

IHK MAGAZIN

NORDSCHWARZWALD

MAI 2018 | NR. 5

TOP 5 POTENTIALE

DIGITALISIERUNG VON ARBEITSPROZESSEN

BLUE TABLE
IM INTERVIEW:
U. HÄBERLE, E. JOHN,
J. GAISER, REICHERT
HOLZTECHNIK

SCHWERPUNKTTHEMA
TOP 5 POTENTIALE:
DIGITALISIERUNG
VON ARBEITS-
PROZESSEN

REGION NORDSCHWARZWALD
NEUE SERIE TEIL 1:
MODERNE HOLZ-
WIRTSCHAFT IM
NORDSCHWARZWALD



VORZEIGE- UNTERNEHMER

bauen mit



GEWERBEBAU
SCHUMACHER
& PARTNER GMBH



Industrie- und Handelskammer
Nordschwarzwald

INNOVATION SICHERT ZUKUNFT!

*Der Nordschwarzwald ist eine starke und erfolgreich wachsende Region. Der Wirtschaftsmotor brummt. Der Ruf als Innovationsstandort ist sehr gut. **Doch in den nächsten Jahren kommen mit der fortschreitenden Digitalisierung große Herausforderungen auf unsere regionalen Unternehmen zu.***

*Die IHK Nordschwarzwald hat auf diesen tiefgreifenden Wandel frühzeitig reagiert und aktiv gehandelt: Neben dem Innovationsnetzwerk „Digitale Zukunft der Automatisierung“ mit Stiftungsprofessor Prof. Dr. Guido Sand an der Hochschule Pforzheim haben wir das **IHK-Forum Digitale Transformation** gegründet. Hier arbeiten 60 Unternehmen gemeinsam an neuen digitalen Geschäftsmodellen und innovativen Produktions- und Prozesssteuerungen. Und mit dem jüngsten Meilenstein, dem Digital Hub, lassen sich die bestehenden Angebote mit den Aktivitäten in der Region noch besser vernetzen. Dies ist eine echte Chance für unsere Unternehmen im Nordschwarzwald, die wir mit viel Schwung und Weitsicht fest und beherzt anpacken sollten.*

Nicht nur die regionale Wirtschaft, sondern auch die Arbeitswelt wird sich dramatisch ändern. Es wird neue Berufe geben. Deshalb fördern wir konsequent Angebote zur digitalen Aus- und Weiterbildung. Die Fachkräfte von morgen müssen mit der Digitalisierung kompetent und sicher umgehen können. Innovation – und damit die Fähigkeit, Neues zu wagen – beginnt im Kopf und sichert unsere Zukunft.

Claudia Gläser

Präsidentin IHK Nordschwarzwald

7

SCHWERPUNKTTHEMA

TOP 5 POTENTIALE: DIGITALISIERUNG VON ARBEITSPROZESSEN

INHALT

- 1** EDITORIAL
- 4** BLUE TABLE
- 7** SCHWERPUNKTTHEMA
 - 7** Digitalisierung von Arbeitsprozessen
 - 12** Den Mitarbeiter mit ins Boot nehmen
- 14** MÄRKTE & TRENDS
 - 14** Fachkräfte: Übernehmen statt suchen
 - 16** Mit Popup-Labor Innovationen anstoßen
 - 17** Die Herausforderungen der Digitalisierung gemeinsam annehmen
- 18** REGION NORDSCHWARZWALD
 - 18** Moderne Holzwirtschaft im Nordschwarzwald – Neue Serie: Teil 1
 - 21** IHK-Präsidentin Claudia Gläser: „Vorfahrt für schnelle Glasfasernetze!“
 - 22** Schnelles Internet im Landkreis Calw
 - 24** Naturpark-Märkte: Einkaufen direkt beim Erzeuger
 - 25** „Ich bin stolz auf das Erreichte!“
 - 26** Landesweites Vorzeigeprojekt geht in die zweite Runde – Aus BfAN wird ELISA
 - 27** fischer als „Innovator des Jahres 2018“ ausgezeichnet
- 28** BLUE BOARD
 - 28** Ehrungen
- 30** IHK AKTIV
 - 30** Verlagsspecial
 - 34** Wir stellen vor: Mitglieder der IHK Vollversammlung: Rolf Berlin
 - 35** Leitpunkte für eine zukunftsorientierte Stadt- und Quartiersentwicklung
 - 38** Die Wellness-Pauschale macht den Unterschied
 - 40** Neue Mautpflicht ab 1. Juli 2018
 - 42** Neuer Umschulungsberuf Qualitätsfachmann/-frau am Start
- 44** FAKTOR MENSCH
 - 44** Weiterbildungskurse
 - 46** „Ausbildungsbotschafter und Bildungspartner“ in der Region NSW
- 48** FINALE/IMPRESSUM



4

BLUE TABLE
**DER SCHNELLE FRISST
DEN LANGSAMEN!**



17

MÄRKTE & TRENDS
**DIE HERAUSFORDERUNGEN
DER DIGITALISIERUNG
GEMEINSAM ANNEHMEN**



18

REGION NORDSCHWARZWALD
**MODERNE HOLZWIRT-
SCHAFT IM NORD-
SCHWARZWALD -
NEUE SERIE: TEIL 1**



26

REGION NORDSCHWARZWALD
**LANDESWEITES VORZEIGEPROJEKT
GEHT IN DIE ZWEITE RUNDE - AUS
BFAN WIRD ELISA**



35

IHK AKTIV
**LEITPUNKTE FÜR EINE ZUKUNFTS-
ORIENTIERTE STADT- UND
QUARTIERSENTWICKLUNG**



40

IHK AKTIV
**NEUE MAUTPFLICHT
AB 1. JULI 2018**

BLUE TABLE

DAS INTERVIEW

HEUTE AM TISCH:

Erhard John
Jürgen Gaiser
Uwe Häberle
Martin Keppler

DER SCHNELLE FRISST DEN LANGSAMEN!

Bei Reichert Holztechnik in Pfalzgrafenweiler trifft Industrie auf Handwerk und Innovation auf Tradition. 1946 von Wilhelm und Charlotte Reichert gegründet, produziert das Familienunternehmen heute mit 80 Mitarbeitern qualitativ hochwertige Oberflächen- und Systembauteile für die internationale Küchen- und Badmöbelindustrie, den Messe- und Schiffsbau sowie für den Wohn- und Objektbereich. Mittels digitaler RFID-Technologie kontrolliert Reichert sein innovatives Fertigungsverfahren und liefert Stückzahlen bis zur Losgröße 1 „just in time“. Das firmeneigenen Label „Black Forest Made“ ziert alle Produkte und steht für die regionale Wertschöpfung. Der Jahresumsatz 2016 lag bei ca. 8,4 Mio. Euro.



Herr Häberle, Herr John und Herr Gaiser, Sie übernahmen als langjährige Mitarbeiter das Familienunternehmen aus den Händen von Ulrich Reichert, dem Sohn des Firmengründers. Welche Herausforderungen mussten Sie bewältigen?

Uwe Häberle: Wie bei Firmenübernahmen üblich, mussten wir zunächst einen tragfähigen Businessplan erstellen und die Finanzierung stemmen. Als die Verträge unterschrieben waren, investierten wir als erstes in eine neue Softwarelösung zur Ressourcenplanung (Enterprise-Resource-Planning/ERP). Unser gemeinsames Ziel war es, Wertschöpfung ins Unternehmen zurückzuholen. Darüber hinaus begannen wir, die Kundenstruktur zu optimieren, um die Abhängigkeit von Großkunden zu verringern. Mit den Investitionen legten wir die Basis für die Neuausrichtung des ehemaligen Familienbetriebes.

Und was ist in Ihren Augen das Besondere, der Markenkern Ihres Unternehmens?

Erhard John: Neben konsumigen Produkten produzieren wir technisch anspruchsvolle, hochqualitative Produkte, die dem Kunden einen Mehrwert bieten. Aus unserem breiten Produktspektrum können die Kunden über den DIREKT-Konfigurator u. a. zwischen Lack- und Holzfronten, dreidimensionalen Anwendungen, hochwertigen Intarsien-Oberflächen und Relieffholzarbeiten wählen. Wir bieten alles aus einer Hand, produzieren, bohren, etikettieren, verpacken, liefern „just in time“ – und das in Serie oder in Kommission bis zur Stückzahl 1.

Inwieweit sind Innovationen heutzutage ein Muss für Ihr traditionelles Familienunternehmen?



Im Gespräch:
Uwe Häberle, Erhard John und Martin Keppler

Erhard John: Ohne die Investitionen in das ERP-System und die darauf aufbauende RFID-Technik (Radio Frequency Identification) wären wir heute nicht mehr erfolgreich am Markt. Mit dieser Innovation besitzen wir in unserer Branche ein Alleinstellungsmerkmal. Wir bearbeiten bis zu 1.200 Kundenkommissionen gleichzeitig in der Produktions-Pipeline und wissen bei jedem einzelnen Bauteil, wo und vor allem in welchem Fertigungszustand es sich befindet.

Wie heben Sie sich durch Ihre „Innovationen“ vom Markt ab? Verschaffen Sie sich Wettbewerbsvorteile durch Ihre „Einzigartigkeit“?

Erhard John: Neben der Qualität und dem Preis entscheidet heute vor allem die Lieferzeit, ob sie den Kunden gewinnen. Ein Beispiel: Ein Kunde ruft am Montag um 12:00 Uhr an, er braucht bis Mittwoch 11:00 Uhr Bauteile für die Montage. Wir prüfen das und fangen sofort mit der Produktion an, ganz gleich, ob ein, zehn oder hundert Teile. Mit unserer abgestimmten Fertigung und den RFID-Datenschnittstellen kontrollieren wir jederzeit den

aktuellen Stand. Um entscheidende Zeit zu sparen, haben wir intelligente, digitale Systeme bei uns im Unternehmen installiert. Die Erfolgsformel heute heißt: Der Schnelle frisst den Langsamen!

Für Ihren innovativen Change Prozess sind Sie im vergangenen Jahr vom Wirtschaftsministerium als einer von 100 Orten für Industrie 4.0 in Baden-Württemberg ausgezeichnet worden. Welche Vorteile bringt diese Technologie für Sie und für Ihre Kunden?

Jürgen Gaiser: Die Auszeichnung hat uns sehr gefreut und gleichzeitig unsere Strategie bestätigt: Denn wir haben bei der gemeinsamen Übernahme 2015 bewusst auf Investition und Innovation gesetzt. Die automatisierte Erfassung von Produktionsdaten mittels ERP und die Verfolgung der Produkte auf Einzelteilebene durch RFID war damals Neuland in unserer Branche – und ist es heute noch. Dieser Schritt erforderte neben Weitsicht, klare Fokussierung auch eine Portion Mut und unternehmerisches Risiko. Das wird von den Kunden honoriert und macht uns erfolgreich. ▶



Wie stoßen Sie Ideenfindungsprozesse an und wie steuern Sie diese in Ihrem Unternehmen? Haben Sie dazu eine Innovationskultur etabliert?

Erhard John: Ideen und Innovationen stammen entweder direkt von unseren Kunden oder den Mitarbeitern. Wir drei Gesellschafter und unsere Außendienstmitarbeiter sind im ständigen Kontakt zu den Entwicklern unserer Kunden. Darüber hinaus beobachten wir sorgfältig Markttrends, auf die wir proaktiv reagieren, wie beispielsweise bei unserer Produktlinie „Reliefholz by nature“.

Wie qualifizieren Sie Ihre Mitarbeiter und binden diese als „Innovatoren“ in den stetigen Innovationsprozess mit ein?

Uwe Häberle: Neben dem notwendigen Fachwissen, das wir über Qualifizierungen, Weiterbildungen und entsprechende Seminare abdecken, legen wir besonderen Wert auf Teamfähigkeit und Kommunikation. Denn nur, wenn wir unsere Stärken kennen und gezielt für das Unternehmen einsetzen, können wir neue Ideen für den Kunden entwickeln. Das heißt, ein gutes Betriebsklima schafft das nötige Bewusstsein und den Freiraum für Innovationen.

Wie gehen Sie mit „Querdenkern“ in Ihrem Unternehmen um?

Uwe Häberle: Uns ist jeder einzelne Mitarbeiter wichtig. Angestoßen durch externe Berater veranstalten wir mittlerweile eigenständig interne Team- und Kommunikationsmeetings. Da kann jeder nach verbindlichen Regeln frei sprechen, was aus seiner Sicht gut oder auch mal nicht so optimal läuft. Mit diesem Instrument haben wir bisher sehr gute Erfahrungen

gemacht. Uns gelingt es damit zunehmend, auch „Querdenker“ einzubinden und diejenigen zum Mitmachen zu motivieren, die eher zurückhaltend und nicht so kommunikativ sind.

Welche durchgreifenden Veränderungen mussten und müssen Sie von Ihren Mitarbeitern erwarten? Forcieren Sie interne Innovationsprozesse?

Uwe Häberle: Ein klares Ja! Wir haben uns zum Ziel gesetzt, das Unternehmen in zehn Jahren als mitarbeitergeführtes Unternehmen zu führen. Dazu müssen wir in einem ersten Schritt eine offene und kommunikative Innovationskultur etablieren. Doch wir gehen noch weiter: Bei einer Investition in eine neue Maschine im vergangenen Jahr mussten die Mitarbeiter selbst entscheiden, welche sie haben wollten. Dazu gehörte u. a. die Erstellung einer Matrix mit entsprechenden Anforder-

ungen. Am Ende wurde die Entscheidung gemeinsam im Team beschlossen. Dort liegt damit die volle Verantwortung. Die Mitarbeiter lernen gleichzeitig, im Sinne des Unternehmens strategisch zu denken und zu handeln.

Wie beurteilen Sie die künftige Marktentwicklung für Ihre Produkte bzw. Ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren?

Jürgen Gaiser: Es wird eine Trennung zwischen Repro und Natürlichen Materialien geben. Die Nachfrage nach hochwertigen Naturmaterialien wird weiter steigen. Dank unserer innovativen Produktvielfalt und digitalen Fertigungstiefe sind wir in der Lage, diese Trends in hoher Qualität und Liefertreue zu bedienen. Unsere Diversifizierung werden wir weiter fortsetzen und damit auch künftig ein solides Wachstum für uns und unsere Mitarbeiter sichern.

Jens Walter



Uwe Häberle, Erhard John und Jürgen Gaiser (v. l. n. r.) führen seit Januar 2015 gemeinsam das Unternehmen. Uwe Häberle war als Berater viele Jahre für einen internationalen Konzern im In- und Ausland tätig, bevor er im Herbst 2014 zu Reichert kam. Erhard John ist bereits seit drei Jahrzehnten im Unternehmen tätig und bringt sein Wissen zu Kundenwünschen, Materialien und den Trends der Branche ein. Jürgen Gaiser komplettiert das Trio. Als Technischer Leiter kennt er die Produktion und das Fertigungsverfahren in all seinen Details. Nach der Übernahme richteten die drei Manager das Unternehmen mit strategischen und mutigen Innovationen neu aus.

Zusammenarbeit, Mobilität, Flexibilität, Kommunikation, Produktivität

TOP 5 POTENTIALE

DIGITALISIERUNG VON ARBEITSPROZESSEN

Erst mit der Digitalisierung der täglichen Arbeitsprozesse werden Unternehmen fit für weitere Schritte der Optimierung und Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Gleichzeitig ziehen Unternehmen aus der Digitalisierung ihrer täglichen Arbeitsprozesse einen immensen Ad-hoc-Nutzen.

Fragt man verschiedene Personen, was Digitalisierung für sie bedeutet, fallen die Antworten sehr unterschiedlich aus. Häufig werden digitale Absatzkanäle und E-Commerce mit dem Thema in Verbindung gebracht. Produzierende Unternehmen hingegen stehen vor der Frage, ob und wie sich die Digitalisierung auf ihre Produktionssteuerung auswirkt. Das so genannte Internet of Things (IoT) und die intelligente Produktion werden dabei oft in einem Atemzug genannt. Die Digitalisierung geht also mit einer Fülle von Assoziationen einher und lässt viele Geschäftsführer und CIOs mit der Frage zurück, was genau sie denn nun mit ihr anfangen sollen.

„Digitale Geschäftsmodelle“ und „digitale Produktion“ sind nur zwei Aspekte eines weitreichenden Phänomens, das für Unternehmen vor allem zwei Dinge mit sich bringt: Einschneidende Veränderungen und große Investitionen bei einem oftmals nicht klar bewertbaren Nutzen. Diese Ungewissheit und die Angst vor Fehlinvestitionen begründen die Tatsache, dass vor allem mittelständische und kleinere Unternehmen noch sehr zögerlich mit dem Thema Digitalisierung umgehen.

Es steht fest, dass die Digitalisierung vor allem den (bisher selten betrachteten) täglichen Arbeitsabläufen ein hohes Optimierungspotential beschert. Zudem kann man im Bereich der Arbeits- und Geschäftsprozesse mit leicht umsetzbaren Maßnahmen einen großen und unmittelbaren Nutzen für das eigene Unternehmen generieren. Wie das geht und um welche Potentiale es sich handelt, zeigt folgender Beitrag:

DIGITALISIERUNG UND ARBEIT 4.0: WAS GENAU IST DAS EIGENTLICH?

Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse – oder „Arbeit 4.0“ – ist eine wichtige Säule der Digitalisierung, die in der Diskussion um digitale Geschäftsmodelle und intelligente Produktion oft untergeht. Dabei stecken in digitalen Geschäftsprozessen viele Potentiale in ganz unterschiedlichen Bereichen.

TOP
1

ZUSAMMENARBEIT SCHAFFT WETTBEWERBSVORTEILE



Zusammenarbeit beginnt intern zwischen den Unternehmensbereichen. Natürlich werden mit E-Mail, Datei-Servern etc. auch heute schon viele digitale Tools genutzt. Leider entstehen dabei in fast jedem Unternehmen Grenzen zwischen Abteilungen oder Projektteams und erst recht entlang der Außenkante des Unternehmens. Wo wird bei Ihnen die Kommunikation mit Kunden im Vertrieb dokumentiert? Meist im Posteingang der einzelnen Mitarbeiter. Selbst wenn Sie ein CRM oder ähnliche Systeme nutzen, beschränkt sich die digitale Arbeit heute auf kleine Gruppen. Auch die gemeinsame Arbeit an Dokumenten, Ideen oder Konzepten scheitert oft an Zugriffsbeschränkungen oder ist mit einem Hin- und Herschicken der jeweiligen Unterlagen per E-Mail verbunden. Dabei geht schnell der Überblick verloren.

Digitale Arbeitsplattformen ermöglichen es, Informationen und Dokumente zu einem Kunden, Projekt oder Prozess zu bündeln und den beteiligten Personen auf komfortable Art verfügbar zu machen. Anstatt Dokumente zu versenden, können diese nun gemeinsam und sogar gleichzeitig bearbeitet werden. Auch Arbeitsaufgaben und Termine können team- und abteilungsübergreifend geplant, organisiert und nachverfolgt werden. Zusammenarbeit hört damit nicht mehr an der Unternehmensgrenze auf. Partner oder Kunden können so in die Arbeit eingebunden werden, als ob sie Teil des Teams seien. Durch digitale Zusammenarbeit können Sie die vielzitierte „vernetzte Wertschöpfung“ einfach Realität werden lassen.

TOP
2

MOBILITÄT ERHÖHT DIE EFFIZIENZ



Den Begriff Mobilität verbinden wir oft mit der Möglichkeit, von überall auf unsere Daten zuzugreifen. „Habe ich alle Unterlagen dabei, die ich für den Kundentermin brauche?“ Diese

und ähnliche Fragen haben uns in der Vergangenheit oft bewegt. Ein einfacher und gleichzeitig sicherer mobiler Zugriff auf Unternehmensdaten ist eine Grundvoraussetzung für mobiles Arbeiten. Einfach ist der Zugriff immer dann, wenn kaum bemerkbar ist, dass man von unterwegs arbeitet. Komplizierte VPN- und Remote-Desktop-Konstrukte, die nur bei optimalen Netzbedingungen (also fast nie) problemlos funktionieren, gehören mit Sicherheit nicht dazu.

Mobiles Arbeiten heißt heute aber nicht nur, dass der Chef auch zu Hause auf seine E-Mails zugreifen kann. Mobiles Arbeiten heißt zum Beispiel, dass Servicetechniker unterwegs informiert werden können, wenn eine Maschine defekt ist. Mobiles Arbeiten bedeutet, dass ein Vertriebsmitarbeiter einen Experten in ein Kundengespräch zuschalten oder zumindest in Echtzeit befragen kann. Mobiles Arbeiten heißt, dass Besprechungsnotizen direkt während des Meetings von den Teilnehmern zentral erfasst werden und nachher für alle verfügbar sind. Es bedeutet, dass Menschen mit anderen Menschen und Maschinen mit Menschen kommunizieren können, egal wo sich die jeweilige Person befindet. Und es bedeutet Zugriff auf die Informationen, die wir brauchen: egal wann und egal von wo. Nur, wenn all das problemlos funktioniert, können wir von einem echten Effizienzgewinn sprechen.

TOP 3 FLEXIBLES ARBEITEN STEIGERT ATTRAKTIVITÄT

Gerade mittelständische Unternehmen müssen sich verstärkt mit ihrer Attraktivität als Arbeitgeber auseinandersetzen. Die wenigsten Unternehmen müssen um attraktiv zu sein mit den High-Tech-Firmen aus Silicon Valley konkurrieren. Gerade junge Fachkräfte wünschen sich aber vor allem eines: flexible Möglichkeiten, ihren privaten und beruflichen Alltag unter einen Hut zu bekommen. Auch mit Wohnort-Wünschen haben viele Unternehmen zu kämpfen. So ist der ländliche Standort vieler Mittelständler ein großes Hindernis, wenn hochqualifizierte Fachkräfte gewonnen werden sollen. Diese wollen nämlich ungern ihren urbanen Lebensmittelpunkt in die ländliche Idylle verlegen.

Auch bei diesem Problem hilft Ihnen die Digitalisierung. Wenn die Arbeit von überall erledigt werden kann, dann auch aus dem heimischen Wohnzimmerbüro und nach der nachmittäglichen Kinderbetreuung oder am späten Abend. Allerdings ist dabei die Technologie meist das kleinere Problem. Enge Unternehmensvorgaben mit Kernarbeitszeiten, Stechuhr und Anwesenheitspflicht stehen solchen Arbeitsmodellen im Weg. Um hier flexibler zu werden ohne im Chaos zu versinken, sind kleine und wohlüberlegte Schritte notwendig, die aber nicht auf die lange Bank geschoben werden sollten. ▶

-ANZEIGE -



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



Verpackungen nach Maß!

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

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

Konzeption/Realisation: Carflören

Energiesparen mit 3M Fensterfolien.



Hitze raus.
Licht rein:

Mit transparenten 3M-Sonnenschutzfolien von AUDAX reduzieren Sie Ihre Energiekosten nachhaltig – während das Licht im Raum bleibt.






AUDAX-Keck GmbH
 Weiherstraße 10
 75365 Calw
 Telefon 07051 1625-0
 www.audax.de

TOP 4 KOMMUNIKATION FÜR ALLE SICHERT MITARBEITERBINDUNG

In nahezu allen Branchen ist es heute wichtig, die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. Bindung entsteht dabei im Wesentlichen durch Information. Mitarbeiter, die sich gut integriert fühlen, entwickeln ein hohes Maß an Loyalität. Über den Flurfunk gestreute Gerüchte hingegen können Verunsicherung auslösen, die es mühevoll wieder zu zerstreuen gilt.

Für viele Unternehmen besteht Unternehmenskommunikation aus Rundmails. Abgesehen davon, dass diese oft nicht gelesen werden, weil sie den Mitarbeiter in einem sehr unpassenden Moment erreichen, ist in vielen Unternehmen eine große Anzahl an Mitarbeitern gar nicht per E-Mail erreichbar: Mitarbeiter ohne Büro-Arbeitsplatz fallen bei allen digitalen Kommunikationsmaßnahmen – sei es per E-Mail, sei es per Intranet – „hinten runter“. Fehlende Informationen können auch recht kostspielig werden, wenn es zum Beispiel aus Unkenntnis zum Verstoß gegen Sicherheitsvorschriften oder Wettbewerbsregeln kommt. Ein großes und wichtiges Bestreben vieler Unternehmen ist es deshalb, Lösungen zu finden, mit denen alle Mitarbeiter schnell und einfach digital erreichbar sind. Gelingen kann das mit cloudbasierten mobilen Informationslösungen, die sowohl über unternehmenseigene Geräte als auch über die privaten Mobilgeräte der Mitarbeiter genutzt werden können.

TOP 5 NEUE MITARBEITER SIND SCHNELLER PRODUKTIV

Wissensmanagement ist ein wichtiger Treiber der Digitalisierung. Viele Bestrebungen der Vergangenheit, Ordnung in das Wissens-Chaos zu bringen, sind mehr oder weniger gescheitert. Alte Ansätze bestanden immer darin, das Wissen der Mitarbeiter nachträglich in irgendwelchen strukturierten Ablageformen zu erfassen. Diese Form der Wissenssicherung scheiterte dann schlicht daran, dass sie nicht umgesetzt wurde.

Wenn aber eine digitale Arbeitsplattform die Ergebnisse der täglichen Arbeit für alle (bzw. ausgewählte) Mitarbeiter jederzeit zugänglich und an einer Stelle auffindbar macht, gelingt die Sicherung und Weitergabe von Wissen fast wie von selbst. Notwendig dazu sind leicht bedienbare Werkzeuge der digitalen Wissenssicherung, die von den Mitarbeitern bereitwillig genutzt und nicht als Hürde empfunden werden. Wenn diese Werkzeuge in die tägliche Arbeit integriert werden und damit weniger Wissen auf Papier geschrieben wird (um anschließend im Papierkorb oder Aktenschrank zu landen), ist ein erster großer Schritt getan. Neue Mitarbeiter können dann ganz einfach das gesammelte Wissen des Unternehmens oder der Abteilung nutzen, um ihre eigenen Arbeiten auf der schon vorhandenen Wissensgrundlage fortzuführen.

NEUARBEITEN, B-S-S Business Software Solutions GmbH, Eisenach

Lassen Sie es nicht so weit kommen!



End of Support: Windows 7, Windows Server 2008 R2 und Windows Small Business Server 2011

Am 14. Januar 2020 gehen Windows 7 als auch Windows Server 2008 R2 und der Small Business Server 2011 nach zehn Jahren End of Support. Auch wenn dieser Moment noch in weiter Ferne zu sein scheint, so ist die Anzahl der bis dahin zu migrierenden Installationen enorm und die Zahl der IT-Partner, die Sie dabei kompetent unterstützen können, begrenzt. Deshalb empfiehlt es sich, bereits heute die ersten Schritte in die Wege zu leiten.

Was bedeutet End of Support für Sie?

Ihre Systeme erhalten keine Security-Updates mehr. Sie können also weder gewährleisten, dass Ihre Daten, noch die Ihrer Kunden geschützt sind. Und das ist nicht zuletzt im Hinblick auf die Datenschutz-Grundverordnung, welche im Mai dieses Jahres in Kraft tritt, relevant.

Schützen Sie Ihr Unternehmen und bleiben Sie compliant!

Im Hinblick auf die Datenschutz-Grundverordnung stellt Microsoft eine Informationswebseite (aka.ms/Cqdthp) und ein Self-Assessment-Tool (aka.ms/Bsa03w) zur Verfügung. Sofern Sie es nicht bereits getan haben, machen Sie sich bitte mit den in Kürze geltenden Richtlinien vertraut.

Migration auf moderne IT-Lösungen ist eine Reise.

- Ist Ihre Software bereits mit Windows 10 kompatibel?
- Sollen Ihre Server-Workloads virtualisiert und manches sogar in die Cloud ausgelagert werden?

- Sind Sie auf Windows as a Service vorbereitet?
- Macht es Sinn, zeitgleich in moderne Windows 10 Pro-Devices zu investieren, um die Produktivität und Flexibilität Ihrer Mitarbeiter zu erhöhen? Möchten Sie lieber kaufen oder Device as a Service nutzen?
- Exchange Online ist eine hervorragende Lösung für SMB-Kunden. Auch für Sie?
- Wie sieht Ihr Server- und Device-Management in Zukunft aus?
- Wie gewährleisten Sie die Sicherheit Ihrer Daten und Dokumente auf mobilen Devices, die unter Umständen nicht einmal Firmeneigentum sind (BYOD)?
- Möchten Sie eine klassische stationäre Telefonanlage nutzen oder soll Ihr Device dank Skype for Business zum flexiblen Kommunikations-Tool werden?

Haben Sie noch Office 2007 im Einsatz?

Diese Version von Office ist bereits im Herbst letzten Jahres End of Support gegangen und definitiv eine akute Sicherheitslücke in Ihrem System. Mit Office 2016 erhalten Sie sowohl modernste Office-Anwendungen zur Steigerung Ihrer Produktivität und zugleich Sicherheit auf aktuellem Stand. Mit Office 365 Business oder Enterprise bleiben Ihre Anwendungen auch in Zukunft aktuell und wenn Sie möchten, können Sie Exchange Online, SharePoint Online und Skype for Business gleich dazu buchen. Sie haben die Wahl.

JETZT handeln!

Auch wenn Sie mit der Migration auf moderne IT-Lösungen noch etwas warten möchten, dann empfehlen wir Ihnen trotzdem bereits heute mit einem IT-Partner Ihres Vertrauens über den Weg dorthin zu sprechen, damit Sie vorbereitet sind und alles reibungslos läuft.

Wir unterstützen Sie gerne. Ein Bechtle Systemhaus ist auch in Ihrer Nähe.

Mit rund 70 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz vor Ort. Von der IT-Strategieberatung bis zum Komplettbetrieb durch Managed Services bieten wir Ihnen alle IT-Leistungen aus einer Hand. Wir beraten Sie umfassend und verfügen für alle Themen über eigene zertifizierte Spezialisten.

Den Mitarbeiter mit ins Boot nehmen

IHK Arbeitskreis diskutiert im Michelin Werk Karlsruhe über die Zukunft der Arbeit



Teilnehmer des Arbeitskreises „Forum Digitale Transformation“ mit Moderator Dr. Jan Schröder (links außen), Steinbeis Transferzentrum i2e, und Referent Rainer Sorge (2. von vorn rechts), Michelin Region Europa Nord.

Die Digitalisierung und ihre direkte Umsetzung im Unternehmen stellen viele Firmen, gerade im Mittelstand, vor große Herausforderungen. Aus diesem Grund hat es sich die IHK Nordschwarzwald mit ihrem im Oktober 2016 gegründeten „Forum Digitale Transformation“ zur Aufgabe gemacht, zahlreiche Aktivitäten im Bereich Digitalisierung und Wirtschaft 4.0 zu bündeln und entsprechende Unternehmen der Region aus dem produzierenden Gewerbe, Handel und Dienstleistungen miteinander zu vernetzen. Dazu lohne sich auch der Austausch von Wissenschaft, Forschung und unternehmerischer Praxis, wie Markus Wexel, zuständig für die Regionale Wirtschaftsförderung und den Technologietransfer der IHK Nordschwarzwald und Werner Morgenthaler, Teamleiter Technologietransfer- und Innovationsberatung, betonten.

Beim Arbeitskreismeeeting des Arbeitskreises 1 zum Thema „Zukunft der Arbeit“

im Michelin Werk Karlsruhe ging es unter der Moderation von Dr. Jan Schröder vom Steinbeis Transferzentrum i2e Karlsruhe und Rainer Sorge, verantwortlich für Fortschritt und Innovation in der Region Europa Nord bei Michelin, um zukunftsweisende Herausforderungen. Unter der Agenda „Zukunft der Arbeit in digitalisierten Unternehmen“, „Arbeitsstrukturen der Zukunft“ und einem Workshop zum Thema „Entwicklung moderner Arbeits- und Kommunikationsstrukturen-Prozesse in digitalisierten Unternehmen“ wurde aufgezeigt, dass viele Verwaltungsvorgänge als einfache und voll digitale Prozesse zum Kunden ermöglicht werden müssen. Bestes Beispiel dafür ist das elektronische Ursprungszeugnis der IHK.

Die Experten des Arbeitskreises diskutierten zentral die Frage, wo neben sämtlichen technischen Umwälzungen und zukünftigen Disruptionen (Def.: „Ein Prozess, bei dem ein bestehendes Ge-

schäftsmodell oder ein gesamter Markt durch eine stark wachsende Innovation abgelöst beziehungsweise ‚zerschlagen‘ wird“) speziell der Mitarbeiter im Unternehmen steht und wie diese Umwälzungen ihn betreffen. „Das, was die Angestellten arbeiten, wie sie arbeiten und wie sie zusammenarbeiten, wird sich grundlegend ändern. Wir möchten in dem Unternehmensworkshop Handlungsstrategien diskutieren und voneinander lernen, wie der Veränderungsprozess gestaltet werden kann“, betont IHK-Geschäftsführer Wexel. Dr. Jan Schröder zeigte in Form eines YouTube-Videos mit dem Titel „Work Awesome“ Auszüge aus einer Studie der Bertelsmann-Stiftung, initiiert von Dr. Ole Wintermann, welche zentrale Kernfragen auf den Punkt bringt. So müsse man sich dessen bewusst sein, dass Arbeit nicht statisch, sondern dynamisch ist. Appell Wintermanns: Man müsse bei neuen gesellschaftlichen Entwicklungen flexibler sein und mehr ausprobieren so-

wie sich ans Versuchen und Ausprobieren machen. Auch das Scheitern gelte es anzusprechen, um daraus zu lernen. Als die größten Herausforderungen im Unternehmen sahen alle Referenten zum einen die Globalisierung, die Digitalisierung, den demographischen Wandel und die soziale Ungleichheit an.

Aus diesem Grund sieht auch Rainer Sorge die Aufgabe des Reifenherstellers Michelin darin, nicht nur aufs Produkt, sondern auch auf den Mitarbeiter zu setzen. Dies zeigt sich darin, dass die Mitarbeiter stärker eigenverantwortlich und darüber hinaus bei einzelnen Produktlinien zunehmend in autonomen, sich selbst steuernden Teams arbeiten. Zudem können die rund 1.410 Mitarbeiter am Standort Karlsruhe (Weltweit: 111.700 Personen, in Deutschland: 5.500 Personen) über Instrumente wie das Tool InnovaGo Fortschritts- und Innovationsideen einreichen. Darüber hinaus wird die Freude der Mitarbeiter an

Innovationen über das Tool gefördert. Hier können sie auch Verbesserungsvorschläge eintragen, die nicht die sonstigen Geschäftsbereiche betreffen. Ergebnis: Hieraus sind neue Geschäftsfelder, zum Beispiel „neue Mobilitätssysteme“, entstanden.

Wie sich im anschließenden Workshop zeigte, waren die rund 20 Teilnehmer aus Unternehmen der Region gut auf die Digitalisierung und Veränderung der Arbeitsweisen vorbereitet. Hier plädierte Schröder dafür, nicht nur den Fokus auf die Schnelligkeit der Computer zu setzen, sondern neue Plattformen als Innovation zu nutzen, um die raren Arbeitskräfte in der IT langfristig an sich zu binden.

Jennifer Warzecha



Auszug Team-Workshop: 1. Was verstehen Sie unter Digitalisierung? und 2. Wer hat in Ihrem Unternehmen die Digitalisierung angeschoben?

Die Ergebnisse sprechen für sich

95%

weniger Stromverbrauch mit WorkForce Pro RIPS²

84.000

Seiten drucken ohne Unterbrechung mit WorkForce Pro RIPS²

98%

weniger Ausfallzeiten mit WorkForce Pro RIPS²

99%

weniger Abfall mit WorkForce Pro RIPS²



Die unabhängigen Tests basierend auf Vergleichen mit Laserdruckern finden Sie unter www.epson.de/rips.

Sprechen Sie uns an! **TAS** PRINTING SOLUTIONS
 TAS GmbH - Printing Solutions
 Eutinger Str. 68 | 75223 Niefern
 Tel.: 07233 / 94 440 - 0
www.sorglosdrucken.com/tas



Fachkräfte: Übernehmen statt suchen

Vor allem kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) fällt es in Deutschland immer schwerer, Fachkräfte zu finden. Denn entsprechend qualifiziertes Personal ist rar und auch Großunternehmen sind auf der Suche. Doch der Mittelstand reagiert, indem er immer mehr Auszubildende übernimmt.

Kleine Unternehmen mussten in jüngster Vergangenheit fast ein Drittel ihrer Suchen nach neuem Personal erfolglos abbrechen. Und auch wenn deutsche Firmen mittlerweile schon damit planen, dass sie 59 Tage brauchen werden, um eine vakante Stelle zu besetzen, reicht dieser Zeitraum selten aus: Eine freie Stelle wurde im Jahr 2017 in Deutschland nach 82

Tagen besetzt – das waren 13 Tage mehr als noch 2010.

Und in den kommenden Jahren wird es wohl noch schwieriger werden. Denn einerseits geht die Generation der Babyboomer in Rente, andererseits boomt die Wirtschaft und immer mehr offene Stellen sind ab sofort zu besetzen – 2011 wollten

Unternehmen in 70 Prozent der Fälle eine Position sofort besetzen, zuletzt galt das schon für 76 Prozent der Stellen.

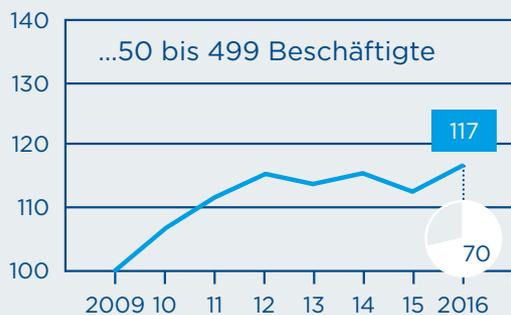
STELLENWERT VON AZUBIS STEIGT

Folglich gewinnt die Ausbildung von Nachwuchskräften weiter an Bedeutung.

AZUBIS: KLEINE UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND SETZEN STÄRKER AUF EIGENGEWÄCHSE

2009=100 | ■ Übernahmequote 2016 in Prozent

Übernahmequote von Auszubildenden in Unternehmen mit...



Quelle: 2018 IW Medien/iwd, Ursprungsdaten: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

Den KMU fällt dabei traditionell eine entscheidende Rolle zu, denn sie bilden noch immer die meisten jungen Leute aus.

Doch auch das ist laut Bundesinstitut für Berufsbildung gar nicht so einfach, da es den Firmen mittlerweile oft schwerfällt, ihre Ausbildungsplätze zu besetzen – aus verschiedenen Gründen: Immer mehr junge Leute wollen studieren, es gibt durch den demografischen Wandel weniger Nachwuchs und viele wollen schlichtweg nicht jene Ausbildung absolvieren, für die ein Platz frei wäre.

Einer Studie der Bertelsmann Stiftung zufolge lässt die mühselige Suche nach

Auszubildenden die Ausbildungsbereitschaft sinken:

Der Anteil der Ausbildungsbetriebe an allen Betrieben und in allen Betriebsgrößenklassen ist seit 2009 leicht rückläufig. Dennoch hat mehr als die Hälfte aller ausbildungsberechtigten Betriebe 2016 Fachkräfte ausgebildet. Werden nur Betriebe mit mindestens zehn Beschäftigten betrachtet, waren es sogar sieben von zehn. Bei mittleren Betrieben mit 50 bis 249 Mitarbeitern sank der Anteil der Ausbildungsbetriebe zwar, die Zahl der ausbildungsaktiven Betriebe stieg allerdings leicht.

Gerade KMU haben den Stellenwert ihrer Azubis in Zeiten des Fachkräftemangels offenbar erkannt. Das zeigt ein Blick auf die Übernahmequoten (siehe Grafik links).

Seit 2009 hat sich der Anteil der Azubis, die von ihrem Ausbildungsbetrieb direkt nach dem Berufsabschluss übernommen werden, merklich erhöht. Bei kleineren Firmen ist dieser Trend deutlich stärker auszumachen als bei Großunternehmen. Dies lässt vermuten, dass die KMU in der direkten Azubi-Übernahme eine Möglichkeit sehen, sich im Wettbewerb um fähigen Nachwuchs gegenüber finanzstarken Konzernen besser zu behaupten.

IW Köln

-ANZEIGE -

BIS 31. MAI ONLINE BEWERBEN!

INNOVATION BW 2018
 Innovationspreis Baden-Württemberg
 Dr.-Rudolf-Eberle-Preis

- Für kleine und mittelständische Unternehmen in Baden-Württemberg
- Preisgelder von insgesamt 50.000 Euro
- Sonderpreis für junge Unternehmen in Höhe von 7.500 Euro

Baden-Württemberg
 MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem IHK-Innovationsberater oder unter www.innovationspreis-bw.de.
 Bewerbungsschluss ist der 31. Mai 2018.

Mit Popup-Labor Innovationen anstoßen

Wie kann ich innovativer arbeiten? Was muss ich tun, um meine Produkte schneller und besser auf den Markt zu bringen? Wo gibt es noch Verbesserungsbedarf? Fragen wie diese beantworten die Popup-Labore der Landesregierung.



POP UP
Labor BW

Das Popup-Labor ist das erste einer Reihe an Veranstaltungen, die die Landesregierung zusammen mit dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) in Stuttgart ausgedacht hat. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Region sollen hier bei zahlreichen Vorträgen und Workshops Inspiration finden, um besser und schneller auf dem Markt zu bestehen. Das Format ist angelehnt an das Konzept eines „Pop-up-Stores“, vom englischen „to pop up“ – „plötzlich auftauchen“, bei dem ein Verkaufsstand oder Laden kurzfristig und zeitlich begrenzt „aufpoppt“.

„Das Popup-Labor ist unser praxisnahes und unkompliziertes Angebot an kleine und mittelgroße Unternehmen, eigene Innovationspotenziale anzukurbeln“, erklärte Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut bei der Eröffnung des ersten Popup-Labors Anfang März in Schwäbisch Gmünd. Hintergrund des neuen Angebots sind Analysen, dass insbesondere im Mittelstand die Innovationsdynamik nachlässt. Die Landesregierung will deshalb mit den Popup-Laboren die Innovationsfähigkeit des Mittelstands in Baden-Württemberg weiter verbessern.

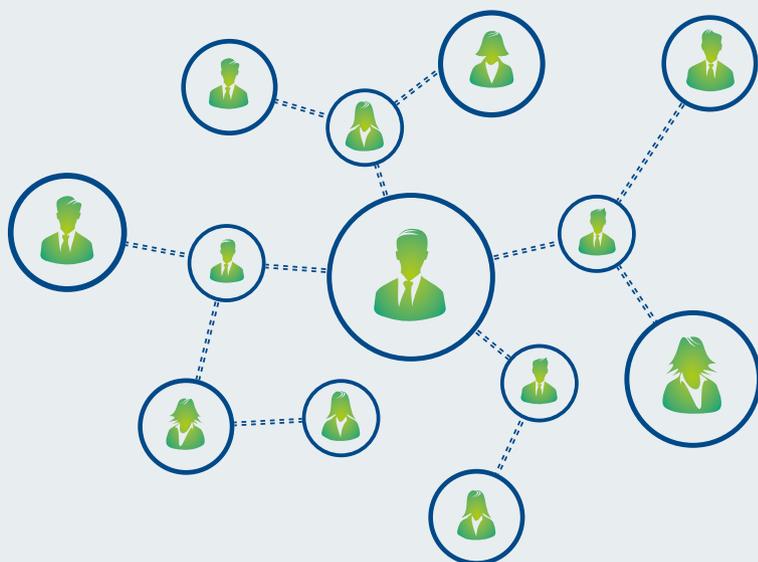
Im Vorfeld wurde das Programm auf die Wünsche und den Bedarf der regionalen Unternehmen zugeschnitten. Es lief über die gesamte Woche, insgesamt 45 Veranstaltungen, jeweils drei pro Tageshälfte. Unternehmen wurden mit geeigneten Partnern für Innovationskooperationen zusammengebracht. Es gab Crash-Kurse zu

Design Thinking und anderen agilen Innovationsmethoden, oder auch Workshops zu kundennutzenorientierter Innovation. Zudem wurden praxisnahe Lösungen, wie beispielsweise digitales Aufmaß, vorgestellt oder Apps live entwickelt.

Das Popup-Labor bietet den Teilnehmern nicht nur konkrete Hinweise, sondern auch theoretischen Input. So erarbeitete zum Beispiel der Workshop „New Work“ vom Fraunhofer Institut zusammen mit dem Design und Research Lab der Universität der Künste in Berlin Ideen, wie denn die Arbeitswelt von morgen aussehen könnte. Stichworte Flexibilisierung der Arbeitswelt und Arbeiten von zuhause.

Das Popup-Labor in Schwäbisch Gmünd war als erster Testlauf gedacht. Für den Sommer ist ein zweites Popup-Labor in der Ortenau geplant. Der bisherige interdisziplinäre Ansatz aus Unternehmen, Forschung und Anwendung soll beibehalten werden. Was für Lehren gibt es trotzdem für Popup-Labor Nr. 2? „Diejenigen KMU, die Innovation und Digitalisierung weit oben auf ihrer Tagesordnung haben, konnten wir direkt erreichen. Für diejenigen KMU, die auf der Suche sind, werden wir gemeinsam weitere Interaktions- und Mitmachformate mit Nutzwert entwickeln“, sagte Norbert Fröschle vom Fraunhofer Institut, der das Popup-Labor betreut und kuratiert.

PM Wirtschaftsministerium



DIE HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALISIERUNG GEMEINSAM ANNEHMEN

Neue Studie zeigt, wie Fachkräftenetze helfen können

Digitale Transformation hat eine technologische, organisatorische und unternehmenskulturelle Komponente, die erhebliche Qualifizierungsbedarfe der Belegschaften mit sich bringen.

In seiner Veröffentlichung „Digitalisierung weiterdenken – Qualifizierungsbedarfe von KMU erkennen und im Netzwerk Fachkräfte für die Region sichern“ zeigt das Innovationsbüro Fachkräfte eine Reihe von innovativen Lösungen auf.

So gibt immerhin jedes fünfte der befragten Netzwerke an, dass die „Qualifizierung für die Digitalisierung“ für sie ein zentrales Thema ist. Allerdings gilt auch, dass über die Hälfte der Netzwerke das Thema als eines von vielen bearbeiten. Und: In den untersuchten Regionen gab es in der Regel mehrere Fachkräftenetze, teils mit sehr ähnlichen fachlichen Schwerpunkten.

Die Autoren leiten aus ihren Erkenntnissen Empfehlungen sowohl für öffentliche Akteure als auch für Netzwerke selbst ab. So raten sie öffentlichen Akteure etwa dazu, die Kooperation zwischen Fachkräftenetzen zu stärken und entsprechende – auch finanzielle – Anreize zu setzen, in der Fläche anwendbare Weiterbildungsmodule für Beschäftigte anzubieten oder die Qualifizierungs- und Potenzialberatung auszubauen.

Die Netzwerke selbst sollten der Studie zufolge etwa vermehrt auf Spezialisierung setzen und Doppelangebote vermeiden, die Zusammenarbeit mit Fachakteuren suchen und bestenfalls institutionalisieren sowie Unternehmen bei einem gezielten Weiterbildungsmanagement für die Digitalisierung unterstützen.

DIHK



Leistung 4.0

**Fachwissen flexibel
verfügbar.**

Wir sind Ihre Berater, Entwickler, Konstrukteure, Hard- und Software-Spezialisten, Tester, Automatisierer, Koordinierer, Optimierer, Experten für Dokumentation und CE.

Bei Ihnen vor Ort.

In unseren Competence Centern.

Maschinenbau
Fahrzeugtechnik
Elektrotechnik
IT & Kommunikation
Luft- & Raumfahrt
Medizintechnik
Mechatronik
Schiffbau
Anlagenbau

IHR ANSPRECHPARTNER:

Stefanie Garcia

Niederlassungsleiterin Böblingen

TELEFON +49 (0) 70 31 / 2 09 31-660



MODERNE HOLZWIRTSCHAFT IM NORDSCHWARZWALD

Die Holzwirtschaft gehört seit Jahrhunderten zum Gen des Nordschwarzwalds. Nach prosperierenden Jahren im Mittelalter bis hin zum 18. Jahrhundert hinterließ der industrielle Strukturwandel ab Mitte des 19. Jahrhunderts tiefe Spuren in den heimischen Wäldern. Das IHK-Magazin geht in seiner neuen Reihe der Frage nach, welche Unternehmen heute im 21. Jahrhundert noch vom Rohstoff Holz leben und welche neuen Ideen es gibt, das Naturprodukt Holz in einer zunehmend digitalen Gesellschaft zu etablieren.

NATURROHSTOFF HOLZ: DAS HERZ DES SCHWARZ- WALDES



Seit 111 Jahren sägt, hobelt, veredelt und liefert das Familienunternehmen Züfle in Baiersbronn-Mitteltal hochwertiges Holz in vielfältigen und auch innovativen Produkten aus heimischen Kiefern, Douglasien und Lärchen. Im Jahr 1907 ging das ehemalige Genossenschaftsgewerk in den Besitz der Familie über. Ob Fassadenhölzer, Terrassen- und Balkonbeläge, Holzprodukte für den Garten oder individuelle Blockhäuser, Pavillons und Carports – die Kunden schätzen die jahrzehntelange Expertise sowie Qualitätsversprechen und Liefertreue „Züfle Holz aus dem Schwarzwald“.

Eine vollautomatisierte Sortieranlage, groß wie eine Scheune und nur ein Mitarbeiter, der via Bildschirm mit Fußpedal, Knopfdruck und computergestützt ganze

Schnittholz LKW-Ladungen gleichzeitig sortieren, kappen und paketieren kann. Und das Herzstück der Weiterverarbeitung ist das ebenfalls vollautomatisierte eigene Hobelwerk mit zwei Hobellinien zum Hobeln, Fräsen, Profilieren, Veredeln. So sieht moderne und innovative Holzproduktion oder zumindest die Weiterverarbeitung im 21. Jahrhundert im Nordschwarzwald aus. Doch der Weg dorthin, um effizient und kundengerecht anbieten zu können, verläuft nicht nur geradlinig und kommt nicht von allein. Es braucht den Wunsch nach kontinuierlicher Verbesserung und etwas zu ändern, um diesen Prozess aktiv voran zu treiben.

„Tradition allein hilft nicht. Für den langfristigen und nachhaltigen Erfolg ist es entscheidend, Neues zu wagen, zu investieren und flexibel zu bleiben. Ein wichtiger Garant ist auch der Familienverbund. Die gebündelten Interessen und das Einsetzen für ein gemeinsames Ziel bilden die Basis für ein hundertjähriges Familienunternehmen“, weiß Peter Züfle und Axel Züfle, Geschäftsführer und Nachkommen in vierter Generation.

Während sein älterer Bruder Axel die klassische Ausbildung Holzbearbei-

tungsmechaniker und im Nachgang den Industriemeister, Fachrichtung Holzbearbeitung, abgeschlossen hatte, studierte Peter Informatik in Karlsruhe. Die ersten Erfahrungen sammelte er als Unternehmensberater im Automotive Bereich und war später selbstständig in der IT-Beratung und in verschiedensten Projekten als Projektleiter tätig. „Nachfolge war immer mal wieder bei uns zu Hause ein Thema, ob ich mir das vorstellen könnte. Doch es musste erst mal in mir über die Jahre reifen und auch zusammen mit dem Vater der Zielkorridor abgesteckt werden. Dazu gehört auch der passende Zeitpunkt und der Blick von außen auf das Familienunternehmen. Und dass ich zunächst Erfahrungen in anderen Betrieben und Bereichen sammeln konnte“, sagte Peter Züfle, der Anfang 2015 gemeinsam mit seinem Bruder Axel den elterlichen Betrieb vom Vater Ludwig Züfle übernahm.

Während Peter Züfle sich um Controlling, Verwaltung, Neue Medien, Innovation und Teile des Verkaufs (Fassade, Terrasse) kümmert, verantwortet Axel Züfle den Rundholzeinkauf, die übergeordnete Produktions- und Mitarbeitersteuerung und weitere Segmente des Verkaufs. Senior Ludwig ist und bleibt mit seiner fast



Das Züfle Holzwerk in Baiersbronn-Mitteltal kann an besonders sonnenreichen Tagen den benötigten Strom für die gesamte Produktion aus den großen Photovoltaik-Anlagen CO₂-neutral decken.

Gelebte Familientradition und jahrzehntelange Kompetenz: Peter Züfle, Senior Ludwig Züfle und Axel Züfle (v. l. n. r.)



50-jährigen Expertise und Erfahrung Knowhow-Träger Nummer Eins und hilft und steuert im Hintergrund. „Wenn es mal kniffliger wird und unser Vater fachsimpelt und sagt, dass kann funktionieren, dann kriegen wir so gut wie alles hin! Wir spielen Möglichkeiten, Ablauf und Aufwand durch, bevor wir dem Kunden dann ein Ergebnis und natürlich ein adäquates Angebot zuschicken. Diese Einstellung, weiter zu denken und etwas Neues auszuprobieren, zeichnet uns bis heute aus“, beschreibt Junior Züfle eine Grundlage für den Erfolg.

Das Familienunternehmen Züfle ist vor allen Dingen mit seinen innovativen Holzprodukten, der Vielseitigkeit und umfangreichen Weiterverarbeitung am wettbewerbsintensiven Holzmarkt langfristig erfolgreich. „Wir sind kein Unternehmen, das Masse produziert. Wir haben einen Ausstoß von 30.000 Festmetern im Jahr aus dem Sägewerk und beziehen über 90 Prozent unseres Rundholz-Einkaufs aus Baden-Württemberg. Dabei haben wir uns auf hochwertiges Kiefernholz, Douglasie und Lärche aus heimischen Wäldern, also Rotholz, spezialisiert. Darüber hinaus decken uns aber auch mit nordischer Fichte und sibirische Lärche als Rohware ein, um flexibel und

schnell auf Kundenanforderungen reagieren zu können. Mit den unterschiedlichen Holzarten und verschiedensten Produkten wie Fassadenhölzer, Terrassen- und Balkonbeläge, Holz-im-Garten-Produkte sowie absolut individuelle Blockhäuser, Carports und Pavillons – gefertigt und gestaltet nach den jeweiligen persönlichen Kundenskizzen oder -plänen bieten wir eine sehr breite und innovative Auswahl“, fasst Geschäftsführer Peter Züfle das Produkt- und Leistungsportfolio zusammen.

Neben der Produktvielfalt setzt das Familienunternehmen auf Qualität und Kontrolle vor Ort. „Bei den heimischen Rundhölzern inspiziert mein Bruder die geschlagenen Bäume direkt im Wald. Falls die Qualitätskontrolle nicht direkt lokal erfolgen kann, wie beispielsweise bei den Zulieferungen der Rohware aus dem Ausland, dann prüfen wir die Qualität direkt nach Ankunft in unserer vollautomatisierten Sortieranlage – und das nicht nur stichprobenartig, sondern oftmals ganze Chargen bzw. LKW-Ladungen. Hier können wir genau und detailliert überblicken, welche Qualität vorliegt – und auch entsprechend steuern oder reklamieren.

Qualität und Stabilität sind wir uns und unseren Kunden schuldig“, sagt Züfle.

Die Kunden, vorwiegend Holzfachmärkte, Holzhändler, Zimmer- und Privatleute, kommen aus ganz Deutschland, der Schweiz, Frankreich und aus den Benelux-Ländern. ▶





Züfle Hobelwerk

Sie schätzen die direkte und ehrliche Art sowie das enorme Fach- und Praxiswissen, das sich die Familie Züfle über viele Jahrzehnte angeeignet hat. „Wir kennen die Region, in der wir seit Generationen arbeiten und leben. Das ist unsere Heimat. Wir sind authentisch und machen das, was wir am besten können: Den Naturrohstoff Holz optimal und umfangreich zu bearbeiten und weiter zu veredeln, damit unsere Kunden einen Mehrwert haben“, zeigt sich der Unternehmer überzeugt.

Aktuell profitiert die Holzbranche von einer sehr positiven Marktentwicklung und höherer Nachfrage. Diese sind auf den Boom in der Bauindustrie zurückzuführen, der dort allerdings schon länger vorherrscht. Gefragt sind vor allem hochwertige Hölzer, auf die sich das Familienunternehmen konzentriert. Die Einkaufspreise steigen jährlich. Doch es gibt noch eine Schattenseite: „Für unseren Rundholz-Einkauf müssen wir jetzt über 100 Kilometer bis an die Landesgrenzen von Baden-Württemberg fahren, also Forste in Freiburg, Bodensee, Heilbronn und Heidelberg. Vor einigen Jahren konnten wir unsere Rundhölzer aus heimischen Gefilden in den Landkreisen Freudenstadt und Calw stärker decken, die nur maximal 30 bis 50 Kilometer entfernt oder direkt vor der Tür lagen. Das Thema Nationalpark hat dies forciert. Das kostet heute

mehr Zeit, Logistik und damit Geld“, kommentiert Züfle den Wandel. Zusätzlicher Hemmschuh und Kostenfaktor ist die zunehmende Bürokratie. „Es werden immer mehr Regeln und Verordnungen erlassen, die wir beachten, umsetzen oder berücksichtigen müssen. Der Aufwand erdrückt und beschäftigt uns mit unproduktiven Tätigkeiten.“ Weitere drängende Themen für das Unternehmen seien die Energiepolitik und Infrastruktur, speziell das Verkehrswesen. Um die Kunden zu beliefern, müsse das Holz und die fertigen Produkte aus dem Nordschwarzwald heraus in die Ballungsgebiete geliefert werden. Und auch das werde zunehmend aufwendiger, so Züfle weiter.

Stichwort Energiepolitik: Züfle setzt bei all seinen Produktionsprozessen auf Nachhaltigkeit. So werden alle anfallenden Kapp- und Resthölzer im betriebseigenen modernen Heizwerk thermisch verwertet und für das klimafreundliche Erwärmen der großen Trockenkammern sowie zum Heizen aller Hallen genutzt. Darüber hinaus liefern mehrere große Photovoltaik-Anlagen eine quasi CO₂-neutrale Stromerzeugung. An besonders sonnenreichen Tagen schafft es das Unternehmen damit den benötigten Strom für die gesamte Produktion zu decken.

Auch auf einem weiteren Feld ist Züfle

selbst aktiv: Fachkräftesicherung. Als kleines mittelständisches Familienunternehmen im Nordschwarzwald mit 20 Mitarbeitern hat Züfle gegenüber den Firmen in den Ballungsgebieten kaum eine Chance im Wettbewerb um die besten Köpfe. „Aus diesem Grund sind wir hier vor Ort lokal engagiert und informieren beispielsweise auf Bewerberbörsen. Kontakte haben wir auch zur Werksrealschule in Baiersbronn. Um unseren Mitarbeiterbedarf zu decken, bilden wir selbst im Beruf Holzbearbeitungsmechaniker aus und das bereits seit Jahren“, beschreibt Peter Züfle das Konzept der Mitarbeitergewinnung.

Insgesamt sieht sich Züfle gut aufgestellt und hat genug Ideen, um für die Zukunft gerüstet zu sein. „Wir wollen unseren Familienbetrieb langfristig sichern und nachhaltig fortführen. Noch sind unsere Kinder jung und im Kindergartenalter; insofern sind konkrete Planungen sicherlich verfrüht. Doch im Hinterkopf keimt und nistet der Gedanke, dass das Züfle-Holzwerk in Baiersbronn Mitteltal noch möglichst viele Generationen erhalten bleibt. Das ist unser Ziel und gemeinsamer Wunsch“, schaut Peter Züfle gemeinsam mit seinem Bruder Axel Züfle optimistisch nach vorn. Denn die Züfle's sind sich einig: „Holz hat Zukunft!“

Jens Walter

IHK-PRÄSIDENTIN CLAUDIA GLÄSER: „VORFAHRT FÜR SCHNELLE GLASFASERNETZE!“

IHK Nordschwarzwald startet Digitalisierungskampagne und will gemeinsam mit den politisch Verantwortlichen in den Kommunen Lösungen erarbeiten.



*Claudia Gläser
Präsidentin IHK Nordschwarzwald*

Der Breitbandausbau ist neben dem Fachkräftemangel die größte Herausforderung für die Zukunftsfähigkeit unserer Wirtschaftsregion. Breitband ist nicht nur für unsere Unternehmen wichtig. Viele junge Fachkräfte und auch Familien machen ihre Wohnort-Entscheidung inzwischen von einer guten Breitbandversorgung abhängig.

Um hier einen entscheidenden Impuls zu setzen, planen wir eine Digitalisierungskampagne in unserem Kammerbezirk, um in Gesprächen mit Bürgermeistern, Landräten und den verantwortlichen Politikern in den Kommunen auf eine schnelle und praktikable Lösung hinzuarbeiten.

Denn die Zeit drängt. Wir als IHK Nordschwarzwald setzen uns aktiv dafür ein, dass unsere regionalen Unternehmen nicht nur ihre Produktionen vernetzen, sondern grundsätzlich ihre digitalen Geschäftsmodelle zum Erfolg führen. Dazu gehören auch digitale Angebote zur Aus- und Weiterbildung sowie Qualifizierung der Fachkräfte und Mitarbeiter.

An diesen Zukunftsthemen arbeiten wir bereits seit Jahren: Aktuelles Beispiel für die erfolgreiche Umsetzung unserer Bildungsstrategie ist der Campus Schwarzwald in Freudenstadt. Darüber hinaus haben wir

neben dem Innovationsnetzwerk „Digitale Zukunft der Automatisierung“ mit Stiftungsprofessor Prof. Dr. Guido Sand an der Hochschule Pforzheim das IHK-Forum Digitale Transformation gegründet. Und mit dem jüngsten Meilenstein, dem Digital Hub, lassen sich die bestehenden Angebote mit den Aktivitäten in der Region noch besser vernetzen.

Dieses Gesamtpaket bietet echte Chancen für unsere mittelständisch geprägten und exportorientierten Unternehmen. Wenn wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer regionalen Wirtschaft im Nordschwarzwald langfristig und erfolgreich sichern wollen, brauchen wir dafür dringend flächendeckende Highspeed- bzw. schnelle Glasfasernetze. Deshalb unterstützen wir mit unserer Digitalisierungskampagne diesen Prozess aktiv.

*Claudia Gläser,
Präsidentin IHK Nordschwarzwald.*

-ANZEIGE-

Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich
und nachhaltig.

GOLDBECK Südwest GmbH, Geschäftsstelle Karlsruhe, 76227 Karlsruhe,
Zur Gießerei 19c, Tel. +49 721 942488-0, karlsruhe@goldbeck.de
GOLDBECK Süd GmbH, Niederlassung Stuttgart, 70567 Stuttgart,
Vor dem Lauch 15, Tel. +49 711 880255-0, stuttgart@goldbeck.de

konzipieren bauen betreuen
www.goldbeck.de

 **GOLDBECK**

Schnelles Internet im Landkreis Calw

Ein Backbone-Netz mit Anschlusspunkten für den innerörtlichen Ausbau in allen Kreiskommunen soll erstellt werden. Der Fokus liegt auf den aktuell stark unterversorgten Gebieten.

Alle Lebensbereiche werden zunehmend vom digitalen Wandel erfasst. Daher stellt eine leistungsstarke Internetverbindung für Unternehmer wie Privatpersonen zwischenzeitlich ein wesentliches Standortkriterium dar. Die Qualität der digitalen Infrastruktur entwickelt sich dabei gerade auch für ländliche Regionen immer mehr zu einem bestimmenden Faktor für deren Zukunftsfähigkeit. Vor diesem Hintergrund hat es sich der Landkreis Calw zur Aufgabe gemacht, den flächendeckenden Ausbau der Breitbandinfrastruktur voranzutreiben und die Städte und Gemeinden des Landkreises bei ihren Bemühungen, bisher noch unzureichend versorgte Ortsteile an das Breitbandnetz anzuschließen, zu unterstützen.

Ziel ist es, ein kreisweites Backbone-Netz (engl. für Rückgrat, Basisnetz, hier: überörtliche Glasfaserverbindung) mit Anschlusspunkten für den innerörtlichen Ausbau in allen Kreiskommunen zu erstellen. Dabei setzt der Landkreis auf die zukunftsfähige Technologie mit Glasfaser bis ins Haus.

Im Jahr 2017 hat der Landkreis Calw mit der Gründung des Eigenbetriebs Breitband Landkreis Calw (EBLC) und dem Abschluss der Planung für das landkreisweite passive Glasfasernetz (Backbone) inklusive der Übergabepunkte an die Kreiskommunen die erforderlichen Grundstrukturen für den Ausbau der Breitbandversorgung geschaffen. Zudem ist er im vergangenen Jahr durch die Anmietung bereits vorhandener Infrastrukturen, die in das künftige Gesamtnetz integriert werden, bei der

Fertigstellung des landkreisweiten Backbone-Netzes mit einer Länge von circa 380 Kilometern einen großen Schritt näher gekommen.



Leerrohrverlegung für Glasfaser-Breitbandkabel

Basierend auf der Bewilligung entsprechender Fördermittel für einen schnellen Ausbau durch das Land Baden-Württemberg hat der EBLC nun die Ausführung weiterer Neubaustrecken geplant, die in diesem Jahr realisiert werden und die noch bestehenden Lücken im Gesamtnetz schließen sollen. Hierbei wurde der Fokus zunächst auf die aktuell noch stark unterversorgten Gebiete gelegt. Zeitgleich laufen derzeit die innerörtlichen Ausbauplanungen der Städte und Gemeinden auf Hochtouren. Dank der Bereitstellung weiterer Fördermittel durch das Land Baden-Württemberg kann hier in mehreren Bereichen noch in diesem Jahr mit dem Ausbau begonnen werden.

Insgesamt verfolgt der Landkreis Calw das Ausbauziel „Fiber to the Building“ (FTTB), also die Versorgung jedes Hauses mit einem zukunftsfähigen Glasfaseranschluss. Zudem werden auch die einzelnen Gewerbegebiete und Gewerbebetriebe, für die ein direkter Glasfaseranschluss vorgesehen

ist, beim FTTB-Ausbau berücksichtigt. Denn um im nationalen und internationalen Wettbewerb weiterhin erfolgreich mithalten und den Wirtschaftsstandort Landkreis Calw stärken zu können, sind die Unternehmen auf eine leistungsfähige Internetverbindung angewiesen.

Auch der künftige Betreiber des Netzes steht bereits fest. Im Rahmen eines EU-weiten Vergabeverfahrens hat sich die Bietergemeinschaft S-IT Informationstechnologie Betreiber GmbH & Co. KG und Brain4kom AG durchgesetzt. Sie wird ab dem Frühjahr 2018 unter dem Namen NSW-Netz.de ihre Leistungen sowohl für Privathaushalte als auch für Gewerbekunden anbieten. Nach einem erfolgten innerörtlichen Ausbau einzelner Straßen oder Gebiete sollen die dann verfügbaren Internetdienste den Kunden mit landkreisweit einheitlichen Endkundenpreisen zur Verfügung gestellt werden.

Im laufenden Jahr stehen die Umsetzung der geplanten Neubaustrecken des Backbone-Netzes sowie die nächsten innerörtlichen Ausbauprojekte im Vordergrund. Parallel dazu und aufbauend auf die bereits durchgeführte Mobilfunkanalyse und Ausbauplanung befindet sich der Landkreis Calw derzeit zudem in Gesprächen mit den führenden Mobilfunkbetreibern und dem Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur, um mittelfristig auch eine flächendeckende Mobilfunkversorgung für den Kreis zu erreichen.

Bernd Land, LRA Calw

Energie sparen mit Sonnenschutzfolie.

Für coole Köpfe und kluge Rechner.

Glas bringt natürliches Licht und Wärme in den Raum. Je mehr Glas, desto mehr Licht und Wärme durch Sonneneinstrahlung, mit der Folge, dass es zu unerträglichem Hitzestau kommen kann. Menschen, die in solchen Räumen wohnen oder arbeiten, finden an heißen Tagen ein unerträgliches Raumklima vor. Als Folge müssen die Räume gekühlt werden und dies wiederum erfordert einen hohen Energieaufwand, der vermieden werden kann.

Die optimale Lösung bieten Sonnenschutzfolien der Marke 3M. Diese mehrschichtigen Folien, welche die Sonnenenergie reflektieren bzw. absorbieren, verbessern die positiven Eigenschaften des Glases. Auf der Basis bewährter Nanotechnologie haben die 3M-Forscher eine Sonnenschutzfolie entwickelt, bei der sich hunderte Schichten von hauchdünnen Lagen zu einer Folie zusammenfügen. Die metallfreie Folie ist auf der Glasscheibe kaum sichtbar und hat keinen Spiegeleffekt. Auch die schädliche UV-A-Strahlung, die weitgehend für das Ausbleichen des Interieurs verantwortlich ist, wird um fast 100% reduziert. So-

mit bieten die Sonnenschutzfolien einen effektiven Schutz gegen Hitze und UV-A-Strahlung. Die Räume müssen nicht zusätzlich durch Ventilatoren oder Klimaanlage temperiert werden und somit bleiben hohe Energiekosten aus. Sonnenschutzfolien bieten eine natürliche Reduzierung der Wärmeeinstrahlung und sorgen für ein besseres Raumklima.

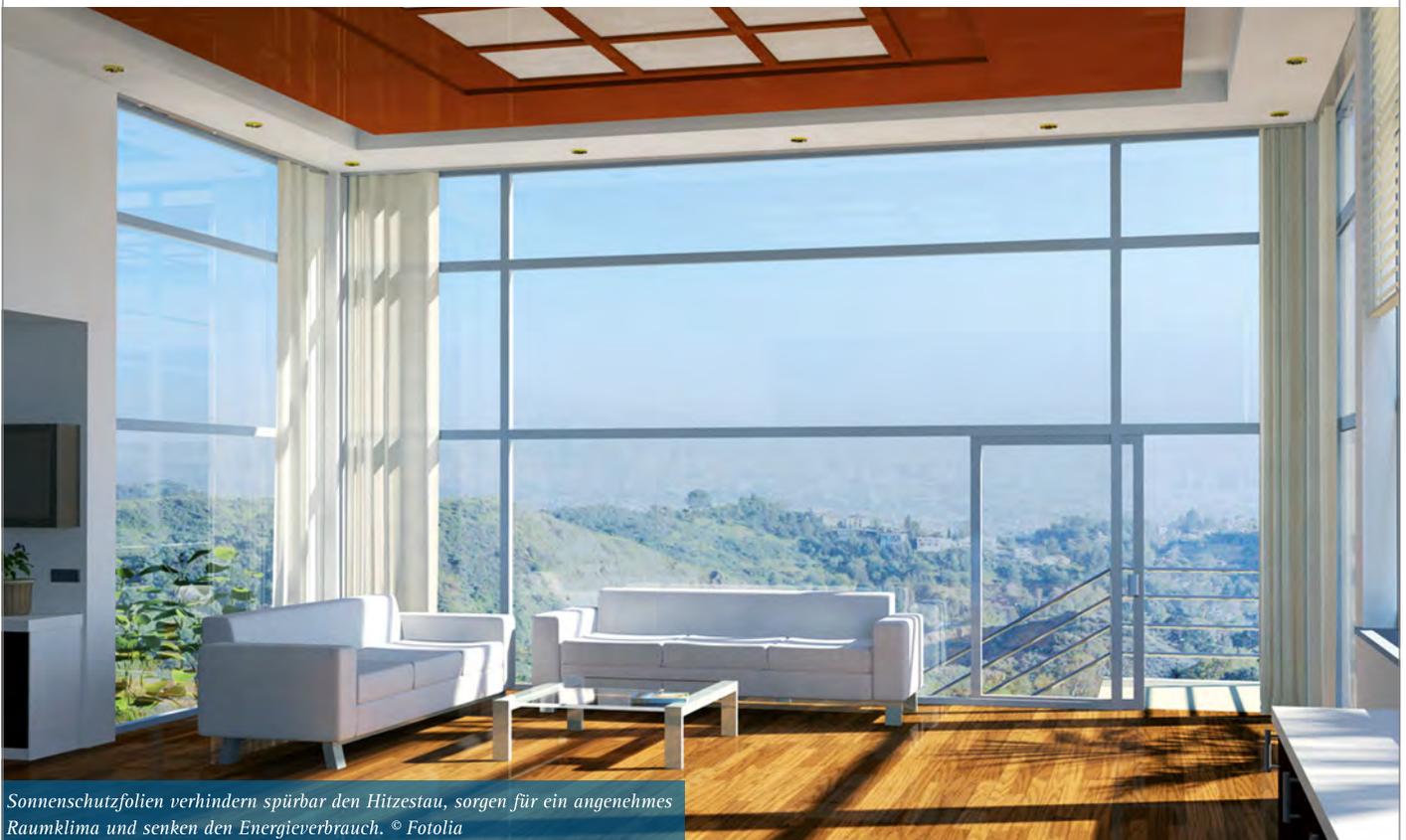
Für jedes Fenster und jede Situation die passende Folie.

Je nach Anforderung bietet 3M unterschiedliche Folien an. So ist zum Beispiel die Sonnenschutzfolie "Prestige" kaum sichtbar, lässt einen hohen Anteil an Tageslicht in den Raum und verhindert gleichzeitig spürbar den Hitzestau. Da Sonnenschutzfolien vollständig ohne Metall auskommen, bleiben störende Spiegeleffekte aus und das Gebäude behält seine hochwertige Optik. So werden Wohn-, Arbeits- und Ausstellungsräume vor übermäßiger Hitzeeinstrahlung wirksam geschützt und bei Ausstellungsräumen oder Schaufensterauslagen bieten die Folien einen fast 100%igen UV-Schutz gegen das



Durch die Verwendung der 3M Sonnenschutzfolien, werden bis zu 88% der einfallenden Hitzestrahlung reflektiert und absorbiert. © Werbeform

Ausbleichen der Ware. 3M-Sonnenschutzfolien können auf nahezu alle Fenstertypen angebracht werden, unabhängig von der Fenstergeometrie und Beschaffenheit. Insbesondere bei denkmalgeschützte Objekte ist dies ein großer Vorteil, da an den Gebäuden keinerlei Veränderungen stattfinden. Die Montage erfolgt direkt am Objekt, in der Regel von außen, und wird von autorisiertem Fachpersonal ausgeführt. Nähere Informationen unter www.audax.de.



Sonnenschutzfolien verhindern spürbar den Hitzestau, sorgen für ein angenehmes Raumklima und senken den Energieverbrauch. © Fotolia



NATURPARK-MÄRKTE: EINKAUFEN DIREKT BEIM ERZEUGER

Saison der Naturpark-Märkte im Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord startet am 13. Mai/Insgesamt 18 Termine

Geräucherte Wildsalami, Apfelsaft von heimischen Streuobstwiesen, Gemüse der Saison und schmackhafter Tannenhonig – jedes Jahr bieten die Naturpark-Märkte Einheimischen und Gästen ein vielfältiges regionales Genuss- und Einkaufserlebnis. Von Mai bis Oktober präsentieren Landwirte und Erzeuger aus der Region wieder die ganze Vielfalt des Schwarzwalds. In diesem Jahr finden insgesamt 18 Märkte statt – unter anderem in Straubenhardt, Schömberg, Bad Herrenalb, Pfalzgrafenweiler und Freudenstadt. Den Startschuss gibt in diesem Jahr die Stadt Ettlingen (13. Mai), Abschluss der Saison ist am 14. Oktober in Altensteig. Das Besondere bei den Naturpark-Märkten: Alle Produkte stammen aus den beiden Schwarzwälder Naturparks. Die Erzeuger garantieren für einen lückenlosen Herkunftsnachweis und geben Auskunft über Herstellung und Handwerkskunst. Das Angebot an den Ständen ist groß: Würziger Ziegenkäse, schmackhafte Bauernwürste, knuspriges Holzofenbrot, eingemachte Spezialitäten und edle Spirituosen zeugen von der Vielfalt der Region. Probieren ist übrigens unbedingt erwünscht. Denn so kommt man miteinander ins Gespräch und erfährt Wissenswertes über nachhaltige Landwirtschaft, örtliche Traditionen und den Erhalt der Schwarzwälder Kulturlandschaft.

Die erfolgreiche Veranstaltungsreihe gibt es bereits seit dreizehn Jahren – für Naturpark-Geschäftsführer Karl-Heinz Dunker eine echte Erfolgsgeschichte: „Für die Menschen wird das Thema Regionalität immer wichtiger. Sie möchten wissen, wo die Produkte, die sie essen, herkommen und wie sie hergestellt werden.“ Ziel der Naturpark-Märkte ist es, den Besuchern die Vielfalt und Qualität heimischer Produkte näherzubringen und so den Erhalt der typischen Schwarzwälder Kulturlandschaft zu fördern. Die Naturpark-Märkte werden jeweils von einem abwechslungsreichen Programm umrahmt und bieten sich als Ausflugsziel oder Ausgangspunkt für eine Entdeckungstour durch den Naturpark an. Einen besonderen Termin sollten Sie sich in diesem Jahr zusätzlich vormerken: Am Sonntag, 21. Oktober findet in Maulbronn der „Markt der sieben baden-württembergischen Naturparke“ statt. Rund 100 regionale Stände laden Besucher zum Bummeln, Probieren und Einkaufen regionaler Spezialitäten ein.

Alle Naturpark-Markt-Termine finden Sie unter www.naturparkschwarzwald.de ▶ Regional genießen

Jochen Denker / Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord

-ANZEIGE -

lastminute-datenschutz.de

unternehmenscheck.online



„ICH BIN STOLZ AUF DAS ERREICHTE!“

Das Familienunternehmen soniKKs® Ultrasonics Technology GmbH in Dobel feierte im April sein 10-jähriges Bestehen. Mit seinen innovativen Produkten hochwertiger Ultraschallgeräte und Ultraschall-Schwingsysteme setzt es heute weltweit Standards und beliefert seine Kunden in der ganzen Welt.

Vor zehn Jahren gründete Klaus Kern mit zwei Mitarbeitern das Unternehmen im Kurort Dobel und entwickelte modulare Ultraschallkomponenten. Zu diesem Zeitpunkt verfügte er bereits über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Ultraschalltechnik. Anfänglich bestand das Angebot der soniKKs® Ultrasonics Technology GmbH hauptsächlich aus Generatoren im Anwendungsbereich des Kunststoffschweißens. Im Laufe der Jahre erweiterte sich das Geschäftsfeld um Ultraschallschwingsysteme, wie Konverter, Booster und Sonotroden, um den Kunden eine Komplettlösung anbieten zu können.

Innovation wird heute mehr denn je groß geschrieben und ist eine wichtige Antriebsfeder. „So wird es Mitte 2018 eine Erweiterung im Bereich des Metallschweißens geben, den K6. Mit einer Frequenz von 20 kHz, einer Leistung von 6.000 Watt, optionaler ProfiBus-, Modbus- oder zukünftig auch ProfiNet-Schnittstelle und unterschiedlichen Bedienkonzepten, wie Touchscreen oder Drehgeber, könnte man diesen auch als „Hercules“ unter den soniKKs® Generatoren bezeichnen“, beschreibt Geschäftsführer Bodo Seidel das aktuelle Produkt. „Wir suchen immer weiter nach möglichen Verbesserungen und arbeiten dazu mit unterschiedlichsten Forschungseinrichtungen, wie Universitäten und verschiedenen Fraunhofer Institut zusammen“, ergänzt Firmeninhaberin Kern.



Geschäftsführende Gesellschafterin und soniKKs®-Eigentümerin Jutta Kern und Geschäftsführer Dipl.-Ing. (TU) Bodo Seidel präsentieren den neuesten soniKKs® Generator K6.

Eine herausragende Entwicklung war beispielsweise das Löten mit Ultraschall. Dies wird unter anderem in der Herstellung von Solarpanels eingesetzt und reduziert die Herstellungskosten erheblich, da bei dieser Anwendung Silber als Werkstoff eingespart wird. Mit dem speziellen Verfahren des Ultraschalllötens zählt soniKKs® Ultrasonics Technology zum alleinigen Anbieter innerhalb der EU. „Wir haben in der Sparte Ultraschalllötens weltweit nur wenige Mitbewerber“, sagt Bodo Seidel.

SoniKKs® beliefert Kunden weltweit u. a. in China, Taiwan, Singapur, der Türkei und viele EU Länder. „Wir haben uns bewusst für High-Tech und Qualität entschieden. Durch die Konzentration auf unsere Kernkompetenz und die Ansiedlung von Entwicklung, Fertigung und Vertrieb hier im Nordschwarzwald bieten wir unseren Kunden beste Qualität und klare Wettbewerbsvorteile. Wir sind sehr stolz auf das Erreichte und freuen uns auf die kommenden Herausforderungen“, schaut Eigentümerin Jutta Kern optimistisch Richtung Zukunft.

Jens Walter

Als Unternehmensgründer Klaus Kern Anfang 2016 verstarb, übernahm seine Frau Jutta Kern, die seit der Gründung als Prokuristin im Unternehmen tätig war, die Leitung der Firma. Im November 2016 wurde die Geschäftsleitung noch durch Dipl.-Ing. (TU) Bodo Seidel ergänzt. „Die Übergangszeit war sehr hart. Doch dank unserer qualifizierten und motivierten Mitarbeiter ist es uns gelungen, das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln“, erinnert sich Jutta Kern, geschäftsführende soniKKs®-Gesellschafterin. Heute beschäftigt soniKKs® Ultrasonics Technology GmbH 12 Mitarbeiter, von denen zwei Drittel in Dobel ansässig sind.

Landesweites Vorzeigeprojekt geht in die zweite Runde - Aus BfAN wird ELISA

„Bildung für Alle Nordschwarzwald“ (BfAN) entwickelte sich in drei Jahren zur ultimativen Erfolgsgeschichte. Als Kooperationsprojekt der Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald in Pforzheim, dem Landkreis Calw und dem Enzkreis eröffnete es über 300 Menschen mit Migrationshintergrund durch ein gezieltes Coaching neue Perspektiven auf dem deutschen Arbeitsmarkt. „ELISA“ nennt sich das Nachfolgeprojekt, das nun die bestehenden Strukturen ausbauen und professionalisieren soll.

Die Rahmendaten klingen vielversprechend: Insgesamt über eine halbe Million Euro Fördermittel des Landes Baden-Württemberg und des Europäischen Sozialfonds (ESF) sollen in den nächsten drei Jahren zweckgebunden in die Region Nordschwarzwald fließen, um die mit dem Projekt „Bildung für Alle Nordschwarzwald“ begonnene Arbeit weiterzuführen. Weil sich BfAN landesweit unter den Projekten für Menschen mit Migrationshintergrund als überaus erfolgreich herauskristallisierte, wird es beim Nachfolgeprojekt ELISA in der Region Nordschwarzwald kaum konzeptionelle Neuerungen geben. Projektträger sind wieder die Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald (WFG) in Kooperation mit dem Stadtjugendring Pforzheim. „Ein Projektvolumen von 693.000 Euro bei einer Förderquote von 80 Prozent bedeutet auf jeden Fall eine solide Basis für die Arbeit der Berufswerberinnen und Berufswerber“, freute sich die designierte „ELISA“-Projektleiterin Claire Duval von der WFG.

„Bildung für Alle Nordschwarzwald“ zeichnete sich gegenüber der klassischen Berufsberatung durch eine kulturaffene, intensive und



längerfristige Betreuung der ausbildungs- bzw. arbeitssuchenden Menschen aus. „Diese intensive Vernetzung von Fachkräften und Unternehmen wollen wir auf jeden Fall beibehalten, um eine Vertrauensbasis zwischen Menschen mit Migrations-

hintergrund einerseits und der regionalen Wirtschaft auf der anderen Seite zu schaffen“, erläutert Zeina Elcheikh, syrisch-stämmige Mitarbeiterin bei der WFG, ihre berufliche Mission. Schwerpunkte des ELISA-Projekts bilden Menschen mit Migrationshintergrund aus den Ländern Türkei, Italien, dem Irak und Syrien. Die Intention sei es, sie durch passgenaue Ausbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten mit Unternehmen aus dem Nordschwarzwald zusammenzubringen, so die rührige und in der Außenstelle Calw tätige WFG-Berufswerberin. „Das Besondere an ELISA ist, dass wir versuchen, unsere Projektteilnehmer solange an die Hand zu nehmen, bis diese tatsächlich einen Erfolg am Berufs- oder Ausbildungsmarkt verbuchen können“, beschreibt Zeina Elcheikh ihren ganz persönlichen Anspruch als Berufswerberin bei BfAN und zukünftig auch bei ELISA.

Holger Rothfuss/Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald



FISCHER ALS „INNOVATOR DES JAHRES 2018“ AUSGEZEICHNET

Die Unternehmensgruppe fischer zählt zu den 500 innovativsten Unternehmen Deutschlands. Das ergab eine Auswertung des renommierten Wirtschaftsmagazins brand eins und des Statistikportals Statista.



Das Siegel „Innovator des Jahres“ wird jährlich vom Wirtschaftsmagazin brand eins und vom Statistikportal Statista an besonders innovative Unternehmen wie fischer vergeben.

Das Unternehmen fischer gehört in seiner Kategorie zu den Top-Unternehmen in den Bereichen Produkte, Dienstleistungen, Prozessinnovation sowie Unternehmenskultur und qualifiziert sich damit als besonders innovatives Unternehmen. Dies belegen auch die über 1.500 Schutzrechte des Mittelständlers. Aus der Belegschaft von fischer werden 20-mal mehr Patente pro Mitarbeiter angemeldet als im Durchschnitt der deutschen Wirtschaft.

Die Bandbreite der ausgezeichneten Unternehmen reicht von Start-ups über Mittelständler bis zu Konzernen. Sie verteilen sich auf 20 Branchen. Als große Unternehmen gelten Firmen mit 250 und mehr Mitarbeitern.

Rund 2.000 Experten wurden für die Studie herangezogen, deren Unternehmen

bereits als „Innovatoren“ ausgezeichnet worden sind. Hinzu kamen 400 Experten des Berliner Instituts für Innovation und Technik (iit) sowie 20.000 Führungskräfte und Angestellte mit langjähriger Branchenkenntnis.

Die Unternehmensgruppe fischer mit Sitz in Waldachtal, Nordschwarzwald, hat 2017 mit weltweit rund 5.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 812 Millionen Euro erzielt. Das Familienunternehmen ist mit 46 Gesellschaften in 34 Ländern vertreten und exportiert in über 100 Länder. Es umfasst die fünf Unternehmensbereiche fischer Befestigungssysteme, fischer automotive systems, fischertechnik, fischer Consulting und LNT Automation.

PM



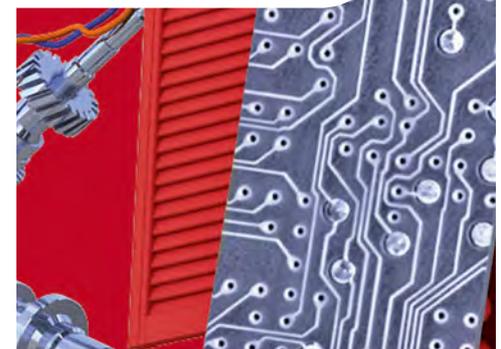
Die einzige Messe für

- Zulieferer
 - Fabrikaurüster
 - Automatisierer
- im Südwesten.

30. Jan. – 1. Feb. 2019
Messe Freiburg



**DIGITAL
UND AUF
DER HÖH!**



**Informieren Sie sich!
Melden Sie sich an!**



www.ie-messe.de



BLUE BOARD

BEKANNTMACHUNGEN DER IHK NORDSCHWARZWALD

Ehrungen

Die Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald hat auf Antrag der Firmen an folgende Arbeitsjubilare Ehrenurkunden verliehen, in denen ihre treue und bewährte Pflichterfüllung anerkannt worden ist:

40 Dienstjahre

Friedrich Binder GmbH & Co. KG, Mönshheim

Frau Emilia De Caro, Mönshheim

Sämamann Stein- und Kieswerke GmbH & Co. KG, Mühlacker

Herrn Jürgen Waidelich, Kämpfelbach

WITTKE GmbH & Co. KG, Horb - Bildechingen

Herrn Norbert Faiß, Starzach-Bierlingen

25 Dienstjahre

Ewald Kaufmann GmbH & Co. KG, Remchingen

Frau Birgit Bachert, Eisingen

Gebr. Bellmer GmbH, Niefern-Öschelbronn

Herrn Thomas Müller, Mühlacker

Häfele GmbH & Co KG, Nagold

Herrn Jens Billert, Garbsen

Frau Jutta Nonnenmacher, Simmersfeld

Frau Sabine Renz, Neubulach

Herrn Bogdan-Achim Smolorz, Altensteig

Herrn Detlef Zahn, Nagold-Gündringen

Herbstreith & Fox KG Pektin-Fabriken, Neuenbürg

Herrn Pedro Kiefer, Straubenhardt

Hotel Müllers Löwen Schwarzenberg, Baiersbronn

Frau Cornelia Müller, Baiersbronn

Irion GmbH, Bad Teinach-Zavelstein

Herrn Thomas Druckenmüller, Neubulach-Altbulach

Kling GmbH, Birkenfeld

Frau Natalja Hottmann, Schömberg

Polytron Electronics GmbH & Co. KG, Bad Wildbad

Herrn Walerij Schäufele, Bad Wildbad

Stadtwerke Mühlacker GmbH, Mühlacker

Frau Dragana Burkhadt, Mühlacker

STI Deutschland GmbH, Sternenfels-Diefenbach

Herrn Johann Huplea, Stuttgart

STÖBER Antriebstechnik GmbH + Co. KG, Pforzheim

Frau Maria Marotta, Remchingen

10 Dienstjahre

ADMEDES GmbH, Pforzheim

Frau Natalja Fass

Frau Ludmila Hahn

Herrn Jörg Mayer

Albert Craiss GmbH & Co. KG Internationale Spedition, Mühlacker

Frau Gabriele Habermann, Ötisheim

Herrn Dirk Huhnke, Berlin

Britsch Spannzeuge GmbH, Niefern-Öschelbronn

Herrn Dominik Reutter, Pforzheim

FRANK plastic AG, Waldachtal-Salzstetten

Herrn Stefan Keck, Haiterbach-Beihingen

Herrn Tush Rustemi, Horb a.N.

Herrn Daniel Trcak, Altensteig

helag-electronic gmbh, Nagold

Herrn Berthold Brenner, Horb a. N.

Herrn Klaus Vick, Bisingen

Hotel Müllers Löwen Schwarzenberg, Baiersbronn

Herrn Mathias Mohr, Baiersbronn

Ihle GmbH & Co. KG, Königsbach-Stein

Herrn Wladimir Benhardt, Remchingen

L'Orange GmbH, Glatten

Herrn Harald Becherer, Horb

Herrn Ralf Eberhardt, Schopfloch

Herrn Michael Mutschler, Freudenstadt

Mega Umformtechnik GmbH & Co. KG, Remchingen

Frau Ludmila Kolobov, Remchingen

P. Brändle GmbH, Empfingen

Herrn Marcel Rößler, Empfingen

Polytron-Vertrieb GmbH, Bad Wildbad

Herrn Sven Jentsch, Pforzheim

ROB Centrex GmbH, Neulingen

Herrn Boris Vilkin, Karlsruhe

SAAZOR-WÄLZTECHNIK ZORN GmbH u. Co. KG, Pforzheim

Frau Claudia Hornickel, Ötisheim

Schützle GmbH, Pforzheim

Frau Ulrike Schneider, Pforzheim

STÖBER Antriebstechnik GmbH + Co. KG, Pforzheim

Herrn Markus Frei, Pforzheim

Frau Manuela Lang, Pforzheim

Herrn Dirk Masnick, Bremen

Witzenmann GmbH, Pforzheim

Herrn Konstantin Gottfried, Pforzheim

Herrn Gaetano Viccica, Niefern-Öschelbronn

Firmenjubiläum

50 Jahre

Klaus Stoll-Drehteile, Ispringen

125 Jahre

Köhle & Wild Schmuckwaren-fabrikations GmbH, Tiefenbronn

1,5 Millionen Entscheider lesen IHK-Magazine*. Werben Sie hier!



1,564 Millionen Entscheider im Mittelstand lesen monatlich die IHK-Magazine in Deutschland*. Genau diese Entscheider verantworten die Anschaffungen von Investitionsgütern in den Unternehmen und haben auch privat ein ausgeprägtes Konsuminteresse.

Schalten Sie Ihre Werbung dort, wo Sie Ihre Kunden erreichen und neue Geschäftsbeziehungen aufbauen wollen. Im IHK-Magazin Nordschwarzwald, in mehreren IHK-Regionen Ihrer Wahl oder bundesweit mit der IHK-Nationalkombi.

Infos und Anzeigen buchen unter: 0 72 21 / 21 19 29 oder ihk-zeitschrift@pruefer.com



Foto: Fotolia

WIRTSCHAFTSREGION Freudenstadt

„Silicon Valley des Nordschwarzwalds“ sorgt für Aufbruchstimmung

Campus Schwarzwald ist ein wichtiger Meilenstein im Wettbewerb um Fachkräfte

Ministerpräsident Winfried Kretschmann sagte jüngst bei seinem Besuch vor Ort: „Der Landkreis Freudenstadt vereint als erfolgreicher Wirtschafts- und Tourismusstandort seine starke Wirtschaftskraft mit der herrlichen Naturlandschaft des Schwarzwaldes. Das macht ihn in vielerlei Hinsicht attraktiv“. Der Landesvater hat damit die Vorzüge der Region auf den Punkt gebracht. Hinter diesem Lob steckt jedoch viel Arbeit und langfristige Planung.

Aktuellstes Beispiel dafür ist der Campus Schwarzwald. Am Standort Freudenstadt gibt es nun ein Hochschulangebot, in Kooperation mit der Universität Stuttgart, für den dringend benötigten Fachkräftenachwuchs. Seit dem Wintersemester 2017/2018 werden die ersten Vorlesungen angeboten. Der Campus Schwarzwald bietet Masterstudiengänge aus dem Maschinenbau an mit dem Themenschwerpunkt Digitalisierung. Alleinstellungsmerkmal des Studienangebotes ist zusätzlich

lastminute-datenschutz.de

unternehmenscheck.online

die umfangreiche Integration der Ausbildung von Management- und Führungskompetenzen. Genau so haben es sich die großen Industrieunternehmen der Region gewünscht. Viele davon gehören zu den Hidden Champions, zählen in ihren Märkten also zu den Weltmarktführern. Und alle stehen vor der gleichen Herausforderung, genügend Fachkräfte zu finden.

Das betonte kürzlich auch der Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau Baden-Württemberg bei der Verleihung des Unternehmerpreises Freudenstadt-Nagold. Dietrich Birk bezeichnete den Fachkräftemangel als Wachstumshindernis Nummer eins. Ansonsten hatte er viele positive Nachrichten zu verkünden. „Sie sind eine starke Region“, sagte er und lobte den Beitrag der regionalen Wirtschaft zu den beeindruckenden Zahlen des Maschinenbaus im Lande: Eine Kapazitätsauslastung von 87 Prozent, ein prognostiziertes Wachstum von drei Prozent, gut gefüllte Auftragsbücher bis weit ins Jahr 2018 hinein sowie eine stabile Eigenkapitalquote von 32 Prozent. Der Maschinenbau erwirtschaftete im abgelaufenen Jahr mit mehr als 300.000 Beschäftigten einen Umsatz von 81 Milliarden Euro. Ein stattliches Wachstum von sechs Prozent. Vor dem Hintergrund dieser wirtschaftlichen Dynamik bekommt das Thema Fachkräftemangel zusätzliches Gewicht.

Wie schwer es jedoch ist, genügend qualifiziertes Personal zu finden, zeigt die jüngste Arbeitsmarktstatistik. Der zufolge liegt die Arbeitslosenquote in Baden-Württemberg im März

bei rekordverdächtigen 3,3 Prozent. Noch besser sind die Zahlen für die Region Freudenstadt mit 3 Prozent. Das zeigt die überdurchschnittliche Wirtschaftskraft, das zeigt gleichzeitig die Schwierigkeit, zusätzliche Arbeitskräfte zu finden. Dazu passt eine weitere Kennziffer: Die Zahl der offenen Stellen in der Region ist innerhalb eines Jahres um über 17 Prozent gestiegen. In absoluten Werten bedeutet das 1.431 offene Stellenangebote. Diesen stehen „lediglich“ 2021 Frauen und Männer gegenüber, die auf der Suche nach einem Arbeitsplatz sind.

Auch das ein Beleg für die wirtschaftliche Dynamik. Diese Dynamik hält schon längere Zeit an, wie das Beispiel Mittelzentrum Freudenstadt verdeutlicht. Innerhalb von 15 Jahren ist die Zahl der Arbeitsplätze um 15 Prozent gestiegen auf rund 10.500. Angesichts einer Einwohnerzahl von rund 23.000 ein beachtlicher Wert.

Neben den Hidden Champions ist natürlich der Tourismus ein wichtiger Wirtschaftszweig. Baiersbronn bleibt dabei das Tourismus-Flaggschiff. Nach wie vor darf sich die Gemeinde über acht Sterne im Gourmetführer Guide Michelin freuen. Nach wie vor ist Baiersbronn – nach den großen Städten – die Gemeinde mit der höchsten Übernachtungszahl in Baden-Württemberg. Auch auch der Rest des Landkreises steht dem kaum nach. Die Gästeankünfte stiegen 2016 um 4,6 und die Übernachtungen um vier Prozent. In Freudenstadt stieg die Zahl der Ankünfte sogar um 6,6 und die Zahl der Übernachtungen um 7,9 Prozent.

Das große und vielfältige Elektrohaus wo Preis und Leistung begeistern!

lastminute-datenschutz.de

unternehmenscheck.online



Luftbild Marktplatz

Die Aufenthaltsdauer beträgt seit 2013 durchschnittlich 3,2 Tage. Dahinter steckt natürlich eine immense wirtschaftliche Wertschöpfung. Alleine in Freudenstadt haben Tagestouristen und Geschäftsreisende ohne Übernachtungen 2016 knapp 79 Millionen Euro Umsatz erbracht. Rechnet man noch die

479.154 Übernachtungen hinzu, lag der Umsatz bei über 140 Millionen Euro.

Die meisten Gäste, nämlich 52,9 Prozent, kamen aus Baden-Württemberg. Beliebt ist Freudenstadt unter den ausländischen Gästen vor allem bei den Schweizern, gefolgt von den Niederländern und Franzosen. Zwar gingen im vergangenen Jahr die Zahlen wohl leicht um 2,3 Prozent zurück – die amtliche Statistik liegt noch nicht vor. Aber das ist sogar eher ein gutes Zeichen. Denn es stehen derzeit weniger Kapazitäten zur Verfügung aufgrund von beachtlichen Investitionen in die Qualität der Unterkünfte. Das wiederum ist ein Beleg für die Attraktivität von Freudenstadt und der Region als Tourismusstandort. Größter Marktplatz Deutschlands, 67 Prozent Waldanteil, Auszeichnung als „heilklimatischer Kurort“, Wanderwege mit einer Gesamtlänge von 350 Kilometer und das sind nur einige der Vorzüge, die Freudenstadt zu bieten hat. Das sind wichtige Faktoren im Werben um Touristen wie beim Werben um Fachkräfte. Und das sind vor allem Faktoren, die kaum eine andere Region im Südwesten zu bieten hat. Abzulesen auch in den Untersuchungen des Statistischen Landesamtes. Die weist in ihrer aktuellsten Erhebung für die Region ein Bevölkerungsplus von rund 1.500 Personen aus. Mit anderen Worten: Es ziehen mehr Menschen in die Region als wegziehen.



FREUDENSTADT

Freudenstadt blüht auf

Der Frühling ist da und Freudenstadt zeigt sich – wie immer – von der besten Seite.

Der positive Trend des Arbeitsmarktes hält in Freudenstadt im vierten Jahr in Folge weiter an. Die neuesten Zahlen stehen insgesamt für eine gute Standortentwicklung. Seit Jahren steigen die Arbeitsplatz- und Einwohnerzahlen.

Der Wirtschaftsstandort Freudenstadt bietet Unternehmen die richtigen Rahmenbedingungen. In unseren Gewerbe- und Industriegebieten finden Firmen beste Gründungs- und Entwicklungsmöglichkeiten. Der Campus Schwarzwald in Freudenstadt bietet mit dem Masterstudiengang Maschinenbau/Technologiemanagement drei Spezialisierungsfächer: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Führung. Durch starken Praxisbezug und die enge Verbindung zu den Unternehmen in Freuden-

stadt, im Landkreis und der Region werden alle Voraussetzungen für ein aussichtsreiches Studium geschaffen. Herausragende, bodenständige, innovative und weltweit agierende Unternehmen sind Partner für die Studierenden und bieten die Grundlage zum erfolgreichen Studium.

Durch die Erschließung neuer Wohngebiete lassen sich Wohnen und Arbeiten in reizvoller Natur, in Freudenstadt und den Stadtteilen, realisieren. Hier blühen Sie auf.

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Freudenstadt ist Ihr Ansprechpartner.

Wir beraten Sie gerne.

Info/Kontakt

Tel.: 07441 890 911
www.freudenstadt.de
wirtschaftsfoerderung@freudenstadt.de

GUTEKUNST FORMFEDERN GMBH

Gutekunst Formfedern als Innovationsführer im Mittelstand geehrt

Die Gutekunst Formfedern GmbH gehört in diesem Jahr zu den Innovationsführern des deutschen Mittelstands. Das Unternehmen aus Pfalzgrafenweiler wird von Ranga Yogeshwar, Prof. Dr. Nikolaus Franke und compamedia mit dem zum 24. Mal vergebenen TOP 100-Siegel geehrt. Gutekunst Formfedern schaffte bereits zum elften Mal den Sprung in diese Innovationselite. In dem unabhängigen Auswahlverfahren überzeugte das Unternehmen besonders mit seinem Innovationserfolg und seinem Innovationsmarketing.

Bereits zum elften Mal wird die Gutekunst Formfedern GmbH in diesem Jahr mit dem TOP 100-Siegel ausgezeichnet. Das Familienunternehmen aus Pfalzgrafenweiler entwickelt und produziert Federn und Drahtbiegeteile für Kunden aus der Automobilindustrie und dem Maschinenbau. Gegründet im Jahr 1990, hat sich der Top-Innovator international in der Spitzengruppe seiner Branche etabliert und stellt seither seine Innovationskraft unter Beweis: Im Jahr 2015 erzielte der Mittelständler die Hälfte seines Gewinns mit Marktneuheiten und innovativen Verbesserungen, die das Unternehmen vor der Konkurrenz auf den Markt gebracht hat.

Um die eigene Marktposition systematisch weiter zu stärken, sucht Gutekunst Formfedern den direkten Draht zu seinen Kunden. In eigens gegründeten Online-Fachforen beantwortet der Top-Innovator sämtliche Anfragen rund um Entwicklung, Konstruktion und Verwendung von Metallfedern aller Art. Ergänzt wird die Online-Präsenz durch Unternehmensauftritte auf Facebook, Twitter und Youtube.

Auch in der analogen Welt zeigt sich der Mittelständler gut vernetzt: Im Rahmen der regelmäßigen Kundentage erläutert das Unternehmen seinen Besuchern den Produktionsprozess bei einer Werksbesichtigung. „Viele unserer Kunden erkennen hierdurch erst, welche Möglichkeiten wir ihnen bieten. So entstehen neue Aufträge“, sagt der Geschäftsführer Hagen Gutekunst.

**Info/Kontakt**

Telefon: 07445 8516-0
 info@gutekunst-formfedern.de
 www.gutekunst-formfedern.de

INNOVATION IN FEDERNTECHNOLOGIE

Formfedern · Stanz-/Biegeteile
 Laserteile · Federklammern



Gutekunst
 Formfedern GmbH



Siemensstraße 11
 D-72285 Pfalzgrafenweiler

Tel. 0 74 45/85 16 - 0
 Fax 0 74 45/85 16 - 12
 info@gutekunst-formfedern.de

www.gutekunst-formfedern.de

Wir stellen vor: Mitglieder der IHK Vollversammlung:

ROLF BERLIN

Berlins KroneLamm Hotelbetrieb GmbH. Gewählt für den Bereich Freizeitwirtschaft im Nordschwarzwald.



1. Bitte geben Sie uns einige Stichworte zur Ihrem Unternehmen und zu Ihrer Person.

Ich bin gelernter Küchenmeister und Konditor und habe in der Schweiz, in Schweden und als Schiffskoch auf der MS Vistafjord gearbeitet. Bevor meine Frau und ich uns selbstständig gemacht haben, war ich Küchenleiter für die IBM in Herrenberg.

Seit 29 Jahren sind wir jetzt selbstständig. Inzwischen sind auch unsere drei Kinder in den Betrieb eingestiegen. Wir führen gemeinsam ein Hotel mit 63 Zimmern, zwei Restaurants – eines davon ist ein Gourmetrestaurant, ausgezeichnet mit 17 Punkten im Gault & Millau und einem Michelinsterne. Weiterhin führen wir noch ein Ausflugsrestaurant, das Wanderheim in Zavelstein, als Pächter.

2. Was ist das Kerngeschäft und wie wird sich Ihre Branche künftig verändern?

Unser Kerngeschäft ist die Hotellerie mit den Zielgruppen der Wellness-, Ferien- und Tagungshotellerie, wobei unser Hauptaugenmerk die Ferienhotellerie ist, die wir in den nächsten Jahren noch verstärkt ausbauen möchten.

3. Sie engagieren sich ehrenamtlich in der IHK, wofür setzen Sie sich besonders ein?

Für einen höheren Stellenwert in unserer Branche, die weit unter ihrem Wert gehandelt wird. Wir haben mehr Arbeitsplätze als die Automobilindustrie, wir haben einen sehr hohen Frauenanteil und wir haben mit über 30% einen überdurchschnittlichen Anteil an ausländischen Mitarbeitern.

Aber mein wichtigstes Anliegen ist der Einsatz für gerechte Steuern auf Speisen.

4. Wie bewerten Sie den Nordschwarzwald als Unternehmensstandort?

Ganz hervorragend! Wir hatten noch nie so gute Voraussetzungen wie zur Zeit. Mit den neuen touristischen Attraktionen wie z. B. der Baumwipfelpfad, der neuen Hängebrücke, aber auch mit den Premiumwanderwegen sind wir auf einem guten Weg. Für unsere Region wären noch mehr gut geführte Hotels und Restaurants vorteilhaft.

LEITPUNKTE FÜR EINE ZUKUNFTSORIENTIERTE STADT- UND QUARTIERSENTWICKLUNG

IHK Nordschwarzwald diskutierte mit Pforzheimer OB Peter Boch, Bürgermeisterin Sibylle Schüssler und Zukunftsforscher Andreas Reiter über Wege zur modernen Stadt.



Magister Andreas Reiter, ZTB Zukunftsbüro Wien, Pforzheimer OB Peter Boch, IHK-Hauptgeschäftsführer Martin Keppler (v. l. n. r.).

Gemeinsam mit Pforzheims Oberbürgermeister Peter Boch, Bürgermeisterin Sibylle Schüssler und dem Zukunftsforscher Magister Andreas Reiter vom ZTB Zukunftsbüro Wien erörterten Unternehmer/-innen des IHK-Arbeitsausschusses Pforzheim strategische Leitpunkte und richtungsweisende Impulse zur modernen Stadt- und Quartiersentwicklung.

„Als Industrie- und Handelskammer haben wir ein großes Interesse, dass sich das Oberzentrum Pforzheim weiter positiv entwickelt und für die Herausforderungen der Zukunft optimal aufstellt. Daher unterstützen wir gern mit unseren Partnern in der regionalen Wirtschaft die Verantwortlichen um Pforzheims OB Peter Boch und Baubürgermeisterin Sibylle Schüssler“, sagte IHK-Hauptgeschäftsführer Martin Keppler. „Für uns als kommunale Spitzenvertreter der Stadt Pforzheim ist der

Austausch mit der IHK und der regionalen Wirtschaft zu allen relevanten Themen der Stadtgesellschaft von enormer Bedeutung“, erwiderte Pforzheims Oberbürgermeister Peter Boch. Nur wenn alle relevanten gesellschaftlichen Gruppen an einem Strang zögen, könne das Leitbild einer modernen Stadt verwirklicht werden. Zu diesem gehöre für ihn Familienfreundlichkeit, Digitalität, Sicherheit und Unternehmerfreundlichkeit.

Referent Magister Andreas Reiter vom ZTB Zukunftsbüro Wien skizzierte in seinem Impulsvortrag „Urbane Transformation – Der große Wandel – Städtische Lebensqualität“ mögliche Strategien für eine zukunftsorientierte Stadt- und Quartiersentwicklung. An den Beispielen Offenbach, Hanau und Linz zeigte er Städte auf, die einen Transformationsprozess vollzogen, der in eine Erfolgsstory mündete. ▶

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER + WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

HALLEN

INDUSTRIEBAU & GEWERBEBAU



Von der **Planung & Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle!**



WOLF SYSTEM GMBH

Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen

09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de

WWW.WOLFSYSTEM.DE



Folgende Leitpunkte definiert Magister Andreas Reiter für eine moderne Stadtentwicklung:

- Vision
- Kreative Ökosysteme – Netzwerke
- Selbstbild – Image – Marke
- Kulturelle Diversität
- Bürgerschaftliche Partizipation und Eigenverantwortung
- Kreative Spots – Instagram
- Digitale Transformation – Smart City
- Nachnutzung.

VISION

Die Vision für eine Stadt muss von der kommunalen Verwaltungsspitze entwickelt und gelebt werden. Die einmal entwickelte Vision bedarf der ständigen Kommunikation. Zur Umsetzung dieser Vision müssen die Akteure eine gemeinsame Strategie entwickeln.

KREATIVE ÖKOSYSTEME – NETZWERKE

In den Transformationsprozessen ist die

Vernetzung und konstruktive Zusammenarbeit aller Akteure entscheidend. Der Mix der Akteure bringt rasche und nachhaltige innovative Ansätze in die Umsetzungsphase. Dies strahlt auf das gesamte Ökosystem aus und sorgt für eine dynamische Entwicklung.

SELBSTBILD – IMAGE – MARKE

Es ist der kritische Blick von innen und außen, der in erster Linie die Chancen und Entwicklungspotenziale in den Mittelpunkt stellt. Ein positives Selbstbild braucht eine Story. Jede Stadt braucht nicht nur Zukunft, sondern auch Herkunft. Die Marke einer Stadt muss transformiert werden, damit eine Identität für die Zukunft entsteht. Die Bürger der digitalen Gesellschaft müssen sich darin wiederfinden.

KULTURELLE DIVERSITÄT

Die kulturelle Vielfalt ist in der Quartiersentwicklung ein logischer und beispielhafter Ansatz zur Integration. Kreative Ansätze die strategisch begleitet werden,

schaffen kulturelle Identitäten. Diese Orte und Quartiere sind Erlebnisraum und prägen das Bild einer modernen Stadt.

BÜRGERSCHAFTLICHE PARTIZIPATION UND EIGEN- VERANTWORTUNG

Bürgerschaftliches Engagement gehört zu den konstitutiven Elementen von Demokratie. Die Möglichkeiten der Teilhabe an und Mitgestaltung der Gesellschaft sind zugleich Prinzip des Engagements und ein wichtiges Motiv der engagierten Menschen. Ohne eigenverantwortliches Engagement können kreative Ideen nicht nachhaltig umgesetzt werden.

KREATIVE SPOTS – INSTAGRAM

Die Innenstadt ist das Epizentrum der Emotionen. Jede Stadt schreibt eine Geschichte – dazu muss die Stadt Instagram fähig sein. Stadt erleben, bedeutet Stadt teilen. Dazu bedarf es kreativer Spots die von den Usern genutzt und über die sozialen Medien geteilt werden.



DIGITALE TRANSFORMATION – SMART CITY

Die digitale Strategie umfasst die Verwaltung ebenso, wie den gesamten öffentlichen Raum. Mobilität, Stromversorgung, Dienstleistungen und alle städtischen Informationen und Daten für Bürger und Unternehmen werden intelligent gesteuert.

NACHNUTZUNG

Kreative Ansätze für eine sich im Rahmen der Transformation verändernde innerstädtische Nutzung sind notwendig. Freie Verkaufsflächen müssen umgewidmet und der Gastronomie oder Hotellerie zugeführt werden. Flächen werden teilweise temporärer Nutzung überlassen. Durch kreative Ansätze auf bestehenden Flächen entstehen so neue Micro-Lebenswelten.

Diese Leitpunkte bilden gemeinsam mit dem gesellschaftlichen Wandel und der Urbanität die wichtigsten Faktoren, die auf den Transformationsprozess Einfluss nehmen. Aber auch grundlegende Anfor-

derungen wie Sicherheit und Sauberkeit können solche Prozesse in Gang setzen, wie Reiter am Beispiel der Stadt Mechelen zeigte. Die Keimzelle der Entwicklung sei meist die kreative Szene. Dabei bedürfen dynamische Entwicklungen einer strategischen Begleitung. Daher rät Andreas Reiter zu kleinräumigen Identitäten. Es gelte, die Vision im Auge zu behalten. Aber Stadtentwicklung bedeute auch, Quartiere gezielt zu entwickeln. Der Zukunftsforscher aus Wien nennt das „Achtel statt Viertel“.

„Die anregende Diskussion hat gezeigt, dass wir viele Möglichkeiten haben, das Oberzentrum Pforzheim strategisch und städtebaulich positiv weiterzuentwickeln. Diese Chance sollten wir im Interesse der regionalen Unternehmen und Menschen, die hier leben, nutzen. Daher werden wir uns weiterhin aktiv in den Dialog mit der Pforzheimer Verwaltungsspitze einbringen und den IHK-Arbeitsausschuss Pforzheim mit neuen Impulsen und Gesprächen fortsetzen“, sagte Martin Keppler zum Ende der Sitzung im IHK-Haus.

Hubert Spannagel

INDUSTRIEBAU



**KOMPETENZ BEDEUTET,
DAS BAUEN DEN FACH-
LEUTEN ZU ÜBERLASSEN.**

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER + WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



IMMOBILIEN
KAUFEN · VERMIETEN

LAGERFLÄCHEN ZU VERMIETEN

- in unserer witterungs- und temperaturgeschützten Halle
- EDV-basierte Lagerhaltung
- Stapler und Personal zur Be- und Entladung vorhanden
- Lagerung, Umschlag und Transport
- komplett videoüberwacht

Deutsche Transport-Compagnie Grubstraße 7
Erich Bogdan GmbH & Co. KG 72290 Loßburg - Betzweiler
A Company of Gebrüder Weiss Tel.: 07455-94980-15

VERLAGSSPECIAL

SEP/18

WIRTSCHAFTSREGION PFORZHEIM UND ENZKREIS

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

IHKMAGAZIN
NORDSCHWARZWALD

Anzeigenschluss:

06. AUGUST 2018

Rufen Sie uns an –
wir beraten Sie gerne!
Tel. 0 72 21/21 19 - 12

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1 · 76532 Baden-Baden
E-Mail: susan.hirth@pruefer.com

Die Wellness-Pauschale macht den Unterschied

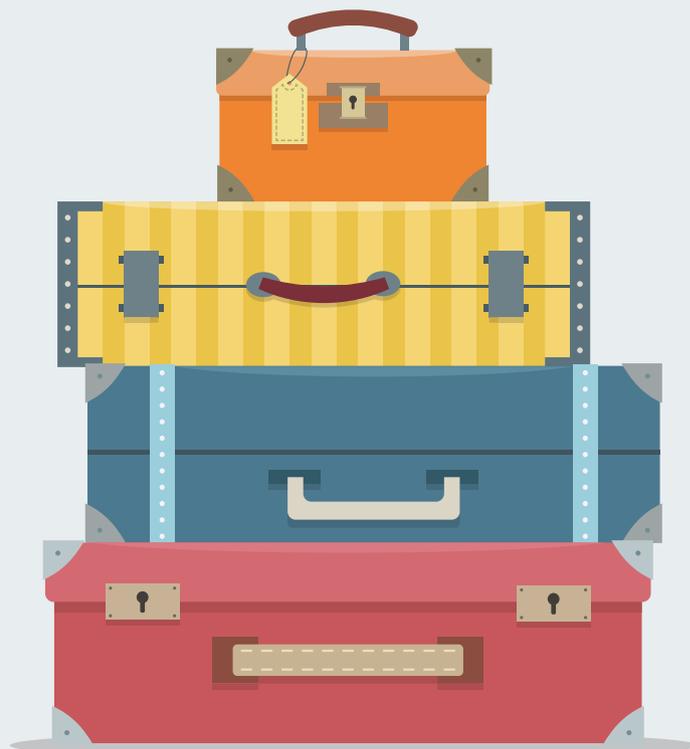
Das neue Reiserecht macht aus vielen Hoteliers Reiseveranstalter

Zahlreiche Hoteliers werden am 1. Juli 2018 mit einem Schlag zu Reiseveranstaltern werden, ohne dass sie es bisher ahnen. Grund für diese Veränderung ist die EU-Pauschalreiserichtlinie, die vom deutschen Gesetzgeber in nationales Recht umgesetzt wird. Mit dem neuen Reiserecht können Hoteliers schneller als bisher zu Veranstaltern werden, ob gewollt oder nicht. Wichtig ist daher, das eigene Angebot mit Blick auf die neue Rechtslage zu prüfen.

Grundsätzlich ist eine Pauschalreise ein „Paket“ von mindestens zwei verschiedenen Arten von Reiseleistungen. Dabei unterscheidet der Gesetzgeber nach Beförderung, Beherbergung, Vermietung von Kraftfahrzeugen sowie die vielfältige Gruppe der „weiteren touristischen Leistungen“. Wenn zum Beispiel eine Übernachtung und ein Mietwagen zu einem Paket-Preis angeboten werden, ist der Anbieter rechtlich ein Reiseveranstalter. Das gilt auch für Geschäftsreisen, sofern nicht über einen Rahmenvertrag gebucht wird. Denn entgegen einiger Gerüchte gilt das neue Recht nicht nur für privat Reisende.

REISEVERANSTALTER HABEN GRÖßERE INFORMATIONS- UND HAFTUNGSPFLICHTEN

Als „weitere touristischen Leistung“ kommt eine Vielzahl an möglichen Angeboten in Betracht, die häufig auch von Hoteliers vermittelt werden. So fallen unter anderem Stadtführungen, Eintrittskarten oder Wellnessbehandlungen darunter. Jedoch erkennt der Gesetzgeber an, dass es sich zum Beispiel bei einer günstigen Eintrittskarte im Paket mit einer teureren Übernachtung lediglich um eine relativ unbedeutende Zusatzleistung handeln kann. Entscheidend für die Einstufung als Pauschalreise ist für diesen Sonderfall, ob eine weitere Leistung wesentlich für das Angebot ist. Hier greift ein Schwellenwert von 25 Prozent. Liegt der anteilige Wert der weiteren Leistung am Gesamtpreis darüber, greift die Ausnahme nicht und dem Hotelier droht der Veranstalterstatus.



Zum Reiseveranstalter wird ein Hotelier ebenfalls, wenn die Leistung aus Kundensicht nachvollziehbar als Pauschalreise aufgefasst werden könnte. Das passiert besonders leicht über die Bezeichnung des Angebots mit gängigen Begriffen wie Paket, Pauschale oder Arrangement. Wer die Einstufung als Reiseveranstalter vermeiden möchte, sollte zum Beispiel „Wellness-Pauschalen“ oder „Romantik-Arrangements“ zukünftig nicht mehr unter diesen Namen anbieten.

Als Reiseveranstalter übernimmt man eine besondere rechtliche Stellung gegenüber dem Kunden. Das zeigt sich insbesondere bei der Frage der Haftung, die sich auf die Leistungen von Dritten erstrecken kann. Auch ist eine Insolvenzabsicherung erforderlich. Der Kunde muss dabei gegen den Ausfall des Veranstalters abgesichert werden, sofern der Reisepreis vor Beendigung der Reise bezahlt wird. Es gibt dazu spezielle Versicherungsverträge, über deren Abschluss der Kunde mit der Übergabe eines Sicherungsscheins informiert werden muss.

lastminute-datenschutz.de

SCHINDHELM PFISTERER

UND KOLLEGEN - RECHTSANWÄLTE

BÜRO PFORZHEIM

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

- Rolf Pfisterer
- Wolfgang Schindhelm, Fachanwalt für Familienrecht
- Petra Pfisterer
- Axel Preuß, Fachanwalt für Steuerrecht
- Beate Lohrmann-Stallecker, Fachwältin für Arbeitsrecht
- Eva Kurek, Maître en Droit
- Dr. Ulrich Klaedtke
- Antje Reinicke, Fachwältin für Arbeitsrecht
- Nicolas Hummel, Fachanwalt für Arbeitsrecht
- Bastian Meyer, Fachanwalt für Strafrecht
- Thomas Jander
- Verena Wollert, Fachwältin ArbR

BÜRO STUTTGART

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

WIRTSCHAFTSRECHT
IN GUTEN HÄNDEN
www.rae-sp.de

Um den Status eines Reiseveranstalters zu vermeiden, wurden in der Vergangenheit auch gerne separate Verträge für verschiedene Leistungen einer Reise abgeschlossen. Der Gesetzgeber hat hierfür im neuen Reiserecht den Status als Vermittler „verbundener Reiseleistungen“ geschaffen. Sofern ein Hotelier diese Lösung wählt, ist seine Haftung nicht so ausgeprägt wie für einen Veranstalter. Die Insolvenzabsicherung wird dennoch erforderlich. Der Anbieter muss insbesondere darauf zu achten, dem Kunden durch getrennte Buchungsschritte klar zu machen, dass es sich um separate Verträge handelt.

Der Gesetzgeber hat auch neue Informationspflichten geschaffen. Diese betreffen sowohl den Status des Unternehmers, zum Beispiel als Vermittler verbundener Reiseleistungen. Dafür wäre dann dem Kunden vor Vertragsschluss ein entsprechendes Informationsblatt zu übergeben. Aber darüber hinaus ist der Kunde auch von Vermittlern und Veranstaltern umfassend über die Reise zu informieren, zum Beispiel über Eignung eines Angebots für Menschen mit eingeschränkter Mobilität.

Das neue Reiserecht bringt auch für Reisebüros und Reiseveranstalter zahlreiche Änderungen.

Claus Coschurba, IHK Region Stuttgart

ANSPRECHPARTNER für die IHK Nordschwarzwald:

Elke Schönborn, Tel.: 07441 86052-17,

E-Mail: schoenborn@pforzheim.ihk.de

Zelthallen – Stahlhallen



Top Konditionen – Leasing und Kauf
http://www.hts-ind.de – Telefon: 06049 95100

unternehmenscheck.online

RECHTSANWÄLTE & STEUERBERATER

PLANEN SIE
SCHON JETZT IHRE

ANZEIGE

ANZEIGEN-HOTLINE:
07221/ 2119-12

Wir beraten Sie gerne!

Die nächste Sonderseite erscheint in
der Doppel-Ausgabe Juli/August 2018
Anzeigenschlusstermin: 05. Juni 2018



Kontrollsäule

Neue Mautpflicht ab 1. Juli 2018

Ab 1. Juli 2018 sind Autobahnen und alle Bundesstraßen in Deutschland für Kraftfahrzeuge und Fahrzeugkombinationen ab 7,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht mautpflichtig. Aktuell besteht die Mautpflicht in Deutschland für Lkw ab 7,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht auf rund 15.000 Kilometer Autobahnen und ausgewählten Bundesstraßen. Mit der Ausweitung der Mautpflicht auf alle Bundesstraßen ab Mitte des Jahres vergrößert sich das mautpflichtige Streckennetz auf rund 52.000 Kilometer. Im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) entwickelt Toll Collect das Lkw-Mautsystem technisch weiter.

Mit der Ausweitung der Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen muss Schätzungen zufolge für rund 140.000 zusätzliche in- und ausländische Kraftfahrzeuge und Fahrzeugkombinationen ab 7,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht (zGG) aus rund 30.000 Unternehmen Maut entrichtet werden. Das betrifft nicht nur Unternehmen der Transport- und Logistikbranche, sondern auch viele andere Branchen, die

regional unterwegs sind. Deshalb sollten Unternehmen aus allen Branchen frühzeitig prüfen, ob sie über Kraftfahrzeuge und Fahrzeugkombinationen ab 7,5 Tonnen zGG verfügen und dann entscheiden, wie sie die Maut ab 1. Juli 2018 bezahlen wollen. Informationen sind auf der Toll Collect-Homepage zu finden, darunter im Downloadcenter ein Flyer „So einfach kann Maut sein“.

DAS AUTOMATISCHE EINBUCHUNGSVERFAHREN

Die Mauterhebung über das automatische Einbuchungsverfahren mit der On-Board Unit (OBU) ist nach wie vor der komfortabelste Weg um die Gebühr zu entrichten. Die On-Board Units senden zeitversetzt und verschlüsselt Fahrtdaten und mautrelevante Fahrzeugmerkmale an das Toll

Collect-Rechenzentrum. Dort findet anschließend die Berechnung der Maut für die befahrenen gebührenpflichtigen Streckenabschnitte statt. Einmal im Monat erhalten die Kunden eine Mautaufstellung und einen Einzelfahrtennachweis.

Um eine OBU einbauen zu lassen, registriert sich das Unternehmen zunächst im Toll Collect Kunde-Portal. Einmal angemeldet, kann das Unternehmen seine Fahrzeuge selber an- und abmelden und weitere Services nutzen.

Nachdem Unternehmen und Fahrzeug registriert sind, kann der Servicepartner die OBU einbauen. Servicepartner sind zertifizierte Werkstätten, die über die Toll Collect-Homepage zu finden sind. Die OBU wird dem Unternehmen von Toll Collect kostenlos zur Verfügung gestellt. Die Kosten für den Einbau muss das Unternehmen tragen.

Seit Oktober 2017 werden die derzeit rund 1,2 Millionen in Lkw verbauten OBU für die automatische Mauterhebung schrittweise von der dezentralen auf eine zentrale Mauterhebung umgestellt. Wichtigste Botschaft dabei: Bereits eingebaute OBUs können weiter verwendet werden, ohne dass die Transportunternehmen mit den Fahrzeugen in die Werkstatt müssen. Die Umstellung wurde im April 2018 abgeschlossen.

DAS MANUELLE EINBUCHUNGSVERFAHREN

Wer im manuellen Verfahren die Maut bezahlt, muss das vor Antritt der Fahrt tun und ist an die gewählte Streckenführung gebunden. Wird die Streckenführung verändert, muss der verbleibende Teil storniert und dann die gewünschte Strecke neu gebucht werden. Die Gebühr kann online über einen stationären PC oder per

App mit Smartphone oder Tablet sowie über neue Mautstellen-Terminals gezahlt werden. Zukünftig ergänzen 1.100 neue Mautstellen-Terminals die Online-Einbuchung. Die neuen Mautstellen-Terminals werden in Deutschland und im grenznahen Ausland errichtet und sind in der Nähe von Anschlussstellen, auf Autohöfen, an Rastplätzen und Tankstellen zu finden.

MAUTKONTROLLE AN BUNDESSTRASSEN

Zukünftig werden auf den Bundesstraßen rund 600 Kontrollsäulen überprüfen, ob vorbeifahrende Fahrzeuge mautpflichtig sind und die Gebühr ordnungsgemäß entrichten. Die Kontrollsäulen ergänzen die mobilen Kontrollen des Bundesamtes

für Güterverkehr (BAG). Kontrollbrücken werden auf Bundesstraßen nicht errichtet. Technisch sind die Kontrollsäulen mit ähnlichen Funktionen ausgestattet wie die auf den Autobahnen installierten Kontrollbrücken. Verkehrsteilnehmer können die Kontrollsäulen von „Blitzersäulen“ für die Geschwindigkeitsüberwachung dadurch unterscheiden, dass sie nicht nur blau lackiert, sondern auch fast vier Meter hoch sind.

Alle Informationen rund um die Maut unter www.toll-collect.de

Claudia Stehn, Toll Collect GmbH

BLAUE SÄULEN ZUR KONTROLLE DER LKW-MAUT AUF BUNDESSTRASSEN SIND IN DER REGION NORDSCHWARZWALD AN FOLGENDEN STELLEN GEPLANT:

- B 463 in Bad Liebenzell an der Pforzheimer Straße zwischen Regulastraße und Monbachtal
- B 296 in Bad Wildbad zwischen Davidsweg und Calwer Straße
- B 295 in Calw-Heumaden
- B 10 in Mühlacker-Enzberg
- B 294 in Neulingen zwischen Kriebach und Löchlesgraben
- B 10 in Pforzheim zwischen Sägewerkstraße/Im alten Steinbruch und der A 8

STIMMEN ZUR AUSWEITUNG DER LKW-MAUT

Eckart Bauer, Geschäftsführer der Friedrich Bauer Speditions-Gesellschaft mbH, Calw, findet die Ausweitung der LKW-Maut nicht gut, da die Produkte der Endverbraucher teurer würden. Außerdem stünde der Aufwand für die Mauterfassung in keinem angemessenen Verhältnis zum Ertrag.

Für Markus Kunz, Prokurist bei der LLS Team GmbH, Internationale Spedition in Pforzheim, ist die Ausweitung der LKW-Maut dagegen positiv, da der Druck auf die Transportunternehmen, mit den LKWs eher auf der Autobahn zu verbleiben, größer wird und kleinere Ortschaften mit Bundesstraßen dadurch nicht so sehr unter Druck geraten, auf Durchgangsstraßen Tempo 30 einzuführen.

Neuer Umschulungsberuf Qualitätsfachmann/-frau am Start

Mit dem „Qualitätsfachmann/-frau Fertigungsprüftechnik“ reagiert die IHK auf die sich in der betrieblichen Praxis wandelnden Qualifikationen und Lerninhalte und implementiert neue Umschulungsprüfungsregelungen inklusive Rahmenstoffplan.



Mitglieder des neuen Prüfungsausschusses Qualitätsfachmann/-frau bei der Konstituierung im IHK-Haus Pforzheim (v. l. n. r.): Florian Haag, Peter Herold, Richard Roller, Holger Haag, Matthias Reiling, Anne Weisert, Günther Bastian, Bianka Treiber (IHK), Bernd Müller-Hepp (IHK).

Die Industrie- und Handelskammern in Deutschland haben als zuständige Stellen das Recht, Umschulungsprüfungsregelungen nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG) zu erlassen. Bundesweit werden derzeit jährlich mehr als 200 Prüfungsteilnehmer zum Qualitätsfachmann/-frau geprüft. Die erste Empfehlung für Umschulungsprüfungsregelungen inkl. Rahmenstoffplan wurde Anfang der 90er Jahre vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) erarbeitet. Die Ansprüche der Unternehmen an die Qualifikation haben sich in den vergangenen Jahren jedoch stark geändert. Um die Lerninhalte an die neuen Anforderungen anzupassen, haben die IHKs unter Koordination des DIHK moderne Umschulungsprüfungsregelungen zum „Qualitätsfachmann/-frau Fertigungsprüftechnik“ erarbeitet.

Qualitätsfachleute für Fertigungsprüftechnik sorgen in Unternehmen für einen fehlerfreien Produktionsablauf. Sie werden nahezu in allen Bereichen der Produktion, z. B. im Maschinenbau, in der Automobilzulieferindustrie, in der Kunststofftechnik oder in der Medizintechnik eingesetzt. Hier sichern sie im Fertigungsprozess die Einhaltung der Vorgaben der Kunden unter der Berücksichtigung betrieblicher wie auch gesetzlich vorgeschriebener Qualitätsnormen. Sie prüfen Werkstücke z. B. auf Maß-, Form-, Lagehaltigkeit, Oberflächenbeschaffenheit und

untersuchen, ob Werkstoffeigenschaften wie z. B. die Härte eingehalten worden sind. Für die Merkmalsprüfungen verwenden sie mechanische, elektronische und optische Mess-, Prüfsysteme oder auch CNC-gesteuerte Koordinatenmesssysteme. Stellen sie Abweichungen von den Vorgaben fest, kommunizieren sie diese mit den angrenzenden Bereichen wie der Fertigung oder der Konstruktion und veranlassen die Behebung der Fehlerursachen. Qualitätsfachleute für Fertigungsprüftechnik werden in allen Stadien der Fertigung tätig. Diese prüfen im Wareneingang, in der laufenden Fertigung und in der Endkontrolle. Im Weiteren wirken sie in Unternehmen bei Audits und Zertifizierungen mit. Gleichzeitig sind sie Partner im Entwicklungs- und Konstruktionsprozess.

Man kann diesen Beruf z. B. an Berufsförderungswerken erlernen. Als Ausbildungsberuf für Jugendliche ohne berufliche Vorerfahrungen wird er nicht angeboten. Die Umschulung dauert in der Regel ca. zwei Jahre. Die Abschlussprüfung nimmt die IHK ab. Als Zusatzqualifizierung ist die Zertifizierung zum Qualitätsassistent (QA-Schein) durch die DGQ möglich.

Für die korrekte Anwendung, Einhaltung und Kontrolle der neuen Regelungen bei den Unternehmen im Nordschwarzwald sorgt der Prüfungsausschuss Qualitätsfachmann/-frau. Dieser wurde Anfang April gemeinsam von der IHK Nordschwarzwald und den beteiligten regionalen Betrieben in Pforzheim gegründet (Foto).

Jens Walter

ANSPRECHPARTNER

bei der IHK ist Bernd Müller-Hepp, Teamleiter Prüfungen
Aus- und Weiterbildung, Tel.: 07231 201-183,
E-Mail: muellerb@pforzheim.ihk.de

Scharfes Profil für die ie Messe des wvib – Interview Dr. Christoph Münzer –



Die Industriemesse ie wird im Zweijahres-Rhythmus von der wvib Schwarzwald AG auf dem Freiburger Messegelände organisiert. Die Messe für Zulieferer, Fabrikaurüster und Automatisierer ist eine feste Größe im Kalender der Branche. Wir sprachen mit Dr. Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer der wvib Schwarzwald AG über die Erfolgsgeschichte „ie“.



wvib-Hauptgeschäftsführer
Dr. Christoph Münzer

Frage: Die ie Messe existiert seit fast 40 Jahren. Ist sie ein Erfolgsmodell?

Dr. Christoph Münzer: Absolut. Was einmal als Leistungsschau der wvib-Unternehmen begonnen hat, ist zu einem wichtigen Marktplatz für Zulieferbetriebe, Fabrikaurüster und Automatisierer geworden. Dazwischen liegt viel Veränderung von der Produktpräsentation auf Tischen im Fremdenverkehrsbüro vor fast 40 Jahren bis zum Marktplatz auf dem Freiburger Messegelände mit 350 Ausstellern. Und das sind längst nicht mehr ausschließlich industriell geprägte Verbandsmitglieder, sondern Unternehmen zwischen Heidelberg und Basel, die die kurzen Wege schätzen.

Frage: In 2019 steht die Messe unter dem Motto „Digital und auf der Höhe“. Was werden die Schwerpunkte sein?

Dr. Christoph Münzer: Wir haben die Messe beständig profiliert. Dazu gehört, dass wir das Begleitprogramm nun stringent an einem Thema ausrichten. 2019 wird das Digitalisierung sein – eine Entscheidung in enger Abstimmung mit den Ausstellern. Die einzelnen Messe-Tage sind nicht mehr an Einkäufer oder Produktionsleiter adressiert, sondern wir organisieren ein Vortragsprogramm rund um die Themenfelder Digitalisierung, Industrie 4.0,

Internet der Dinge usw. So sind die Besucher nicht mehr auf einen bestimmten Messe-Tag festgelegt, sondern sie picken sich heraus, was sie außer den Kontakten und dem Netzwerk sonst alles an Information interessiert.

Frage: Wen genau spricht die Messe an?

Die Zulieferindustrie ist – gemessen an ihrer Bedeutung – in der öffentlichen Wahrnehmung chronisch unterrepräsentiert. Ihr Wertschöpfungsanteil beträgt alleine in der Automobilindustrie rund 75 Prozent und die Zulieferer tragen auch entscheidend zur Innovationskraft ihrer Kunden bei. Die Messe gibt dieser geballten Kraft in der Industrie ein Forum, sie ist Marktplatz und sorgt für Vernetzung wichtiger Akteure. Kleine und mittlere Unternehmen der Industrie sind deshalb unsere Aussteller – durchaus flankiert von Dienstleistern, ohne die Industrie 4.0 nicht denkbar ist. Zu den Besuchern zählen Geschäftsführer, technische Führungskräfte und Einkäufer. Und natürlich jeder, der sich ein Bild machen will von der Innovationskraft und Leistungsfähigkeit der Branche.

Ihre Ansprechpartnerin im wvib ist:
Doris Geiger, geiger@wvib.de,
Tel.: 0761 4567-110, mobil: 01761 4567 110

lastminute-datenschutz.de

unternehmenscheck.online

VERLAGSSPECIAL

JULI-AUG/18

Logistik | Lagerung | Transport | Verpackung und Versand

IHKMAGAZIN
NORDSCHWARZWALD

Tel. 07221/2119 - 12 | Fax 07221/2119 - 30 | Anzeigenschluss: 05. Juni 2018

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH · Jägerweg 1 · 76532 Baden-Baden · e-mail: susan.hirth@pruefer.com

Weiterbildungskurse

Mai bis Juni

Mai

15. Existenzgründersprechttag
1/2-tägiges Seminar, 4 U'Std., Nagold
15. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Immobilienkaufleute Prüfungsvorbereitung, 7 U'Std., Pforzheim, 95,- €
15. Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Zusatzqualifikation Fremdsprache Englisch
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Stefanie Oechsle, Pforzheim, 55,- €
15. Forum Betrieblicher Umweltschutz
16 U'Std., Referent/-in: Karl-Ludwig Homann, Pforzheim, 350,- €
15. CE- Crashkurs
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Roman Preis, Pforzheim, 250,- €
15. Technisches Grundwissen für Kaufleute
Vollzeitlehrgang, 24 U'Std., Referent/-in: Holger Kohl, Nagold, 390,- €
15. Barkeeper IHK (m/w)
Vollzeitlehrgang, 60 U'Std., Referent/-in: Marcus Stefan Siebert, Pforzheim, 1.120,- €
15. Assistant Sommelier IHK
Vollzeitlehrgang, 50 U'Std., Freudenstadt, 1.440,- €
15. Exportkontrolle für Lieferungen in den Iran
1/2-tägiges Seminar, 4 U'Std., Referent/-in: Dr. Wolfgang Ehrlich, Pforzheim, 130,- €
16. Betrieblicher Datenschutzbeauftragter (m/w)
Vollzeitlehrgang, 16 U'Std., Nagold, 480,- €
16. Fortbildung für Beauftragte im Umweltschutz
Vollzeitlehrgang, 24 U'Std., Referent/-in: Gabriele Förtsch, Freudenstadt, 830,- €
16. Fortbildung für Immissionsschutzbeauftragte
Vollzeitlehrgang, 16 U'Std., Referent/-in: Gabriele Förtsch, Freudenstadt, 590,- €
16. Die Macht der Marke! – Markenentwicklung im Tourismus
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Alexander Seiz, Freudenstadt, 235,- €
17. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Immobilienkaufleute Prüfungsvorbereitung, 7 U'Std., Pforzheim, 95,- €
17. Fortbildung für Energie-Auditoren (IHK)
2-tägiges Seminar, 16 U'Std., Referent/-in: Volker J. Wetzel, Pforzheim, 550,- €
17. Fortbildung für Abfallbeauftragte
Vollzeitlehrgang, 16 U'Std., Freudenstadt, 590,- €

17. Fortbildung gemäß Entsorgungsbetriebsverordnung
Vollzeitlehrgang, 16 U'Std., Freudenstadt, 590,- €
17. Fortbildung gemäß abfallrechtlicher Anzeige- und Erlaubnisverordnung (AbfAEV)
Vollzeitlehrgang, 16 U'Std., Freudenstadt, 590,- €
17. Ladylike – Spielzüge erfolgreicher Frauen im Tourismus
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Rebecca Paul, Nagold, 235,- €
17. Aktuelle Ausfuhrvorschriften und Zollregelungen
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Marco Söll, Pforzheim, 235,- €
17. Der Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte (ZWB / AEO) im Unionszollkodex (UZK)
1/2-tägiges Seminar, 4 U'Std., Referent/-in: Michael Picco, Pforzheim, 130,- €
22. Betriebswirtschaftliches Grundwissen kompakt
Vollzeitlehrgang, 64 U'Std., Nagold, 770,- €

05. Projektmanagement
Abendlehrgang, 24 U'Std., Pforzheim, 290,- €
05. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Verkäufer/Kaufleute im Einzelhandel
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Edelbert Dorner, Freudenstadt, 55,- €
05. Italienisch für Touristiker
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Freudenstadt, 235,- €
06. Service first! Professionelle Gästebetreuung und sicherer Service für Gastro-Neulinge und Vermieter
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Renate Stolle, Freudenstadt, 235,- €
06. Smart statt hart – Kommunikation in wertschätzender Klarheit
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Pforzheim, 260,- €
07. Azubi-Training: Knigge und Kommunikation
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Martin Exner, Pforzheim, 110,- €
07. Der erste Eindruck zählt – wie Sie Gäste und Kunden begeistern
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Renate Stolle, Freudenstadt, 85,- €
08. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Kaufleute im Groß- und Außenhandel
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Ernst Fink, Nagold, 55,- €
08. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Kaufleute im Groß- und Außenhandel
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Stephan Heneka, Pforzheim, 55,- €
11. Azubi-Training: Knigge und Kommunikation
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Martin Exner, Nagold, 110,- €
11. Excel Grundlehrgang
Abendlehrgang, 20 U'Std., Pforzheim, Nagold, 195,- €
11. Joomla Content Management
Abendlehrgang, 40 U'Std., Pforzheim, Nagold, 550,- €
11. Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten
Vollzeitlehrgang, 90 U'Std., Referent/-in: Hr. Scheinhardt, Nagold, 1.390,- €
11. Ausbilderlehrgang
Vollzeitlehrgang, 96 U'Std., Pforzheim, 530,- €
11. Exportkontrolle in der Praxis
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Holger von der Burg, Freudenstadt, 235,- €

Juni

04. Kosten- und Leistungsrechnung – IHK-Fachkraft für betriebliches Rechnungswesen
Abendlehrgang, 40 U'Std., Pforzheim, Nagold, Freudenstadt, 440,- €
04. Geprüfter Betriebswirt IHK (m/w)
Abendlehrgang, 18 Monate, 750 U'Std., Pforzheim, 4.090,- €
04. Business English III, B2
Abendlehrgang, 60 U'Std., Pforzheim, Nagold, Freudenstadt, 380,- €
04. Vorbereitung auf die § 34-Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe
Vollzeitlehrgang, 40 U'Std., Pforzheim, 425,- €
04. Geprüfter Technischer Betriebswirt IHK (m/w)
Vollzeitlehrgang, 5 Monate, 650 U'Std., Freudenstadt, Nagold, 3.990,- €
04. Mathematik für Strahlenschutz (w/m)
Vollzeitlehrgang, 40 U'Std., Freudenstadt, 950,- €
04. Strahlenschutz-Fachkraft IHK – Fernbetreuung
Fernbetreuung, 0 U'Std., Pforzheim, 750,- €
04. Fachkraft (IHK) für Export- und Zollabwicklung
Vollzeitlehrgang, 72 U'Std., Pforzheim, 990,- €

- | | | |
|---|--|--|
| <p>12. C / C++ Grundlagen Programmierung
Abendlehrgang, 50 U'Std., Pforzheim, 750,- €</p> <p>12. Word Grundlehrgang
Abendlehrgang, 20 U'Std., Pforzheim, Nagold, 195,- €</p> <p>12. Existenzgründersprechtag
1/2-tägiges Seminar, 4 U'Std., Pforzheim, 50,- €</p> <p>12. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Verkäufer/Kaufleute im Einzelhandel
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Edelbert Dorner, Nagold, 55,- €</p> <p>12. Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Zusatzqualifikation Fremdsprache Englisch
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Stefanie Oechsle, Pforzheim, 55,- €</p> <p>12. Forum Instandhaltung
16 U'Std., Referent/-in: Volker J. Wetzel, Pforzheim, 350,- €</p> <p>12. Einführung in den betrieblichen Umweltschutz
2-tägiges Seminar, 16 U'Std., Referent/-in: Volker Dorn, Freudenstadt, 500,- €</p> <p>12. Geprüfter Betriebswirt IHK (m/w)
Abendlehrgang, 18 Monate, 650 U'Std., Freudenstadt, Nagold, 4.090,- €</p> <p>12. Young Professionals V – Die Führungskraft als Coach
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Martin Exner, Pforzheim, 260,- €</p> <p>13. Die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) lesen, verstehen, handeln
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Thomas Leibrecht, Pforzheim, 235,- €</p> <p>13. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Verkäufer/Kaufleute im Einzelhandel
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Steffen Vögele, Pforzheim, 55,- €</p> <p>14. Geprüfter Industriemeister Metall (m/w)
Vollzeitlehrgang, 5 Monate, 620 U'Std., Pforzheim, 4.690,- €</p> <p>14. Umwelt-Auditor / Umweltbetriebsprüfer (m/w)
Vollzeitlehrgang, 40 U'Std., Referent/-in: Gabriele Förtsch, Freudenstadt, 1.200,- €</p> <p>15. Wirtschaftscoach IHK (m/w)
Vollzeitlehrgang, 208 U'Std., Referent/-in, Pforzheim, 5.900,- €</p> <p>15. IHK-Fachkraft Logistik
Wochenendlehrgang, 64 U'Std., Pforzheim, 770,- €</p> <p>15. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Kaufleute im Groß- und Außenhandel
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Stephan Heneka, Pforzheim, 55,- €</p> <p>16. Steuerrechtliche Grundlagen IHK-Fachkraft für betriebliches Rechnungswesen – Modul 4
Wochenendlehrgang, 32 U'Std., Freudenstadt, Nagold, 390,- €</p> <p>18. Grundlagen des Zollrechts (Zollseminar I)
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Dr. Ralf Ruprecht, Pforzheim, 246,- €</p> | <p>18. Betrieblicher Datenschutzbeauftragter (m/w)
Vollzeitlehrgang, 16 U'Std., Pforzheim, 480,- €</p> <p>18. Geprüfter Wirtschaftsfachwirt IHK (m/w)
Vollzeitlehrgang, 5 Monate, 650 U'Std., Pforzheim, Freudenstadt, Nagold, 3.490,- €</p> <p>18. Ausbilderlehrgang
Vollzeitlehrgang, 96 U'Std., Freudenstadt, 530,- €</p> <p>18. Geprüfter Industriefachwirt (m/w)
Vollzeitlehrgang, ca. 4 Monate, 650 U'Std., Freudenstadt, Nagold, 3.490,- €</p> <p>18. Mathematik und Physik – Grundlagen für angehende Meister, Fachwirte und Techniker (w/m)
Abendlehrgang, 50 U'Std., Referent/-in: Edelbert Dorner, Freudenstadt, Nagold, 290,- €</p> <p>18. Fachkunderwerb für Strahlenschutzbeauftragte in Kernkraftwerken
Vollzeitlehrgang, 160 U'Std., Freudenstadt, 7.100,- €</p> <p>19. Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Immobilienassistent/-in, Zusatzqualifikation Prüfungsvorbereitung, 7 U'Std., Pforzheim, 95,- €</p> <p>20. Geprüfter Personalfachkaufmann (m/w)
Abendlehrgang, 18 Monate (inkl. Ausbilderlehrgang), 680 U'Std., Pforzheim, Nagold, Freudenstadt, 2.990,- €</p> <p>20. Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung Verkäufer/Kaufleute im Einzelhandel
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Steffen Vögele, Pforzheim, 55,- €</p> <p>20. Preiskalkulation und Belegung optimieren
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Renate Stolle, Freudenstadt, 235,- €</p> <p>20. Interkulturelles Training: Erfolgreiche Zusammenarbeit mit chinesischen Geschäftspartnern
1-tägiges Training, 8 U'Std., Referent/-in: Naxin Wei, Pforzheim, 235,- €</p> <p>20. Weiterbildungsinformationsabend
Nagold</p> <p>21. Existenzgründersprechtag
1/2-tägiges Seminar, 4 U'Std., Nagold</p> <p>21. Gründer- und Jungunternehmerseminar – Modul 3
1/2-tägiges Seminar, 4 U'Std., Pforzheim, 50,- €</p> <p>22. Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Immobilienassistent/-in, Zusatzqualifikation
Prüfungsvorbereitung, 7 U'Std., Pforzheim, 95,- €</p> <p>22. Vorbereitung auf die mündliche Prüfung ZQ Internationales Wirtschaftsmanagement
Prüfungsvorbereitung, 5 U'Std., Referent/-in: Stephan Heneka, Pforzheim, 55,- €</p> <p>22. Zoll von A - Z
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Michael Picco, Pforzheim, 235,- €</p> <p>25. Ausbilderlehrgang – Praktischer Teil
Vollzeitlehrgang, 24 U'Std., Referent/-in: Michael Schuberth, Pforzheim, 290,- €</p> | <p>26. Existenzgründersprechtag
1/2-tägiges Seminar, 4 U'Std., Pforzheim, 50,- €</p> <p>26. Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Immobilienassistent/-in, Zusatzqualifikation Prüfungsvorbereitung, 7 U'Std., Pforzheim, 95,- €</p> <p>27. Excel Aufbaulehrgang
Abendlehrgang, 20 U'Std., Pforzheim, Nagold, 195,- €</p> <p>27. Sachkunde für Prüfung und Wartung von Leichtflüssigkeitsabscheidern
1/2-tägiges Seminar, 6 U'Std., Referent/-in: Volker Dorn, Freudenstadt, 200,- €</p> <p>28. Word Aufbaulehrgang
Abendlehrgang, 20 U'Std., Pforzheim, Nagold, 195,- €</p> <p>28. Praktische Übungen für Auszubildende im Gastgewerbe
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Kirsten Krickhuhn, Freudenstadt, 85,- €</p> <p>28. Arbeits- und Geschäftskultur in Russland Interkultureller Workshop, 1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Dr. Hannelore Schmidt, Pforzheim, 235,- €</p> <p>28. Exportmanager/-in (IHK)
Vollzeitlehrgang, 72 U'Std, Pforzheim, 990,- €</p> <p>29. Der Jahresabschluss – IHK-Fachkraft für betriebliches Rechnungswesen
Wochenendlehrgang, 20 U'Std., Pforzheim, 290,- €</p> <p>29. Organisation der Exportkontrolle – Erstellung eines innerbetrieblichen Exportkontrollprogramms (ICP)
1-tägiges Seminar, 8 U'Std., Referent/-in: Joachim Sahr, Pforzheim, 235,- €</p> |
|---|--|--|





AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER
IM INTERVIEW



Felss-Ausbildungsbotschafter Daniel Engel (links) und Marius Neumann beim Einrichten in der Lernwerkstatt.



„AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER UND BILDUNGSPARTNER“ IN DER REGION NORDSCHWARZWALD

*Interview mit den Ausbildungsbotschaftern Marius Neumann und Daniel Engel
bei der Felss Group GmbH in Königsbach-Stein*

Was hat Dich besonders gereizt, eine Ausbildung bei der Felss Group GmbH zu beginnen?

Marius Neumann: „In der 8. Klasse hatte ich im Rahmen einer Schulkooperation den ersten Kontakt zu Felss. Um das Unternehmen noch besser kennenzulernen, absolvierte ich zunächst ein Praktikum. Besonders angesprochen haben mich das eigenständige Lernen und das frühe Übernehmen von Verantwortung. Das fand ich spannend.“

Daniel Engel: „Meinen ersten Kontakt zu Felss hatte ich in der 7. Klasse, als wir im Rahmen einer Kooperation ein gemeinsames Projekt bearbeiteten. In der 8. und 9. Klasse organisierte Felss ein Bewerbertraining, an dem ich teilnahm. An der Ausbildung bei Felss hat mich gereizt, dass wir selbstständig arbeiten und unsere Projekte allein organisieren können. Wir bekommen sehr viel Freiraum für eigene Ideen und Lösungen. Ich sage dazu immer: Das Lernen lernen.“

Was hat Dich persönlich bewegt, Ausbildungsbotschafter für Deinen Beruf zu werden?

Wer hat Dich angesprochen?

Marius Neumann: „Andere Ausbildungsbotschafter bei Felss ha-

ben mir von ihren Einsätzen an den Schulen erzählt. Ich war von Anfang an sehr interessiert und wollte selbst in der Schule von meinem Beruf und der Ausbildung bei Felss berichten. Das Schöne ist: Jeder, der will und selbst Initiative zeigt, kann das machen. Ich gebe nicht nur mein Wissen weiter, sondern stärke mit den Präsentationen und dem Informationsaustausch vor der Klasse auch mein Selbstbewusstsein. Bei der Vorbereitung half mir auch das Tagesseminar der IHK.“

Daniel Engel: „Mich haben Lehrer angesprochen, ob ich mal meine Rolle tauschen und in eine Schule gehen möchte, um den Schülerinnen und Schülern meinen Beruf näherzubringen. Ich gebe sehr gern meine Erfahrungen weiter. Vor einigen Jahren habe ich noch auf der anderen Seite der Schulbank gesessen. Daher weiß ich, wie wichtig die Informationen aus erster Hand sind.“

Wenn Du an den Schulen als Ausbildungsbotschafter unterwegs bist, was ist Dir wichtig den Schülerinnen und Schülern über Deinen Ausbildungsberuf zu vermitteln?

Marius Neumann: „Ich gebe einfach das weiter, was ich bei Felss lerne: Eigeninitiative, Selbstständigkeit und soziale Kompetenz.“

Das sind aus meiner Sicht die Schlüsselqualifikationen. Am Ende steht die Frage: Was machst Du aus Dir? Entscheiden muss das jeder für sich allein. Ich zeige einen möglichen Weg auf, den ich für mich gegangen bin.“

Daniel Engel: „Neben den typischen Fragen nach Inhalte und Dauer der Ausbildung thematisiere ich auch den Übergang zwischen Schule und Ausbildung. Das ist eigentlich die große Herausforderung, dass man nicht mehr alles vorgesetzt bekommt, sondern selbst Verantwortung für sich und andere übernehmen muss.“

Hilft diese Form der Berufsorientierung den Schülern bei ihrer Berufswahl? Was erfährst Du für Rückmeldungen?

Marius Neumann: „Ja, das hilft auf alle Fälle. Das merke ich an den vielen Nachfragen der Schüler. Einige wollen auch ein Praktikum machen, wie ich damals. Diese Reaktionen freuen mich, weil ich Interesse wecken konnte. Das spricht sich dann in anderen Klassen rum, so dass Lehrer zu mir kommen und fragen, ob ich nicht auch in ihre Klasse kommen und meinen Beruf vorstellen möchte.“

Daniel Engel: „Nicht nur die Schüler, auch die Lehrer sind von unserer Aktion begeistert. Ein Referendar hatte das noch nie vorher erlebt. Wir wollen mit unserem Einsatz bei den Schülern Neugier wecken und Eigeninitiative fördern.“

Wie unterstützt Dich die Felss Group bei Deiner Aufgabe als Ausbildungsbotschafter?

Marius Neumann: „Wir können beispielsweise auf unseren eigenständigen Berufskatalog zurückgreifen, in dem alle 360 Ausbildungsberufe vorgestellt werden. Darüber hinaus nehmen wir Bauteile mit, die wir selbst hergestellt haben.“

Daniel Engel: „Wir können Präsentationen auf Messen halten und üben so, vor einem Publikum aufzutreten. Einmal durfte ich sogar auf einer Veranstaltung in Remchingen direkt nach dem Bürgermeister sprechen. Das war ein tolles Erlebnis. Bei Felss bekommen wir die Chance, unsere Talente zu entfalten.“

AUSBILDUNG UND BILDUNGSINITIATIVEN BEI DER FELSS GROUP GMBH „WIR GEBEN JEDEM DIE CHANCE, SEINE TALENTE ZU ENTDECKEN.“

Die heutige Arbeitswelt ändert sich rasant. Das gilt auch für die Ausbildung. „Die Ausbildung von gestern passt nicht mehr zur Arbeit von heute“, sagt Alfred Lewender, Lernbegleiter bei Felss. „Wir fördern das nachhaltige Lernen durch selbstverantwortliches

Tun und eigenes Handeln. Mit Belehrungen oder Frontalunterricht erzielt man keine Nachhaltigkeit und anwendungsbereites Wissen“, weiß Lewender aus langjähriger Erfahrung. Die Felss Group setzt daher in ihrer Ausbildung von Anfang an konsequent auf Selbst- und Eigenständigkeit sowie Verantwortung. So planen und organisieren die Auszubildenden Exkursionen oder dürfen im 3. Lehrjahr für vier Wochen zu einem interkulturellen Austausch nach England. Dafür gibt es die nötigen Freiräume und jederzeit Hilfe und Unterstützung, wenn diese gebraucht wird. „Wir geben keine fertigen Lösungen vor, sondern ermuntern unsere Lernlinge, selbst nach den richtigen Wegen zu suchen“, beschreibt Alfred Lewender die Ausbildungsphilosophie des Unternehmens. Aktuell bildet Felss 30 junge Leute in fünf Berufen aus: Maschinen- und Anlagenführer, Mechatroniker, Industrie- und Zerspanungsmechaniker sowie Technischer Produktdesigner. Die Ausbildungsquote liegt mit zehn Prozent über dem Durchschnitt. Mit zahlreichen Initiativen wie beispielsweise den Ausbildungsbotschaftern, aber auch Schulkooperationen und Teilnahme an Berufsinformationsmessen will das Unternehmen proaktiv auf die künftigen Fachkräfte von morgen zugehen und dabei die gesamte Brandbreite abdecken. „Wir geben jedem die Chance, seine Talente zu entdecken und seine Stärken zu fördern“, fasst Lernbegleiter Lewender das Felss-Ausbildungsziel zusammen. Wer sich nach seiner Ausbildung bei Felss weiterentwickeln will, findet im unternehmensinternen „House of Career“ vielfältige Möglichkeiten. Lebenslanges Lernen wird bei Felss aktiv unterstützt, so dass sich die Mitarbeiter je nach individuellen Interessen, Stärken und Neigungen weiter qualifizieren können. Für seine vorbildliche Ausbildung wurde die Felss Group GmbH von der IHK Nordschwarzwald mit dem IHK-Siegel „1A Ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb“ geehrt.

Jens Walter

FELSS GROUP GMBH, KÖNIGSBACH-STEIN:

Die Felss-Gruppe ist Lösungsanbieter im Bereich der Kaltumformung. Als Leichtbauexperte entwickelt Felss für seine Kunden die optimalen Lösungen und Prozesse – von der Entwicklung bis zur Maschine oder auch zum fertigen Produkt in der Komponentenfertigung. Rund 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten gemeinsam mit den Kunden bereits heute an den Herausforderungen von morgen – und das weltweit an den Felss-Standorten in Deutschland, Schweiz, USA, China und der Slowakei.

EIN SCHLOSS ZIEHT UM

Das 600 Jahre alte „Schlössle von Effringen“ wurde in Wildberg vollständig abgebaut und kann jetzt im Schwarzwälder Freilichtmuseum Vogtsbauernhof in Gutach bewundert werden.



Das 600 Jahre alte Schlössle von Effringen erstrahlt im neuen Glanz im Schwarzwälder Freilichtmuseum Vogtsbauernhof.

Mit einem ganz besonderen Höhepunkt startet das Schwarzwälder Freilichtmuseum Vogtsbauernhof in Gutach in die Saison 2018. Denn das 1379 erstmals urkundlich erwähnte Schlössle von Effringen ist die erste Hofanlage aus dem Nordschwarzwald, die in Gutach nach mehr als 600 Jahren eine neue Heimat findet. Es ist damit eines der ältesten Gebäude in einem deutschen Freilichtmuseum überhaupt. In einem aufwändigen Verfahren, der Translozierung, wurde das massiv aus Sandstein gemauerte Anwesen in den letzten zwei Jahren von Effringen, Stadt Wildberg, Landkreis Calw, in das Schwarzwälder Freilichtmuseum Vogtsbauernhof versetzt.

Das älteste Freilichtmuseum in Baden-Württemberg, gegründet 1964, zeigt Häuser und Hofanlagen aus dem südlichen und mittleren Schwarzwald. Regionen des Nordschwarzwalds waren bislang im Museum nicht repräsentiert. Mit einer Geländeerweiterung in Richtung Norden möchte der Vogtsbauernhof diese Dokumentationslücke schließen.

Die Hauslandschaft des Nordschwarzwalds weicht grundsätzlich ab vom traditionellen Schema eines Schwarzwaldhauses aus der mittleren und südlichen Region. Die Gebiete nördlich der Kinzigtallinie zeigen in der Architektur ihres baulichen Altbestands zum Rheingraben hin schon die Verwandtschaft zum Elsass und in den Höhenlagen Richtung der Westgäulandschaften Ähnlichkeiten mit dem fränkischen und oberschwäbischen Bauernhaus. Mit der Erweiterung um Gebäude dieser Haustypen unterstreicht der Vogtsbauernhof seine Grundidee, Hausformen aus dem gesamten Schwarzwald zu zeigen.

Jens Walter

SCHWARZWÄLDER FREILICHTMUSEUM VOGTSBAUERNHOF

77793 Gutach (Schwarzwaldbahn)

Tel.: 07831 93560

www.vogtsbauernhof.de

Öffnungszeiten:

24.03. bis 04.11.2018, tgl. von 9:00-18:00 Uhr, im August tgl. von 9:00-19:00 Uhr (letzter Einlass jeweils eine Stunde vor Schließung)

Preise:

- Erwachsene: 10,00 €
- Ermäßigt (Studenten, Auszubildende, Schwerbehinderte): 9,00 €
- Kinder und Jugendliche (6 bis 17 Jahre): 5,50 €
- Kinder bis 5 Jahre sind frei.

IHK Magazin Nordschwarzwald Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald
Dr.-Brandenburg-Straße 6, 75173 Pforzheim
Postfach 920, 75109 Pforzheim
Telefon 07231 201-0, Fax 201-158
service@pforzheim.ihk.de
www.nordschwarzwald.ihk24.de

Geschäftsstelle Freudenstadt:

Umwelt Akademie Freudenstadt
und Tourismus Akademie der
Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald
Marie-Curie-Straße 2, 72250 Freudenstadt
Telefon 07441 86052-0, Fax 86052-10
www.nordschwarzwald.ihk24.de
ihk-service@tourismus-akademie.de
www.tourismus-akademie.de

Geschäftsstelle Nagold:

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

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Martin Keppler

Redaktion:

Jens Walter, Michael Hasch

Titel:

AdobeStock/memorialphoto

Erscheinungstermin:

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

Die mit Namen oder Initialen gezeichneten
Beiträge geben die Meinung des Autors, jedoch
nicht unbedingt die Ansicht der Kammer
wieder. Nachdruck nur mit Quellenangabe.
Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die
Genehmigung des Verfassers erforderlich.
Vervielfältigungen für den innerbetrieblichen
Gebrauch sind gestattet.

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

Abonnements und Einzelbestellungen

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

Gesamtherstellung, Verlag und Anzeigenverwaltung:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Telefon 07221 2119-0, Fax 07221 2119-30
Verlags- u. Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
medienmarketing@pruefer.com
Z. Zt. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 42 vom Januar 2018

Gestaltung und Layout:

weiss urban GmbH,
Bleichstraße 81, 75173 Pforzheim
Telefon 07231 6035025, Fax 07231 6035026
info@weissurban.de, www.weissurban.de

Druck:

VPM Druck KG, www.vpm-druck.de

Erscheinungsdatum: 07.05.2018

DIE BLAUE SEITE

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

Arbeitssicherheit



Support & Consulting GmbH

- ↗ Arbeitssicherheit & Betriebl. Gesundheitsmanagement
- ↗ Brandschutz
- ↗ Schulungen
Stapler - Kran - Hubarbeitsbühnen
- ↗ SiGeKo Baustellenkoordination
- ↗ UVV Prüfungen

Schulstraße 13 · D-72250 Freudenstadt
Bonndorfer Straße 8 · D-79805 Eggingen
Fon +49 (0) 7441 / 93 297 52
info@support-consulting.de
www.support-consulting.de

Buch- und Kunstauktionen

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

Etiketten

Etiketten mit Kommunikation!



KNOP Etiketten
Einsteinstraße 15
78549 Spaichingen
Tel. 0 74 24/93 28-0
Fax 0 74 24/93 28-22
info@knop-etiketten.de

Lagerfläche/Logistik

benzinger rb

sie suchen **LAGERFLÄCHE?**
... schon uns gefragt?

Tel. 07044/9461-0 / Fax -62
info@benzinger-spedition.de

Lagerfläche/Logistik



KÖTRANS Logistics

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

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

Lagertechnik

REGATIX

Lagertechnik
Tel. 07062 23902-0
www.regatix.com
Fax 07062 23902-29

Regalsysteme

Messe/Promotion/Event



mk mobile ausstellungssysteme

EINDRUCKSVOLL
NEUE LED-DISPLAY-SYSTEME
FÜR MESSE PROMOTION UND EVENT



MK Displays GmbH
75015 Bretten / KA
Fon 07252 / 5044-0
www.mk-displays.de

Montageeinheiten/ Fertigung



FEROTEC
Industry

Komplettservice

- CNC- Metall- und Kunststoffzerspanung
- Oberflächenveredelung aller Art
- Feinmechanische Baugruppen
- Kleine bis mittlere Serien
- Designgehäuse Feroline

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.fero-tec.com

Ferotec a.K.
Marie-Curie-Str. 2 · 79211 Denzlingen
+49 (0) 76 66 / 88 48 89-99 · info@fero-tec.com

Präzisionsdrehteile



GEM Müllerleile GmbH

Sonderwerkzeuge und Schleifservice
Schnell und zuverlässig fertigen
wir für Sie in höchster Präzision:

**Sonder-, Bohr-, Fräs-,
Reibwerkzeuge
aus VHM und HSS**



GEM Müllerleile GmbH
77736 Zell a. Harmersbach · Am Galgenfeld 6
Tel. 07835/54759-0 · Fax 07835/54759-20
e-mail info@gem-sonderwerkzeuge.de

Anzeigen-Hotline:
07221/2119-12

Verpackung



Griesinger
Verpackungsmittel

Ihr Partner aus der Region!
Verpackungen, Klebebänder,
Kartonagen, Folien, Papiere,
Verpackungsmaschinen und
Geräte, und vieles mehr!
Alles aus einer Hand!
75305 Neuenbürg, Schillerstr. 53
WEB www.mg-vs.de/ FON 07082 7282

Einfach ausfüllen und faxen an: 0 72 21/2119 - 30

Wir sind an der Werbung „Blaue Seite“ interessiert und bitten um weitere Informationen:

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Ort: _____

Straße: _____

Tel: _____

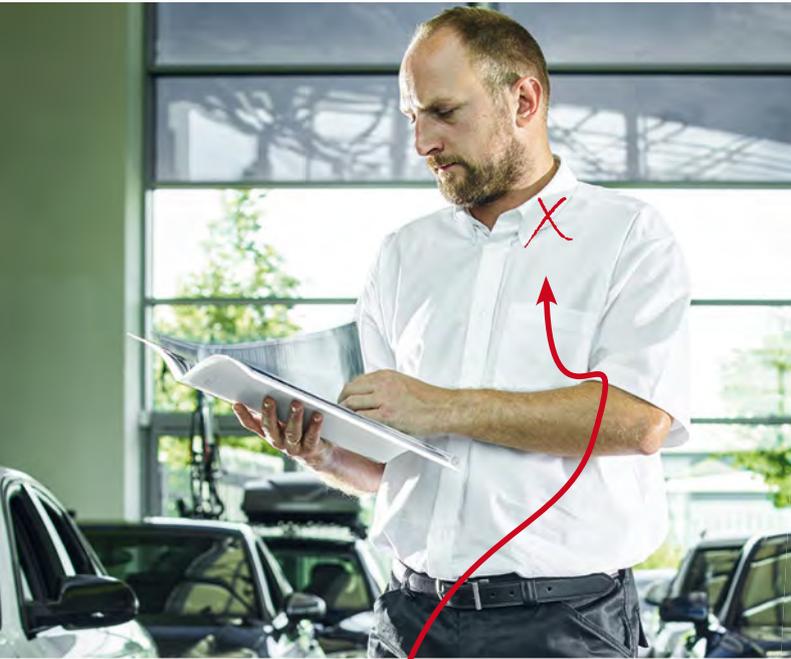
E-Mail: _____

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1 · 76532 Baden-Baden · Tel.: 07221/2119-12 · E-Mail: susan.hirth@pruefer.com

Stil oder

STYLE

Wir statten Ihr Unternehmen mit Kleidung aus!



Textilien mit Ihrem Logo
als **Stick** oder **Druck**

LOGO

DIETER



Logo Dieter | ilgenstraße 3-5 | 75305 Neuenbürg
Telefon 0 70 82 / 66 48 | Fax 0 70 82 / 20 29 3
E-Mail: info@dieter.de | Internet: www.dieter.de