

www.ihk.de/pfalz

**Deutschland braucht
eine Reformagenda!**

**Mammutaufgabe
Fachkräftesicherung**

**Workarounds -
unterschätzte Helfer**

AFRIKA IST KEIN SPAZIERGANG

MARKTEINTRITT BIETET
DENNOCH CHANCEN



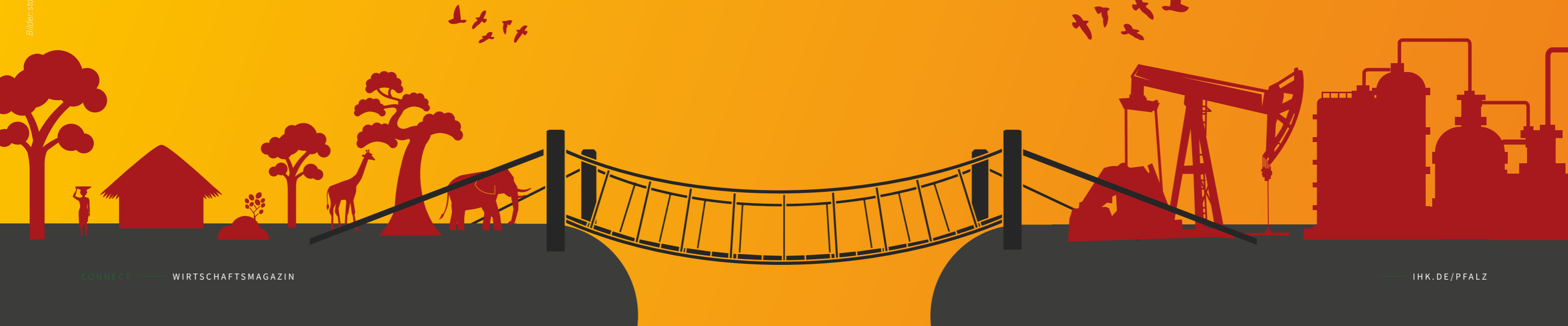
PANAFFRIKA

Panafrikanismus entstammt der afrikanischen Unabhängigkeitsbewegung, die für das Ende der Kolonialherrschaft und der rassistischen Diskriminierung einstand. Der Begriff umfasst heute die Einheit aller afrikanischen Menschen weltweit, unabhängig von ihrer Ethnie oder Nationalität. Die panafrikanischen Farben sind Grün, Gelb und Rot und werden in vielen afrikanischen Nationalflaggen verwendet. Häufig wird auch Schwarz verwendet nach den klassischen Farben der Back-To-Africa-Bewegung.

Wirtschaftlich wurde 2021 mit der Panafrikanischen Freihandelszone AfCFTA eine der größten Freihandelszonen der Welt geschaffen. 54 Staaten der Afrikanischen Union haben den Vertrag unterzeichnet. Bis 2026 sollen etwa 90 Prozent der innerafrikanischen Zölle entfallen. So entsteht ein Binnenmarkt mit mehr als 1,4 Milliarden Menschen und einem gemeinsamen Bruttoinlandsprodukt von mehr als 3,4 Billionen US-Dollar. »

Mehr ab

Seite 10



DEUTSCHLAND BRAUCHT EINE REFORMAGENDA!

Im Frühsommer 2024 bleiben nach der jüngsten IHK-Konjunkturumfrage Lage und Stimmung der Unternehmen in der Pfalz angespannt; der Aufschwung lässt auf sich warten.

Auch wenn es am Horizont inzwischen leichte Hoffnungsschimmer gibt – Fachleute wie die GfK oder das Ifo-Institut gehen von einer zaghaften Belebung der Konjunktur im Verlauf des Jahres aus – die Wirtschaft tritt weiterhin auf der Stelle. Daher verwundert es nicht, dass die Wähler die Parteien der Ampelregierung zuletzt abgestraft haben. Zu groß ist die Verärgerung über immer mehr Bürokratie, zu unkoordiniert erscheinen viele neue Gesetzesvorhaben, zu wenig spielt die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standortes eine Rolle. Es fehlen Planungssicherheit und klare Zukunftsperspektiven, die Vertrauen schaffen.

Auch der Internationale Währungsfonds traut Deutschland ab 2025 wieder deutlich höhere Wachstumsraten zu. Dazu empfiehlt er der Bundesregierung, die Investitionen hochzufahren, etwa in Klimaschutz und Digitalisierung. Besonders müsse aber Bürokratie abgebaut werden, die in Deutschland einer höheren Produktivität im Wege stehe.

Daher brauchen wir jetzt ein anderes Mindset und eine Reformagenda, die schnell im betrieblichen Alltag ankommt. So könnte die dringend

notwendige „Wirtschaftswende“ eingeläutet werden. Denn viele unserer Probleme sind nicht internationalen Krisen geschuldet, sondern hausgemacht. Am häufigsten nennen uns die Unternehmen Stichworte wie Bürokratie, Fachkräfte, Arbeitskosten und fehlende Planungssicherheit, wenn es um wirtschaftliche Risiken geht. Ein „weiter so“ reicht daher nicht, um die Stimmung und vor allem die Lage im Land zu verändern.

Wir brauchen jetzt klare Vorfahrt für Wettbewerbsfähigkeit statt neuer Regulierung.

Wir brauchen jetzt gute Rahmenbedingungen für private Investitionen statt neuer Schulden.

Wir brauchen jetzt Planungssicherheit statt politischen Aktionismus.

Wir brauchen einen Staat, der seinen Bürgern, seinen Unternehmen, seiner Verwaltung wieder vertraut und wieder mehr zutraut. Statt detaillierter Regulierung ohne Raum für Ermessen bedarf es der Gestaltung und des gesunden Menschenverstands. Ermöglichen statt verhindern, befähigen statt vorgeben, machen statt dokumentieren ist das Gebot der Stunde.

Wir, die IHK Pfalz, werden uns weiter dafür einsetzen, dass wir auch in Zukunft

ein Top-Wirtschaftsstandort sein können. Wir werden unermüdlich den Kontakt zur Politik auf lokaler und regionaler Ebene genauso wie in Mainz, Berlin und Brüssel suchen. Gerade jetzt dürfen wir nicht nachlassen, für attraktive Rahmenbedingungen am Wirtschaftsstandort Deutschland zu kämpfen. »

”

Ermöglichen statt verhindern, befähigen statt vorgeben, machen statt dokumentieren ist das Gebot der Stunde.

ALBRECHT HORNBACH
Präsident
der IHK Pfalz



INHALTSVERZEICHNIS



**MAMMUTAUFGABE
FACHKRÄFTESICHERUNG 26-29**

02 - 03 AUF EIN WORT

04 PERSÖNLICH

Wir brauchen Vorfahrt für Wettbewerbsfähigkeit, gute Rahmenbedingungen und Planungssicherheit.

06 - 09 WIR IN DER PFALZ

**10-21 AFRIKA
IST KEIN
SPAZIERGANG**

Die wirtschaftlichen Aussichten in Afrika haben sich verbessert. Das zeigt der Ende Mai veröffentlichte „African Economic Outlook 2024“ der African Development Bank. Die Entwicklungsbank rechnet mit deutlich steigenden Wachstumsraten: Für 2024 wird ein Plus von 3,7 Prozent erwartet, für 2025 liegen die Prognosen bei 4,3 Prozent.

Bilder: stock.adobe.com – STORYTELLER

22 - 29 SERVICE & TIPPS

30 - 33 NETZWERK IHK

34 - 35 MEINUNG ZUM SCHLUSS

Workarounds – unterschätzte Helfer

Riffelmacher Invest GmbH | Gesprächsstoff Weinwerk GmbH

GESELLIGER TREFFPUNKT WERTET ORTSKERN AUF

Seit Herbst begrüßen die neuen Besitzer nach großem Umbau ihre Besucher im ältesten Gasthaus der Pfalz „Zur Kanne“ in Deidesheim. Rechtzeitig zur Sommersaison hat nun auch der Außenbereich im ruhigen Innenhof zwischen Sandsteinmauern und Fachwerk geöffnet.



Von unserem Autor
Alexander Kessler

„Ich gehe hier voll auf“, sagt Frank Riffelmacher strahlend und meint das Projekt, das ihn seit Jahren beschäftigte und ihn seit Anfang 2022 konkret bindet. Der Geschäftsführer ist stolz auf das bisher Erreichte – und hat bereits neue Pläne. Auch das ist typisch für ihn: Weiterentwicklung statt Stillstand. Beispiel gefällig?

Eines Abends saß Riffelmacher mit Björn Sklar und Max Schmidt, Eigentümer der BRASA Media Werbeagentur, auf ein Glas Wein vor der Villa Knöckel in Neustadt, in der alle ihre Büros hatten. Für Gesprächsstoff sorgte die gemeinsame Leidenschaft für guten Wein. Die drei Unternehmer gründeten in Folge die Gesprächsstoff Weinwerk GmbH. Um der

„traditionellen Weinwelt ein frisches, junges und modernes Image“ zu geben, wie auf der Homepage versprochen, ließen die Inhaber Weine aus Lagen entlang der Deutschen Weinstraße für sich ausbauen. Bei der Gestaltung der Marke konnten Sklar und Schmidt ihrer Kreativität freien Lauf lassen. Schon im ersten Jahr hatten sie 50.000 Flaschen mit Namen wie „Hey Lovely!“ oder „Get naked“ verkauft, eine Zahl, die sie mittlerweile verdoppelt haben. Doch auch hier war nicht Schluss.

Wunsch nach Heimat

Zunächst im reinen Online-Vetrieb, kam der Wunsch nach einer kleinen Vinothek auf – dem jedoch machte Corona

einen Strich durch die Rechnung. Zum Glück, möchte man heute sagen. „Das Gebäude ‚Zur Kanne‘ hatte ich schon länger im Blick. Die Lage direkt an der Weinstraße, mitten im beschaulichen Deidesheim und die Historie; das hatte was“, sagt Frank Riffelmacher. Bereits 2019 gab der Eigentümer, das Weingut Dr. Bürklin-Wolf, die Immobilie auf den Markt. Auch hier verzögerte unter anderem Corona einen schnellen Verkauf. Erst Anfang 2022 erwarb die Riffelmacher Invest GmbH das Gebäude, als Pächter fungiert die Gesprächsstoff Weinwerk GmbH. Damit hatten die drei Unternehmer einen straffen Zeitplan: Im Spätjahr 2023 war die Eröffnung der 350 Quadratmeter umfassenden Gastrofläche angepeilt.



„Wir haben das Innere fast komplett in den Rohbau zurückversetzt“, erzählt Björn Sklar. Traditionelle Räume wie Brunnen-, Kamin- oder Geißbockzimmer bekamen einen modernen, aber gemütlichen Anstrich, die Bar lädt zum Verweilen ein. Mit der Kanne hat dann auch der Gesprächsstoff eine Heimat an der Weinstraße gefunden, der dort in einem kleinen Showroom verkauft wird. „Bei uns soll sich jeder wohlfühlen, ob bei einem 3-Gänge-Menü oder einem Glas Wein am Tresen“, so Sklar. Auch über Geschäftsessen, Firmenveranstaltungen oder Hochzeitsgesellschaften freuen sich die Unternehmer, die mittlerweile 25 Angestellte haben – Räume können dazu auch zum mediterranen Innenhof hin geöffnet werden.

Nach der überwältigenden Wiedereröffnung der Kanne im Spätherbst ist mittlerweile auch der Außenbereich saniert und geöffnet. Durch die Rittergasse, rechts neben der Kanne gelegen, gelangen Gäste in eine abseits der Straße gelegene Ruheoase inmitten der historischen Hofanlage.

Die Intention der drei Besitzer, die Kanne wieder zu einem gesellschaftlichen und geselligen Treffpunkt werden zu lassen, ist schon jetzt aufgegangen. Weitere Pläne, wie Ferienwohnungen in den oberen Etagen, sind bereits im Entstehen. „Bis wir fertig sind, werden wir knapp vier Millionen Euro investiert haben“, resümiert Frank Riffelmacher. Was die drei Macher mit der Erfüllung ihres Traums für sich und Deidesheim geschaffen haben, ist dagegen nicht aufzurechnen. >>

zurkanne-deidesheim.de



gesprachsstoff-wein.de



Überzeugen mit modernem Gastro-Konzept: Björn Sklar, Max Schmitt und Frank Riffelmacher (v.l.n.r.)

