehmen mit kundenindividueller Serienfertigung.

Positive Jahresbilanz

Mit einem Jahresumsatz von 5,33 Milliarden Euro verzeichnete die **Andreas Stihl AG & Co. KG** 2024 ein Wachstum von 1,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Tolle News, wir sind wieder auf Wachstumskurs“, freute sich deshalb der Vorstandsvorsitzende Michael Traub bei der Jahrespressekonferenz und sprach einmal mehr von einem „sehr zufriedenstellenden Ergebnis“. Dies sei dem zweiten Halbjahr zu verdanken, in dem sich „der Wind in Westeuropa total gedreht hat“. Über 90 Prozent seiner Geräte verkauft der Spezialist für Motorsägen und motorgetriebene Gartengeräte inzwischen im Ausland, wo auch Zweidrittel der Produkte entstehen. Die deutschen Werke trugen ein knappes Viertel zum Umsatz bei. Um dem globalen Markt noch stärker gerecht zu werden, strukturieren die Waiblinger den Vertrieb um und setzen auf acht Regionalgesellschaften.

Noch wird erst ein Viertel der abgesetzten Produkte mit Akku betrieben. Je mehr das werden – und 2027 soll die Marke bei 35 Prozent liegen – desto mehr wird an ausländischen Standorten produziert, weil die Akkuproduktion in Deutschland nicht wettbewerbsfähig ist. Das lässt sich auch an den Investitionen ablesen: von den 349 Millionen Euro, die 2024 investiert wurden,



Vorstand Michael Traub stellte bei der Pressekonferenz einen neuen Akku-Laubbläser vor.

gingen zwar 133 an deutsche Standorte aber auch 100 Millionen ins rumänische Oradea. Die Investitionen, darauf ist Stihl stolz, wurden ausschließlich aus Eigenkapital getätigt. Trotzdem konnte die Quote auf 69 Prozent gesteigert werden.

UNTERNEHMENS-NEWS

Nachrichten von unseren Mitgliedern

Die **N12h GmbH** aus Stuttgart ist eine Partnerschaft mit der Xima GmbH aus Dresden eingegangen. Damit bietet die in der öffentlichen Verwaltung etablierte Plattform zur Digitalisierung formularbasierter Prozesse der Stuttgarter nun auch für die Sozialwirtschaft und insbesondere für die Eingliederungshilfe für Menschen mit Behinderung Lösungen an.

Trotz eines herausfordernden Umfelds konnte die **Herma GmbH** im Geschäftsjahr 2024 um 5,4 Prozent zulegen und den Umsatz auf 452,6 Millionen Euro steigern. Einen wichtigen Beitrag dazu lieferte das starke Geschäft im Ausland, wo das auf Verpackungs- und Kennzeichnungstechnologie spezialisierte Unternehmen um 6,2 Prozent zulegen konnte. Auch im Inland lag der Umsatz um 3,9 Prozent über dem Vorjahr. Besonders erfreulich verlief die Entwicklung im Geschäftsbereich Etikettiermaschinen: Während der deutsche Maschinenbau einen Auftragsrückgang von acht Prozent beklagt, legte Herma in diesem Segment um sechs Prozent zu. Für 2025 erwarten die Filderstädter ein Umsatzwachstum im unteren einstelligen Prozentbereich.

Die **Solo Kleinmotoren GmbH** aus Sindelfingen wird Teil der brasilianischen Jacto-Gruppe. Mit dieser strategischen Übernahme stärkt Jacto seine Präsenz in Europa und erweitert sein Produktportfolio. Die **Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG** hat die Solo-Gesellschafter beim Verkaufsprozesses beraten. Die 1948 gegründete Solo Kleinmotoren GmbH hatte sich über Jahrzehnte als führender Hersteller von Spritz- und Sprühgeräten sowie Trennschleifern etabliert. Jacto ist ein weltweit agierender Technologiekonzern im Bereich Agrartechnik und Präzisionslandwirtschaft. Das Unternehmen beschäftigt über 3.800 Mitarbeiter und ist in mehr als 100 Ländern vertreten.

Die **Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG** aus Leinfelden-Echterdingen bleibt Innovationsführer: In einer groß angelegten Studie von ServiceValue und Welt TV belegte das Unternehmen bereits zum fünften Mal in Folge den Spitzenplatz unter den Energiedienstleistern in Deutschland.

Die **Sympra GmbH** übernimmt die Medienarbeit der US-amerikanischen Bobcat Company für den deutschsprachigen Raum und unterstützt das Unternehmen außerdem bei der Zusammenarbeit mit Influencern sowie bei Messeauftritten und Veranstaltungen. Das Produktportfolio von Bobcat umfasst unter anderem Mini-Bagger, Lader, Teleskoplader, Stromerzeuger, Gabelstapler und Hubwagen.

