

Juli-August 2024

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

27%
VON
UNS

IHK

MAGAZIN WIRTSCHAFT

Ein Service der IHK für Unternehmen in der Region Stuttgart



SO REGELN SIE DIE NACHFOLGE

Seite 8



enlynx

EPC



CO₂-Reduktion

Verbesserung des ökologischen Fußabdrucks

BIS ZU

45%

Staatliche Förderung

Wir beraten und unterstützen beim Förderantrag



Energie-Effizienz

Einsparung der elektrischen Energie-Kosten

Die Stromsparanlage für Unternehmen

Jetzt nachhaltig Energie-Verbrauchskosten
signifikant reduzieren!

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

EPC ist
Energie-Management
+
Stromsparanlage
für Unternehmen

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

Gefördert durch



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

Kostenlose Beratung unter

☎ 0711-939266-42

✉ info@enlynx.de

www.enlynx.de

Mit Kollege KI gegen den Fachkräftemangel



EDITH STRASSACKER

Vizepräsidentin
der IHK Region Stuttgart

Digitale Technologien sind aus einer modernen Arbeitswelt nicht mehr wegdenken. Die digitale Fabrik und maschinelles Lernen sind für viele Unternehmen in der Region Stuttgart keine Science-Fiction mehr, sondern zunehmend Alltag. Dennoch hört man immer wieder, und zwar auch von Unternehmenseite, Deutschland hinke bei der Digitalisierung hinterher. Kann das stimmen?

Das Problem ist die Bremse im Kopf. Zu oft fixiert sich die öffentliche Diskussion auf die echten oder vermeintlichen Schattenseiten der KI. Gern wird unterstellt, die neue Technologie werde unaufhaltsam bald diesen bald jenen Beruf überflüssig machen. Wen wundert es da, dass die KI bereits gesetzlich reguliert wird, noch bevor sie in den Unternehmen richtig angekommen ist?

Dabei überwiegen bei weitem die Chancen - gerade mit Blick auf den Arbeitsmarkt. Denn die Erwartung, KI mache Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in großem Umfang beschäftigungslos, geht an der Wirklichkeit vorbei. In den meisten Branchen ist der gravierende Fachkräftemangel schon jetzt ein Wachstumshindernis. Wenn es gelingt, Ingenieure, Kaufleute, Handwerker, Ärzte, Lehrer oder Medienschaffende mit Hilfe von KI von zeitraubenden Routineaufgaben zu entlasten, haben alle mehr Zeit für ihre Kernaufgaben und die Produktivität steigt. Dagegen wird selbst die beste KI auch in Zukunft nicht die Interaktion mit Kunden, Patienten oder Klienten ersetzen.

Der Siegeszug der KI kann also die Wertschöpfung steigern, wird aber die Fachkräftelücke allein nicht beseitigen. Nur wenn zugleich alle Potenziale zur Gewinnung und Qualifikation von Fachkräften erschlossen werden, dürfen unsere Unternehmen hoffen, auch angesichts eines schrumpfenden Fachkräfteangebots wettbewerbsfähig zu bleiben.

Es gibt keinen Grund, Deutschland als Akteur in diesem Wettbewerb abzuschreiben, am allerwenigsten den Südstetten. Mit dem IPAI Heilbronn, der

Fachkräfteallianz BW, dem Tübingen AI Center, dem KIT in Karlsruhe und vielen andere Forschungseinrichtungen wächst hier ein beachtlicher KI-Cluster heran, an dem selbstverständlich auch viele Unternehmen Anteil haben - große wie die Robert Bosch GmbH mit ihrer KI-Forschungsabteilung in Reutlingen, aber auch zahlreiche kleine und mittlere Firmen und Startups. Damit besteht die Chance, Fachkräfte aus aller Welt zu gewinnen und an den Standort zu binden.

Weil KI die Prozesse in den Betrieben grundlegend verändern wird, ist es besonders wichtig, das Thema in der Ausbildung zu verankern. Dafür hat die IHK schon in den vergangenen Jahren viel getan, etwa mit der Zusatzqualifikation „Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen“ und dem Projekt Digiscouts. Darüber hinaus war die IHK an der Einrichtung neuer anwendungsorientierter Studiengänge an der Hochschule Esslingen, Campus Göppingen, beteiligt. Der im vergangenen Jahr gestartete Studiengang „Digital Engineering“ integriert Themen der KI und Datenanalyse in ein Ingenieursstudium. Im kooperativen Studienmodell „Digital Engineering Plus“ können Abiturientinnen und Abiturienten eine IHK-Ausbildung als Fachinformatiker oder Mechatroniker in den Unternehmen und zugleich ein Ingenieursstudium als Digital Engineer absolvieren.

Letztlich müssen darüber hinaus die Ausbildungsberufe laufend überarbeitet werden, um am Puls der Zeit zu bleiben. Ziemlich sicher wird sich die Ausbildung unter dem Einfluss von KI insgesamt stark wandeln. Sie könnte den Auszubildenden zum Beispiel mittels KI eine personalisierte und maßgeschneiderte Lernführung ermöglichen. Eine Herausforderung für die Betriebe wie für die Berufsschulen. Beide können sich darauf verlassen, dass die IHK sie auf diesem Weg begleiten und unterstützen wird.

INHALT

7-8.2024

KURZ & KNAPP

- 6 **SAGEN SIE MAL ...**
Fragen an Jörg Oetinger
Geschäftsführer Smow S GmbH,
Stuttgart
- DER STUTTGART-TIPP**
30 Jahre Jazzopen
- ZAHLEN UND ZITATE**
- 7 **PERSONALIEN**
BÜCHER

TITELTHEMA

- 8 **SO REGELN SIE IHRE NACHFOLGE**
Beispiele erfolgreicher Unternehmen
aus der Region
- 12 **INTERVIEW** Unternehmer Frank Nägele
geht die Suche nach einem Nachfolger
gelassen an

RAT & TAT

- 16 **DIE E-RECHNUNGSPFLICHT** wird
ab 2025 Pflicht. Lesen Sie, welche
Übergangsfristen es gibt
- 18 **FACHKRÄFTEEINWANDERUNG** Ein
neuer IHK-Service unterstützt Sie
bei der Überwindung bürokratischer
Hürden
- 20 **CYBERVERSICHERUNGEN** Was sie
leisten können und was nicht
- 22 **SACHVERSTÄNDIGE** Wie man öffent-
lich bestellt und vereidigt wird
und warum sich das auszahlt
- 24 **OLYMPIA** Frankreich im Zeichen der
fünf Ringe
- 26 **EINSTIEG IN DIE NACHHALTIGKEIT**
Fünf Tipps, wie das gelingt
- 28 **GANZHEITLICHES MARKETING** Was
es bedeutet und wie es funktioniert
- 30 **MITTELSTANDS-NEWS**
Aktuelle Tipps und Kurzmeldungen
- 31 **DIE KRIMINALPOLIZEI WARNT** Neue
Masche mit E-Mail-Rechnungs-
betrug bedroht KMU



38
SOMMER-
EMPfang
DER IHK



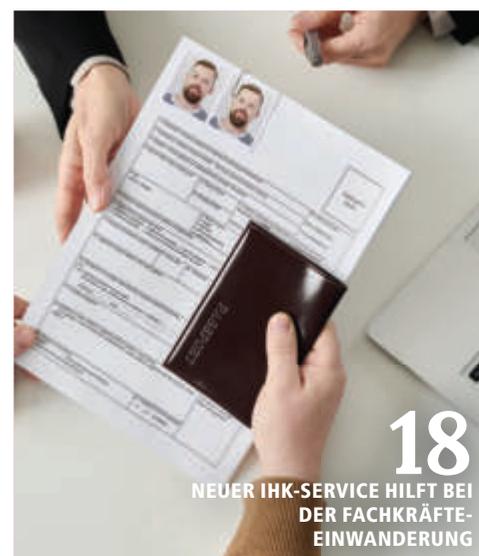
34
DIE KATZE, DIE
TASCHEN VERKAUFT



8
NACHFOLGE
SO GELINGT
DIE ÜBERGABE



22
SO WIRD MAN ÖFFENTLICH BESTELLT
UND VEREIDIGT SACHVERSTÄNDIGER



18
NEUER IHK-SERVICE HILFT BEI
DER FACHKRÄFTE-
EINWANDERUNG

22 **UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT** „Mittelstand-Digitalzentrum Klima“ Klima-neutrale Produktion und Ganzheitliche Bilanzierung (ZKP)

MENSCHEN & IDEEN

33 **ZEITSPRUNG** Die Geschichte der Oskar Imberger Spezialdruckerei

34 **IDEEN FÜR DEN HANDEL** Taschenmarketing mit Katzenvideos

35 **STARTUP** Die Reputable People schulen Mitarbeiter zu LinkedIn-Influencern fürs Arbeitgebermarketing

36 **DIE BESONDERE GESCHICHTE** Wirtin Leyla Aydin wirbt mit Recycling-Kunst für Nachhaltigkeit

37 **LABORS DER REGION** Auf der Suche nach der perfekten Verpackung

IHK & REGION

38 **IHK-SOMMEREMPfang** im Zeichen des Sports

40 **ABSCHIED** von Ulrich Ruetz
IHK-TERMINE

41 **SCHEITERN ALS ERFAHRUNG** „Fuckup-Night“ der Wirtschaftsjunioren Böblingen

RESSOURCENEFFIZIENZ Erstes Keff-Plus-News-Label an Asperger Firma verliehen

42 **STANDORT KOSOVO** beim Wirtschaftsforum Göppingen vorgestellt

FACHKRÄFTE aus Honduras wollen nach Deutschland kommen

IHK-NEWS

43 **S-BAHN UND WASSERSTOFF** Themen bei der IHL-Bezirksversammlung Göppingen

CYBERSECURITY DAY Filstal sößt auf großes Interesse

44 **IHK-BERUFSPARCOURS** erstmals für Gymnasien

IMPRESSUM / ERSCHEINUNGSTAG

45 **WIRTSCHAFTSPREIS** „Schwarzer Löwe“ – jetzt bewerben

INDUSTRIEQUARTIER „LIZ“ in Ludwigsburg geplant

46 **INDISCHER MINISTER** besucht die IHK
BÜROKRATIE DIHK-Kampagne wirbt um Verständnis für Unternehmen

FIRMENREPORT

47 **NACHRICHTEN** Neues aus unseren Mitgliedsunternehmen

51 **FIRMENJUBILÄEN**

BEKANNTMACHUNGEN

52 **AUFGABENBÜNDELUNG** innerhalb der baden-Württembergischen IHKs

EINIGUNGSSTELLE zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten

VERORDNUNG für Industriekaufleute

ANZEIGEN-SPEZIAL

53 **MESSEN, TAGUNGEN, SEMINARE, EVENTS**

DIE LETZTE SEITE

58 **KOMMENTAR** Vielfalt zeigt sich vor allem in eigensinniger Unternehmenskultur, findet Kulturwissenschaftler Jörg Scheller

IHK HILFT Nicht nur Handwerk hat Anrecht auf Sonderparkausweis

AUSBLICK auf die Ausgabe September-Oktober und „Außenwirtschaft aktuell“



Hinterher weiß ich mehr!

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

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

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



Informieren Sie uns telefonisch oder per Mail und wir ändern das. Denn auch wir wollen nicht unnötig Ressourcen verbrauchen und die Umwelt belasten.
Tel. 0711 2005-1347

magazin.wirtschaft@stuttgart.ihk.de



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



ZAHLEN & FAKTEN

249

UNTERNEHMER engagieren sich ehrenamtlich in der IHK-Vollversammlung und in den fünf Bezirksversammlungen

Quelle: IHK

13,5%

DER UNTERNEHMER in Deutschland sind 65 Jahre oder älter.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2022

812

MILLIONEN EURO haben Unternehmensbeteiligungsgesellschaften im Land in KMU investiert.

Quelle: Wirtschaftsministerium BW

»Eine durchgängige Digitalisierung der Baubehörden würde Bearbeitungs- und Genehmigungszeiten deutlich verkürzen«

Julian Pflugfelder
Präsident der IHK-Bezirkskammer Ludwigsburg

STUTTGART-TIPP

30 Jahre Jazzopen Stuttgart



GROSSE BÜHNE auf dem Schlossplatz: Die Spielstätten verteilen sich über die ganze Stadt.

Nur wenige Tage nach Ende der Fußball-EM verwandelt sich die Landeshauptstadt in einen Schauplatz für Musikfans. Vom 18. bis 29. Juli finden die Jazzopen statt – und feiern dieses Jahr ihr 30-jähriges Jubiläum. Seit 1994 versammeln sich hier Jahr für Jahr internationale Stars der Musikszene. Im Jubiläumsjahr 2024 werden unter anderem Größen wie Sting, Herbert Grönemeyer, Sam Smith, Angelique Kidjo, Jamie Cullum und Lenny Kravitz erwartet. Die Spielstätten verteilen sich über die ganze Stadt – von der großen Bühne vor historischer Kulisse auf dem Schlossplatz und im Alten

Schloss bis zur intimen Atmosphäre im BIX Jazzclub. Und das Angebot an kostenfreien Konzerten bei den Open Stages wurde dieses Jahr weiter ausgebaut. Das Stadtpalais, die Domkirche St. Eberhard, der Musikpavillon und das Kunstmuseum werden jeweils an mehreren Tagen bespielt. Auch im Anschluss an die Jazzopen wird in Stuttgart weiter gefeiert, etwa vom 28. August bis 8. September beim 48. Stuttgarter Weindorf.

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



NACHGEFRAGT

»Sagen Sie mal, Herr Oetinger ...«



JÖRG OETINGER

Geschäftsführer
Smow S GmbH, Stuttgart

...wie sieht Ihr Sofa aus? Unser Sofa ist mit einem dunkelbraunen, abziehbaren Stoff bezogen, schwebend auf einem Metall-Kufengestell. Viel wichtiger ist aber die Tatsache, dass wir uns vor mehr als 20 Jahren aufgrund einer kompetenten Beratung in einem Stuttgarter Fachgeschäft für ein qualitativ hochwertiges und modulares Modell in klassischer Optik entschieden haben.

...was schätzen Sie an der Generation Z? Die kritischen Gedanken dieser Generation zur Nachhaltigkeit unseres Konsumverhaltens empfinde ich als wertvoll. Da wir 2 Töchter im Alter von 19 und 21 Jahren haben, sind wir als Eltern aber auch nicht immer begeistert von den Ansichten und Verhaltensweisen der Generation Z. Vermutlich ging es unseren Eltern mit uns ähnlich.

...was vermissen Sie in der Stuttgarter Innenstadt? Eine lebenswerte Innenstadt mit konsequenter Orientierung an den Bedürfnissen der in der Stadt lebenden und arbeitenden Menschen und nicht ausgerichtet am Automobil.

...warum sind Sie IHK-Prüfer geworden? Weil es mir Spaß machte, den Kontakt zu jungen Menschen zu halten und vor allem, um über die Prüfer-Tätigkeit den Anschluss an innovative, neue Themen in unserem beruflichen Umfeld nicht zu verlieren.

...welche Städtereise würden Sie wählen? Am ehesten wieder Kopenhagen, weil diese Stadt pure Freude vermittelt.

...was lassen Sie eher weg: Nachtisch oder Vorspeise? Ich ziehe Herzhaftes immer dem Süßen vor, daher natürlich die Nachspeise.

...haben Sie ein Lebensmotto? Vertrauen ist wie ein Regenschirm: Es schützt dich nicht vor allen Stürmen, aber es macht den Weg angenehmer.

BUCH-TIPP



Das Buch, das der Schorn-dorfer Unternehmensberater Andreas Sattler gemeinsam mit Heinz-Peter Verspay geschrieben hat, erklärt kleinen und mittleren Unternehmen die Vorzüge einer „kleinen Aktiengesellschaft“. Gemeint sind inhabergeführte AGs, die nicht an der Börse gelistet sind. Das Buch begleitet solche AGs sozusagen von der Wiege bis zur Bahre: Es wird gezeigt, wie man solche AGs errichtet oder aus einer bestehenden GmbH entwickelt. Ausführlich wird darauf eingegangen, wie Satzung, Leitung, Bilanzierung aussehen müssen, aber auch wie das Ende solch einer AG gestaltet würde – sei es durch Umwandlung in eine andere Rechtsform, sei es durch Auflösung. Ein weiteres Thema ist eine mögliche Mitarbeiterbeteiligung. Abgerundet wird die Darstellung durch ein Mustersatzung und -geschäftsanordnung. Das Buch liest sich, trotz manchmal etwas zu langer Sätze gut und verwendet eine erfreulich klare Sprache ohne Juristendeutsch.

DIE MITTELSTANDS-AG - Gründung und Leitung, Heinz-Peter Verspay, Andreas Sattler, Expert Verlag, Tübingen 2023, 371 Seiten., 54 Euro, ISBN 978-3-8169-3413-4



In den 80er Jahren löste eine Volkszählung Proteste, Boykottaufrufe und Gerichtsverfahren aus, weil viele Bürger einen Missbrauch ihrer persönlichen Daten befürchteten. Heute geben wir freiwillig und meist gedankenlos hundertmal mehr von uns preis - nicht dem Staat, sondern Online-Händlern, Versicherungen und den Internet-Multis, deren Absichten oft undurchsichtig sind.

Mit der Rechnerleistung explodieren die technischen Möglichkeiten. Sie reichen bis zu einer Sonnenbrille, die ihrem Träger per Gesichtserkennung Informationen über beliebige Personen einblendet, die ihm auf der Stuttgarter Königstraße begegnen. Wie man mit der Bedrohung von Privatsphäre und Geschäftsgeheimnissen umgeht und sich bestmöglich absichert, erklärt der Datenschützer Achim Barth in kompakter und gut lesbarer Form.

HALTET DEN DATENDIEB! Wer ihre Daten will. Was er damit treibt. Wie Sie sich schützen. Achim Barth, Gabal Verlag, Offenbach 2023, 224 Seiten., 24,90 Euro, ISBN 978-3-96739-130-5

PERSONALIEN

FEDERICO MAGNO ist neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der Management- und IT-Beratung MHP und somit Nachfolger von Mitgründer Dr. Ralf Hofmann. Magno war seit 2000 beim Schwesterunternehmen Porsche Consulting, zuletzt als Executive Director und Mitglied der Geschäftsführung. Hofmann wechselt nach 28 Jahren als CEO von MHP in den Strategiebeirat der Ludwigsburger Management- und IT-Beratung und übernimmt dort eine zentrale Rolle.



ALWIN EPPLE ist in den Verwaltungsrat der ADS TEC Energy GmbH berufen worden, einem internationalen Spezialisten für Batterie- und Ladetechnik mit Sitz in Nürtingen. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler blickt auf mehr als drei Jahrzehnte Erfahrung in der Automobilindustrie zurück und hatte in den letzten 20 Jahren führende Positionen bei der Daimler AG und der Mercedes-Benz Group inne. Zuletzt war er Chief Audit Executive bei der Mercedes-Benz Group.



DR. TOBIAS WEBER ist zum Geschäftsführer der Wörner Automatisierungstechnik GmbH in Denkendorf (Kreis Esslingen) bestellt worden. Nach seiner Promotion am Institut für Fördertechnik und Logistik und der anschließenden Funktion als stellvertretender Institutsleiter hatte Weber berufliche Stationen inne, unter anderem beim Ditzinger Maschinenbau- und Technologieunternehmen Trumpf als persönlicher Referent der Vorstandsvorsitzenden und zuletzt als Head of Robotics.

MORITZ KRAEMER, Chefvolkswirt der LBBW, wird Co-Leiter einer prominent besetzten internationalen Expertengruppe. Bis zum nächsten Jahr werden 15 ausgewählte Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft den Zusammenhang zwischen Staatsverschuldung in Entwicklungsländern und der Finanzierung der notwendigen Investitionen für Klima- und Naturschutz untersuchen. Kraemer teilt sich diese Aufgabe mit der ehemaligen UN-Untergeneralsekretärin Vera Songwe.



MARKUS WAIZENEGGER ist neuer Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Er folgt auf Ewald Wesp, der bis Ende vergangenen Jahres Geschäftsführer des Bankenverbandes Baden-Württemberg war. Waizenegger ist Diplom-Betriebswirt (BA), ein ausgewiesener Experte in der Finanzwirtschaft und seit 2018 Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Tuttlingen. 2022 wurde er als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender in den Aufsichtsrat der Bürgschaftsbank gewählt.



DR. JÖRG REICHERT übernimmt bei der EnBW-Tochter Netze BW GmbH den Vorsitz der Geschäftsführung und das Ressort Finanzen. Reichert (47) blickt auf eine langjährige Fach- und Führungserfahrung in der Energiebranche und im EnBW-Konzern zurück. Derzeit ist er Vorsitzender der Geschäftsleitung der Energiedienst Holding AG mit Sitz in Laufenburg/Schweiz – einer Mehrheitsbeteiligung der EnBW. Er wird Nachfolger von Dr. Christoph Müller, der die Netze BW Ende Mai verlassen hat.



EIN FAMILIENBETRIEB bleibt Hochland Kaffee auch nach dem Stabwechsel. Von links: Joshua Ruiz Sportmann, Jonathan Ruiz Sportmann, Martina Hunzelmann, Josué Ruiz.



UNTERNEHMENSNACHFOLGE

DIE SINTFLUT FÄLLT AUS

DIE ZUKUNFT SICHERN, indem man den Betrieb in jüngere Hände gibt – das ist vielen Senior-Unternehmern ein Anliegen. Beispiele aus der Region zeigen, wie das gelingt.

Nach mir die Sintflut – das ist keine Option für Firmenchefs, die sich zur Ruhe setzen möchten. Doch immer mehr von ihnen tun sich schwer, Nachfolger zu finden. Das zeigen auch die Zahlen des aktuellen „DIHK-Report Unternehmensnachfolge“. Demnach stehen drei potenziellen Firmenverkäufern nur ein Übernahmeinteressent gegenüber. Die Gründe sind vielfältig und reichen vom demografischen Wandel über die unsicheren Zukunftsaussichten bis zum Fachkräftemangel und zur Regulierungsdichte. Wir haben uns in der Region umgeschaut um herauszufinden, wie es trotzdem klappen kann.

Von Panama nach Stuttgart

„Oft muss eine Krise entstehen, damit nach Lösungen gesucht werden muss“: Josué Ruiz weiß, wovon er spricht. Gleich eine ganze Kette von Krisen hat dazu geführt, dass der Mann aus Mittelamerika heute zusammen mit seinen Söhnen Jonathan und Joshua Ruiz Sportmann Chef des schwäbischen Traditionsunternehmens Hochland Kaffee ist.

Die erste Krise war die schwere Erkrankung seiner Frau 2003. Bis dahin hatte Ruiz in der elterlichen Kaffeefirma in Panama den Export gemanagt. Frau Ruiz Sportmann ist Deutsche und wollte nun in die Heimat zurück. So zog die Familie mit ihren drei kleinen Kindern nach Stuttgart. Doch wie viele Migranten musste Ruiz erfahren, dass sein Können und seine Erfahrung ohne Deutschkenntnisse wenig nützten. Immerhin bot ihm Hochland eine Aushilfsstelle als Verpacker in der Teeabteilung an.

Ab Mitte 50 werden alle nervös

Er lernte Deutsch und arbeitete sich Schritt für Schritt nach oben: 2008 wurde er Abteilungsleiter in der Rösterei, dann 2010 Rohkaffee-Einkäufer und 2014 schließlich Geschäftsführer zusammen mit Martina Hunzelmann.

Hunzelmann war damals in ihren 50ern, hatte aber keinen familieninternen Nachfolger. Wie es einmal weitergehen würde, das fragten sich alle: die Mitarbeiter, die Banken, die Geschäftspartner und nicht zuletzt Josué Ruiz. Zwar ist er fast gleich alt wie sie, aber er hatte eine Idee: „Ich bot an, zusammen mit meinen beiden Söhnen die Firma als drei angestellte Geschäftsführer weiterzuführen“, erinnert er sich. Doch den Banken reichte das nicht, wie Joshua Ruiz Sportmann erzählt, „und auch für meinen

MEHR UNTERNEHMEN, WENIGER INTERESSIERTE

Senior-Unternehmer und -Unternehmerinnen und Übernahmeinteressierte in der IHK-Beratung

Unternehmer ■ Übernahmeinteressierte ■



Quelle: IHK-Nachfolgereport

Bruder und mich war das kein Idealmodell, schließlich hatten wir nach unserem Wirtschaftstudium gerade erst unsere Karrieren woanders begonnen.“

Ein Verkauf ist hochemotional

Doch dann folgten gleich zwei Krisen: Anfang 2020 erkrankte Hunzelmann. Wenige Wochen später ließ Corona den Absatz einbrechen. Trotzdem reichte Familie Ruiz Sportmann einen Letter of Intent ein. „Wir haben genau überlegt, wie viel wir stemmen können“, erinnert sich Jonathan Ruiz Sportmann. Ein Problem: auch große strategische Käufer zeigten Interesse an Hochland – allerdings mit ganz anderen finanziellen Möglichkeiten.

Martina Hunzelmann wiederum wollte nichts übers Knie brechen. Einerseits war da der Kampf um die Gesundheit, andererseits war der Verkauf „ein hochemotionales Thema. Schließlich hat die Familie Hochland aufgebaut und groß gemacht“, zeigt Joshua Sportmann viel Verständnis. Für ihn und seine Familie bedeutete die Hängepartie allerdings, „viele, viele Fragezeichen“. Um für jede Entwicklung gewappnet zu sein, „haben wir viele Szenarien

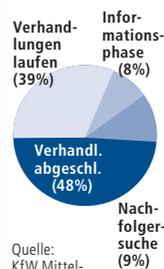
90

PROZENT DER UNTERNEHMEN in Deutschland sind KMU.

Quelle: EQUA-Stiftung

STAND DER NACHFOLGEREGELUNG

bei kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland



Quelle: KfW Mittelstandspanel 2017-2020

durchgespielt“, erinnert sich Bruder Jonathan. Im Sommer 2021 gab das Trio sein Kaufangebot ab, das Anfang 2022 angenommen wurde.

Doch kaum schien alles in trockenen Tüchern, kam die nächste Krise: der Ukrainekrieg. Die Zinsen stiegen, die wirtschaftliche Lage wurde wieder schwieriger. „Zum Glück ist es Frau Hunzelmann wichtig, dass Hochland ein Familienunternehmen bleibt. Deshalb hat sie entschieden, als stille Teilhaberin Geld in der Firma zu lassen. Sonst wäre die Transaktion gar nicht möglich gewesen“, erzählt Joshua Sportmann dankbar.

Drei Jahre – und alle haben dichtgehalten

Insgesamt drei Jahre, nämlich bis September 2023, zog sich der Übergabeprozess hin. Wie hält man das so lange geheim? „Wir haben Ende 2021 die Abteilungsleiter informiert – unter dem Siegel der Verschwiegenheit. Sie haben dichtgehalten, obwohl das richtig schwer war, weil die Mitarbeiter in dieser Zeit ziemlich verunsichert waren“, erzählt Jonathan Sportmann. Aber allen sei klar gewesen, dass sie die Transaktion nicht durch Indiskretion gefährden dürfen. Das haben

auch die übrigen Mitarbeiter verstanden und beherzigt, als sie 2022 informiert wurden.

In Panama gehört Ruiz Verwandten übrigens nur noch ein Viertel der Kaffeefirma. „Es gab Unstimmigkeiten innerhalb der Familie und die damalige Geschäftsführung war nicht in der Lage, loszulassen, was schlussendlich zum Niedergang und Verkauf des Familienunternehmens führte“, nennt Josué Ruiz die Gründe. Für Hochland wurde darum ein Kodex festgelegt, der Rechte und Pflichten aller Familienmitglieder regelt. Und loslassen? „Ich wäre dumm, wenn ich meine Familie in dieselbe Lage manövrieren würde“, ist er sicher.

So schön kann loslassen sein

Wie schön Loslassen sein kann, dafür ist Karl Schnaithmann ein überzeugendes Beispiel. Ganz entspannt und mit einem Lächeln, aus dem das Strahlen während der ganzen Dreiviertelstunde unseres Gesprächs nicht weicht – so sitzt er im Besprechungsraum der Schnaithmann Maschinenbau GmbH. Der Grund dafür sitzt neben ihm: Thomas Schill, seit 2019 Geschäftsführer der Remshaldener Firma.



„Es ist so schön zu sehen, dass man loslassen kann und gleichzeitig geht es weiter mit dem Familienunternehmen“, freut sich Schnaithmann. Und ergänzt: „So viele gute neue Ideen! Und das funktioniert einfach so, ohne dass ich was sagen oder machen muss!“ Früher hätte er sich das nie vorstellen können, sich für unersetzlich gehalten. Doch um die Jahrtausendwende brachte ihn ein schwerer Skiunfall zum Umdenken. „Danach entstand der Traum, die Firma langsam weiterzugeben und mit 60 dann auszuscheiden“, erinnert er sich.

Die richtige Rechtsform für die Nachfolge

Da die beiden Töchter beruflich eigene Ziele verfolgten, wandelte er die GmbH, die er 1985 mit seiner Frau Roswitha gegründet hatte, in eine AG um. Nicht um an die Börse zu gehen, sondern damit Mitarbeiter Anteile kaufen konnten. Schnaithmann selbst hätte den größeren Teil behalten und später seine Anteile entsprechend der Besitzverhältnisse an die Aktionäre überschrieben. „Den Vorschlag

habe ich 2008 gemacht, also während der Finanzkrise. Obwohl der Preis fair war, haben leider alle gesagt, dass sie lieber nichts riskieren wollen“, musste er feststellen.