Sport-Tec GmbH

MODERNE INTRALOGISTIK ERMÖGLICHT WACHSTUM

Der in Pirmasens ansässige Versandhändler für den Physio- und Fitnesssektor Sport-Tec verüffacht durch Investitionen im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich seine Lagerkapazität und optimiert die Lieferfähigkeit.



Von unserem Autor
Andreas Becker

Sport-Tec bietet Produkte aus dem Physio- und Fitnesssektor via Online-Shop, Printkatalog und Marktplätze an. Rund 15.000 Artikel zählt das Sortiment, etwa 80 Prozent davon sind vor Ort verfügbar; das Spektrum reicht von der Akupunkturadel bis hin zum hochwertigen Fitnesslaufband. Zu den europaweiten Kunden gehören neben Physio- und Ergotherapeuten, Logopädie- und Facharztpraxen, Krankenhäusern, REHA-Kliniken und Wiederverkäufern auch Sport- und Fitnessbegeisterte Endkunden.

„Unser Lager ist aus allen Nähten geplatzt und wir wollten Nägel mit Köpfen machen“, blickt Manfred Motl zurück. Anfang 2019 entschied sich der 53-jährige Inhaber der Sport-Tec GmbH daher für den Bau eines neuen Logistiktrakts mit direkter Anbindung an das gegenüberliegende Firmengebäude. Einher ging die Installation eines hochmodernen Lagersystems

durch die ebenso in Pirmasens beherrschte psb intralogistics GmbH.

Im Herbst 2022 startete der Echtbetrieb für das automatische Hochregal-Palettenlager – eines der modernsten intralogistischen Systeme in der gesamten Region, wie Motl betont. Hohen Wert legte er dabei auf Nachhaltigkeit: Annähernd der gesamte Strombedarf von rund 300 kVA wird per Photovoltaik und Blockheizkraftwerk erzeugt, die Temperaturregulierung erfolgt über eine Wärmepumpe.

Sport-Tec hat die Stellplatzzahl von ursprünglich 2.500 auf jetzt 7.500 Paletten erhöht und um 15.000 Artikelbehälter ergänzt; die vormals 6.000 Quadratmeter umfassende Lagerkapazität hat sich verüffacht. Alle Lagervorgänge inklusive der Kommissionierung funktionieren jetzt automatisch. Die Shuttles und Liftsysteme können gleichzeitig auf verschiedenen Ebenen des Hochregallagers ein- und auslagern, eine entsprechende Fördertechnik mit fahrerlosem Transportsystem verbindet die einzelnen Anlagenbereiche.

„Unser gesamter Warenausgang ist effizienter, schneller und präziser geworden“, resümiert Motl zufrieden.

Dank doppelt so hoher Kommissionierleistung könne der Versand meist noch am Bestelltag erfolgen. „Außerdem ist die Auftragsbearbeitung durchgängig nachvollziehbar geworden – vom Eingang der Bestellungen bis zum Warenausgang und über den Paketdienst sogar bis hin zum Kunden.“

Rund 25 Millionen Euro hat Sport-Tec 2023 mit seinen mehr als 60 Beschäftigten – davon fünf Azubis – erwirtschaftet. Mehr Produkte und neue Zielgruppen: Der Wachstumskurs soll sich mit den verbesserten Rahmenbedingungen fortsetzen. So entstehen gerade weitere Shopwelten für den Schul- und Vereinssport, das Marketingteam soll hierfür um weitere Webdesigner und Kreativtexter erweitert werden. Selfmade-Unternehmer Motl freut sich besonders darüber, dass beide Kinder im Unternehmen in Führungsaufgaben wachsen – Tochter Christina im Personalbereich, Sohn Marco in der Logistik. >>



Video zum
neuem Lager:



sport-tec.de



Ein Unternehmen - zwei Generationen bei Sport-Tec: Manfred, Christina und Marco Motl (v. l.)

Bahlinger eK Haustechnik

FACHHANDEL MIT LANGER TRADITION

Familienunternehmen in vierter Generation verbindet hochwertiges Einzelhandelsangebot an Haus- und Elektrogeräten sowie Küchenbau und -ausstattung mit Kundennähe und zugehörigen Komplett-Services.



Von unserem Autor
Andreas Becker

Mit „Eisenwaren aller Art“ eröffnete das Ehepaar Josef und Anna Bahlinger 1924 sein Ladengeschäft. Schon bald sollten die früher üblichen Beistellherde folgen, später auch Haushaltsgeräte – im Wirtschaftsaufschwung schließlich verdrängten dann der Staubsauger den Teppichklopper und Waschmaschinen das Waschbrett.



100 Jahre später verantwortet Heike Bahlinger (im Bild rechts), die Frau des verstorbenen Bahlinger-Enkels Dieter, das Familienunternehmen. An ihrer Seite steht Sohn Marc, der sich nach Ausbildung zum Elektroinstallateur als technischer Betriebsleiter qualifiziert hat; auch Ehefrau Christina ist eng eingebunden. Das Geschäft befindet sich

nach seinerzeit kriegsbedingtem Umzug in der zentral gelegenen Gärtnerstraße; hier stehen 450 Quadratmeter Fläche für Ausstellung, Verkauf und Werkstatt bereit. Nach mehreren Umbauten – zuletzt wurde 2021 der Ausstellungsraum komplett umgestaltet – präsentieren sich heute den Kunden modernste Räumlichkeiten.

Das Einzugsgebiet erstreckt sich über einen Umkreis von rund 40 Kilometern und schließt damit Teile des Saarlands und das französische Grenzgebiet ein. Größtenteils Private, aber auch Unternehmen und Institutionen zählen zum Kundenkreis. Neben den vornehmlich renommierten Marken sind bei Bahlinger auch preiswertere Produkte zu erwerben. Mittlerweile sind Kamin- und Pelletöfen zum Angebot hinzugekommen, außerdem hochwertige Komplettküchen.

Hier wie dort wird auf Ganzheitlichkeit gesetzt mit entsprechenden Komplett-Services inklusive Montage, Kundendienst und Reparatur. Daher gehören zu dem neunköpfigen Team jeweils auch

ein Schreiner, Elektroniker und Metallbauer. „Unsere Kunden schätzen, dass wir alles aus einer Hand bieten: Beratung bei Auswahl und Einkauf, Lieferung und fachgerechter Auf- und Einbau“, so Marc Bahlinger. Hinzu kommen Kundendienst und Reparatur in der Werkstatt oder vor Ort – und all dies „in lokaler Nähe und nahezu familiärer Atmosphäre statt in der Anonymität eines Online-Kaufs“, wie er betont.

Das „Fachhandelsunternehmen mit abgeschlossenem Küchenstudio“, wie es der vierfache Vater bezeichnet, „befindet sich in ruhigen Fahrwassern“. Ob sich die fünfte Generation anschickt, später einmal die Familientradition zu übernehmen, muss sich noch erweisen. >>

bahlinger-ek-haustechnik.de



Bahlinger damals und heute:
An der Fassade hat sich wenig geändert.



Bild: ab

AFRIKA IST KEIN SPAZIERGANG

MARKTEINTRITT BIETET DENNOCH CHANCEN

54 Länder, 54 Absatzmärkte, mehr als 1,4 Milliarden Menschen: Afrika hat viel zu bieten, doch die regionalen Unterschiede sind enorm. Dank der panafrikanischen Freihandelszone entsteht gerade einer der größten Binnenmärkte der Welt. Afrika ist durchaus attraktiv für Pfälzer Unternehmen – einige haben den Schritt nach Süden schon erfolgreich vollzogen. Doch die Märkte des Chancenkontinents sind herausfordernd. Deshalb gelingen Markteinstieg und erfolgreiche, langfristige Beziehungen am besten gemeinsam mit ausgewiesenen Fachleuten hier und vor Ort.



Von unserer Autorin
Marion Raschka

ShuShu – so heißen vier Modelle leichter Schuhe für Schulkinder, die in Deutschland designt und im kenianischen Ukunda produziert werden. Dort steht seit 2020 eine Schuhfabrik mit angeschlossenem Ausbildungszentrum, aufgebaut vom traditionsreichen pfälzischen Schuhhersteller Josef Seibel aus Hauenstein. Was als soziales Projekt begann, entwickelt sich zur Erfolgsgeschichte. Das Beispiel zeigt: Der afrikanische Markt birgt Chancen auch für den exportorientierten pfälzischen Mittelstand.

Fachleute sehen in Afrika einen umfassenden Wirtschaftsaufschwung voraus, der nicht mehr auf dem Export von Rohstoffen basiert, sondern auf Produktion, Energieerzeu-

gung und wachsendem Konsum. Zahlen stützen diese Prognose: Der deutsche Außenhandelsumsatz mit dem afrikanischen Kontinent legt weiter zu. Der wichtigste deutsche Absatzmarkt bleibt die Republik Südafrika vor Ägypten und Marokko. Weitere Absatzmärkte liegen in Nordafrika, wohin insgesamt 43 Prozent der deutschen Ausfuhren geliefert wurden. In Subsahara-Afrika sind neben der Republik Südafrika auch Nigeria, Côte d'Ivoire, Ghana und Kenia wichtige Märkte für deutsche Unternehmen. (Quelle: GTAI Februar 2024)

20 SCHNELL WACHSENDE VOLKSWIRTSCHAFTEN

Laut dem Afrika-Experten der IHK Pfalz, Rafael Pekmezovic, bedarf es einer differenzierten Betrachtung der einzelnen Volkswirtschaften, um Chancen für unternehmerisches Engagement zu identifizieren. „Es existieren enorme Unterschiede: Zum Beispiel stehen Ruanda und Mauritius im Ease-of-Doing-Business-Ranking der Weltbank, das die zu erwartenden Hindernisse bewertet, recht gut da. Die große Volkswirtschaft Nigeria hingegen ist da eher schwierig.“ Der Kontinent insgesamt befindet sich allerdings in einem Prozess des wirtschaftlichen Wandels und hat das Potenzial, zu einer der größten Wachstumsregionen der Zukunft zu werden. Der Experte nennt Schätzungen, wonach sich das Bruttoinlandsprodukt in den nächsten Jahrzehnten mehr als verdoppeln wird. „Dazu tragen vor allem eine junge, aufgeschlossene Bevölkerung, zunehmende politische und soziale Stabilität, eine wachsende Mittelschicht mit steigender Kaufkraft, die Urbanisierung und große Technologiesprünge bei“, so Pekmezovic. Etwa die Hälfte der weltweit 20 am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften befindet sich in Afrika, und bis 2050 wird sich die Bevölkerung nahezu verdoppeln. So scheint es, als wüchsen hier die globalen Märkte, Kunden und Beschäftigten der Zukunft heran.

HEMNMISSE: BÜROKRATIE UND INFRASTRUKTURMÄNGEL

Geschäftsmöglichkeiten für die hiesige Wirtschaft bieten im östlichen Afrika Kenia als regionales Zentrum sowie Tansania. Gleiches gilt in Westafrika für die größte Volkswirtschaft des Kontinents, Nigeria, sowie für Ghana. In Ghana bestehen große Chancen etwa im wachsenden Öl- und Gassektor, bei Bau- sowie Infrastrukturvorhaben sowie im Einzelhandel. In etablierten Volkswirtschaften wie Südafrika sind bereits seit Jahrzeh-

ten namhafte deutsche Unternehmen aktiv. Das Land verfügt über eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur.

Trotz aussichtsreicher Perspektiven bleibt das deutsche Engagement sowohl beim Export als auch bei den Investitionen ausbaufähig. „Von deutscher Seite aus geht in Afrika auf jeden Fall mehr“, so Rafael Pekmezovic.