300 weitere Maschinen

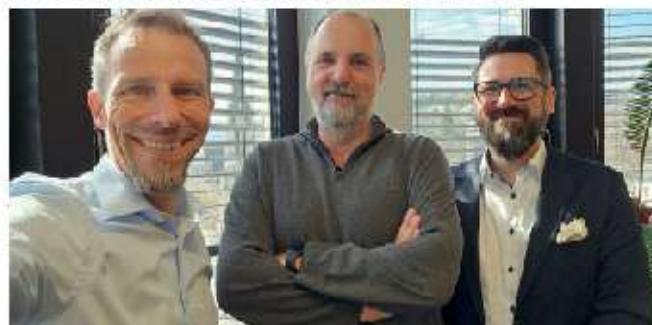


Ein Handschlag unter Geschäftsführern besiegelt den Betriebsübergang: (v.l.) Dominik Dejon von Induma-Rent und Alexander Bradfisch von Mateco.

Die **Mateco GmbH** hat rückwirkend zum Jahresbeginn alle Unternehmensbereiche der **Induma-Rent GmbH** aus Stuttgart übernommen. 2024 hatte Induma-Rent mit ihrer aus 300 Maschinen bestehenden Flotte einen Umsatz von über vier Millionen Euro erzielt.

Mit der Übernahme erweitert Mateco seine Standortdichte im Großraum Stuttgart. Für Kunden bleiben die bisherigen Ansprechpartner und der bisherige Standort erhalten, denn sowohl die 15 Mitarbeiter als auch alle Geräte wurden übernommen.

Generationswechsel



Das Führungstrio von Wireworx blickt optimistisch in die Zukunft.

Das Jahr 2025 markiert in doppelter Hinsicht einen Meilenstein in der Firmengeschichte der **Wireworx GmbH**. Einerseits feiert das Ingenieurbüro aus Stuttgart seinen 25. Geburtstag, andererseits übergibt der Firmengründer und bisherige Mehrheitsseigner Jürgen Kössinger sein Büro an das Gesellschafter-Geschäftsführer-Duo Manuel Jurkitsch

und Johannes Sprondel. Kössinger bleibt der Firma mit 16 Mitarbeitern als Senior-Projektmanager erhalten. Wireworx entwickelt und begleitet die Realisierung kompletter Projekte vor allem in den Fachgebieten AV-Medientechnik, Theater- und Bühnentechnik, Veranstaltungstechnik, Broadcast- und Beschallungstechnik.



Die Fenster des neuen Gebäudes sind mit speziellem „Smart Glass“ ausgestattet. Damit lassen sich Einblick und UV-Einstrahlung steuern.

Smart Factory für die USA

Das Hightechunternehmen **Trumpf SE + Co. KG aus Ditzingen** hat eine Smart Factory in Farmington im US-Bundesstaat Connecticut eröffnet. Das neue Werk nutzt eigene Hightech-Fertigungsanlagen, um Blechteile für die in den USA hergestellten Trumpf-Maschinen zu produzieren, die beispielsweise bei der Herstellung von

Metallkomponenten für Autos, Flugzeuge, landwirtschaftliche Maschinen oder Fitnessgeräte eingesetzt werden. Außerdem können sich Kunden in der Fabrik ein Bild von Automatisierungslösungen, digitaler Maschinen-Vernetzung und datengesteuerter Produktion machen. Investiert wurden rund 40 Millionen US-Dollar.

Eine weitere Fachzeitschrift fürs Portfolio

Die **Deutscher Apotheker Verlag Dr. Roland Schmiedel GmbH & Co. KG** erweitert ihr Zeitschriftenportfolio und übernahm zum 1. Mai die Fachzeitschrift „Das Pta Magazin“ sowie das dazugehörige Portal von der

Springer Medizin Verlag GmbH. Das monatlich erscheinende Magazin richtet sich an pharmazeutisch-technische Assistenten und wird als eigenständiger Titel mit der bisherigen Redaktion fortgeführt.

Zukauf in China

Die **Lapp Holding SE** hat die **Cableforce Electronics Co. Limited** übernommen – ein auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Industriesteckverbindern spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in Dongguan-City in Süchina. Mit dieser strategi-

schen Übernahme stärken die Stuttgarter den wichtigen Industriesteckverbinder-Bereich auf globaler Ebene und bauen ihre Präsenz in Asien aus. Cableforce ist seit der Gründung 2015 ein Partner von Lapp.

Gebäudetyp E wird real



So soll das Gebäude von Drees&Sommer aussehen.