„Ich schaffe das nicht allein“

Daraufhin wurde ein angestellter Geschäftsführer gesucht, jemand mit Ideen und Werten passend zur Firmenphilosophie. Nach zweimaligem Versuch mit einvernehmlicher Trennung berief Schnaithmann eine Betriebsversammlung ein und gab ganz offen zu: „Ich schaffe das nicht allein und brauche eure Unterstützung.“

Hier kommt Thomas Schill ins Spiel. 28 war er damals, hatte bei Schnaithmann seine Bachelorarbeit in Maschinenbau geschrieben und sich zum Einkaufsleiter hochgearbeitet. Zusammen mit dem langjährigen Technik-Chef Thilo Hottmann kam er auf Karl Schnaithmann zu und versprach: „Karle, wenn wir dich unterstützen können, unterstützen wir dich!“ Von da an dauerte es keine vier Wochen, bis Schill und Hott-

PERFEKTER ÜBERGANG

Karl Schnaithmann (r.) hat die Geschäftsführung seiner Remshaldener Firma an Thomas Schill (l.) übergeben. „Es lief von Anfang an prima“, freut sich der Senior-Unternehmer.

mann leitende Geschäftsführer wurden.

Und da wären wir wieder bei der entspannten Miene von Karl Schnaithmann: „Das lief von Anfang an prima“, sagt er und Schill weiß auch, warum der Übergang ohne Reibungsverluste verlief: „Wenn man aus den eigenen Reihen kommt, kennt man die internen Netzwerke und Abläufe, weiß wer was kann und wie das Unternehmen tickt.“

Interne Nachfolger wissen, wie die Firma tickt

Seit 2023 ist Schill alleiniger Geschäftsführer, Hottmann und Vertriebsleiter Gerd Maier Mitglieder der Geschäftsleitung. Zu dritt bilden sie ein perfektes Gespann zur Fortführung des Familienunternehmens.

Aus der AG war schnell wieder eine GmbH geworden. Doch eines hatte Schnaithmann gelernt: „wie unheimlich wertvoll ein Beirat ist, den man als AG ja braucht. Man kann von den Leuten die Stärken

INTERVIEW

»Die Zeit ist gekommen,
etwas weiterzugeben«

FRANK NÄGELE

Geschäftsführender Gesellschafter
Werkstation GmbH, Besigheim

Herr Nägele, Sie suchen einen Käufer für Ihr Unternehmen? Vor gut vier Jahren waren Verhandlungen mit einem Wettbewerber schon weit gediehen. Dann kam Corona, und unser Geschäft ging kurzzeitig auf nahezu Null zurück – wir stellen Info-Stelen für Messen und Events her. Verständlicherweise wollte der Interessent erst einmal abwarten, zumal er selbst unter dem Einbruch litt. Auch als es wieder besser lief, konnten wir nicht mehr anknüpfen.

Ihre Kinder haben kein Interesse? Meine vier Kinder haben sich anders entwickelt, haben sich für eine Zukunft als Förster, IT-Fachmann und Polizist entschieden, meine Tochter schwankt noch zwischen Journalismus und Medizin. Das ist in Ordnung so, ich hätte die Firma ohnehin nur an eines meiner Kinder gegeben, wenn sie es unbedingt hätten machen wollen.

Andere Unternehmen beauftragen in solch einem Fall eine Unternehmensberatung, einen geeigneten Übernehmer zu finden. Ja, und die fragen nach den Zahlen, nach künftigen Produkten, machen eine Due Diligence und bieten die Firma einem Interessenten an, der sich anhand dieser Kriterien entscheidet. Das ist mir zu preisfixiert. Natürlich können sich unsere Zahlen sehen lassen und natürlich will ich auch einen vernünftigen Preis für meine Firma. Aber wichtiger ist mir, dass sie in gute Hände kommt, dass der Käufer mit dem Herzen dabei ist.

So jemanden haben Sie bisher nicht gefunden? Es kommen immer mal wieder Anfragen, aber es hat sich noch nichts ergeben. Andererseits suche ich ja nicht mit Hochdruck, sondern lasse nur hier und da einfließen, dass ich verkaufen würde, und halte ansonsten die Augen offen. Ich bin jetzt 58 und habe nach wie vor einen Heidenspaß an dem, was ich tue.

Warum wollen Sie dann überhaupt verkaufen? Ich habe in meinem Leben immer wieder etwas Neues gemacht und große Lebenserfahrung und Know-how auf vielen Gebieten erworben. Ich glaube, dass jetzt „im Herbst des Lebens“ der Zeitpunkt gekommen ist, davon etwas weiterzugeben. Schon in den vergangenen Jahren habe ich auf einem Grundstück ein kleines, energie- und ressourcenoptimiertes Dorf mit Tiny Houses gebaut. Für die Zukunft könnte ich mir auch eine Lehrtätigkeit an der Hochschule vorstellen. Ich hätte auch durchaus Lust, in die Politik zu gehen.

holen, die man selbst nicht hat und brodelt nicht nur im eigenen Saft.“

Den Beirat hat er deshalb beibehalten und nach seinem Ausscheiden als Geschäftsführer den Vorsitz übernommen. Aber auch das wird nicht so bleiben, denn in einigen Jahren will sich der 70-Jährige ganz zurückziehen. Das Geld soll aber auf jeden Fall in der Firma bleiben, und die soll wiederum dauerhaft als Familienunternehmen bestehen bleiben.

Für immer jung

Als wir im Januar mit Wolfgang Grüb darüber sprachen, dass er im Sommer die Verantwortung für die Lorch Schweißtechnik GmbH in familienfremde Hände legen wird, da war er noch ganz entspannt. Doch nun ist es Mitte Juni. Die die Zeit ist fast herum. Wie geht es ihm jetzt? „Immer noch gut“, klingt es fröhlich aus dem Telefon, „ich würde alles wieder so machen.“ Dass es ein emotionaler Moment sein wird, wenn er sein Büro nach 40 Jahren räumen wird, dass ist ihm klar, aber „man kriegt das hin, wenn man will“, ist er überzeugt.

Dies auch deshalb, weil er danach „nicht im Leeren“ steht, sondern noch allerhand Aufträge abzuarbeiten hat, – „nur trete ich eben einen Schritt zurück“. Und auch privat hat er eine Liste „von ganz vielen Dingen“, auf die er sich freut. Und am Tag selbst? „Da habe ich

STELLENANZEIGE



BEWERBEN?
HIER!

f FIEDLER
GEWERBEIMMOBILIEN GMBH

→ www.fiedlergewerbeimmo.de/bewerben

→ Zur Verstärkung unseres Teams gesucht:

→ **Gewerbeimmobilien-Berater** (m/w/d)

Sie interessieren sich für die Welt der Gewerbeimmobilien?

Durch Ihre Qualifikation (Immobilienwirtschaft, Bauingenieurwesen, Architektur, Industrie o. Ä.) verfügen Sie über Fachwissen und technisches Verständnis? Wenn Sie zudem ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und Verantwortungsbewusstsein mitbringen, passen Sie womöglich sehr gut zu uns.

Von Vorteil, aber kein Muss:

Erfahrung in Vermittlung/Projektsteuerung, idealerweise Gewerbe

Wir bieten:

Festanstellung (80-100%), Beginn flexibel, individuelle Weiterbildung, zahlreiche Vorteile und Zusatzleistungen, z.B. Vertrauensarbeitszeit, hybrides Arbeiten, VL, 30 Urlaubstage und Dienstwagen.

Klingt interessant?

Aussagekräftige Unterlagen mit Gehaltsvorstellung und möglichem Beginn bitte an: bewerbung@fiedlergewerbeimmo.de

FIEDLER Gewerbeimmobilien GmbH | Aspenhaustraße 19 | 72770 Reutlingen
T: 07121 2686-50 | www.fiedlergewerbeimmo.de

tatsächlich eine Reise mit meiner Frau gebucht“.

In fast 40 Jahren hat Grüb aus der „25-Mann-Bude in gemieteten Räumen“ ein international erfolgreiches Unternehmen mit 300 Mitarbeitern gemacht.

Zeit genug auch zu verfolgen, wie ein Wettbewerber nach dem anderen vom Markt verschwand: „Wenn die Unternehmer alt wurden, wurden sie träge und unflexibel und mit ihnen das Unternehmen“, hat er beobachtet. Lorch hingegen sollte immer jung bleiben, indem das Management rechtzeitig verjüngt wird. Mit 60 wollte er darum seine Nachfolge geregelt haben. Corona und die Lieferkettenproblematik haben das ein bisschen hinausgezögert, doch jetzt, mit 61, ist es so weit. Seit Jahresbeginn ist Lorch Teil der japanischen Daihen Corporation.

Die Kinder sollen nicht müssen

Ein langer Weg war es bis dahin. Dass alles geklappt hat, verdankt Grüb auch Volker Wintergerst. Der Stuttgarter Unternehmensberater ist auf die Nachfolgeberatung spezialisiert und begleitete den Prozess bei Lorch seit 2017. Damals führte er Gespräche mit allen Familienmitgliedern. Dabei kristallisierte sich heraus, dass sich keines der drei Kinder in der Nachfolge des Vaters sah. Der bestand auch nicht darauf – obwohl oder gerade weil er wegen seines eigenen Vaters mitten aus dem Studium ins Unternehmerleben „hineinstolpert“ war.

Der Favorit macht das Rennen

Wintergerst überrascht das nicht: „Unternehmer überlegen heute sehr genau, ob sie ihren Kindern so eine Last aufbürden sollen“, stellt er immer wieder fest. Bei Firmen wie Lorch komme hinzu, dass sie nur noch schwer auf dem „Stand-alone“-Weg zu stemmen seien: zu erfolgreich sei das Wachstum der letzten Jahre gewesen. Und zu groß sei der Kapitalbedarf für zukunftsichernde Investitionen.



STABÜBERGABE bei Lorch Schweißtechnik in Auenwald: Wolfgang Grüb (l.) mit Vertriebsleiter Jens Gauder, der das Unternehmen künftig gemeinsam mit Norihito Takahashi vom neuen japanischen Mutterkonzern führen soll.

All diese Überlegungen führten dazu, dass ein Investor gesucht wurde. Allerdings ist die Nische klein, in der Lorch unterwegs ist, die Zahl der potenziellen Käufer im einstelligen Bereich. Einer davon: die Daihen Corporation. Für Grüb war sie schnell die Favoritin. Trotzdem ist er im Nachhinein dankbar, auf Wintergersts Rat hin mit weiteren Interessenten verhandelt zu haben. Das verbesserte nämlich seine Position bei wichtigen Verhandlungspunkten nicht unerheblich. Überhaupt ist er froh, Wintergerst eingeschaltet zu haben: „Du brauchst einen Berater, der dich und dein Unternehmen spürt und der dein Vermächtnis mitdenken kann.“

Aus Lorch wird Lotschi

Und der weiß, wie man so eine Transaktion kommuniziert, so dass letztendlich Mitarbeiter und Geschäftspartner sie mittragen. Bei Lorch nahm sich die alte und die neue Unternehmensspitze einen ganzen Tag Zeit, um die Beschäftigten zu informieren, sich ihren Fragen zu stellen. „Als dann der für Lorch zuständige Spartenchef der Japaner ‚We are the champions‘ anstimmte, waren alle berührt, wie nahbar die neuen Chefs sind“, erin-

nert sich Wintergerst. Und Grüb selber registriert seither eigentlich nur Respekt für seine konsequente Entscheidung: „Einen Ticken zu früh, sagen viele, aber ich finde, das ist besser als zwei Ticken zu spät!“ Für „Lotschi“, wie die Japaner „Lorch“ aussprechen, ist es natürlich trotzdem eine große Umstellung. Schon allein deshalb, weil ein börsennotiertes Unternehmen nun mal anders bilanziert als ein inhabergeführter Mittelständler. Und auch die japanische Kultur ist ganz anders. Eine Kleinigkeit zeigt darum, wie ernst es den neuen Eigentümern damit ist, die Firmen-DNA zu erhalten: Wie alle „Lorchis“ duzen sie sich mit den deutschen Kollegen – im streng hierarchisch orientierten Japan eigentlich ein No-go. Grüb jedenfalls hat keinen Zweifel, dass die Lorch-Kultur fortbesteht: „Der Name bleibt, der Standort bleibt und die Farben auch“, sagt er. Für die Japaner sei Lorch in seiner jetzigen Form schließlich der Schlüssel zum europäischen Markt.

Mit interkultureller Kompetenz hat auch die Geschichte von Elke Ahrens zu tun. Die promovierte Soziologin war viele Jahre für „Brot für die Welt“ tätig. Sie koordinierte den fairen Handel in Entwick-

83

PROZENT DER BUNDESBÜRGER meinen, dass Familienunternehmen mehr an einem nachhaltigen Erfolg des Unternehmens interessiert sind als andere.

Quelle: PwC



ALS EINZELUNTERNEHMERIN zu verkaufen, ist schwierig. Deshalb hat Elke Ahrens nach der Trennung von ihrer Firma Ahrens Connect den verbleibenden Pflegedienst Emma64 in eine GmbH umgewandelt.

lungsprojekten weltweit. Doch als die Organisation 2012 von der Stuttgarter Staffelstraße nach Berlin umzog, wollte sie nicht mit. Stattdessen gründete sie in Stuttgart und Göppingen ein Unternehmen, das Zuwanderer bei der Integration unterstützt. Für „Ahrens-Connect“ erarbeitete sie Programme und Beratungskonzepte, stellte eine Handvoll Mitarbeiter ein, ließ sich AZAV-zertifizieren und gewann die Arbeitsagentur als Kunden.

Dann kam der Corona-Einbruch. Maßnahmen in Präsenz waren gar nicht mehr möglich, und viele Arbeitsagenturprogramme wurden erst einmal auf Eis gelegt. Wie es weitergeht? Niemand wusste das. Zum Glück war da noch „Emma64“, der Pflege- und Betreuungsdienst, den Ahrens 2019 gegründet hatte. Während die Geschäfte in Göppingen nur noch auf Sparflamme liefen, brauchten die Emma-Kunden immer mehr Unterstützung. Ahrens stellte Pflegefachkräfte ein und schloss mit der AOK einen Versorgungsvertrag.

Ein Nachfolger aus der Unternehmensbörse

Das Geschäft wuchs schnell, aber gleichzeitig kam auch Ahrens Connect wieder in Gang – zu viel für die Doppel-Gründerin, zumal da ja noch die Pendelei war. So beschloss sie 2022, den Bildungsträger zu verkaufen. Sie ließ sich bei der IHK beraten, inserierte in diversen Unternehmensbörsen und fand bald einen Interessenten.

Doch womit sie nicht gerechnet hatte: wie kompliziert es sein kann, ein Einzelunternehmen zu verkaufen: „Jedes Teil musste ich extra verhandeln, die gelesenen Computer genauso wie den Mietvertrag und sogar das Mobiliar.“ Alles, was der Übernehmer nicht wollte, lief weiter auf ihren Namen und ihr Portemonnaie, denn so schnell kam sie aus vielen Verträgen gar nicht heraus. „Emma64 habe ich nach dieser Erfahrung so schnell wie möglich in eine GmbH umgewandelt“, erzählt sie, „denn so ist es juristisch eine

Einheit und auch personenunabhängig“. Hat sich Ahrens eigentlich überlegt, nach dem Verkauf wieder ins Angestelltenverhältnis zurückzukehren? „Nein“, kommt die Antwort wie aus der Pistole geschossen, „das ginge nicht mehr“. Die Möglichkeit, entscheiden zu können, einen Betrieb am Laufen zu halten, das möchte sie nicht mehr missen.

Ahrens gehört zur Generation der Boomer. Jüngere scheinen da anders zu denken: „Qualifizierte Fachkräfte ziehen



FAMILIENNACHFOGE Beate Lämmle und Reimund Koziollek freuen sich, dass ihre Tochter Luisa Lämmle (r.) die Stuttgarter Unternehmensberatung UMP doch noch übernimmt. Zuvor hatte sie eigentlich andere Pläne.

zunehmend gut dotierte Positionen in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen der Selbständigkeit vor“, schreibt jedenfalls die UMP GmbH auf ihrer Homepage.

Die Stuttgarter Unternehmensberatung muss es wissen, denn sie ist auf Firmenvverkäufe spezialisiert und hat seit 2010 um die 120 Mittelständler bei der Nachfolge begleitet.

Andererseits ist gerade UMP ein Beispiel dafür, wie die Erfahrung als Angestellte auch jüngeren Leuten Lust auf Selbständigkeit machen kann. Luisa Lämmle jedenfalls, Tochter von UMP-Gründer-Ehepaar Beate Lämmle und Reimund Koziollek, hatte zunächst wenig Interesse, in das Unternehmen der Eltern einzusteigen. Schließlich hatte sie schon als Kind ob der Allgegenwart geschäftlicher Gesprächsthemen geschimpft: „Ich glaube, wir wohnen im Büro.“ Nach ihrem Wirtschaftsstudium folgten darum Stationen in Unternehmen von VW bis Engel und Völkers.

Doch ein Praktikum im elterlichen Betrieb brachte die Wende: „Das hat mir so viel Spaß gemacht, weil es so spannend und abwechslungsreich ist. Ganz anders als in einem Großunternehmen, wo man nur einen ganz kleinen Ausschnitt des Geschäfts verantwortet.“ Aber auch dass sie „als Problemlöserin mit ihrer Arbeit etwas Gutes tut“, überzeugte die 27-Jährige.

Für die Eltern war das der „Jackpot“, wie Mutter Beate Lämmle sagt. Wenn sie an das entscheidende Abendessen zurückdenkt, strahlt sie jetzt noch und freut sich, alles richtig gemacht zu haben: „Wir hatten es immer im Hinterkopf, haben aber nie etwas gesagt.“

Die Tochter übernimmt – der Jackpot!

Die Unternehmer, mit denen UMP es zu tun hat, haben meist keine familieninternen Nachfolger, die in Frage kommen. Und auch die Käufer sind im Gegensatz zu früher immer seltener Einzelpersonen, sondern zunehmend Family Offices, strategische Käufer oder Investoren. Geblieben ist, dass Diskretion oberstes Gebot ist. „Deswegen kommen wir häufig abends oder am Wochenende, wenn alle zu Hause sind“, erklärt Luisa Lämmle. Und natürlich würden alle Erst-Informationen professionell anonymisiert.

Ob ein Unternehmer das auch allein hinbekäme? Schwierig... Aber selbst wenn: woher weiß er, dass der Kaufinteressent solvent ist und dass es menschlich passt? Für UMP ist die Vorprüfung darum ein entscheidender Teil des Beratungsangebots. Entsprechend dauert eine Übergabe von der Annahme des Mandats bis zum Notartermin im Durchschnitt zwölf bis 15 Monate.

Aber wie findet UMP überhaupt potenzielle Käufer? „Wir haben eine Kundendatenbank, die wächst jeden Tag, wird aber auch jeden Tag kleiner“, erklärt Beate Lämmle. Findet sich dort niemand, wird online recherchiert, werden Netzwerkpartner eingebunden, anonymisierte Anzeigen geschaltet und dann wird sehr viel telefoniert. Das alles ist aufwendig und zeitintensiv.

650 Dokumente für die Due-Diligence-Prüfung

Allein für eine Due-Diligence-Prüfung sind schon mal um die 650 Dokumente zu beschaffen. Deswegen rät UMP dringend, erst mit dem Transaktionsprozess zu beginnen, wenn die Verkaufentscheidung definitiv da ist. Das Unternehmerpaar hat da schon einiges erlebt, inklusive Käufer, die unmittelbar vor der Unterschrift den Stift hinlegten, um noch einmal nachzudenken. Dann heißt es, Nerven bewahren und moderieren. „Meist vertreten wir nur die Verkäuferseite. Aber wenn die Verhandlungen weit fortgeschritten sind, müssen wir oft zwischen den beiden Seiten moderieren“, erzählt Koziollek.

Lämmle und Koziollek wollen noch fünf bis zehn Jahre weiterarbeiten. Zeit genug, um all ihr Wissen und ihre Netzwerk-Verbindungen an die Tochter weiterzugeben und selbst die perfekte Übergabe auf die Beine zu stellen.

Man sieht: Es gibt sie also noch, die Menschen, die gern Verantwortung übernehmen und ein bestehendes Unternehmen in die Zukunft führen. Damit das gelingt, braucht es aber einen langen Vorlauf, eine feste Überzeugung, wie man die Zukunft seines Unternehmens sieht und die Fähigkeit loszulassen.

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

Schenken Sie Trost!

Bitte unterstützen Sie das Kinderhospiz Bethel für unheilbar kranke Kinder.



Spendenkonto
IBAN: DE48 4805 0161 0000 0040 77
BIC: SPBIDE33XXX, Stichwort »Hospizkind«
www.kinderhospiz-bethel.de

Bethel

Mehr Sicherheit im Job: www.szb-schulung.de



Seit 2002 sind wir Ihr Partner im Bereich professioneller

Bediener-schulungen

- für Gabelstapler
- Teleskopstapler
- Hubarbeitsbühnen
- Krane

Praxisnahe Erstausbildung und jährliche Unterweisungen durch erfahrene Ausbilder nach den Richtlinien der BGs.

Ganzjährig Kurse an unseren Standorten Bietigheim-Bissingen, Fellbach und Heilbronn oder bei Ihnen vor Ort.

SCHULUNGS ZENTRUM BIETIGHEIM



SZB Schulungszentrum Bietigheim GmbH
Adolf-Heim-Straße 14
74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon 07142 9120-100
www.szb-schulung.de

E-RECHNUNGSPFLICHT KOMMT

AB 2025 SIND E-RECHNUNGEN IM B2B-BEREICH PFLICHT. Für Rechnungsaussteller gibt es aber Übergangsfristen

Das Wachstumsgesetz bringt neben vielen anderen Neuerungen auch die Pflicht zur elektronischen Rechnungsstellung für inländische Umsätze zwischen Unternehmen (B2B, Business to Business).

Das bedeutet, dass ab 1. Januar 2025 alle in Deutschland ansässigen Unternehmer verpflichtet sind, E-Rechnungen auszustellen für im Inland steuerbare Umsätze, wenn der Leistungsempfänger ebenfalls im Inland ansässig ist. Die Neuregelung gilt unabhängig von der Unternehmensgröße - also auch für Kleinunternehmer.

Nicht unter die neue E-Rechnungspflicht fallen Rechnungen über nach § 4 Nr. 8 bis 29 UStG steuerfreie Umsätze, sogenannte Kleinbetragsrechnungen (derzeit 250 Euro), Rechnungen über Fahrausweise sowie Rechnungen über Umsätze B2C (Business to Customer).

Hintergrund dieses Systemwechsels ist die sogenannte ViDA-Initiative der EU, wonach mittelfristig die Einführung eines transaktionsbasierten elektronischen Meldesystems von B2B-Umsätzen geplant ist. Voraussetzung hierfür ist im ersten Schritt die Einführung der E-Rechnung, die mit rechtlichen, aber vor allem technische Änderungen in den unternehmensinternen Prozessen einhergeht.

Was ändert sich konkret? Die E-Rechnung wird neu definiert und damit enger gefasst als bisher. Als E-Rechnung gilt künftig nur noch eine Rechnung, die in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übermittelt und empfangen wird und eine elektronische Verarbeitung ermöglicht. **Das strukturierte elektronische Format** muss den Vorgaben der Richtlinie 2014/55/

EU - und somit der CEN-Norm 16931 - entsprechen. Die Finanzverwaltung hat sich bereits in einem Verbändeschreiben vom 2. Oktober 2023 zu ersten Fragen geäußert. Darin wird unter anderem klargestellt, dass die Formate ZuGFeRD (ab Version 2.0.1) und XRechnung den neuen Anforderungen entsprechen.

Daneben können Rechnungsaussteller und -empfänger auch eine Vereinbarung über das E-Rechnungsformat schließen. Voraussetzung ist aber, dass das Format die richtige und vollständige Extraktion der erforderlichen Angaben gemäß Richtlinie 2014/55/EU ermöglicht oder mit dieser interoperabel ist.

Papierrechnungen und elektronische Rechnungen, die nicht die oben genannten Anforderungen erfüllen, werden unter den neuen Begriff „sonstige Rechnung“ fallen. Eine per E-Mail versandte PDF-Rechnung gilt künftig somit nicht mehr als E-Rechnung, sondern als sonstige Rechnung.

Der Rechnungsaussteller kann nicht mehr frei entscheiden, in welcher Form die Rechnung ausgestellt wird. Es muss sich im B2B-Verkehr zwingend um eine E-Rechnung handeln.

Stufenweise Übergangsfristen bis 2028

Die E-Rechnungspflicht gilt zwar grundsätzlich ab dem 1. Januar 2025. Allerdings gibt es für Rechnungsaussteller Übergangsfristen:

- **In den Jahren 2025 und 2026** sind neben E-Rechnungen auch Papierrechnungen und - vorbehaltlich der Zustimmung des Empfängers - sonstige elektronische

Rechnungen zulässig.

- **Für 2027** gilt dies nur noch für Rechnungsaussteller mit einem Gesamtumsatz im vorangegangenen Kalenderjahr (2026) bis zu 800.000 Euro. Zudem dürfen 2027 Rechnungen - mit Zustimmung des Rechnungsempfängers - mittels EDI übermittelt werden.
- **Ab 2028** sind die neuen Anforderungen dann für alle zwingend.

Wichtig: Die Übergangsfristen gelten nur für Rechnungsaussteller. Inländische Rechnungsempfänger sind nach aktuellem Stand bereits ab 2025 zur Entgegennahme von E-Rechnungen verpflichtet. Hat sich der Rechnungsaussteller also für die E-Rechnung entschieden, muss der Leistungsempfänger diese ab 2025 auch entgegennehmen können.

Die Neuregelung enthält keine Vorgaben zum Übermittlungsweg. Für den Empfang einer E-Rechnung dürfte daher zunächst ein E-Mail-Postfach ausreichen. Änderungen sind aber spätestens mit dem transaktionsbasierten Meldesystem zu erwarten.

Wegen der Einführung zum 1. Januar 2025 sollten sich alle Unternehmen mit dem Thema E-Rechnung befassen. Die Finanzverwaltung beabsichtigt, voraussichtlich Mitte Juni 2024 den Entwurf eines Anwendungsschreibens mit weiteren Praxis Hinweisen - unter anderem zum Vorsteuerabzug - zu veröffentlichen. Zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses lag der Entwurf noch nicht vor. Sie finden ihn sowie weitere Infos hier:

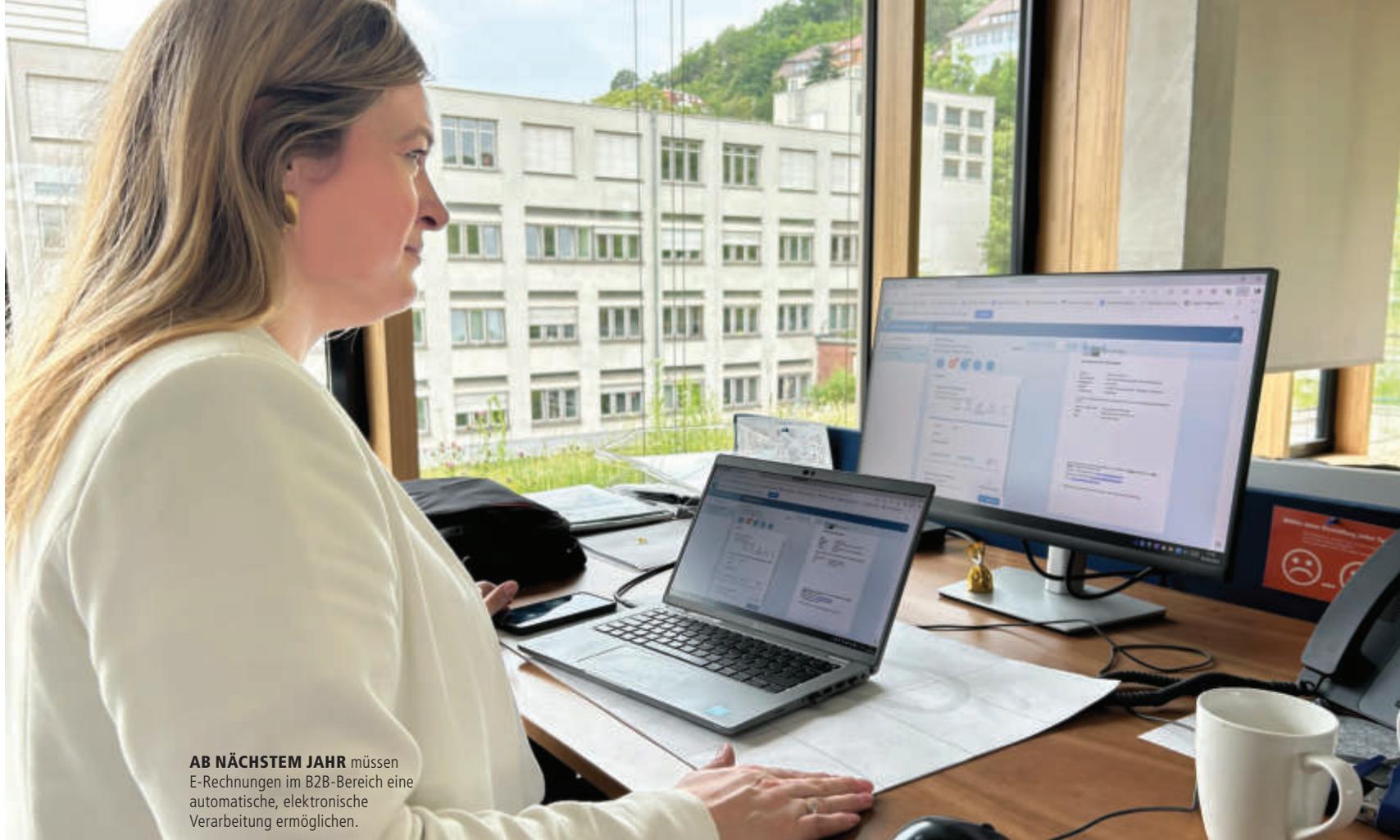


SEBASTIAN SCHIEDER
IHK Region Stuttgart
sebastian.schieder@stuttgart.ihk.de

**Maßgefertigte
Blechteile -
sekundenschnell
online beschaffen.**



Laserteile4you



AB NÄCHSTEM JAHR müssen E-Rechnungen im B2B-Bereich eine automatische, elektronische Verarbeitung ermöglichen.