Die Hauptgründe für Schwierigkeiten beim Markteintritt sind:

- **Bürokratie**
- **Infrastrukturmängel**
- **Devisenprobleme**
- **Transportverzögerungen**
- **Sicherheitsprobleme**
- **vergleichsweise niedriges Ausbildungsniveau**

Die besten Chancen sieht der IHK-Afrika-Kenner im Maschinen- und Anlagenbau: „Hier können wir mit deutscher Qualität punkten, dazu kommt die Gesundheitswirtschaft sowie der Lebensmittel- und Energiesektor.“ Womit viele deutsche Unternehmen nach seiner Erfahrung hadern, ist die Tatsache, dass die Produkte für den afrikanischen Anwender oft zu komplex und hochwertig sind. „Die gelieferten Maschinen und Geräte können oft einfach zu viel und sind dann auch zu teuer – mit der Folge, dass sich afrikanische Kunden auf anderen Märkten umschauchen.“ Einige Hersteller würden die Bedürfnislage bereits in weniger komplexe Produkte umsetzen und diese unter eigenen Marken anbieten. Jedoch werden auch zunehmend qualitativ hochwertige Erzeugnisse und Dienstleistungen wie Ingenieurleistungen auf dem afrikanischen Markt nachgefragt.

PANAFRIKANISCHE FREIHANDELSZONE

Die African Continental Free Trade Area (AfCFTA) soll Handelshemmnisse abbauen, die Industrialisierung vorantreiben sowie regionale Wertschöpfungsketten aufbauen. Von der AfCFTA können auch nicht-afrikanische Unternehmen profitieren, wenn sie auf dem Kontinent produzieren. Außerdem wird die Erschließung von Produktionsstandorten attraktiver.

Siehe auch „Auf ein Wort: Panafrika“ auf Seite 2.



TERMINE:

Märkte erschließen

Das Markterschließungsprogramm (MEP) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) unterstützt kleine und mittlere Unternehmen beim Markteintritt in Afrika; zum Beispiel mit Fachmessen wie der „Water Africa & East Africa Building & Construction“ in Kigali/Ruanda vom 24. bis 26. September zum Themenfeld Energie und Umwelt.

MEP Reisekalender:



Deutsch-Afrikanischer Wirtschaftsgipfel

Der German-African Business Summit 2024 findet vom 2. bis 4. Dezember in Nairobi statt; organisiert von der Sub-Sahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI). Zur Konferenz kommen Spitzenvertreter aus Politik und Wirtschaft, um Kooperationspotenziale für bilaterale Wirtschaftspartnerschaften zu erschließen. Damit deutsche Unternehmen die wirtschaftlichen Chancen des Afrika-Geschäfts nutzen können, bietet SAFRI Unterstützung beim Markteintritt. Dabei können die Betriebe auf das Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) mit seinen Kontakten zu Entscheidern aus Wirtschaft und Politik vor Ort zurückgreifen.

safri.de



MEHR INVESTITIONEN ALS CHINA

Ein wichtiger Handelspartner macht sich diese Situation seit Jahren zunutze: Chinesische Produkte sind afrikaweit verbreitet, und China ist in vielen Aufbauprojekten federführend tätig. „Trotzdem kommen wir Europäer nicht zu spät“, ist sich Pekmezović sicher.

„Laut aktueller GTAI-Zahlen investiert die EU hier insgesamt mehr als China. Außerdem können wir weiter Boden gut machen mit Maschinen und Geräten, die etwas abgespeckt und dafür günstiger sind.“

Der Rohstoffsektor gilt indes auch zukünftig als wichtiges Investitionsfeld, insbesondere beim Export von Maschinen und Anlagen, aber auch neuerdings im Bereich der Bauwirtschaft und des Transport- und Kommunikationssektors. Ein großer Teil der europäischen Investitionen stamme zwar aus der Entwicklungszusammenarbeit, doch daraus ergäben sich große Chancen für Unternehmen (siehe Seite 18 Business-Scout), etwa die Wasserstoffpartnerschaften mit Namibia und nordafrikanischen Ländern wie Algerien.

Außerdem, so betont der IHK-Pfalz-Fachmann, ist es wichtig, Afrika an sich nicht zu unterschätzen. „Viele haben noch ein etwas rückständiges Bild vom afrikanischen Kontinent, das stimmt so nicht mehr, denn es existieren moderne Metropolen mit einem riesigen Potenzial an jungen Kreativen. Zum Beispiel was digitale Zahlungssysteme angeht, da können wir einiges von afrikanischen Ländern lernen.“ Viele Länder haben entsprechend in den vergangenen Jahren an Selbstvertrauen gewonnen.

FAZIT

Wie so oft sind die besten Tipps für ein wirtschaftliches Engagement in Afrika fast schon Binsenweisheiten: vor Ort sein, Produkte dem afrikanischen Markt anpassen, klare Absprachen treffen und mit ortsansässigen Partnern und Netzwerken kooperieren.

Trotz vieler Chancen ist der Markteintritt in Afrika kein Spaziergang. Unterstützung bieten neben der IHK Pfalz die

ortsansässigen Auslandshandelskammern (AHKs). In Subsahara Afrika gibt es AHKs an den Standorten Angola, Ghana, Kenia, Côte d'Ivoire, Nigeria und Südafrika. Wichtige Ansprechpartner sind außerdem das BMZ – Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sowie der Africa Business-Guide.

Vieles richtig gemacht hat der Pirmasenser Schuhhersteller, der seine Vor-Ort-Führungskräfte auch in der Pfalz schult: Mittlerweile produziert Seibel neben Schulschuhen auch Schuhe für Erwachsene und eröffnete im vergangenen Jahr einen Conceptstore in Nairobi: German Quality made in Kenya. >>

BERATUNGSGUTSCHEINE

Mit dem Programm „Beratungsgutscheine Afrika“ erleichtert das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz kleinen und mittleren Unternehmen den Zugang zu externen Beratungsleistungen. Ziel ist es, KMU bei der Umsetzung ihrer wirtschaftlichen Projekte in Afrika durch maßgeschneiderte Beratungsleistungen zu unterstützen. 85 Prozent der Kosten für Beratungsleistungen werden erstattet, sofern die Förderanträge zuvor genehmigt wurden. Interessierte können sich über den folgenden Link um eine Förderung bewerben:

fms.bafa.de/BafaFrame/bga



Die AHK Services Eastern Africa Ltd. gehört zu den aufgeführten Beratungsunternehmen, deren Dienstleistungen für diesen Zuschuss in Frage kommen.



IHK Pfalz:

ihk.de/pfalz

Afrika – ein facettenreicher Kontinent: Nummer 5234190

Aktuelle Ländermeldungen Afrika: Nummer 4744702

Finanzierungsangebot ImpactConnect: des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ):

deginvest.de



Africa Business Guide:

africa-business-guide.de



Exportgarantien:

exportkreditgarantien.de



KONTAKT

Rafael Pekmezovic
0621 5904-1920

rafael.pekmezovic@pfalz.ihk24.de

Afrika in Zahlen

Die 10

größten Exportmärkte

in Afrika sind Südafrika, Ägypten, Marokko, Algerien, Tunesien, Nigeria, Libyen, Côte d'Ivoire, Angola und Kenia. Im Jahr 2023 generierten sie ein Volumen von knapp 24,7 Milliarden Euro, wobei die fünf erstgenannten Länder zusammen schon rund 22,3 Milliarden dazu beitrugen.

Quelle: Destatis 2024

61,2 Mrd. Euro

betrug der deutsche Außenhandel mit Afrika im Jahr 2023 – Exporte 28,7 Mrd., Importe 32,5 Mrd. Euro.

Quelle: Destatis 2024

Nur 2%

seines Außenhandels wickelt Deutschland mit Afrika ab.

Quelle: Destatis 2024

3

afrikanische Staaten (Botsuana, Marokko und Mauritius) erreichen die Länderrisikoeinstufung 3 auf der Skala von 1 (sehr geringes Risiko) bis 7 (sehr hohes Risiko) für Exportversicherungen und liegen damit auf gleicher Höhe mit Rumänien oder Mexiko.

Quelle: Weltbank 2023

5%

und mehr BIP-Wachstum werden 22 Länder Afrikas 2024 erreichen.

Quelle: Weltbank 2023

72 Mrd. Euro

Entwicklungshilfe flossen im Jahr 2021 aus aller Welt nach Afrika.

Quelle: Weltbank 2023

15 Mrd. US-Dollar

beträgt der Bestand deutscher Direktinvestitionen in Afrika. Das ist Platz 9 unter den Investorenländern. Auf dem ersten Platz liegt Großbritannien mit 60 Milliarden US-Dollar.

Quelle: Unctad World Investment Report 2023

Nur 14%

der Lieferungen in Länder der Subsahara-Region wurden 2020 durch eine Exportkreditversicherung abgedeckt.

Quelle: exportgarantien.de

AUSBILDUNG NACH DEUTSCHEM MUSTER

Kenia, Tansania, Ruanda, Uganda, Burundi und Äthiopien gehören zum Tätigkeitsgebiet der AHK Ostafrika. Bruno Backes, seit 2018 bei der AHK mit Sitz in Nairobi/Kenia, macht gemeinsam mit afrikanischen Partnern den Ausbildungsmarkt vor Ort fit für deutsche Unternehmen.

Vor Ort wurde im Auftrag der AHK Ostafrika zum Beispiel die Abteilung Berufsbildung aufgebaut, beispielhaft im Bereich Gastronomie. Außerdem haben heute bereits über 700 Absolventen eine Ausbildereignungsprüfung abgelegt und tragen das System weiter. Dazu kommen Dienstleistungsberatungen im Bereich Ausbildung, speziell auch im Hinblick auf die Einführung der dualen Ausbildung. Backes erläutert: „Gemeinsam mit Unternehmen entwickeln wir außerdem maßgeschneiderte Ausbildungsgänge in unterschiedlichen Branchen direkt am Bedarf. Diese Lehrgänge sind in der Regel kürzer als eine richtige Ausbildung, sind aber ebenso dual angelegt. Bei einem deutschen Pharma-Unternehmen zum Beispiel war der Ausschuss an unbrauchbaren Medikamenten ziemlich hoch, weil die Maschinenbediener weder die Maschinen richtig verstanden haben, noch welche chemischen und physikalischen Prozesse bei der Produktion ablaufen. So kann eine zu hohe Maschinentemperatur den Wirkstoff des Medikaments zerstören. Daher haben wir gemeinsam einen dualen Lehrgang entwickelt, in dem die Teilnehmer an einer Universität die che-

mischen Grundlagen in der Theorie und im Labor lernen und die Ausbildung an den Maschinen im Betrieb stattfindet.“

Nach Einschätzung des IHK-Experten ist Kenia eine zentrale und politisch stabile Schaltstelle im ostafrikanischen Markt. Denn es liegt verkehrsgünstig, verfügt über einen großen Hafen in Mombasa, der andere Länder ohne Meerzugang mitversorgt. „Außerdem zeichnet sich die Region durch eine sehr junge Bevölkerung aus“, so Backes. „In Uganda liegt das Durchschnittsalter bei knapp 17 Jahren, in Kenia bei gut 19 Jahren und das Bevölkerungswachstum ist hoch; rund 1,2 Millionen pro Jahr mehr etwa in Kenia.“ Das heißt, die Absatzmärkte hier wachsen deutlich und ebenso der Mittelstand.

NISCHEN MIT SPEZIALPRODUKTEN BELEGEN

Obwohl die chinesische und indische Wirtschaft in Ostafrika stark vertreten ist, sieht der AHK-Experte noch viel Luft nach oben, etwa in der Lebensmittelversorgung. „Was zum Beispiel fehlt, sind klassische Discounter, über die sich auch Haus-

halte mit weniger Kaufkraft versorgen können.“ Neben dem Lebensmittelsektor sieht Bruno Backes Chancen für den Spezialmaschinenbau und in der Pharmaindustrie; BioNTech errichtet gerade eine Produktionsstätte in Ruanda.