Das erste Bauvorhaben in Baden-Württemberg nach dem Prinzip des „Gebäudetyps E“ errichtet die **Drees & Sommer SE** am Firmensitz in Stuttgart-Vaihingen. Der „Gebäudetyp E“ steht für einfaches, effizientes und experimentelles Bauen. Er ermöglicht es zudem, von zahlreichen Standards und Vorschriften abzuweichen.

Die beim Pilotprojekt gewonnenen Erkenntnisse sollen künftig das Bauen in Stuttgart vereinfachen und beschleunigen. Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete Drees&Sommer eine Umsatzsteigerung um 900 Millionen auf 964,2 Millionen Euro. Das operative Ergebnis erhöhte sich von 102,7 Millionen auf 114,6 Millionen Euro.

15 Fussballfelder Sonne



Die **MOSOLF LOGISTICS & SERVICES GMBH** aus Kirchheim/Teck, Systemdienstleister der Automobilindustrie, und das Schweizer Energieunternehmen Axpo errichten gemeinsam eine der größten Photovoltaik-Parkplatzüberdachungen in Europa. Am Mosolf-Standort in Kippenheim entsteht auf einer Fläche von 109.000 Quadratmetern – das entspricht rund 15 Fußballfeldern – eine Solaranlage mit über 54.000 Modulen und einer Gesamtleistung von bis zu 24 Megawattpeak (MWp). Die Anlage wird jährlich mehr als 26.700 Megawattstunden nachhaltigen Strom produzieren – genug, um rund 6.500 Haushalte zu versorgen.

Verguss statt Kleber

Ein neues Vergussharz, gemeinsam von der **Nagel Technologies GmbH** und der **Gehring Technologies GmbH & Co.KG** zur Serienreife gebracht, soll helfen, besonders leistungsfähige Elektromotoren in Großserie zu produzieren. Die Entwicklung begann bei der Unicast GmbH, einem auf Gießharze spezialisierten Unternehmen aus Kerpen, das ein Harz mit außergewöhnlich hoher Wärmeleitfähigkeit bei hoher mechanischer Stabilität entwickelte. Es kommt vor allem in Axialflussmotoren zum Einsatz – einer kompakten

Bauform von Elektromotoren, die als besonders effizient gilt, aber bislang nur schwer automatisiert herzustellen war. Anstatt einzelne Bauteile zu verkleben oder zu fixieren, werden ganze Funktionseinheiten nun mithilfe des Harzes in einem einzigen Arbeitsschritt vergossen (Foto).



Neue Gastronomie in der Kongresshalle Böblingen

Die **Congress Center Böblingen/Sindelfingen GmbH** hat einen neuen Cateringspezialisten: Am 1. August übernimmt die **Genuss & Harmonie GmbH** aus Mannheim die Bewirtung in der Kongresshalle Böblingen. Das 1951 gegründete, inhabergeführte und vielfach ausgezeichnete Familienunternehmen betreut mit seinen 1.700 Mitarbeitern deutschlandweit rund 140 Restaurantbetriebe. Trotz der überregionalen Ausrichtung des Unternehmens liegt der Fokus auf Nachhaltigkeit und Regionalität. Gekocht wird mit lokalen, saisonalen Produkten, die frisch zubereitet werden – ohne den Einsatz von Zusatzstoffen.



Ein neuer Gastronom bewirbt ab August die Gäste der Kongresshalle.



FIRMEN-JUBILÄEN

SO
KOMMEN SIE
INS
MAGAZIN
WIRTSCHAFT:



300 JAHRE

Seit 1725 gibt es die **Carl Max Meyer e.K.** schon – erst als Eisenhandlung nun als Haushaltswarengeschäft. Bis heute lautet die Adresse des Schorndorfer Traditionsgeschäfts „Marktplatz 3“, und geführt wird es immer noch von der Gründerfamilie. Das ungewöhnliche Jubiläum wurde groß gefeiert: Einerseits mit Sonderpreisen für ausgewählte Premiumprodukte, andererseits mit einer liebevoll zusammengestellten Ausstellung. Sie zeigte Bilder und Dokumente, die die Geschehnisse des Traditionsgeschäftes in einen direkten Zusammenhang mit der Familien-, Orts- und Zeitgeschichte stellten.

Dabei wurde unter anderem deutlich, dass an Wende- marken immer wieder Frauen dafür sorgten, dass es weiterging. So ist es auch jetzt, wo die Schwestern Andrea Andresen und Susanne Kettner „CMM“ in neunter Generation führen. Angst vor der Zukunft haben sie nicht: Die Beschäftigung mit der Geschichte machte ihnen einmal mehr deutlich, dass der Onlinehandel nur eine weitere von vielen Herausforderungen ist, mit denen das Geschäft in 300 Jahre konfrontiert war. Bisher hat die Familie immer rechtzeitig und richtig reagiert und den Blick nach vorn gerichtet – und so soll es auch bleiben.