Kapital für kluge Köpfe

Lange galt Deutschland als Land der Erfindungen. Wissenschaft und Forschung genossen internationales Ansehen und "Made in Germany" stand für höchste Qualität. Doch die Zeiten haben sich geändert. Im Innovations-Ranking landet die Bundesrepublik nur noch auf dem 8. Platz. Große, wegweisende Ideen wie ChatGPT reifen längst anderswo in der Welt.

Dabei mangelt es hierzulande nicht an schlaun Köpfen, nicht an Menschen, die den Willen haben, etwas zu verändern und den Mut, ein Unternehmen zu gründen. Nur stehen diese Menschen vor etlichen Herausforderungen. Eine wesentliche: die Kapitalgewinnung. Genau hier setzt OneCrowd an, eine deutschlandweit agierende Crowdinvesting-Plattform.

Gemeinsam investieren

OneCrowd gibt nicht nur innovativen Entrepreneuren eine Bühne, sondern

auch privaten und professionellen Anlegenden die Möglichkeit, einfach und digital in aufstrebenden Unternehmen zu investieren und dabei von attraktiven Renditen zu profitieren. Denn wer denkt Investments in Unternehmen seien nur im großen Stil möglich, der irrt. Schon ab 250 Euro kann jeder Teil der Crowd werden und dem Innovationsstandort Deutschland zu alter Stärke verhelfen.

Der Weg zum Investment:

Investierende gestalten selbstbestimmt ihr persönliches Zukunftsportfolio und beteiligen sich an schnell wachsenden Unternehmen – zum Beispiel ab Mitte Juli an einem Stuttgarter Kinderartikel-Startup.

Damit tragen die Anlegenden dazu bei, dass innovative Geschäftsmodelle wachsen und können von regelmäßigen Zinszahlungen und vom wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen profitieren.



ONECROWD

www.onecrowd.de/innovationleader



Kontakt:
OneCrowd
Käthe-Kollwitz-Ufer 79
01309 Dresden

IHK-SERVICE HILFT BEI DER FACHKRÄFTEEINWANDERUNG

DER UNTERNEHMENSSERVICE INTERNATIONALE FACHKRÄFTE unterstützt und berät IHK-Mitgliedsunternehmen

Zahlreiche Branchen sind vom Fachkräftemangel betroffen. Zusätzlich zur Hebung inländischer Potenziale ist für viele Unternehmen die Anwerbung von Fachkräften aus dem Ausland eine wichtige Strategie, das Problem zu meistern.

Doch besonders die Einstellung von Personen aus Drittstaaten, also nicht EU-Staaten, birgt zahlreiche Herausforderungen. Sie beginnen bei der Rekrutierung, reichen über den Einreiseprozess und das eventuell notwendige Berufsanerkenntnisverfahren bis hin zum Onboarding und zur Integration ins Unternehmen.

UIF

UNTERNEHMENS-SERVICE INTERNATIONALE FACHKRÄFTE heißt der innovative IHK-Service



Ein großes Hemmnis sind die zahlreichen rechtlichen Regelungen, die bestimmen, wer unter welchen Voraussetzungen und mit welchem Verfahren nach Deutschland kommen und hier arbeiten oder eine Ausbildung machen darf. Das novellierte Fachkräfteeinwanderungsgesetz eröffnet jetzt zwar mehr Möglichkeiten, ist aber sehr schwer durchschaubar und hochkomplex.

Mit dem IHK-Unternehmensservice Internationale Fachkräfte (UIF) bietet die IHK Region Stuttgart hier umfangreiche Unterstützung für ihre Mitglieder an. Wir

geben Tipps zur Gewinnung internationaler Fachkräfte und Azubis, stellen Kontakte zu Rekrutierungsprojekten her, beraten zu den rechtlichen Regelungen und unterstützen bei der Zusammenstellung aller notwendigen Unterlagen für das Visumverfahren. Das Angebot der IHK ist kostenfrei.

Unternehmen, die Fachkräfte aus Drittstaaten einstellen möchten, können per Mail oder telefonisch einen Erstberatungstermin vereinbaren (siehe Kreis). Hilfreich ist es, wenn bereits erste Unterlagen vor der Beratung per E-Mail zugesandt werden, zum Beispiel Nachweise zu den Qualifikationen der Fachkraft und zu den Stellenanforderungen. Bis auf wenige Ausnahmen können nämlich nur qualifizierte Personen aus Drittstaaten für qualifizierte Tätigkeiten in Deutschland eingestellt werden.

Im Gespräch, das meist per Teams geführt wird, klären wir mit dem Unternehmen, welche Zuwanderungswege es für seinen konkreten Fall gibt und welche Voraussetzungen dafür jeweils zu erfüllen sind. Geprüft wird auch, ob die Möglichkeit besteht, dass die Qualifikationen des Kandidaten in Deutschland anerkannt werden und wie das Verfahren bei einer Teilanerkennung des Berufsabschlusses weitergehen würde.

Dann zeigen wir, wie der Zuwanderungsprozess ablaufen könnte, und prüfen, ob das sogenannte beschleunigte Fachkräfteverfahren genutzt werden kann. Im Gegensatz zum normalen Visumverfahren, das der Kandidat bei der deutschen Auslandsvertretung seines Heimatlandes beantragt, wird das beschleunigte Fachkräfteverfahren vom Arbeitgeber bei der Ausländerbehörde seines Betriebssitzes

Bringen Sie Ihr Business in Fahrt.

7.000 EUR¹ Umweltprämie für unsere Elektromodelle.



Stilvoll, top ausgestattet und reichweitenstark sind unsere vollelektrischen Modelle für Gewerbetreibende: Der Hyundai KONA Elektro, IONIQ 5 und IONIQ 6 bereichern Ihr Business.



ahg Autohandels-gesellschaft mbH
Dornierstraße 8
73730 Esslingen
Tel.: 0711 93131-0
www.hyundai-ahg.de



KONA Elektro: Energieverbrauch (WLTP) in kWh/100km: Komb. 16,6-14,6; CO₂-Emissionen in g/km: Komb. 0; CO₂-Klasse: A. IONIQ 5: Energieverbrauch (WLTP) in kWh/100km: Komb. 19,1-16,7; CO₂-Emissionen in g/km: Komb. 0; CO₂-Klasse: A. IONIQ 6: Energieverbrauch (WLTP) in kWh/100km: Komb. 16,9-13,9; CO₂-Emissionen in g/km: Komb. 0; CO₂-Klasse: A.

¹ Die Aktion ist gültig bis 30.06.2024. Die Hyundai Umweltprämie von mindestens 7.000 EUR, die sich auf die unverbindliche Preisempfehlung der Hyundai Motor Deutschland GmbH bezieht, wird durch den Händler beim Kauf- oder Leasingvertrag für den Hyundai KONA Elektro, den Hyundai IONIQ 5 und Hyundai IONIQ 6 in Abzug gebracht.



UNSER IHK-SERVICE INTERNATIONALE FACHKRÄFTE AUS DEM AUSLAND (v.l.) Liana Meyer-Vogt, Ulrike Weber, Sigrit Walsdorff und Vira Rudych.

gestartet. Hierfür benötigt er eine Vollmacht der Fachkraft. Die Ausländerbehörde koordiniert dann alle notwendigen Schritte. Alle Verfahrensbeteiligten sind an kürzere Fristen gebunden. Das soll das Verfahren beschleunigen.

Im Rahmen unseres Services unterstützen wir die Unternehmen beim Zusammenstellen aller erforderlichen Unterlagen und helfen beim korrekten Ausfüllen. Mit der Ausländerbehörde Stuttgart haben die IHK und die Handwerkskammer eine Kooperationsvereinbarung zum beschleunigten Fachkräfteverfahren getroffen. Befindet sich der Unternehmenssitz im Stadtkreis Stuttgart, übernimmt die IHK

die Koordination des Zuwanderungs- und Anerkennungsprozesses in Kooperation mit der Ausländerbehörde (ABH) und leitet die zusammengestellten Unterlagen an die ABH Stuttgart weiter.

Vereinbarungen mit weiteren Ausländerbehörden in der Region stehen bevor. Damit möchten wir unseren Service für Sie noch weiter verbessern.

SIGRIT WALSDORFF, LIANA MEYER-VOGT
IHK Region Stuttgart
UIF@stuttgart.ihk.de

IHK-TIPP

Kostenlose Erstberatung

Termin für eine kostenlose Erstberatung:
UIF@stuttgart.ihk.de oder
Telefon 0711 2005-1382 (Vira Rudych)

FAQs zur Fachkräfteeinwanderung

Hier finden Sie Antworten auf wichtige Fragen zu Recruiting im Ausland, Visumverfahren und Einreise, Pflichten des Arbeitgebers sowie zur Integration internationaler Fachkräfte ins Unternehmen:

www.stuttgart.ihk.de,
Dok-Nr. 4710224



BUDGET-PLANER

ONLINE

www.regnauer.de/objektbau



GEWERBEBAU VITAL.

- Energieoptimiert bis **Plus-Energie** • Schlüsselfertig und nachhaltig aus Holz
- Schnelles Bauen zum Festpreis • **Budget-Planer** online

REGNAUER FERTIGBAU – Ansprechpartner vor Ort: Martin Lukschandel • Tel. +49 8373 92 38-23 • lukschandel@regnauer.de

REGNAUER
Bauen für den Erfolg.

CYBERVERSICHERUNGEN: WAS SIE LEISTEN KÖNNEN UND WAS NICHT

SCHUTZ VOR KRIMINELLEN im Netz muss mehrgleisig erfolgen

Einige Unternehmen entscheiden sich für eine Cyberversicherung, um der allgegenwärtigen Bedrohungslage rund um die Digitalisierung gerecht zu werden. Das Angebot scheint attraktiv und nach einmaligem Abschluss kann das Thema vermeintlich zu den Akten gelegt werden.

Ganz so einfach ist die Situation allerdings nicht: Zunächst suggerieren Versicherungen, dass man im Bedrohungsfall sichere Hilfe und Entschädigung erhält.

Doch in der Praxis gleicht eine Cyberversicherung den entstandenen Schaden nur sehr begrenzt aus. Wenn ein Unternehmen Wochen oder gar Monate von einem Hacker lahmgelegt wird, ist auch das Geld einer Versicherung keine große Hilfe: Sie entschädigt nämlich nicht den Reputationsverlust und auch nicht, wenn sich Geschäftspartner und Kunden aufgrund langer Ausfälle neu orientieren.

Cyberversicherungen sind trotzdem nicht per se uninteressant. Allerdings ist es not-



wendig zu verstehen, dass diese nur eine Ergänzung zu weitreichenden IT-Sicherheitsmaßnahmen sein können. So übernehmen Versicher-

ungen beispielsweise nach einem Ransomware-Angriff die Verhandlungen mit den Tätern und überweisen die geforderten Bitcoins.

Doch die Hürden für den Abschluss einer Cyberversicherung sind hoch, da viele technische Voraussetzungen erfüllt werden müssen.

Zudem ist zu beachten, dass man im Schadensfall nicht frei agieren kann.

Der Versicherer wird eine intensive forensische Prüfung des Vorfalls durchführen oder einfordern. Werden hierbei vertragliche Obliegenheitsverletzungen wie fehlende Sicherheitsupdates erkannt, kann die Versicherungsleistung verringert oder verweigert werden.

Um Angreifer vor höchstmögliche Hürden zu stellen, ist es also wichtig, das Schutzniveau stetig anzuheben. Dabei müssen sowohl technische als auch organisatorische Maßnahmen bedacht werden!

RALF LUTHLE

Luthle + Luthle GmbH, Gemmrigheim
www.llnet.de

ANZEIGE



Gründen und erfolgreich in die Zukunft starten.

Ihre Sparkasse und die KfW unterstützen Sie mit den passenden Fördermitteln.

KfW

Weil's um mehr als Geld geht.



Kreissparkasse
Göppingen



ACHTUNG:

Die Kripo warnt vor einer aktuellen Betrugsmasche. Höchste Vorsicht ist unter anderem bei den Adressen „finanzsektor.com“ und „zahlungsdienste.net“ geboten.

www.stuttgart.ihk.de,
Dok-Nr. 6169552

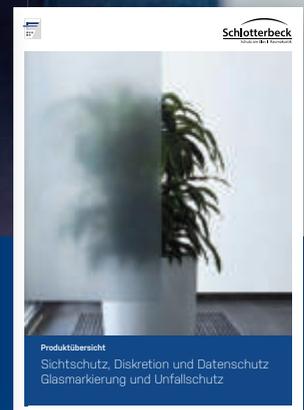


Die Konkurrenz schaut zu!



**Schützen Sie sich und
Ihre Ideen, mit ContraSOL-
Folierungen für Glas- und
Fensterflächen.**

- ✓ Spionspiegel-Folien
- ✓ Datenschutz-Folien
- ✓ Einbruchschutz-Folien
- ✓ Sichtschutz-Folien



Unsere neuen, kostenlosen
Broschüren senden wir Ihnen
gerne inkl. Materialproben zu.
GLEICH PER E-MAIL ANFORDERN!

SO WERDEN SIE SACHVERSTÄNDIGER

ÖFFENTLICHE BESTELLUNG UND VEREIDIGUNG

Wie es geht und was es bringt

IM IMMOBILIENBEREICH
werden besonders viele Sachverständige nachgefragt.

Die Welt wird immer komplizierter. In fast allen Bereichen braucht man heute Spezialkenntnisse, um etwas beurteilen und bewerten zu können: Solche Sachverständige sind nicht nur in der Wirtschaft gefragt, sondern auch bei Gericht.

Zwar ist der Begriff „Sachverständiger“ in Deutschland nicht geschützt, doch es gibt eine Hierarchie der Qualifikationen. Auf der höchsten Stufe steht die öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständiger. Dieses Siegel zu verleihen, ist unter anderem Aufgabe der IHKs. So sind aktuell in der IHK Region Stuttgart 234 Sachverständige aus verschiedenen Fachgebieten öffentlich bestellt und vereidigt.

Falls Sie selber über besonderen Sachverstand verfügen, bietet Ihnen unsere IHK die Möglichkeit, sich in mehr als 250 Sachgebieten zum öffentlich bestellten Sachverständigen vereidigen zu lassen. Wir begleiten Sie von der Beantragung bis zur Vereidigung. Alternativ können Sie das Mentorenprogramm des Bundesverbands öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger e.V. nutzen, um von erfahrenen Profis zu lernen.

Die wichtigste Voraussetzung ist auf jeden Fall, dass Sie deutlich überdurchschnittliche Fachkenntnisse und Erfahrung in Ihrem Sachgebiet mitbringen, selbst in dessen Randbereichen. Dazu kommen noch persönliche Voraussetzungen, vor allem die Unparteilichkeit.

Ihre Ausbildung spielt hingegen keine Rolle. Als Autodidakt können Sie diesen Weg genauso gehen wie als promovierter Ingenieur. Auch das Alter ist nicht relevant.

So läuft das Bestellungsverfahren

Ihre fachliche Eignung können Sie durch Zeugnisse, Zertifikate von Fortbildungen und insbesondere durch bereits erstellte Gutachten nachweisen. Die persönliche Eignung wird unter anderem anhand Ihrer wirtschaftlichen Situation und eines polizeilichen Führungszeugnisses geprüft. Es ist wichtig, potenzielle Interessenskonflikte bei der Tätigkeit ausschließen zu können.

Die besondere Sachkunde wird von einem Fachgremium in einem prüfungsähnlichen Begutachtungsverfahren überprüft. In der IHK Region Stuttgart gibt es sie für zahlreiche Sachgebiete, von A wie Aufzug über viele Themen rund um Immobilien und Gebäude oder die Bewertung von KMU bis zu T wie Trinkwasserhygiene. Gehört Ihr Sachgebiete nicht dazu, stehen die IHK-Fachgremien im gesamten Bundesgebiet bereit.

Die Überprüfung umfasst die Bewertung der eingereichten Gutachten und eine mündliche Überprüfung. Je nach Fachgebiet kommt noch eine schriftliche oder eine praktische Prüfung dazu.

Nach der Bestellung werden Sie im bundesweiten IHK-Sachverständigenverzeichnis gelistet. Das verschafft Ihnen

Sichtbarkeit bei potenziellen Auftraggebern wie Gerichten, Behörden, Versicherungen und Unternehmen, aber auch bei Privatpersonen. Gemäß der Zivilprozessordnung (ZPO) sind öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige zudem in Gerichtsverfahren zu bevorzugen.

Die Erstbestellung als Sachverständiger kostet derzeit circa 800 Euro. Die Überprüfung durch das Fachgremium verursacht – abhängig vom Gebiet – zusätzliche Kosten von 500 bis 3.000 Euro. Die Dauer des Verfahrens variiert je nach vorgelegten Unterlagen und der Verfügbarkeit des Fachgremiums. In der Regel dauert es von der Antragsstellung bis zur Vereidigung ein bis anderthalb Jahre.

Wenn Sie also in ihrem Fachgebiet über besondere Expertise verfügen, bietet die öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständiger Ihnen eine wertvolle Möglichkeit, ihren beruflichen Horizont zu erweitern und einen Beitrag für Wirtschaft und Gesellschaft zu leisten. Es ist eine Investition in die Zukunft, die sich auszahlt.

Interesse geweckt??? Möchten Sie selbst öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger zu werden? Dann wenden Sie sich an unseren Autor und Leiter Sachverständigenwesen:

TIM STERN

IHK Region Stuttgart
tim.stern@stuttgart.ihk.de, Telefon 0711 2005 1565

„UNSERE SACHVERSTÄNDIGEN SIND DIE SPITZE“

ÖFFENTLICH BESTELLTE UND VEREIDIGTE SACHVERSTÄNDIGE Wie man das wird, warum es sich lohnt und wieso man (noch) keinen Spezialisten für „Zufahrtschutz“ braucht

Herr Stern, in welchem Gebiet gibt es die meisten Sachverständigen? Die mit Abstand meisten öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen gibt es in den Bereichen Gebäudeschäden und Immobilienbewertung sowie Kfz-Schäden und -Bewertung.

Und die wenigsten? Da gibt es sehr viel Nischenbereiche. Zum Beispiel gibt es genau einen Sachverständigen für den Rückbau von Atomkraftwerken. Gerade führe ich Gespräche mit einem Spezialisten für flämische Malerei des 16. und 17. Jahrhunderts. Deutschlandweit können die IHKs zusammen mit den Kollegen von den Handwerkskammern mehr als 800 Sachgebiete bedienen.

Und Sie prüfen in all diesen Gebieten? Nein, es gibt für alle Gebiete Fachgremien. Dazu arbeiten wir deutschlandweit zusammen. Ich bin Jurist und hier in Stuttgart dafür zuständig, dass alles rechtlich in Ordnung ist. Das Sachverständigenwesen ist schließlich eine hoheitliche Aufgabe.

Wie wird man denn Sachverständiger? Man muss da genau unterscheiden, denn der Begriff ist nicht geschützt. Sie oder ich könnten uns einfach ein Schild an die Tür hängen. Es gibt auch zertifizierte Sachverständige, die bestimmte Kurse durchlaufen haben. Wie lang und intensiv die sein müssen, das ist aber nicht geregelt. Unsere Sachverständigen sind die Spitze in der Pyramide, denn sie sind öffentlich bestellt und vereidigt. Es ist genau festgelegt, wie sie ihre besondere Sachkunde nachweisen müssen. Das gelingt leider nicht immer.

Erzählen Sie mal, wie beweist man seine Sachkunde? Man durchläuft meist ein dreistufiges Verfahren. Zunächst muss man sein Fachwissen zum Beispiel durch Gutachten nachweisen, dazu die persönliche Eignung inklusive polizeiliches Führungszeugnis und Referenzen. Unsere Sachverständigen sollen ja nicht nur fachkundig, sondern auch unabhängig sein. Dann folgt eine schriftliche Überprüfung. Bei den erwähnten Immobilienbewertern sind das beispielsweise zweimal zwei Stunden. Und danach muss man noch im Fachgespräch beweisen, dass man auch Randthemen des Gebietes beherrscht und klare, verständliche Gutachten abgeben kann.

INTERVIEW

» Den aus Erfahrung gewonnen Sachverstand und die durch persönlichen Augenschein gewonnene Erkenntnis kann nichts ersetzen.«



TIM STERN

Leiter Sachverständigenwesen
IHK Region Stuttgart
tim.stern@stuttgart.ihk.de

Das Interview führte
DR. ANJA MAGA
Redaktion Magazin Wirtschaft
anja.maga@stuttgart.ihk.de

Ist das Sachverständigenwesen nicht etwas Altmodisches? Allein der Name...

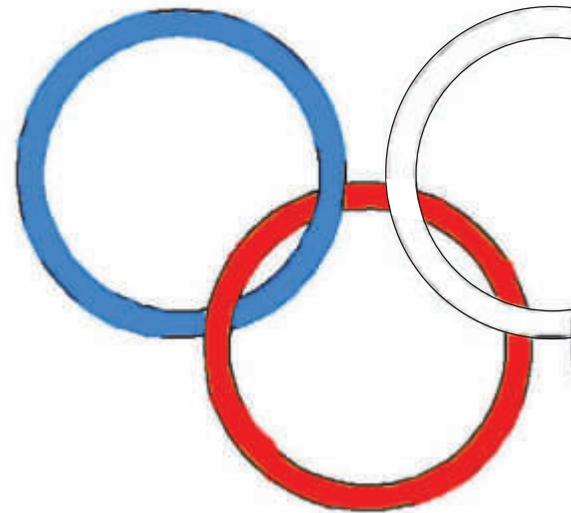
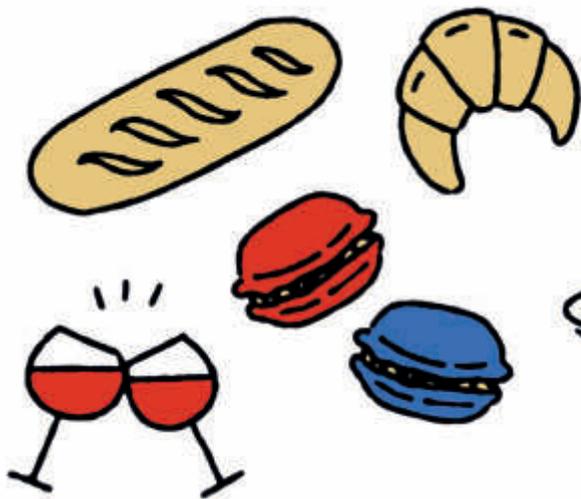
Auf keinen Fall! Der geprüfte Sachverständige ist essentiell für faire Gerichtsurteile. Man muss sich das klarmachen: vor Gericht sind die meisten technische Laien. Unsere Sachverständigen sind hier sozusagen Auge und Ohr des Gerichts bei der fachlichen Klärung der Tatbestände.

Gibt es genug Sachverständige? Leider müssen wir immer wieder Gerichte trösten, weil uns der Nachwuchs ausgeht: Der typische Sachverständige ist männlich und schon in den 60ern – unser ältester ist mit 86 noch aktiv. Das ist auch kein Wunder, denn es dauert Jahre, bis man genügend Wissen und Erfahrung gesammelt hat. Trotzdem wäre es schön, wenn mehr junge Leute sich bewerben würden. Immerhin, gerade bei den Immobilienbewertern sind viele Jüngere dabei und 50 Prozent Damen.

Kann man von dem Job leben? Ja, sehr gut. Die meisten der IHK-Sachverständigen machen das hauptberuflich. Die Gerichte sind nach ZPO verpflichtet, möglichst öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige zu nehmen. Die Arbeit geht deshalb nicht aus. Auch der Verdienst im Gerichtsauftrag ist gesetzlich geregelt: nach JVES sind es 80 bis 155 Euro die Stunde. In besonderen Fällen sogar noch mehr.

Sind denn wirklich alle Sachgebiete so gefragt, dass man davon leben kann? Auch das prüfen wir. Ein Genie in einem Gebiet zu sein, das keiner braucht – das reicht nicht. Zum Beispiel hatte ich kürzlich eine Anfrage für „Zufahrtschutz“. Die Abfrage bei Gerichten und den anderen IHKs ergab, dass es momentan keine Nachfrage gibt. Aber das kann sich ja ändern. Dann werden wir schauen, wie das Gebiet definiert und abgegrenzt wird.

Spielt KI eine Rolle in Ihrem Metier? Das Sachverständigenwesen ist eine höchstpersönliche Tätigkeit. Das heißt, um etwas beurteilen zu können, muss man es anschauen und dann nachvollziehbar bewerten. Eine KI-Auskunft ist dagegen eine Blackbox. Aber natürlich unterstützen digitale Anwendungen die Arbeit. Den aus Erfahrung gewonnen Sachverstand und die durch persönlichen Augenschein gewonnene Erkenntnis kann nichts ersetzen.



OLYMPIA: FRANKREICH IM

INTERNATIONAL Was Sie über unsere Nachbarn in diesem Sportsommer wissen m

Frankreich steht in diesem Jahr unter dem Zeichen der Olympischen Sommerspiele. Zentraler Austragungsort für die olympischen und paralympischen Spiele ist Paris. Die Wettkampfstätten erstrecken sich aber über das gesamte Land.

Mit dem Großraum Paris und den Städten Châteauroux, Lyon, Nantes, Bordeaux, Saint-Etienne, Nizza und Marseille wird Olympia zu einer Tour de France. Dies umfasst sogar die überseeischen Gebiete, denn auf Tahiti, der größten Insel Französisch-Polynesiens, werden die Surf-Wettkämpfe ausgetragen.

Zur Eröffnungsfeier am 26. Juli erwartet die Besucher eine sechs Kilometer lange Parade der Athleten auf der Seine. 10.500 Sportler und 206 Delegationen werden für die 28 traditionellen olympischen Disziplinen erwartet. Hinzu kommen noch vier neue Disziplinen, nämlich Sportklettern, Skateboarding, Surfen und die Hip-Hop-Tanzsportart Breaking.

Das Großevent hat in Frankreich einen maßgeblichen Einfluss auf die Wirtschaft. 150.000 Arbeitsplätze wurden allein in Paris geschaffen, und rund 1.900 Dienstleistungsunternehmen wurden und werden beauftragt.

Allerdings leidet auch Frankreich unter einem Fachkräftemangel. Für das nationale Sicherheitskonzept der Olympischen Sommerspiele fehlten 20.000 ausgebildete Sicherheitskräfte.

25.000 Sicherheitskräfte sollten zusätzlich ausgebildet werden. Damit passende Kandidaten gefunden werden, lockte die Regierung mit verbesserten Konditionen für die Branche. So wurden Kursgebühren und Unterhaltskosten vom Arbeitsamt übernommen. Sicherheitskräfte erhalten bei Unterzeichnung außerdem eine Prämie.

Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt bei Olympia in Frankreich eine große Rolle. Paris hat sich vorgenommen, den CO₂-Fußabdruck im Vergleich zu den Spielen in den Jahren 2012 und 2016 zu halbieren. Bereits bei der Infrastruktur wurde viel eingespart, indem zu 95 Prozent bereits bestehende oder temporäre Austragungsorte genutzt werden. Für die wenigen Neubauten galten hohe Anforderungen an Umweltverträglichkeit und an nachhaltige Materialien.

Bei der Energieversorgung der Wettkampfstätten wird mit Wind- und Solarenergie überwiegend auf erneuerbaren Strom gesetzt. Auch im Bereich Verkehr setzt Paris auf Nachhaltigkeit. Es gibt im Stadtzentrum einen verkehrsberuhigten Bereich sowie zusätzliche Fahrradwege. Alle Austragungsorte sind außerdem mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar. Dafür werden klimafreundliche Fahrzeuge eingesetzt.

Wirtschaftsklima in Frankreich

Die Idee ist, dass Paris so Vorbild und Inspiration für Wirtschaft und Kommunen

Einfach mal machen lassen.

50 Gemeinsam Zukunft machen 1890-1974-2024

Foto: (50x04117898954, shutterstock, 181,4913386)

Wir verkaufen oder vermieten für Sie Ihre Gewerbeimmobilie.

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

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

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

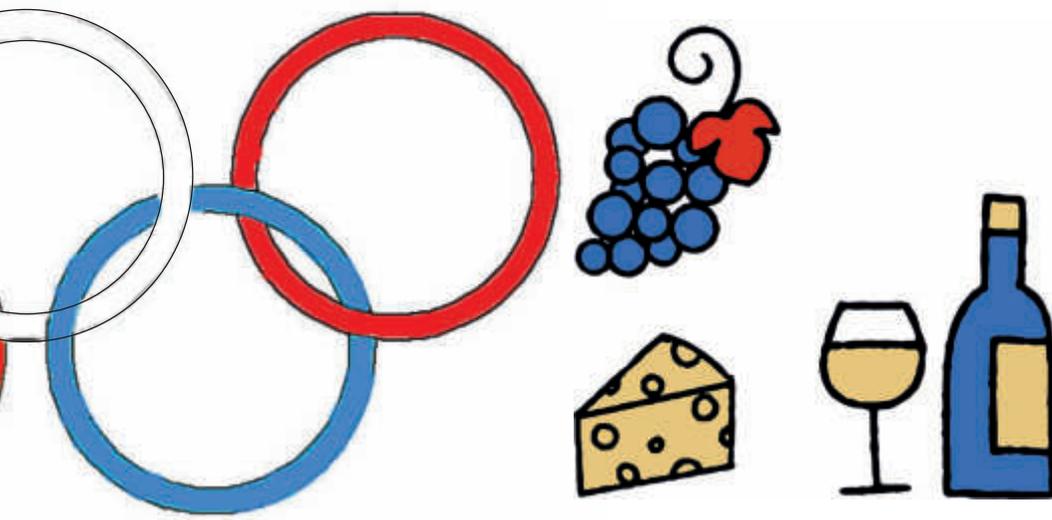
Tel. 07151 505-5566
immo@kskwn.de



Ihre Immobilienprofis vor Ort.

Immobilien

Kreissparkasse Waiblingen



ZEICHEN DER FÜNF RINGE

n müssen

im Bereich Nachhaltigkeit wird. Investitionen in Nachhaltigkeitsprojekte beschäftigen derzeit nämlich die französische Wirtschaft in besonderer Weise. Hintergrund ist das Programm „Planification Écologique“. Es wurde im September 2023 vorgestellt und beinhaltet verschiedene Maßnahmen zur Dekarbonisierung Frankreichs.