„In diesen Branchen gibt es auch komplexe Maschinen und Anlagen, die von afrikanischen Fachkräften zu betreuen sind.“ Als Beispiel nennt er einen Hersteller von Flaschenabfüllanlagen, der von Nairobi aus die gesamte Region bedient, nicht nur als Lieferant der Abfüllanlagen, sondern vor allem mit Kundendienst und Wartung. „Weil es zu wenige Mechatroniker gibt, hat der Produzent ein eigenes Trainingszentrum aufgebaut und bildet mit unserer Unterstützung selbst aus“, so Backes.

AUCH LANDWIRTSCHAFT UND WEINBAU

Generell sieht der AHK-Experte Kenia und Afrika insgesamt aufgrund des starken Bevölkerungswachstums als einen zunehmend attraktiven Absatz- und wichtigen Binnenmarkt. Im industriellen und Produktionsbereich eignet sich Kenia vor allem für spezielle Nischenprodukte. „Bau- und Infrastrukturgroßprojekte und Transport sind fest in chinesischer Hand. Sie kommen mit eigenen Maschinen und bringen Personal mit.“ Für deutsche Firmen können insbesondere Wartung, Instandhaltung und Kundenbetreuung von Interesse sein, ebenso die bedeutende Landwirtschaft, sogar Weinbau wird in Kenia betrieben.

Als Beispiel dafür, wie sich politische Verhältnisse auswirken, führt Bruno Backes Tansania an, das sich mit einer neuen Präsidentin und einer wirtschaftsfreundlichen Regierung gerade öffnet.

CHANCEN IN FRANZÖSISCH GEPRÄGTEN LÄNDERN

Wo der Experte außerdem ungenutzte Chancen sieht, ist das frankophone Afrika (Côte d'Ivoire, Senegal etc.). „Als Tipp an pfälzische Unternehmen: Diese Länder sind wirtschaftlich sehr interessant, werden aber häufig etwas vernachlässigt.“ Hier – wie in ganz Afrika – können die Beratungsgutscheine der BAFA helfen, mit denen Unternehmen bis zu 85 Prozent der Beratungsleistung ersetzt bekommen.

 bafa.de



Weiteres Potenzial sieht Bruno Backes darin, junge Afrikaner in Deutschland auszubilden. „Dann können sie sich mit ihrer fundierten Ausbildung zu Hause etwas aufbauen und tragen zu einer positiven Entwicklung bei.“ Außerdem wird im August mit Kenia das erste Migrationsabkommen mit einem afrikanischen Land unterzeichnet, das die Fachkräftegewinnung im Fokus hat; eine Jobmesse mit deutschen Unternehmen ist für den 27. September in Nairobi geplant. Etwa 20 Aussteller – hauptsächlich deutsche Firmen, die in Kenia rekrutieren wollen, private Arbeitsvermittler usw., werden dort auf rund 1.000 Besucher treffen. Dazu findet eine begleitende Konferenz statt. >>



Bruno Backes

Delegation of German Industry and Commerce for Eastern Africa
bruno.backes@kenya-ahk.co.ke

IHK Pfalz

06331 523-2615
bruno.backes@pfalz.ihk24.de

AHK-Standorte in Afrika:

 ahk.de

*In Sachen Ausbildung unterwegs:
IHK-Experte Bruno Backes*



GUT ENTWICKELTE LÄNDER

GUTE GESCHÄFTE

Eine Schnittstelle zwischen Wirtschaft und staatlicher Entwicklungszusammenarbeit ist der Business-Scout, vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) entsandt an die IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz mit Sitz an der IHK Koblenz, Mathias Brandt. Nach seiner Erfahrung decken sich unternehmerische Interessen häufig mit entwicklungspolitischen Zielen.

Wo steht Afrika derzeit wirtschaftlich?

„Die wirtschaftliche Dynamik der vergangenen Jahre ist, ausgehend von einer niedrigen Basis, sehr hoch. Im Vergleich zu Asien, dem Außenwirtschaftsturbo der vergangenen 20 Jahre, besteht Nachholbedarf. Deutschland rangiert als Handelspartner der gut 50 afrikanischen Länder im oberen Drittel, für eine Exportnation aber sind die Volumina sehr niedrig. Außerdem: Hauptabsatzmärkte bei niedrigen Mengen sind wenige Regionen Afrikas, nämlich Südafrika und zum Teil Nordafrika, dazwischen liegt Potenzial brach. Eine gute erste Orientierung gibt der AWE-Mittelstandsindex der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung. Afrika wird mit seiner Dynamik und mit Blick auf die Afrikanische Union hochinteressant, und einige Länder etwa aus dem Compact with Africa – CwA, einer Entwicklungsinitiative der G20, bieten heute sehr brauchbare Bedingungen, gemeinsam Wirtschaft zu entwickeln. First come, first serve.“

Welche Vorteile haben Europa und Deutschland gegenüber China als Partner für Afrika?

„Deutschland hat einen guten Ruf in Afrika, wir werden als attraktiver, aufgrund der wertorientierten Außen- und Wirtschaftspolitik aber oft als anstrengender Partner gesehen. Hier muss mehr getan werden in der Kooperation von Außenwirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit. Über die europäischen Initiativen wie Global Europe und Global Gateway passiert gerade viel, um sich im Wettbewerb der Systeme etwa gegen China oder ein sich meist militärisch gerierendes Russland zu behaupten.“

Wo und in welchen Branchen sehen Sie für mittelständische Unternehmen die größten Chancen?

„Geduld, gute Ideen und umtriebige Partner vor Ort zahlen sich aus. Branchenmäßig würde ich kaum Ein-

schränkungen machen. Wasser, Abfall, Landwirtschaft, Nahrungsmittel und Energie – das wären meine Top 5. Wichtig ist es, vor Ort präsent zu sein. Mit Fernsteuerung geht es in der Regel nicht. Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) hat ein weltweites Netzwerk, das über die AWE zugänglich wird. Auch die AWE ist in vielen Ländern persönlich präsent. Dazu gibt es viele Beratungsmöglichkeiten und Netzwerke, da lohnt ein Anruf immer. In 30 Minuten hat man geklärt, ob es in Kooperation mit der Entwicklungszusammenarbeit passt. Danach kann man dann weitersehen. Auch die AHKs haben beste Ortskenntnis.“

Wie eng verzahnt sind Unternehmen und Entwicklungszusammenarbeit?

„Alle Beispiele oben sind aus der Entwicklungszusammenarbeit entstanden. Bei der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung des BMZ laufen alle Fäden zusammen. Die AWE in Berlin bildet hier eine praktische Klammer als Kontaktvermitt-

Bilder: stock.adobe.com – Iliam

lung, für Fördermöglichkeiten, die Einbindung in Netzwerke vor Ort und vieles mehr.“

Ein Blick in die Zukunft des Chancenkontinents Afrika?

„Wir haben es mit einer neuen jungen Generation von Afrikanern zu tun: Sie haben häufig in Europa studiert und sich bewusst für die Rückkehr in ihre Länder entschieden, um die wirtschaftlichen Bedingungen und interkulturellen Beziehungen zu verbessern. Dazu kommt, dass in zahlreichen Ländern junge Frauen auch beruflich auf dem Vormarsch sind, was sich in kreativen Projekten und Unternehmungen ausdrückt.“ >>



Mathias Brandt

Business-Scout
0261 106-156
business-scout@koblenz.ihk.de



Agentur für Wirtschaft und Entwicklung:
wirtschaft-entwicklung.de

Compact with Africa:
compactwithafrica.org

German Trade & Invest:
gtai.de

Förderprogramme:
developpp.de

Ein fairer Partner sein & bleiben

Über 3.000 Vertikalmühlen hat die Gebr. Pfeiffer SE bis heute in die ganze Welt verkauft. Einige der über 1.000 Tonnen schweren Spezialanlagen tun in Afrika Dienst. Seit mehr als 70 Jahren liefern die Lauterer Equipment in afrikanische Länder – und konnten so wertvolle Erfahrungen sammeln.

Algerien und Burkina Faso: Patrick Heyd, Executive Director Sales and Project-Engineering, betreut derzeit unter anderem zwei MVR Ready2grind-Anlagen zur Zementherstellung, eine davon, das nordalgerische Projekt Relizane, läuft bereits seit Ende 2022. Die Anlage in Bobo Dioulasso im westafrikanischen Burkina Faso soll voraussichtlich Ende 2024 in Betrieb gehen. Die modulare, energiesparende Mühlenlösung, die schnell transportiert und mit überschaubarem Aufwand zusammengebaut werden

kann, ist flexibel an jedem Ort einsetzbar. Mit diesem kompakten System kann jede Zementsorte hergestellt werden: „Es eignet sich für lokale Zementhersteller und Markteinsteiger ebenso wie für große Bauunternehmen, die durch eine Zementproduktion vor Ort ihre Position stärken möchten. Wenn ein Land und damit Industrien anfangen sich zu entwickeln, braucht man Zement zum Bauen“, so der Mahltechnik-Spezialist, der seit fast 30 Jahren bei Pfeiffer beschäftigt ist. „Unser Auftrag umfasst das Komplettpro-

Faire Partnerschaft und Geduld sind für Vertriebsleiter Patrick Heyd Erfolgsfaktoren auf dem afrikanischen Markt.



gramm: von der Anlagenplanung über die Koordination der Auftragsabwicklung und die Unterstützung durch Überwachung bei der Montage bis zur Inbetriebnahme der Mühlen.“



GEBR. PFEIFFER

Innovative Anlagen – sogenannte Vertikalmühlen – für Zement, Kalk, Gips, Kohle und Keramik liefert das Kaiserslauterer Unternehmen in alle Welt:

Gründung	1864
Mitarbeitende	450 (weltweit)
Jahresumsatz	rund 120 Mio. Euro
Exportquote	größer 96 Prozent
Niederlassungen	13 (weltweit)

[gebr-pfeiffer.com](https://www.gebr-pfeiffer.com)



Pfeiffers Ready2grind-Anlage schafft stündlich zwischen

**65 & 75
Tonnen
Zement**

VERANTWORTUNGSBEWUSSTE HEIMISCHE KRÄFTE

Pfeiffer schult Montage- und Servicepersonal sowohl vor Ort als auch in Kaiserslautern. Nach Heyds Erfahrungen kann man die Vor-Ort-Montage, die Überwachung und Wartung guten Gewissens in die Hände afrikanischer Partner legen: „Wir schulen unsere Kunden so, dass sie die Anlage vollumfänglich übernehmen können. Trotzdem stehen wir auch nach der Inbetriebnahme in stetigem Servicekontakt.“ Heyd konnte beobachten, dass seine afrikanischen Kunden, wenn sie verantwortungsbewusste Mitarbeiter halten können, auch komplexe Anlagen störungsfrei in Betrieb haben: „Geschulte heimische Kräfte, die länger im Unternehmen sind, verstehen die Technik und sorgen gut und gewissenhaft für ihre Maschinen. Dabei ist es ziemlich egal, welche Ausbildung sie haben, wenn sie einge-lernt sind.“

Was nicht so gut läuft und die Geschäfte mit Afrika behindert, ist der Geldfluss. Afrikanische Banken müssen mit europäischen Banken interagieren, da klemmt es oft.

„Die Technik funktioniert, die Kunden sind solvent und glücklich über den Fortschritt, aber bei den Finanzen hapert es. Der Geldtransfer nach Deutschland ist schwierig wegen der Angst vor Devisenbetrug. Hier könnte die Politik helfen, denn wir brauchen Sicherheit, und die Akkreditive dauern sehr lange.“

DIE SPRACHE SPRECHEN UND AUF AUGENHÖHE AGIEREN

Außerdem macht der Afrika-Kenner die Erfahrung, dass zum Beispiel bei diesen beiden afrikanischen Projekten die Beteiligten zumindest Französisch, im besten Fall auch Arabisch sprechen müssen. Darüber hinaus sollten sich pfälzische Unternehmen von den hierzulande herrschenden Geschwindigkeiten verabschieden, wenn sie den Schritt nach Afrika wagen. Patrick Heyd: „Geduld mitbringen, auf Augenhöhe verhandeln, fairer Partner bleiben und Vertrauen pflegen, das sind meine Tipps.“ >>

Bilder: stock.adobe.com – valdiskuare /rmo/Gebrüder Pfeiffer



RUANDISCHE AZUBIS IN SEMBACH

Ausbildung ist immer noch der beste Weg, um zukünftige Top-Mitarbeiter mit der Aussicht auf eine langfristige Zusammenarbeit zu gewinnen, glaubt Reiner Rudolphi, Inhaber der rema fertigungstechnik GmbH in Sembach bei Kaiserslautern. International wurde es im Jahr 2014, als er zusammen mit dem Bildungsministerium ein gemeinnütziges Projekt in Ruanda ins Leben rief.