125 JAHRE

Eugen Hackenschuh e. K.
Backnang

100 JAHRE

Wilhelm Weber GmbH & Co. KG
Esslingen am Neckar

55 JAHRE

Nerling Systemräume GmbH
Renningen

35 JAHRE

Die-Assekuranz-optimierer GmbH
Sindelfingen

30 JAHRE

Pusch-Data GmbH
Renningen

25 JAHRE

Thilo Gamm WGV-Versicherungen
Göppingen

Theodora Pahaturidu Gaststätte Brunnenstüble
Esslingen am Neckar

Jochen Kaas Unternehmensberater
Nürtingen

anders und sehr GmbH
Stuttgart

Attila Zeiner Internationale Transporte e.K.
Stuttgart

Georg Schmidt Gastronomie GmbH
Freiberg am Neckar

Oliver Roggenkamp Softwareberatung EDV
Plüderhausen

Markus Haas e.K.
Schönaich

Loidl GmbH
Göppingen

Robert Bosch Gesellschaft für Medizinische Forschung mbH
Stuttgart

Rosella Weil media - pepp
Kirchheim unter Teck

CLASS Verwaltungs GmbH
Winnenden

Heiko Andreas Weiß webstyle24
Neuhausen auf den Fildern

Karl Detlef Müller LZE Europa
Schönaich

RK Küchenkultur GmbH
Böblingen

WLSB-Service-GmbH
Stuttgart

Geonline GmbH
Ingenieurgesellschaft für Geo-Informationen und Ingenieurvermessungen
Leinfelden-Echterdingen

Beaufort 8 GmbH
Stuttgart

INITIUM AG
Schorndorf

Martin Fritz Vermittlung von Versicherungen
Weil im Schönbuch

Schmid Grundstück GmbH
Gingen an der Fils

Erhard Wagner PEW Sportwagen
Böblingen

Götz GmbH Raumtragwerke
Leinfelden-Echterdingen

Ingenieurbüro Binder & Föhl Automatisierungstechnik GmbH
Nürtingen

LOGIN Corporate Investment GmbH & Co. KG
Gerlingen

YalSoft GmbH
Böblingen

b-log GmbH
Fellbach

artec Personalberatung GmbH
Stuttgart

Oliver Schendzielorz Partyservice Kochschule
Geislingen

DIENSTJUBILÄEN

30 JAHRE

Gabriele Schwarz
Prokuristin der Schwarz GmbH & Co KG
Göppingen

25 JAHRE

Manfred Kothé Muffenrohr Tiefbauhandel GmbH
Remseck am Neckar



Ingenieurwesen

Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik in der Region – Unternehmen präsentieren sich

Ingenieurwesen als Möglichmacher

Was Ingenieure entwickeln, planen und umsetzen ist in vielen Branchen gefragt

Schweißnähte, Solarpanels und Schallschutzwände haben mehr gemeinsam, als man auf Anhieb denkt: alle sind Produkte spezialisierter Ingenieurskunst. Man findet Ingenieursleistungen als Stahlträger und Betonstruktur einer Brücke, in einer Photovoltaikanlage auf einer Produktionshalle oder als Quellcode im digitalen Zwilling einer Fertigungsline. Ingenieurinnen und Ingenieure gestalten und verbindet unterschiedliche Branchen, denn sie arbeiten in so verschiedenen Bereichen wie dem Bauwesen, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Elektrotechnik, der IT oder der Energie- und Umwelttechnik. Dort tun sie mit ihrem Know-how vor allem eins: sie lösen praktische Probleme.

Auch in der Konsumgüterindustrie, in der Luft- und Raumfahrt oder in der Medizin- und Pharma-industrie sind die Fähigkeiten von Ingenieuren gefragt, genauso wie im Wirtschaftsingenieurwesen und der Verfahrenstechnik. Ingenieure forschen und

entwickeln an Universitäten, in Forschungsinstituten oder in Industrieunternehmen, gleichzeitig sind sie vielfach auch beratend tätig, sei bei technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen.

Maschinen- und Anlagenbau: Spitzenplatz bei Patenten

Ingenieurinnen und Ingenieure haben im Maschinen- und Anlagenbau gute Zukunftsperspektiven, denn die Branchen besitzen eine Schlüsselrolle für die Industrie. In der Region Stuttgart entwickelt der Maschinen- und Anlagenbau weltweit besonders hochwertige und leistungsstarke Lösungen und ist stark von Spezialmaschinen und Einzelfertigung geprägt. Laut der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart erwirtschaften die regionalen Maschinenbauunternehmen fast ein Drittel des Umsatzes dieser Branche in Baden-Württemberg. Weltmarktführer, Nischenanbieter und Hidden Champions finden sich hier über die gesamte Bandbreite des Maschinenbaus. Dass die Region Stuttgart bei nahezu allen Patentstatistiken seit Jahren einen Spitzenplatz belegt, liegt nicht zuletzt am Maschinenbau.