Allen voran expandiert deswegen gerade der Bereich Elektromobilität und hat bereits attraktive Gigabatterieprojekte angezogen.

Auch in der Mittelstandsförderung im industriellen Bereich spielt das Thema Nachhaltigkeit mittlerweile eine große Rolle. Das Gesetz „Loi relatif à l'industrie verte“ unterstützt die Ansiedlung umweltfreundlicher oder für die Klimawende erforderlicher Industrien.

Die deutsche und die französische Wirtschaft sind eng verflochten

Rund 2.500 deutsche Unternehmen sind mit Niederlassungen und Produktionen in Frankreich vertreten, 2.300 französische Unternehmen sind in Deutschland aktiv. Besonders attraktiv für Deutsche in Frankreich sind die Marktgröße, der gute Aus-

bildungsstand von Fachkräften und die derzeit aktive Industrieförderpolitik. Das gilt insbesondere für die Konjunktur- und Investitionsprogramme zur Stärkung von Zukunftsbranchen und für die aktive Klimaschutzpolitik.

Außerdem hat Frankreich einen sehr dynamischen Startup-Sektor, der interessante Einstiegs- und Kooperationsmöglichkeiten bietet.

Herausfordernd sind hingegen bürokratische Hürden, der bereits in vielen Branchen vorherrschende Fachkräftemangel und hohe Energiepreise. Außerdem bringen die kurzfristig anberaumten Neuwahlen Unwägbarkeiten hinsichtlich der politischen Entwicklung des Landes.

Sie interessieren sich für die Chancen in einer Branche in Frankreich und benötigen weitere Informationen? Wir beraten Sie gerne.

www.stuttgart.ihk.de
Dok-Nr. 30894.

ULRIKE MODERY
IHK Region Stuttgart
ulrike.modery@stuttgart.ihk.de

3,03

BILLIONEN US-DOLLAR betrug das - Bruttoinlandsprodukt (BIP) von Frankreich im Jahr 2023. Zum Vergleich: das deutsche BIP betrug 4,46 Billionen US-Dollar.

Quelle: Statista

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



Welzheim (4-015364): Produktionshalle mit Maschinenpark, Baujahr 1980, Sanierung 2016, ca. 3.953 m² Grdst., ca. 1.225 m² Gesamtnutzfl., davon ca.

725 m² Produktionsfl., ca. 260 m² Bürofl., ca. 240 m² Lagerfl., Kranbahn mit 3,2 t Hebelast, zwei Anlieferungs-zonen mit Rolltoren. Optional besteht die Möglichkeit, die bestehenden, neuwertigen NC-Maschinen sowie die bisher eingemietete Firma inkl. Auftragsbestand zu übernehmen. Der Energieausweis wird derzeit erstellt.

1.400.000 Euro



Schorndorf (4-015463): Wohngebäude mit Praxis und Büroflächen, zentrumsnahes Wohn- und Geschäftshaus, Baujahr 1972, in den Folge-

jahren regelmäßige Renovierungen und Sanierungen, ca. 602 m² Gesamtnutzfl., ca. 300 m² Gewerbefl. kurzfristig frei, ca. 214 m² Wohnfl. frei werdend. Der Energieausweis wird derzeit erstellt.

980.000 Euro

Ihre Spezialisten für Gewerbeimmobilien:



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



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

Immobilien

Kreissparkasse Waiblingen



KLEINE SCHRITTE GROSSE WIRKUNG

NACHHALTIGKEIT So finden Sie den Einstieg

In einer Welt, die zunehmend vom Klimawandel, der Verschmutzung unserer Ozeane und der Zerstörung von Ökosystemen geprägt ist, wird Nachhaltigkeit immer mehr zu einem zentralen Thema.

Die Auswirkungen sind bereits spürbar, wie die diesjährigen Hochwasserkatastrophen auch in unserer Region zeigen. Deutlich wurde dabei auch, welche großen Auswirkungen solche Ereignisse auf die Wirtschaft haben.

Hinzu kommt, dass immer mehr Verbraucher nachhaltige Produkte und Dienstleistungen nachfragen. Unternehmen können mit Umweltmaßnahmen also neue Märkte und Kunden erschließen und bestehende Kunden binden. Und Nachhaltigkeit steigert die Attraktivität für Fachkräfte und den Kapitalmarkt.

2

MILLIARDEN EURO beträgt der Schaden durch das jüngste Hochwasser in Bayern und Baden-Württemberg nach ersten Schätzungen der Versicherer.

Quelle: Tagesschau

Doch wie finden insbesondere kleinere und mittlere Betriebe, den richtigen Einstieg? Die Herausforderungen variieren je nach Branche, Größe und Ressourcen. Ein großes produzierendes Unternehmen hat andere Themen als ein kleiner Dienstleister. Jede Firma muss deshalb ihren eigenen Weg finden.

Im ersten Schritt sollten Sie sich deshalb darüber Gedanken machen, was Nachhaltigkeit für Ihr Unternehmen bedeutet. Verschaffen Sie sich einen Überblick: welche Risiken bestehen und welche Chancen können sich ergeben?

Typische Themen sind steigende Rohstoffpreise, Produktionsausfälle durch unterbrochene Lieferketten, Wasser- und Energieverbrauch, Bodenverschmutzung oder Menschenrechtsrisiken in der

Lieferkette. Aber auch Markt-, Wettbewerbs- und Reputationsrisiken sind relevante Bereiche, die es sich zu betrachten lohnt.

Identifizieren Sie dann konkrete Handlungsfelder. Dazu betrachten Sie Ihre Geschäftsprozesse und Lieferketten, um herauszufinden, wo Sie nachhaltige Verbesserungen vornehmen können. Denken Sie dabei beispielsweise an die folgenden Bereiche:

- **Ökologischer Fußabdruck:** Maßnahmen zur Reduzierung des Ressourcenverbrauchs, wie Energie- und Wasserverbrauch sowie Abfallproduktion.
- **Belegschaft:** Richtlinien für sichere und faire Arbeitsbedingungen in der eigenen Belegschaft sowie um sicherzustellen, dass Ihre Lieferanten ethische

Standards einhalten, einschließlich Menschenrechte und Umweltschutz.

- **Materialien und Produkte:** Auswahl der Materialien und das Design Ihrer Produkte mit Blick auf ihre Umweltverträglichkeit, ihre Wiederverwendbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit.
- **Re-Use und Recycling:** Wiederverwendung und Recycling von Produkten und Verpackungen, um Abfall zu minimieren und Ressourcen zu schonen.

Fokussieren Sie sich auf die großen Hebel. Setzen Sie klare und realistische Ziele, die messbar sind.

Nehmen Sie Ihr Team mit auf die Nachhaltigkeitsreise und nutzen Sie dessen Wissen, Erfahrung und Kompetenz. Schulungen und Workshops können dazu beitragen, das Bewusstsein zu schärfen und das Engagement der Belegschaft zu fördern.

Nutzen Sie bestehende Netzwerke und Partnerschaften und arbeiten Sie mit anderen Unternehmen, gemeinnützigen Organisationen und Regierungsbehörden zusammen. So können Sie von den Erfahrungen anderer profitieren, Ressourcen und Know-how austauschen und gemeinsam Lösungen entwickeln.

Teilen Sie Ihre Ziele und Fortschritte regelmäßig mit Ihren Mitarbeitern, Ihren Kunden und anderen Interessengruppen. Transparente und ehrliche Kommunikation schafft Vertrauen.

Nachhaltigkeit ist ein Marathon, kein Sprint. Jeder kleine Schritt zählt und trägt dazu bei, Ihr Unternehmen zukunftsfest zu machen.

ANJA LEHNER
Valupact GmbH
Wendlingen
www.valupact.com

IHK-CHECKLISTE

In 5 Schritten zur Nachhaltigkeitsstrategie

1. **BEDARF ERMITTELN:** Analysieren Sie, wer welche Anforderungen an Sie stellt.
2. **AUF DAS WESENTLICHE FOKUSSIEREN:** Identifizieren Sie die wesentlichen Handlungsfelder und priorisieren Sie sie.
3. **PLAN MACHEN:** Schreiben Sie den Status quo fest, definieren Sie Ziele und KPIs und bauen ein Team auf.
4. **EINFACH LOSLEGEN:** Setzen Sie die Maßnahmen Schritt für Schritt um. Es ist eine Reise.
5. **KONTINUIERLICH ÜBERPRÜFEN:** Überprüfen Sie die Wirkung, passen Sie die Maßnahmen immer wieder an, kommunizieren Sie transparent, ehrlich und regelmäßig.

ANZEIGE

Stück für Stück zum Geschäftserfolg

Dass Waren und Rohstoffe pünktlich und sicher dort ankommen, wo sie gebraucht werden, ist für Handel, Industrie und Wirtschaft unverzichtbar. Reibungslose Logistikabläufe tragen wesentlich zum Geschäftserfolg bei. Im täglichen nationalen und europäischen Lieferverkehr spielt die Stückgutlogistik eine wichtige Rolle. Sie bietet Warenversendern und Logistikern ökonomische und ökologische Vorteile: Denn Stückguttransporte nutzen Ressourcen effizient, indem sie Sendungen unterschiedlicher Größe und Art bündeln. Dies führt nicht nur zu einer Kostensenkung, sondern auch zu einer deutlichen CO₂-Reduzierung.

Ein ausgewiesener Spezialist auf dem Gebiet des Stückguttransports ist das Logistikunternehmen Gebrüder Weiss: Mit 138 eigenen Standorten und seinem Partnernetzwerk garantiert der Logistiker den schnellen, effizienten und sicheren Transport von Stückgut in alle Ecken Europas. Kunden können sich auf definierte Abfahrten und Laufzeiten sowie europaweit einheitlich hohe Qualitätsstandards verlassen. Echtzeit-Informationen über den Status der Sendungen liefert das Online-Kundenportal myGW. Zusätzlich bietet Gebrüder Weiss



Quelle Fotos: Gebrüder Weiss

Europaweite Stückguttransporte – mit Gebrüder Weiss schnell und sicher ans Ziel.

Premiumservices an: die verbindliche Zustellung der Ware in fest definierten Zeitfenstern oder zu bestimmten Wunschterminen.

„Mit unserer europaweiten Systemlogistik ermöglichen wir regionalen Betrieben auch kleinere Sendungen ökonomisch zu versenden und dabei maximale Planungssicher-



Jochen Gonser, stellvertretender Niederlassungsleiter von Gebrüder Weiss Esslingen.

heit zu haben. Was uns besonders wichtig ist: Wir stehen an der Seite unserer Kunden und sind persönlich für Sie da – jetzt übrigens mit einem noch stärkeren eigenen Netzwerk in Süddeutschland“, sagt Jochen Gonser, stellvertretender Niederlassungsleiter von Gebrüder Weiss Esslingen.

www.gw-world.de

LAGERTECHNIK

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
Lagerbühnen...

www.REGATIX.com
Tel.07062 23902-0

GROSSKÜCHENPLANUNG

GAPLATEC
IN KÜCHE KÄLTE ABLUFT

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

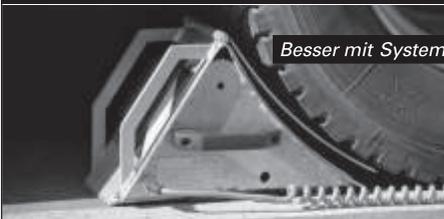
Fragen Sie uns:

GAPLATEC GmbH
www.gaplatec.de



ARNOLD
Verladesysteme

Besser mit System



LKW-Wegfahrsicherung

Withauweg 9 · D-70439 Stuttgart · Telefon 0711-88 79 63-0
Telefax 0711-8142 83 · www.arnold-verladesysteme.de

BEILAGENHINWEIS

in Teilen dieser Auflage liegt ein Prospekt der Firma Regatix sowie der Firma Wortmann bei.

Wir bitten um Beachtung

MARKETING: ES KOMMT AUF ALLE(S) AN

GANZHEITLICHES MARKETING Alle Maßnahmen müssen aufeinander abgestimmt sein



ALLE RÄDCHEN MÜSSEN INEINANDER GREIFEN, damit das Marketing ein Erfolg wird.

Die Globalisierung und das Internet haben dazu geführt, dass sich die Marketingstrategien und deren Werkzeuge stark verändert haben. Eine der effektivsten Strategien, die sich dabei herausgebildet hat, ist das ganzheitliche Marketing. Doch was genau ist das?

Das vielleicht beste Bild, um ganzheitliches Marketing zu beschreiben, sind Zahnräder, die ineinandergreifen. Die Einzelteile ergeben das Ganze, und wenn jedes Teil reibungslos läuft, funktioniert das gesamte Räderwerk.

Konkret bedeutet das, dass bei der Entwicklung einer Marketingstrategie einfach alles relevant ist: Ob Produktion, Personalwesen oder Vertrieb, ob Belegschaft, Kundschaft, Lieferanten oder Kooperationspartner – nichts wird isoliert betrachtet, alles und alle werden einbe-

zogen, um das Unternehmen positiv von der Konkurrenz abzuheben und erfolgreich auf dem Markt zu positionieren.

Um ganzheitliches Marketing umzusetzen, werden zunächst verschiedene Analysen durchgeführt.

- Welches Problem löst das Produkt?
- Wie sieht die Zielgruppe aus, die diese Lösung braucht?
- Wie unterscheidet sich das Unternehmen von der Konkurrenz?
- Was ist das Alleinstellungsmerkmal?
- Wie kann die Beziehung zu den potenziellen Kunden aufgebaut werden?
- Welche Unternehmensziele sollen verfolgt werden?
- Wie realistisch sind sie?
- Stehen die Mitarbeiter zu diesen Zielen?
- Sind sie richtig qualifiziert und motiviert?
- Wie kommunizieren sie?

Den Antworten entsprechend wird die **Marketing- und Vertriebsstrategie entwickelt**, wobei gleichermaßen Online- und Offline-Aspekte berücksichtigt werden. Preis- und Produktpolitik, Vertrieb und Kommunikation werden miteinander in Beziehung gesetzt.

Nicht der Verkauf eines Produkts steht dabei im Vordergrund, sondern der Aufbau und die Pflege von Beziehungen zu Kunden, Kooperationspartnern und Lieferanten sowie die Image-Entwicklung.

Ein erfolgreicher Vertrieb fängt schon mit dem „Hallo“ an – sei es am Telefon, im Online-Meeting oder auf der Messe. Wie meldet sich die erste Kontaktperson im Unternehmen, wie stellt sie sich vor? Schon dabei muss zum Ausdruck kommen, was das Unternehmen charakterisiert und für Wiedererkennung sorgt. Es sollte selbstverständlich sein, dass Beschäftigte, über die der Erstkontakt läuft, freundlich und kompetent auftreten.

Leider mangelt es aber oft daran. Hören die Mitarbeiter ihrem Gegenüber zu? Auch das gehört zur ganzheitlichen Vermarktung, denn Zuhören ist entscheidend, um Informationen zu erhalten, Bindung aufzubauen und Inhalte für Soziale Medien zu generieren.

Eine der wichtigsten Werkzeuge im ganzheitlichen Marketing ist das Social Selling, der Aufbau und die Pflege von Image und Beziehungen über die sozialen Medien. Zahlreiche Statistiken belegen, dass sich dadurch der Umsatz signifikant steigern lässt.

Doch Vorsicht, eben einmal den Praktikanten hinzusetzen, um ab und zu „etwas“ zu posten, ist die falsche Strategie. Nur durch konsequentes und strukturiertes Social Selling ist Erfolg gewährleistet.

Ein Bild vom Mittagessen kann in einem bestimmten Zusammenhang funktionieren, aber beim Auftritt in den Sozialen

Medien sind alle Abteilungen und Vorgänge und somit eine ganzheitliche Vorgehensweise gefragt.

Welche Kanäle bespielt werden, hängt von der Zielgruppe ab, im B2B-Geschäft sind besonders LinkedIn und dessen Sales Navigator hervorzuheben, der allerdings viel zu wenig genutzt wird. Noch nie war es leichter, mit Top-Entscheidern in Kontakt zu kommen und beispielsweise Messen vor- und nachzubereiten sowie sich gezielt zu vernetzen.

Schon diese Beispiele zeigen, dass es sich lohnt, das eigene Unternehmen und Unternehmensumfeld ganzheitlich aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten und die Marketingstrategie entsprechend auszurichten. Selbst die banalsten Dinge wie das „Hallo“ zählen dabei.

TANJA BASIC
Marketing&Sales Service, Sindelfingen
www.tanjabasic.de



TAG DER GEWERBLICHEN SCHUTZRECHTE 2024

Ihr persönliches Schutzrechts-Update am **17. Juli 2024** in Stuttgart!

Erfahren Sie mehr unter pmz-bw.de/tgs



Patent- und Markenzentrum
Baden-Württemberg



Baden-Württemberg
REGIERUNGSPRÄSIDIUM STUTTART

IMMOBILIEN

VERMIETUNG · MIETGESUCHE
VERPACHTUNGEN · VERKÄUFE

Ihr Partner für
Gewerbe-
immobilien!

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



MERGENTHALER **m**
Gewerbeimmobilien GmbH

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

Unabhängig,
bestens vernetzt
und kompetent!

KLEINBUB

Sicherheit.Weltweit.



Rohrlaserschneiden



Pulverbeschichten · Schweißen · Rohrbiegen · CNC-Fräsen

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

SO WANDELBAR

WIE KEIN ANDERER

Flexibilität trifft
auf HS 300 groß

Die Beschaffenheit
der Arbeitsplatte
ist abhängig von
Arbeitsablauf und
Anforderung – für
wirtschaftliches
und ergonomisches
Arbeiten gemacht.
**Jetzt informieren
und profitieren!**



Anwender-
video ansehen.

www.beck-maschinenbau.de

MITTELSTANDS-NEWS

Aktuelle Tipps und unternehmensrelevante
Kurzmeldungen

Seit dem 1. Juli gilt in Deutschland auf allen Bundesstraßen und Autobahnen die Mautpflicht für Fahrzeuge mit einer technisch zulässigen Gesamtmasse über 3,5 Tonnen, die für den Güterkraftverkehr bestimmt sind oder dafür verwendet werden. Unter bestimmten Voraussetzungen von der Mautpflicht befreit sind nur Fahrzeuge, die von Handwerksbetrieben eingesetzt werden.

Betroffen von der neuen Mautpflicht sind nicht nur der Güterkraftverkehr, sondern auch Gewerbe wie Garten- und Landschaftsbaubetriebe, Messebauunternehmen, Veranstaltungstechniker oder Hausmeisterdienste. Sie können zwar als handwerksähnliche Gewerbe angesehen werden, sind aber bei der Ausnahmeregelung bislang nicht berücksichtigt worden.

Die IHK setzt sich derzeit bei der Bundesregierung dafür ein, dass weitere Gewerbe unter die Ausnahmeregelung fallen.

CO₂-Speicherung: Jeder zweite Betrieb würde die dafür notwendige CCS-Technologie einsetzen. Das zeigt eine Umfrage der DIHK. Bedingung sei aber, dass das Verfahren wirtschaftlich ist. Gut acht Prozent der rund 1.000 Befragten gaben an, sich bereits mit der Technologie beschäftigt zu haben.

Die öffentliche Bestellung des Sachverständigen Dr. rer. nat. Jürgen Wieck (Seilerbahn 11, 72666 Neckartailfingen) zum Sachverständigen für Sprengimmissionen und Erschütterungen ist zum 30. Juni erloschen.

„Sommer der Berufsausbildung“ läuft bis Oktober. Unter dem Hashtag #Ausbildung STARTEN werben derzeit Ministerien, Behörden, Wirtschaftsverbände und Gewerkschaften für die berufliche Ausbildung in Deutschland. Diese Aktionen der Allianz für Aus- und Weiterbildung laufen als „Sommer der Berufsausbildung“ bis Ende Oktober 2024. Sie sollen Vielfalt, Attraktivität und Karrierechancen der dualen Ausbildung verdeutlichen sowie Fördermöglichkeiten in der Ausbildung und die Chancen der Nachvermittlung aufzeigen.



Die Arbeitskosten in Deutschland lagen im vergangenen Jahr rund 30 Prozent über dem EU-Durchschnitt – und werden nach Erkenntnissen der DIHK von den Betrieben als weitere erhebliche Belastung wahrgenommen. Wie das Statistische Bundesamt mitteilte, zahlten Unternehmen des produzierenden Gewerbes und Dienstleisters in Deutschland 2023 durchschnittlich 41,30 Euro für eine geleistete Arbeitsstunde. Damit rangiert das Arbeitskostenniveau hierzulande im EU-Vergleich auf Platz sechs und deutlich über dem Mittelwert von 31,80 Euro.

Das Verzeichnis der bei der DIHK bestellbaren Publikationen ist neu aufgelegt worden. Die inhaltlichen Schwerpunkte der insgesamt rund 150 Bücher, Broschüren und Flyer liegen in den Bereichen Aus- und Weiterbildung, Existenzgründung, Recht und Steuern, Internationales sowie Wirtschafts- und Standortpolitik.
www.dihk-verlag.de

PIRATEN KAPERN IHR E-MAIL-KONTO!

DIE KRIMINALPOLIZEI RÄT zur
Multi-Faktor-Authentifizierung

Es ist ein Szenario aus den Alpträumen aller Mittelständler: Ein Holz verarbeitender Betrieb erhält die Mahnung seines Lieferanten über eine Rechnung von 50.000 Euro. Wieso das? Die Rechnung wurde doch bezahlt! Nach einigem Hin und Her stellt sich heraus: Das Geld wurde zwar überwiesen, nur leider auf das falsche Konto. Kriminelle hatten das E-Mail-Postfach des Lieferanten gehackt, die Rechnung abgefangen und ihr eigenes Bankkonto eingetragen. Bis der Betrug entdeckt wird, ist das Geld ins Ausland weiterüberwiesen und das Konto aufgelöst.

„Business E-Mail Compromise“ (BEC) – so heißt die Masche – ist seit rund einem Jahr in den USA stark im Kommen. Derzeit ist die Welle dabei, nach Deutschland zu schwappen – mit hässlichen Folgen.

Im Visier haben die Cyberkriminellen vorwiegend kleine und mittlere Unternehmen. Diese hoffen oft darauf, dass sie kein attraktives Ziel für Hacker sein werden. Doch das ist ein Irrtum: Wenn mit einer einzigen kriminellen Transaktion fünfstellige Beträge abgegriffen werden können, ist dies für die Täter durchaus attraktiv. Andererseits kann das ein kleines Unternehmen die Existenz kosten.“

Ein klarer Grund also, den Schutz gegen die Mailpiraterie ganz oben auf die Agenda zu setzen – zumal man den Kriminellen wirklich ganz einfach den Zugang zum eigenen Mailpostfach versperren kann.

KOSTENLOSER IHK-SERVICE

Wir checken Ihre IT-Sicherheit

Cyber-WuP heißt unser Service, bei dem unsere IT- und Cybersicherheitsberater mit Ihnen den Status quo Ihrer IT-Sicherheit ermitteln und bei Bedarf erste Impulse zur Verbesserung geben.



Diese müssen sich nämlich zunächst in den Besitz des Zugangspassworts bringen. Leider wird ihnen das noch immer ziemlich leicht gemacht: Die hundert gängigsten Passwörter sind schnell durchprobiert, und damit kommt man leider erstaunlich weit. Zwar fehlt es nicht an Mahnungen, niemals dasselbe Passwort zu verwenden. Zugleich soll es möglichst kompliziert und leicht zu merken sein. In der Praxis ist das aber schwierig.

Immer noch ein Klassiker ist zudem die Phishing-Mail, also wenn man verlockt wird, auf geschickt gefälschte Webseiten, E-Mails oder Kurznachrichten zu klicken und seine Daten einzugeben.

Die Rettung könnte eine Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) sein, wie man sie vom Online-Banking kennt. Dabei wird das Mailkonto durch ein zweites Passwort geschützt. Dieses wird immer dann neu generiert und dem legitimierten Nutzer per App auf dem Handy angezeigt, wenn sich jemand per Handy oder Computer von außerhalb des Firmennetzwerks einloggen will. Selbst wenn das Mailpasswort „12345“ lautet: Nur wer auch den zweiten Faktor kennt, kann sich zum Konto Zutritt verschaffen.

Auch dieses System ist nicht absolut perfekt, aber es macht den Cyberkriminellen ihr Handwerk unfassbar viel schwerer. Und es ist einfach umzusetzen, selbst für Computerlaien.

In der Regel genügt es, den Mailanbieter zu fragen. Die meisten bieten in ihrem

Kundenbereich standardisierte Prozesse zur Einrichtung von MFA an. Die Besseren bieten diese sogar schon bei der Einrichtung eines Kontos an.

Am Anfang muss sich der Inhaber einmalig für die MFA legitimieren, meist indem er einen QR-Code scannt. Achtung: Es ist ratsam, den Code auszudrucken, damit man sich bei Verlust des Endgeräts erneut legitimieren kann.

Wer nicht bei jedem Zugriff die Prozedur mit den beiden Passwörtern durchlaufen will, kann häufig gebrauchte Endgeräte auch per Zertifikat schützen lassen. Die Legitimation wird dann automatisch vom Server abgefragt. Hierfür braucht man aber meist die Hilfe eines IT-Dienstleisters.

Eine andere Möglichkeit ist der Einsatz von „FIDO“ (Fast IDentity Online) Dieser Sicherheitsschlüssel ist meist ein kleiner USB-Stick, den man in den Computer steckt und der das (Zweit-)Passwort ersetzt. Die Kosten liegen bei 30 bis 50 Euro pro Stück.

Ein einfacher Schutz angesichts des horrenden Schadenspotenzials – und das ist nicht nur materiell. Der Holzverarbeiter und sein Lieferant aus unserem Beispiel landeten, obwohl beide geschädigt, als Prozessgegner vor Gericht.

DANIEL LORCH

Erster Kriminalhauptkommissar bei der Cybercrime-Abteilung der Kriminalpolizeidirektion Esslingen
esslingen.kd.k5.cyber@polizei.bwl.de



Unser im badischen Lahr ansässiges Unternehmen der Medienbranche ist seit über 30 Jahren aktiv im Anzeigen- / Werbeverkauf für diverse Printmedien in Baden-Württemberg zuständig, u.a. für mehrere **Monatszeitschriften der IHK's in Baden-Württemberg** sowie die Love Brand der Region **#heimat Schwarzwald**.

Wir suchen zum sofortigen Einstieg

Mediaberater (m/w/d)

auf freiberuflicher Basis.

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung mit Erfahrung im Vertrieb.
- Idealerweise Erfahrung im Anzeigenverkauf.
- Verhandlungs- und Verkaufsgeschick.
- Kommunikationsstärke und Kontaktfreude.
- Einsatzbereitschaft und Zuverlässigkeit.

IHR AUFGABENGEBIET

- Crossmediaverkauf von Anzeigen.
- Strategische Aquirierung von Neukunden.
- Professionelle Beratung und Betreuung.
- Bearbeitung von Inbound Kundenanfragen.
- Angebotsabwicklung und Verkauf für unsere Printprodukte.

WIR BIETEN

- Gebietsschutz und Kundenschutz.
- Aufstiegschancen im Wachstumsmarkt.
- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten.
- TOP-Vertriebsprodukte im Printbereich.

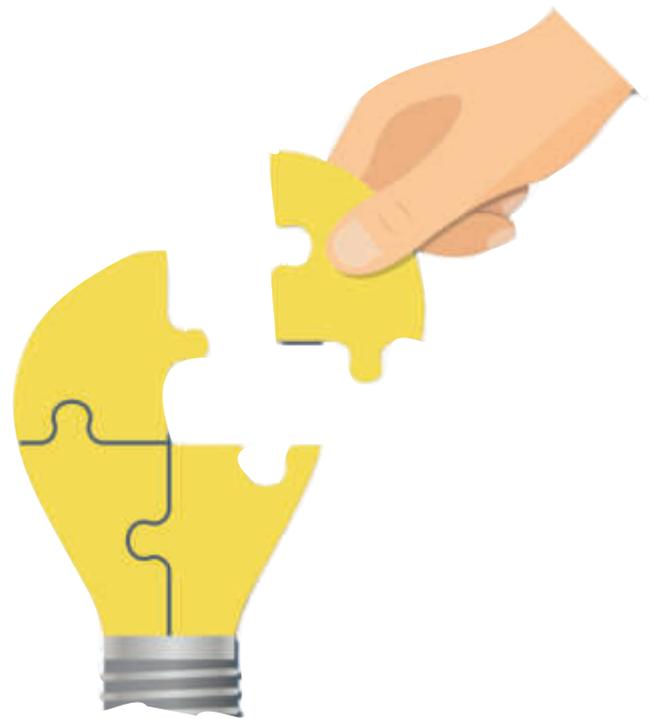
Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung und darauf, Sie als wertvolles Mitglied in unserem Team willkommen zu heißen.