Von unserer Autorin
Kira Hinderfeld

Reiner Rudolphis Firma fertigt Metallkomponenten – unter anderem CNC-Serien und Präzisionsteile aus Stahl und Aluminium – und bildet über den eigenen Bedarf hinaus aus. Jedes Jahr durchlaufen drei bis fünf junge Menschen bei rema ihre Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker, Maschinen- und Anlagenführer oder Industriekaufmann/-frau. „Ich sehe es als meine Mission, jungen Leuten über eine technische Ausbildung den Weg in ein attraktives Leben zu zeigen. Aus diesem Grund unterstütze ich regionale Ausbildungsprojekte“, berichtet Rudolphi.

So kamen erstmals im Jahr 2016 drei junge Ruander, je ein Mädchen und zwei Jungen, nach Deutschland und lernten zunächst die deutsche Sprache. Ein Jahr später starteten sie eine Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker mit dem Ziel, ihr Wissen später in Ruanda zum Nutzen der ruandischen Industrie einzubringen. Doch das Thema entwickelte sich anders als gedacht.

Ende 2019 begann die vierte Gruppe von ruandischen Azubis ihr Deutschtraining und im Januar 2020 beendete die erste Gruppe ihre Ausbildung. „Corona brachte dann das gesamte Unterfangen

etwas durcheinander, außerdem gab es in Ruanda noch keine entsprechende Industrie, wo man die Absolventen hätte einsetzen können“, sagt Rudolphi. „Hier hatten wir aber Fachkräftemangel, und daher bemühten wir uns, die jungen Leute bei uns halten zu können.“ Das gelang – und so sind sieben der Azubis tatsächlich immer noch in Deutschland.

Rudolphi machte in der Folgezeit kräftig Werbung für das Thema: „Beim Ausbilderstammtisch der IHK, den wir im Herbst 2022 bei rema ausrichteten, habe ich das Ruanda-Projekt ebenfalls ausführlich vorgestellt. Auch anderen Unternehmen gefiel das Projekt“, berichtet der rema-Chef.

Mittlerweile reicht die Initiative „Machining for Rwanda's future“ in Zusammenarbeit mit dem ruandischen Bildungsministerium weit über rema hinaus. Im Ausbildungsjahr 2022 nahmen 50 und 2023 schon 100 Bewerber in Ruanda an den vorbereitenden Deutschkursen teil. Von diesen wurden in Rheinland-Pfalz 31 Schüler in zehn unterschiedlichen Betrieben untergebracht. Für das Ausbildungsjahr 2024 stehen jetzt weitere 100 Schüler bereit. >>

[machining-for-rwandas-future.de](https://www.machining-for-rwandas-future.de)



Das Projekt „Machining for Rwanda's Future“ entstand in Zusammenarbeit mit dem metallverarbeitenden Unternehmen rema fertigungstechnik in Sembach und wird mittlerweile von den Ausbildungsspezialisten von Spa(n)nende Perspektiven® in Zusammenarbeit mit dem ruandischen Bildungsministerium gemangt.

Foto: Martin Santoro / zubee



AUGENVERLETZUNG DURCH PREISSCHILD: KEIN SCHMERZENSGELD

Wenn sich im Zuge einer Kleideranprobe eine Kundin oder ein Kunde durch ein übliches Preisschild am Auge verletzt, haftet der Betreiber des Geschäftes dafür nicht.

Das Landgericht München I wies die entsprechende Schmerzensgeldklage einer Kundin gegen einen Outlet-Betreiber ab (Urteil vom 28.05.2024, Az.: 29 O 13848/23).

Die Klägerin probierte im Outlet ein T-Shirt an und verletzte sich durch ein angebrachtes Preisschild am Auge. Dadurch sei eine Hornhauttransplantation erforderlich gewesen. Sie verlangte ein Schmerzensgeld in Höhe von mindestens 5.000 Euro. Der Betreiber habe die ihm obliegenden Verkehrssicherungspflichten verletzt, da das Preisschild in seiner Ausgestaltung aufgrund fehlender Sicherung und Erkennbarkeit gefährlich gewe-

sen sei. Der Beklagte wandte ein, bei dem verwendeten Preisschild handle es sich um ein übliches Standardpreisschild mit abgerundeten Ecken.

Das Landgericht wies die Klage ab: Sichernde Maßnahmen seien nur in dem Maße geboten, in dem sie ein umsichtiger und verständiger, in vernünftigen Grenzen vorsichtiger Mensch für notwendig und ausreichend halte, um andere vor Schäden zu bewahren. Der Beklagte habe die Verkehrssicherungspflichten beachtet. Für die Klägerin sei das Vorhandensein eines Preisschildes erwartbar gewesen. Die Forderung der Klägerin, gesondert auf das Vorhandensein von

Preisschildern an der Kleidung hinzuweisen, hielt das Gericht für lebensfremd und nicht zumutbar. >>

FAZIT:

Das Urteil ist zwar noch nicht rechtskräftig, zeigt aber deutlich die Grenzen der Verkehrssicherungspflichten von Geschäftsinhabern auf. Das Gericht unterstreicht die Eigenverantwortung der Kunden.

LOW PERFORMANCE IM ARBEITSVERHÄLTNIS – WAS TUN?

Die IHK Pfalz bietet zusammen mit der Wirtschaftskanzlei MELCHERS aus Heidelberg eine kostenfreie rechtliche Informationsveranstaltung zu „Krankheit und Low Performance im Arbeitsverhältnis“ an.

Wenn Arbeitgeber regelmäßig mit Arbeitnehmern konfrontiert sind, bei denen häufige Kurzerkrankungen und anhaltend schwache Leistungen vorliegen, erzeugt das nicht nur hohe Kosten für die Unternehmen, sondern es stellt sich oftmals die Frage, welche rechtlichen Handlungsmöglichkeiten bestehen. Die Referenten erörtern Wege zur Vermeidung beziehungsweise Reduzierung krankheitsbedingter Ausfälle, zur Leistungssteigerung und – als letztes Mittel – zur Trennung jeweils anhand von Praxisbeispielen. >>



Die Veranstaltung findet am 18. September, 15 bis 17 Uhr, im Heinrich-Pesch-Haus in Ludwigshafen statt.

Anmeldung bitte unter:

[ihk.de/pfalz](https://www.ihk.de/pfalz), Nr: 6186886



KONTAKT

Heiko Lenz
0621 5904-2020

heiko.lenz@pfalz.ihk24.de

MIT MASSGESCHNEIDERTEN FIRMENLEHRGÄNGEN ZUM ERFOLG

IHK konzipiert Kurse nach Unternehmensbedarf – Teilnehmer hoch motiviert



Von unserer Autorin
Monika Lorenz



Glückliche Gesichter bei der IHK-Zertifikatsübergabe des Lehrgangs „Nutzfahrzeug-Systemtechniker (IHK)“ bei Daimler Truck in Würth. Mit dabei Michael Csenda (rechts), Leiter des IHK-Geschäftsbereiches Weiterbildung (2.v.l.) sowie IHK-Lehrgangsorganisator Dennis Klein (2.v.r.). Foto: Daimler Truck AG

Genau abgestimmt: Die IHK Pfalz bietet Unternehmen spezifische IHK-Zertifikatslehrgänge, interne Seminare sowie Meisterkurse an, die gezielt deren Weiterbildungs- und Schulungsbedarf abdecken. Ob Elektro-, Logistik- oder Metallmeister, Nutzfahrzeug-Systemtechniker (IHK) oder Badfachberater (IHK): Teilnehmer und Firmen nutzen dieses Angebot immer mehr.

„Einen individuelleren Weg, den Weiterbildungsbedarf der Mitarbeiter im eigenen Betrieb zu decken, gibt es nicht“, sagt Michael Csenda, Leiter des IHK-Geschäftsbereiches Weiterbildung. „Wir haben eine breite Themenpalette und erarbeiten die Lehrgangsinhalte zusammen mit den Unternehmen.“ Die Teilnehmer seien dann alle hoch motiviert, denn sie bilden sich vor Ort weiter und können das Gelernte direkt in die Praxis umsetzen: „Ein Win-Win für alle Beteiligten.“

Investition in die Zukunft

„Die Erfüllung von bundeseinheitlichen Kriterien, mindestens 50 Unterrichtseinheiten, Konzept, Titel des Lehrgangs, Struktur in Form der Inhalte, Zielsetzung

Zielgruppe sind bei der Planung zentral“, erläutert IHK-Lehrgangsorganisator Dennis Klein. „Wir sind neben der Konzeptabstimmung im Vorfeld auch bei der Eröffnung und dem Abschluss dabei, ebenso bei Testtagen. Wir als IHK begleiten die Lehrgänge eng.“ Das sichere auch die hohe Akzeptanz des IHK-Angebotes.

Firmenspezifische Zertifikatslehrgänge sind ein Instrument, um Lehrgänge auf den Kompetenzbedarf der Wirtschaft abzustimmen und die Qualität von Qualifizierungen abzusichern. So hat die Daimler Truck AG am Standort Würth gemeinsam mit der IHK Pfalz Zertifikatslehrgänge unter anderem im Bereich Nutzfahrzeugtechnik entwickelt und mehrfach vor Ort erfolgreich durchgeführt. „Das waren etwa der Nutzfahrzeug-Systemtechniker (IHK) oder der Sachkundige für Nutzfahrzeugtechnik (IHK)“, berichtet Dennis Klein. „Das IHK-Zertifikat ist zudem ein großes Qualitätsmerkmal für die Teilnehmer, welches bei der innerbetrieblichen Karriere von Nutzen ist.“

So tragen Firmenlehrgänge insgesamt zur Fachkräftesicherung und Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Wirtschaft bei, indem sie die Qualifikationen der Mitarbeiter gezielt stärken und ausbauen. >>



Firmenlehrgänge:

[ihk.de/pfalz](https://www.ihk.de/pfalz), Nr. 133022



Weiterbildungsberatung:

www.ihk.de/pfalz, Nr. 380



KONTAKT

Dennis Klein
Lehrgangsorganisation und
Weiterbildungsberatung
0621 5904-1821

dennis.klein@pfalz.ihk24.de

HERAUSFORDERUNGEN DER KRANKENHAUSVERSORGUNG

Die Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft Ludwigshafen lädt am 8. November, 9:30 Uhr, zu den Gesundheitsökonomischen Gesprächen 2024 ein. Unter dem Thema „Zukunft Krankenhaus – Krankenhaus der Zukunft“ werden Herausforderungen und Handlungsfelder der Krankenhausversorgung diskutiert. Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Führungskräfte aus Krankenhäusern, Krankenkassen, den niedergelassenen Bereich sowie kommunalpolitisch Verantwortliche.

ihk.de/pfalz, Nr. 6124834

WORKSHOP „BGM-LOTSIN / BGM-LOTSE“ FÜR KMU

Gesundheitslotsen sind in Unternehmen unverzichtbare Ansprechpartner für gesundheitsrelevante Fragen. Als Teil der Betrieblichen Gesundheitsförderung können sie in diesem Bereich wichtige Impulse geben und helfen, das Gesundheitsbewusstsein innerhalb der Belegschaft zu stärken. Diese Rolle ist besonders signifikant für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), da sie ihre Ressourcen sehr effizient einsetzen müssen.