Elektroindustrie: Vom Kühlschrank bis zum Roboter

Die Elektroindustrie hatte 2023 einen Umsatz von 238 Milliarden Euro und macht damit rund 10 Prozent aller deutschen Industrieerlöse aus. Mit knapp 900.000 Beschäftigten im Inland und 850.000 im Ausland ist sie die zweitgrößte Industriebranche im Land. Ein zentrales Feld ist die Automatisierungstechnik, die mit intelligenten Steuerungen, Robotik und Industrie 4.0-Lösungen Produktionsprozesse effizienter macht. Der Bereich Installationstechnik vernetzt und sichert beispielsweise Gebäude mit Schaltanlagen und Smart-Home-Systemen. Das Wirtschaftsministerium (BMWK) bezeichnet die Elektroindustrie als „Innovationsmotor der Industrie“. Größter Innovationstreiber sind die erneuerbaren Energien.

Umwelttechnik:**Energiewende und Digitalisierung meistern**

Auch in umwelttechnischen Fragen besitzt die Region Stuttgart eine hohe Kompetenz. Viele Unternehmen setzen dabei auf Energieeinsparungen, die Vermeidung von Emissionen und ressourcenschonende Produktionsverfahren. Seit über 30 Jahren entwickelt beispielsweise das Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoffforschung Baden-Württemberg in

Stuttgart Technologien zur nachhaltigen und klimafreundlichen Erzeugung von Strom, Wärme und regenerativen Kraftstoffe wie Photovoltaik, Biomassekonversion, Wasserstoffherzeugung, Batterien und Brennstoffzellen. Auch die Clusterinitiative Clean Tech der Region Stuttgart unterstützt ansässige Firmen z. B. mit Förderprojekten.

Statista zufolge belief sich die Stromerzeugung durch Photovoltaikanlagen in Deutschland zuletzt auf circa 61 Terawattstunden Strom. Dabei ist Bayern aktuell mit Abstand das Bundesland mit den größten Kapazitäten, gefolgt von Baden-Württemberg. Die Photovoltaik hat in Deutschland in den letzten Jahrzehnten eine rasante Entwicklung durchlaufen und spielt eine entscheidende Rolle in der Energiewende. Allein 2024 wurden durch Photovoltaik rund 50 Millionen Tonnen CO₂-Emissionen vermieden. Im Energiezentrum Paradiesstraße in Kirchheim/Teck sind seit der Eröffnung im April 2017 verschiedenste Firmen und Berater rund um das Thema Energie angesiedelt, wie z. B. die energieteam süd gmbh. Die Photovoltaik-Experten von energieteam süd planen, installieren und warten Photovoltaikanlagen und führen Inspektionsflüge mit Drohnen durch. Mit einem Team von 30 Mitarbeitenden hilft das Unternehmen, Ener-

 **PLANAT ERP**




ERP-Lösungen für den
produzierenden Mittelstand
Persönlich. Individuell. Skalierbar.









PLANAT GMBH · STUTTGART · DRESDEN · KARLSRUHE · NÜRNBERG · WROCLAW · WWW.PLANAT.DE

giekosten zu senken und gleichzeitig die Umwelt zu schützen. Dazu berät energieteam süd von der ersten Analyse bis zur schlüsselfertigen Installation mit qualitativ hochwertigen und langlebigen Produkten.

Bauingenieurwesen:

Bauen im Zeichen der Nachhaltigkeit

Auch das Bauingenieurwesen erfährt einen tiefgreifenden Wandel in Richtung Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit. Durch neue Anforderungen an Ressourcenschonung und eine verlässliche Projektabwicklung spielen die Zulieferindustrien eine wichtige Rolle. Ein Beispiel für einen regionalen Vollsortimenter für Stahl, Röhren und Bauprodukte ist die BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG mit ihrem Stahl-Standort Gießen und ihrem Baustoff-Standort Bischoffen. Das mittelständische Familienunternehmen besitzt ein breitgefächertes Lieferprogramm an güteüberwachten Produkten mit zuverlässiger Auftragsabwicklung und exakt abgestimmter Termintreue. Abnehmer der Bauprodukte sind vor allem Bauunternehmen im Tiefbau, Hochbau, Ausbau und gewerblichen Hallenbau. Mit über 125 Jahren Erfahrung im Baustoffhandel beschäftigt das Unternehmen heute rund 300 Mitarbeiter.

IT-Dienstleister für Ingenieurbüros, Maschinenbauer und Co.

Die Region Stuttgart ist ein führender IT-Standort, hiesige Softwareentwicklungen sind weltweit gefragt. Über 6.000 kleine und mittlere IT-Unternehmen sind hier entstanden und bieten vor allem industrieorientierte Dienstleistungen an, denn gerade im Maschinenbau wächst der Bedarf an intelligenten IT-Lösungen permanent. Allein im Softwarezentrum Böblingen/Sindelfingen – eins der größten branchenbezogenen Technologiezentren in Europa – arbeiten rund 130 Unternehmen auf über 15.000 m² an Lösungen und Services für Unternehmenskunden. Der ERP-Softwareanbieter PLANAT GmbH mit Hauptsitz in Ostfildern und Standorten in Dresden, Karlsruhe, Nürnberg und Polen ist ein Beispiel für Software „Made in Germany“ für den produzierenden Mittelstand. Das Unternehmen bietet auch branchenspezifische Beratung, Projektmanagement und Support. Es gehört zu den „Top100 Unternehmen des Mittelstands“ und wurde mit dem „Großen Preis des Mittelstands“ ausgezeichnet. Mit der ERP-Standardsoftware FEPA bildet PLANAT sämtliche Geschäftsprozesse und Fertigungsmodelle von der Massenproduktion bis zur individuellen Einzelfertigung ab.

Energiewende fürs Gewerbe – mit maßgeschneiderten Photovoltaikanlagen vom energieteam süd

Energie wird zum Standortfaktor – und für viele Unternehmen zur echten Herausforderung. Wer heute investiert, sichert sich langfristige Vorteile. Immer mehr Unternehmen erkennen das enorme Potenzial der eigenen Dachfläche. Mit einer professionell geplanten und umgesetzten Photovoltaikanlage senken Gewerbebetriebe nicht nur ihre Stromkosten, sondern sichern sich verlässlich kalkulierbare und stabile Energiepreise – unabhängig von Marktschwankungen.

Das energieteam süd aus Kirchheim unter Teck begleitet seit vielen Jahren Unternehmen aus Industrie, Handel, Handwerk, Logistik sowie Kommunen bei der Umsetzung von PV-Anlagen – von 30 kWp bis in den Megawattbereich. Sie begleiten ihre Kunden von der ersten Idee bis zur fertigen Anlage – inklusive Wirtschaftlichkeitsrechnung, Netzanschluss, Installation und



Zahlreiche Gewerbebetriebe aus der Region Stuttgart setzen bereits auf unsere Expertise. (Foto: energieteam süd)



Felix Denzinger
Geschäftsführer
energieteam süd GmbH



Anmeldung. Ob Lagerhalle, Produktionsbetrieb oder Bürogebäude: „Wir entwickeln individuelle Lösungen, die perfekt zu Ihrem Standort, Verbrauchsprofil und Budget passen“, erklärt Geschäftsführer Felix Denzinger. Auch Mieterstrom- und Direktstrommodelle realisiert das energieteam süd gemeinsam mit ihrem langjährigen Partner, der Teckwerke Bürgerenergie eG. So muss die PV-Anlage nicht selbst finanziert werden – und dennoch profitieren Gewerbetunden von 100 % regionalem Ökostrom zu vergünstigten Preisen, mit flexiblen oder langfristig Konditionen.

Als regionaler Handwerksbetrieb setzt das energieteam süd auf Qualität, Transparenz und persönliche Betreuung.



Lassen Sie sich von unserem erfahrenen Team beraten.
info@engt.de | 07021 873010 | www.energieteam-sued.de



Beratung und Consulting im Ingenieurwesen

Beratung bzw. Consulting klingt erstmal nicht nach einer klassischen Ingenieurstätigkeit, ist aber von enormer Bedeutung für das Ingenieurwesen. Überraschend ist, dass etwa jeder 5. Berater Ingenieur ist.

Beratung spielt im gesamten Ingenieurwesen eine wachsende Rolle. Jedes mindestens mittelständische Unternehmen aus dem Ingenieurwesen benötigt auch selbst Berater bzw. Consultants. Ein Beispiel für eine Beratungsgesellschaft in der Region Stuttgart ist die Stuttgarter RWT Crowe GmbH, eine Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit Standorten in Reutlingen und Albstadt. Das Unternehmen ist Teil der 1947 gegründeten RWT, die mit rund 350 Mitarbeitenden auch Rechtsberatung, Unternehmensberatung, Personalberatung und IT-Consulting anbietet. Die meisten Mandanten sind nationale und internationale Familienunternehmen aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistung. RWT zählt zu den 25 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland.

Im Ingenieurwesen arbeiten Forschung, Entwicklung, Produktion und Dienstleistung branchenübergreifend an Lösungen. Die Richtung und die Perspektive sind klar: Wer kooperativ denkt und neue Kompetenzen aufbaut, wird auch künftig im Wettbewerb bestehen und nachhaltig in die Zukunft gehen.