Senden Sie Ihre Bewerbung bitte per E-Mail an dm@pm-07.de, Ansprechpartner Herr Denis E. Mallach

■ ■ ■ **PROJEKT M-07**
MALLACH WERBUNG ■ ■ ■

Projekt M-07 Mallach Werbung GmbH
77933 Lahr, Wasserklammstr. 3, Tel. 07821/9200977

www.pm-07.de



UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT

Mittelstand-Digital Zentrum
Klima.Neutral.Digital

Das von der Bundesregierung initiierte „Mittelstand-Digital Zentrum Klima.Neutral.Digital“ in Villingen-Schwenningen versteht sich als anbieterneutrale Anlaufstellen zur Information, Sensibilisierung und Qualifikation: Hier können kleine und mittelständische Unternehmen durch Praxisbeispiele, Demonstratoren, Informationsveranstaltungen und den gegenseitigen Austausch die Vorteile der Digitalisierung erleben. Das Konsortium plant und unterstützt Unternehmen auch bei konkreten Umsetzungsprojekten, insbesondere zu den Themenfeldern:

- Sensorgestütztes Monitoring
- Digitale Produktentstehung
- Klimafreundliche Gebäudehülle
- Digitale Geschäftsmodelle
- Klimaneutrales Energiemanagement

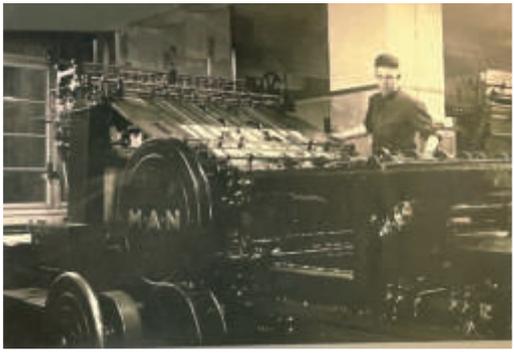
Das Projekt wird durch vier Partner aus Baden-Württemberg getragen:

- Die Hahn-Schickard Gesellschaft für angewandte Forschung
- Softwarezentrum Böblingen/Sindelfingen e.V., Böblingen
- Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW), Stuttgart
- Der Mikrosystemtechnik-Cluster microTEC Südwest e.V., Freiburg

Die Konsortialpartner werden mit zahlreichen verschiedenen Institutionen zusammenarbeiten. Darunter gehören unter anderem über 25 weitere Mittelstand-Digital-Zentren sowie die Deutschen Institute für Textil- und Faserforschung Denkendorf (DITF).



<https://klima-neutral-digital.de>



**DREI GENERATIONEN
DRUCKKOMPETENZ**
(v.l.) Oskar, Klaus und
Bernd Imberger.



IRRSINNIC SCHÖNE SACHEN

ZEITSPRUNG Bernd Imberger über die Geschichte der Oskar Imberger+Söhne GmbH Spezialdruckerei, Stuttgart

Ich bin die dritte Generation in unserer Druckerei. Schon im Kindergarten war klar, „du machst das“. Genauso ist es auch schon meinem Vater Klaus und seinem Bruder Rolf gegangen. Schließlich hatte Großvater Oskar bei der Gründung 1947 gesagt, „ich fange was an und ihr kommt später in die Firma“. Nach seinem Tod übernahmen die beiden die Firma.

Oskar Imberger war Buchdruckmeister. 1947 stellte er in der kriegsbeschädigten Turnhalle des Stuttgarter Karls-Gymnasiums eine Prägemaschine auf. Das war der Startschuss für unsere Firma.

Die Prägemaschine steht heute als Ausstellungsstück in unserer Besucherecke. Ursprünglich wurde sie benutzt, um Monogramme in Briefumschläge, Karten und Bögen zu prägen. Wer auf sich hielt und es sich leisten konnte, schaffte sich damals nämlich eine Briefkassette mit solch veredeltem Papier an. Das war ein teures Statussymbol, denn jedes Blatt musste einzeln geprägt werden. Später kamen dann sogenannte Geschäftsleitungsbögen hinzu. Die Adresse darauf ist erhalten, so dass man sie spürt, wenn man mit dem Finger darüber fährt.

Mein Vater Klaus lernte ebenfalls Buchdrucker, nachdem er mit 14 die Volksschule beendet hatte. Das war 1957. Seitdem kommt er jeden Tag ins Geschäft – bis heute.

1961 zog unsere Firma in die Degerlocher Löwenstraße. 1989 bauten mein Onkel Rolf und Vater Klaus unser neues Zuhau-

se in der Tränke in Degerloch. Im selben Jahr trat auch mein Vetter Volker in die Familienfirma ein. Ich folgte ihm 1990, nachdem ich aus den USA zurückgekehrt war. Nach meiner Lehre als Buch- und Offset-Drucker hatte ich dort drei Jahre lang eine Firma aufgebaut.

Wir sind hauptsächlich Dienstleister für andere Druckereien. Unsere Kernkompetenz ist nämlich das Veredeln von Papier, alles was golden und silbern glänzt. „Imberger prägt“, heißt deshalb unser Motto. Gemeint sind Prägefoliendruck, Stahlstich, Blindprägung, Relief- und Wasserzeichendruck. Bei uns gibt es aber auch Digital- und Offsetdruck – einfach alles außer Siebdruck.

»Bei uns geht immer ein Imberger ans Telefon, und der weiß dann sofort Bescheid, um was es geht«

Gerade veredeln wir Hundertwasser-Poster im 70x100-Format mit den für diesen Künstler so typischen Glitzerelementen.

Eine so große Maschine, wie man sie dafür braucht, haben nur wenige Firmen. Überhaupt ist der große Maschinenpark unsere besondere Stärke, denn er erlaubt uns,

flexibel und schnell auf Kundenwünsche einzugehen. Wir sind ja in einer Sandwichposition zwischen Druck und Buchbinder – da herrscht eigentlich immer Zeitdruck.

Unsere Kunden kommen sogar aus Frankreich, der Schweiz und Österreich. Sie bestellen bei uns, weil wir Qualität bieten, aber auch weil wir familiengeführt sind. Bei uns geht immer ein Imberger ans Telefon, und der weiß dann sofort Bescheid, um was es geht.

Irrsinnig schöne Sachen bestellen die Kunden bei uns. Ganz edle Einladungen für Chanel zum Beispiel. Wir haben aber auch schon zwei Bibeln gemacht, bei denen jede Seite goldveredelt war. Das ist übrigens kein echtes Gold, sondern eingefärbtes Aluminium, das aufgedampft wird. Aber keine Sorge, das ist alles ganz ungiftig.

Die Druckerei ist in den letzten Jahren leider eine schwierige Branche geworden. So viele machen zu. Für die anderen ist es eine Durststrecke bis sich herausstellt, wer übrig bleibt. Ich habe das Gefühl, wir stehen an einer Zeitenwende.

Für den Trend weg vom Papier werden gern Umweltschutzgründe genannt. Komischerweise macht sich aber niemand Gedanken über die Schädlichkeit des Internets – wieviel Strom das verbraucht.

Seit 2016 bin ich alleiniger Geschäftsführer. Ob es eine vierte Generation gibt? Sicher nicht als „und Söhne“. Aber meine Tochter studiert Kommunikationsdesign. Mal sehen...

MODEL AUF VIER PFOTEN

IDEEN FÜR DEN HANDEL Der Lederhändler Harald Fuchs lässt seine Taschen von Katzen präsentieren

Wie lässt sich die Liebe zu Katzen und der Verkauf von Ledertaschen und Koffern verknüpfen? Auf den ersten Blick eine außergewöhnliche Kombination, doch 13.100 Follower zeigen, wie gut das geht. Sie folgen dem Instagram-Kanal von Leder Fuchs in Göppingen, auf dem Katzen als Models zu sehen sind.

Die Erfolgsgeschichte startete im September 2018, als Harald Fuchs, der Inhaber von Leder Fuchs, ein Seminar zu Social-Media-Vermarktung besuchte. „Für mich war das damals alles Neuland“, erinnert sich der Einzelhändler. Vom Alter her sei er eher die Generation Facebook, doch faszinierte ihn beim Seminar die Erkenntnis, dass man auf Instagram mit Ästhetik punkten kann.

Lederwaren sind von Natur aus ästhetisch. Deshalb war Fuchs schnell klar, Instagram ist das Mittel der Wahl. Doch wie die Ästhetik mit Authentizität verknüpfen? „Die Idee mit der Katze kam mir, als im Seminar ein Hund in den USA als Influencer präsentiert wurde“, so der Inhaber von Leder Fuchs. Einen Hund hat er nicht, dafür aber Katzen seit er Mitte 20 war. Die Vermarktungsidee war geboren: die Taschen und Koffer sollten mit Katzen in Szene gesetzt werden.

Damit die Idee ein Erfolg wird, ließ er sich von einem Fotografen erklären, wie man ein Fotostudio aufbaut. Zu Beginn sei nur jedes dritte Bild mit Stubentigern gewesen. Doch es stellte sich heraus, dass die Community durchgängigen Katzen-Content wollte. „Ohne Katze auf dem Post gab es nur halb so viele Likes“, stellte er fest.

Allerdings hatte er die Rechnung ohne seine Models gemacht. Zwar hatte das erste Katzenmodel seinen Spaß am Shooting, die jüngere Nachfolgerin hingegen war nicht fotogen genug. Fuchs nahm deshalb Kontakt zu einer Züchterin auf, um ein neues Model zu gewinnen. Mit dem Neuzugang funktionierte es gut, und es gab während der Coronazeit sogar Nachwuchs. „Meine Kätzchen sorgten für einen Hingucker im Schaufenster während der Pandemie. Ein besonderes Highlight war die Rückmeldung einer Kundin, die sich in der tristen Zeit von Corona daran erfreute“, schwärmt Fuchs.



HARALD FUCHS mit einem seiner Insta-Models

Die Kätzchen wurden bei Autofahrten mitgenommen, um sie ans Reisen zu gewöhnen, aber auch um sie mit den Lederwaren und der Kamera vertraut zu machen. „Ich gestalte das alles spielerisch mit den Tieren. So haben sie Spaß und ich auch“, fasst er sein Erfolgsrezept zusammen. Wie bei jedem anderen Model auch, gebe es mal bessere und mal schlechtere Tage. „Da ich mehrere Katzen habe, vereinfacht das die Shootings. Wenn ein Vierbeiner gerade Pause braucht, kann ein anderer in Szene gesetzt werden.“

»Ohne Katze auf dem Post gab es nur halb so viele Likes.«

Harald Fuchs hat im Laufe der Zeit gemerkt, worauf es im Umgang mit den Katzen ankommt: „Ein vertrautes Verhältnis zu den Tieren, aber auch das Training sind wichtig.“ Natürlich sei damit auch eine Menge Arbeit verbunden. „Manchmal ergeben sich auch unvorhergesehene Situationen, aus denen lustiger Content entsteht“, plaudert er aus dem Nähkästchen.

Die Anfänge von Lederfuchs reichen in die Nachkriegszeit zurück. „Im Jahr 1948

hat mein Vater das Geschäft gegründet. Davor war er im Außendienst unterwegs und brachte lederne Aktentaschen zu den Kunden.“ Das Geschäft am Rande der Göppingen Innenstadt beschäftigt heute 15 Mitarbeiter. Schwerpunkt sind Lederhandtaschen für Damen.

Die Konkurrenz ist groß, denn Taschen gibt es nicht nur im Spezialhandel, sondern auch auf Märkten, in Kaufhäusern und natürlich im Internet. Fuchs' Konzept mit den vierbeinigen Models hilft da, zu bestehen. Zum einen erhöht es die Sichtbarkeit im Internet, zum anderen gibt es dadurch auch den ein oder anderen internationalen Kunden. „Letztes bestellten Kunden aus Polen und den Niederlanden, die ohne den Social-Media-Auftritt wohl nicht auf uns aufmerksam geworden wären“, freut sich der Lederfachmann.

Harald Fuchs ist jedenfalls zufrieden mit dem, was er bisher durch seine vierbeinigen Models erreicht hat, weiß aber auch, dass stete Weiterentwicklung wichtig ist. „Wenn man die 13 000 Follower bereits hat, träumt man natürlich noch von anderen Dimensionen“, sagt er mit einem Lächeln im Gesicht.

DOMINIK KRIST
IHK Region Stuttgart
dominik.krist@stuttgart.ihk.de

AUTHENTIZITÄT IST TRUMPF

STARTUP Kevin Scheuing und Björn Steiner wollen Mitarbeiter zu LinkedIn-Influencern schulen

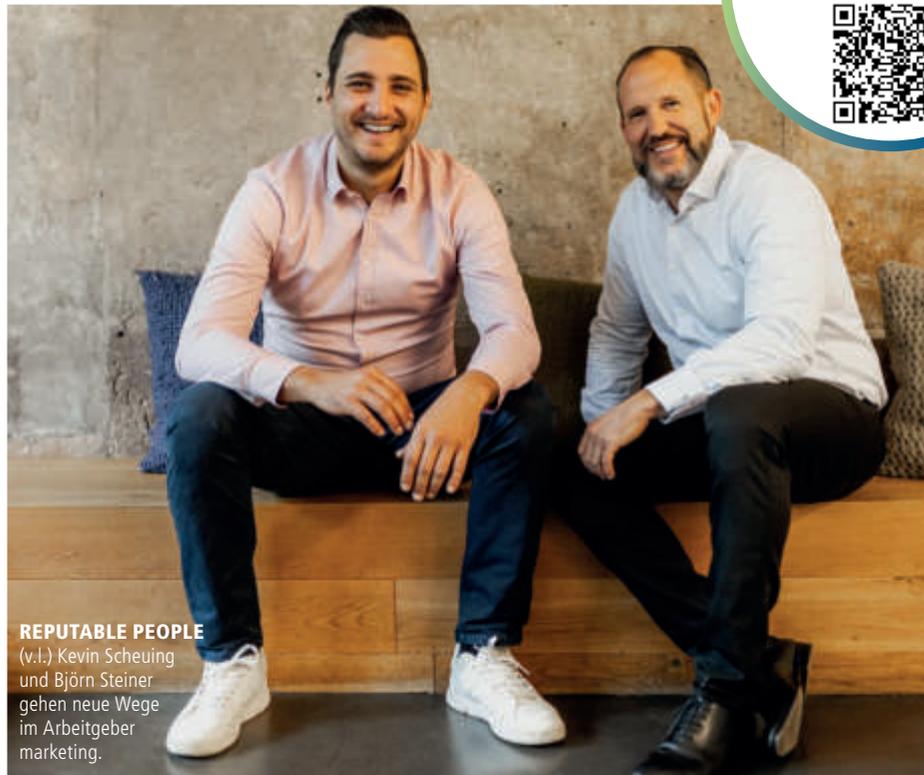
„Wenn ein junger Mann ein Mädchen kennengelernt hat und ihr sagt, was für ein großartiger Kerl er ist, so ist das Reklame. Wenn er ihr sagt, wie reizend sie aussieht, so ist das Werbung. Aber wenn das Mädchen sich für ihn entscheidet, weil sie von anderen gehört hat, was für ein feiner Kerl er wäre, dann ist das Public Relations.“

Was Bankier Alwin Münchmeyer für das Liebesleben postulierte, das funktioniert auch im zweiten großen Lebensbereich, der Arbeit. Davon sind zumindest Kevin Scheuing und Björn Steiner überzeugt. Ihre Firma Reputable People will deshalb Arbeitnehmer zu Corporate Influencern schulen, die auf ihrem LinkedIn-Auftritt positive Einblicke in ihren Arbeitsalltag geben. Profitieren soll davon das Dreieck aus HR, Vertrieb und Marketing, denn es geht sowohl ums Recruiting als auch um den Verkauf und die „Brand-Awareness“.

„Viele kaufen teure Influencer, um das zu erreichen. Das funktioniert aber nicht, weil es nicht authentisch ist und man sowieso schon von inhaltsleerem Content überflutet wird“, sagt Steiner. Die Gründer haben darum ein Programm entwickelt, mit dem Mitarbeiter in die Lage versetzt werden, bei LinkedIn „das Unternehmen glänzen zu lassen“, wie Scheuing es formuliert. Das sei nicht nur wirksamer, sondern auch noch wesentlich günstiger.

Einer der ersten Kunden war die Mercedes Benz AG Nord. Dort durchliefen 23 Verkaufsmitarbeiter das zwölfwöchige Programm. „Vorher hatten sie zusammen ungefähr 1000 Follower, jetzt sind es 25.000, und jeder Post hat zwischen 1000 und 5000 Impressions“, freut sich Scheuing. Dabei hält sich der Aufwand für die Mitarbeiter in Grenzen: „Wenn man einmal pro Woche postet und dafür circa 20 Minuten investiert, reicht das“, weiß Steiner aus Erfahrung.

Auch der Kurs selber ist nicht so aufwändig, wie es klingt: Das meiste erfolgt



REPUTABLE PEOPLE
(v.l.) Kevin Scheuing und Björn Steiner gehen neue Wege im Arbeitgebermarketing.

online. Für den Inhalt sorgen unter anderem ein Rechtsanwalt, ein Kommunikationschef und ein Chefredakteur.

Allerdings sind nicht nur die Inhalte wichtig für den Erfolg der Schulung, sondern auch die Ermutigung: „Viele Kurs Teilnehmer haben erst einmal Sorge, ihre Posts seien nicht perfekt oder sie hätten nur Banales zu sagen. Da müssen wir sehr viel moderieren“, erzählt Scheuing. Denn gerade die ungekünstelte Echtheit der Posts macht ja ihren Reiz aus: Authentizität ist Trumpf!

»Man muss die guten Unternehmen auch scheinen lassen«

Dafür steht auch der Firmenname, denn das englische „Reputable“ bedeutet laut Übersetzungs-App so viel wie angesehen, seriös, achtbar, anständig, respektiert. Gepostet wird vom privaten Account. Doch muss das Unternehmen bei so viel Eigenmarketing nicht fürchten, dass seine besten Leute abgeworben werden? „Im Gegenteil, dadurch setzen sich die Mitarbeiter viel mehr mit ihrer Arbeit und ihren Kollegen auseinander. Das bindet“, ist Scheuing überzeugt.

Die Gründer sind ein ungleiches Duo: Der 33-jährige Scheuing ist gelernter Automobilkaufmann mit zehnjähriger Erfahrung als Verkaufsleiter und davor als Hochgebirgsspäher beim Bund einschließlich Afghanistan-Einsatz. Der 50-jährige Steiner ist Kommunikationswissenschaftler und blickt auf einen „wilden Lebenslauf“ zurück, wie er sagt – unter anderem als Clubbetreiber und Manager von Sportstars.

Kennengelernt haben sie sich bei Brainhouse, einem Startup, das neue Arbeitswelten kreiert. Brainhouse hat seinen Hauptsitz in Hannover, wo beide für zwei Jahre „hingebamt“ wurden. Eigentlich stammen sie aus der Region Stuttgart und wissen deshalb, dass es hier schon viele tolle Arbeitswelten gibt. „Aber man muss die guten Unternehmen auch scheinen lassen“, sagt Scheuing. Genau das wollen sie mit ihrer Neugründung erreichen.

Reputable People soll richtig groß werden, so groß, dass die aktuellen Büroräume in Winterbach bald nicht mehr reichen werden. Noch dieses Jahr soll eine GmbH daraus werden und sechs Mitarbeiter hinzukommen. Denn die Macher sind überzeugt, „in drei bis vier Jahren braucht uns jedes Unternehmen“.

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

**STARTUP-
GESCHICHTEN**
Was aus unseren Gründern
von 2021 wurde:



BLOSS NICHTS WEGWERFEN

DIE BESONDERE GESCHICHTE Die Gerlinger Wirtin Leyla Aydin will mit ihrer Recycling-Kunst für mehr Nachhaltigkeit werben

Von außen sieht es aus wie eine Kneipe, von innen wie eine Galerie. Stimmt beides und trotzdem: das Wesen des Bistros Alt Gerlingen erkennt man erst, wenn man seine Chefin kennengelernt hat. Leyla Aydin ist nämlich nicht nur Wirtin, Künstlerin und Galeristen, sie hat auch eine Botschaft.

Die Kunstwerke sind bunt und echte Hingucker, schon allein wegen des Materials, aus denen sie bestehen. Aydin fertigt ihre Skulpturen und Bilder nämlich aus dem, was man normalerweise in die gelbe Tonne wirft. Die vierfache Mutter und Großmutter und gläubige Muslima möchte damit das Bewusstsein für Nachhaltigkeit stärken.

„Das kann man doch nicht wegwerfen“, ist einer von Aydins Lieblingssätzen, wenn sie ihre Schätze zeigt: Kaffeebohnenbeutel voll 3-D-Drucker-Abfällen, kniehohe Vasen gefüllt mit Kronkorken und Teelichthüllen, Stapel von CDs, Wollreste, alte Armbanduhren oder Autofelgen, um nur einige zu nennen.

Die Werke, die daraus entstehen, füllen die Wände und Treppen ihres Bistros vom Keller bis zum Obergeschoss, WCs inklusive. Einen Teil verkauft sie aber auch – gern an diejenigen, die ihr das Material gebracht haben. Auf eines aber legt sie ganz großen Wert: „Immer mit Quittung, ich bin ein Gewerbebetrieb.“

Angefangen hat alles 2006, als das Bistro Alt Gerlingen mal wieder leer stand. Mehrere Pächter hatten sich an dem verwinkelten Gasthaus gegenüber vom Gerlinger Rathaus versucht und waren gescheitert. Aydin, die 1974 als Teenager nach Deutschland gekommen war, arbeitete damals im Kleiderladen des Roten Kreuzes gleich um die Ecke. Die Kollegen ermutigten die umtriebige Frau, sich als Wirtin zu versuchen. Zusammen mit Ehemann Esref übernahm die temperamentvolle und kommunikative Frau das Bistro.



WÄNDE VOLLER KUNST: Leyla Aydin in ihrem Bistro Alt Gerlingen.

Unter den Gästen war ein Künstler. Er bat Aydin, das Bistro für eine Ausstellung seiner Bilder nutzen zu dürfen, was ihm die Gastronomin gern erlaubte. Doch dann ereignete sich ein Missgeschick, das ihr weiteres Leben umkremelte. Eines der Bilder fiel nämlich von der Wand und wurde dabei beschädigt.

»Die Natur verlangt von uns, dass wir sie schützen«

Der Künstler wollte es entsorgen, hatte aber die Rechnung ohne die Wirtin gemacht: „Das ist doch zu schade zum Wegwerfen, da kann man doch noch was draus machen“, war sie überzeugt und fing gleich damit an. Sie suchte verschiedene Materialien zusammen, denen eigentlich dasselbe Schicksal zugehört war wie dem kaputten Bild, und schuf etwas Neues – zur großen Begeisterung des Künstlers.

Seither lässt sich Leyla Aydin von Verwandten, Freunden und Fans Dinge schenken, die andere wegwerfen würden. „Nur gefährlich, verderblich oder schmutzig darf es nicht sein“, schränkt sie ein. Die Spenden kommen teils von weit her: Briefe auf Chinesisch zeigt sie in

ihrem Aktenordner, ein Briefumschlag aus Halle liegt auf dem Tisch und daneben steht ein Papprohr mit Absender in Alaska. Alle gehören zu ihrem großen Freundeskreis. Im Minutentakt fallen Namen – immer mit „mein lieber ...“ oder „meine liebe ...“.

Woher hat sie ihre Ideen? „Ich wache morgens auf und es treibt mich aus dem Bett und dann weiß ich, wie ich etwas gestalten muss“, erzählt sie. Viel geschlafen hat sie dann nicht, denn das Alt Gerlingen kennt keinen Ruhetag, sondern hat täglich von 10 Uhr bis Mitternacht geöffnet, freitags und samstags sogar bis 1 Uhr. Wobei sich die Kreativität nicht auf Kunst beschränkt. Es gibt auch Events, zum Beispiel eine türkische Weinprobe.

Vor einigen Jahren hatte Aydin eine Ausstellung im Ludwigsburger Kreishaus unter dem Titel „Kunst als Recycling“. Auch Schulkinder hatte sie schon zu Gast, mit denen sie gebastelt hat, um sie für den Wert der Dinge zu sensibilisieren. Zu gerne würde sie beides noch öfter machen: Workshops für Kinder und Jugendliche und Ausstellungen. Alles um im wahrsten Sinne des Wortes begreifbar zu machen, „die Natur verlangt von uns, dass wir sie schützen“.

DR. ANJA MAGA
Redaktion Magazin Wirtschaft
anja.maga@stuttgart.ihk.de

DIE VERPACKUNG MACHT'S

LABORS DER REGION Wie Güter verpackt werden, wirkt sich auf Qualität, Lebensdauer und Ökobilanz aus. Die jeweils beste Lösung zu finden, ist der Antalis Verpackungen GmbH in Leinfelden-Echterdingen eine eigene Entwicklungsabteilung wert.

Verpackung – im Sprachgebrauch ist das oft etwas Unwichtiges, mitunter sogar Anrüchiges. „Schön verpackt“ werden bittere Medizin oder unangenehme Wahrheiten. Hubert Haarmann kann da nur den Kopf schütteln. „Das Produkt zu schützen, ist doch das Wichtigste überhaupt“, sagt der Marketingdirektor der Antalis Verpackungen GmbH in Leinfelden-Echterdingen, einem Unternehmen der japanischen KPP Group. „Und genau das leistet Verpackung.“

Egal ob Bügeleisen, Computer, Duschköpfe oder Autoteile – auf dem Weg zum Händler, zum Kunden oder zur Montage in ein anderes Werk droht ihnen vielerlei Unbill. Stöße und Vibrationen beim Transport, Feuchtigkeit und Kondenswasser wegen tropischer oder arktischer Temperaturen können an den beförderten Gütern hohe Schäden anrichten.

Es sei denn, sie sind richtig verpackt. Doch was genau heißt „richtig“? Das versuchen 15 Mitarbeiter in den beiden Entwicklungszentren von Antalis Verpackungen in Echterdingen und Landshut für jeden Kunden und jedes Produkt herauszufinden. „Wir setzen spezielle Computerprogramme ein“, erklärt Kai Hofmann, Leiter des Entwicklerteams. „Es geht immer darum, eine Lösung zu finden, die das Objekt nicht nur vor Schäden durch Feuchtigkeit, Temperatur und mechanische Belastung schützt, sondern auch möglichst wenig Ressourcen verbraucht und nicht zu viel Raum einnimmt.“ Unbedingt vermeiden müssen die Entwickler auch, dass der Inhalt durch die Verpackung selbst beschädigt wird – das kann zum Beispiel bei scharfen Schnittkanten von Karton durchaus vorkommen.

Fast so etwas wie die Quadratur des Kreises – die Hofmann und seine Kollegen

mit digitaler Unterstützung aber virtuos beherrschen. „Am besten ist es, wenn uns ein Kunde bereits an der Entwicklung seines Produkts beteiligt“, sagt Astrid Voss, Geschäftsführerin von Antalis Verpackungen. Durch einfache Änderungen könne man dabei die „Verpackungsfähigkeit“ deutlich verbessern, ohne dass Funktion oder Optik darunter leiden. Ein

PAPIER STATT PLASTIK

Beladene Paletten werden normalerweise mit Kunststoffolie umwickelt. Antalis bietet stattdessen ein Spezialpapier an, das auf denselben Maschinen eingesetzt werden kann.



wichtiger Punkt ist dabei, ob die Ware platzsparend gestapelt werden kann. „Je mehr Transportgut man im

»Je mehr man im Laderaum unterbringt, desto weniger Lkw müssen fahren«

Laderaum unterbringen kann, desto weniger Lkws müssen fahren“, erklärt Haarmann. Auch hier hilft eine ausgeklügelte Software.

Zunehmend schauen die Kunden aus der Industrie auf Energieverbrauch und CO₂-Bilanz, weiß Haarmann. Gesetzliche Vorgaben zwingen sie dazu, mögen die Kosten im Einzelfall dadurch auch höher sein. „Lange Zeit durfte Verpackung nichts kosten, wir mussten buchstäblich um jeden Cent feilschen.“ Seit einigen Jahren jedoch zielen viele der Neuentwicklungen bei Antalis auf bessere Umwelt- und Klimaverträglichkeit.

Zum Beispiel beim Einpacken gestapelter Ware auf Euro-Paletten. Gewöhnlich werden diese mit einer Kunststoffolie umwickelt und damit gegen Herunterfallen, leichtere Stöße und Feuchtigkeit geschützt. Doch die verwendeten PE-Kunststoffe werden aus Erdöl hergestellt und setzen bei der Verbrennung CO₂ frei. Zudem ist nicht in allen

Ländern die Entsorgung gesichert, die Folie landet auf Halden, im schlimmsten Fall in der Natur und im Meer. Deshalb bietet Antalis als erstes Unternehmen Papier als Alternative an. „Dabei können die gleichen Maschinen eingesetzt werden, der Kunde muss also nicht investieren“, sagt Arno Werner, Antalis-Spezialist im Folienbereich. Ebenso steht es mit den Paketumschnürungen mit recycelten Baumwollbändern, die das Unternehmen als Alternative zu den üblichen Umreifungsbändern aus Kunststoff anbietet. Manchmal ist es eben doch die Verpackung, die den Unterschied macht.

WALTER BECK

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



VOLLES HAUS

Egal ob vor dem IHK-Gebäude, im Inneren oder auf dem Weinberghäuschen: rund 1400 Gäste waren der Einladung zum IHK-Sommerempfang gefolgt und genossen einen anregenden Abend mit viel Gelegenheit, sich zu informieren, zu netzwerken und über Fussball zu fachsimpeln.





IM GESPRÄCH BWIHK-Präsident Christian O. Erbe (m.) mit Moderator Michael Antwerpes (l.) und Claus Paal bei der Eröffnung.



HERZLICH WILLKOMMEN Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut (2.v.r.) wird von Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre, Präsident Claus Paal und Vizepräsident Dr. Thorsten Pilgrim begrüßt.

DOPPELPASS FÜR DIE WIRTSCHAFT

SOMMEREMPANG der IHK nahm die Bedeutung des Sports für Stuttgart und die Region in den Blick

Der Sport begeistert nicht nur Millionen und ist nicht nur „die Entschädigung für den Rest der Woche“, sondern auch ein nicht zu unterschätzender Wirtschaftsfaktor. Deshalb hatte die IHK ihren diesjährigen Sommerempfang am 13. Juni unter das Motto „Doppelpass für die Wirtschaft“ gestellt - passend zur Fussball-EM, die am Folgetag mit dem fulminanten Spiel Deutschland gegen Schottland eröffnet wurde. Mit 1400 angemeldeten Gästen zog der Sommerempfang so viele Unternehmerinnen und Unternehmer an wie nie zuvor.