Der kostenfreie Workshop „BGM-Lotsin / BGM-Lotse“ bietet Einblicke in die Bereiche Arbeitsschutz, Betriebliches Eingliederungsmanagement sowie Betriebliche Gesundheitsförderung. Firmen können bis zu zwei ihrer Mitarbeitenden dazu anmelden. Der Pilot-Workshop findet in Kooperation mit der IHK Rhein-Neckar und der MRN GmbH am 10. September von 9 bis 13 Uhr im Zentrum für Weiterbildung der IHK Pfalz in Ludwigshafen statt.

ihk.de/pfalz, Nr. 6140186

VEREINBARKEIT VON BERUF, FAMILIE UND PFLEGE

Die Studie der Prognos AG beleuchtet, welche Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Pflege wichtig sind und was Arbeitgeber attraktiv macht. Die Ergebnisse zeigen: Respekt gegenüber familiären Verpflichtungen und maßgeschneiderte Lösungen sind entscheidend. Durch eine Vereinbarkeitsstrategie können Unternehmen ihre Attraktivität als Arbeitgeber steigern und Fachkräfte mit Familienverantwortung für sich gewinnen.

ihk.de/pfalz, Nr. 6197722

NETZWERK "BGM-FACHKREIS KLINIKEN UND PFLEGEINRICHTUNGEN" GEHT IN DIE NÄCHSTE RUNDE

Seit dem Kickoff im April im Zentrum für Weiterbildung der IHK Pfalz in Ludwigshafen hat das Netzwerk „BGM-Fachkreis Kliniken und Pflegeeinrichtungen“ seine Türen für einen branchenspezifischen Austausch geöffnet. Gemeinsam mit der MRN GmbH hat die IHK Pfalz dieses Netzwerk ins Leben gerufen, um den Herausforderungen von Kliniken und Pflegeeinrichtungen zu begegnen.

Ein Fokus liegt auf gesundheitsförderlichen Ansätzen, die auf die Bedürfnisse von Schichtarbeit und unregelmäßigen Arbeitszeiten zugeschnitten sind. Das nächste Treffen des Netzwerks findet am 26. September, 9:30 bis 13:30 Uhr, im Zentrum für Weiterbildung der IHK Pfalz statt.

ihk.de/pfalz, Nr. 6162530

BGM-SPRECHTAG: GESUNDHEITSCHECK FÜR UNTERNEHMEN

Die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind nicht nur persönliche Anliegen, sondern spielen eine entscheidende Rolle in der Unternehmensentwicklung. Unternehmen, die in die Gesundheit ihrer Belegschaft investieren, profitieren von weniger Fehlzeiten, höherer Produktivität und einer gesteigerten Mitarbeiterzufriedenheit. Um Unternehmen auf dem Weg zur Förderung der Mitarbeitergesundheit zu unterstützen, bietet die IHK Pfalz exklusive 1:1-Onlinesprechstunden im Rahmen des BGM-Sprechtags „Gesundheits-Check für Unternehmen“ an. Die Teilnahme ist für Mitgliedsunternehmen der IHK Pfalz kostenfrei. Die nächsten Sprechstage finden am 4. September und 5. Dezember statt.

ihk.de/pfalz, Nr. 5874256



KONTAKT

Susanne Loyal
0621 5904-1501

susanne.loyal@pfalz.ihk24.de
www.linkedin.com/showcase/ihkpfalz-bgm



Die Initiative „Heimat shoppen“ feiert ihr zehnjähriges Bestehen – neu erstrahlt daher das Logo an den Aktionstagen vom 6. bis 15. September in einem frischeren Design in Gelb, Pink und Rot, um auch jüngere Kundinnen und Kunden auf den Einzelhandel vor Ort aufmerksam zu machen. >>

ihk-rlp.de/heimat-shoppen



REGISTRIERUNGSPFLICHT FÜR HERSTELLER VON EINWEGKUNSTSTOFFPRODUKTEN

Seit diesem Jahr sind Hersteller bestimmter Einwegkunststoffprodukte dazu verpflichtet, eine Sonderabgabe für die von ihnen in Verkehr gebrachten Produkte zu entrichten. Dazu müssen sie sich bis zum 31. Dezember auf der Onlineplattform DIVID registrieren. Über diese Plattform wird die Menge der in Verkehr gebrachten Einwegkunststoffprodukte gemeldet und die entsprechende Abgabe ermittelt. >>

ihk.de/pfalz, Nr. 5833436



INNOVATIONSFONDS MIT VERBESSERTEN KONDITIONEN

Das Wirtschaftsministerium Rheinland-Pfalz und die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz haben mit dem Innovationsfonds Rheinland-Pfalz III einen neuen 50 Millionen Euro starken Wagniskapitalfonds für technologieorientierte Gründungsunternehmen aufgelegt. Die Höchstgrenze für Beteiligungen wurde auf zwei Millionen Euro verdoppelt und somit die Förderkonditionen verbessert. >>

ihk.de/pfalz, Nr. 6155922



VERBRAUCHERPREIS-INDEX

Jahr / Monat				Veränderungen in %	
2023	2024			Juni 2024	Juni 2024
Juni	April	Mai	Juni	Mai 2024	Juni 2023
116,8	119,2	119,3	119,4	+0,1	+2,2

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

Mammutaufgabe Fachkräftesicherung

DREIKLANG AUS FINDEN, QUALIFIZIEREN UND BINDEN

Nicht ausreichend Bewerber für die offenen Stellen: Der vollzogene Wandel zum Arbeitnehmermarkt erfordert Umdenken – lukrative Gehälter allein reichen kaum noch aus im Wettbewerb um Fachkräfte und Auszubildende.



Von unserem Autor
Andreas Becker

Wer konkurrenzfähig bleiben möchte, benötigt gut qualifizierte Fachkräfte. Das gilt insbesondere dort, wo die menschliche nicht von der künstlichen Intelligenz abgelöst werden kann. In einer gemeinsamen Studie prognostizieren WifOR und PwC, dass dem deutschen Arbeitsmarkt bis 2030 rund 3,5 Millionen Arbeitskräfte weniger zur Verfügung stehen als heute.

Der Missstand ist demografisch bedingt und trifft uns daher nicht unerwartet. Aber auch der Erfolg des Gegensteuerns etwa über die Erhöhung der Frauenerwerbsquote oder mehr Zuwanderung ausländischer Fachkräfte stellt sich nicht über Nacht ein. Für Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen bedeutet dies: Der personelle Engpass wird zur unliebsamen Normalität – zum Kampf um die Gunst von Kunden kommt immer mehr der Wettbewerb um gestandene Fachkräfte und den geeigneten Nachwuchs.

Überspitzt formuliert: Wenn sich heute eher Unternehmen um ihre Arbeitskräfte bewerben müssen als ehemals umgekehrt, sind dafür belastbare Strategien und Konzepte gefragt. Wie stelle ich mich als attraktiver Arbeitgeber auf und biete überzeugende Anreize und Perspektiven jenen an, die mir ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellen sollen? Nicht weniger bedeutsam ist es zu wissen, welche Vorstellungen die begehrte Zielgruppe „Neuer Mitarbeiter“ hat und über welche Kanäle sie erreicht werden kann.

Die IHK Pfalz hat Fachkräftesicherung als erfolgskritisches Thema für ihre Mitgliedsunternehmen früh erkannt und bietet Unterstützung auf mehreren Ebenen an. Dazu gehört zunächst, das Bewusstsein für die sich zuspitzende Situation zu schärfen. Ende Juni wurde dazu beispielsweise eine Roadshow mit Infoständen in den Fußgängerzonen von Speyer, Kaiserslautern, Landau, Pirmasens und Neustadt durchgeführt. IHK-Fachkräfteberater Markus Falkner freute sich über das große Interesse von Unternehmen, aber auch von Beschäftigten und jungen Leuten bei ihrer beruflichen Orientierung. In der Weiterbildung für qualifiziertere Positionen schließlich kann jeder seinen Beitrag zur Fachkräftesicherung leisten und davon selbst profitieren.

„Je früher man das Problem als solches begreift und sich auf absehbare Engpässe einstellt, desto eher kann man diesen erfolgreich begegnen“, so Falkner. Aus seiner Beratungspraxis weiß er, wie grundlegend die Bereitschaft ist, „gefühlte Komfortzonen zu verlassen und auch zu beobachten, wie andere Unternehmen am Markt agieren“. Für Orientierung und Erfahrungsaustausch untereinander empfiehlt er die Teilnahme am IHK-Arbeitskreis Fachkräftesicherung als Wissens- und Networking-Plattform. Er kommt an wechselnden IHK-Standorten zusammen wie zuletzt in Ludwigshafen und Landau; das nächste Treffen ist für September geplant.

Neben dem Finden wird es immer wichtiger, die Kräfte auch möglichst langfristig im Unternehmen zu binden. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt, wenn es um das Schaffen entsprechender Anreize geht – Stichwort: weiche Faktoren. Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen aber gerade auch Aspekte wie Unternehmenskultur, Führungsstil, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung oder die Gestaltung des betrieblichen Miteinanders.

Die IHK Pfalz bietet neutral und kostenlos individuelle Fachkräfteberatungen an, die auch Themen wie diese beinhalten. Dabei wird vor Ort die aktuelle Situation analysiert inklusive der betrieblichen Altersstruktur sowie den Personal- und Qualifizierungsbedarfen. Aufbauend auf der Ist-Analyse entstehen konkrete Handlungsempfehlungen, die den Entscheidungsträgern präsentiert und mit ihnen diskutiert werden. >>



KONTAKT

Markus Falkner
06341 971-2581

markus.falkner@pfalz.ihk24.de

BEISPIEL NAGARRO: NEUE PFADE GEHEN



„Wer vorne mitspielen will, muss auch im Personalbereich ständig neue Pfade gehen“, bringt Talent Acquisition Manager Angelina Weitzel die Talent Acquisition-Strategie von Nagarro auf den Punkt. Hier nennt sie beispielhaft, die Mitarbeitenden technologisch „up to date“ zu halten, um wettbewerbsfähig zu bleiben.



Nagarro entwickelt und implementiert in Deutschland hauptsächlich das ERP (Enterprise Resourcing Planning)-System SAP für mittelständische und große Unternehmen. Insgesamt sind über 18.000 Beschäftigte in 36 Ländern tätig, davon hierzulande circa 1.000; hier sitzt etwa die globale Business Unit SAP. Der börsennotierte Konzern hat 2023 rund 912 Millionen Euro erwirtschaftet.

„Wir fördern aber auch fachliche Weiterentwicklung mit internen wie externen Trainings, die sehr gerne angenommen werden“, betont Weitzel. Ein Führungskräfteprogramm bietet den Rahmen, etwa vom Junior-Berater zum Team-Lead aufzusteigen.

Zu den Benefits gehören 30 Tage Urlaub, Leistungen wie Jobrad, Urban Sports Club, Hansefit und ein Mitarbeiter-Rabattprogramm. Die Berater können zwischen Dienstwagen oder BahnCard 100 wählen. „Besonders wichtig für das Wir-Gefühl sind jedoch die monatlichen Standortfeste, Networking-Angebote wie 'Next Gen' für junge Talente und jedes Jahr ein großes Sommerfest, unsere Weihnachtsfeiern und unser Kick-off“, betont Weitzel. Zur Team-Nähe gehören Duz-Kultur, flache Hierarchien und dass alle Teamleads im operativen Geschäft arbeiten – „vor allem aber, offen und fair miteinander umzugehen“, so Weitzel. >>

nagarro.com



Die Zahl an SAP-Fachleuten auf dem Markt ist begrenzt, deshalb setzt man auf Nachwuchs. Das sind dual Studierende der Fachrichtung (Wirtschafts-) Informatik und Betriebswirtschaft, außerdem Fachinformatik-Azubis; Postgraduierten sowie Berufs- oder Quereinsteigern steht ein Traineeprogramm offen aus Bereichen wie Logistik, Finanzwesen und Öffentliche Verwaltung. Berater und Entwickler erhalten die Möglichkeit, zwischen Home-Office und Standortvertrag zu wählen. Dabei stehen Büros in Städten wie Freiburg, Pirmasens, Kronberg, Wiesbaden, Leverkusen, München oder Hamburg zur Verfügung. Flexibel gestaltbar arbeiten kann man von überall aus, an 30 Tagen pro Jahr sogar EU-weit remote.