RWT

WIRTSCHAFTSPRÜFER · STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE
UNTERNEHMENSBERATER · PERSONALBERATER · IT CONSULTANTS

Wir sehen die Welt mit den Augen eines Unternehmers.

Entdecken Sie unser ganzheitliches Beratungssystem.

RWT – besser beraten

Global presence through
 Crowe

Stark in Stahl

BIEBER + MARBURG bietet ein umfangreiches Lieferprogramm und vielfältige Möglichkeiten

Das Familienunternehmen ist Spezialist für Stahl, Röhren und Bauprodukte. Sein Vertriebsgebiet erstreckt sich auf Hessen und die angrenzenden Bundesländer. Das breitgefächerte Leistungsspektrum, die umfangreiche Lagerkapazität und die prompte Lieferfähigkeit zeichnen das Unternehmen ebenso aus wie die kompetente Beratung seiner qualifizierten Mitarbeiter.

Leistungsspektrum:

Vom Stahlhandelsstandort in Gießen wird das komplette Stahlsortiment – Formstahl und Träger, Stabstahl, Bleche, Blankstahl, Qualitätsstahl, Edelstahl und NE-Metalle geliefert. Darüber hinaus bietet BIEBER + MARBURG das volle Programm an Röhren – Handelsrohre, Konstruktionsrohre, Profilrohre, Stahlbauhohlprofile und Präzisionsstahlrohre. Die Anarbeitungsmöglichkeiten umfassen einen Biegebetrieb, einen Brennschneidbetrieb mit Fasenbearbeitung sowie moderne Sägeanlagen für Profile. Und schließlich: Das Unternehmen verfügt über zwei eigene Strahlanlagen, zwei eigene Säge-Bohr-Anlagen, zwei 3D-Laser-Anlagen zur Bearbeitung von großen und kleinen Konstruktionsprofilen im Rohr- und Trägerbereich sowie über kurzfristige Grundierungs- und Verzinkungsmöglichkeiten.

Lagerkapazität:

Am Standort Gießen entstand in den letzten Jahren ein großes Stahlhandels- und -Logistikzentrum mit breitem Vorratsprogramm. Heute lagern am Standort Gießen ca. 28.000 Tonnen Stahl, Röhren, Edelstähle und NE-Metalle auf einem Gesamtgrundstück von 55.000 m² in 20 Hallen, die Gesamt-Hallenfläche beträgt 42.000 m². In vier vollautomatischen Hochregalen bevorratet das Unternehmen in 6.000 Fächern die unterschiedlichsten Abmessungen, Güten und Legierungen. Mithilfe von insgesamt 15 Profilsägen und 4 vollautomatischen Kreissägen werden alle Stahl- und NE-Profile nach Maß (auch Gehrungszuschneite) mit engsten Toleranzen und in Serie gefertigt. Es werden 27 Portal-Kräne mit Lasten bis zu 23 Tonnen eingesetzt.

Jährlich werden bis 80.000 Tonnen an Kunden in Industrie, Handel und Handwerk in einem Umkreis von ca. 300 Kilometer ausgeliefert.

Lieferfähigkeit + Service:

Die Kunden können bis 16.00 Uhr ihre Bestellung aufgeben und werden bereits am Folgetag im Rahmen des Tourenplans beliefert. Das Sortiment sowie die Lager- und Anarbeitungsmöglichkeiten werden kontinuierlich ausgebaut, um auch in Zukunft den Abnehmern ein breites Sortiment und eine schnelle Belieferung anzubieten.

Stark in Stahl.

Wir bieten ein umfangreiches Lieferprogramm und vielfältige Möglichkeiten. Überzeugen Sie sich von unseren Leistungen!

Über 10.000 Artikel für Sie auf Lager.

Stabstahl – Träger – Bleche – Rohre – Qualitätsstahl –
Blankstahl – Edelstahl – NE-Metalle – Anarbeitung

Nutzen Sie die Breite und Vielfalt unseres Sortiments. Auftragsannahme bis 16 Uhr zur Lieferung am Folgetag im Rahmen unseres Tourenplans. Unser Fuhrpark umfasst 50 eigene LKW sowie weitere Speditionsfahrzeuge.

**BIEBER
+
MARBURG**

BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG

Steinberger Weg 60 | 35394 Gießen | T +49 641 79 44 0 | E giessen@bieber-marburg.de

www.bieber-marburg.de

JETZT IST ABER SCHLUSS



Wir fliegen jetzt zum Kunden, machen den Deal und Sie hören auf, mir permanent Fotos von der Airforce One zu zeigen.



AUSBLICK



MAGAZIN WIRTSCHAFT
SEPTEMBER - OKTOBER 2025

NEUE WEGE AM BAU

Einfacher, schneller, billiger und ressourcensparender – Unternehmen und Wissenschaft haben längst neue Ansätze gefunden.

Anzeigen-Special

International bekannte Marken und Zulieferer der Automobilbranche; Elektromobilität und neue Mobilitätsdienstleistungen.

Redaktionsschluss 1. 8. 2025

Anzeigenschluss 11. 8. 2025



Außenwirtschaft aktuell

02 Handelsgüter für Europa: Jäger in Kfz-Werkstätten
03 Trade Cybercrime als Exporthürde
04 Hubschrauber: Zwischen globalen und lokalen Märkten

AUSSENWIRTSCHAFT AKTUELL
AUGUST- SEPTEMBER 2025

WELTMÄRKTE IM WANDEL

edgfklo

KOMMENTAR

»Mehr schwäbisches Selbstbewusstsein!«



Prof. Alexander Brem

Institut für Entrepreneurship
und Innovationsforschung (ENI)
Universität Stuttgart

Nach wie vor befinden wir uns in der wirtschafts- und innovationsstärksten Region Europas. Über die Jahrzehnte wurde hier so viel Wohlstand geschaffen, dass sich das Gefühl breitgemacht hat, es werde schon von selbst laufen und immer so weitergehen.

Tut es aber nicht (mehr). Das sehen wir an den Unternehmen der ehemals erfolgsverwöhnten Automobilindustrie, die sich nun neu erfinden muss. Aber auch an Schulen, Gerichten und Universitäten herrscht Reformstau und Erneuerungsbedarf. Natürlich ist es sinnvoll, die Ursachen selbstkritisch zu analysieren und über mögliche Auswege nachzudenken. Das darf aber nicht dazu führen, die notwendigen Schritte zu verschleppen – getreu dem schwäbischen Motto „no ned hudla“ – oder gar in Nostalgie und Selbstmitleid zu versinken.

Drei Dinge können aus meiner Sicht Abhilfe verschaffen. Zum einen die Besinnung auf die eigenen Stärken und Tugenden, die das Land so erfolgreich gemacht haben. Fleiß und Disziplin sind vielleicht etwas aus der Mode gekommen, aber nach wie vor Basis des Erfolgs. Zum anderen brauchen wir eine neue Kultur der Offenheit und Kooperation. Natürlich können wir alles allein und selbst am besten. Aber man fährt einfach besser, wenn man sich mit seinen (über-)regionalen Verbündeten zusammenschließt.

Und last but not least: wir brauchen mehr Selbstbewusstsein! Natürlich ist das schwäbische Understatement sympathisch. Deswegen unter anderem bin ich so gerne hier. Aber in den heutigen Zeiten muss man gezielt und regelmäßig trommeln, um Gehör zu finden. Bei „flexen“ und „kächern“ hat das ja schon mal gut funktioniert.

LEICHT next125  EIFF SIEMENS Miele BORA GAGGENAU Quooker



VIELFALT LIEBEN.
NEGELE ERLEBEN.



Wir sind nicht nur ein Küchenhaus, sondern **viel mehr...**

Sie suchen das Besondere für Ihre Küche und Wohnräume? Aber hallo – das ist bei Negele Standard! Erleben Sie 40 Ausstellungsküchen, modernste Küchen Hightech-Geräte sowie kompetente Fachberatung. Das ist aber noch nicht alles! In unserer hauseigenen Schreinerei bauen wir auch Ihr Lieblingsstück: Tisch, Einbauschränke, Ankleide uvm. Eben echte **Negele Meisterwerke!**

NEGELE
DIE KÜCHE

NEGELE
DER SCHREINER

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

Welcome to **MOTORWORLD** GROUP

EVENT-LOCATIONS



VARIABLE FLÄCHEN FÜR:

- **EVENTS**
- **CONFERENCE**
- **SEMINAR**
- **ROADSHOWS**
- **MESSEN**



10 - 5.000 qm Indoor
bis **4.500 qm Outdoor**
2 - 10.000 Personen
Catering, Technik
Gastro, Hotel, Parkbereiche
top Verkehrsanbindung



Die **MOTORWORLD** Standorte bieten Eventlocations in allen Größen und für jeden Anlass: Kunden- und Mitarbeitererevents, Business und private Feiern, Kongresse, Präsentationen, Meetings, Galas, Parties - Indoor und Outdoor.

Mehr dazu erfahren Sie über den QR-Code oder auf www.motorworld.de/eventlocations/



STUTTGART

KÖLN

MÜNCHEN

BERLIN

RÜSSELSHEIM

HERTEN

METZINGEN

ZÜRICH

MALLORCA