„Das Haus war selten so voll“, freute sich IHK-Präsident Claus Paal bei seiner Begrüßungsansprache. Die IHK wolle ihren Beitrag zur Begeisterung leisten und „der Welt zeigen, wie offen wir sind.“ IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre wünschte

sich, „dass ganz viel von dieser Emotion in die Wirtschaft überschwappt und eine Aufbruchstimmung in diesem Land schafft.“ An einer von IHK-Vollversammlungsmitglied Michael Antwerpes moderierten Talkrunde nahmen neben BWIHK-Präsident Christian Erbe und BWIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Michael Alpert auch Alexander Wehrle, Vorstandsvorsitzender des VfB Stuttgart, und Dr. Ralf Hofmann, Mitbegründer und scheidender CEO des VfB-Hauptinvestors MHP teil. Die Stuttgarter Kunstturnerin und dreifache Olympiateilnehmerin Eli Seitz warf einen Blick auf die bevorstehenden Olympischen Spiele in Paris. Nicht zuletzt nutzten die Besucherinnen und Besucher die Gelegenheit, um in zwangloser Atmosphäre Kontakte zu pflegen. Unterhalten wurden sie dabei von den Fußball-Free-style Artists, dem Jazz-Duo Beck & -er, und dem Trio Velvet.



DIE KEFF+-EXPERTEN DER IHK zeigten anhand von Fußball-Pflanztöpfchen aus PET-Flaschen, wie Recycling funktioniert. (linkes Foto)

EINEN SCHECK über 500.000 Euro für die Opfer des Hochwassers übergab VfB-Chef Alexander Wehrle (l.) auch im Namen seiner Sponsoren an Landrat Dr. Richard Sigel und Remsi, das Maskottchen des besonders betroffenen Rems-Murr-Kreises.

IHK-TERMINE

4. Juli, 9.00 bis 12.00 Uhr

Webinar: Aktuelle LkSG-Behördenpraxis und Umsetzung in Risikoländern am Beispiel China

Um Unternehmen in Sachen Lieferkettensorgfaltsgesetz zu unterstützen, werden in unserem Webinar zwei erfahrene Rechtsexperten das

Thema LkSG eingehend erläutern und praxisnahe Empfehlungen für seine Handhabung geben.
Kosten: 90 Euro



11. Juli, 17:00 bis 19:00 Uhr

Nachfolge außerhalb der Familie

Bei einer familienfremden Lösung geht es vor allem um die Kontrolle der Familie über den (teilweise) fremd geführten Betrieb. Das Seminar gibt Tipps, wie insbesondere die Interessen der Unternehmensinhaber sichergestellt werden.
Kosten: 35 Euro



Ort: IHK-Haus

18. Juli, 10:00 bis 11:30 Uhr

KI-Projekte erfolgreich durchführen: Risiken und Gegenmaßnahmen

Ein durchgängiges, inhaltliches und praxisorientiertes Projektmanagement in Sachen KI kann helfen, Kosten, Aufwände und Abhängigkeiten passend abzuschätzen und somit Risiken zu minimieren. Das Webinar

gibt einen Überblick zu durchgängigem, inhaltlichen und praxisorientierten Projektmanagement für datenbasierte (KI-) Projekte und diskutiert aktuelle Werkzeuge hierfür im Vergleich.
Ort: virtuell



25. Juli, 17:00 bis 20:00 Uhr

Pitch Night

Die Pitch Night in der Bezirkskammer Böblingen bietet Startups eine Plattform, sich zu vernetzen, auszuprobieren und auszutauschen. Alle, die ein Startup planen oder bis zu zwei Jahren auf dem Markt sind, können ihre Idee in einem dreiminütigen Pitch vorstellen. Die besten Pitches werden prämiert. Gründungsideen können bis 15. Juli über startup.bb@stuttgart.ihk.de eingereicht werden.
Ort: Bezirkskammer in Böblingen, Steinbeisstraße 11



22. August, 14:00 bis 15:30 Uhr

Webinar: Mobiles Ausbilden

Die Veranstaltung bietet einen Überblick über die rechtlichen Fragen und die konkrete Ausgestaltung beim mobilen Ausbilden als ergänzende Ausbildungsform. Die Veranstaltung ist Teil der Webinarreihe „Ausbildungskompetenz“.



VERANSTALTUNGS-TIPP

25. Juli, 13:00 bis 17:00 Uhr

Ecocockpit: Einstieg für Unternehmen in die CO₂-Bilanzierung

Mit dem kostenfreien Tool Ecocockpit der baden-württembergischen IHKs lässt sich die CO₂-Bilanz von Unternehmen erstellen. In diesem Seminar stellen unser KEFF+ Moderator das Tool vor. Im anschließenden Workshop (optional, mit begrenzter Teilnehmerzahl) besteht die Möglichkeit, mit der unternehmenseigenen CO₂-Bilanz zu beginnen.
Ort: IHK-Haus



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

INFO UND ANMELDUNG <https://ihk.de/stuttgart/Veranstaltung> oder QR-Coede scannen oder Telefon 0711 2005 1306 oder zvm@stuttgart.ihk.de

ANMELDESCHLUSS Zwei Tage vor der Veranstaltung

ULRICH RUETZ
VERSTORBEN

DER EHRENPRÄSIDENT der IHK-Bezirkskammer Ludwigsburg hat sich vielfach für die regionale Wirtschaft engagiert



ULRICH RUETZ bei der Verleihung des Ruetz-und-Hofmeister-Preises 2014.

Ulrich Ruetz, Ehrenpräsident der IHK Ludwigsburg und vielfach engagierter Unternehmer, ist im Mai im Alter von 84 Jahren gestorben. Mit ihm verliert die IHK einen leidenschaftlichen Verfechter der Prinzipien der Marktwirtschaft, für die er immer wieder mit klaren und deutlichen Worten eintrat. „Der Lebensstandard ist nicht gottgegeben“ war seine Überzeugung. „Nicht der Staat, sondern jeder Einzelne ist für sein Wohl verantwortlich.“ Besonders am Herzen lagen Ulrich Ruetz die Verbesserung der unternehmerischen Rahmenbedingungen am Standort, die Berufsbildung sowie schon sehr früh die Fachkräftesicherung.

»Nicht der Staat, sondern jeder Einzelne ist für sein Wohl verantwortlich«

Von 1995 bis 2004 übernahm Ruetz Verantwortung auch als Vorsitzender der Metalarbeitgeber Ludwigsburg und gehörte dem Vorstand von Südwestmetall an. Mit der Ulrich-Ruetz-Stiftung honorierte der Unternehmer hervorragende Leistungen auf dem Gebiet der technischen Ausbildung. Nach seiner Wahl in die Bezirksversammlung Ludwigsburg 1985 und in die Vollversammlung der IHK Region Stuttgart 1989 wurde Ruetz zuerst Vizepräsident und 1993 Präsident der Bezirkskammer. Mit seinem Ausscheiden als Geschäftsführer der Beru AG im Jahr 2003 gab er auch sein Amt als Präsident ab und trat 2004 nicht mehr zur Wahl der Vollversammlung an. Die IHK und die regionale Wirtschaft verlieren in Ulrich Ruetz eine große Unternehmerpersönlichkeit, die sich vielfältig für das Wohl der Allgemeinheit engagiert hat.

MOMENTE DES SCHEITERNS ALS ERFOLG

„FUCKUP NIGHT“ von IHK und Wirtschaftsunioren in Böblingen mit spannenden Praxisberichten

„To fuck up“ bedeutet etwas zu „ver-sammeln“. Genau darum ging es bei der „Fuckup Night“ der IHK-Bezirksskammer Böblingen und der Wirtschaftsunioren Böblingen. Eine Unternehmerin und drei Unternehmer erzählten von ihren persönlichen Momenten, an denen sie gescheitert sind oder Fehler gemacht haben, die eine große Auswirkung auf ihr Leben hatten. Tim Vogt, Tobias Geiger, Karl Neff und Katja Großmann berichteten aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmenssituationen. So erfuhren die rund 30 Zuhörerinnen und Zuhörer von persönlichen Tiefpunkten, betrieblichen Herausforderungen oder der Notwendigkeit, Projekte und Ideen ganz aufgeben zu müssen. Alle fanden jedoch einen Weg heraus aus dem Misserfolg, jede und jeder auf die eigene Weise. Eines einte die Unternehmer: allen half es, auf die eigene Intuition zu vertrauen. Die „Fuckup Night“ war Teil des Jahresprogramms der Wirt-

GRÜNDLICH VERSEMMELT Wie sie aus Scheitern gelernt haben, berichteten Tim Vogt, Tobias Geiger, Karl Neff und Katja Großmann (v.l.).



schaftsunioren Böblingen. Die Gruppe aus jungen Führungskräften, Unternehmerinnen und Unternehmern unter 40 Jahren trifft sich jeden zweiten Mittwoch in der IHK-Bezirksskammer Böblingen.



MEHR INFO
info@wj-boeblingen.de

IHK VERLEIHT ERSTES KEFF-PLUS-LABEL

ÜBERGABE an die Kirchner & Wilhelm GmbH + Co. KG in Asperg durch die Bezirksskammer Ludwigsburg



ÜBERGABE des KEFF-plus-Labels: Reiner Boucsein, Regina Kirchner-Gottschalk, Dennis Seiler (v.l.).

Die Kirchner & Wilhelm GmbH + Co. KG (KaWe Medizintechnik) ist als erstes Unternehmen in der Region Stuttgart mit dem Label KEFF+ ausgezeichnet worden. Reiner Boucsein, stellvertretender Geschäftsführer der IHK-Bezirksskammer Ludwigsburg, und Dennis Seiler, Effizienzmoderator von KEFF+, übergaben das

Zertifikat Anfang Juni an Regina Kirchner-Gottschalk, Geschäftsführerin des Asperger Unternehmens.

KaWe Medizintechnik hat im Zuge der Beratung durch den Effizienzmoderator ihren Logistikprozess digitalisiert und ihre Druckluft- und Lüftungsanlagen

optimiert. Zusätzlich spart das Unternehmen Strom und schont Ressourcen durch den Austausch eines Wasserspeichers. Die umgesetzten Maßnahmen tragen dazu bei, den CO₂-Fußabdruck zu mindern. Regina Kirchner-Gottschalk wird auch in Zukunft ressourceneffiziente Maßnahmen umsetzen und hat dafür schon spannende Ideen.

Die IHK ist Trägerin der Kompetenzstelle Ressourceneffizienz (KEFF+) in der Region Stuttgart. Sie bietet kostenfreie, individuelle Ressourceneffizienz-Checks an. Unternehmen, die Einsparmaßnahmen umgesetzt haben, die ihnen beim KEFF+Check empfohlen wurden, können das KEFF+Label erhalten. Das Projekt wird von der Europäischen Union gefördert und vom Land Baden-Württemberg finanziert.

MEHR INFO zum
Programm KEFF+



IHK-NEWS

150 Jahre Stiefelmayer Der Denkendorfer Spezialist für Mess-, Spann- und Lasertechnik feiert in diesem Jahr sein 150-jähriges Bestehen. Bei einem Besuch überreichte Christoph Nold, leitender Geschäftsführer der IHK-Bezirksskammer Esslingen-Nürtingen, die Ehrenurkunde



DAS FÜHRUNGSTEAM von Stiefelmayer mit IHK-Geschäftsführer Christoph Nold.

der IHK an Dr. Manuela Klingler-Kohler, Geschäftsführerin des Unternehmens. Bis heute hat die C. Stiefelmayer GmbH & Co. KG viele wegweisende Innovationen hervorgebracht.

75 Jahre Bauer Studios Über die Ehrenurkunde zum 75-jährigen Firmenjubiläum der Bauer Studios GmbH freuten sich die heutigen Unternehmenseigner Bettina Bertók-Thumm und Michael Thumm und deren Vorgänger Eva Bauer-Oppelland und Reiner Oppelland. Prof. Stefan



EHRUNG Bettina Bertók-Thumm und Prof. Stefan Mecheels (sitzend) mit der Urkunde.

Mecheels, Vizepräsident der IHK-Bezirksskammer Ludwigsburg, überreichte ihnen das Dokument bei einem Besuch im Unternehmen. „Sie haben den Wandel in Ihrer Branche immer erfolgreich mitgestaltet. Das verlangte höchsten Einsatz, viele mutige Investitionen in modernste Technik und die Entwicklung neuer Geschäftsfelder“, würdigte Mecheels die unternehmerischen Leistungen. Sein besonderer Dank galt dem erfolgreichen Ausbildungsengagement des Unternehmens.

INVESTIEREN IM KOSOVO

WIRTSCHAFTSFORUM GÖPPINGEN mit Informationen über das südosteuropäische Land stößt auf Interesse

Rund 40 Unternehmer aus ganz Deutschland haben sich beim Wirtschaftsforum der IHK-Bezirksskammer Göppingen über den Standort Kosovo informiert. Nora Hasani, Geschäftsführerin der kosovarisch-deutschen Wirtschaftsvereinigung (KDWV) in Prishtina erklärte in ihrem Vortrag, warum der Kosovo als Investitionsstandort bei deutschen Unternehmen so beliebt sei.

Vorteile seien neben EU-konformen Gesetzen in englischer Sprache auch ein stabiles Banken- und Finanzsystem, geringe Energiepreise, sehr niedrige Steuersätze und eine günstige geographische Lage mit Zugang zu den EU-Märkten und zu den Häfen in Albanien und Griechenland. Die Wirtschaft des Kosovo wuchs 2023, getrieben von öffentlichen Ausgaben und privatem Konsum, um 3,3 Prozent, wie der Kosovoexperte Felix Schwickert vom German Economic

Team (GET) aus Berlin berichtete. Für 2024 und die kommenden Jahre werde ein stabiles Wachstum von rund 4 Prozent erwartet.

Zu den Herausforderungen für den Kosovo gehörten nach seiner Analyse das hohe Defizit in der Warenbilanz und die Nicht-Durchführung von geplanten, öffentlichen Investitionen. Die mit Nora Hasani ange-reiste kosovarische Delegation besuchte anschließend ein Göppinger Industrieunternehmen. „Das hat uns noch einmal verdeutlicht, wie wirtschaftlich stark die Region und vor allem Göppingen ist“, zeigte sich Hasani beeindruckt. Ein Göppinger Mittelständler, der den Kosovo im letzten Jahr besucht hatte, fasste seinen Eindruck von dem Land wie folgt zusammen: „Die Menschen und das Land sehnen sich förmlich nach wirtschaftlichem Erfolg und tun alles dafür. Und sie sind extrem nach Europa und Deutschland orientiert.“

FACHKRÄFTE AUS HONDURAS

EINE BERUFSSCHULE in Mittelamerika bildet nach dem dualen System aus – Absolventen streben Praktika in Deutschland an

Viele Unternehmen und Organisationen haben sich der Gewinnung ausländischer Fachkräfte verschrieben. Dabei ist häufig der völlig andere Ausbildungsweg in den Herkunftsstaaten ein Hindernis. Nicht so in einem Projekt der Deutsch-Honduranischen Gesellschaft, die das „Centro Técnico Hondureño Alemán“ (CTHA) unterstützt. Das ist eine Berufsschule in der Stadt San Pedro Sula im mittelamerikanischen Staat Honduras, die schon in den 60er Jahren durch die GTZ nach dem deutschen dualen System aufgebaut wurde.

Pro Jahr verlassen mehr als 200 Absolventen die Schule mit technischen Berufsabschlüssen. wie Industriemechaniker oder Industrie-elektroniker, die den deutschen Abschlüssen entsprechen. Zugleich haben die Schüler die Möglich-

keit, das A1- und A2-Zertifikat in deutscher Sprache zu erwerben. Die Deutsch-Honduranische Gesellschaft versucht derzeit, Absolventen des CTHA in zunächst zehnwöchige Praktika in deutschen Unternehmen zu vermitteln – durchaus mit dem Ziel, dass diese dauerhaft als Fachkräfte zur Verfügung stehen. Derzeit läuft die Anerkennung der Abschlüsse bei der IHK-Fosa. Franz Wegerer von der deutsch-honduranischen Gesellschaft glaubt, dass in den nächsten zehn Jahren 200 bis 250 Fachkräfte aus der mittelamerikanischen Berufsschule nach Deutschland vermittelt werden könnten.

MEHR INFO:
info@hondurasdhg.de



»WIR BRAUCHEN SCHNELL DIE S-BAHN«

BEZIRKSVERSAMMLUNG GÖPPINGEN IHK-Mittelständler diskutierten über Verkehr und Wasserstoff

Zukunftsweisende Themen wie die Verlängerung der S-Bahn von Stuttgart bis nach Geislingen sowie die Initiative zum Aufbau eines Wasserstoff-Innovationscampus der Hochschule Esslingen am Campus Göppingen standen im Fokus der IHK-Bezirksversammlung Göppingen. „Wir brauchen möglichst schnell diese S-Bahn in den Kreis Göppingen, damit wir als Standort wirtschaftlich zu den anderen Landkreisen aufschließen können“, betonte Edith Strassacker, die Präsidentin der IHK-Bezirksskammer Göppingen. Ein sehr positives Echo fand der Bericht zu den Wasserstoffaktivitäten der Hochschule Esslingen. „Mit dem neuen Masterstudiengang und einer sich aktuell abzeichnenden breiten Industrieinitiative haben wir ein echtes Zukunftsthema, mit dem wir innerhalb der Region und des Landes punkten könnten“, so die Bezirkskammerpräsidentin.

Ein Update zu den Planungen für eine S-Bahn ins Filstal erhielten die Unter-

nehmer vom leitenden Direktor für die Bereiche Wirtschaft und Infrastruktur des Verbands Region Stuttgart, Dr. Jürgen Wurmthaler. Aktuell wurde eine Machbarkeitsstudie erstellt, um Göppingen und Geislingen und damit alle Mittelzentren in der Region Stuttgart an die S-Bahn anzuschließen. Bis zur Umsetzung werde es aber voraussichtlich bis über das Jahr 2030 hinaus dauern. Wurmthaler betonte, dass der Beitritt zum VVS ein wichtiger Meilenstein gewesen sei. Hier habe sich die IHK mit den Unternehmen enorm eingesetzt und damit eine weitere Tür für die S-Bahn in den Kreis Göppingen aufgestoßen.

Die Bedeutung des Wasserstoffs als Energieträger der Zukunft für die Industrie und den Verkehr unterstrich Professor Dr. Ralf Wörner in seinem Vortrag. Die Pfade seien dazu regulatorisch gelegt, nun müssten sich die Unternehmen darauf vorbereiten. Wörner analysierte das Potenzial für einen Innovationscampus Wasserstoff mit neuen

Studiengängen und -modellen. Neben der gemeinsamen Forschung an Technologien für nachhaltige Wasserstoffherzeugung, innovativen Energiewandlern sowie nachhaltigen Materialien mit Unternehmen aus der Region Stuttgart stehen auch Themen wie Aus- und Weiterbildung auf der Agenda.

Es bestehe die Aussicht, so der Experte, den regionalen Industrieunternehmen Anlagen für Forschung und Entwicklung zur Verfügung zu stellen. „Die Verknüpfung mit unserer angewandten Forschung und Lehre wäre dabei ein Alleinstellungsmerkmal und bietet großes Potenzial zur Zusammenarbeit mit anderen Initiativen im Land“ so Wörner. „Für den von der Transformation betroffenen Kreis Göppingen ist das eine große Chance“, resümierte Strassacker den spannenden Vortrag. Als IHK werde man deshalb alles daransetzen, dieses inzwischen gemeinsame Projekt von Hochschule und IHK weiter zu voranzutreiben.



VIELE ARBEITNEHMER pendeln mittlerweile aus Stuttgart zu den Unternehmen im Kreis Göppingen. Eine S-Bahn-Verbindung würde ihnen dies erleichtern.

GERADE KLEINE FIRMEN SIND GEFÄHRDET

CYBERSECURITY DAY FILSTAL der IHK-Bezirksskammer Göppingen stößt auf großes Interesse.

„Die Gefahr von Cyberattacken „stellt weltweit das größte Geschäftsrisiko“ dar, so Gernot Imgart, leitender Geschäftsführer der IHK-Bezirksskammer Göppingen. Beim ersten Cybersecurity Day Filstal im Göppinger IHK-Haus der Wirtschaft lag der Schwerpunkt deswegen auf der Sensibilisierung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) für diese Gefahr. Gerade KMU unterschätzen diese Bedrohung. „Jeder von uns ist täglich betroffen“, sagte Göppingens IHK-Vizepräsidentin Gabi Schwarz zur Begrüßung und machte es mit einem Beispiel aus ihrem Unternehmen deutlich. Wichtig sei es, „dass man sich dies bewusst macht und Mitarbeiter entsprechend schult“. Aus seiner Erfahrung und Erkenntnis aus hunderten Fällen erläuterte Da-

niel Lorch, der Ermittlungsleiter Cybercrime bei der Kriminalpolizei Esslingen, wie die Polizei agiere und welche Maßnahmen wirksamen Schutz bieten. Der Sicherheitsberater, Bestsellerautor und ehemalige Hacker Peter Kester gab Einblicke in den digitalen Untergrund und berichtete aus seiner Zeit vor dem Seitenwechsel. Ein kompletter Schutz sei nicht möglich, machte er den Unternehmern klar. Es gehe vielmehr darum, es dem unsichtbaren Gegner so schwer wie möglich zu machen. Anschließend zeigten IT-Profis wie Andreas Wach von Microsoft Deutschland sowie das Göppinger Unternehmen Abtis, wie bereits mit dem Einsatz einfacher Mittel ein wirksamer Schutz erreicht werden kann.

IMPRESSUM

Erscheinungsdatum: 1. 7. 2024

Magazin Wirtschaft ISSN1610-6695

Herausgeber

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

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

Verantwortlich für Herausgabe

und Inhalt Dr. Susanne Herre

Redaktion

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

Verlag

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

Anzeigenmarketing

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

Gesamtherstellung

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH

Bezug und Abonnement

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

Jahresabonnement

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

Haftung und Urheberrecht

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

Bildnachweis

Adobe Stock: 53-56
KD Busch: 4(1), 38, 39
Firmen-/Privat: 4(2), 6(1), 7, 8/9, 11-13, 33(1), 34, 35, 37, 43, 45, 47-50, 58(1)
Getty Images: 4(2), 20, 22, 24-26, 28, 31, 32
IHK: 3, 5, 17, 19, 23, 33(1), 36, 40-42, 44, 46, 58(2)
SMG: 6(1)
Martina Steiger: 10
Bernhard Widmann: Titel, 14

**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekontakt



BERUFSORIENTIERUNG FÜR GYMNASIEN

IHK-BERUFSPARCOURS der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen will Gymnasiasten von den Vorteilen der dualen Ausbildung überzeugen



DIE ORGANISATOREN und Teilnehmer des Berufsparcours von Schulen, Städten und IHK.

Den ersten Berufsparcours nur für Gymnasien hat die IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen im Mai gemeinsam mit den Wirtschaftsförderungen der Städte Leinfelden-Echterdingen und Filderstadt sowie dem Philipp-Matthäus-Hahn Gymnasium veranstaltet.

Der Besuch des Gymnasiums eröffnet den Schülerinnen und Schülern viele Wege ins Berufsleben – neben klassischem und dualem Studium auch die duale Ausbildung. Durch praxisnahes Ausprobieren rückt der IHK-Berufsparcours die duale Ausbildung mit ihren Karrieremöglichkeiten in den Mittelpunkt. Bei der Veranstaltung können Jugendliche verschiedenste Berufe anhand von Aufgaben praktisch erleben, die von regionalen Firmen gestellt werden. Sie lernen unterschiedliche Berufe praktisch kennen und entdecken ihre Talente. Die Firmen kommen über die Aufgabe einfach mit ihnen ins Gespräch und können talentierte Schülerinnen und Schüler für ihre Firma begeistern.

Die IHK arbeitet seit Jahren mit den Wirtschaftsförderungen der Städte Filderstadt und Leinfelden-Echterdingen sowie dem Philipp-Matthäus-Hahn Gymnasium in der Berufsorientierung zu-

sammen. Der Wunsch, einen IHK-Berufsparcours als Pilot speziell für Gymnasien zuzuschneiden, wurde nun gemeinsam mit den Betrieben umgesetzt.

„Eine duale Ausbildung ist auch für Gymnasiasten eine hervorragende Möglichkeit, berufliche Erfahrungen zu sammeln und gleichzeitig einen Berufsabschluss zu erlangen“, so Christoph Nold, leitender Geschäftsführer der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen. „Insgesamt bietet die duale Ausbildung eine ausgewogene Mischung aus Theorie und Praxis, die für Gymnasiasten eine gleichwertige Option zum Studium sein kann. Mit den beruflichen Weiterqualifikationen steht dann einer ebenso erfolgreichen Berufskarriere nichts im Wege.“

Weit über 300 Schülerinnen und Schüler des Philipp-Matthäus-Hahn Gymnasiums in Leinfelden-Echterdingen, des Dietrich-Bonhoeffer-Gymnasiums in Filderstadt, des Elisabeth-Selbert-Gymnasiums in Filderstadt und des Immanuel-Kant-Gymnasiums in Leinfelden-Echterdingen nahmen an der Veranstaltung teil. Sie konnten an 17 Stationen verschiedene Berufe anhand von Aufgaben praktisch erleben, die von lokalen Firmen gestellt wurden.

DIE JAGD NACH DEM SCHWARZEN LÖWEN

WIRTSCHAFTSPREIS der größten Tageszeitungen Baden-Württembergs – Bewerbung noch bis 16. August

Kleinunternehmen, Mittelständler oder Großunternehmen? Business to Business (B2B) oder Business to Customer (B2C)? Alle sind gefragt, wenn es um die Jagd nach den Awards des Wirtschaftspreises „Schwarzer Löwe“ geht. Wer mindestens drei Jahre am Markt tätig ist, kann in den Wettstreit mit den Mitbewerbern um den Sieg in einer von fünf Kategorien treten.

Die Veranstaltung, die von den 14 wichtigsten regionalen Tageszeitungen veranstaltet wird, findet am 21. November zum dritten Mal statt. Dabei wird der größte baden-württembergischen Wirtschaftspreis verliehen, bei dem zentrale Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit, Innovation und Wohnen im Mittelpunkt stehen. Zu den fünf Preis-Kategorien zählen Gründer, Innovation, Nachhaltigkeit, Sonderpreis soziales Engagement sowie Wohnkonzepte. Die Vorauswahl fürs Finale findet anhand eines Scoring-Modells statt, dass die Duale Hochschule Baden-



DER WIRTSCHAFTSPREIS „Schwarzer Löwe“ wird im November zum dritten Mal vergeben.

Württemberg (DHBW) als wissenschaftlicher Partner des Preises entwickelt hat. Für die Endauswahl nimmt eine renommierte Jury die Teilnehmer unter die Lupe, um dann die Sieger der einzelnen Kategorien zu bestimmen. Die Jury setzt sich dabei aus Vertretern von Wirtschaft, Medien und Wissenschaft zusammen. Die IHK Region Stuttgart ist mit Hauptgeschäftsführerin Susanne Herre auch in der Jury vertreten.

MEHR INFO, die Kategorien und Bewerbungsunterlagen zum Schwarzen Löwen finden Sie unter www.schwarzerloewe-bw.de.



NEUES INDUSTRIEQUARTIER IN LUDWIGSBURG GEPLANT

INDUSTRIEZENTRUM LUDWIGSBURG (LIZ) soll Nachhaltigkeit mit Digitalisierung verbinden und 2026 bezugsfertig sein



DAS „LIZ“ auf dem alten Mann-und Hummel-Gelände: So soll es einmal aussehen.

In den nächsten beiden Jahren soll auf dem ehemaligen Gelände von Mann+Hummel in der Ludwigsburger Weststadt ein „Industriezentrum Ludwigsburg“ (LIZ) entstehen. Auf rund 95.000 Quadratmeter vermietbarer Fläche wollen die Entwickler Patron Capital und Inbright Development vor allem innovative Industrieunternehmen mit Schwerpunkt Industrie 4.0 unterbringen, aber auch Büros, Praxen, Labors sowie Cafés und Restaurants.

Projektleiter Dr. Till Meister hebt hervor, dass das neue Gewerbequartier streng nach ESG-Nachhaltigkeitskriterien geplant werde. So bleiben die alten Industriehallen im Umfang von 40.000 Quadratmetern erhalten, ein Teil wird weiter durch den Alteigentümer Mann+Hummel genutzt. Hinzu kommen 50.000

Quadratmeter Neubauten und ein freistehendes Bürogebäude. Alle Flächen seien flexibel nutzbar und so konzipiert, dass sie ohne Abriss und Neubau neu aufgeteilt werden können, sagt der Projektierer. Die Produktionshallen sind flächensparend zweigeschossig angelegt, dennoch können beide Ebene mit Lkw angefahren werden. Beheizt wird das Quartier mit Fernwärme, der Strom kommt von einer eigenen Photovoltaik-Anlage mit einem Megawatt Leistung. Das entspreche 4,7 Prozent der PV-Leistung in Ludwigsburg, betont Meister.

Derzeit sei man mit elf Technologieunternehmen im Gespräch, heißt es bei Inbright. Modernisierte Bestandsflächen sollen noch im Sommer verfügbar sein, die Neubauten in der zweiten Hälfte 2026.



HOHER BESUCH aus dem bedeutenden indischen Bundesstaat Maharashtra: Bildungsminister Deepak Vasantrya Kesarkar (erste Reihe, Mitte) mit seiner Delegation.

INDISCHER MINISTER WILL FACHKRÄFTEMIGRATION AUSBAUEN

DELEGATION aus dem Bundesstaat Maharashtra besuchte Stuttgart

Eine hochrangige Regierungsdelegation aus dem indischen Bundesstaat Maharashtra hat Stuttgart und die IHK besucht, nachdem bereits im Februar eine Kooperationsvereinbarung zur Fachkräftemigration mit dem Land Baden-Württemberg abgeschlossen worden war. Deepak Vasantrya Kesarkar, Bildungsminister des zentralindischen Bundesstaates mit 112 Millionen Einwohnern, erörterte mit Vertretern der IHK, wie die Kooperation beider Länder den baden-württembergischen Unternehmen helfen kann, den Fachkräftebedarf zu decken.

Indien möchte das eigene Schulsystem entsprechend anpassen, den Deutschunterricht ausbauen und berufliche Kompetenzen vermitteln. Als Ansprechpartner unterstützen die AHKs in Indien. Durch Nachqualifizierungen im Rahmen einer Anerkennungspartnerschaft können in deutschen Unternehmen fehlende Kompetenzen vermittelt werden.