BEISPIEL MOBOTIX: PERSPEKTIVEN BIETEN

„Auch als Technologieanbieter wissen wir: Die wichtigsten Produktionsfaktoren sind und bleiben unsere Mitarbeiter“, betont CFO Klaus Kiener. Daher investiere die Mobotix AG ins Personal – dem internationalen Jargon folgend in die „Human Resources“. Das vor 25 Jahren gegründete Unternehmen entwickelt Lösungen zur Videoüberwachung. Die Bildanalyse ist in die Kameras integriert, was die autarken Systeme robust macht gegenüber Cyber-Attacken. Zum Einsatz kommen sie unter anderem in der Zutrittskontrolle für sensible Bereiche, im Brandschutz und sogar im Pflegebereich, dort als NurseAssist für die 24/7-Pflege.

Rund 80 der 300 Beschäftigten sind Entwickler. Als „Segen und Fluch zugleich“ beschreibt Kiener die vermehrte Home-Office-Arbeit: Einerseits profitiert man selbst von höherer Flexibilität und sichert 40 Prozent Home-Office-Anteil zu. Andererseits aber wird es für Konkurrenten aus den Metropolen einfacher, die hier lebenden Ingenieure und Programmierer abzuwerben.

Neue Fachkräfte werden über universitäre Kooperationen und Recruiter gesucht; hoch im Kurs stehen zudem soziale Medien wie LinkedIn. Zentrale



Bedeutung nimmt die Ausbildung ein und zwar sowohl mit dualen Studiengängen (DHBW Mannheim) als auch betrieblich in kaufmännischen und technischen Berufsbildern. Darüber hinaus bietet Mobotix dem eigenen Team gute Perspektiven, sich für höhere Aufgaben zu qualifizieren. „Wir kennen die Leute und sie kennen uns“, pointiert Kiener den Vorzug und lässt das familiäre Miteinander durchscheinen – mit flachen Hierarchien, Duz-Kultur, Kritikfähigkeit und „immer füreinander da zu sein“.

Das Monetäre sieht Kiener als wichtige Basis, um Mitarbeiter zu binden. Dazu zählen bei Mobotix neben einem attraktiven Gehalt mit Boni bei Zielerreichung, betrieblicher Altersvorsorge (bAV) und Vermögenswirksamen Leistungen (VwL) etwa der Kinderbonus und das Fahrtgeld pro Präsenztage. Ebenso interessant sind freies Mittagessen in der betriebs-eigenen Kantine und kostenlose Getränke. Nicht zu kurz im Gesamtpaket kommt die Work-Life-Balance, angefangen bereits mit flexiblen Arbeitszeiten zwischen 6 und 21 Uhr.

Zum Wohlfühlangebot gehören Tennis- und Beach-Volleyball-Platz genauso wie ein Fitnessbereich mit Sauna, ein Krafraum zum Auspowern und sogar Massageangebote – und nicht zuletzt regelmäßige Feste und Events, um die soziale Interaktion zu verbessern und das Miteinander zu stärken. >>

[mobotix.com](https://www.mobotix.com)



BEISPIEL 8COM: MENSCHENZENTRIERTE FÜHRUNG

„Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt“, betont Kerstin Ball, Head of Human Resources & Office Management bei der 8com GmbH & Co. KG aus Neustadt. Sie spricht von menschenzentrierter Führung als Grundpfeiler der Personalstrategie. Dazu gehöre auch der wertschätzende Umgang über alle Hierarchien hinweg: „Das ist unsere Superpower.“

8com sensibilisiert für Gefahren im Internet und stärkt die Cyber-Resilience der Kunden in über 40 Ländern. Dazu werden Schulungen durchgeführt und Hacker-Attacken auf IT-Systeme simuliert. Zudem überwacht der 2004 gegründete Security-Spezialist im 24/7-Betrieb sensible Systeme, um Angriffe früh erkennen und abwehren zu können.

Fachkräfte – das sind hier vor allem Informatiker und Cyber-Security-Experten. Bei der Auswahl entscheidet weniger ein Abschluss als fachliche Qualität, Leidenschaft und Teamfähigkeit. Dass dabei weder Geschlecht und Herkunft noch die Religion eine Rolle spielen, mag selbstverständlich sein; zur gelebten Integration gehöre jedoch auch, auf jeden einzelnen der 91 Beschäftigten einzugehen, betont Ball – bis Ende 2024 sollen es 100 sein.

Dazu lässt sich 8com von Recruitern unterstützen und betreibt Active Sourcing, geht also auf Talente zu; hinzu kommen Jobmessen und Social-Media-Aktivitäten. An den Schnuppertagen im Arbeitsum-

feld sind auch Fachaufgaben zu lösen. „Gerade der persönliche Austausch mit allen Beteiligten hilft uns bei der Entscheidung“, so Ball. Der Nachwuchs wird über den dualen Studiengang Cyber Security an der DHBW Mannheim herangezogen, vor Ort ausgebildet werden Kaufleute für Büromanagement und Fachinformatiker für Systemintegration.

dem sich abzeichnenden Wachstumspfad will man versuchen, die direkte Ansprache und flache Hierarchien möglichst zu erhalten. >>

[8com.de](https://www.8com.de)



Die Fluktuationsrate von 1,3 Prozent ist angesichts hoher Personalbedarfe der Branche niedrig. „Jeder bei uns hat ein Anrecht auf die gleichen guten Rahmenbedingungen“, sagt Ball. Dies beinhaltet bAV, Jobrad, Fitnessstudio und Inhouse-Massagen. Am Arbeitsplatz gibt es höhenverstellbare Tische, Getränke und frisches Obst – und für die Pausen Darts oder Kicker. Das familiäre Miteinander hält 8com mit Wanderungen, Ausflügen und Feiern hoch. Sprechstunden bieten eine Plattform auch für persönliche Problemstellungen.

Die gleich hohe Geschwindigkeit wie im Business gilt ebenso für die Personalentwicklung insbesondere mit betont schnellen Reaktionszeiten. Das ‚Du‘ wird dabei im gesamten Unternehmen gelebt, da machen auch die beiden Chefs keine Ausnahmen. Und auch auf



IHK-PRÄSIDENT FORDERT VORFAHRT FÜR WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Bei der Vollversammlung der IHK Pfalz in Zweibrücken stand der Einsatz der IHK für gute wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen im Mittelpunkt.



Von unserer Autorin
Sabine Fuchs-Hilbrich

IHK-Präsident Hornbach hatte in seiner Rede die schwierige konjunkturelle Lage skizziert und die politische Interessensvertretung der IHK Pfalz geschildert, insbesondere nach den Europa- und Kommunalwahlen. Ein weiteres Beispiel hierfür, nämlich die Entstehung der „Rheinland-pfälzischen Erklärung der energieintensiven Unternehmen“, erläuterte IHK-Vizepräsident Uwe Liebelt. Er appellierte dringend an die politischen Verantwortlichen, sich nicht erpressbar zu machen, sondern geostrategische Souveränität zu gewährleisten. Am Beispiel

von Düngemitteln, von deren Bedarf nur noch die Hälfte in Europa

produziert wird, zeichnete er ein worst-case-Szenario, in dem die vier übrigen Hauptproduzenten – Russland, China, Algerien und Ägypten – die EU nicht mehr belieferten. Die Folge wären massive Ernteaussfälle. Deshalb sei die gemeinsame Erklärung unter der Schirmherrschaft der rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt so bemerkenswert: Hier würden im Schulterchluss zehn sehr konkrete und weitreichende Forderungen erhoben wie zum Beispiel ein mehrjähriges Belastungsmoratorium der EU im Bereich der Industriestrategien (REACH, IED, PFAS, Lieferketten etc.) – immer mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands.

IHK-Präsident Albrecht Hornbach brachte die Entwicklungen auf den Punkt: „Gerade die Ergebnisse der Europawahl und der Kommunalwahl belegen mit Nachdruck, wie wichtig eine Reformagenda, ein Plan für

Deutschland ist. Wettbewerbsfähigkeit, Bürokratieabbau, Digitalisierung und die Gewinnung von Fachkräften sind weiterhin brennende Themen für die Unternehmen, für die die IHK Pfalz sich einsetzt.“ Hierzu hatte sie vor der Wahl die Positionen der Fraktionen zu den wichtigsten Themen abgefragt. Hornbach fasste zusammen: „Wir brauchen jetzt klare Vorfahrt für Wettbewerbsfähigkeit statt neuer Regulierung.“



Diese Themen setzen sich auf Bundesebene fort, wie Peter Adrian, Vorstandsvorsitzender der gastgebenden TRIWO AG und Präsident der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), bekräftigte: „Steuersenkungen sind wichtig, auch um Investitionen in Deutschland wieder rentabler zu machen.“ Weiter forderte er: „Die Verfahren müssen schneller werden und der Staat muss weniger regulieren. Wir brauchen einen Staat, der sich auf seine Kernaufgaben konzentriert. Und nur mit starken Unternehmen

hat der Staat die Einnahmen, um das zu tun, also um die Infrastruktur auszubauen, in Bildung zu investieren und um die innere und äußere Sicherheit zu gewährleisten.“ Er berichtete von einem Frühstück mit dem Bundeskanzler, bei dem er auch Versorgungssicherheit und wettbewerbsfähige Energiepreise angesprochen habe. Sein Fazit: „Investitionssicherheit ist das wichtigste Konjunkturprogramm – aber dazu braucht es ein Grundvertrauen in die Verlässlichkeit der Rahmenbedingungen.“



Die IHK Pfalz wird nun im direkten Dialog mit den politisch Verantwortlichen vor Ort die Sicht und die Bedürfnisse der Wirtschaft deutlich machen. Denn auf kommunaler Ebene werden wichtige politische Entscheidungen getroffen, die die Attraktivität des Standorts für die Unternehmen beeinflussen. Die IHK wird ihre Fragen-Aktion zur Kommunalwahl 2026/2027 mit einem „Halbzeit-Check“ fortsetzen.

Außerdem hat die Vollversammlung dem Jahresabschluss 2023 zugestimmt. Zum Neubau der IHK Pfalz in Ludwigshafen berichtete Hauptgeschäftsführer Jürgen Vogel, dass er im Zeitplan und im Budget liegt; momentan entsteht bereits die 1. Etage.

Darüber hinaus stellten die Vollversammlungsmitglieder Claus Jost (r.) und Martin Picard ihre Unternehmen vor, die sie bereits in der fünften respektive vierten Generation führen: Claus Jost berichtete mit Stolz von dem Rekordumsatz von 48,9 Millionen Euro, den die gleichnamigen Modehäuser im vergangenen Jahr an fünf Standorten mit 290 Mitarbeitenden erzielt haben. Er will auch in Zukunft expandieren und seinen Kunden in anspruchsvollem Ambiente eine wertige Beratung bieten.

Martin Picard, Geschäftsführer des Natursteinwerks in Krickenbach, war die Begeisterung für seinen Werkstoff, den Sandstein, anzumerken. Neben einigen „kleinen, aber feinen“ Neubauten liegt sein Schwerpunkt auf dem Bewahren und Erhalten von alten Gebäuden, unter anderem dem Speyerer Dom. Außerdem dient sein Steinbruch im Schweinstal als „Naturbühne“ für diverse

kulturelle Veranstaltungen und ist regelmäßig Austragungsort für Bildhauerwettbewerbe. »»



MRN 2030: DIGITALISIERT, VERNETZT, GUT ANGEBUNDEN?

Diese Frage haben Unternehmerinnen und Unternehmer beim Wirtschaftsforum der IHK Metropolregion Rhein Neckar (MRN) mit Bundesverkehrs- und digitalminister Dr. Volker Wissing diskutiert. „Wir wollen hier nicht nur die Herausforderungen beschreiben, sondern gemeinsam konstruktiv über Lösungen diskutieren“, setzte Albrecht Hornbach, Präsident der IHK Pfalz und aktueller Sprecher der IHK Metropolregion Rhein Neckar, den Ton für den Abend im BASF-Gesellschaftshaus.



Von unserer Autorin
Sabine Fuchs-Hilbrich



Bild: Lotz

Diskutierten unter der Moderation von Daniela Bubltz (M.) mit Volker Wissing (2.v.l.): Jonas Deichmann, Gründer des Start-ups 8devs, Worms, Olga Mordvinova, geschäftsführende Gesellschafterin der incontext.technology GmbH, Heidelberg, und Christoph Schäfer, Direktionsleiter und Prokurist der STRABAG AG (r.), Darmstadt.

Dr. Uwe Liebelt, Präsident European Verbund Sites bei der BASF SE, IHK-Vizepräsident und Vorstandsvorsitzender des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar, stellte dem Standort Deutschland ein schlechtes Zeugnis aus, was in der Feststellung gipfelte: „Einige Investitionen tätigen wir mehr aus Patriotismus denn aus wirtschaftlichen Erwägungen“. Doch Liebelt blickte auch mit einer gewissen Zuversicht nach vorne: Für die Metropolregion Rhein-Neckar, ein „einzigartiges Netzwerk aus kleinen und großen Unternehmen, das länderübergreifend sehr gut zusammenarbeitet“, sieht er mit ambitionierten Projekten, die gerade in einem Strategieprozess definiert werden, große Chancen: „Wir wollen ein regionales klimaneutrales Wärmenetzwerk aufbauen, Verwaltungs- und Steuerungsdaten für die Notfallmedizin verknüpfen und Strukturen und Prozesse schaffen,

um außereuropäische Fachkräfte für die Region zu gewinnen.“

Minister Wissing verwies auf ein ganzes Bündel an Fortschritten in Verkehrsinfrastruktur und Digitalisierung: Von der konzertierten Riedbahn-Sanierung, bei der in fünf Monaten die Bauleistung von acht Jahren erbracht werden soll, über eine fast flächendeckende Versorgung mit 5G bis hin zum BOT, der in seinem Ministerium hilft, die Flut von Anfragen zu beantworten.

Geradezu begeistert skizzierte er die Chancen durch Künstliche Intelligenz; er bezeichnete KI als Gamechanger und Accelerator sondergleichen und verwies auf die Eröffnung des Innovations- und Qualitätszentrums für Künstliche Intelligenz am DFKI in Kaiserslautern. Er machte aber auch keinen Hehl aus den Hürden, die der Datenschutz zuweilen aufbaut:

„Föderalismus und Digitalisierung sind keine Traumpartner.“ Der Minister betonte eindringlich, dass wir diese Technologie auch aus geopolitischen Erwägungen in den eigenen Händen behalten müssen, um als Exportnation weiter auf Augenhöhe mit der Welt zu bleiben.

Der Jungunternehmer Jonas Deichmann wünschte sich in der anschließenden Podiumsdiskussion mehr Fehlertoleranz: „fail fast and fail often“. Der Datenschutz mit seinen hohen Standards diene oft als Ausrede, um Innovationen zu be- oder verhindern. KI-Expertin Olga Mordvinova hofft auf Unternehmen, die offen und bereit sind, hier zu investieren. Der EU AI Data Act macht ihr viel mehr Sorgen als die DSGVO: „Es ist eine Herausforderung, da durchzublicken.“ Auch gezielte Fördermittel würden helfen, wenn für ihre Abwicklung kein so hoher Aufwand erforderlich wäre wie bisher. Christoph Schäfer aus der Baubranche wünscht sich – gegen sein Ingenieurs-Herz – mehr Standardisierung bei der Infrastruktur, zum Beispiel beim Bau von Brücken. Das Planungsbeschleunigungsgesetz könne wirken, müsse aber verlässlich finanziert sein. Ein weiterer Schritt, schneller zu werden, sei es, die Planung zusammen mit der Bauleistung zu vergeben.

Das IHK MRN Wirtschaftsforum bot den rund 180 Besuchern eine kurzweilige Mischung aus Impulsvorträgen und Diskussion. >>

DIHK BEKOMMT HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN

Helena Melnikov wird zum 1. Januar 2025 neue Hauptgeschäftsführerin der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) mit Sitz in Berlin. Die Vollversammlung der DIHK hat die 42-jährige promovierte Volljuristin zur Nachfolgerin von Martin Wansleben gewählt, der Ende dieses Jahres nach 23 Jahren in Ruhestand gehen wird.

„Wir freuen uns, mit Helena Melnikov eine sehr kompetente wie engagierte Persönlichkeit gefunden zu haben“, sagte DIHK-Präsident Peter Adrian. Nach beruflichen Stationen im Bundesverband

Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) und beim Waren-Verein der Hamburger Börse ist Melnikov aktuell Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME), wo sie seit 2021 auch dem Vorstand angehört.

Nach ihrer Wahl sagte die künftige DIHK-Hauptgeschäftsführerin: „Die DIHK ist eine der wichtigsten Fürsprecher der deutschen Wirtschaft in Berlin und Brüssel sowie über die Auslandshandelskammern auch weltweit. Mein Anliegen ist es, die Belange der Unternehmen mit

Nachdruck zu vertreten und das großartige Netzwerk der IHKS und AHKS weiter zu stärken.“ >>

Bild: DIHK



IHK-FORDERUNG: MAUTBEFREIUNG GERECHT UMSETZEN

Viele Unternehmen müssen seit Juli tiefer in die Tasche greifen, weil dann die Mautpflicht auf Nutzfahrzeuge von 3,5 bis 7,5 Tonnen ausgeweitet wird. Vorher galt die Mautpflicht für Fahrzeuge ab 7,5 Tonnen. Ausgenommen davon sind Handwerker und handwerksähnliche Berufe. Die Umsetzung dieser Regelung stößt jedoch auf Unverständnis bei vielen Unternehmen und bei den IHKS – denn nicht alle Berufe, die mit dem Handwerk vergleichbar sind, profitieren tatsächlich von der Befreiung.

So können beispielsweise Gartenbaubetriebe, Hausmeisterservices, Veranstaltungstechnik und Messebauer nicht von der Mautbefreiung profitieren, während dies für Gebäudereiniger, Elektriker, Trockenbauer oder Raumausstatter mit sehr ähnlichen Tätigkeitsfeldern möglich ist. „Die Ausweitung der Maut ist in dieser Form unausgegoren und führt zu Verunsicherung und Verärgerung in der Wirtschaft“, sagt Arne Rössel, Hauptgeschäftsführer der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz. „Die zuständigen

Bundesverwaltungen müssen dringend nachbessern und für Klarheit sorgen.“ >>

ihk-rlp.de, Nr. 6185888



IMPRESSUM

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz
Rheinallee 18-20
67061 Ludwigshafen
Tel. 0621 5904-0
service@pfalz.ihk24.de
www.ihk.de/pfalz

Redaktion:

Sabine Fuchs-Hilbrich, M.A. (V.i.S.d.P.)
Tel. 0621 5904-1200
sabine.fuchs-hilbrich@pfalz.ihk24.de

Alexander Kessler, M.A.

Tel. 0621 5904-1205
alexander.kessler@pfalz.ihk24.de

Umsetzung:

HCP Grauwild GmbH
Brüsseler Straße 6
67657 Kaiserslautern

Tel. 0631 3437 387-0
hallo@hcp-grauwild.de
www.hcp-grauwild.de

Druck:

Bonifatius GmbH
Druck – Buch – Verlag
Karl-Schurz-Str. 26
33100 Paderborn

Tel. 05251 153-301
www.bonifatius.de

Titelbild:

stock.adobe.com – Ilham/TALVA

Alle nicht speziell ausgewiesenen
Bilder: Firmenfotos

„Connect - Wirtschaftsmagazin der IHK Pfalz“ erscheint alle zwei Monate, jeweils in der ersten Woche der geraden Monate. Es ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz. Die Mitglieder beziehen die IHK-Zeitschrift im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Die mit Namen oder Kürzel gekennzeichneten Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der IHK dar. Für unverlangt eingesendete Manuskripte keine Gewähr. Nachdruck und Zweitverwertung nur mit Quellenangabe und Genehmigung der Redaktion. Rechtsvorschriften der IHK Pfalz werden gemäß §11 der Satzung der IHK Pfalz im „Connect - Wirtschaftsmagazin der IHK Pfalz“ veröffentlicht. Davon abweichend können die Rechtsvorschriften stattdessen aufgrund eines Beschlusses der IHK-Vollversammlung im Bundesanzeiger veröffentlicht werden. Zusätzlich können die Rechtsvorschriften im Internet unter www.ihk.de/pfalz veröffentlicht werden.

Workarounds – unterschätzte Helfer

Wandlungsfähigkeit ist ein kritischer Faktor für den Fortbestand und den langfristigen Erfolg eines Unternehmens in einer hochkomplexen und sich schnell transformierenden digitalen Gesellschaft. Sich verändernde Kundenbedürfnisse und disruptive externe Ereignisse verlangen es Unternehmen immer häufiger ab, ihre Geschäftsprozesse und Entscheidungen an neue Situationen anzupassen.

Mitarbeitende tragen wesentlich zu wandlungsfähigen Geschäftsprozessen bei, indem sie Workarounds finden – also zielgerichtete Anpassungen im Prozess, um Hindernisse zu überwinden oder mit Ausnahmesituationen umzugehen. So können beispielsweise Prozesse auch in Ausnahmesituationen zu Ende gebracht und auf spezifische Kundenbedürfnisse ausgerichtet werden oder der kurzfristige Ausfall eines Anwendungssystems kompensiert werden. Trotz ihrer Flexibilität wird das Innovationspotenzial von Workarounds für Standardprozesse jedoch zu selten erkannt und als Wandlungsmechanismus etabliert.

Der unstrukturierte Umgang mit Workarounds spiegelt sich auch in ersten Ergebnissen unseres vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) geförderten Forschungsprojekts Change.WorkAROUND. Unsere Forschung zeigt, dass Workarounds häufig eher negativ als Prozessabweichungen konnotiert sind und ihr Innovationspotenzial daher ungenutzt bleibt. Workarounds verbreiten sich somit unbeobachtet im Unternehmen, so dass sich gelebte und offizielle Prozesse auseinander entwickeln. Prozessinnovationen werden hingegen meist durch Top-Down-Entscheidungen der Management-Ebene beschlossen

und umgesetzt, häufig ohne die Prozessbeteiligten in die systematische Verbesserung einzubeziehen. Somit wird das lokale Wissen und Innovationspotenzial nicht systematisch erschlossen. Im Projekt entwickeln wir Methoden und Werkzeuge, mit denen Unternehmen Workarounds früh identifizieren, analysieren und bewerten können, um sie systematisch zur Weiterentwicklung von Informationssystemen, Geschäftsprozessen und Organisationsstrukturen zu nutzen.

Um sich das Potenzial von Workarounds zu erschließen, sollten Unternehmen Rollen für das systematische Management von Workarounds etablieren, einen „Workaround to Innovation“-Prozess mit klarer Struktur und Verantwortlichkeitszuweisung einführen sowie die Analyse und fortlaufende Bewertung der Prozesse anhand von Prozessdaten gewährleisten. Hierdurch werden Workarounds in strukturierte Prozessinnovationen übersetzt. Klare Kommunikationskanäle und Entscheidungsprozesse sowie die Förderung einer Kultur der Kommunikation, Transparenz und Zusammenarbeit sind weitere wichtige Erfolgsfaktoren.

Mit diesen Maßnahmen können Unternehmen die möglichen negativen Folgen von Workarounds lindern, Mitarbeitenden die Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung ihrer Arbeitsumgebung eröffnen, sowie die Effektivität und Effizienz der Geschäftsprozesse in einer wandlungsfähigeren Organisation verbessern. »

Mehr zum Forschungsprojekt
Change.WorkAROUND:

changeworkaround.de



Prof. Dr. Daniel Beverungen,
Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik
an der Universität Paderborn, und
Vorstandsvorsitzender des Software
Innovation Lab (SI-Lab)



heimat
shoppen

Bist du auch ein Heimat shopper?

06. bis 15. September

Wir sind dabei - du auch?

IHK

Arbeitsgemeinschaft
Rheinland-Pfalz