»ICH KANN SO NICHT ARBEITEN«

KAMPAGNE der DIHK macht auf die Probleme der Wirtschaft aufmerksam

#GemeinsamBesseresSchaffen – jetzt! Mit diesem Aufruf haben die Präsidentinnen und Präsidenten der Industrie- und Handelskammern ihre gemeinsame Resolution für eine Zeitenwende in der Wirtschaftspolitik überschrieben. Die DIHK-Vollversammlung hat darin zehn konkrete Punkte formuliert, die mit Lösungsvorschlägen da ansetzen, wo den Unternehmerinnen und Unternehmern in Deutschland am meisten der Schuh drückt.

Damit Politik und breite Öffentlichkeit die damit verbundenen Probleme der Wirtschaft besser verstehen, bereiten

DIHK und IHKs einige anschauliche Beispiele aus der betrieblichen Praxis für die Sozialen Medien auf – Slogan: „Ich kann so nicht arbeiten“.

Ein gutes Dutzend dieser Beispiele wird seit Mitte Juni auf den Social-Media-Kanälen der DIHK veröffentlicht, darunter das einer Blumenhändlerin, die aus den pflichtgemäß ausgedruckten Kassensbons ganze Sträuße binden könnte. Auch einige IHK-Präsidentinnen und -Präsidenten wirken an der Kampagne mit ihren Negativ-Erlebnissen aus dem realen Wirtschaftsleben mit. Auf sämtliche „Ich kann

so nicht arbeiten“-Postings folgt jeweils ein zweiter Slide unter der Überschrift „So kann ich arbeiten“, der handfeste Verbesserungsvorschläge macht.

„Der Standort Deutschland verliert an Attraktivität. Die strukturellen Herausforderungen werden durch schlechte konjunkturelle Vorzeichen noch verstärkt“, warnt DIHK-Präsident Peter Adrian. „Wir brauchen dringend einen Paradigmenwechsel und die IHK-Organisation macht mit der aktuellen Kampagne konkrete Vorschläge für eine moderne und alltagstaugliche Wirtschaftspolitik.“

AUSGEDRUCKTE KASSENSBONS als „Blumenstrauß“: Nur eine der Bürokratieblüten, mit denen die DIHK-Kampagne um Aufmerksamkeit wirbt.

Ich kann so nicht arbeiten
weil die Bürokratie die Blüten bindet.

So kann ich arbeiten:

- Elektronische Kassen sind an die Finanzverwaltung angebunden.
- Die Kassensbon-Ausgabepflicht ist pragmatisch gelöst.
- Die Verwaltung kommuniziert zuverlässig und transparent.

DIHK Deutsche Industrie- und Handelskammern

Für eine Zeitenwende in der Wirtschaftspolitik
www.dihk.de/besserjetzt

#GemeinsamBesseresSchaffen – jetzt!



ALLES FÜR DIE EM-FUSSBALL-FANS

Autofahrten und alles, was man als Anhänger einer der 24 Teilnehmernationen an der EM 2024 sonst noch so braucht, hat die **DOMMER STUTTGARTER FAHNENFABRIK GMBH** im Sortiment. Egal ob Bang Bangs, Schals und Papierfahnen bis hin zur hochwertigen Deutschland-Fanfahne, Nationen-Pins, Wimpelketten und trendigen Lanyards ist alles in der Zentrale in Feuerbach vorrätig.

SCHNELLLADESTATIONEN SIND INTERNATIONAL GEFRAGT

Die multifunktionale Schnellladestation ChargePost der **ADS-TEC ENERGY GMBH** aus Nürtingen konnte sich international gegen etablierte Unternehmen durchsetzen und gewann nach dem Green Product Award nun auch den German Innovation Award 2024. Mithilfe seines integrierten Batteriesystems können Elektrofahr-

zeuge auch an begrenzten Stromnetzen ultraschnell laden. Entwickelt und produziert wird die netzunabhängige Schnellladestation in Deutschland.

Ads-Tec Energy GmbH verzeichnete im Gesamtjahr 2023 einen Umsatzerlös von 107,4 Millionen Euro. 2022 waren es nur rund 26,4 Millionen.

Das bereinigte Ebitda für 2023 betrug 16,3 Millionen Euro nach minus 29,4 Millionen im Vorjahr.

Für 2024 beträgt die bestätigte Umsatzprognose mindestens 200 Millionen Euro. 2023 wurden über 1.500 batteriegepufferte Ultraschnellladepunkte installiert und über 2.500 verschifft und geliefert.

REKORDUMSATZ ZUM 75. GEBURTSTAG

Das Familienunternehmen **PILZ GMBH & CO. KG** verzeichnete 2023 mit 432,9 Millionen Euro den höchsten Umsatz in seiner 75-jährigen Firmengeschichte. Für den Safety- und Security-Spezialisten für die Transformation bedeutete das ein Wachstum um 7,3 Prozent. Dies ist umso bemerkenswerter, als im ersten Quartal trotz Dreischichtbetrieb wegen Lieferkettenproblemen nicht alle Kundenwünsche erfüllt werden konnten und sich die Auf-

tragslage ab dem zweiten Quartal spürbar abkühlte.

Die Zahl an Mitarbeitern stieg um 3,2 Prozent: Zum Jahresende arbeiteten in den 42 Tochtergesellschaften weltweit 2.476 Mitarbeiter, davon 1016 im Stammhaus Ostfildern.

Für 2024 rechnet Pilz nach einem verhaltenen Start mit einem anziehenden Auftragseingang ab dem vierten Quartal. Dabei spielen die neue Maschinenverord-

nung und der Cyber Resilience Act eine wichtige Rolle. Sie machen erstmals den Schutz von Anlagen vor unberechtigten Zugriffen verpflichtend. Pilz bietet hier seit Jahren ein ganzheitliches Automatisierungskonzept mit modularen Lösungen inklusive Service und Beratung an.

Pilz ist auch der einzige Anbieter, der für die sichere Kommunikation ins Feld ein komplettes, herstellerunabhängiges IO-Link Safety System anbietet.

UNTERNEHMENS-NEWS

Nachrichten von unseren
Mitgliedern

Die **SYNTEGON TECHNOLOGY GMBH** aus Waiblingen übernimmt die Azbil Telstar, aktuell Teil der an der Tokioter Börse gelisteten japanischen Azbil Corporation. Telstar, mit Hauptsitz in Spanien, ist ein Hersteller und Zulieferer von Anlagen für die weltweite Life-Science- und Healthcare-Industrie. Mit circa 900 Mitarbeitern, Produktionsstätten in Spanien, China und Großbritannien sowie Niederlassungen auf der ganzen Welt stärkt Telstar Syntegon im Bereich flüssiger Arzneimittel.

Die **HELUKABEL GMBH** ist Preisträgerin des Best Managed Companies Award 2024. Das Hemminger Unternehmen überzeugte mit einem „kraftvollen Mix aus Weitblick, Produktivität, Innovationsgeist und einer starken, werteorientierten Führung“, wie es in der Jury-Begründung heißt. Das Familienunternehmen mit mehr als 2500 Mitarbeitern ist einer der weltweit führenden Anbieter von Kabeln, Leitungen und anderer elektrischer Verbindungstechnik. Der Preis wird von Deloitte, der UBS, der FAZ und dem BDI organisiert.

Die **SUSTECO SOLUTIONS GMBH**, eine Tochter der **BOSCH GMBH**, bietet ihren Kunden über eine Cloud-Plattform den direkten Zugang zu vernetzten Partnerleistungen. Dieser Zugang ermöglicht fundierte, aber auch skalierbare Entscheidungsgrundlagen für das Portfolio- und Asset-Management in der Immobilienwirtschaft. Als Teil des Partnernetzwerks beeinflusst die **ALBRINGS + MÜLLER AG** die Weiterentwicklung der Plattform durch ihr Branchenwissen aus dem Immobilienbereich. Durch die nun geschlossene strategische Partnerschaft wird darüber hinaus die Marktpräsenz in den relevanten Bereichen gesteigert.

Der Fahrzeugveredler **HOFELE GMBH** aus Sindelfingen wurde von Investoren aus der Schweiz übernommen. Unter der neuen Führung durchläuft das Unternehmen nun eine umfassende Restrukturierung, um zukünftig maßgeschneiderte Fahrzeuge für anspruchsvollste Kunden im Luxussegment anbieten zu können. Dabei setzt Hofele auf hochwertige Materialien wie Leder und Carbon aus der eigenen Manufaktur. Die Arbeitsplätze der rund 35 Mitarbeiter bleiben erhalten.

Die Steinheimer **FLEX-VERWALTUNGS GMBH & CO. KG** zählt laut Expertenstudie des Wirtschaftsmagazins Capital und der Marktforschungs-Plattform Statista zu Deutschlands innovativsten Unternehmen. Im Bereich Innovationen erzielte der Elektrowerkzeug-Hersteller die Bestnote mit fünf von fünf Sternen und auch für das Patent-Portfolio attestierten die Experten Flex „herausragende technologische Relevanz“.

GRÖSSTE EINZELINVESTITION



DIREKT AN DER A81 entsteht die Erweiterung des Lapp-Logistikzentrums. Wenn es 2026 fertig sein wird, wird es die Kapazitäten verzehnfachen.

Mit dem traditionellen ersten Spatenstich startete die **U.I. Lapp GmbH** die größte Einzelinvestition in ihrer Geschichte. Direkt an der A81 entsteht für einen hohen zweistelligen Millionenbetrag ein Neubau, der die Kapazität des Ludwigsburger Logistik- und Dienstleistungszentrums verzehnfachen wird. Das vollautomatische Lager wird elf Meter in die Tiefe gebaut, um

an das bestehende Logistikgebäude übergangslos anzuschließen. Im Sommer wird es dank Photovoltaik autark sein. Ab 2027 sollen 50 Prozent der weltweiten Aufträge von dort ausgeliefert werden. Firma und Familie Lapp sehen die Standortentscheidung ausdrücklich als Bekenntnis zur Region, warnen aber davor, dass deren wirtschaftlich starke Stellung in Gefahr sei.

MÄNNERDUFT AUS KOREA



JUN LIM (4.v.l.) stellt den Mitarbeiterinnen von Unique seine Parfums vor.

Die **BASLERBEAUTY GMBH & CO. KG**, internationaler Anbieter professioneller Haarpflege- und Kosmetikprodukte, reagiert auf den wachsenden Trend unter jungen Männern, exklusive Düfte zu benutzen. Deshalb hat das Unternehmen aus Bietigheim-Bissingen die Marke Borntostandout in ihr

Sortiment aufgenommen. Das ist eine Nischenparfümmarke aus Südkorea, die 2022 von Jun Lim gegründet wurde. Anlässlich der Aufnahme der Marke in das Sortiment online wie auch stationär besuchte der Gründer die Filiale Unique by baslerbeauty in der Stuttgarter Hirschstraße.

„SITZEN IST DAS NEUE RAUCHEN“



VIER MINUTEN brauchte Heiko Fündling, um seine Zuschauer von der Schädlichkeit des Sitzens zu überzeugen.

Beim internationalen Speaker Slam mit 140 Teilnehmern hat Heiko Fündling, Chef der **FITNESS & PHYSIO FÜNDLING GMBH** in Kernen, eine Auszeichnung erhalten. Mit seinem Vortrag „Sitzen ist das neue Rauchen“ konnte er nicht nur das

Publikum überzeugen, sondern auch die Jury aus Autoren, Speakern und Unternehmern. Der Speaker Slam ist ein Rednerwettbewerb, bei dem jeder vier Minuten Zeit hat. Wie bei Poetry Slams wird um die Wette gereimt oder gerappt.

ARBEITGEBER DER ZUKUNFT



Die **EXPRAN UNTERNEHMERGESELLSCHAFT (HAFTUNGSBESCHRÄNKT) HELMUT RAU** aus Süßen, Spezialistin für innovative Lösungen im Einkauf, wurde vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (DIND) als Arbeitgeber der Zukunft ausgezeichnet. Die Ehrung erfolgte durch die ehemalige Bundesministerin Brigitte Zypries. Prämiert wurde ExprAn für seine bereits vor der Corona-Krise etablierten Praktiken wie mobile Arbeit und Webmeetings.

CAMPUS FÜR AUTOMOTIVE

Die **SPARKS BW GMBH** feierte Mitte Mai in Heimsheim das Richtfest für ihren neuen Campus, ein Innovationszentrum für den Automobilsektor. Das viergeschossige Bürogebäude soll auch

anderen Unternehmen aus Automobil- und Technologieentwicklung Raum bieten und so Synergieeffekte schaffen. Der Campus soll im Frühjahr 2025 bezugsfertig sein.

PREIS FÜR LIEBENSWERTE TIERE



Die animierte Kurzfilmreihe Animanimals von Julia Ocker hat den Prix Jeunesse International in der Kategorie „Shorts“ gewonnen. Das Projekt wurde im Studio der Stuttgarter **FILM BILDER GMBH** produziert, von Kika und SWR koproduziert sowie von der **MFG MEDIEN- UND FILMGESSELLSCHAFT BADEN-WÜRTTEMBERG MBH** gefördert. Die Reihe wurde schon in mehr als 180 Territorien verkauft. Die Stars der Vierminüter sind liebenswerte Charaktere mit Eigenheiten, die zunächst als Handicap erscheinen, sich aber später als Vorteil herausstellen.

BAU AUS DEM 3-D-DRUCKER



SCHICHT FÜR SCHICHT trägt Karlos die Wände auf.

Die **PUTZMEISTER GMBH** aus Aichtal und die Stuttgarter **ZÜBLIN AG** haben den ersten Massivbau mit tragenden Normalbetonwänden aus dem 3-D-Drucker präsentiert. In Stuttgart-Weilimdorf errichtete der mobile Betondrucker Karlos Schicht für Schicht eine Lagerhalle. Basis der neuen Technologie ist eine Autobetonpumpe. Ein automatisch gesteuerter Mastausleger mit 26 Metern Reichweite trägt anhand eines vordefinierten und digitalen Bauplans über einen speziellen Druckkopf Beton in mehreren Schichten auf.

Das weltweit einzigartig Verfahren liefert eine Perspektive für die Skalierbarkeit der Technologie.

FIRMEN-JUBILÄEN



Nach der Gründung durch Ernst Lutz hat die **Lutz GmbH & Co. KG** ihr Angebot innerhalb der Baustoff-Branche laufend erweitert. So wurde 1972 beispielsweise die erste Produktionsstätte für Filigrandecken im Umkreis von 50 Kilometern in Betrieb genommen. Im Laufe der Jahre kamen Produktionsanlagen für Wände, Treppen und Stützen hinzu. Heute wird Lutz in dritter Generation von Michael Hess geführt. Die circa 50 Mitarbeiter (Foto) sind tätig in den Bereichen Fertigteilproduktion, Transportbeton und Baustoffhandel inklusive Baumarkt. Ein großes Thema ist inzwischen die Schonung der Ressourcen: Lutz setzt auf Recyclingbeton, geschlossene Produktionskreisläufe und eine Solaranlage, die mehr Strom produziert, als das Unternehmen selber verbraucht.

120 JAHRE

Turn- und Sportverein Schwaikheim e.V.

Schwaikheim

100 JAHRE

Adolf Hauser GmbH & Co. KG

Stuttgart

75 JAHRE

Burgdorf GmbH & Co. KG

Stuttgart

50 JAHRE

Möding Haus und Dienst GmbH

Göppingen

45 JAHRE

Jutz Verwaltungs GmbH

Gerlingen

30 JAHRE

KiMTEC Moll GmbH

Kirchheim unter Teck

25 JAHRE

Intellecom GmbH

Sindelfingen

EFi-SPS GmbH

Stuttgart

Audius GmbH

Stuttgart

ASPro GmbH

Großbettlingen

Herrlinger KG

Eislingen/Fils

GBI, Geotechnik und Bautechnik Ingenieurgesellschaft mbH

Weissach

Michael Omasreither Konstruktionsbüro

Freiberg am Neckar

Frank Unverricht Edeka Aktiv-Markt

Weilheim an der Teck

Institut für Controlling Prof. Dr. Ebert GmbH

Nürtingen

Hafner-Pneumatik Krämer GmbH & Co. KG

Kornwestheim

Die Erneuerbaren GmbH

Althütte

Rainer Pahl Personenverkehr

Asperg

Robert Schmidt P.O.M. Werbeagentur

Donzdorf

KS Objekt GmbH

Deggingen

Wolff & Häcker Finanzconsulting AG

Ostfildern

Hyla International GmbH & Co. KG

Filderstadt

Braun Meßtechnik GmbH

Wernau (Neckar)

Hüseyin Elma-Campinar Unternehmensberatung

Böblingen

BWB Betriebswirtschaftliche Beratung GmbH

Deggingen

Daniel Alexander Bihon Vermittlung von Versicherungen

Kirchheim unter Teck

Der Puschmann GmbH

Hochdorf

Herbrink Kraftfahrzeugreparatur u. -handel GmbH

Leutenbach

AS - Service GmbH Gewerbegebiet

Ausperg

Ebersbach an der Fils

DIENST-JUBILÄEN

40 JAHRE

Mathias Eggle

Chief Finance & Operations Officer der Olymp Bezner KG
Bietigheim-Bissingen (1. Juli)

25 JAHRE

Peter Steiger

Vorsitzender Geschäftsführer Deutsche Institute für Textil- und Faserforschung (DITF)
Denkendorf (1. Juli)

DER WACHSTUMSKURS GEHT WEITER

Trotz eines schwierigen geopolitischen wie wirtschaftlichen Umfelds behielt die **DREES & SOMMER SE** im Jahr 2023 ihren Wachstumskurs bei. Die Umsätze des auf Bau und Immobilien spezialisierten Beratungsunternehmens mit Hauptsitz in Stuttgart stiegen 2023 auf 900 Millionen Euro, das operative Ergebnis betrug 102,7 Millionen Euro. Mehrere Unterneh-

men sind im Jahr 2023 Teil der Drees & Sommer-Gruppe geworden, die das Leistungsportfolio strategisch konzipiert ergänzen, darunter die auf Wasserstoff spezialisierte Projektberatung cruh21, das Architektur-, Bauberatungs- und Projektsteuerungsbüro Unit4 und die m3 Bauprojektmanagement GmbH, sowie eine strategische Partnerschaft

mit der Adolf Würth GmbH & Co. KG bei LCM Digital, einer digitalen Echtzeit-Plattform für komplexe Bauprojekte. Hohe Bedarfe sieht das Unternehmen aktuell beispielsweise in der Hightech-industrie, die im Rahmen der De-Globalisierung in den kommenden Jahren zahlreiche Fabriken und Produktionsanlagen benötigt.



MIT DER NEUEN PLASMABESCHICHTUNG entstehen bei OVE Plasmatec beispielsweise hydrophile oder hydrophobe Oberflächen.

TECHNIKUM FÜR ELASTOMERE

Die **OVE PLASMATEC GMBH** eröffnet ein eigenes Technikum am Firmenstandort Weil im Schönbuch. Die Pioniere der Hochleistungsbeschichtungen für Elastomere wollen damit die Zukunft der Reinigungs- und Beschichtungstechnik mitge-

stalten. Umfangreiche Stationen für Simulationen sowie leistungsfähige Prüfeinrichtungen geben schnell Rückmeldungen zu neuen Ideen. Anfragen kommen in Zeiten eines drohenden PFAS-Verbots häufig von Kundenseite.

EINE STADT VERNETZT SICH

Die **S3-MEDIEN GMBH** hat mit Unternehmen und der Regionalförderung der Stadt das regionale Kommunikationsportal „Rutesheim Live“ entwickelt. Es soll Stadt, Gewerbetreibende, Vereine, Schulen Kirchen und weitere öffentliche

Einrichtungen mit den Bürgern vernetzen. Die Idee entstand während der Coronazeit. Frank Schöllkopf, kaufmännischer Geschäftsführer von S3 Medien, und seine Mitarbeiter wollen mit Digitalisierung einen Gegenpol zur Globalisierung setzen.

FAHREN MIT FRITTEN-FETT



90 PROZENT CO₂ SPART, wer seinen Diesel mit dem neuen HVO100 tankt.

Die **FRIEDRICH SCHARR KG** hat die erste HVO100-Tankstelle in Stuttgart eröffnet. Damit ist die klimaschonende Diesel-Alternative nun erstmalig in der Landeshauptstadt erhältlich. Seit Mitte April darf der non-fossile Dieselkraftstoff HVO100

an Tankstellen angeboten werden. Hergestellt wird er aus hydrierten pflanzlichen Fetten, also gebrauchten Speiseölen und -fetten aus der Gastronomie und Lebensmittelindustrie. Damit werden 90 Prozent der CO₂-Emissionen eingespart.

SCHARFES MARKETING



METZGER-WELTMEISTER Matthias Endrass mit Giesser-Messer.

Die **JOHANNES GIESSER MESSERFABRIK GMBH** führt eine neue Messerserie für Jäger und Angler ein. Die Traditionsmarke aus Winnenden produziert in Deutschland für die lebensmittelverarbeitenden Industrie und die Gastronomie. Geliefert wird in 105 Länder. Die Markenkommunikation für die neue Serie hat die **PRINZIP E GMBH** aus Herrenberg übernommen. Zum Projekt gehört unter anderem der Dreh eines international einsetzbaren Imagefilms mit Metzger-Weltmeister Matthias Endrass.



DAS BLAUE KRÖNCHEN schützt junge Bäume

PREIS FÜR BAUMSCHUTZ

Das Ingenieurbüro KDS **ACHIM HENKEL** aus Möglingen entwickelte gemeinsam mit weiteren Firmen einen Schutz gegen Wildverbiss, speziell für Nadelbäume. Nun gewannen sie damit beim Biopolymer Innovation Award des Polykum e.V. den dritten Platz. Das „Kronchen“ aus Biokunststoff kann einfach auf die Baumspitzen gesteckt werden. Die „Stacheln“ und die blaue, für Wildtiere abschreckende Farbe verhindern, dass Wild die für den Baum so wichtige Baumspitze abnagt. Im Gegensatz zu anderen Schutzmaßnahmen muss das Spritzgussteil weder dem Baumwachstum angepasst, noch später aus Umweltschutzgründen eingesammelt werden.

AUFGABENÜBERNEMUNG INNERHALB DER BADEN-WÜRTTEMBERGISCHEN IHKS

Die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg, also die IHK Rhein-Neckar mit Sitz in Mannheim, die IHK Südlicher Oberrhein mit Sitz in Freiburg, die IHK Region Stuttgart mit Sitz in Stuttgart, die IHK Bodensee-Oberschwaben mit Sitz in Weingarten, die IHK Ulm mit Sitz in Ulm, die IHK Ostwürttemberg mit Sitz in Heidenheim, die IHK Reutlingen mit Sitz in Reutlingen, die IHK Hochrhein-Bodensee mit Sitz in Konstanz, die IHK Karlsruhe mit Sitz in Karlsruhe, die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg mit Sitz in Villingen-Schwenningen, die IHK Nordschwarzwald mit Sitz in Pforzheim, die IHK Heilbronn-Franken mit Sitz in Heilbronn schließen am 25.04.2024 folgende Vereinbarung:

1. Die IHK Region Stuttgart, die IHK Bodensee-Oberschwaben, die IHK Ulm, die IHK Ostwürttemberg, die IHK Reutlingen, die IHK Hochrhein-Bodensee, die IHK Karlsruhe, die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, die IHK Nordschwarzwald, die IHK Heilbronn-Franken und die IHK Südlicher Oberrhein übertragen, soweit in den Aufgabenbereich der Industrie- und Handelskammern für die Berufsbildung im Bereich der nichthandwerklichen Gewerbeberufe und anderer Berufe fallend, folgende Aufgaben an die IHK Rhein-Neckar:

a) die ihnen zugewiesene Aufgabe der **Anerkennung der Gleichwertigkeit von Prüfungen oder Befähigungsnachweisen von Spätaussiedlern nach § 7 Abs. 2, 10 Abs. 2, 101 Bundesvertriebenengesetz** in der Fassung der Bekanntmachung vom 10. August 2007 (BGBl. I S. 1902), das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 20. Dezember 2023 (BGBl. 2023 I Nr. 390) geändert worden ist, insbesondere in Verbindung mit § 71 Absatz 2 und Absatz 9 Berufsbildungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), das zuletzt durch Artikel 10a des Gesetzes vom 16. August 2023 (BGBl. 2023 I Nr. 217) geändert worden ist und in Verbindung mit §§ 1 Absatz 3, 4 Absatz 2 Satz 2 Nr. 6 und 10 Absatz 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) - in der jeweils geltenden Fassung.

b) die ihnen zugewiesene Aufgabe der **Ausstellung von EU-Bescheinigungen über ausgeübte Tätigkeiten nach § 5 Abs. 4 Chemikalien-Ozonrichtlinie 2005/36/EG** des Europäischen Parlaments und des Rates vom 7. September 2005 über die Anerkennung von Berufsqualifikationen (Amtsblatt Nr. L 255 vom 30.9.2005, S. 22), zuletzt geändert durch den Delegierten Beschluss (EU) 2021/2183 der Kommission vom 25. August 2021 (Amtsblatt Nr. L 444 vom 10. Dezember 2021, S. 16), in Verbindung mit Art. IV des Gesetzes zur Durchführung von Richtlinien der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft über die Niederlassungsfreiheit und den freien Dienstleistungsverkehr vom 13. August 1965 (BGBl. I S. 849), das durch § 4 des

Gesetzes vom 14. Dezember 1970 (BGBl. I S. 1709) geändert worden ist, und mit § 5 Abs. 1 Nr. 2 der 1. DV Niederlassungsfreiheit EWG vom 14. Mai 1971 (BGBl. I S. 677), die durch Artikel 9 der Verordnung vom 21. Mai 1976 (BGBl. I S. 1249) geändert worden ist, sowie in Verbindung mit §§ 1 Absatz 3, 4 Absatz 2 Satz 2 Nr. 6 und 10 Absatz 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) - in der jeweils geltenden Fassung.

2. Die IHK Region Stuttgart, die IHK Bodensee-Oberschwaben, die IHK Ulm, die IHK Ostwürttemberg, die IHK Reutlingen, die IHK Hochrhein-Bodensee, die IHK Karlsruhe, die IHK Nordschwarzwald, die IHK Heilbronn-Franken und die IHK Rhein-Neckar übertragen gemäß § 10 Absatz 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306), folgende Aufgaben an die IHK Südlicher Oberrhein:

a) die ihnen zugewiesenen Aufgaben der **Erteilung von Sachkundebescheinigungen sowie der Befreiungen nach § 5 Absatz 2 Chemikalien-Klimaschutzverordnung** vom 2. Juli 2008 (BGBl. I S. 1139) zuletzt geändert durch Artikel 299 der Verordnung vom 19. Juni 2020 (BGBl. I S. 1328) - in der jeweils geltenden Fassung.

b) die ihnen zugewiesene Aufgabe der **Befreiungen nach § 5 Abs. 4 Chemikalien-Ozonrichtlinie 2005/36/EG** des Europäischen Parlaments und des Rates vom 7. September 2005 über die Anerkennung von Berufsqualifikationen (Amtsblatt Nr. L 255 vom 30.9.2005, S. 22), zuletzt geändert durch den Delegierten Beschluss (EU) 2021/2183 der Kommission vom 25. August 2021 (Amtsblatt Nr. L 444 vom 10. Dezember 2021, S. 16), in Verbindung mit Art. IV des Gesetzes zur Durchführung von Richtlinien der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft über die Niederlassungsfreiheit und den freien Dienstleistungsverkehr vom 13. August 1965 (BGBl. I S. 849), das durch § 4 des

3. Die IHK Bodensee-Oberschwaben, die IHK Ulm, die IHK Ostwürttemberg, die IHK Reutlingen, die IHK Hochrhein-Bodensee, die IHK Karlsruhe, die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, die IHK Nordschwarzwald, die IHK Heilbronn-Franken, die IHK Rhein-Neckar und die IHK Südlicher Oberrhein übertragen, soweit in den Aufgabenbereich der

Industrie- und Handelskammern für die Berufsbildung im Bereich der nichthandwerklichen Gewerbeberufe und anderer Berufe fallend, folgende Aufgabe an die IHK Region Stuttgart:

die ihnen zugewiesene Aufgabe der **Feststellung der Gleichwertigkeit von in der DDR erworbenen oder staatlich anerkannten beruflichen Abschlüssen oder Befähigungsnachweisen** nach Art. 37 des Einigungsvertrages vom 31. August 1990 (BGBl. 1990 II S. 889), zuletzt geändert durch § 11 der Verordnung vom 15. August 2022 (BGBl. I S. 1401), insbesondere in Verbindung mit § 71 Absatz 2 und Absatz 9 Berufsbildungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), das zuletzt durch Artikel 10a des Gesetzes vom 16. August 2023 (BGBl. 2023 I Nr. 217) geändert worden ist und mit §§ 1 Absatz 3, 4 Absatz 2 Satz 2 Nr. 6 und 10 Absatz 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) - in der jeweils geltenden Fassung.

4. Die IHK Rhein-Neckar, die IHK Südlicher Oberrhein und die IHK Region Stuttgart stimmen der Übernahme der vorgenannten Aufgaben jeweils zu.

5. Die der IHK Rhein-Neckar, der IHK Südlicher Oberrhein und der IHK Region Stuttgart durch die Übernahme der Aufgaben entstehenden Kosten decken diese drei IHKs durch Gebühren und Auslagensatz, die die übernehmende IHK selbst erhebt.

6. Mit Inkrafttreten der Vereinbarung wechseln die Zuständigkeiten für die Aufgabenwahrnehmung von den übertragenden IHKs auf die jeweils genannte übernehmende IHK.

7. Diese Vereinbarung tritt zum 01.07.2024 in Kraft, wenn und soweit diese Vereinbarung und der Zeitpunkt des Inkrafttretens zuvor sowohl von den übertragenden als auch von den übernehmenden IHKs unter Hinweis auf die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg ausgefertigt und bekannt gemacht wurde.

8. Die Vereinbarung gilt unbefristet. In den ersten drei

Jahren ist sie unkündbar. Danach kann sie von den vertragsschließenden IHKs unter Einhaltung einer einjährigen Frist zum Jahresende ganz oder aufgabenbezogen in Teilen gekündigt werden. Die Kündigung bedarf der Schriftform.

9. Die Vertragsparteien erheben, verarbeiten und nutzen personenbezogene Daten auf der Grundlage und unter Beachtung der jeweils geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen.

10. Änderungen dieser Vereinbarung bedürfen der Schriftform. Änderungen des Schriftformerfordernisses bedürfen ebenfalls der Schriftform. Mündliche Nebenabreden zu dieser Vereinbarung wurden nicht getroffen.

gez. durch die Präsident/innen und Hauptgeschäftsführer/innen der
IHK Rhein-Neckar
IHK Südlicher Oberrhein
IHK Region Stuttgart
IHK Bodensee-Oberschwaben
IHK Ostwürttemberg
IHK Ulm
IHK Reutlingen
IHK Hochrhein-Bodensee
IHK Karlsruhe
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
IHK Heilbronn-Franken
IHK Nordschwarzwald

Präsident und Hauptgeschäftsführerin der IHK Region Stuttgart wurden durch Beschluss der Vollversammlung der IHK Region Stuttgart am 07.12.2023 ermächtigt, die vorstehende Vereinbarung abzuschließen.

Ausgefertigt:
 Stuttgart, den 26.04.2024

gez. Claus Paal
 Präsident
 IHK Region Stuttgart

gez. Dr. Susanne Herre
 Hauptgeschäftsführerin
 IHK Region Stuttgart

Die Genehmigung durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg erfolgte am 23.04.2024 unter dem Az. WM42-42-366/116.

EINIGUNGSSTELLE ZUR BEILEGUNG VON WETTBEWERBS-STREITIGKEITEN BEI DER IHK REGION STUTTGART

Auf der Grundlage des § 15 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) hat die Landesregierung Baden-Württemberg durch die Verordnung über die Errichtung von Einigungsstellen bei Industrie- und Handelskammern vom Februar 1987 / Oktober 2004 bei der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart eine Einigungsstelle zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten in der gewerblichen Wirtschaft errichtet. Sie ist mit einem Vorsitzenden und zwei Beisitzern besetzt.

Das Einigungsstellenverfahren bezweckt die rasche, außergerichtliche Abwicklung von Wettbewerbsstreitigkeiten durch die Herbeiführung eines gütlichen Ausgleichs aufgrund einer Aussprache der Parteien vor einer unabhängigen und sachkundigen Stelle. Das Einigungsverfahren soll damit in Wettbewerbsstreitigkeiten ein Gerichtsverfahren überflüssig machen. Ziel des Verfahrens ist vor allem der Abschluss eines Vergleichs, aus dem wie aus einem gerichtlichen Vergleich die Zwangsvollstreckung möglich ist.

Die Vorzüge gegenüber dem gerichtlichen Verfahren sind die schnelle Abwicklung, die geringen bzw. zum Teil überhaupt nicht anfallenden Verfahrenskosten. Auch ein Anwaltszwang besteht nicht. Die Einigungsstelle wird nur auf Antrag tätig. Vorsitzende der Einigungsstelle sind Herr Dr. Wolfgang Schmidt, Vorsitzender Richter am LG a. D., und Herr Wolfgang Bross, Vorsitzender Richter am LG i. R.

Die Liste der Beisitzer wird wie folgt neu bekannt gemacht:

Vorsitzende Bross, Wolfgang 72574 Bad Urach	Handwerk Bezirk der HWK Region Stuttgart Heilig, Eugen 73084 Salach	Hirth, Johannes 74177 Bad Friedrichshall	Büttler, Oliver 70178 Stuttgart
Schmidt, Dr. Wolfgang 70825 Kortal-Münchingen	Petersen, Rainer 70188 Stuttgart	Riedel, Rolf 74182 Obersulm	Geyer, Wolfgang 73630 Remshalden-Rohrbronn
Beisitzer Industrie und Handel Bezirk der Region Stuttgart Hofmeister, Frank 74321 Bietigheim-Bissingen	Handwerk Bezirk der HWK Heilbronn Enzel, Konrad 74076 Heilbronn	Schweikert, Robert 74338 Talheim	Haaf, Jan 70563 Stuttgart
		Verbraucher Bauer, Matthias 70178 Stuttgart	Radek, Roland 70178 Stuttgart
			Vesper, Gerrit 70825 Kortal-Münchingen

VERORDNUNG FÜR INDUSTRIEKAUFLEUTE

Zum 1. August 2024 tritt die neue Verordnung zum Ausbildungsberuf „Industriekaufmann/frau“ in Kraft.

Das aktualisierte Berufsbild ist im Kern generalistisch ausgerichtet mit technikoffenen Lernzielbeschreibungen. Ausgehend vom industriellen Leistungserstellungsprozess gehört folglich das kunden-, geschäftsprozess- und projektorientierte Arbeiten zu den breit aufgestellten Kernkompetenzen des Berufes. Im letzten Ausbildungsdrittel werden die betriebswirtschaftlichen Kernkompetenzen durch ein Einsatzgebiet vertieft. Die Differenzierung ermöglicht den Industriekaufleuten sowie den auszubildenden Unternehmen eine erste Spezialisierung zum Ausbildungsende. Ebenfalls umgesetzt werden die neuen Standardberufsdispositionen, die für alle modernisierten Berufe gelten. Die Novellierung akzentuiert ferner die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung von Geschäftsprozessen ausdrücklich als Bestandteil des künftigen Berufsbildes.

Neu eingeführt wird bei den Industriekaufleuten ferner die gestreckte Abschlussprüfung – damit entfällt die bisherige Zwischenprüfung. Die aktualisierten berufsschulischen Lernfelder sind parallel zu den betrieblichen Inhalten abgestimmt.

Nach der Modernisierung bleibt der Beruf Industriekaufmann/-frau auch künftig eine starke und bekannte „Premiummarke“ der kaufmännischen Erstausbildung, die für die schnittstellenübergreifend und betriebswirtschaftlich fundierte Qualifikation ihrer Absolventen steht.

www.stuttgart.ihk.de, Dok.Nr. 6107998

Messen | Tagungen | Seminare | Events |



Bild: Shining Pro - stock.adobe.com

Digitalisierung und Nachhaltigkeit in der Business-Event Branche

In der Geschäftswelt gibt es kaum etwas Wertvolleres als starke Netzwerkkontakte. Sie sind die Brücken, die uns mit neuen Umsatzmöglichkeiten, partnerschaftlichen Kooperationen und innovativen Ideen verbinden. Messen, Seminare, Tagungen und Events sind die perfekten Plattformen, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen, bestehende Beziehungen zu pflegen und sich über aktuelle Entwicklungen in der Branche auf dem Laufenden zu halten. Diese Veranstaltungen bieten weit mehr als eine Bühne für Produktpräsentationen. Sie sind von unschätzbarem Nutzen für Unternehmen, um sich am Markt zu positionieren, neue Kunden zu gewinnen und neues Know-how zu gewinnen. Be-

triebe suchen nach Networking-Möglichkeiten und Geschäftschancen, während Fachleute den Austausch von Wissen und Ideen schätzen. Auch Studierende und Berufseinsteiger nutzen diese Plattformen, um sich zu informieren und Kontakte zu knüpfen.

Beruflich motivierte Veranstaltungen sind ein enormer Wirtschaftsfaktor, indem sie Umsätze generieren, Arbeitsplätze schaffen und den Tourismus fördern. Hotels, Restaurants und andere Dienstleister profitieren besonders stark. Im Jahr 2022 gab es laut Statista deutschlandweit rund 7.500 Tagungs- und Veranstaltungsstätten. Die wirtschaftliche Bedeutung von Business-Events wie Messen, Seminaren, Tagungen oder Ausstellungen ist immens. Ein dichtes Netzwerk



Tagen Sie im schönen Allgäu

Unsere **einzigartige und ruhige Lage** im Grünen bietet die **perfekte Grundlage** für konzentriertes Arbeiten, einen allzeit klaren Kopf und einen wachen Geist. Wir bieten Ihnen verschiedenste Räumlichkeiten (alle mit Tageslicht) mit **Platz für bis zu 190 Personen** (Stuhlreihen) und modernster Tagungstechnik.

Für eine **angenehme Nachtruhe** sorgen frische Luft, Ruhe durch die Abgeschlossenheit und die stilvoll eingerichteten Zimmer. Unsere **Küche** verwöhnt Sie mit **regionalen Köstlichkeiten**.

Im **Wellness-Bereich** können Sie nach getaner Arbeit **die Seele baumeln lassen**.

Kontaktieren Sie uns unverbindlich. Gerne stellen wir Ihnen Ihr individuelles Angebot zusammen. Wir freuen uns auf Sie!



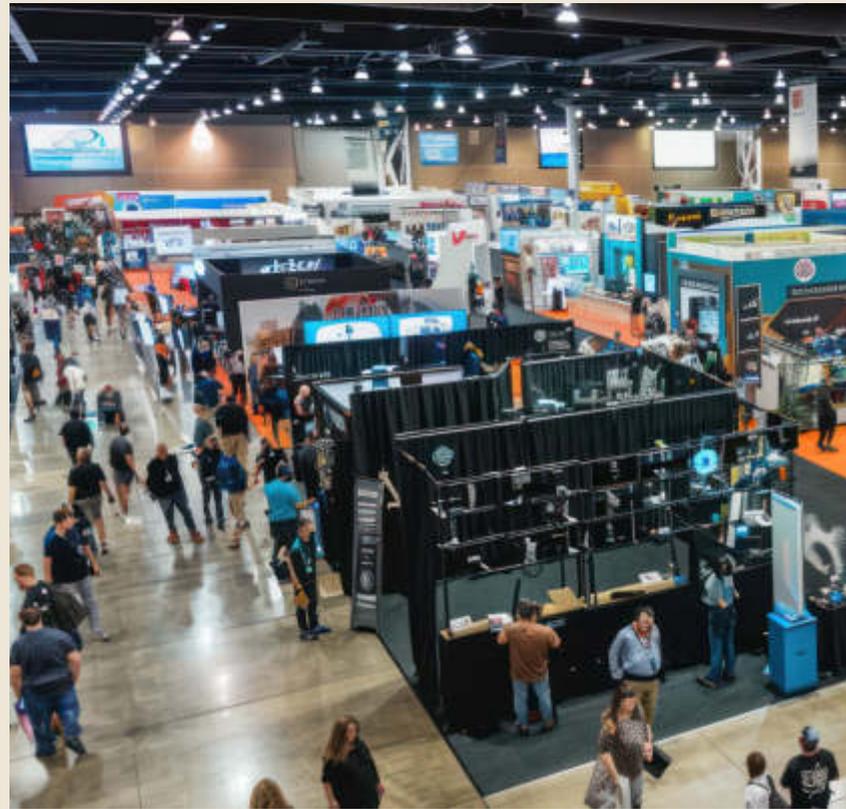
Berghotel Jägerhof
H. Aurenz GmbH & Co. KG
Inhaber: Helmut Aurenz
D-88316 Isny/Allgäu
Telefon 0 75 62 77-0
info@berghotel-jaegerhof.de
www.berghotel-jaegerhof.de



von Wirtschaftsverbänden, Handelskammern und öffentlichen Institutionen fördert die Organisation und Durchführung solcher Events und trägt damit zur Attraktivität der jeweiligen Region bei. Mehr als 66 Prozent aller Veranstaltungen in Deutschland werden aus geschäftlichen Gründen durchgeführt. 2022 machten auf dem deutschen Veranstaltungsmarkt vor allem Seminare, Tagungen und Kongresse mit rund 60 Prozent den Großteil der beruflich veranlassten Veranstaltungen aus.

Trend zu Präsenzveranstaltungen

Das Meeting- & Event-Barometer 2022/2023 der Deutschen Zentrale für Tourismus e.V. (DZT), des GCB German Convention Bureau e.V. und des EVVC Europäischer Verband der Veranstaltungs-Centren e.V. bestätigt, dass bei Tagungen, Kongressen und Events



HOTEL RESTAURANT
TALBLICK
- einfach wohlfühlen -
TAGUNGEN & SEMINARE
 IHR BUSINESSHOTEL AUF DER SCHWÄBISCHEN ALB

- ✓ TRAUMHAFTE LOCATION IN HERRLICHER NATUR
- ✓ RUNDER SAAL MIT 155M² ODER TAGUNGSRAUM
- ✓ VIELFÄLTIGES ANGEBOT UNSERER KÜCHE
- ✓ 3-STERNE-HOTEL MIT 30 GEMÜTLICHEN ZIMMERN

☎ 07334 921 230 www.talblick-auendorf.de

Bürgerzentrum Waiblingen Tagungen, Seminare & Events



Fragen
 Sie Ihre
 Event-
 location
 an!

Neugierig geworden?

Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin und überzeugen Sie sich selbst von unserem Haus! Gerne er stellen wir Ihnen auch ein unverbindliches Angebot.

Bürgerzentrum Waiblingen
Verpachtungsgesellschaft Waiblingen mbH
 An der Talaue 4, 71334 Waiblingen
 Telefon +49 7151 5001-1640
 E-Mail: bueze@waiblingen.de
www.buergerzentrum-waiblingen.de



in Deutschland im Jahr 2022 die Zahl an Präsenzveranstaltungen deutlich gestiegen ist, während hybride und virtuelle Formate abgenommen haben. Die Zahl der Veranstaltungen auf dem Tagungs-, Kongress- und Eventmarkt in Deutschland lag im Jahr 2023 bei rund 2,2 Millionen, meldete Statista im Mai 2024. Die Teilnehmerzahl belief sich auf insgesamt rund 311 Millionen. Damit ist die Anzahl der Veranstaltungen genauso wie die Zahl der Teilnehmer im Vergleich zum Vorjahr erneut gestiegen. Während die Zahl der Online-Teilnehmer zurückging, erwiesen sich Präsenzveranstaltungen mit hybriden Elementen als die treibende Kraft auf dem Veranstaltungsmarkt. Die Vor-Ort-Teilnehmer von hybriden Formaten bilden gemeinsam mit den Teilnehmern an reinen Präsenzformaten eine wachsende Gruppe von Menschen, die sich persönlich treffen will. Die Zahlen verdeutlichen den Bedarf an persönlicher Begegnung, der von den befragten Veranstaltern mit Blick auf die Marktentwicklung der nächsten Jahre bestätigt wird, so die Ergebnisse des Meeting- & Event-Barometers.

Digitale Planung und Organisation

Von immersiven Erlebnissen mit Augmented und Virtual Reality bis hin zu KI-gesteuerten Tools für das Teilnehmermanagement: Technologische Innovationen haben die Art und Weise revolutioniert, wie Veranstaltungen geplant und organisiert werden. KI und maschinelles Lernen werden zunehmend auch in der Eventplanung und -durchführung eingesetzt, um Prozesse zu automatisieren und personalisierte Erlebnisse zu schaffen. Chatbots, intelligente Empfehlungssysteme und automatisierte Analysen sind nur einige Beispiele für die Anwendung. Sie verbessern das Erlebnis für die Teilnehmenden und erleichtern die Organisation und Umsetzung der Events erheblich. Eine moderne Event-Management-Software ermöglicht die umfassende und detaillierte Planung von Ver-



Bild: David - stock.adobe.com

anstaltungen, einschließlich online-Registrierung und Ticketing. Live-Streaming überträgt Veranstaltungen in Echtzeit und erreicht ein noch breiteres Publikum. On-Demand-Inhalte bieten zusätzliche Flexibilität, da die Teilnehmer Sessions und Vorträge nachträglich ansehen können. Das erhöht die Reichweite und den langfristigen Nutzen von Veranstaltungen. Die Digitalisierung eröffnet auch neue Möglichkeiten Veranstaltungen zu personalisieren und Feedback von Teilnehmern in Echtzeit zu sammeln und zu analysieren. Das ermöglicht eine sofortige Reaktion auf Probleme und die kontinuierliche Verbesserung des Veranstaltungserlebnisses. Die Digitalisierung bietet immense Potenziale um zu gestalten, wie wir Messen, Seminare, Tagungen und Events künftig erleben.

Schlüsselrolle Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist in der Veranstaltungsbranche mehr als nur ein Trend – sie ist eine notwendige Ent-

wicklung, die von Veranstaltern, Unternehmen und Teilnehmenden gleichermaßen gefordert wird. Mit dem Umstieg auf umweltfreundliche Praktiken werden Veranstaltungen nicht nur umweltfreundlicher gestaltet, sondern sie erzielen auch wirtschaftliche Vorteile und eine stärkere Kundenbindung. Bei Business-Events spielt Nachhaltigkeit eine Schlüsselrolle, da sie in der Vergangenheit oft erhebliche Ressourcen verbraucht und Abfall erzeugt haben.

Umweltfreundliche Konzepte beinhalten z.B. die Reduzierung von Einwegmaterialien, die Nutzung erneuerbarer Energien und die Förderung von nachhaltigem Catering. Energieeffiziente Technologien können den Energieverbrauch von Veranstaltungen deutlich reduzieren. Dazu gehören Solaranlagen, LED-Beleuchtung und intelligente Gebäudetechnologie. Veranstaltungsorte, die nach hohen Umweltstandards zertifiziert sind, gewinnen zunehmend an Bedeutung. Beim Catering liegt der Fokus auf regionalen, saisonalen und biologischen Produkten. Das vermindert nicht nur den CO2-Ausstoß durch kürzere Transportwege, sondern unterstützt auch die lokale Wirtschaft. Vegetarische und vegane Menüs tragen zusätzlich zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks bei. Auch das Vermeiden von Lebensmittelverschwendung durch sorgfältige Planung wird immer wichtiger. Veranstalter implementieren Strategien zur Mülltrennung und fördern die Wiederverwertung von Materialien. Essenziell ist dabei die Zusammenarbeit mit Dienstleistern, die umweltfreundliche Entsorgung garantieren. Anstelle von gedruckten Programmen und Broschüren setzen viele Veranstalter heute auf Apps und digitale Plattformen, die den Teilnehmern alle notwendigen Informationen zur Verfügung stellen. In der aktuellen Befragung des Meeting- & Event-Barometers wird die Wichtigkeit von Nachhaltigkeit grundsätzlich höher bewertet als bei der letzten Befragung. Rund ein Fünftel der Anbieterbetriebe ist bereits im gesamten Bereich der Lieferkette strategisch nachhaltig aufgestellt. Die große Mehrheit der befragten Anbieter kann verschiedene Teilbereiche nachhaltiger Bestrebungen erfüllen, während unter 10 Prozent der Befragten sich noch nicht aktiv mit dem Thema beschäftigen. Insgesamt beeinflusst Nachhaltigkeit zunehmend Unternehmensentscheidungen und damit die gesamte Veranstaltungsplanung.

Tagungen

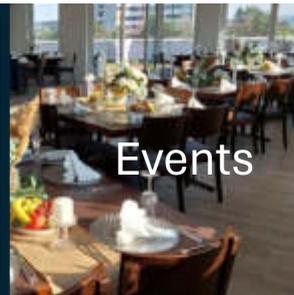


**Collaboration Center
Stuttgart**

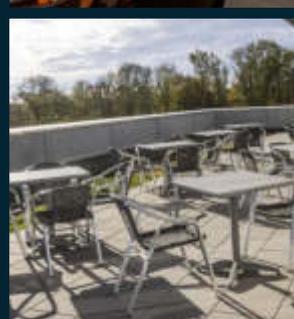
Konferenzen

www.collaboration-center.de
AKoS GmbH
Eichwiesenring 4F 70567 Stuttgart

Events



Workshops



Wachsende MICE-Branche

Rund um beruflich motivierte Veranstaltungsarten hat sich ein eigener Wirtschaftszweig gebildet: die MICE-Branche. MICE ist ein Akronym aus dem Englischen, das für Meetings (Tagungen), Incentives (Belohnungsreisen), Conventions (Kongresse) und Exhibitions (Messen) bzw. Events steht. Alternative Begriffe sind Meetingbranche, Tagungsindustrie oder Eventbranche. Zur MICE-Industrie gehören Kongresszentren, Messe- und Veranstaltungshallen und Tagungshotels, aber auch Zulieferer wie Cateringunternehmen, Raumausstatter, Möbelvermieter, Mietwagen- und Busunternehmen oder einschlägig tätige Reisebüros. MICE ist Teil des geschäftlichen Tourismus und ein Kernsegment der Hotellerie. Je nach Hotel können beruflich veranlasste Übernachtungen über 50 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachen. Laut Germany Travel nehmen die traditionellen Geschäftsreisen zwar Jahr für Jahr ab, dafür zeigte der MICE-Tourismus 2023 einen deutlich ansteigenden Trend und gewann an Bedeutung. Die Professionalisierung der MICE-Branche zeigt sich unter anderem in der Etablierung von eigenständig agierenden städtischen oder regionalen Convention Bureaus sowie deren Organisation innerhalb des deutschen Dachverbandes der MICE-Branche, dem GCB German Convention Bureau e.V. oder dem VDVO Verband der Veranstaltungsorganisatoren e.V. 9 Conventions Bureaus der Tourismus Marketing GmbH Baden-Württemberg unterstützen beispielsweise Unternehmen in Stuttgart, Karlsruhe, Freiburg, Baden-Baden, Heidelberg und Mannheim sowie in den Regionen Hochschwarzwald und Oberschwaben-Bodensee bei der Planung und Umsetzung von Meetings und Veranstaltungen. Sie helfen vor allem bei der Suche nach einer passenden Location oder bei der Auswahl von Dienstleistern für Business-Events.



Bild: Shining Pro - stock.adobe.com

Vielversprechende Zukunft

Basierend auf den Umsätzen aus 2022 sind die Ausichten für das Jahr 2023 und 2024 überaus positiv, so die Ergebnisse des Meeting- & Event-Barometers 2022/2023 von DZT, GCB und EVVC. Sämtliche Anbieter gehen für die nächsten beiden Jahre von einer positiven Umsatzentwicklung von rund 20 Prozent aus. Die Veranstalter bestätigen diesen positiven Ausblick: 81 Prozent erwarten eine gute bis sehr gute Buchungslage in den kommenden Monaten und rechnen bis Ende 2024 mit einem Budgetwachstum von rund 20 Prozent.

Die Zukunft der Veranstaltungsbranche sieht damit vielversprechend aus. Die Branche passt sich kontinuierlich an neue Herausforderungen und Trends an und nutzt neue Chancen für Wachstum und Entwicklung. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind in den kommenden Jahren in der Branche entscheidend, denn sie wird zunehmend von Innovationen geprägt sein. Eine besondere Rolle spielen dabei Weiterentwicklungen bei digitalen Eventplattformen. Sie werden den Fokus der Branche voraussichtlich maßgeblich weiter prägen, denn Künstliche Intelligenz, interaktive Technologien und die Integration von Social Media verbessern die Personalisierung und steigern die Attraktivität von Veranstaltungen. Veranstalter, die diese Trends frühzeitig erkennen und effektiv einsetzen, werden nicht nur die Zufriedenheit ihrer Teilnehmer steigern, sondern auch einen wichtigen Beitrag zur zukunftsfähigen Entwicklung der Eventbranche leisten.



Tagen im Grünen – relexa Waldhotel Schatten Stuttgart

Tagungen für bis zu 100 Personen in inspirierender Atmosphäre. Pausen an der frischen Luft und Entspannung im Sauna- und Fitnessbereich. Joggingpfade und Terrassen für Ihr Tagungsprogramm. Mit 112 kostenpflichtigen Parkplätzen und einer verkehrsgünstigen Lage.

relexa Waldhotel Schatten · Magstadter Str. 2-4 · 70569 Stuttgart
Tel: 0711-68670 · relexa.stuttgart@relexa-hotel.de · www.relexa-hotel-stuttgart.de

Im Herzen Stuttgarts

Das Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle bietet Ihnen fünf Säle und 14 Tagungsräume mit Kapazitäten von 99 bis 2.089 Sitzplätzen – tageslichtdurchflutet, flexibel nutzbar und mit modernster Technik ausgestattet. Dazu 100% Ökostrom, regionales Catering, moderne Gebäude- und Klimatechnik sowie Green-Event-Service.

liederhalle.de anfrage@liederhalle.de

Kultur- &
Kongresszentrum
Liederhalle



TO RENT FOR YOUR EVENT

MOTORWORLD
Village
METZINGEN



VARIABLE FLÄCHEN FÜR:

- EVENTS
- CONFERENCE
- MESSEN
- ROADSHOWS
- POP-UPS



3.500 qm Outdoor
5.000 qm Indoor
2-10.000 Personen
variable Flächen
Parkflächen direkt vor Ort
top Verkehrsanbindung



MOTORWORLD VILLAGE METZINGEN
TO RENT FOR YOUR EVENT - COMPLETE OR PARTIAL

Alte Schmiede 1 - 12
72555 Metzingen

Tel. + 49 (0)7123 9683918
events-metzingen@motorworld.de



DIE IHK HILFT

NICHT NUR HANDWERKER DÜRFEN AM EINSATZORT PARKEN

SONDERPARKAUSWEIS gilt auch für IHK-Unternehmen – das stellt die Kammer in einem konkreten Fall klar

Ein Ludwigsburger Handelsunternehmen verkauft unter anderem auch Küchen und baut diese bei Kunden in der Region auf. Für solche Montagetätigkeiten in Stuttgart beantragt es einen Sonderparkausweis bei der Stadt, um nahe am Einsatzort mit sperrigem, schwerem Material parken zu können. Von deren Straßenverkehrsbehörde wird der Antrag abgewiesen mit dem Hinweis, dass es sich um kein Handwerksunternehmen handle. Hierauf erkundigt sich das Unternehmen bei seiner Bezirkskammer Ludwigsburg nach der Rechtslage und erhält die Auskunft, dass für die Erteilung des Sonderparkausweises

nicht die Zuordnung des Unternehmens zum Handwerk, sondern die konkret vor Ort ausgeübte Tätigkeit maßgeblich ist. Ergänzend berichtet das Verkehrsreferat der Stuttgarter IHK-Zentrale noch darüber, dass die IHK bei der über 10 Jahre zurückliegenden Einführung des Sonderparkausweises die Stadt davon überzeugen konnte, auch IHK-zugehörige Unternehmen mit einzubeziehen. Mit diesem Wissen ausgestattet wendet sich unser Unternehmen nochmals an die Landeshauptstadt. Nachdem es dort seine konkrete Situation nochmals ausführlich schildert, erhält es nun doch noch die Erlaubnis.

AUSBLICK



MAGAZIN WIRTSCHAFT
SEPTEMBER-OKTOBER 2024

EHRENAMT FÜR DIE WIRTSCHAFT

Im Oktober entscheiden Sie bei den Wahlen zur Vollversammlung und den Bezirksversammlungen über den Kurs Ihrer IHK. Bisherige Amtsträger erklären, warum die IHK-Wahl wichtig ist.

Anzeigen-Special

Messen, Tagungen, Seminare, Events

Redaktionsschluss 1. 8. 2024
Anzeigenschluss 12. 8. 2024



AUßENWIRTSCHAFT AKTUELL
AUGUST-SEPTEMBER 2024

AUSLANDSGESCHÄFT ABSICHERN

und finanzieren in turbulenter Zeit: Darum geht es in der kommenden Ausgabe. Weitere Themen: Online-Handel auf Märkten wie Thailand und Indonesien sowie Geschäftschancen in Uruguay und den USA.



KOMMENTAR

»Vielfalt bedeutet vor allem eigensinnige Unternehmenskultur«



JÖRG SCHELLER

Autor und Essayist, Professor für Kunstgeschichte an der Zürcher Hochschule der Künste

Verfolgt man Diskussionen über Diversität („Diversity“) in der deutschen Medienöffentlichkeit, so scheint es, als drehte sich alles um die vielfaltssteigernde Inklusion und Repräsentation sozialer Gruppen, Geschlechter, Identitäten. Arbeiten in diesem Sektor ausreichend Frauen in Führungspositionen? Studieren an jener Uni genug „People of Color“? Werden in Werbekampagnen auch nicht-heterosexuelle Personen abgebildet?

Daran ist zunächst einmal nichts falsch. Doch über den Fokus auf angloamerikanisch geprägte Identitätspolitik gerät die Wichtigkeit einer diversen Wirtschaftsstruktur in Vergessenheit. Wohl den Ländern, die über eine Vielfalt an innovativen kleinen und mittelständischen Unternehmen verfügen, die sich in fairem Wettbewerb miteinander messen und obendrein eigensinnige Unternehmenskulturen ausprägen! Das ist die beste Versicherung nicht nur gegen wirtschaftliche Klumpenrisiken, sondern auch gegen eine bedenkliche Entwicklung der Gegenwart: Großkonzernifizierung und Homogenisierung an der ökonomischen Basis, Diversifizierung und Pluralisierung im Überbau der Identitäten.

Wem an echter Vielfalt gelegen ist, der sollte für eine Politik eintreten, die sich nicht im Kuratieren individueller oder gruppenbezogener Lebensstile verliert, sondern die den Maschinenraum des Wirtschaftslebens in den Blick nimmt. Wenn weltweit ein paar wenige Konzerne mit ihren stromlinienförmigen Unternehmenskulturen den Ton angeben, während alle möglichen sozialen Gruppen ihre angeblich einzigartigen Identitäten zelebrieren, ist das für gelebten Pluralismus nicht nur gefährlich, sondern auch unfreiwillig komisch.

**VIELFALT LIEBEN.
NEGELE ERLEBEN.**



WIR SIND KEIN KÜCHENHAUS.

WIR SIND VIEL MEHR: EIN ERLEBNIS!

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

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

NEGELE
DIE KÜCHE

NEGELE
DER SCHREINER



Klar, man kann auch noch näher am Flughafen tagen



Aber wir sind uns sehr sicher, dass die Flugsicherung da was dagegen hätte. Denn unser Messe- und Kongressgelände ist keine zehn Minuten von Ihrem Gate entfernt. Zu Fuß. Sprechen Sie uns doch einfach mal an.

#messestuttgart

Weitere Infos:

