

econo

Die starken Seiten der Wirtschaft

3. Jahrgang
15.10.2010
4,90 €
10006



Baktat-Chef Mustafa Baklan

„An Discountern führt kein Weg vorbei“

Bahnstadt Heidelberg

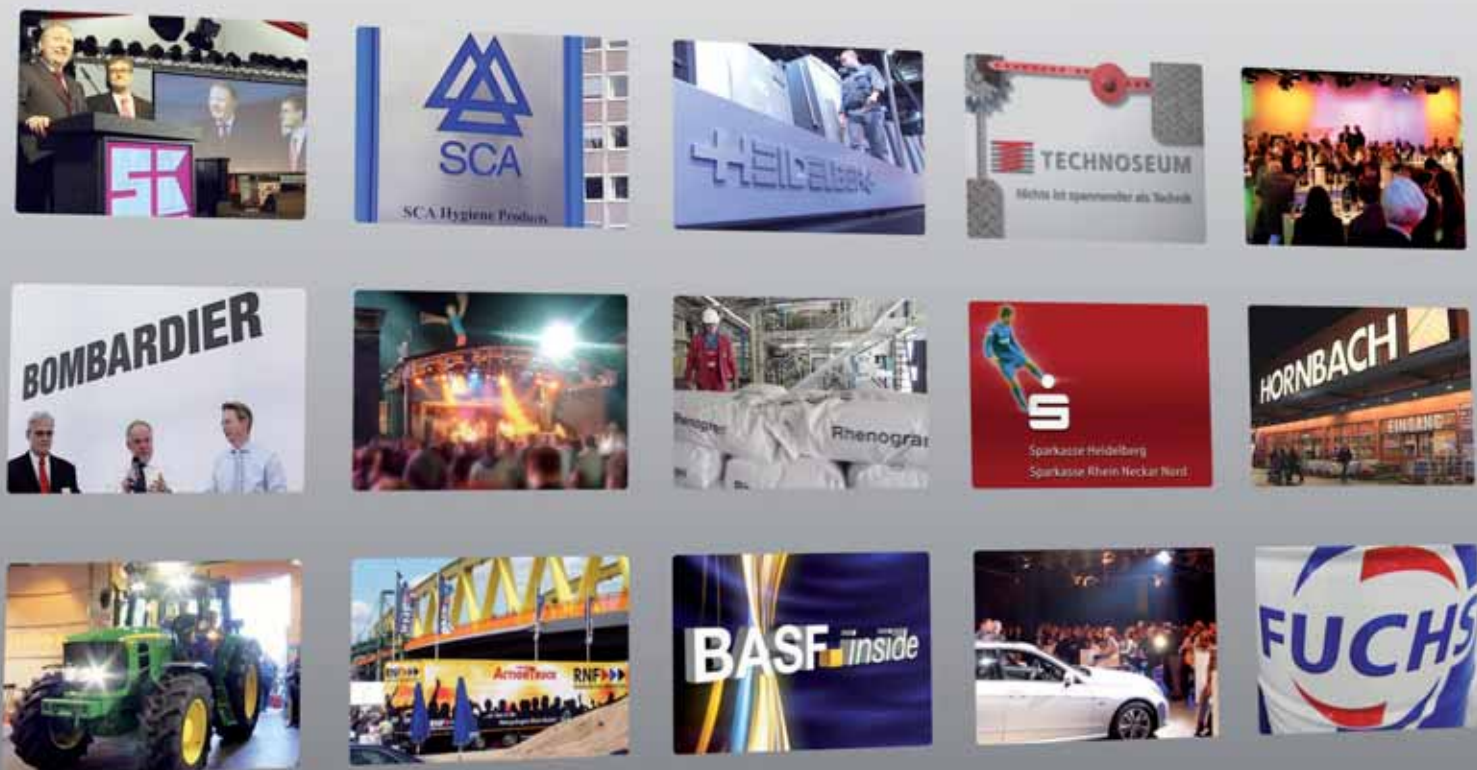
Apartments und
Arbeitsplätze

Abzug der US-Armee

Zwischen Boomen
und Bangen



BUSINESS-TV? FIRMEN-EVENT? CROSS-MEDIA-KONZEPT? PROJEKT-DOKUMENTATION? UNTERNEHMENS-PRÄSENTATION?



**Wir haben Ideen + Erfahrung, Team + Technik
für Lösungen nach Maß!**

Und Fernsehen können wir auch ...

www.rnf.de



Fairness und Fitness

Econo Rhein-Neckar: Aus der Region — für die Region

Liebe Leserinnen und Leser,

man mag zu den Thesen Thilo Sarrazins stehen wie man will – irritierend ist der schrille Ton, den der ehemalige Bundesbanker und Berliner Finanzsenator anschlägt. Denn damit wird der selbst ernannte Sachbuchautor – allen gegenteiligen Beteuerungen zum Trotz – der Integration und der Debatte darüber schaden. Ein Interviewpartner dieses Hefts hat es rundweg abgelehnt, sich zu den Thesen des SPD-Parteimitglieds zu äußern. Derselbe Gesprächspartner war dennoch Fragen über Integration ausgesprochen offen gegenüber. Lesen Sie ab Seite 34, was Mustafa Baklan von den Migranten und der Mehrheitsgesellschaft als Integrationsleistung einfordert und warum seiner Meinung nach die vielen geglückten Lebensläufe von Migranten früher noch weniger Beachtung gefunden haben als heute.

Das Interview mit dem Gründer des Lebensmittelkonzerns Baktat dreht sich dabei gar nicht vornehmlich um Integration. Eigentlich haben wir Mustafa Baklan getroffen, um uns mit ihm über seine neue Bio-Lebensmittellinie zu unterhalten. Diese vermarktet er nicht nur über den Großhandel, Supermärkte und selbstständige Einzelhändler, sondern erstmals auch mit einem eigenen Bio-Baktat-Shop – im Ludwigshafener Bismarck-Zentrum.

Dem Thema Lebensmittel ist nicht nur dieses Interview gewidmet: Ab Seite 28 erfahren Sie, wie aus Pfälzer Spinat Tiefkühlkost wird, warum die Ananas aus Ghana weniger als 24 Stunden braucht, um den Weg von der Plantage in die hiesigen Edeka-Filialen zu finden und warum der Großmarkt Mannheim keinen Gleisanschluss mehr benötigt. Auf Seite 32 lesen Sie, wie Produzenten und Einzelhändler vom Boom regionaler Lebensmittel profitieren – und warum das deutsche Wetter deren größter Feind ist.

Einer ganz anderen Branche gehen wir ab Seite 36 auf den Grund. Wussten Sie, dass Fitnesstraining Fußball als Volkssport Nummer Eins abgelöst hat? Sieben Millionen Menschen trainierten im vergangenen Jahr in den 5685 Fitnessstudios in Deutsch-

land. Unser Beitrag „Gewichtige Branche“ stellt die Lage der Anbieter in der Metropolregion Rhein-Neckar dar. Zudem haben wir mit dem erfolgreichsten Fitness-Unternehmer an Rhein und Neckar gesprochen: Werner Pfitzenmeier. Dessen vor 32 Jahren gegründete Unternehmensgruppe ist der einzige aus der Region stammende Anbieter, der es deutschlandweit unter die Top 5 der größten Studios geschafft hat.

Die Beharrlichkeit von Werner Pfitzenmeier ist auch einem anderen Unternehmer zu eigen. Lesen Sie auf Seite 16, wie Peter Jöst aus Wald-Michelbach sechs Jahre lang um das Patent auf eine von ihm entwickelte Schleifscheibe kämpfte. Und weshalb sein Sieg vor dem Bundesgerichtshof in diesem Sommer seinem 50-Mann-Betrieb wieder eine Zukunft gibt.

Einen langen Atem brauchen auch die Macher der Heidelberger Bahnstadt. Dieses „21er-Projekt“ ist von der Fläche her übrigens größer als Stuttgart 21: Auf dem 116 Hektar großen Areal sollen bis 2020 rund 5000 Menschen ein neues Zuhause finden, 7000 Menschen arbeiten. „Die Bahnstadt wird den Beweis antreten, dass wir Leben und Arbeiten in unseren Städten sinnvoll verbinden können, ohne Umwelt und Klima zu belasten“, sagt Eckart Würzner im Interview auf Seite 52. Wir haben, außer mit Heidelbergers Oberbürgermeister, noch mit weiteren Köpfen gesprochen, die hinter diesem Mega-Projekt stehen, beispielsweise mit den Geschäftsführern der Entwicklungsgesellschaft Heidelberg, Architekten und Bauträgern. Und auch Bürger kommen zu Wort, die erzählen, warum sie nach langer Suche nach einer Wohnung gerade in der Bahnstadt fündig geworden sind.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht
Ihr Redaktionsteam



„Kosten runter, Leistung rauf?“

Agenda Mittelstand | Mittelständische Unternehmen lassen einen Großteil ihres Potenzials ungenutzt. Wir* haben deshalb die wirksamsten Maßnahmen zur Mobilisierung dieser Möglichkeiten miteinander kombiniert, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und neue finanzielle Spielräume zu erschließen. Für mehr Wachstum und mehr Mittelstand im Land.
Ihr Ansprechpartner: Thomas Müller,
thomas.mueller@de.ey.com,
Tel. +49 621 4208 14203, Theodor-Heuss-Anlage 2, 68165 Mannheim.

Nachfolgemangement | Unternehmensfinanzierung | Fokus Mitarbeiter | Internationalisierung | Kooperationen/Transaktionen | Managementberatung | Immobilienmanagement | Risikoberatung

www.de.ey.com/AgendaMittelstand

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

* Der Name Ernst & Young bezieht sich auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht.



Sind Sie schneller gewachsen, als Sie dachten?

FREYLER – Maßgeschneiderte Baulösungen.



Wenn der Wettbewerb Ihrem Erfolg gerade keine Grenzen setzt, dann sollte es Ihr Firmengebäude erst recht nicht tun. Deshalb ist bei der Wahl Ihres Industriebau-Partners genau derselbe unternehmerische Weitblick gefragt wie bei Ihren marktstrategischen Entscheidungen. Denn nur ein ganzheitlich denkender, planender und arbeitender Partner wie FREYLER gibt Ihnen Raum für gezieltes Wachstum.

FREYLER Industriebau GmbH
Am Hardtwald 3 | 76275 Ettlingen
Tel. 07243 7166-6 | Fax 07243 7166-77
karlsruhe@freyler.de | www.freyler.de

FREYLER
Menschen bauen für Menschen

Oktober

Nachrichten

- | | |
|--|---|
| 6 Wörth. Auf dem Gelände der ehemaligen Mobil Oil hat sich eine Mineralwasserfirma niedergelassen | 16 Wald-Michelbach. Der Schleifmittelhersteller Jöst gewinnt einen jahrelangen Patentstreit |
| 8 Schönau, Neckarsteinach. Die Odenwald-Chemie hat eine neue Energiezentrale in Betrieb genommen | 18 Frankenthal. Der Pumpenhersteller KSB entwickelt eine Flussturbine zur Stromerzeugung |
| 10 Hirschberg. Der Baukonzern Goldbeck Süd ist im Krisenjahr 2009 gegen den Branchentrend gewachsen | 20 Speyer. 13 Unternehmen und Organisationen gründen das Energiezentrum „Collectus“ |
| 12 Hirschberg. Frank Schähfer will mit seinem neuen Webportal Freizeitpartner zusammen bringen | 24 Bensheim-Auerbach. Das neue Weingut Montana will sich an der Bergstraße eine Marktnische erobern |
| 14 Ludwigshafen. Der Immobilienentwickler Werner Gutperle baut für die Telekom ein Call-Center | 26 Mannheim. Die beiden Gründer Frank Riester und Gerd Theobald machen sich aus Jobfrust selbstständig |

Unternehmen & Märkte

- | | |
|--|--|
| 28 Bio & Lebensmittel I. Wie Südfrüchte, Salat & Co. ihren weiten Weg in die Auslagen der hiesigen Geschäfte finden | 34 Bio & Lebensmittel III. Der türkische Unternehmer Mustafa Baklan über den Preisdruck großer Supermarktketten |
| 32 Bio & Lebensmittel II. Warum Bioläden und Supermarktketten vermehrt auf regionale Produkte setzen | 36 Fitnessbranche. Wie Discounter-Studios, Mittelklasse-Anlagen und Premiumanbieter um Mitglieder wetteifern |

Menschen

- | | |
|-----------------------------|---|
| 3 Editorial | 68 Im Porträt. Der Heidelberger Immobilienentwickler Hans-Jörg Kraus über die Stadthallenerweiterung, seine Projekte und warum diese wieder das Interesse großer Privatbanken finden |
| 69 Impressum | 70 Namen und Nachrichten |
| 80 Index | |
| 82 Der Schreibtisch von ... | |



34 Bio & Lebensmittel



46 Bahnstadt Heidelberg

Management

- | | |
|--|---|
| 40 Objekt & Gewerbebau I. Die US-Army verlässt bis 2015 die Rhein-Neckar-Region und hinterlässt 750 Hektar freie Flächen | 56 Berater des Mittelstands I. Zwei Wirtschaftsprüfer erklären, welche Bedeutung IFRS im Mittelstand haben |
| 46 Objekt & Gewerbebau II. Das neue Quartier Bahnstadt in Heidelberg will Arbeit, Wohnen und Wissenschaft miteinander versöhnen | 60 Berater des Mittelstands II. Wie Personalberater bei der Mitarbeitersuche helfen |
| | 66 Berater des Mittelstands III. Krisenhilfen der Kammern |

Politik & Gesellschaft

- | | |
|--|--|
| 72 Mannheim21 I. Das Gründerzentrum Mafinex ist 2008 ins Entwicklungsgebiet Mannheim21 gezogen und bietet Unternehmen der Technologiebranche dort Räume, Kontakte und Office-Dienstleistungen | 76 Mannheim 21 II. Welche Projekte der Großinvestor Diring & Scheidel realisiert hat und welche folgen werden |
| | 80 Bildung & Wissenschaft. Wie Studenten Probleme des Arbeitsmarktes lösen würden |

„Kosten runter, Leistung rauf?“

Agenda Mittelstand | Mittelständische Unternehmen lassen einen Großteil ihres Potenzials ungenutzt. Wir* haben deshalb die wirksamsten Maßnahmen zur Mobilisierung dieser Möglichkeiten miteinander kombiniert, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und neue finanzielle Spielräume zu erschließen. Für mehr Wachstum und mehr Mittelstand im Land. Ihr Ansprechpartner: Thomas Müller, thomas.mueller@de.ey.com, Tel. +49 621 4208 14203, Theodor-Heuss-Anlage 2, 68165 Mannheim.

NachfolgeManagement | Unternehmensfinanzierung | Fokus Mitarbeiter | Internationalisierung | Kooperationen/Transaktionen | Managementberatung | Immobilienmanagement | Risikoberatung

www.de.ey.com/AgendaMittelstand

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

* Der Name Ernst & Young bezieht sich auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht.



Renolit übernimmt Folienhersteller

Worms. Die Renolit Gruppe hat die Geschäfte des italienischen Folienherstellers Eurogloss übernommen und in die neu gegründete Gesellschaft Renolit Milano überführt. Diese soll nach Unternehmensangaben im laufenden Geschäftsjahr einen Umsatz von rund 13 Millionen Euro machen. Mehr als die Hälfte der Jahresproduktion soll im Heimatmarkt verbleiben, die andere Hälfte ist für den Export bestimmt.

Sirona stärkt Standort Bensheim

Bensheim. Der Dentaltechnikhersteller Sirona baut am Standort Bensheim einen Gebäudekomplex für Forschung und Entwicklung. Dort soll ein Team von mehr als 200 Ingenieuren und Wissenschaftlern Platz finden. Teileröffnung ist für März 2011 geplant. In den letzten sechs Jahren hat das Unternehmen mehr als 250 Millionen US-Dollar in die Bereiche Forschung und Entwicklung investiert. Mit 1400 Beschäftigten ist Bensheim der größte Standort.

SRH kauft Klinik in Oberndorf

Heidelberg. Die SRH übernimmt 75 Prozent der Anteile am Krankenhaus der Stadt Oberndorf am Neckar (Kreis Rottweil). Hintergrund sei der Investitionsbedarf, der von der Kommune alleine nicht gestemmt werden könne, so SRH-Vorstand Klaus Hekking. In die Modernisierung und medizintechnische Ausstattung sollen 15 Millionen Euro investiert werden. Alle 200 Arbeitsplätze bleiben erhalten.

Exco expandiert an neuem Standort

Maxdorf. Der technische Dienstleister Exco will vor dem Umzug in die neue Firmenzentrale in Frankenthal im November 30 neue Mitarbeiter einstellen. Eine Kooperation mit der SAP eröffne einer Mitteilung zufolge außerdem die Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Die 1994 gegründete EXCO GmbH Consulting ist weltweit tätig und bietet Projektarbeit sowie Lösungen in Qualifizierung, Validierung, Softwareentwicklung und Automation. Derzeit beschäftigt das Unternehmen 200 Mitarbeiter in Deutschland, Frankreich und der Schweiz.

Trinkwasser statt Motoröl

1995 hat Mobil Oil seine Raffinerie in Wörth geschlossen. Auf dem Gelände hat die Stadt seither neue Unternehmen angesiedelt. Jetzt hat sie das letzte Grundstück verkauft – an eine Mineralwasserfirma.

Wörth. Ende August hat der Wörther Stadtrat dem Verkauf eines Grundstücks im Industriegebiet „Am Oberwald“ zugestimmt. Auf dem 22 Hektar großen Areal wird die Mitteldeutsche Erfrischungsgetränke GmbH (MEG) Mineralwasser und Softdrinks produzieren. Das Unternehmen aus Weißenfels in Sachsen-Anhalt will rund 100 Millionen Euro in das neue Werk investieren – im ersten Abschnitt. „Ein weiterer Ausbau ist möglich. Im Moment gibt es dafür aber noch keine Pläne“, sagt MEG-Geschäftsführer Jörg Aldenkott. Die ersten Flaschen sollen Ende 2012 abgefüllt werden.

Die Entscheidung des Gemeinderats setzt den Schlusspunkt einer Geschichte, die 1995 als wirtschaftspolitische Katastrophe begann. In diesem Jahr schloss Mobil Oil Knall auf Fall seine Raffinerie in Wörth. Hintergrund war die geplante Fusion mit BP. Das verlustreiche Werk in der Südpfalz hatte in die

sen Plänen keinen Platz. Die 320 Wörther Mitarbeiter auch nicht – sie verloren ihre Jobs. Dass aus dem Zusammenschluss nichts wurde – Mobil Oil fusionierte erst 1999 mit Exxon zu Exxon Mobil – machte die Sache für die Pfälzer nicht besser. Immerhin übernahm der Mineralölkonzern noch die komplette Demontage des Werks und die Bodensanierung. Für die 120 Hektar große Fläche suchte die Stadt fortan Investoren.

Fündig wurde Bürgermeister Harald Seiter 1999. Damals entschloss sich die Papierfabrik Palm, in Wörth die größte Papiermaschine der Welt mit einer Kapazität von 600 000 Tonnen Pappe im Jahr zu bauen. Geholfen hat Seiter die gute Verkehrsanbindung des Industriegebiets: „Am Oberwald“ liegt direkt am Rhein, das Industriegebiet hat einen Gleisanschluss und zur Autobahn sind es nur zwei Kilometer. Die Entscheidung des Papierherstellers brachte nicht nur 150 neue

Arbeitsplätze. Die Großinvestition war auch Initialzündung für die weitere Vermarktung, die danach in raschen Schritten voranschritt: Die Firma Thyssen Krupp Metallcenter baute eine Fertigung für Spezialbleche auf, der Discounter Netto richtete ein Regionallager ein, die Logistikunternehmen Nuss und W.A.S. sowie der Sitzhersteller SKA wählten Wörth als Firmensitz.

Die erfolgreiche Vermarktung hat Wörth bisher 850 Arbeitsplätze gebracht. Der Getränkehersteller wird 150 Mitarbeiter einstellen. Weitere Ansiedlungen wird es nun nicht mehr geben – MEG hat die letzten freien Flächen verkauft. Im Rückblick hat Wörth profitiert: Die Zahl der neu geschaffenen Arbeitsplätze liegt dreimal höher als jene, die durch die Raffinerieschließung verloren gegangen sind.

Von solchen arbeitsmarkt- und regionalpolitischen Überlegungen

hat sich der Mineralwasserhersteller bei seiner Entscheidung indes nicht leiten lassen. „Entscheidend ist für uns die Verfügbarkeit der Ressource Wasser. Dazu haben wir uns geologische Karten angeschaut. Wörth hat diese Grundvoraussetzung erfüllt“, sagt Geschäftsführer Aldenkott. Der Bedarf des neuen Werks liegt bei 1,5 Millionen Kubikmeter Trinkwasser im Jahr. Abgefüllt wird das Mineralwasser unter der Marke „Saskia“, das ausschließlich bei Lidl verkauft wird. Die MEG gehört wie der Discounter zur Unternehmensgruppe Schwarz aus Neckarsulm. Das neue Werk in der Südpfalz soll dabei helfen, die Anfahrtswege in die südlich gelegenen Lidlmärkte zu reduzieren. Bisher füllt die MEG Getränke in Leißling, in Jessen (beide Sachsen-Anhalt), im niedersächsischen Lönning und im saarländischen Kirkel ab.

Nur ein Unternehmen hat nichts von den Ansiedlungserfolgen. Die Grundstücksverwaltungsgesellschaft (GVG) der Stadt Wörth hat sich mit dem Verkauf der letzten freien Flächen überflüssig gemacht. „Ich gehe bald in den Vorruhestand“, sagt deren Geschäftsführer Reinhold Vogel. Verwaltung und Politik überlegen allerdings, ob die GVG nicht die Wirtschaftsförderung der Stadt übernehmen solle. Verdient hätte sie es.

Matthias Schmitt

METZ KRÄUTER

Pfälzer investieren 500 000 Euro

Herxheim-Hayna. Die Firma Metz Kräuter hat nach eigenen Angaben 500 000 Euro in eine sogenannte Rebelanlage, in Verpackungstechnik sowie zusätzliche Lagerhallen investiert. Das Unternehmen aus Herxheim-Hayna (Kreis Südliche Weinstraße) kann mit der Rebelanlage exakte Absiebungen nach Kundenwunsch herstellen. Das 2008 gegründete Unternehmen bezog beim Start Rohstoffe von einer 40 Hektar großen Anbaufläche, mittlerweile sind es 100 Hektar. Produzenten sind 20 Anbauer der „EZG Pfalzkräuter e.V.“ Das vom

rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium unterstützte Geschäftsmodell von Metz zielt darauf ab, ehemalige Tabakanbauer Qualitätskräuter anbauen zu lassen, zu trocknen und die getrocknete Ware aus der Pfalz zu vermarkten. Ein Rahmenvertrag zwischen Metz Kräuter und der EZG liefert die Grundlage für die Trocknungs- und Produktionsanlage in Herxheim-Hayna. In die rund 2500 Quadratmeter große Fertigung hat der Betrieb insgesamt 2,5 Millionen Euro investiert. Die Kapazität liegt bei 450 Tonnen jährlich.

Red

WEIDENHAMMER

Hockenheimer weiten Kapazität aus

Hockenheim. Der Verpackungshersteller Weidenhammer Packaging Group (WPG) hat an seinem erweiterten Standort im griechischen Inofita die Produktion gestartet. Insgesamt 6,5 Millionen Euro haben die Hockenheimer dort in den Ausbau der Fertigungskapazitäten investiert. Ziel sei es, die wachsende Nachfrage im südosteuropäischen Raum besser bedienen zu können. In Inofita produziert Weidenhammer bereits seit 2004 Kombidosen. Hauptkunde ist der US-amerikanische Lebensmittelkonzern General Mills, für den die

WPG in einer „Tür-an-Tür“-Produktion selbstöffnende Dosen für Frischteigprodukte herstellt.

Zusätzlich beliefert Weidenhammer Griechenland nun auch andere Lebensmittelkunden mit Kombidosen. Der Neubau der gesamten Produktions- und Lagerstätten in Inofita ist laut einer Mitteilung einer der größten Werkneubauten der WPG in den vergangenen Jahren. Derzeit produzieren in Inofita 17 Mitarbeiter auf zwei Fertigungslinien mehrere Millionen Verpackungen im Monat.

Red

GAG

Gesellschaft baut Ärztezentrum

Ludwigshafen. Die städtische Immobilienengesellschaft GAG investiert in Großprojekte. In das Ärztezentrum in der Leininger Straße etwa fließen laut Vorstand Ernst Merkel 4,5 Millionen Euro. Für das Objekt, das im Sommer 2011 gebaut werden soll, gebe es viele Interessen. Für die Sanierung des Turmrestaurants im Ebertpark sind 3,74 Millionen Euro geplant.

Auch in ihre rund 13 000 Mietwohnungen investiert die GAG. In die Instandhaltung flossen im vergangenen Jahr 16,4 Millionen Euro,

in die Modernisierung 7,2 Millionen Euro. Der Schwerpunkt liege auf der Ebertsiedlung und dem Westend. Der Bilanzgewinn in Höhe von 187 637 Euro werde den Rücklagen zugeführt. Einen weiteren Schwerpunkt setzt die Gesellschaft auf die Vermarktung von Gebieten am Rheinufer. Das Interesse an den Bauplätzen und den GAG-Objekten sei groß, sagt Merkel. 70 Prozent der Käufer kämen von außerhalb. Man wolle den Markt aber nicht überschwemmen und die Projekte nach und nach realisieren.

Red

Actris AG verlässt das Börsenparkett

Mannheim. Die Actris AG hat den Abschied von der Börse eingeleitet. Auf der Hauptversammlung des Mannheimer Unternehmens haben die Anteilseigner dem Squeeze-out zugestimmt. Die Kleinaktionäre kritisierten die geplante Barabfindung in Höhe von 4,14 Euro je Aktie als zu gering. Die Actris AG, zu der bis Jahreswechsel die Getränkeunternehmen Eichbaum und Odenwald-Quelle gehörten, befindet sich mehrheitlich im Besitz von SAP-Mitgründer Dietmar Hopp, dessen Beteiligungsgesellschaft mehr als 98 Prozent des Grundkapitals hält. Das Unternehmen will sich nach dem Verkauf der Getränkepartie auf die Verwaltung von Immobilien konzentrieren.

Birkel baut Personal ab

Mannheim. Der Nudelhersteller Birkel streicht 27 Stellen in der Mannheimer Produktion. Damit sinkt die Mitarbeiterzahl auf rund 200. Wie der „Mannheimer Morgen“ berichtet, sehe sich das Unternehmen „aufgrund veränderter Marktbedingungen, wie steigender Rohstoffkosten und sinkender Nachfrage“ dazu gezwungen, die Kostenstrukturen im Werk Mannheim anzupassen. Neben Einsparungen in den Bereichen Produktion, Logistik und Administration wolle das Unternehmen auch die Personalkosten durch den Arbeitsplatzabbau reduzieren. Birkel gehört seit 2007 zu dem spanischen Nahrungsmittel-Konzern Ebro Foods. Schon vor zwei Jahren wurden 46 Jobs in der Mannheimer Produktion abgebaut.

Abbot stärkt Forschung

Ludwigshafen. Der US-Pharmakonzern Abbott will nach Angaben einer Sprecherin nach der Übernahme der Pharmasparte von Solvay einen Teil seiner Forschung im Bereich Zentrales Nervensystem von Hannover nach Ludwigshafen verlegen. Dort unterhält das Unternehmen bereits einen Produktions- und Forschungsstandort mit 2000 Beschäftigten. Ob dies zu einem Personalaufbau in Ludwigshafen führt, wurde nicht mitgeteilt. In Hannover sollen 290 Arbeitsplätze wegfallen.



Bild: Fotolia

Gundel-Pfannen verkauft weiter

Reilingen. Die Produkte der insolventen Gundel-Pfannen GmbH aus Reilingen werden nach Angaben von Insolvenzverwalter Thorsten Konrad weiter angeboten und vertrieben. Auch die sechs Mitarbeiter bleiben weiterhin beschäftigt. Das Verfahren betrifft nur die GmbH, die Geschäfte werden vom früheren GmbH-Geschäftsführer Siegfried Schenk aus Reilingen als Einzelkaufmann weitergeführt. Außerdem sei die Firma in Reilingen nicht der einzige Anbieter von Gundel-Produkten wie Bratpfannen, Kochtöpfen, Kasserollen oder Woks.

Rhein Chemie zahlt wieder voll

Mannheim. Der Chemiekonzern Rhein Chemie kehrt wieder zu normalen Arbeitszeit- und Entgeltregelungen zurück. Das teilte eine Sprecherin mit. Seit März 2009 war die Arbeitszeit von 37,5 auf 35 Wochenstunden reduziert und das Gehalt um 6,7 Prozent gekürzt worden. Außerdem gab es Einschnitte bei der Jahresleistung (Weihnachtsgeld). Die war von den tariflichen 95 auf 50 Prozent reduziert worden und wird nun wieder auf Normalniveau angehoben.

MWH ist zahlungsunfähig

Helmstadt-Bargen. Der Möbelhersteller MWH Metallwerk GmbH ist insolvent. Eine Option sei, für das Unternehmen einen neuen Investor zu finden, sagt Insolvenzverwalter Christopher Seagon. Für die mehr als 200 Mitarbeiter ist die Vorfinanzierung des Insolvenzgeldes beantragt, um den weiterhin laufenden Geschäftsbetrieb zu sichern. Die MWH hatte zuletzt einen Jahresumsatz von mehr als 41 Millionen Euro.

Gelita AG baut Stellen ab

Eberbach. Die Gelita AG hat 2009 rund 150 Stellen gestrichen, darunter 38 am Standort Eberbach. Das berichtet die „Rhein-Neckar-Zeitung“. Vor allem in den Schwelmländern und in Osteuropa sei die Nachfrage nach Gelatine gesunken. Im ersten Halbjahr 2010 verbucht Gelita einen Umsatzzuwachs von 7 Prozent auf 215 Millionen Euro.



Michael Schneider (links), Sicherheitsingenieur und Umweltbeauftragter, zusammen mit Werksleiter Gernot Hennrich vor der neuen Energiezentrale im Werk Neckarsteinach. Bild: Odenwald-Chemie

Mit Volldampf in Form gebracht

Der Schaumstoffverarbeiter Odenwald-Chemie hat in seinem Werk in Neckarsteinach eine neue Energiezentrale in Betrieb genommen. Aus Stanzresten wird Dampf für Produktionsanlagen und Heizsystem erzeugt.

Schönau/Neckarsteinach. Mit erstaunlicher Leichtigkeit platziert ein Mitarbeiter übereinander gestapelte Schaumstoff-Reste auf einem Lift, ab da läuft alles automatisch: Die ausgestanzten Schichten aus Polyethylen und Polyurethan werden an der Außenwand mehrere Meter emporgezogen. Im Inneren rollen sie auf einen Trichter zu. Nach einer vom System errechneten Zeit verschwindet das, was bei der Herstellung von Formteilen übrig bleibt, mit einem kurzen Zischen in einem heißen Schlund. Dieser Vorgang wiederholt sich alle fünf bis fünfzehn Minuten. Durchschnittlich zwei Tonnen Stanzreste pro Tag wandelt die Energiezentrale in 160 Grad heißen Prozessdampf um – immer genau so viel, wie im Produktionsprozess der Odenwald-Chemie GmbH im Neckarstein-

acher Werk zum Beheizen der Formten gerade gebraucht wird.

Noch vor kurzem landeten die Kunststoffreste auf der Deponie oder als Ersatzbrennstoffe bei anderen Unternehmen, obwohl sie als „Nebenprodukte“ rein rechtlich gesehen gar keinen Abfall darstellen. „Hohe Entsorgungskosten und unnötige Transportwege“ waren für Michael Schneider und seine Kollegen der Anlass, den betrieblichen Abfall genauer unter die Lupe zu nehmen. Der Sicherheits- und Chemie-Ingenieur – seit über zehn Jahren auch für das Umwelt-Management verantwortlich – hat dazu ein umfangreiches Zahlenwerk zusammengetragen. „Rund zwei Drittel des bisherigen Heizölbedarfs, der für unsere energieintensiven Prozesse notwendig war, lassen sich durch die thermische Ver-

wertung der Stanzreste decken“, rechnet er vor. Über 863 000 Liter Heizöl schluckten die Anlagen am Standort noch im Jahr 2009 – vor allem bei der Nachverformung der PE-Schäume: Für die Firma hieß das enorme Energiekosten. „Jetzt sind wir hier in Neckarsteinach fast völlig autark von fossilen Brennstoffen“, ergänzt Betriebsleiter Gernot Hennrich. „Der Dampf fließt zusätzlich ins Heizsystem ein.“ Damit entfallen nun 900 Lkw-Fahrten im Jahr, der Betrieb braucht auch die alte Thermoölheizung nicht mehr. Die täglichen Werkstransporte vom Hauptsitz Schönau (Rhein-Neckar-Kreis) des rund 340 Mitarbeiter zählenden Familienunternehmens dienen als Shuttle für die neuen Energieträger. „Per Anhänger, damit zusätzliche Wege und Kosten vermieden werden“, so

Gernot Hennrich. An beiden Standorten produziert Odenwald Formteile, die später in Fahrzeugen deutscher Automobilhersteller für eine verbesserte Schall- oder Wärmedämmung sorgen, aber auch in Medizintechnik und Bauindustrie eingesetzt werden.

Die chemische Beschaffenheit der verwendeten Schaumstoffe sei der von Holzpellets ähnlich: „Da sie jedoch keinen Schwefel enthalten, verbrennen sie wesentlich schadstoffärmer“, erklärt Michael Schneider. Unter ökologischen Gesichtspunkten sei die Anlage dank Rauchgasreinigung sowie Vorrichtungen zur Entstaubung und Entstickung „umweltfreundlicher“ als so manche privat betriebene Holzpelletheizung, die solche Auflagen nicht erfüllen müsse.

Schon Ende der 1990er Jahre gab es Überlegungen, Stanzreste selbst thermisch zu verwerten. Dass es trotzdem so lange bis zur Umsetzung dauerte, lag laut Aussage des Unternehmens nicht an mangelndem Investitionswillen. „Trotz intensiver Suche war kein Anlagenbauer zu finden, der eine Anlage dieser Art bauen konnte oder wollte“, sagt Michael Schneider. „Die meisten sind auf Energieversorger spezialisiert.“ Erst 2007 kam über eine befreundete Firma dann der entscheidende Kontakt zustande, der Planung und Bau des Zwei-Millionen-Projekts möglich machte. „Wir haben dabei von Anfang an Wert gelegt auf Transparenz – auch gegenüber der Öffentlichkeit“, erklärt der Umweltbeauftragte. Diese Tradition des Unternehmens, das seit 2003 nach dem europäischen Umwelt-Management-System EMAS (II) validiert und außerdem Mitglied der Umwelt-Allianz Hessen ist, soll weiter fortgeführt werden: in Vorträgen und Betriebsführungen für regionale Netzwerke sowie wissenschaftliche Einrichtungen. *Diane Keller*

GGEW AG

Versorger verkauft weniger Strom und erzielt mehr Umsatz

Bensheim. Bei der GGEW AG ist der Stromabsatz im vergangenen Jahr um 103 Millionen Kilowattstunden auf 872 Millionen Kilowattstunden eingebrochen (-10,5%). Grund hierfür war der konjunkturbedingte Produktionsrückgang bei

den Gewerbe- und Industriekunden. An sie liefert der Bensheimer Versorger rund die Hälfte seines verkauften Stroms. Ungeachtet des Nachfragerückgangs in dieser Kundengruppe legte der Umsatz aufgrund gestiegener Energieprei-

se um 5,9 Prozent auf 272,6 Millionen Euro zu. Der bereinigte Jahresüberschuss indes sank um 300 000 Euro auf 1,3 Millionen Euro. In diesem Jahr plant GGEW-Vorstand Peter Müller mit einem Umsatz von rund 290 Millionen Euro. *Red*

Starke Partnerschaft für die Wirtschaft.
Gut für die Unternehmen.
Gut für die Region.



»Sparkassen sind beste Mittelstandsbank.«
(lt. Forsa-Umfrage in der impulse 08/2010)

ZUKUNFT UNTERNEHMEN

**Sparkasse
Heidelberg**

www.sparkasse-heidelberg.de

HeidelCement stärkt Afrikageschäft

Heidelberg. HeidelbergCement hat die Mehrheit am Zementgeschäft der George Forrest Group in der Demokratischen Republik Kongo übernommen. Die Kapazität der drei kongolesischen Werke liege bei mehr als einer halben Million Tonnen im Jahr. Geplant sei nun der Ausbau auf 1,4 Millionen Tonnen Zement jährlich. Ein anderes Auslandsengagement hat den Heidelbergern in des Kritik eingebracht. Das ARD-Magazin Panorama hat berichtet, dass HeidelbergCement im von Israel besetzten Westjordanland über seine Tochterfirma Hanson-Israel völkerrechtswidrig einen Steinbruch ausbeute. Gegen die Nutzung hat eine israelische Anwaltsvereinigung vor dem obersten israelischen Gerichtshof geklagt. HeidelbergCement hat mitgeteilt, dass man der Entscheidung des Gerichts selbstverständlich folgen werde. Der Steinbruch ist mit der Übernahme des britisch-australischen Hanson-Konzerns im Jahr 2007 zu HeidelbergCement gekommen.

Skepsis gegenüber der Stadt

Mannheim. Die Firmen im Mannheimer Hafen haben sich in einer Umfrage der IHK Rhein-Neckar mehrheitlich gegen die geplante Übernahme der staatlichen Rhein-Neckar-Hafengesellschaft (HGM) durch die Stadt ausgesprochen. 28 von 30 befragten Unternehmen äußerten sich eindeutig gegen die Pläne der Stadt. Während man mit der Arbeit der Rhein-Neckar-Hafengesellschaft sehr zufrieden ist, traut man der Stadt die Managementaufgabe eher nicht zu. Für Unruhe sorgten auch die Ziele Mannheims, das Hafengebiet als Ausgeh- und Wohnquartier zu stärken.

Ausbau des Flugplatzes beginnt

Speyer. Nach Beendigung des Ausschreibungs- und Vergabeverfahrens für die ersten Bauabschnitte des Flugplatzausbaus in Speyer haben die Bauarbeiten begonnen. Die Geschäftsführung der Flugplatz Speyer/Ludwigshafen GmbH hat mitgeteilt, dass zunächst die Kreisstraße K3 verlegt werde. Anschließend solle der Ausbau der Start- und Landebahn beginnen, der im August kommenden Jahres abgeschlossen sein soll.



Joachim Goldbeck (links) ist Geschäftsführer von Goldbeck Solar in Hirschberg. Dort hat der Bielefelder Baukonzern auch die Regionalgesellschaft Süd angesiedelt. Deren Geschäftsführer Georg Steinweg (Mitte) und Gerhard Cordes freuen sich darüber, dass die jüngste Tochter des Familienkonzerns im vergangenen Geschäftsjahr gewachsen ist. Bild: Kreutzer

„Wir gewinnen Marktanteile“

Goldbeck Süd ist im Krisenjahr 2009 gegen den Branchentrend gewachsen. Auch innerhalb des Bielefelder Baukonzerns nimmt die jüngste Regionalgesellschaft damit eine Sonderstellung ein.

Hirschberg/Bielefeld. Gerhard Cordes und Georg Steinweg haben in den vergangenen Monaten viele Grundsteine gelegt, erste Spatenstiche getätigt und rote Bänder durchschnitten. Das jüngste Projekt von Goldbeck Süd in der Region ist der Neubau des Telekom-Call-Centers in Ludwigshafen. Kurz vor der Fertigstellung steht die Seat Skoda Hauptverwaltung in Weiterstadt. Und auch das neue John Deere Technology & Innovation Center in Kaiserslautern hat das auf Wirtschaftsbau konzentrierte Unternehmen hochgezogen. Die Geschäftsführer Cordes und Steinweg ziehen für das vergangene Geschäftsjahr (April 2009 - März 2010) daher ein positives Fazit: Die Leistung stieg um acht Prozent auf 208 Millionen Euro. Damit hat sich das 275 Mitarbeiter starke Unternehmen gut behauptet. Denn deutschlandweit gingen die Umsätze im Wirtschaftsbau um neun Prozent zurück, der Auftragseingang brach sogar um mehr als 15 Prozent ein. Die in Bielefeld beheimatete Goldbeck-Gruppe indes litt ebenso wie die gesamte Branche unter der

Wirtschaftskrise. Der Gruppenumsatz gab um 229 Millionen Euro auf 1,05 Milliarden Euro nach. „Angesichts des spannenden Geschäftsjahres mit turbulenten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein gutes Ergebnis“, resümierte Jörg-Uwe Goldbeck auf der Bilanzpressekonferenz. Besonders heftig hat es das internationale Geschäft erwischt. Der Umsatz der vor allem in Mittel- und Osteuropa tätigen Tochter Goldbeck International brach um mehr als die Hälfte auf 172 Millionen Euro ein (Vorjahr: 376 Mio. €). Zum Gewinn macht das Familienunternehmen traditionell keine Angaben. „Es ist Geld verdient worden“, mehr ließ sich der Sprecher der Geschäftsführung nicht entlocken. Für die Finanzkraft der Bielefelder spricht, dass die Investitionen in Höhe von 26,1 Millionen Euro alle aus dem Cash-Flow bezahlt worden sind.

Für das Wachstum von Goldbeck Süd gegen den Konzern- und gegen den Branchentrend nannte Geschäftsführer Cordes zwei Gründe. „Als jüngste Regionalgesellschaft gewinnen wir nach wie vor Markt-

anteile hinzu.“ Zudem stieße bei Kunden in Süddeutschland das Produkt „Goldbeck Office“ auf starkes Interesse. Unter diesem Namen vermarktet das Bauunternehmen sein schlüsselfertiges, energieeffizientes Bauen. Die einzelnen Wand- und Deckenelementen werden dabei in den drei deutschen Goldbeck-Werken vorgefertigt – inklusive Fenstern, Sonnenschutz und anderen Details. „Auf Baustellen wird eigentlich ziemlich unproduktiv gearbeitet. Da vergeht viel Zeit mit Warten, bis die Materialien zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind“, erklärt Cordes. Durch die weitgehende Verlagerung des Baus in die Fabrik hingegen könne eine Effizienz wie in der industriellen Fertigung erreicht werden.

Wie dieses Prinzip in der Praxis funktioniert, erklärte der Goldbeck-Geschäftsführer mit Blick aus dem Fenster. Direkt neben dem Firmensitz bauen die Hirschberger seit Februar an einer „Aurum 05“ genannten Büroimmobilie. Mitte September ist bereits der erste Mieter eingezogen. Das IT-Beratungshaus Bentley Systems verlegt seine bis-

herigen Niederlassungen von Leimen und Bensheim mit insgesamt 40 Mitarbeitern nach Hirschberg. Das Gebäude mit 7500 Quadratmetern Bürofläche sei zu einem Drittel bereits vermietet, mit Interessen für ein weiteres Drittel liefen „ernsthafte Gespräche“. Aus dem bisherigen Haupthaus soll auch der Mieter Pharmexx ins Aurum 05 umziehen. Die frei werdende Fläche braucht Goldbeck für das eigene Wachstum. „Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir die Leistung um 16 Prozent auf mehr als 240 Millionen Euro steigern“, sagt Goldbeck Süd-Geschäftsführer Cordes. Konzernweit sind derzeit mehr als 100 Stellen für Ingenieure und Architekten ausgeschrieben. Jörg-Uwe Goldbeck rechnet für die Gruppe mit einem Wachstum von zehn Prozent.

Ein Plus wünscht sich auch dessen Bruder Joachim Goldbeck. Er ist Geschäftsführer der ebenfalls in Hirschberg ansässigen Tochter Goldbeck Solar. Deren Umsatz ist im vergangenen Jahr um elf Millionen Euro auf 63 Millionen Euro eingebrochen. Die 37 Mitarbeiter große Gesellschaft hat in den vergangenen Jahren stark vom Bauboom in Spanien profitiert. Den dortigen Umsatzrückgang bezieht Joachim Goldbeck mit 98 Prozent. „Das ist marginal geworden.“ In Deutschland hingegen werde eine Solaranlage mehr und mehr ein „normaler Bestandteil einer Immobilie“. Wachstumsimpulse erhofft sich der Geschäftsführer zudem aus Italien. Dort baut Goldbeck gerade seinen Vertrieb aus.

Matthias Schmitt

Zahlen & Fakten (Vorjahr)

Goldbeck-Gruppe in Bielfeld	
Umsatz:	1,05 Mrd. € (1,28 Mrd. €)*
Mitarbeiter:	2389 (2395)
Goldbeck Süd in Hirschberg	
Umsatz:	208 Mio. € (193 Mio. €)
Mitarbeiter:	275 (265)
Goldbeck Solar in Hirschberg	
Umsatz:	63 Mio. € (74 Mio. €)
Mitarbeiter:	37 (31)
Konzernstandorte insgesamt:	28
- davon im Ausland:	9
- inländische Werke:	3
- ausländische Werke:	1
* Vorjahr	

CELESIO

Pharma-Dienstleister schließt Pharmexx-Übernahme ab

Hirschberg/Stuttgart. Celesio hat die Übernahme der Pharmexx GmbH abgeschlossen. Celesio hatte im vergangenen Jahr die seit 2006 bestehende 30-Prozent-Beteiligung an dem Hirschberger Personal- und Marketingdienstleister für

die Pharmaindustrie auf 65 Prozent erhöht und damit die Mehrheit an Pharmexx übernommen. Für die Übernahme des letzten Anteils von 35 Prozent von Firmengründer Georg Nagl wurden laut einer Mitteilung keine weiteren Zahlungen fäl-

lig. Mit der vollständigen Übernahme wolle das Unternehmen nun den Integrations- und Restrukturierungsprozess vollenden. Das umfasse die Einführung von Konzernstandards und die Überprüfung der geografischen Aufstellung. *Red*



Jetzt sauber tauschen!

Zum Beispiel die E-Klasse mit verbrauchsreduzierender ECO Start-Stopp-Funktion.

Die E-Klasse mit BlueEFFICIENCY Paket und Technologien wie:

- Intelligentes Energiesparmanagement
- Verbrauchsreduzierender ECO Start-Stopp-Funktion¹



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Niederlassung
Mannheim-Heidelberg-Landau der Daimler AG
Mannheim, Fahrlachstr. 50, Telefon 0621 453-0
Heidelberg/Rohrbach-Süd, Haberstr. 26, Telefon 06221 340-0
Landau, Am Schänzle 1, Telefon 06341 970-0
www.unser-mercedes.de

Autohaus Ebert-Diehm
Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Weinheim, Viernheimer Str. 100, Tel. 06201 9922-0
Worms, Cornelius-Hey-Str. 57, Tel. 06241 842-0
Bensheim, Robert-Bosch-Str. 36, Tel. 06251 1304-0
www.ebert-diehm.de

¹Nur verfügbar für E 200 CGI BlueEFFICIENCY. ²Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 6,9-7,0/4,4-4,6/5,3-5,5 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 137-145 g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. ³Kaufpreis ab Werk 39.270,- €; Leasing-Sonderzahlung 11.781,- €; Laufzeit 36 Monate; Gesamtleistung 60.000 km; mtl. Rate Leasing 271,- €; mtl. Rate Haftpflicht und Vollkasko 49,- €; mtl. Gesamtrente Business-Leasing plus 320,- €. Versicherer: Zurich Insurance plc Niederlassung für Deutschland, vermittelt durch die Mercedes-Benz Bank AG. Ein zeitl. begrenztes Leasingangebot der Mercedes-Benz Leasing GmbH. Gültig für alle Aktionsfahrzeuge.

Kobil Systems verkauft ins Ausland

Worms. Kobil Systems, Hersteller von Sicherheitslösungen im Bereich der digitalen Identität, hat mit der Berner Kantonalbank sowie der französischen Société Générale zwei neue Kunden für sein System „Kobil mIdentity“ gewonnen. mIdentity garantiert nach Angaben des Unternehmens hochsicheres, zertifikat-basiertes e-Banking und laufe ohne vorherige Installation von Software auf jedem Computer. Mit der Société Générale arbeite Kobil bereits seit 2008 in einigen Projekten zusammen.

SNP kooperiert mit T-Systems

Heidelberg. Die SNP AG hat mit T-Systems einen Partnervertrag abgeschlossen. Damit wird das Frankfurter Unternehmen laut einer Mitteilung SAP-Transformationen nach der von SNP entwickelten automatisierten „Business-Landscape Transformation-Methode“ anbieten. Zum Einsatz kommen solle dabei auch die von den Heidelbergern entwickelte Software „Backbone“.

Datacenter nimmt Betrieb auf

Ludwigshafen. Pfalzkom Manet hat jetzt das Datacenter Rhein-Neckar in Betrieb genommen. Mittelständische Unternehmen können dorthin geschäftskritische Systeme und Anwendungen auslagern – ohne Investitionen am firmeneigenen Standort zu tätigen, teilte Pfalzkom Manet mit. Das Datacenter sei nach den Sicherheitsstandards Tier-III klassifiziert und nach TÜV/tekrit und eco zu zertifizieren.

Volksbank Neckartal gewinnt Preis

Neckargemünd/Eberbach. Die Volksbank Neckartal ist mit dem „Großen Preis des Mittelstands“ der Oskar-Patzelt-Stiftung als Bank des Jahres 2010 ausgezeichnet worden. Das Geldinstitut ist für seine Entwicklung, die Schaffung und Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie Leistungen im Bereich Innovation/Modernisierung, Engagement in der Region und Service/Kundennähe/Marketing ausgezeichnet worden, schreibt die „Rhein-Neckar-Zeitung“. Es hatten sich weitere 34 Banken beworben.



Frank Schähfer, Gründer des Freizeitportals „Heute-schon-was-vor.de“.

Bild: privat

Heute schon was vor?

Frank Schähfer hat ein Webportal geschaffen, das Freizeitpartner zusammenbringen will. Damit will der Hirschberger eine Lücke füllen, die soziale Netzwerke und Partnerportale lassen.

Hirschberg. Jeder kennt sie – die „Schwarzen Bretter“ in Supermärkten. Dort suchen Laufbegeisterte Joggingpartner oder Gitarristen eine Band. Frank Schähfer war eher unfreiwillig auf diese Zettelwüsten gestoßen. Eigentlich wollte der Hirschberger Gleichgesinnte im Internet suchen. Doch so lange er auch suchte, immer wieder landete er auf Singlebörsen. Aus diesem Mangel hat der Medienökonom ein Geschäftsmodell entwickelt.

Unter „www.heute-schon-was-vor.de“ können Menschen online miteinander Kontakt aufnehmen, um offline gemeinsam etwas zu unternehmen. Die Nutzer können nach der Anmeldung ein Profil mit ihren Interessen erstellen. Für die Kontaktaufnahme können sie nun zweierlei tun. Entweder geben sie eine Anzeige auf, beispielsweise dass sie Leute kennen lernen wollen, die an Neuer Musik im Raum Mannheim interessiert sind. Oder sie suchen gezielt über Stichwort und Postleitzahl in anderen Nutzerprofilen. Im Unterschied zu sozialen Netzwerken wie wer-kennt-wen oder facebook ist das Portal so angelegt, dass es möglichst wenig Zeit bindet. Dessen Nutzer sollen schließlich in die reale Welt hi-

nausgehen und ihre Zeit nicht mit dem Anschauen privater Fotoalben, dem Schreiben von Blogbeiträgen oder im Chat verbringen. „Ich bin davon überzeugt, dass Menschen durch das Internet gestört, isoliert oder krank werden können“, sagt Schähfer. Das Portal könne auch sogenannten Computer-Flüchtlings helfen, ihre virtuelle Scheinwelt zu durchbrechen und wieder Anschluss zu finden. Doch in erster Linie hat der Gründer „ganz normale Menschen“ im Blick, die Freizeitpartner in ihrer Nähe suchen.

Im Januar 2010 ging sein Portal ans Netz. Die Zahl der registrierten Nutzer läge derzeit bei 3000. „Über eine Vermarktung kann man ab 10 000 Nutzern nachdenken“, sagt Schähfer. Bis dahin finanziert der Gründer das Projekt gemeinsam mit zwei Partnern, die das Portal mitentwickelt haben und Anteile daran halten. Als mögliche Erlösquellen nennt Schähfer nationale oder regionale Werbung und Mitgliedsgebühren. Bis es soweit ist, muss das Portal seine Reichweite erhöhen, also mehr Mitglieder gewinnen. Die Nutzer kämen bisher zur Hälfte aus der Metropolregion Rhein-Neckar. „Obwohl hswv.de

kein typisches soziales Netzwerk ist, verläuft die Entwicklung ähnlich: von Region zu Region“, sagt Schähfer. So habe sich wer-kennt-wen von Nordrhein-Westfalen kommend wie eine Welle fortgepflanzt.

Auf sofortigen Umsatz ist der Hirschberger nicht angewiesen. 2004 hat der Diplom-Toningenieur „Die Werbepiloten“ gegründet. Das Netzwerk aus zwölf Freiberuflern bietet kleinen und mittleren Unternehmen Kommunikationsdienstleistungen an. Zu den Kunden zählen nach eigenen Angaben die Dreiss Beton GmbH aus Lorsch, die Jobfair GmbH aus Mannheim oder die AfB GmbH aus Karlsruhe. Seine eigene Rolle bei den Werbepiloten beschreibt Schähfer als die des Ansprechpartners und Projektleiters. Für die Netzwerkkunden produziert der Diplom-Toningenieur mit eigenem Studio zudem Radiowerbung, Audiobrandings, Filme und Werbevertonungen. In seinem Portal heute-schon-was-vor.de kann er mit diesen Medien nicht punkten. Video- und Audiodateien sind nicht vorgesehen. Denn die Nutzer sollen ja den PC ausschalten – und dann joggen gehen oder Gitarre spielen.

Matthias Schmitt

PFENNING LOGISTICS

Gemeinderat gibt grünes Licht

Heddesheim. Der Heddesheimer Gemeinderat hat dem Neubau des Firmensitzes von Pfennig Logistics zugestimmt. Mit zwölf zu neun Stimmen billigte das Gremium den betreffenden Bebauungsplan. In einer weiteren Abstimmung genehmigte der Rat mit zwölf zu acht Stimmen die Bauanträge des Logistikunternehmens für Lagerhallen, Büro- und Verwaltungsbauten, ein Werkstattgebäude und eine firmeneigene Tankstelle.

Die derzeit noch in Viernheim ansässige Firma hatte im Februar 2008 verkündet, ihren Sitz ins nahe gelegene Heddesheim verlegen zu wollen. Pfennig wird nach eigenen Angaben rund 100 Millionen Euro in den neuen Firmensitz investieren. Über die Ansiedlung war in der Bergstraßengemeinde ein erbitterter Streit ausgebrochen. Während die Befürworter die wirtschaftliche Bedeutung der Ansiedlung beto-

nen, befürchteten die Kritiker einen Verlust an Lebensqualität. Bei einer rechtlich nicht bindenden Bürgerbefragung im vergangenen September hat sich eine knappe Mehrheit der Wähler für die Ansiedlung ausgesprochen.

Dass das Thema noch immer die Gemüter erhitze, hat auch ein Econo-Beitrag in der vergangenen Ausgabe gezeigt. In einem Interview sagte Professor Michael Schröder, Dozent an der Dualen Hochschule in Mannheim, dass ihn die Stimmung einer von ihm besuchten Bürgerversammlung an die Taliban erinnere.

Professor Schröder hat sich mittlerweile für diese Äußerung bei einer Heddesheimerin entschuldigt, die ihm dazu einen Brief geschrieben hatte. Eine Beleidigung Heddesheimer Bürger oder der Bürgerinitiative sei nicht seine Absicht gewesen. **Matthias Schmitt**

REUTAX

Personaldienstleister stellt wieder ein

Heidelberg. Die Reutax AG hat neue Geschäftsräume in der Speyerer Straße in Heidelberg bezogen. Seither prangt weithin sichtbar der Reutax-Schriftzug auf dem Dach des markanten, turmartigen Gebäudes, das früher von ABB genutzt wurde. Der Reutax-Gründer und Präsident des Verwaltungsrats, Soheyl Ghaemian, schreibt dazu in einer Mitteilung: „Wir sind in Heidelberg und der Metropolregion Rhein-Neckar zu Hause und wir freuen uns, das auf diesem Weg auch optisch zum Ausdruck bringen zu können.“ Die Erklärung könnte auch als Antwort auf Irritationen verstanden werden, die der Weggang der Reutax-Tochter Zeitgeist-at-Work ausgelöst hatte. Das 2009 gestartete Online-Angebot für die Vermittlung von IT-Experten und Ingenieuren beschäftigte zu Beginn 38 Mitarbeiter in Heidelberg. Mittlerweile hat die Gruppe den

Sitz von Zeitgeist-at-Work nach San Francisco verlegt. Der einen Hälfte der Mitarbeiter wurde gekündigt, die andere Hälfte kam bei anderen Unternehmen der Reutax-Gruppe unter. Geschäftsführer Andreas Loroch ist im März aus dem Unternehmen ausgeschieden, da er nach eigenen Angaben die Standortverlagerung nicht mittragen wollte (Econo berichtete).

Der 2002 gegründete Personalvermittler Reutax hat bis einschließlich 2008 seinen jährlichen Umsatz jeweils verdoppelt. Doch dann kam die Wirtschaftskrise 2009 und mit ihr ein Umsatzeinbruch von 20 Millionen Euro auf 111 Millionen Euro. Zudem wurden 52 Stellen gestrichen. Doch Reutax scheint die Krise überwunden zu haben. Seit Jahresende 2009 stieg die Mitarbeiterzahl von 137 auf mehr als 160. Bis Ende des Jahres sollen weitere 100 folgen. **MSc**



*Touareg Hybrid, Kraftstoffverbrauch, l/100 km: innerorts 8,7/außerorts 7,9/kombiniert 8,2/CO₂-Emission kombiniert: 193 g/km

Handicap 0. Der neue Touareg.

Der neue Touareg setzt durch stilvolles Design und innovative Technologien neue Maßstäbe. Mit leistungsstarken Motoren und 3,5 Tonnen Zugkraft gibt es kaum ein Hindernis, das er nicht bezwingen kann. Selbst den neuen Umweltstandards wird der kraftvolle SUV gerecht – ohne seine einzigartige Kraft und Dynamik zu verlieren. So wurde er mit einem 8-Stufen-Automatikgetriebe versehen und auf Wunsch erhält er auch einen zukunfts-trächtigen Hybridmotor*. So ist und bleibt der Touareg, was er ist – ein Alleskönner.

Der neue Touareg: Jetzt bei uns Probe fahren.



Volkswagen Automobile Rhein-Neckar

Weinheimer Straße 74
68309 Mannheim
Tel. 06 21 / 70 06-0

Mörscher Straße 129
67227 Frankenthal
Tel. 062 33 / 36 82-0

Viernheimer Straße 53-55
69469 Weinheim
Tel. 062 01 / 989-0

www.vw-arn.de

Wfg kauft Industriebauland

Worms. Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für die Stadt Worms mbH (wfg) hat im Gewerbegebiet Worms Nord rund 15 000 Quadratmeter Industriebauland gekauft. Nach Fertigstellung der Parallelentlastung zur B 9 wird das Gelände an den Autobahnzubringer zur A 61 angebunden sein, schreibt die „Wormser Zeitung.“ Wfg-Geschäftsführer Volker Roth sieht Chancen der Vermarktung in einer möglichen Erweiterung der Firma Rowe Mineralölwerk GmbH, die ihren Firmensitz nach Worms verlegt. Außerdem habe ein Lkw-Ausrüster Interesse an Flächen bekundet.

Metro denkt über Outlet nach

Ludwigshafen. Der Düsseldorfer Metro-Konzern hegt Überlegungen, im Walzmühl-Center ein Factory-Outlet-Center (FOC) zu etablieren. Die Immobilien-Tochter des Handelskonzerns entwirft einem Bericht der „Rheinpfalz“ zufolge derzeit neue Konzepte für das Einkaufszentrum Walzmühle. Ein FOC sei eine Variante, über weitere Pläne machte Metro bislang keine Angaben. Ursprung der Spekulationen war die Ankündigung der ebenfalls zur Metro gehörenden Warenhauskette Real, den Markt in der Walzmühle zu schließen.

TK Maxx zieht ins Rathaus-Center

Ludwigshafen. Die Textilladenkette TK Maxx zieht ins Rathaus-Center ein und übernimmt die Flächen von Peek & Cloppenburg. Eröffnung ist für Ende Oktober geplant, schreibt der „Mannheimer Morgen“. Das zum US-Konzern TJK gehörende Unternehmen will auf rund 2800 Quadratmetern Fläche Bekleidung für Damen, Herren und Kinder anbieten. In Deutschland ist die Kette mit über 30 Filialen vertreten.

John Deere stärkt Standort Bruchsal

Mannheim. John Deere baut seinen Standort Bruchsal aus. Das dortige Europäische Verteilzentrum erweitert der Landmaschinen-Hersteller um ein sogenanntes „Ersatzteil-De-konsolidierungs- und Verteilzentrum“. Die 23-Millionen-Euro-Investition bringe bis 2013 voraussichtlich 80 zusätzliche Arbeitsplätze.



Investor Werner Gutperle (4. v. r.) und Oberbürgermeisterin Eva Lohse beim Spatenstich für den Bau des Telekom-Call-Centers in Ludwigshafen.

Bild: Stadtverwaltung Ludwigshafen/Öffentlichkeitsarbeit

Gutperle baut Call-Center

Die Telekom will regionales Servicegeschäft in Ludwigshafen konzentrieren. Dazu lässt der Konzern vom Immobilienentwickler Gutperle ein Call-Center für 700 Arbeitsplätze bauen.

Ludwigshafen/Viernheim. Der Immobilienentwickler Gutperle baut in Ludwigshafen ein Bürogebäude mit 6500 Quadratmetern Nutzfläche. Mieter ist die Telekom, die dort 700 Mitarbeiter des Kundenservice unterbringen will. Beim Spatenstich sprach Oberbürgermeisterin Eva Lohse angesichts der 22-Millionen-Euro-Investition von einem „guten Tag für die Stadt“. „Die Standortentscheidung der Deutschen Telekom werten wir als Bestätigung unserer erfolgreichen Stadtentwicklungs- und Wirtschaftspolitik.“ Entstehen wird das fünfgeschossige Bürohaus an der Rheinallee am Rheinufer-Süd. Dieses neue Stadtquartier ist ein Baustein des Entwicklungsprojektes „Heute für morgen“, zu dem auch das Einkaufszentrum Rhein-Galerie und die Erneuerung der Innenstadt gehört. Lohse bezeichnete die Ansiedlung als „Beleg für die Attraktivität des Standorts Rheinufer-Süd“. In unmittelbarer Nähe zum Fluss sind sowohl Wohnhäuser als auch Gewerbe- und Büroimmobilien geplant. Die komplette Erschließung dauert vermutlich bis 2020.

So lange müssen die Telekom-Mitarbeiter nicht warten. Ihre Büros sollen ab Juni 2011 bezugsfertig sein. „So schnell haben wir noch

keine Baugenehmigung erhalten“, sagte Werner Gutperle bei der Grundsteinlegung. Nach Angaben von Projektleiter Michael Tekath habe die Stadt für die Bearbeitung vier Wochen gebraucht. „Das ist ungewöhnlich schnell und geht nur, wenn alle in der Verwaltung an einem Strang ziehen.“ Als Architekten haben die Viernheimer Immobilienentwickler das Stuttgarter ACP Architekturbüro Dr. Prina beauftragt. Generalunternehmer für den Bau ist Goldbeck Süd aus Hirschberg.

Der Neubau war notwendig geworden, nachdem die Telekom Mitte 2008 beschlossen hatte, die Zahl ihrer bundesweit 63 Call-Center auf 33 zu reduzieren. An das Rheinufer-Süd ziehen so zum einen die 200 bisher in Ludwigshafen beschäftigten Telekom-Mitarbeiter. Hinzu kommen 75 Angestellte aus Call-Centern in Neustadt und 300 aus Mannheim. Die dortigen Standorte werden geschlossen. Diese Umstrukturierung hatte 2008 zu Protesten der Arbeitnehmer geführt. Die Arbeitnehmervertreter argumentierten, dass sich für die oft nur stundenweise beschäftigten Mitarbeiter die Anfahrt von Neustadt nach Ludwigshafen nicht lohne. Die Telekom betreibe so einen

„versteckten Personalabbau“. Telekom-Sprecher George McKinney sagte auf Anfrage von Econo, dass es sich dabei um „Einzelfälle“ handle. Über Härtefallregelungen verhandelt der Konzern derzeit mit Arbeitnehmervertretern. Angedacht sei beispielsweise, Mitarbeiter in andere Telekom-Töchter oder Unternehmen außerhalb des Konzerns zu vermitteln.

Gutperle und Lohse können diese Auseinandersetzung gelassen beobachten. Der Viernheimer Investor, der bundesweit 110 Gewerbeimmobilien vermietet, konnte nach eigenen Angaben die Finanzierung mit Hilfe der Sparkassen Heidelberg und Vorderpfalz gut stemmen. Dabei mag die vergleichsweise lange Mietbindung geholfen haben. Die Telekom hat sich vertraglich verpflichtet, der Immobilie mindestens zehn Jahre die Treue zu halten. Für die Oberbürgermeisterin hingegen ist die Ansiedlung ein weiterer Erfolg: Gerade hat die Rhein-Galerie eröffnet, der Straßenmaschinenbauer Joseph Vögele zieht von Mannheim nach Ludwigshafen um und die Großbäckerei Görtz hat angekündigt, von Neuhofen in die Chemiestadt überzusiedeln. **MSC**

lösung liebt verbindung

Verschiedene Fachgebiete inspirieren sich gegenseitig. Sie öffnen so den Blick für kreative Lösungen. Deshalb unterstützen wir in der Region Forscher, die interdisziplinär zusammenarbeiten. Wenn neue Verbindungen zu innovativen Ideen führen, dann ist das Chemie, die verbindet. Von BASF.

www.basf.com/mit-uns-gewinnt-die-region



Ein Unternehmen
in der
5 Jahre
**Metropolregion
Rhein-Neckar**

BASF
The Chemical Company

Mediziner bündeln Krebsforschung Heidelberg/Dresden. In einem Strahlenforschungszentrum auf dem Campus des Dresdner Uniklinikums wollen Mediziner aus Heidelberg und Dresden an Krebstherapien arbeiten. Bis 2013 soll dort für 85 Millionen Euro ein neues Gebäude mit einer Protonenstrahlanlage entstehen. Dort bündeln die Technische Uni, das Uniklinikum Dresden sowie die Uni Heidelberg und das Krebsforschungszentrum ihre Kompetenz.

Berrang nimmt erstmals an IAA teil Mannheim. Die Berrang-Gruppe hat erstmals auf der IAA-Nutzfahrzeuge ihre Dienstleistung in der mechanischen Verbindungstechnik präsentiert. Kürzlich hat Berrang mit BMW ein Toleranzausgleichssystem für Bauteile von Cabrio-Dächern entwickelt, so eine Mitteilung. Zudem habe Berrang eine der größten Schraubenprüfstände der Welt in Betrieb genommen.

Jöst gewinnt Patentstreit

Nach jahrelangem Rechtsstreit hat der Bundesgerichtshof ein Patent der Jöst GmbH aufrechterhalten. Damit kann der Wald-Michelbacher Schleifmittelhersteller gegen Nachahmer der Erfindung vorgehen.

Wald-Michelbach/Karlsruhe. Das Familienunternehmen Jöst GmbH hat einen mehrjährigen Patentstreit vor dem Bundesgerichtshof (BGH) gewonnen. Die BGH-Richter haben Anfang Juli den deutschen Teil des europäischen Patents auf die von der Wald-Michelbacher Firma entwickelte Multiloch-Schleifscheibentechnologie aufrecht erhalten. Damit kassierte das BGH ein Urteil des Bundespatentgerichts aus dem Jahr 2004 ein, das das Patent für nichtig erklärt hatte (siehe Kasten). Diese Nichtigkeitsklage hatte Saint Gobain Abrasives angestrengt, nachdem der Welt-

marktführer für Schleifmittel von den Wald-Michelbachern wegen Patentverletzung verklagt worden war. „Wir haben nun Planungssicherheit für die nächsten Jahre und können unsere ganze Energie in neue Ideen und Produkte stecken“, sagt Firmengründer Peter Jöst.

Der Wald-Michelbacher hatte die von ihm entwickelte Multilochscheiben 2003 zum Patent angemeldet. Die Besonderheit des unter der Bezeichnung „Useit-Superpad P“ vermarkteten Produktes ist, dass die Schleifscheibe über viele kleine Perforationsöffnungen ver-

fügt. Durch diese Löcher kann der Schleifstaub auf kürzestem Weg von der Schleifoberfläche abgesaugt werden. Der Staubtransport erfolgt dabei in der Kletthaftschrift auf der Rückseite der Schleifscheibe. Durch die ganzflächige Staubabsaugung bringt sie eine deutlich bessere Leistung als konventionelle Scheiben. Zudem ermöglicht sie nahezu staubfreies Schleifen. Diese Vorteile machten die Schleifscheibe zu einem der umsatzstärksten Produkte der Jöst GmbH.

Das Urteil des BGH erlaubt dem Unternehmen nun, verschiedene anhängige Patentverletzungsver-

fahren wieder aufzunehmen. Diese waren aufgrund der vorangegangenen Nichtigerklärung des Patents ausgesetzt worden. Die Odenwälder waren dabei ein erhebliches Prozessrisiko eingegangen. Im festen Glauben an den Bestand ihres Patents hatten sie auch nach der zwischenzeitlichen Nichtigerklärung verschiedene Wettbe-

werber wegen Patentverletzung verklagt. Diese sind nun prinzipiell schadenersatzpflichtig. Für Peter Jöst und seine 50 Mitarbeiter sind das gute Aussichten. „Der jahrelange Einsatz, unser Patent durchzusetzen und zu verteidigen, hat sich schließlich gelohnt.“ Es sichere die Arbeitsplätze und den Fortbestand des Unternehmens. *MSc*

WANN WIRD EIN PATENT ERTEILT?

Patente sind ein gewerbliches Schutzrecht, die das Bundespatentamt in München auf Antrag erteilt. **Patentierbar sind Erfindungen**, die drei Kriterien genügen:

- Sie müssen neu sein.
- Sie müssen das Ergebnis einer erfinderischen Tätigkeit sein.
- Sie müssen gewerblich anwendbar sein.

Zu Konflikten führt vor allem das Kriterium der erfinderischen Tätigkeit, die sogenannte Erfindungshöhe. Auch die Richterin am Bundespatentgericht wollte dieses Kriterium der Multilochscheibe der Firma Jöst nicht zusprechen. Berufungen gegen Entscheidungen des Bundespatentgerichts sind nur vor dem Bundesgerichtshof möglich. Dieser hebt in rund der Hälfte der Fälle stattgegebene Nichtigkeitsklagen der unteren Instanz wieder auf.

BASF

Verunreinigung auf Gen-Kartoffel-Feld

Ludwigshafen. Die BASF hat auf einem Amflora-Kartoffel-Feld in Schweden Pflanzen der ebenfalls gentechnisch veränderten Sorte Amadea entdeckt. Die Vermischung betrage laut einer Mitteilung weniger als 0,01 Prozent. Als Grund für die Vermischung führte die BASF menschliches Versagen an. Die Pflanztüpfe beider Sorten hätten im Labor nebeneinander gestanden. Der Fund ist für den Chemiekonzern brisant. Erst im März hatte die Stärke-Kartoffel Amflora nach einem Jahre dauernden Prüfverfahren durch die EU die kommerzielle Zulassung erhalten. Für Amadea-Kartoffeln indes liegt noch keine Genehmigung vor. Die BASF versicherte, dass eine Ausbreitung der Amadea-Pflanzen auf benachbarte Äcker ausgeschlossen sei. Auch seien bei Kontrollen auf Amflora-Feldern in Deutschland und

Tschechien keine Amadea-Pflanzen gefunden worden. Der politischen Diskussion um den Anbau gentechnisch veränderter Pflanzen dürfte der Fund kaum dienlich sein. Die erste deutsche Amflora-Ernte auf einem Acker in Mecklenburg-Vorpommern wurde von Protesten begleitet. Der Landwirtschaftsminister des Bundeslandes, Till Backhaus, hat nach Bekanntwerden der Verunreinigung in Schweden zudem die Auslieferung der Ernte untersagt. Beide Kartoffel-Sorten sollen der Industrie als Stärkproduzent dienen. Sowohl Amflora als auch Amadea produzieren im Gegensatz zu herkömmlichen Kartoffeln reine Amylopektinsäure. Während Amdea als Rohstofflieferant für die Papier- und Klebstoffindustrie gedacht ist, soll Amadea in der Lebensmittelindustrie zum Einsatz kommen. *Red*



Stabila macht mehr Umsatz

Annweiler. Nach einer Phase der Kurzarbeit verzeichnet Stabila in diesem Jahr ein Umsatzplus von 20 Prozent. Ende des vergangenen Jahres hatte der Produzent von Wasserwaagen, Lasermessgeräten und Zollstöcken einem Bericht der „Rheinpfalz“ zufolge mit 30 Millionen Euro Umsatz ein gutes Drittel weniger erwirtschaftet als 2008. Als Folge kündigte das Unternehmen an, dass 32 Beschäftigten gekündigt werde. Derzeit beschäftige Stabila 300 Mitarbeiter, vor ein paar Jahren waren es noch 500.

Nolte-Standort ist gesichert

Germersheim. Im zweiten Anlauf haben die Mitarbeiter des Möbelherstellers Nolte dem bis Ende 2012 vereinbarten Standortsicherungsvertrag zugestimmt. Unter anderem soll es nach Angaben der Geschäftsführung keine Kündigungen geben. Dieses und nächstes Jahr sollen insgesamt über zehn Millionen Euro investiert werden. Verzichteten müssen die Beschäftigten dafür bis Ende 2011 auf einen Teil ihres Urlaubs- und Weihnachtsgeldes.

Pfandler streicht weniger Stellen

Schwetzingen. Der Anlagenbauer Pfandler hat sich mit Gewerkschaft und Betriebsrat auf einen Interessenausgleich sowie einen Sozialplan für den geplanten Stellenabbau geeinigt. Wie die IG Metall Mannheim mitteilt, werden statt 73 nun 54 Stellen gestrichen, darunter maximal 39 Kündigungen. Außerdem soll es neben Abfindungen das Angebot geben, in eine Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft zu wechseln. Zudem gebe es einen Ergänzungstarifvertrag bis Ende August 2012.

Reum ist insolvent

Hardheim. Der zahlungsunfähige Automobilzulieferer Reum sucht nach Angaben von Insolvenzverwalter Marcus Winkler nach einem Investor. Das Unternehmen verfüge über einen funktionierenden Geschäftsbetrieb. Von der Insolvenz sind 763 Mitarbeiter an den drei Standorten Hardheim, Calw und Thüringen betroffen.

Strom aus dem Strom

Wasserkraft umweltschonend und ohne Staudämme nutzen – mit einer neu entwickelten Flussturbine will der Frankenthaler Pumpenhersteller KSB ab 2013 das Angebot an regenerativen Energien bereichern.

Frankenthal. An der Wasseroberfläche ist nichts zu sehen, doch in den Tiefen des Rheins bei St. Goar ist mächtig was los. Zwei neu entwickelte Flussturbinen des Pumpenherstellers KSB nutzen dort seit September die Kraft des Stroms und wandeln sie in Energie um. Die Leistung liegt nach Angaben von Projektleiter Lenard Vorpahl bei rund sieben Kilowatt. Damit kann rund ein Dutzend Haushalte versorgt werden. Möglich seien aber bis zu 55 Kilowatt. Mindestens ein Jahr lang sollen die Prototypen jetzt auf Wirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit und Umweltverträglichkeit geprüft werden. Dann will KSB die Neuentwicklungen in Serie produzieren und weltweit vermarkten. Verkaufsstart sei voraussichtlich 2013.

„Damit die Flussturbinen arbeiten, muss kein Wasser angestaut oder umgeleitet werden“, erklärt KSB-Technologievorstand Dieter-Heinz Hellmann die technische Neuheit. Auch Gefälle seien nicht nötig. Statt dessen machen sich die zwei Meter dicken und rund acht Meter langen Turbinen einfach die natürliche Fließgeschwindigkeit des Rheins zu Nutze. Das Ökosystem werde dadurch nicht beeinträchtigt, betont Hellmann. Bei der Stromproduktion werde beispielsweise kein Kohlendioxid entwickelt. Und Fische können die Turbinen durch den langsamen Drehlau des Propellers unverletzt durchschwimmen.

Mit zwei Metern pro Sekunde strömt der Rhein am Ehrenthaler Werth bei St. Goar vorbei und das – anders als bei Solar- oder Windkraftanlagen – unabhängig vom Wetter und rund um die Uhr. Die Flussturbinen sind demnach in der Lage, grundlastfähige Energie zu erzeugen. Der Test-Standort bei St. Goar ist nach Angaben des KSB-

Vorstands wegen seiner Wassertiefe und der hohen Strömungsgeschwindigkeit ideal. Zudem finde dort keine Binnenschifffahrt statt. Aber auch an anderen Standorten seien solche Flussturbinen denkbar. Bei doppelter Strömungsgeschwindigkeit etwa würde sich die Leistung sogar verdoppeln.

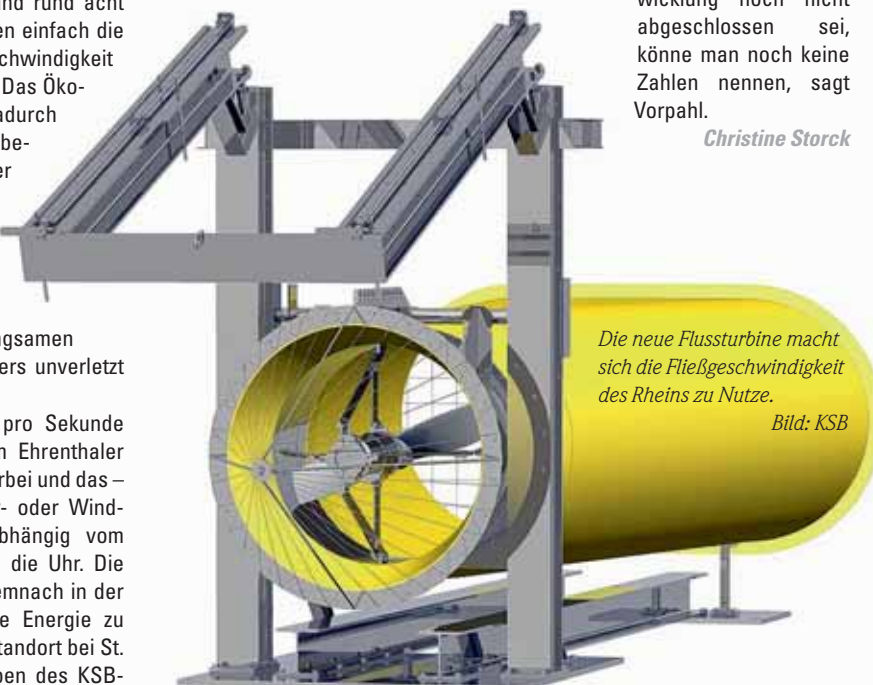
Neben großen Wasserkraftwerken, wie etwa Staudämme oder Staustufen, könnte die „kleine Wasserkraft“ in Zukunft für eine dezentrale Stromversorgung im Bereich von Flüssen und Kanälen von Kraftwerks- und Kläranlagen sorgen, sagt Traugott Ullrich, Leiter der Start-up-Projekte bei KSB. Das Potenzial für Deutschland läge bei 6,8 Terrawattstunden pro Jahr, womit die Versorgung von rund zwei Millionen Haushalten garantiert wäre. Damit entkompele man sich von steigenden Preisen für nichtregenerative Energieträger. Gut 40 Kraftwerke seien in Deutschland möglich, so Ullrich. Hinzu kämen rund 10 000 für die Nutzung von

Wasserkraft geeignete Kläranlagen. Marktpotenziale sieht KSB aber auch international, zum Beispiel in Ländern wie China, Indien oder Russland, wo die Elektrifizierung des ländlichen Raums kreative Lösungen erfordere. Allein für Indien beziffert KSB das Potenzial auf mehr als 12 Milliarden Euro bis zum Jahr 2020.

Seit 2008 arbeitet der Frankenthaler Pumpenhersteller mit Unterstützung des Rheinland-Pfälzischen Ministeriums für Umwelt, Forsten und Verbraucherschutz am Forschungsprojekt Flussturbinen. Bei der Entwicklung der Flussturbinen griffen die KSB-Ingenieure auf die Erfahrung über die Konstruktion und den Bau von „getauchten“ arbeitenden Pumpen zurück. „Da lag es nahe, das Know-how für die Basisstrukturen der Turbinen zu nutzen“, so Lenard Vorpahl.

Über mögliche Marktpreise für eine stromliefernde Flussturbine ab 2013 machte KSB bislang keine Angaben. Da es sich um die ersten Prototypen handele, deren Entwicklung noch nicht abgeschlossen sei, könne man noch keine Zahlen nennen, sagt Vorpahl.

Christine Storck



Die neue Flussturbine macht sich die Fließgeschwindigkeit des Rheins zu Nutze.

Bild: KSB

ALSTOM

Zwei Großaufträge für Windparks

Mannheim. Alstom hat zwei Aufträge für Offshore-Windpark-Projekte akquiriert. Für die Stuttgarter EnBW Baltic2 GmbH wird ein Konsortium aus Alstom Grid und der WeserWind GmbH eine Offshore-Umspannplattform errichten. Diese wird laut einer Mitteilung integraler Bestandteil des 288-Megawatt-Windparks Baltic2, den EnBW 32 Kilometer nördlich von Rügen baut. Die Offshore-Inbetriebnahme der Plattform ist für Juni 2012 geplant. Bis dahin sollen auch die 80 Windkraftanlagen in der Ostsee stehen. Zudem gab das Unterneh-

men bekannt, dass es von Iberdrola einen Auftrag im Wert von mehr als 200 Millionen Euro erhalten hat. Für die Iberdrola-Tochter Scottish Power Renewables (SPR) wird Alstom den bestehenden Offshore-Windpark Whitelee in Schottland um 217 Megawatt erweitern. Gemäß den Vertragsbedingungen wird der Anlagenbauer 69 Windkraftanlagen mit einer Leistung von jeweils 3 Megawatt und sechs Windkraftanlagen mit einer Leistung von je 1,67 MW installieren. Der Auftrag umfasst neben der Installation Betrieb und Wartung. **Red**

MVV

Versorger will 533 Stellen abbauen

Mannheim. Die MVV will bis 2020 konzernweit 533 von insgesamt 6000 Stellen streichen. Das hat der Branchendienst Dow Jones Energy Daily berichtet. In Mannheim sowie an den dazu zählenden Standorten Berlin und Gersthofen würden 293 Arbeitsplätze wegfallen. Betroffen sind auch die Stadtwerkebeteiligungen Kiel und Offenbach. Dort sei der Abbau von 173 beziehungsweise 67 Stellen geplant. Der Abbau ist Teil der im vergangenen Jahr verabschiedeten Strategie „MVV 2020“. Diese sieht neben Investitionen in Erneuerbare Ener-

gien und in das Energiedienstleistungsgeschäft auch Effizienzsteigerungen innerhalb der Gruppe vor. In Kiel sind mittlerweile Befürchtungen laut geworden, dass die Stadtwerke ihre Eigenständigkeit verlieren könnten. So hat der dortige Stadtrat gefordert, dass keine steuerungsrelevanten Funktionen abgezogen werden sollten. Die Oberbürgermeister Mannheims, Kiels und Offenbachs haben sich indes in einer Erklärung für die Umsetzung der Strategie ausgesprochen. Auf den Stellenabbau sind sie nicht eingegangen. **Red**

PHENEX

Pharmafirma findet Kapitalgeber

Ludwigshafen. Die Phenex Pharmaceuticals AG hat weitere sechs Millionen Euro von Geldgebern eingeworben, um die Entwicklung zweier Wirkstoffe voranzutreiben. Das aus der Wirkstoffforschung der früheren Lion Bioscience hervorgegangene Unternehmen hat damit seit Gründung 2003 insgesamt 17 Millionen Euro Eigenkapital eingesammelt. Geldgeber der jetzt abgeschlossenen Finanzierungsrunde sind unter anderem die Eigentümerfamilie von Boehringer Ingelheim, der Versicherer Swiss Re sowie mehrere Venture-Capital-

Firmen. Das Unternehmen hat seinen Firmensitz im Technologiezentrum Ludwigshafen (TZL), geforscht wird in Laboren in Heidelberg. Die zwei in der Entwicklung befindlichen Wirkstoffe sollen helfen, Autoimmunerkrankungen wie Multiple Sklerose und Rheuma sowie entzündete Fettleber zu behandeln. „Damit haben wir zwei hochwertige Forschungs- und Entwicklungsprojekte in unserer Wirkstoffforschung, die in den nächsten Jahren eine beträchtliche Wertsteigerung erfahren sollten“, sagt Finanzvorstand Thomas Hoffmann. **Red**

bwcon

baden
württemberg:
connected

HIGHTECH AWARD
bwcon sucht innovative Geschäftskonzepte

Online-Einreichung
www.cyberone.bwcon.de
bis 7. Januar 2011

2 Kategorien:
Start-ups und Wachstumsunternehmen
Sonderpreis des Landes
Baden-Württemberg
Schirmherr:
Stefan Mappus, Ministerpräsident
des Landes Baden-Württemberg

GELD- UND SACHPREISE IM WERT VON ÜBER 100.000 €

Kategorie Start-up 1. Preis: 10.000 €, 2. Preis: 5.000 €
Kategorie Wachstum 1. Preis: 10.000 €, 2. Preis: 5.000 €
Sonderpreis des Landes Baden-Württemberg: 5.000 €

Imagefilm. Präsentationscoaching. Mentoring durch die
bwcon: Coaching Group u.v.m

WAS WIRD GESUCHT?

Gesucht werden innovative und technologiebasierte Geschäftsideen aus allen Technologiebranchen, wie z.B.:

- * Software/Hardware
- * Online und Mobile Business
- * Multimedia
- * Visualisierung/Simulation
- * Embedded Systems
- * Kreativwirtschaft
- * Mechatronik
- * eHealth
- * Medizintechnik und Lifescience
- * Mikrosystemtechnik
- * Photonik/optische Technologien
- * Umwelt-/Energietechnik

Premiumsponsoren: 	
Goldsponsor: Energie braucht Impulse	Strategischer Branchenpartner: Innovationsagentur für IT und Medien
Silbersponsoren: 	
Alcatel-Lucent 	
Transferpartner: 	Medienpartner:
Premium Sachsponsor: 	Sachsponsor:
Netzwerkpartner: aed Verein zur Förderung von Architektur, Engineering und Design e.V. BioRegion STERN Management GmbH Business Angels Region Stuttgart e.V. CyberForum e.V. Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e.V. MAFINEX Gründerverbund Entrepreneur Rhein-Neckar Kompetenznetzwerk Mechatronik BW e.V. MST BW - Mikrosystemtechnik Baden-Württemberg e.V. Photonics BW e.V. Kompetenznetzwerk Optische Technologien Software-Zentrum Böblingen/Sindelfingen e.V. Technologieförderung Reutlingen/Tübingen GmbH venture forum Neckar e.V. Verband der Baden-Württembergischen Technologie- und Gründerzentren e.V. Virtual Dimension Center Fellbach e.V.	

bwcon

baden
württemberg:
connected

Stadtwerke verzeichnen Umsatzplus

Neustadt. Die Stadtwerke Neustadt schütten ihr Bilanzplus 2009 in Höhe von 3,98 Millionen Euro an die Anteilseigner aus: 24,9 Prozent davon an die Pfalzwerke, den Rest an die Tourist, Kongress und Saalbau GmbH (TKS). 2008 lag der Jahresüberschuss noch bei 2,1 Millionen Euro. Grund für die Steigerung sei die günstige Entwicklung beim Gasverkauf, so Geschäftsführer Klaus Wolff.

Fernwärmenetz wird ausgebaut

Ludwigshafen. Die Technische Werke Ludwigshafen (TWL) und die Stadtwerke Frankenthal versorgen die Justizvollzugsanstalt (JVA) Frankenthal zukünftig gemeinsam mit Fernwärme. Zu diesem Zweck wird das Fernwärmenetz von Ludwigshafen durch eine 850 Meter lange Leitung über die Gemarkungsgrenze zur JVA Frankenthal ausgebaut, so eine Mitteilung. Die Versorgungsunternehmen investieren dafür eine Million Euro.

Netzwerk Elektromobilität startet

Rhein-Neckar. Das Fraunhofer Institut für Betriebsfestigkeit und Systemzuverlässigkeit LBF, die Stadt Darmstadt, das Darmstädter Umweltberatungsunternehmen e-hoch-3 und die IHK Darmstadt haben das „Netzwerk Elektromobilität Darmstadt Rhein Main Neckar“ gegründet. Ziel ist, den Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft anzuregen und die in der Region vorhandene Wirtschafts- und Forschungskompetenz in der Elektromobilität weiterzuentwickeln.

Volksbank reduziert CO²-Ausstoß

Heidelberg. Die Volksbank Kurpfalz H + G Bank eG reduziert als – nach eigenen Angaben – erstes Kreditinstitut in der Rhein-Neckar-Region CO²-Emissionen, die beim Versenden von Briefen entstehen. Möglich werde dies durch GoGreen, dem Klimaschutzprogramm der Deutschen Post, an dem das Kreditinstitut teilnimmt, so eine Mitteilung. Das Programm ermittelt und bilanziert den CO²-Ausstoß nach internationalen Standards.



Animation des Collectus-Energiezentrums in Speyer, das ab Januar gebaut werden soll.

Bild: Collectus

Schrittmacher für Energieeffizienz

Dreizehn Unternehmen und Organisationen haben das Energiezentrum Collectus in Speyer gegründet, um die Nachfrage im Bereich Energieeffizienz in Gebäuden und in der Produktion zu bedienen.

Speyer. Die Klimaschutzziele der Bundesregierung sind ehrgeizig. Bis 2020 will sie die Treibhausgase um 40 Prozent reduzieren. „Ressourcenschonendes Bauen wird die Energie- und Gebäudetechnik daher in den nächsten Jahrzehnten maßgeblich bestimmen“, sagt Norbert Schlör. Der Betriebswirt des Handwerks und Heizungsbau-Meister ist geschäftsführender Gesellschafter der Schlör & Faß GmbH in Speyer. Der Sanitär- und Heizungsbaubetrieb mit 20 Mitarbeitern plant und baut schon seit Jahren Blockheizkraftwerke und Solaranlagen. Im April hat Schlör eine Initiative gestartet, um das Fachwissen vieler Spezialisten zum Thema Energieeffizienz branchen- und gewerkeübergreifend zusammenzuführen. Bisher haben sich 13 Mitglieder unter der Marke „Collectus Energiezentrum Speyer“ zusammengefunden (siehe Kasten).

Ursprünglich hatte der Initiator geplant, Mitte des Jahres mit einem 2000-Quadratmeter-Bau beginnen zu können. Doch die Hoffnung, dass die beteiligten Partner ihren Unternehmenssitz in das Energie-Plus-Haus verlegen würden, erfüllte sich nicht. „Jetzt geht es um Repräsentanzen und Ausstellungsflächen“, erklärt Schlör das modifizierte Konzept. Ein Stockwerk solle zudem komplett fremdvermietet werden. Der Speyrer lässt sich das Collectus Energiezentrum nach eigenen Angaben rund 1,6 Millionen Euro kosten. Der Spatenstich solle nun im Januar 2011 stattfinden.

Das Haus solle sich zum Anlaufpunkt für private Bauherren, Kommunen und Gewerbebetriebe entwickeln. „Wir wollen auch die Energieeffizienz in Prozessen erschließen“, sagt Schlör. Ein entsprechendes Netzwerk sei gerade im Aufbau begriffen. Die derzeit bekannten Mitglieder decken vornehmlich die Themen Energieeffizientes Bauen und Energetische Sanierung ab. Energieberater sind genauso darunter wie Fenster- oder Metallbauer. Das Energiezentrum versteht sich ausdrücklich nicht als Handwerkerkooperation. Auch gehe es nicht darum, als Generalunternehmer aufzutreten. Die Unternehmen und Organisationen – zu den Mitgliedern zählt auch die kommunale Energieagentur Speyer-Neustadt-Südpfalz – sollen weiterhin selbstständig am Markt agieren. „Doch im Rahmen der Initiative werden sie intensiv zusammenarbeiten“, sagt Schlör. Je nach Auftrag sollen sich die Mitglieder projektbezogen zusammenschließen. Der Initiator habe daher darauf geachtet, dass jedes Gewerk und jede Dienstleistung nur einmal vertreten ist. Schließlich sollten die Mitglieder nicht untereinander im Wettbewerb stehen.

Tragende Säule des Konzepts sind Vortragsveranstaltungen für private Bauherren und Fachpublikum. Dafür erhält das Energiezentrum einen Seminar- und Schulungsraum für 60 Personen. Wichtig seien zudem Ausstellungsflächen, die sowohl von den Mitgliedern als auch von der Industrie be-

legt werden können. Einem der angesprochenen Hersteller hat die Idee des Energiezentrums so gut gefallen, dass er sich langfristig dem Netzwerk angeschlossen hat. Der Dämmmaterial-Produzent Foamglas richtet im Energiezentrum eine Dauerausstellung mit Beratung ein. Für Schlör ist die Zusage des Erkrather Unternehmens ein gutes Zeichen. Seinem Ziel, dass das Energiezentrum eine „ständige Energiemesse“ werde, ist Schlör damit einen Schritt näher gekommen. Doch der Unternehmer denkt schon weiter. Mittelfristig solle sich das Energiezentrum zum „Zukunftsforum und Schrittmacher für die gesamte Metropolregion Rhein-Neckar“ entwickeln. Doch jetzt müssen erst mal die Bagger anrücken.

Matthias Schmitt

Das Netzwerk

Mieter im Collectus Energiezentrum:

- Nicole Siepe, Architektin und Energieberaterin
 - Projektwerkstatt Bau-Energie-Umwelt
 - Peter Scheubert, Architekt
 - Schlör & Faß
 - Elektroservice Merz
 - Gläser + Hoffmann Naturstein GmbH
 - Caspers GmbH
 - Klaer Fenster – Haustüren
 - Schreinerei Klein
 - Rolli Metallbau
 - Foamglas Building
- Partner:**
- Energieagentur
 - Luwoge Consult



Frauenwirtschaftstag in Heidelberg
Heidelberg. Im Rahmen der landesweiten Frauenwirtschaftstage lädt der Heidelberger Unternehmerinnen e.V. am 22. Oktober in die Stadtbücherei ein. Unter dem Motto „Mut. Initiative. Kreativität. Leidenschaft“ referieren ab 14.30 Uhr Unternehmerinnen und Mitveranstalter zu Themen wie Finanzberatung, grenzüberschreitende Geschäftserweiterungen und Buchführung. Ab 19 Uhr spricht die Bestseller-Autorin Anja Förster.

■ Internet: www.heidelberger-unternehmerinnen.de

Jahrestagung Gesellschaftsrecht

Heidelberg. Die Kanzlei Melchers lädt am 29.10. zur Jahrestagung Gesellschaftsrecht ein. Die Veranstaltung geht der Frage nach, welche Bedeutung „Compliance“ für den Mittelstand hat. Redner ist unter anderem Michael Eichberger, Richter am Bundesverfassungsgericht.

www.melchers-law.com

Vortrag „Wa(h)re Herzlichkeit“

Klaus Kobjoll spricht am 1. Dezember auf der BVMW-Veranstaltung „Forum Führung“.

Mannheim. Am 1. Dezember lädt der Bundesverband Mittelständische Wirtschaft (BVMW) zu seinem „Forum Führung“ ein. Diese Veranstaltungsreihe will mit hochkarätigen Referenten Führungskräften aus mittelständischen Unternehmen Impulse geben, wie sie den wachsenden Anforderungen im Beruf begegnen können.

Thema des diesjährigen Forums ist „Wa(h)re Herzlichkeit“. Referent ist Klaus Kobjoll, einer der bekanntesten Autoren zu den Themen Total Quality Management und Mitar-

beitermotivation. Sein Hotel „Schindlerhof“ in Nürnberg hat in diesem Jahr zum achten Mal in Folge den Wettbewerb „Grand Prix der ausgewählten Tagungshotels“ gewonnen. Diese und viele weitere Auszeichnungen zeigen, was Unternehmen mit Planung, einer klaren Vision und im Team erreichen können.

In seinem Vortrag wird der Unternehmer erläutern, wie sich Firmen mit Herzlichkeit vom Wettbewerb absetzen können. „Service-Qualität ist immer ein emotionales

Erlebnis“, sagt Kobjoll. Erfolgreiche Unternehmen erzeugen daher eine Art Energiefeld, mit dem sie und ihre Kunden miteinander verbunden sind. Voraussetzung dafür seien indes die richtigen Mitarbeiter. Kobjoll wird zeigen, wie Teams ihre Kunden mit emotionaler Intelligenz für die eigenen Produkte und Dienstleistungen begeistern können. Gastgeber des diesjährigen „Forum Führung“ ist die MLP AG in Wiesloch. Econo Rhein-Neckar ist Medienpartner der Veranstaltung.

■ www.forum-fuehrung.bvmw.de



Klaus Kobjoll referiert auf dem „Forum Führung“ am 1. Dezember.
 Bild: BVMW

EXISTENZGRÜNDUNG

Treffpunkt und Kontaktbörse für junge Unternehmer

Mannheim. Am 20. November findet im Mannheimer Rosengarten der Existenzgründungstag Metropolregion Rhein-Neckar statt. Keynotespeaker ist Manfred Lautenschläger, Gründer der MLP AG. Anschließend finden von 10.30 bis 17 Uhr insgesamt 22 Seminare statt. Themen sind unter anderem: aussagekräftige Businesspläne, Unternehmensnachfolge, Franchisekonzepte, Urheberrecht, steuerliche Fallstricke, Gründung als Freiberufler, Mikrokredite, Förderprogramme, das Bankgespräch und Kundenbindung sowie -gewinnung. Auf einer begleitenden Messe präsentieren Verbände, Kammern, Wirtschaftsförderungen, Netzwerke und Unternehmen ihr Angebot und beraten die Teilnehmer individuell. Eine Kooperationsbörse bietet zudem die Möglichkeit, eigene Suchvorhaben, beispielsweise nach Kooperationspartnern, oder auch Angebote auszuhängen oder sich über die Gesuche der anderen Teilnehmer zu informieren.

■ www.existenzgründungstag.info

GRÜNDER-ROADSHOW

Startschuss für den Hightech Award CyberOne 2011

Mannheim. Am 4. November findet in der Universität Mannheim die bwcon: Gründer-Roadshow statt. Schwerpunkt der Veranstaltung ist das Thema Businessplan. Zudem stellt der Veranstalter, die Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg: Connected e.V. Technologie und Innovation für Baden-Württemberg (bwcon:), das Wettbewerbskonzept des bwcon: Hightech Awards CyberOne 2011 vor. Dieser wichtigste Technologiepreis der Wirtschaft in Baden-Württemberg richtet sich an Start-ups und mittelständische Wachstumsunternehmen aus allen Technologiebranchen, die mit innovativen Konzepten und Strategien neue Standards setzen und Märkte revolutionieren. Auf die erfolgreichen Teilnehmer warten Geld- und Sachpreise im Wert von mehr als 100 000 Euro. Interessenten haben bis 7. Januar 2011 Zeit, sich auf www.cyberone.de zu registrieren und ihre Businesspläne elektronisch einzureichen.

■ www.cyberone.de

AUDACON AG

Informationsdienstleister für die Autobranche expandiert

Weikersheim. Der Daten- und Informationsdienstleister AuDaCon AG hat Mitte des Jahres seinen 100. Mitarbeiter eingestellt. Bis Mitte September seien sieben weitere hinzugekommen und bis Ende 2011 sollen es rund 130 sein. Auf lange Sicht rechnet Vorstand Rolf Wühlrl sogar mit bis zu 400 Mitarbeitern.

Das vor sechs Jahren gegründete Unternehmen verarbeitet Daten aus der Fahrzeug- und Kfz-Zulieferer-Industrie. AuDaCon-Kunden

sind neben Automobilherstellern wie Toyota oder Fiat und Zulieferern wie Mahle auch Versicherungen, Leasinggesellschaften, Großhändler und Werkstätten.

Letztere beispielsweise nutzen die Daten aus Weikersheim, um sich über die neuesten Fahrzeugmodelle und die betreffenden Service- und Inspektionszeitpunkte auf dem Laufenden zu halten. Hinzu kommen Rückrufaktionen der Hersteller, technische Daten oder Handbücher. Alleine im vergange-

nen Jahr habe der Dienstleister 1,2 Millionen neue Datensätze erfasst, aufbereitet und den Nutzern bereitgestellt.

Im Zuge der Expansion erwägt das Unternehmen nun, eine eigene Forschungs- und Entwicklungswerkstatt für die Fahrzeug-Elektronik zu errichten. Seit 2008 hat die AuDaCon AG im Weikersheimer Industriegebiet „Tauberhöhe“ ihren Sitz. Doch dort stößt das Unternehmen nach eigenen Angaben bald an seine Kapazitätsgrenzen. **Red**

GANTER

Ladenbau-Unternehmen verzeichnet Umsatzsprung

Tauberbischofsheim/Waldkirch.

Das Laden- und Innenausbauunternehmen Ganter mit Sitz in Waldkirch hat im Geschäftsjahr 2009/2010 seinen Umsatz um 33 Millionen Euro auf 88 Millionen Euro gesteigert. Auf den Standort Tauberbischofsheim entfallen davon rund zwölf Millionen Euro. Zwei der Neukunden des vergangenen Geschäftsjahres, die Textilketten Mango und Takko, werden komplett von der Niederlassung an der Tauber aus betreut. Zu den Be-

standskunden der Tauberbischofsheimer gehört die Marke s.Oliver. Neben den beiden genannten Neukunden stehen unter anderem der Mobiltelefon-Hersteller Vertu und die Schweizer UBS-Bank auf dieser Liste. Felix von Knobelsdorff, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Niederlassung Tauberbischofsheim bis Mitte dieses Jahres, stellte in einem Pressegespräch neben den aktuellen Zahlen und Entwicklungen auch seinen Nachfolger als Niederlassungslei-

ter, Eric Bachmann, vor. „Wir werden immer internationaler“ nannte von Knobelsdorff einen der Hauptgründe für das Wachstum des Unternehmens. Insgesamt beschäftigt Ganter knapp 200 Mitarbeiter, 24 davon in Tauberbischofsheim. Das sind zwei mehr als im vorangegangenen Geschäftsjahr. Die Ausbildungsquote läge bei zehn Prozent. Ganter unterhält neben den beiden deutschen Standorten auch Tochtergesellschaften in den USA, in China, Frankreich und Italien. **Red**

Spatenstich für „Art of Chocolate“

Bettingen. Anfang September war offizieller Baubeginn für die gläserne Manufaktur „Art of Chocolate“. Geplant sind ein 230 Quadratmeter großer Verkaufsraum, ein 80 Quadratmeter großes Café und 620 Quadratmeter für Produktion und Logistik. Hinzu kommen Verwaltungs- und Schulungsräume. Investor Philip Aczél betreibt bereits in Schwarzach nach dem gleichen Modell eine Manufaktur. Wie der 30-Jährige am Rande des Spatenstichs erklärte, seien zwei Gründe für den Standort Wertheim ausschlaggebend gewesen: zum einen die Nähe zur Autobahn, zum anderen die Nähe zum Factory-Outlet-Center Wertheim Village.

Großes Interesse an alter Kaserne

Külsheim. Die gewerblich nutzbaren Flächen des Gewerbeparks II in der ehemaligen Külsheimer Prinz-Eugen-Kaserne stoßen auf reges Interesse. Das sagte Bürgermeister Günther Kuhn den „Fränkischen Nachrichten“: „In der Kaserne ist Hochkonjunktur wie 2008.“ 15 Unternehmen haben hier bisher ein neues Zuhause gefunden. Die Anfragen kämen aus einem Umkreis von bis zu 150 Kilometern. Die im Jahr 2006 beschlossene Standort-schließung habe sich im Nachhinein als Segen für die Stadt entwickelt.

■ www.bak-kuelsheim.com

Modell
 Mittelstands
 Stipendien
 Metropolregion Rhein-Neckar



Mittelstand stiftet Zukunft

Clever für das Personal von morgen sorgen und Ihrem Unternehmen ein Gesicht bei Hochschule und Studenten geben.

Mehr Informationen unter www.Mittelstand-stiftet-Zukunft.de oder Tel. 0621 12987-38





KEMPF

BÜRO + RAUMDESIGN

DAS NEUE WOHLFÜHL-BÜRO 2010

- ergonomisch ausgereifte Büro-Drehstühle
- neue Steh-Sitz-Arbeitsplätze.

Vom Einzelarbeitsplatz bis zur
 Chefszimmer-Einrichtung

IN DER MÖRSCHGEWANNE 3 · 67065 LUDWIGSHAFEN · TELEFON 06 21 / 54 92 00
WWW.KEMPF-BUEROEINRICHTUNGEN.DE

Zahl der Veranstaltungen sinkt

Frankenthal. In den ersten acht Monaten des laufenden Jahres hat die Congress-Forum Frankenthal (CFF) GmbH 207 Veranstaltungen abgewickelt – 29 weniger als im Vorjahreszeitraum. Das hat die „Rheinpfalz“ berichtet. Die Vorgaben des Wirtschaftsplanes wurden indes erfüllt, da der Durchschnittserlös je Buchung von 3600 Euro auf 4500 Euro gestiegen ist. Haupteinnahmequelle bleibe das Tagungs-, Seminar- und Bankettgeschäft mit 128 Veranstaltungen.

Cura Center nach einem Jahr fertig

Speyer. Kurz vor Ende der einjährigen Bauzeit fand die Grundsteinlegung für das Cura Center in Speyer statt. In das Büro- und Ärztehaus hat eine Bauherrengemeinschaft rund zehn Millionen Euro investiert. Insgesamt 15 Ärzte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Versicherungsvermittler und vier Unternehmen werden im Cura Center ein neues Domizil finden.

Volksbanken lassen sich Zeit

Worms/Alzey. Die angestrebte Fusion der Wormser und der Alzeier Volksbank wird nicht vor Mitte des kommenden Jahres verwirklicht. „Bislang haben wir erst einen Kooperationsvertrag geschlossen und noch gar keine formellen Fusionsgespräche aufgenommen“, sagte Bernd Hühn, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Worms-Wonnegau, der „Wormser Zeitung“. Die neue Bank hätte rund 150 000 Kunden, 60 000 Mitglieder, 600 Beschäftigte und eine Bilanzsumme von rund zwei Milliarden Euro.

Jost investiert in Logistikhalle

Grünstadt. Die Jakob Jost GmbH will an ihrem Firmensitz in Grünstadt in eine 900 Quadratmeter große Logistikhalle rund 800 000 Euro investieren. Das sagte der geschäftsführende Gesellschafter, Steffen Jost, der Tageszeitung „Rheinpfalz“. Das Unternehmen mit Modehäusern in Grünstadt, Worms, Frankenthal und Landau hat im vergangenen Jahr einen Umsatz von 32,4 Millionen Euro erzielt (+6,8 %). Die Eröffnung einer weiteren Filiale in Bruchsal ist für März 2011 geplant.



Diplom-Kaufmann Wilfried Trepels setzt bei seinem Weingut Montana auf hochwertige Ausstattung wie moderne Stahltanks. Ziel der Manufaktur ist, in einigen Jahren 15 Hektar Anbaufläche zu bewirtschaften. Bild: Neu

Glänzende Aussichten

Mit fruchtbetonten, säurearmen Weinen will sich das neue Weingut

Montana in Bensheim-Auerbach eine Marktnische erobern.

Bensheim-Auerbach. Wilfried Trepels will es anders machen. Mit seiner privaten Weinmanufaktur in Bensheim-Auerbach, die im November eröffnet wird, möchte sich der Geschäftsmann aus Seeheim-Jugenheim einen Lebenstraum erfüllen und neue Wege in der Herstellung von Rot- und Weißweinen einschlagen. Vor allem die weißen Rebsorten sollen trocken und fruchtbetont sein und weniger als sechs Gramm Säure pro Liter enthalten, sagt der Diplom-Kaufmann.

Das sei der Schwerpunkt des neuen Unternehmens.

Mit einem Hektar Anbaufläche und angemieteten Räumen ist der Betrieb 2009 bereits gestartet. Auch durch Zukauf von Trauben stellte das Weingut Montana im vergangenen Jahr so bereits 13 000 Flaschen Rot- und Weißweine her. Im Moment stehen dem Betrieb schon drei Hektar Weinberge in Bensheim und Zwingenberg zur Verfügung, die laut Trepels einen Ertrag von etwa 30 000 Flaschen

bringen. Ziel sei eine Erweiterung der Flächen innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre auf insgesamt 15 Hektar. Darauf sei auch die Lagerkapazität des noch im Bau befindlichen Weingutes ausgerichtet. Der erwartete Umsatz aus dem Flaschenverkauf würde dann bei rund einer Million Euro liegen. Neben den Rebsorten Rivaner, Silvaner, Riesling, Auxerois, Weiß- und Grauburgunder sowie Chardonnay werden in den Montana-Bergen auch Dornfelder, Spätburgunder

und St. Laurent angebaut. Im Programm ist aber auch Sekt – Rotberger und Riesling als Flaschengärung. Das moderne Design des Neubaus findet sich auf den Weinflaschen wieder. Die dunklen, mit 350 Millimetern etwas höheren Schlegel-Flaschen und die dunklen Etiketten mit abgerundeten Ecken und wenig Schrift auf der Vorderseite sollen schlicht und gleichzeitig auffällig sein, sagt Wilfried Trepels.

Die Idee, „bekömmliche Weine“ zu keltern, ist dem 46-Jährigen Weinliebhaber schon vor Jahren gekommen, als er – inspiriert durch Reisen nach Frankreich – immer mehr Affinität zum Wein entwickelt hat. „Plötzlich habe ich einen Weißwein probiert, der nicht so viel Säure enthielt“, erinnert sich der Investor. Der biologische Säureabbau sei beim Rotwein gang und gäbe, beim Weißwein habe sich das Verfahren jedoch noch nicht durchgesetzt, da das Risiko unerwünschter Sekundäraromen besteht. Im etablierten Weinanbaugebiet Bergstraße sollen die Montana-Weine eine Ergänzung sein – deshalb sieht sich Wilfried Trepels auch nicht als Konkurrenz zu anderen Winzern.

Im Gegenteil: Das neue Weingut im Auerbacher Gewerbegebiet kommt zumindest dem Staatsweingut Bergstraße zurzeit gelegen. Erst vor kurzem beschloss der Aufsichtsrat der Hessischen Staatsweingüter, dass das Staatsweingut Bergstraße für seine Produktion ab Herbst 2011 Flächen im Weingut Montana anmieten soll – allerdings getrennt vom dortigen Betrieb. Der Grund: Die bisherigen Liegenschaf-

ten in der Bensheimer Grieselstraße seien nicht mehr funktional und rentabel. Je nach Ertrag soll in Auerbach bis zu zwei Drittel des Mostes gekeltert und ausgebaut werden. Der Rest wird in die Zentrale der Hessischen Staatsweingüter nach Eltville am Rhein gebracht.

Optisch hebt sich das Weingut Montana von anderen Anbietern ab. Der hochmoderne Bau auf einer Fläche von 2500 Quadratmetern in einem Mischgebiet in Auerbach entspricht nicht unbedingt der landläufigen Vorstellung eines Weingutes in historischem Kleid. Investor Trepels sieht in dem Neubau auf der grünen Wiese jedoch eine Chance: „Wir konnten unsere Vorstellungen von den Produktionsprozessen von Anfang an realisieren“, sagt er. Zwar habe er anfangs auch eine klassische Vision verfolgt, diese jedoch mangels geeigneter Immobilien wieder ad acta gelegt. So wollte Trepels 2005 zunächst ein altes Weingut an der Mosel erwerben, 2007 hatte er dann ein Auge auf die Bensheimer Hahnemühle geworfen. „Da der Boden Neckarschlämme enthielt, konnte man dort jedoch keinen Weinkeller bauen“, sagt er. Schließlich kaufte er das Grundstück in Auerbach mit Blick auf die Bergstraße. Dort habe er sich von Anfang an wohl gefühlt. Gut geeignet für das ebenfalls geplante Restaurant mit Terrasse für 60 Personen sei zudem die alte Streuobstwiese hinter dem Gebäude, die eine idyllische Atmosphäre vermittele. Wie viel er in das Weingut investiert hat, dazu macht Trepels hingegen keine Angaben.

Auf der Speisekarte des angeschlossenen Restaurants, der zweite Schwerpunkt des Unternehmens, sollen gehobene internationale Gerichte, kombiniert mit regionalen Produkten, stehen. Als Küchenchef hat Wilfried Trepels Thomas Gast, bisher Chefkoch im Golfclub von St. Leon-Rot, zu sich geholt. Zwei Veranstaltungsräume für 60 bis 100 Personen können für private und Firmenfeiern angemietet werden. Weinseminare in der Kellerei oder Musikveranstaltungen sollen das Angebot ergänzen.

Um die neuen Bergstraßen-Weine zu vermarkten, setzt Wilfried Trepels nicht auf den Handel, sondern vor allem auf seine Kontakte und Mund-zu-Mund-Propaganda. „Wir fangen in den Städten an, in denen ich mit meiner Familie bereits längere Zeit gewohnt habe“, sagt der gebürtige Aachener, der einige Zeit im westfälischen Bielefeld lebte. Auch auf Weinfesten soll sich das Gut präsentieren. Kunden könnten die Ware dann in einer kleinen Vinothek am Standort oder über den Online-Shop erwerben.

Aus dem operativen Geschäft will sich der Finanzvorstand eines Maschinenbauunternehmens jedoch erst mal heraushalten. Um das Alltagsgeschäft kümmern sich Geschäftsführer und Marketing-Experte Roger Merk sowie die Weinbau-Ingenieurin Verena Schöttle, die den Job der Kellereimeisterin übernimmt. In einigen Jahren plant Trepels, nach dem Rückzug aus seinem Vorstandsamt, den aktiveren Einstieg ins Weingeschäft – am liebsten mit einer Tätigkeit direkt im Weinberg.

Christine Storck

Sinsheimer kooperieren

Sinsheim. Die langjährigen Geschäftspartner PGA GmbH und ProSystems GmbH haben mit einer Kooperation ihr Leistungsspektrum um neue Beratungs- und Servicedienste erweitert. In einer Pressemitteilung schreiben die beiden Unternehmen aus Sinsheim-Eschelbach, dass die Zusammenarbeit einen sinnvollen und erfolgversprechenden Ausbau der Geschäftsbereiche in Richtung komplette Systemlösungen erlaube. Beide Unternehmen würden nach außen aber weiterhin unabhängig voneinander agieren.

Spedition baut Spaniengeschäft aus

Mannheim/Barcelona. Die Bouché & Partner GmbH ist neue Gesellschafterin bei der spanischen Mestrans S.L. Parallel hat Bouché die Aktivitäten der Bouché & Socio Catalunya in die Mestrans integriert. Mit dem Joint Venture wolle sich der Logistiker Laderaumkapazitäten am spanischen Markt sichern. Mestrans verfügt über ein Logistikterminal bei Barcelona und eine Lkw-Flotte mit 100 Fahrzeugen.

Kopp Schleiftechnik erhält Preis

Lindenfels. Die Firma Kopp Schleiftechnik ist „Finalist des Jahres 2010“ im Wettbewerb „Großer Preis des Mittelstandes“ der Oskar-Patzelt-Stiftung. Das Unternehmen wurde von der Wirtschaftsförderung Bergstraße für den Preis vorgeschlagen. Eine eigene Bewerbung ist grundsätzlich ausgeschlossen.

ROCHE

Pharma- und Diagnostikakonzern spart und kooperiert

Mannheim/Basel. Das Pharma- und Diagnostikaunternehmen Roche hat ein konzernweites Kostensenkungs- und Effizienzprogramm angekündigt. Hintergründe sind Kürzungen in wichtigen Gesundheitssystemen und Rückschläge bei der Zulassung neuer Medikamente. Ob und wie stark der Standort Mannheim mit rund 7500 Mitarbeitern von der „Operational Excellence“-Initiative betroffen sein

wird, ist derzeit noch unklar. Im Diagnostikabereich, er macht das Gros der Aktivitäten in Mannheim aus, laufen bereits seit Jahresanfang Optimierungsprozesse. Details zur Umsetzung des Sparprogramms will die Baseler Konzernspitze bis Ende des Jahres bekannt geben.

Die Sparte Roche Diabetes Care hat unterdessen angekündigt, mit dem Walldorfer eHealth-Spezialis-

ten InterComponentWare (ICW) zusammenzuarbeiten. In einer gemeinsamen Pressemitteilung schreiben die Partner, dass sie „gemeinsam eine neue Generation webbasierter Lösungen für ein effizientes Diabetes-Management entwickeln“ wollen. Der Informationsaustausch über Blutzucker- und Insulinwerte zwischen Patienten und medizinischen Fachkräften solle so erleichtert werden.

Red





MH Rechtsanwälte

Ludwigstraße 48 · 67346 Speyer
Fon 0 62 32. 9 80 92 28 · Fax 0 62 32. 9 80 92 29
mail@mh-kanzlei.de · www.mh-kanzlei.de

IT/IP Internetrecht Markenrecht
Unternehmensrecht Wirtschaftsrecht

360Grad eröffnet Büro in München

Leimen/München. Die 360Grad-Agentur für integrierte Kommunikation und Marketing GmbH hat in München eine Niederlassung gegründet. Die Leitung des Büros liegt in Händen von Geschäftsführer Wilfried Sauer. „Mit der Eröffnung unseres Münchener Büros entsprechen wir dem Wunsch unserer Kunden nach noch größerer räumlicher Nähe“, sagt Sauer. 360Grad wurde 2008 in Leimen gegründet. In München betreut die Agentur unter anderem die TÜV SÜD AG und die TÜV SÜD Stiftung.

Sprudel aus dem Wasserhahn

Brühl. Zwei Existenzgründer aus Brühl sind mit einer neuen Geschäftsidee gestartet. Frank Aluttis und André May haben ein System entwickelt, das mit Kohlendioxid angereichertes Trinkwasser direkt aus dem Wasserhahn fördert. Der „Heimsprudler“ kann nach eigenen Angaben mit wenigen Handgriffen an die Wasserleitung angeschlossen werden.

Asensus investiert in Ludwigshafen

Ludwigshafen. Die Asensus GmbH Archiv und Logistik eröffnet einen neuen Standort für Dienstleistungen im Bereich Aktenarchivierung und Dokumentenmanagement. Das seit Anfang 2008 in Ludwigshafen tätige Unternehmen verdoppelt damit nach eigenen Angaben seine Kapazitäten auf mehr als 5000 Quadratmeter. Zu den Kunden der asensus zählen Banken, Versicherungen, Krankenhäuser, Pharmaunternehmen sowie Hersteller von Medizinprodukten.

Travelhands.eu gestartet

Mannheim. Peter van der Meulen, Absolvent der Mannheim Business School (MBS), hat mit www.travelhands.eu einen Online-Marktplatz für individuelle Reisedienstleistungen gestartet. Entwickelt wurde das Konzept von Studenten der MBS während ihrer Ausbildung. Beispiele für den Bedarf von travelhands.eu ist ein Rollstuhlfahrer, der ein geeignetes Taxi für den Flughafentransfer benötigt oder eine junge Familie, die für ihren Urlaubsort einen Babysitter sucht.



Frank Riester und Gerd Theobald haben im Mai RT Consult gegründet. Das Ingenieurbüro erbringt Dienstleistungen im Bereich Altlasten und Umwelttechnik, Geotechnik sowie Hydrogeologie. Bild: Proßwitz

Lustgründung aus Frustgründen

Frank Riester und Gerd Theobald waren mit ihren Chefs nicht zufrieden.

Statt innerlich zu kündigen, haben sie sich selbstständig gemacht.

Mannheim. „Sie können das nicht!“ Das bekam Frank Riester vor einigen Jahren zu hören, als er bei seinem ehemaligen Arbeitgeber anfragte, ob er eines Tages in die Geschäftsführung der GmbH aufsteigen könne. Heute beweist der Bauingenieur mit seiner eigenen Firma RT Consult, dass er es sehr wohl kann. Gegründet hat Frank Riester das Büro gemeinsam mit Gerd Theobald. Den Diplom-Geologen hat Riester bei seinem ehemaligen Arbeitgeber kennen gelernt. Auch er hat dort nicht die besten Erfahrungen gesammelt. Den Einstieg in die Geschäftsführung habe man ihm durchaus in Aussicht gestellt. Doch konkreter seien seine alten Chefs nie geworden. „Das war wie beim Esel, dem man eine Stange mit einer Karotte anbietet, der er brav nachtrötet“, sagt Theobald rückblickend.

Der Frust hat beide dazu gebracht, sich über Alternativen Gedanken zu machen. Im Frühjahr 2008 diskutierten Riester und Theobald erstmals die Idee, sich selbstständig zu machen. Wenige Monate später entschlossen sie sich dann, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Der Schein ihrer Gewerbeanmeldung trägt den 4. Mai 2009 als Datum. Seither erbringt RT Consult Dienstleistungen im Bereich Altlasten und Umwelt-

technik, Geotechnik sowie Hydrogeologie. „Andere Büros bilden in der Regel Arbeitsgemeinschaften, um diese Aufgaben erledigen zu können“, sagt Diplom-Ingenieur Riester. Die drei unterschiedlichen Standbeine glichen zudem Nachfrageschwankungen aus.

Am Beispiel der Mannheimer Vogelstang-Schule zeigen sie, wie die drei Bereiche ineinandergreifen: So haben die Gründer für den Neubau der Schule die Baugrundberatung übernommen, für den Aushub die abfalltechnische Beratung geleistet, im abzureißenden Gebäudeteil die Bausubstanzerkundung durchgeführt und im Bereich Hydrogeologie untersucht, ob und wie eine oberflächennahe Versickerung machbar ist. „Der Trend zum Bauen im Bestand und zum Flächenrecycling kommt unserer Aufstellung entgegen“, erklärt Diplom-Geograph Theobald.

Das Konzept der beiden hat auch die Jury des Existenzgründerpreises Heidelberg überzeugt. Bei dem von der Sparkasse Heidelberg ausgerichteten Wettbewerb haben Riester und Theobald den dritten Platz belegt. Mit der Heidelberger Bank haben die Gründer auch die Finanzierung ihres Start-ups geregelt. Der Bedarf war nach eigenen Angaben jedoch überschaubar. Als Geschäftsräume haben sie in

Mannheim-Käfertal eine länger leerstehende Gewerbeimmobilie preiswert anmieten können. Den DIN-A0-Plotter zum Ausdruck großformatiger Pläne haben die Gründer gebraucht gekauft – genauso wie die Büromöbel. „Uns kommt beim Preis die schlanke Organisation zugute“, sagt Frank Riester. Im Vergleich zu großen Büros arbeite RT Consult sehr schnell, preiswert und flexibel. „Der Preiskampf in der Branche ist enorm“, sagt Theobald.

In der Startphase haben die beiden Unternehmer von jenen Kontakten profitiert, die sie beim alten Arbeitgeber und davor aufgebaut hatten. „Aber auch Neukunden haben wir schon gewonnen“, sagt Riester. Ihre Umsätze erzielt die RT Consult GmbH zu zwei Dritteln mit öffentlichen Auftraggebern, der Rest entfällt auf gewerbliche Kunden. Einen ersten Mitarbeiter wollen die Unternehmer einstellen, wenn das Arbeitspensum durch zwei nicht mehr zu erledigen sei. Lange scheint das nicht mehr zu dauern. Seit der Unternehmensgründung haben die beiden nie mehr als eineinhalb Wochen Urlaub genommen. Bereut haben sie diesen Schritt nicht. Gerd Theobald resümiert: „Ich bin noch nie so gespannt zur Arbeit gegangen.“

Matthias Schmitt

Partnerschaftlich begleiten – professionell beraten

... das sind die festen Bestandteile unserer Unternehmensphilosophie. Wir sind nicht nur Ihre Rechtsberater, sondern auch Ihre PARTNER IN ALLEN UNTERNEHMERISCHEN BELANGEN.

Ein Team von unterschiedlich spezialisierten Rechtsanwälten sowie ein Notar bieten Ihnen an unseren Standorten in FRANKFURT, MANNHEIM und MÜNCHEN eine umfassende und kompetente Beratung in allen Bereichen des WIRTSCHAFTSRECHTS. Schwerpunkte unserer Beratung sind dabei das Gesellschaftsrecht, das Arbeitsrecht, der Gewerbliche Rechtsschutz und das Öffentliche Recht.

Daneben sind wir auch Ihre Partner, wenn es um die rechtliche und steuerliche Gestaltung Ihrer VERMÖGENS- und UNTERNEHMENSNACHFOLGE geht. Unsere Steuerberatungsgesellschaft komplettiert das Angebot einer umfassenden Beratung.

Die entschiedene Vertretung der Interessen unserer Mandanten – auch im gerichtlichen Verfahren –, unsere BRANCHENKENNTNISSE sowie der klare Blick für die wirtschaftlichen Zusammenhänge gewährleisten eine Beratung in Ihrem Interesse und im Interesse Ihres Unternehmens.

RITTERSHAUS

Rechtsanwälte

FRANKFURT

Mainzer Landstraße 61
60329 Frankfurt am Main
Telefon: 069 / 27 40 40-0
Fax: 069 / 27 40 40-25
E-Mail: ffm@rittershaus.net

MANNHEIM

Harrlachweg 4
68163 Mannheim
Telefon: 06 21 / 42 56-0
Fax: 06 21 / 42 56-250
E-Mail: ma@rittershaus.net

MÜNCHEN

Widenmayerstraße 32
80538 München
Telefon: 089 / 45 46 38-300
Fax: 089 / 45 46 38-399
E-Mail: muc@rittershaus.net

Ananas auf Achse

Die Verbraucher erwarten beim Einkauf ein vielfältiges Angebot. Doch wie gelangen Südfrüchte aus Übersee, frischer Salat und Rahmspinat aus der Pfalz oder Lachsfilets aus Norwegen in die Auslagen von Supermärkten und Einzelhändlern?

4925 Kilometer Luftlinie liegen zwischen Ghana und Deutschland. Ein weiter Weg für eine Ananas, die in Westafrika bereits voll ausgereift geerntet wurde und im gleichen appetitlichen Zustand auf dem Tisch deutscher Genießer landen soll. Sogenannte „Ready-to-eat“-Produkte stellen nach eigenen Angaben für den Handelskonzern Edeka die größte logistische Herausforderung dar. Per Flugzeug legt die verderbliche Fracht in rund sieben Stunden den Weg nach Frankfurt Rhein-Main zurück. Per Lkw geht's auf schnellstem Weg in eines der Verteilzentren, wie es Edeka für den südwestdeutschen Raum in Hedesheim betreibt. Von dort aus werden die Südfrüchte in die Filialen zwischen Koblenz, Miltenberg und Karlsruhe ausgeliefert.

Wenn dann die gläserne Schiebetür pünktlich um 8 Uhr morgens den Weg in den Supermarkt freigibt, stapeln sich die Flug-Ananas in der Obstauslage. Daneben finden sich Kartoffeln und Salatköpfe aus der Pfalz, Tomaten aus Spanien, Bananen aus Südamerika und Trauben aus Chile. In den Kühlregalen warten Joghurts, Käse und Aufschnitt auf die Kunden. Die Tiefkühltruhen sind gefüllt mit Fertigpizzen, Speiseeis und gefrorenem Spinat.

Damit die Waren täglich frisch und in gleichbleibender Qualität in Lebensmittelmärkten, bei Discountern oder im Laden um die Ecke vorrätig sind, müssen zahlreiche Rädchen ineinander greifen. Und das nicht nur dann, wenn die Erzeugnisse den Weg aus dem fernen Ghana zurücklegen müssen.

Der auf -18 Grad heruntergekühlte Spinat in der Gefriertruhe stammt nicht selten aus dem pfälzischen Bobenheim-Roxheim. 14 000 Tonnen des Blattgemüses werden jährlich bei der zur Frosta AG gehörenden

Rheintal-Tiefkühlkost verarbeitet. Zu 95 Prozent von Landwirten aus dem direkten Umland geliefert, wird der Spinat zunächst einer Qualitätskontrolle unterzogen. Ein Gebläse entfernt Steine, Insekten und Erde. In vier Waschgängen werden die letzten Schmutzpartikel beseitigt. Sekundengenau blanchiert wandern die grünen Blätter ins Eisbad, um im Anschluss mit Gewürzen oder Rahm zum Endprodukt verarbeitet zu werden. Dann geht es ans Kühlen: Eine Stunde dauert es, bis das Gemüse die eisige Endtemperatur erreicht hat. So vergehen von der Ernte bis zum fertig tiefgefrorenen Spinat nach Unternehmensangaben nicht einmal zwei Stunden.

Auch frisches Obst und Gemüse im Supermarktregal stammt häufig aus der Pfalz. „Bei Radieschen haben Produkte aus unserer Region einen Marktanteil von 80 Prozent in Deutschland“, sagt Hans-Jörg Friedrich, Vorstand der Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG in Mutterstadt. Bei Möhren im Bund, verschiedenen Salaten oder Blumenkohl liege der Wert bei 40 bis 80 Prozent. Ist in den Edeka-Filialen der Metropolregion ein Mangel an Kopfsalat abzusehen, wird abends über das konzerneigene Fruchtkontor Rheinland in Bornheim bei Bonn beim Pfalzmarkt nach-

geordert. In Mutterstadt wird man umgehend aktiv und kontaktiert die Erzeuger.

Bereits am nächsten Tag müssen die Landwirte die Ware zum Hallentor des Pfalzmarktes liefern. Per Gabelstapler gehen die Paletten – wenn möglich – direkt zum Lkw der Kunden. Der vom Fruchtkontor übersandte Ladeschein weist im Fall des Kopfsalats den Weg ins Edeka-Logistikzentrum nach Hedesheim. Ab dem Nachmittag bis in die Nacht hinein

rollen die Lastwagen vom Hof. So verlassen nach eigenen Angaben täglich 250 Lkws den Pfalzmarkt in alle Himmelsrichtungen,

voll beladen mit Obst und Gemüse. Im Jahr sind es rund 60 000 Transporte. „Der Salatkopf, der heute geerntet wird, ist auf diesem Weg spätestens morgen oder übermorgen im Gemüseregal eines Edeka-Marktes“, erläutert Hans-Jörg Friedrich.

Für die Zwischenlagerung von Waren stehen dem Pfalzmarkt auf 220 000 Quadratmetern Betriebsfläche Lagerhallen mit einer Gesamtfläche von rund 70 000 Quadratmetern zur Verfügung. In Kühlräumen mit einem Volumen von insgesamt 30 000 Kubikmetern werden

sensible Produkte auf die richtige Temperatur gebracht. Frischwaren müssen nach Angaben von Hans-Jörg Friedrich auf vier bis sechs Grad heruntergekühlt werden, damit sie in den Verteilzentren angenommen werden. Andere Lebensmittel stellen noch komplexere Anforderungen an die Lagerung. Die Reifung von Äpfeln und anderem Kernobst wird in einer kontrollierten Atmosphäre gesteuert. Der Pfalzmarkt betreibt „ControlledAtmosphäre“-Lagerräume mit einem Volumen von 6000 Kubikmetern. Elektronisch gesteuerte Mess- und Regeltechnik überwacht Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Sauerstoff- und Kohlendioxidgehalt.

Um einiges kälter als Äpfel und Salat mag es Frischfisch, wenn er in Eis eingepackt von den Weltmeeren in die Metropolregion transportiert wird. Nationaler Marktführer für den Vertrieb von Fisch und Meeresfrüchten ist nach eigenen Angaben die „Deutsche See“, die auf dem Gelände des Mannheimer Großmarktes eine von 23 Niederlassungen im Bundesgebiet betreibt. Norwegischer Lachs oder Wolfsbarsch aus dem französischen Mittelmeer gelangen über die Mannheimer Zwischenstation zu den Supermärkten großer Handelsketten, zum Fischfachhandel oder in die Küche der Gastronomie – und das in einem Einzugsbereich, der sich von Baden-Baden über die nördliche Pfalz bis kurz vor Frankfurt erstreckt. Grundsätzlich ist der Handel mit Frischfisch ein ständiger Wettlauf gegen die Zeit. So muss beispielsweise Fisch, der von Norwegen nach Deutschland geliefert wird, eine Strecke von 2000 Kilometern zurücklegen. Noch auf dem Kutter werden die Meerestiere so schnell wie möglich ausgenommen und dann auf Eis gelagert. Die Temperatur muss während des gesamten Transports dauerhaft zwischen 0 und 2 Grad liegen.

Frischfisch legt
2000 km zurück

Der Weg führt zunächst nach Bremerhaven. In der „Deutsche See“-Fischmanufaktur erfolgt die Qualitätskontrolle nach dem sogenannten Karlsruher Schema: Die Prüfer begutachten Farbe, Geruch, Aussehen und Konsistenz der Fische. Die

Ware wird in der Manufaktur anschließend gesäubert und weiter verarbeitet; Eingeweidereste werden entfernt, die Fische werden gebürstet und gewaschen, je nach Bedarf werden Kopf, Flossen und Haut entfernt. Abschließend wird der Fisch küchenfertig vorbereitet oder durch Beizen oder Räuchern veredelt. Dann geht es per MAN 7,5-Tonner oder – in eiligen Fällen – per Kleintransporter zu den Niederlassungen. In Mannheim sind über 50 Mitarbeiter mit der weiteren Kommissionierung beschäftigt. 16 Kühlfahrzeuge beliefern die Kunden in der Region.

Der Transportweg Bahn spielt hingegen bei der Auslieferung zur Mannheimer Niederlassung keine Rolle mehr. Dabei hatte sich die „Deutsche See“ im Oktober 1997 auch wegen des damals bestehenden Gleisanschlusses auf dem Gelände des Großmarktes (siehe Kasten Seite 31) im Mannheimer Gewerbegebiet Fahrlach angesiedelt, erinnert sich Großmarkt-Geschäftsführer Manfred Spachmann. Doch die Schienenverbindung ist seit acht Jahren stillgelegt. „Der Transport per Lkw ist wohl flexibler und günstiger“, sagt Spachmann. Und so gelangen die Waren von über 50 Lebensmittel-Händlern mittlerweile ausschließlich über die Straße zum Mannheimer Großmarkt.

Ab 3.30 Uhr öffnen sich die
Türen im Großmarkt

Von Kartoffeln bis zu Südfrüchten, von Molkereiprodukten bis zu Wurstwaren lässt sich auf der 146 595 Quadratmeter großen Marktplatzfläche vieles finden, was später auf den Tellern der Verbraucher landet. Importeure, Großhändler und zahlreiche Familienbetriebe aus der Region bieten in den fünf Fruchthallen ihre Waren feil. Und das wie eh und je zu frühmorgendlicher Stunde. Ab 3.30 Uhr in der Früh öffnen sich die Türen für die Kunden. Vor den grünen Rollläden stapeln sich Kisten mit Melonen, Säcke voller Kartoffeln und Paletten mit türkischen Spezialitäten. In den auf den ersten Blick spartanisch anmutenden Lagerboxen verstecken sich teilweise sensibel gesteuerte Klimakammern. Hier erreichen die grün ausgelieferten Bananen ihren endgültigen Reifegrad.

Hohenwart Forum



Natürlich Tagen

Modernste Tagungstechnik in hellen Räumen, mit direktem Zugang zur Natur, sind die idealen Voraussetzungen für erfolgreiche Seminare, Workshops und Tagungen.

Vollwertig Genießen

Professionelle Gastlichkeit und eine vitale, kreative Küche machen Ihre Veranstaltung zu einem besonderem Erlebnis.

Angenehm Logieren

Hochwertig ausgestattete Gästezimmer schaffen die Grundlage für Entspannung und komfortable Behaglichkeit.

SpiritueLLer Esprit

Architektur, Natur und Kunst im Dialog mit dezenter Spiritualität schaffen die besondere Atmosphäre.

Hohenwart Forum • Schönbörnstr. 25 • 75181 Pforzheim-Hohenwart
Telefon 0 72 34 / 606-0 • Fax 0 72 34 / 606-46
E-Mail info@hohenwart-forum.de • www.hohenwart.de

Dienstleistungen RUND ums Lebensmittelrecht

Sie verarbeiten, importieren
oder handeln mit Lebensmitteln?

- Begutachtung der Verpackungsgestaltung
- Verkehrsfähigkeitsprüfung
- Erstellen der Pflichtkennzeichnung
- Beurteilung von Werbeaussagen
- Anforderungsprofile für Produktentwicklungen



ConsALIMENTO GmbH & Co.KG
SCHWETZINGEN
Lebensmittelchemikerin Simone Wander
Telefon 062 02 / 978 87 41
info@consalimento.de
www.consalimento.de



denn Wissen GIBT SICHERHEIT

Bild: Fotolia



Rund 1000 Tonnen Obst, Gemüse, Blumen und internationale Lebensmittel wechseln im Mannheimer Großmarkt täglich den Besitzer.

Bild: Proßwitz

►► Selbstständige Einzelhändler, Wochenmarktesbesitzer, Gastronomen und Großverbraucher wie Kantinen und Imbissbetriebe machen den Großteil der Kundschaft aus. Bezahlt wird zumeist mit Scheinen. „Nur Bares ist Wahres“, lautet nach Angaben von Manfred Spachmann das Motto vieler Händler. Täglich wechseln nach Angaben des Großmarktes auf diesem Weg rund 1000 Tonnen Obst, Gemüse, Blumen und internationale Lebensmittel den Besitzer. Doch auch namhafte Discounter versorgen sich nach Angaben von Manfred Spachmann mehr und mehr über Großmarkthändler mit Obst und Gemüse.

550 Mitarbeiter arbeiten im Edeka-Logistikzentrum

Im Edeka-Logistikzentrum ist der Salat aus der Pfalz angekommen. Es ist eine Lieferung von täglich rund 250 Rampenkontakten, die über den Standort abgewickelt werden. Auf über 50 000 Quadratmetern Lagerfläche warten unterschiedlichste

Produkte auf ihren Weitertransport in die Filialen – darunter auch zahlreiche Frisch- und Tiefkühlwaren. Die gefrorenen Lebensmittel landen in speziellen Tiefkühlboxen. Der Temperaturverlauf wird automatisch aufgezeichnet und dokumentiert. Für die klimatischen Ansprüche

von verschiedenen Obst- und Gemüsesorten ist das Lager in Temperaturbereiche unterteilt. 550 Mitarbeiter kümmern sich in Heddesheim an sechs Tagen der Woche im Dreischichtbetrieb um die termingerechte An- und Auslieferung der Produkte. Zu 70 Prozent setzt Ede-

ka dazu eigene Fahrzeuge ein. 30 Prozent des Frachtverkehrs wird über Fremdspeditionen abgewickelt.

Die tägliche Versorgung von Supermärkten ist auch ein wichtiges Standbein von Pfenning Logistics in Viernheim. „Jede Nacht beliefern wir rund 8000 Filialen unterschiedlicher Handelsketten“, sagt Geschäftsführer Uwe Nietzinger. Bis zu 850 Lkws sind in Berlin ebenso unterwegs wie in München und Hamburg, in Ungarn und Rumänien oder in Mannheim, auch wenn die Metropolregion Rhein-Neckar für Pfenning in diesem Geschäftsbereich eher eine Nebenrolle spielt. In ländlichen Gegenden legen die Filialversorger schon mal bis zu 300 Kilometer zurück, um alle Markstandorte mit der geordneten Ware zu beliefern.

Und dabei müssen die unterschiedlichsten Anforderungen erfüllt werden. Während Tiefkühlprodukte bei -32 bis -28 Grad auf die Reise gehen, liegen die Temperaturvorgaben für Milch und Joghurt zwischen 5 bis 7 Grad, für Obst und

Gemüse zwischen 12 bis 18 Grad und für Schokolade und Gebäck zwischen 15 bis 18 Grad. Bei Pfenning hat man deshalb in den vergangenen Jahren in Dreitemperaturfahrzeuge investiert. In den verschiedenen Kammern der Ladeflächen können auf diese Weise Lebensmittel mit unterschiedlichen Anforderungen an Wärme und Kälte gleichzeitig transportiert werden. Digitale Temperaturschreiber dokumentieren die Einhaltung der Kühlvorgaben von der Beladung bis zur Auslieferung und ermöglichen jederzeit den Ausdruck der aktuellen Gradzahl. Kunden können auf diesem Weg beispielsweise vor der Verladung überprüfen, ob der Trailer vorgekühlt ist und mit temperatursensibler Ware beladen werden kann.

Das Know-how der Fahrer zählt

Trotz IT-gestützter Routenplanung und Fahrzeugüberwachung per GPS-On-Board-Units: Letztlich kommt es auch auf den Fahrer an. Der Job erfordere weit mehr Know-how, als nur einen Lastwagen von A nach B zu kutschieren. „Es befinden sich nicht selten Waren mit einem Wert von 100 000 Euro oder mehr auf dem Anhänger“, erklärt Uwe Nietzinger. Da müsse der Mitarbeiter genau wissen, was zu tun ist, wenn mal ein Kühlaggregat ausfällt. „Die größte Herausforderung ist es, die gleiche Leistung an jedem Tag bei unterschiedlichen Rahmenbedingungen sicherzustellen“, sagt der Geschäftsführer. An winterliche Fahrbahnen mit Eis und Schnee denkt man dabei sofort.

Doch auch Sommerhitze stellt die Logistiker vor Herausforderungen. Wenn bei der Bevölkerung der Durst steigt, kommen die Handelsketten mit der Beschaffung von Mineralwasser kaum nach. „Dann rekrutieren wir alles, was fahren kann“, sagt Uwe Nietzinger. Statt im Schwimmbad sind zahlreiche der 1200 Fahrer des Unternehmens dann selbst samstags ganztätig auf der Straße. Der Kunde im Supermarkt ahnt davon nichts – genauso wie von dem weiten Weg, den seine Ananas aus Ghana zurückgelegt hat.

Jörg Keller

DER GROSSMARKT MANNHEIM

Der Großmarkt Mannheim erstreckt sich auf einer Fläche von insgesamt 150 000 Quadratmetern.

145 Firmen sind dort ansässig.

Das Warensortiment umfasst Obst, Gemüse, Süßfrüchte, Pilze, Kartoffeln, Eier, Topf- und Zierpflanzen, Gartenbau- und Bindereibedarf, Getränke, Fleisch- und Fischwaren und Non-Food-Artikel.

Auf Fruchthandel haben sich 50 Anbieter spezialisiert, 60 Firmen sind in der Blumengroßmarkthalle tätig.

Der jährliche Frischfruchtumschlag beläuft sich auf 270 000 Tonnen.

Zum Großmarkt gehören auch ein Leergutlager, Bananenreifereien, Abpackstationen und Kühlhäuser.

Transportmanagement Frischelogistik Filialversorgung **Lagermanagement** Value Added Services



IN DIESEN HALLEN WIRD SICH IHRE WARE RUNDUM BETREUT FÜHLEN.

Für Ihre Ware ist unser neues Logistikzentrum im Herzen der Metropolregion Rhein-Neckar mehr als nur ein kurzer Zwischenstopp. Ab 2011 werden auf 200.000 m² Grundstücksfläche neben der klassischen Kommissionierung auch komplette Montagen, Etikettierungen und Sortierungen vorgenommen.

2011 BAUEN WIR FÜR SIE. JETZT RESERVIEREN UND FLÄCHENPLANUNG INDIVIDUELL BESTIMMEN!
SCHNELL ANRUFEN: 06204 / 700 3224

www.pfenning-logistics.com

pfenning
logistics

Was die deutsche Lebensmittelindustrie 2009 exportierte in Milliarden Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt, BVE

Grafik: inputs Verlags GmbH

Reihenweise Regionales

Kleine Biomärkte und große Supermarktketten setzen vermehrt auf regionale Erzeugnisse.

Nur das deutsche Klima läuft diesem Trend manchmal entgegen.

Saftig grün sprießen die kleinen Blättchen aus dem Boden. Wer möchte, kann sich persönlich anschauen, wie und wo der Feldsalat wächst. Bis auf den Bauernhof genau weisen die „Fair & Quer“-Biomärkte in Wieblingen oder Heidelberg-Handschuhsheim aus, woher der Salat im Verkaufsregal stammt. „Vor zehn Jahren lag der Trend bei Bio, heute liegt er bei Bio und regional“, sagt Björn Seyler, der mit Antje Seyler die beiden Biomärkte betreibt. Für Lebensmittel aus regionalem Anbau seien die Verbraucher bereit, auch ein paar Cent mehr auszugeben. Vor Ort erzeugte Feld-, Milch- und Fleischprodukte würden deutlich häufiger gekauft als in früheren Zeiten. Bei „Fair & Quer“ hat man einige kaufentscheidende Argumente für Lebensmittel aus der Heimat gesammelt. Demnach haben die Kunden ein besonders hohes Vertrauen in regionale Produzenten und legen Wert auf kurze Transportwege und maximale Frische. „Bioware gibt es an jeder Ecke. Da ist es für reine Biomärkte wie uns wichtig, sich mit Regionalität und fairem Handel zu differenzieren“, sagt Björn Seyler.

Doch Regionalität als Wettbewerbsvorteil ist längst kein Geheimtipp mehr. Selbst die großen Handelsketten setzen auf die Vorliebe der Verbraucher für Lebensmittel vom Feld um die Ecke. So bietet Edeka Südwest etwa 80 Artikel un-

ter dem Label „Unsere Heimat – echt und gut“ an. In Hessen kooperiert die Rewe-Gruppe mit der Vereinigung der Hessischen Direktvermarkter e.V. In 60 hessischen Rewe-Märkten offerieren regionale Betriebe ihre Erzeugnisse unter der Bezeichnung „Landmarkt“ in Direktvermarktung.

47 Prozent achten beim Kauf auf Regionalität

Beim Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG in Mutterstadt konnte man seit 2008 jährlich Mengenwächse von über 25 Prozent und Umsatzwächse von über 35 Prozent bei nachweislich ausgewiesenen Produkten regionaler Herkunft verzeichnen. Diese tragen dann das Qualitätszeichen Rheinland-Pfalz. Vom Blumenkohl bis zur Zucchini wird die komplette Gemüsepalette mit regionalem Herkunftsnachweis nachgefragt. Insgesamt ist die Sparte für den Pfalzmarkt dennoch ein Nischengeschäft. Der Umsatz liegt nach Angaben von Vorstand Hans-Jörg Friedrich bei gerade mal 3,5 Prozent des Gesamtumsatzes.

Doch Regionalität schlägt in der Gunst der Verbraucher sogar das Attribut „Bio“. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Lebensmittelqualität & Verbrauchervertrauen“, die das Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag der SGS Institut

Fresenius GmbH im Mai 2010 erstellt hat. Demnach achten 47 Prozent der Bevölkerung beim Einkauf auf Produkte aus der Region. Bio- oder Ökoprodukte haben mit 23 Prozent deutlich weniger Priorität.

Beide Qualitätskriterien bilden längst nicht in allen Bereichen eine Schnittmenge. Denn zum einen werden in der Region zahlreiche Lebensmittel in konventioneller Landwirtschaft erzeugt, zum anderen sieht die Ökobilanz heimischer Produkte nicht zwingend besser aus als die von Importware. Das legt eine bundesweit beachtete Studie des Heidelberger Ifeu-Instituts aus September 2009 nahe. Die Ergebnisse zeigen unter anderem, dass Lebensmittel nicht automatisch ökologisch besser abschneiden, nur weil sie vor Ort angebaut werden. So besitze Kopfsalat, der im Winter aus Spanien importiert wird, eine bessere Klimabilanz und Energiebilanz als ein regional im beheizten Gewächshaus produzierter Kopfsalat. Bei Äpfeln seien hingegen Früchte aus Deutschland immer zu bevorzugen. Regional vermarktete Äpfel von Streuobstwiesen schnitten in der Ökobilanz mit Abstand am besten ab. Generell kommt die Studie zu dem Schluss: Wer regionale Lebensmittel aus saisonaler Produktion im Einkaufswagen hat, ist mit Hinblick auf Ressourcenschonung und Klimaschutz auf der sicheren Seite.

Doch die kalte Jahreszeit ist in Deutschland verhältnismäßig lang. Ein Umstand, der den Erzeugern vor Ort zu schaffen macht. „Die Umsätze in unserem Hofladen gehen im Winter stark zurück“, berichtet beispielsweise Roland Ribbat, der mit Elke Koppert die Bioland-Gärtnerei Wiesenäcker im Handschuhsheimer Feld in Heidelberg betreibt. Während die Mitarbeiter Anfang September noch zehn unterschiedliche Tomatensorten, frische Kräuter, sechs Arten Paprika sowie weiteres Obst und Gemüse ernteten, nimmt das Angebot aus eigener Produktion ab Ende Oktober merklich ab. „Ohne Zukauf funktioniert es dann selbst bei uns nicht“, erklärt der Bio-Landwirt. Mit Feld- und Endiviensalat, Mangold und Spinat allein lässt sich nicht genügend Umsatz machen. Das Interesse der Verbraucher an Biogemüse aus wärmeren Regionen halte sich in Grenzen. „Unsere Kunden wollen in erster Linie von uns produzierte Produkte“, sagt Ribbat.

Der Direktvertrieb über den Hofladen und den örtlichen Wochenmarkt stellt mit nur fünf Prozent allerdings den kleinsten Absatzweg des Betriebs dar. 60 Prozent der Produkte landen über regionale Biomärkte und so genannte Abokisten beim Verbraucher. Die restlichen 35 Prozent werden über einen regionalen Großhändler für Naturkost in Vaihingen bei Stuttgart vermarktet.

Trotz Regionaltrend sieht Roland Ribbat schwere Zeiten auf kleinere Biobetriebe zukommen: „Wir erleben zurzeit im ökologischen Landbau im Schnellverfahren den Verdrängungs- und Unterbietungswettbewerb, der allgemein in der Landwirtschaft über Jahrzehnte stattfand.“ Zudem bekämpfe der Großhandel die Direkt- und Regionalvermarktung. Salatgurken aus Spanien oder Polen würden in Deutschland zu Preisen angeboten, mit denen kein regional einkaufender Marktbesucher konkurrieren könne. „Mitten in der Saison sind dann unsere Produkte teilweise nicht zu verkaufen“, beklagt sich Ribbat. Möhren und Kartoffeln sucht man

auf den Feldern der Gärtnerei deshalb vergebens. „Wir bauen nichts mehr an, was maschinell zu pflegen oder zu ernten ist. Das machen andere billiger“, sagt der Bio-Landwirt.

Preiskampf und Regionaltrend: Für die Vollkornbäckerei Mahlzahn in Heidelberg spielen solche Aspekte keine größere Rolle. „Wir sind seit jeher ein Bio-Betrieb. Unsere Kundschaft hat schon immer darauf geachtet, woher die Zutaten kommen“, sagt Christiane Link, eine der vier Geschäftsführerinnen der Mahlzahn GmbH. Woher das kontrolliert angebaute Getreide bezogen wird, können interessierte Brotkäufer beispielsweise detailliert auf der Internetseite nachlesen: Liefe-

rant ist der Müller Emil Nöltner aus Neibshheim im Kraichgau. Gemahlen werden die Weizen-, Dinkel- und Roggen-Körner zwischen den einen Meter großen Mahlsteinen einer Osttiroler Getreidemühle, die sich im Keller der Backstube dreht. Zu hundert Prozent können jedoch auch die „Mahlzähne“ – wie sich die Betreiber selbst nennen – nicht auf regionale Zutaten für ihre Backwaren setzen. „Bananen wachsen nun mal nicht in Deutschland“, sagt Christiane Link.

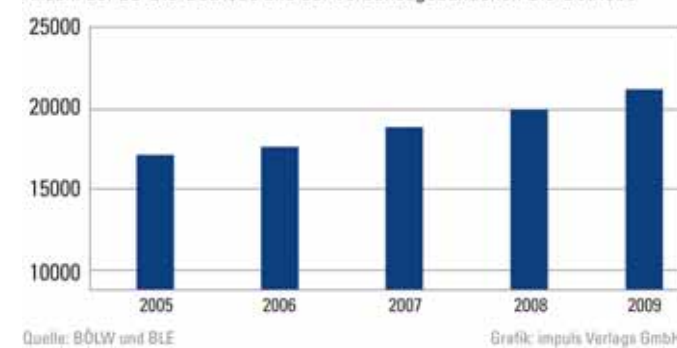
Auch die Großen der Branche müssen zukaufen, was vor Ort nicht verfügbar ist. „Das Wetter in Deutschland ist nicht gut genug, um alle Lebensmittel das ganze Jahr

über regional zu beziehen“, sagt Stefanie Neumann von Alnatura. Das Unternehmen mit Hauptsitz im südhessischen Bickenbach vertreibt Bioprodukte deutschlandweit unter anderem über 54 eigene Filialen. Der regionale Gedanke spielt dabei eine wichtige Rolle. „Jede Filiale wird von einem bis drei Landwirtschaftsbetrieben aus dem Umland beliefert“, erläutert die Pressesprecherin. Der Standort Viernheim erhält zum Beispiel Gemüse vom Demeter-Betrieb Eichwaldhof in Darmstadt. Kürzere Transportwege, frischere Waren und die Stärkung von Arbeitsplätzen in der Region seien für Alnatura Hauptgründe für regionale Bezugsquellen. *Jörg Keller*

Bild: Fotolia

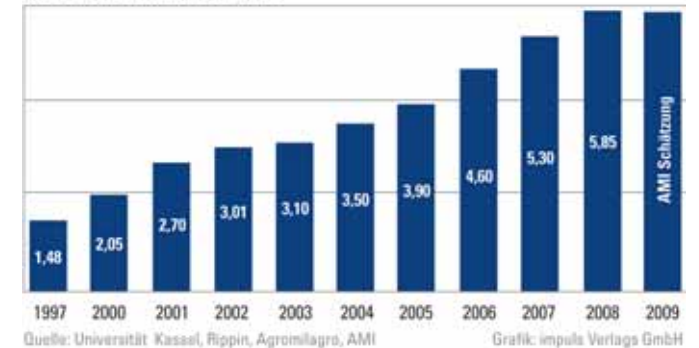
Begehrte Bio-Bauern

Anzahl der EU-Bio-Betriebe und der Verbandsgebundenen Bio-Betriebe



2009 stagnierte die Nachfrage

Bio-Umsatz in Milliarden Euro



www.msp-walldorf.de

INTERVIEW

„Mannheim ist unsere Heimat“

Der türkischstämmige Unternehmer Mustafa Baklan spricht im Econo-Interview über Bio-Lebensmittel, den Preisdruck der großen Supermarktketten, die Integrationsdebatte und über sein türkisches und deutsches Lieblingsgericht.

Econo: Herr Baklan, 2009 sind Sie mit der Vermarktung einer ersten Bio-Lebensmittellinie gestartet. Wie hat sich dieser Geschäftszweig entwickelt?

► **Mustafa Baklan:** Unsere Tochterfirmen in der Türkei haben aufgrund der ISO- und IFS-Zertifizierung schon länger die Möglichkeit, auch Biowaren zu produzieren. Da es bisher noch keine Bio-Produkte türkischer Hersteller gab, haben wir eine Serie mit vorerst 100 Produkten aufgelegt. Das ist für uns ein ganz neuer Markt, sodass wir mit einem überschaubaren Sortiment starten wollten. Die Umsatzzahlen sind noch zu vernachlässigen. Begonnen haben wir mit der Vermarktung in großen Städten in der Türkei und auf dem deutschen Markt. Mehr als 150 000 Euro haben wir damit noch nicht Erlöst. Doch die Absatzmengen wachsen kontinuierlich.

Econo: Sie verkaufen Ihre Produkte in weltweit vierzig Ländern, bald auch jene mit Öko-Label?

► **Baklan:** Wir haben vor, nach und nach die europäischen Länder in die Vermarktung einzubeziehen. Doch damit haben wir keine Eile.

Econo: Wie kam es zu den Bioprodukten?

► **Baklan:** Auch bei konventionell erzeugten Lebensmitteln müssen wir eine Vielzahl von Vorschriften beachten. Die Produktion und Vermarktung biologischer Produkte nach der EG-Verordnung ist so gesehen nur ein Standard wie andere auch, der zukünftig ein weiteres Standbein unserer Geschäfte sein wird. Die Nachfrage nach solchen Produkten wird steigen. Den Trend zu Bioprodukten beobachten wir europaweit schon eine Reihe von

Jahren. Beflügelt wurde diese Nachfrage auch durch Lebensmittelskandale. Die haben die Kunden sensibilisiert.

Econo: Im Ludwigshafener Bismarck-Zentrum, das Sie kürzlich erworben haben, eröffnen Sie einen Baktat-Bio-Shop. Warum?

► **Baklan:** Wir wollen mit diesem Geschäft zeigen, was die Marke Baktat heute schon im Biobereich zu bieten hat. Die Filiale ist auch ei-

ne Art Testmarkt für uns. Wir haben sonst keine direkten Kontakte zu Endverbrauchern. Das Biogeschäft im Bismarck-Zentrum gibt uns nun die Möglichkeit, diese Kunden besser kennenzulernen. Zudem passt solch ein Geschäft zum Markthalenkonzept des Bismarck-Zentrums.

Econo: Wollen Sie diesen direkten Vertriebsweg ausbauen?

► **Baklan:** Das wissen wir noch nicht. Konkrete Pläne dazu gibt es

nicht. Denkbar wäre es, solch ein Konzept als Franchisesystem anzubieten. Die Baktat-Gruppe wird mit Sicherheit keine Einzelhandelskette aufbauen.

Econo: Was sagen denn Ihre Kunden im Einzel- und Großhandel dazu, dass Sie diese jetzt umgehen?

► **Baklan:** Wir haben keine negativen Reaktionen erlebt, dazu ist das Bioangebot zu speziell.

Econo: Hat die Rhein-Galerie beim Kauf des Bismarck-Zentrums eine Rolle gespielt?

► **Baklan:** Eine sehr große Rolle sogar! Manche in Ludwigshafen glauben, dass die Innenstadt unter der Rhein-Galerie leiden werde. Ich bin jedoch vom Gegenteil überzeugt: Sie wird das Zentrum beleben. Kopfzerbrechen macht mir daher nicht die Rhein-Galerie, sondern die ehemalige Kaufhof-Filiale. Ich hoffe, dass dort der Leerstand bald ein Ende hat.

Econo: Seit einigen Jahren sind Baktat-Produkte auch bei Ketten wie Edeka, Globus Kaufland oder Metro gelistet. Wie groß ist in diesem Segment der Preisdruck?

► **Baklan:** Diesen Druck auf die Preise und das Verhalten der Einkäufer kenne ich noch aus meiner Zeit, als ich in den 70er und 80er Jahren mit Obst und Gemüse im Großmarkt gehandelt habe. Die verhandeln hart und kennen kein Pardon, wenn etwas nicht so läuft wie vereinbart. Dieser Markt ist aber ohne Alternative. Wir haben miterlebt, wie Tante-Emma-Läden aufgegeben haben. Teilweise sind türkischstämmige Einzelhändler in diese Lücke gestoßen. Ich spreche in diesem Zusammenhang von „Onkel-Mehmet-Läden“. Doch viele von ihnen ha-

ben sich als nicht stabil erwiesen. Das lag oft an der mangelnden Erfahrung. Also haben wir nach alternativen Abnehmern gesucht und sind auf die großen Ketten gestoßen. Unsere Qualität kommt dort an – und das nicht nur in Deutschland. Man findet unsere Produkte auch in belgischen, Schweizer, österreichischen, niederländischen und französischen Supermärkten. Unsere addierte Regalfläche beträgt derzeit mehr als zehn Kilometer. Von den Onkel-Mehmet-Läden haben sich übrigens viele zu Supermärkten von 500 bis 1000 Quadratmetern Fläche entwickelt. Die sind heute unsere wichtigsten Kunden.

Econo: Wie verteilt sich der Umsatz zwischen Ihren Zielgruppen „Onkel-Mehmet-Läden“, den inhabergeführten Supermärkten mittlerer Größe, den großen Supermarktketten und dem Großhandel?

► **Baklan:** Die Ketten machen 15 bis 18 Prozent aus. Ein Drittel entfällt jeweils auf den Großhandel und die inhabergeführten Supermärkte und den Rest machen die Onkel-Mehmet-Läden aus.

Econo: Wird es Ihre Produkte auch eines Tages bei Discontnern wie Netto oder Lidl geben?

► **Baklan:** Dort finden Sie heute schon Produkte von uns, allerdings unter den jeweiligen Handelsmarken. Baktat-Produkte verkaufen wir dort nicht.

Econo: Im April 2009 mussten Sie eine Süßspeise wegen Salmonel-

len zurückziehen. Haben Sie das beim Umsatz gespürt?

► **Baklan:** Nein, das haben wir nicht gespürt. Der Rückruf war notwendig geworden, nachdem in einem einzigen Laden in Freiburg eine Packung mit Salmonellen gefunden wurde. In keiner anderen Gegenprobe wurden diese Erreger nachgewiesen. Wir vermuten daher, dass die Packung im Geschäft von einem Kunden geöffnet wurde und er mit den Fingern versucht hat. Genau die scheint dann beim Tester gelandet zu sein. Dennoch haben wir alle Produkte aus dem Verkehr gezogen.

Econo: Keine guten Noten bekam – wie viele andere Hersteller auch – ein Baktat-Ölivenöl in einem Test der Stiftung Warentest in diesem Jahr. Wie gehen Sie mit solchen Rankings um?

► **Baklan:** Wir reagieren natürlich sofort auf solche Ergebnisse. In diesem Fall hat es sich um einen Abfüller in Italien gehandelt. Von der Presse haben wir uns dabei nicht fair behandelt gefüllt. Andere Marken vom gleichen Abfüller kamen besser weg, obwohl die Qualität des Öls die gleiche war.

Econo: Im Moment wird wieder intensiv über Integration diskutiert. Haben Sie das Gefühl, dass die vielen geglückten Lebensentwürfe und -verläufe von Migranten zu wenig Beachtung erfahren?

► **Baklan:** Das war früher noch schlimmer! Nehmen wir mich und

mein Unternehmen: Im Laufe der Jahre lernt man immer mehr Menschen kennen, im Geschäft, auf Messen, in der Freizeit. Deutsche lernen zudem die eigenen Produkte kennen. Das alles schafft Vertrauen. Man erkennt an meinem Lebenslauf allerdings auch, dass Einwanderer auf die Deutschen zugehen müssen.

Econo: Was sollten im Gegenzug die Mehrheitsgesellschaft und die Politik tun?

► **Baklan:** Das ist einfach: So wie Migranten auf die Deutschen zugehen sollen, müssen die Deutschen umgekehrt auf die Migranten zugehen. Die Politik hat das teilweise auch erkannt. Als wir vor einigen Jahren die Deutsch-Türkische Handelskammer gegründet haben, war der damalige Bundeskanzler Schröder unser Gast. Anschließend waren wir gemeinsam auf drei Unternehmerreisen in die Türkei. Was mich an vielen Äußerungen von Politikern über Migranten stört: Die sollten sich deren Lage erst mal anschauen und zumindest einige kennenlernen. Da wird viel über die Köpfe hinwegdiskutiert. Es ist doch bekannt, dass türkischstämmige Bewerber beim Wettbewerb um Ausbildungsplätze schlechtere Karten haben als Deutsche. Vergessen wir außerdem nicht, dass die erste Generation keine Hilfen erfahren hat. Die haben acht Stunden in der Fabrik gearbeitet und saßen danach im Wohnheim. In dieser Zeit sind die großen Versäumnisse passiert.

Econo: Sie sind in der Türkei geboren, Moslem, deutscher Staatsbür-

ger, Unternehmer, Investor, Mannheimer und in der Region tief verwurzelt. Gibt es Rollen, die für Ihre Identität wichtiger sind als andere?

► **Baklan:** Nein! Mein Herz schlägt nicht türkisch, deutsch oder unternehmerisch. Als in Haiti das schlimme Erdbeben war, habe ich den Menschen dort geholfen. Hat das etwas mit einer der erwähnten Rollen zu tun? In diesen Kategorien denke ich nicht. Es gibt im Türkischen übrigens ein Sprichwort: Zu Hause bin ich nicht, wo ich geboren bin, sondern wo ich satt werde. Satt geworden sind wir in Mannheim. Das ist unsere Heimat. Deshalb schätze ich es nicht, wenn ich auf der Straße, auf dem Amt oder woanders zuerst als Migrant wahrgenommen werde. Da hat uns die USA einiges voraus. Bei vielen Deutschen zeigt der erste Blick, dass man als unterschiedlich wahrgenommen wird.

Econo: Ein anderer erfolgreicher türkischstämmiger Unternehmer, Vural Öger, ist in die Politik gegangen. Könnten Sie sich das auch vorstellen?

► **Baklan:** Nein, dazu bin ich zu gerne Unternehmer. Das kann ich auch besser als Politik.

Econo: Was ist Ihr Leibgericht?

► **Baklan:** Gefüllte Weinblätter!

Econo: Und was mögen Sie aus der deutschen Küche?

► **Baklan:** Rumpsteak – und gekochte Kartoffeln. *MSc*



Mustafa Baklan, Gründer und Geschäftsführer der Baktat-Unternehmensgruppe, im Trockenlager am Stammsitz in Mannheim. Bild: Kirma

PERSON UND UNTERNEHMEN

Zur Person

Mustafa Baklan wurde 1956 als Zweiter von fünf Söhnen geboren.

Sein Vater gehörte 1964 zu einer der ersten Türken, die es als Gastarbeiter in die Bundesrepublik zog.

Anfang der 1970er Jahre holte er seine beiden ältesten Söhne nach Deutschland, um sie hier studieren zu lassen. Doch dieser Plan scheiterte an den Kosten. Stattdessen arbeiteten sie ab 1973 auf dem Großmarkt Mannheim.

1987 starteten die fünf Brüder einen Lebensmittel-einzelhandel, seit 1992 ausschließlich als Großhandel.

Mustafa Baklan ist Mitbegründer der Deutsch-Türkischen Handelskammer mit Sitz in Köln und des Verbandes Türkischer Unternehmer Rhein-Neckar (TID), den er viele Jahre als Vorsitzender führte. Zudem ist er Handelsrichter und Mitglied der Vollversammlung der IHK Rhein-Neckar.

Die Unternehmensgruppe

Zur Baktat-Unternehmensgruppe gehören zwölf Gesellschaften in Deutschland, der Türkei und den USA.

Insgesamt beschäftigen die Baklan-Brüder rund 1500 Mitarbeiter, zehn Prozent davon an den deutschen Standorten Mannheim, Stutt-

gart, Berlin und Kehl. Am Stammsitz in Mannheim arbeiten 62 Menschen.

Produktionsstandorte befinden sich im türkischen Corum, Gemlik, Turgutlu und Akhisar.

Zur Gruppe gehören zudem eine Spedition und eine Immobiliengesellschaft, die kürzlich das Bismarck-Zentrum in Ludwigshafen gekauft hat. Neben Büro- und Wohnflächen verfügt es über 4500 Quadratmeter Einzelhandelsfläche. **In diesem Jahr wurde zudem die Firma BAK-Finanz gegründet.** Das Unternehmen vermittelt zum einen Kredite und Versicherungen an private und gewerbliche Kunden. Zudem ist es als Unternehmensberatung tätig.

Gewichtige Branche

Fitnessstudio hat Fußball als Volkssport Nummer eins abgelöst. In der Metropolregion Rhein-Neckar wetteifern Discounter, Mittelklasse-Anlagen und Premiumanbieter im dichter werdenden Markt – immer mit dem Ziel: Anders zu sein als andere.

Bitte wechseln Sie jetzt die Station“, haucht die Stimme aus dem Lautsprecher des kleinen Fitness-Studios in Heppenheim. Dann geht alles ganz schnell. Die Frauen in der Mitte des 100 Quadratmeter großen Raumes nehmen ihre neuen Plätze ein. Immer im Kreis herum, immer im Rhythmus der Musik, alle 30 Sekunden. Zirkeltraining heißt das Zauberwort im Trainingskonzept der Franchise-Kette „Mrs. Sporty“, das Erfolg in kürzester Zeit verspricht. Im Zentrum stehen spezielle Trainingsgeräte, die nach dem Hydraulikprinzip arbeiten, bei dem sich der Widerstand automatisch der verfügbaren Kraft anpasst. Jede Übung dauert 30 Sekunden, danach folgt der Wechsel auf Zwischenübungen. In regelmäßigen Kontrollen wird der Fortschritt getestet, dazu kommt ein spezielles Ernährungsprogramm.

Fatburner statt Flanken – Fitness ist der Trend noch vor dem Volkssport Fußball. Allein 2009 strömten nach Angaben des Arbeitgeberverbandes deutscher Fitness- und Gesundheitsanlagen (DSSV) rund sieben Millionen Sportbegeisterte in deutsche Studios, 1,1 Millionen mehr als im Vorjahr. Erstmals lag damit die Mitgliederzahl höher als die der rund 6,7 Millionen Trainierenden in den Fußballclubs, wie die Essener Fitness-Messe „Fibo“ mitteilt. Die Fitnessanbieter haben der Wirtschaftskrise getrotzt. Die Gesamtanzahl der Anlagen blieb mit einem Anstieg von 1,5 Prozent auf 5685 Betriebe nahezu unverändert, wobei die Kettenbetriebe um 9 Prozent zulegten.

Die stärkere Entwicklung der großen Anbieter wird auch in der Bewertung der eigenen wirtschaftlichen Lage deutlich: Knapp drei Viertel der Kettenbetreiber schätzen nach Angaben des DSSV ihre gegen-

wärtige Unternehmenslage als gut ein – im Vergleich zu nur 35 Prozent aller Einzelbetreiber. „Die Anforderungen, sich im zunehmenden Preiskampf zu behaupten, nehmen jedoch stetig zu“, sagt Niels Gronau von der Beratungsgesellschaft Deloitte, Herausgeber der Studie „Der deutsche Fitnessmarkt 2010“. Weitere Herausforderungen seien eine steigende Diversifikation innerhalb der

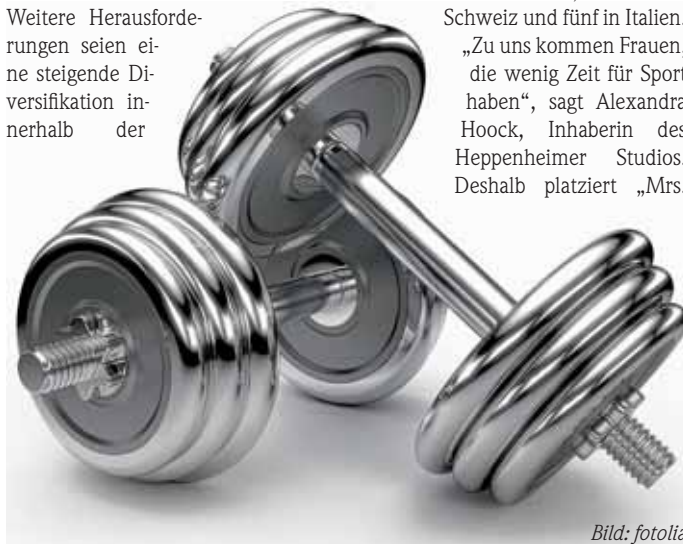


Bild: fotolia

Branche und mögliche Substitute des klassischen Fitnesssports, etwa aus der Unterhaltungsindustrie.

Anders sein als andere – mit unterschiedlichen Konzepten gehen die Fitnessanbieter im dichter werden-

den Netz der Angebote auf Mitgliederfang. Zielgruppe von „Mrs. Sporty“ sind Frauen jeden Alters, die kleine Studios mit familiärer Atmosphäre suchen – mit diesem Ziel legte die Kette seit ihrer Gründung im Jahr 2004 stetig zu. Mittlerweile gibt es 350 Clubs in Deutschland, 35 in Österreich, fünf in der Schweiz und fünf in Italien. „Zu uns kommen Frauen, die wenig Zeit für Sport haben“, sagt Alexandra Hock, Inhaberin des Heppheimer Studios. Deshalb platziert „Mrs.

Sporty“ seine Clubs zielgerichtet in Wohngebiete, um auf dem Weg zum Bäcker, Supermarkt oder nach Hause erreichbar zu sein. Die Mitgliederzahl pro Studio soll 700 Mitgliedern nicht übersteigen, um die

familiäre Atmosphäre zu erhalten. Seit der Eröffnung des Heppheimer Clubs im April 2009, für dessen Konzept Alexandra Hock den Gründerpreis der Sparkasse Heidelberg bekommen hat, haben sich 300 Mitglieder in ihrer Kartei gesammelt. Als Konkurrenz zu anderen Studios sieht sich die Sportwissenschaftlerin allerdings nicht. „Es ist ein sehr spezieller Ansatz“, betont sie.

„Die Kunden sind im Laufe der Jahre deutlich anspruchsvoller geworden“, bestätigt DSSV-Geschäftsführer Refit Kamberovic den Trend zur Spezialisierung. Allgemeine „Muckibude“ war gestern, heute präsentieren sich viele Anlagen als spezialisierte Gesundheitsdienstleister, viele sogar mit angeschlossener Wellnessanlage. Andere verzichten bewusst auf solche Extras und locken mit niedrigen Preisen. Das kommt auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten an. Insgesamt macht die Fitness-Branche in Deutschland rund 3,4 Milliarden Euro Umsatz, so die Deloitte-Studie. Premiumanbieter und Discounter seien auf dem Vormarsch, einzig das Mittelklasse-Segment verzeichnete 2009 einen Rückgang des Marktanteils um 2,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Die Ketten machen vor allem den inhabergeführten Studios Konkurrenz, die lange Zeit den Markt unter sich aufgeteilt haben. Seit 2005 konnten die Ketten ihren Mitglieder-Marktanteil nahezu verdoppeln. Nummer Eins in Deutschland ist mit deutlichem Abstand der Discounter McFit, der hierzulande auf

etwa 850 000 Mitglieder kommt. In der Metropolregion Rhein-Neckar finden sich Standorte in Mannheim-Käfertal, Mannheim-Almenhof, Ludwigshafen und Worms. McFit setzt auf Studios mit Gerätepark und moderner Ausstattung. Auf Sauna, Wellness, Kurse und einen Gastrobereich verzichtet das Unter-

nehmen nach eigenen Angaben bewusst; statt dessen stehen Ausdauer, Kraft und Ernährung im Fokus. Typisch sind die Computer-Terminals, die mit orthopädischem, sportmedizinischem und ernährungswissenschaftlichem Fachwissen gespeist sind. Mit günstigen Monatsbeiträgen und Öffnungszeiten rund

um die Uhr holt McFit seit 1997 vor allem junge Leute in die Studios. Und das Unternehmen will weiter expandieren. Dieses Jahr soll bei der Mitgliederzahl die Millionengrenze geknackt werden. Daneben boomen auch andere Discounter. Clever Fit etwa erhöhte 2009 seine Mitgliederzahl um 57 Prozent.

INTERVIEW MIT WERNER PFITZENMEIER, GRÜNDER DER UNTERNEHMENSGRUPPE PFITZENMEIER

Die Unternehmensgruppe Pfitzenmeier wird als einziger regionaler Anbieter unter den Top 5 deutscher Fitness-Betreiber gewertet. Geschäftsführer ist seit 32 Jahren Firmengründer Werner Pfitzenmeier.

Econo: Herr Pfitzenmeier, mit 20 Standorten ist ihr Unternehmen in der Region der größte Anbieter. Was machen Sie besser als andere?

Werner Pfitzenmeier: Mit 17 Jahren hatte ich mein erstes Studio. Seitdem ist das Unternehmen kontrolliert gewachsen. In 32 Jahren sind aus 40 Quadratmetern Betriebsfläche 54 000 geworden. Außerdem konzentrieren wir uns auf die Region. Heute sind mehr als 50 Prozent der Flächen mein Eigentum. So kann man ganz anders am Markt agieren. Wir sind nicht investorengetrieben und realisieren nur Projekte, die die Gesamtstruktur ergänzen. Der Umsatz ist so bis zu zehn Prozent im Jahr gestiegen.

Econo: Was heißt kontrolliertes Wachstum?

Pfitzenmeier: Ich setze auf eigene Strukturen. Wird ein neues Studio geplant, liegt vom Gebäudekonzept bis zur Umsetzung alles in unseren Händen. Dafür haben wir eine Grafik- und Werbeagentur und eine Planungsabteilung. Die Anlagen sind in Cluster aufgeteilt und werden von Regionalleitern verantwortet. Jeder Standort ist ein Unternehmen für sich. Die Trainer kommen aus unserer Akademie für Aus- und Weiterbildung in der Fitness- und Gesund-

heitsbranche (IFAA). Sie existiert seit 25 Jahren und ist in sieben Ländern aktiv.

Econo: Was ist das Besondere am Pfitzenmeier-Konzept?

Pfitzenmeier: Wir wollen unsere Mitglieder ein Leben lang begleiten. Es gibt Schwangerschaftskurse, Babyschwimmen, Kinderkurse oder für Jugendliche das Angebot Venice Beach, bei dem die Monatsbeiträge zwischen 16,90 und 39 Euro liegen. Dann haben wir das Fünf-Sterne-Angebot der Fitness- und Wellnessparks sowie die Medifit-Gesundheitszentren für die ältere Generation mit medizinischer Betreuung. Darüber hinaus bieten wir Modelle für Firmen und deren Mitarbeiter.

Econo: Wie expandieren Sie angesichts der Vielzahl der regionalen Mitbewerber?

Pfitzenmeier: Der Markt in der Region ist zwar in gewisser Weise gesättigt, aber die Angebote verschieben sich und eröffnen neue Möglichkeiten. Wir nehmen pro Jahr ein bis zwei interessante Objekte hinzu. In Bensheim ent-



Unternehmensgründer Werner Pfitzenmeier.

steht zurzeit auf einem 17 000 Quadratmeter Grundstück eine neue Wellness- und Fitness Anlage, analog zur Anlage in Schwetzingen.

Econo: Pfitzenmeier hat den Ruf des „Platzhirschs“. Dann können Sie sich ja zurücklehnen und den Erfolg genießen.

Pfitzenmeier: Nein. Man kann sich auf nichts etwas einbilden. Der Kunde gibt sein Geld nur einmal aus. Deshalb steht jeder Anbieter, ob groß oder klein, in positivem Wettbewerb zueinander. Nur so kann man sich weiterentwickeln. Andere machen auch einen guten Job.

Econo: Welche Projekte stehen in Zukunft an?

Pfitzenmeier: Wir werden in Neustadt zwei Venice Beach-Konzepte eröffnen. Ein Just Fitness-Konzept entsteht neben der bestehenden Anlage mit neuem Gebäude für monatlich 16,90 Euro sowie ein Venice Beach Life Style-Konzept mit Kursen und Sauna auf über 2000 Quadratmetern. Weiter wollen wir in der Region inklusive dem Raum Karlsruhe stark wachsen. Aber auch bestehende Standorte werden weiterentwickelt, in Speyer fließen zwei Millionen Euro in die Erweiterung der Anlage sowie in einen Neubau für ein Therapiezentrum und eine Kochschule. Im Umkreis von einem Kilometer um Schwetzingen wollen wir auch um 30 Prozent wachsen. Potenziale sehe ich zudem im Senioren- und Kinderbereich, zum Beispiel in Form eines „Kinderstudios“.

tor



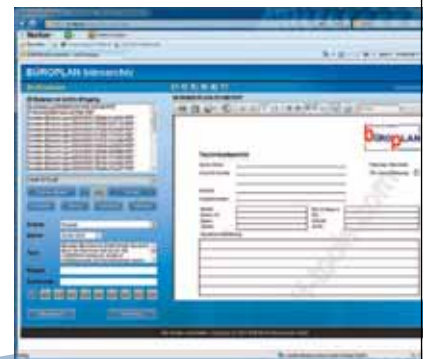
Büroplan Bürotechnik GmbH
Markircher Str. 5 · 68229 Mannheim
Telefon: (0621) 483670
Fax : (0621) 4836760
E-Mail: info@bueroplan.de

www.büroarchiv.de

Die erste digitale Archivierungslösung von Büroplan für den Mittelstand

einfach.sicher.archivieren –
büroarchiv

Der Gesetzgeber verpflichtet Unternehmen ihre Geschäftsprozesse zu archivieren. Digitale Lösungen bieten hierbei deutliche Verfahrens- und Kostenvorteile. Büroarchiv ist eine speziell auf die Bedürfnisse des Mittelstandes zugeschnittene Lösung. Einfach in der Anwendung, Hard- und Software in einer Komplettlösung integriert und ein Preis-Leistungsverhältnis, das sich sehen lassen kann.



► Spezialisierung ist die treibende Kraft für viele inhabergeführte Studios, die verstärkt auf Dienstleistung setzen, um sich gegen die Großen zu behaupten. Timo Gottwein, Geschäftsführer von nolimits Gesundheit und Fitness in Worms, setzt deshalb auf Vereinsatmosphäre statt Anonymität in großem Stil. Seit Anfang 2010 führt er das Studio mit seiner Frau Jeannine. „Meine Philosophie beinhaltet ausführliche Beratung und Betreuung, genau passende Trainingspläne, Ernährungsseminare und dazu der direkte Draht zu den Kunden über Feiern, Events oder Spendenaktionen“, sagt er.

Mit einem medizinischen Ansatz wirbt die regionale Kette American Fitness in ihren Studios in Ludwigs- hafen, Oggersheim, Mutterstadt, Hassloch, Bad Dürkheim und Mannheim. Anhand einer patentierten Leistungsdiagnostik und Schwachstellenanalyse sollen Probleme effizienter korrigiert werden können. „Wir machen kein Pauschaltraining“, sagt Michael Krä-

mer, Studioleiter in Bad Dürkheim und studierter Arzt. Natürlich gebe es normale Fitnessangebote, aber selbst im Kursprogramm finde sich der Gesundheitsgedanke in Form von Angeboten für den Rücken wieder. Dem entsprechend sei das Publikum etwas älter. „Die Kunden wollen intensive Betreuung. Das ist der Trend“, ist Michael Krämer überzeugt.

Mit „Fitness“ und „Prävention“ im Namen wirbt das Unternehmen Sportomed in Mannheim. Entstanden aus dem Ansatz einer erweiterten Physiotherapie, die auch nach der Behandlung greifen soll, ist der Betrieb seit 1987 tätig. Neben der Unternehmensgruppe Pfitzenmeier gehört Sportomed zu den alteingesessenen Fitnessanbietern in der Region. Tür an Tür mit anderen Dienstleistern aus dem Gesundheitsbereich ist Sportomed Teil des Sport- und Gesundheitszentrums Pfeifferswörth und des Sportparks Mannheim. Ein Beispiel für die Vernetzung verschiedener Angebote

auf engem Raum „Der Ansatz ist sehr gesundheitsorientiert, aber nicht nur“, sagt Geschäftsführerin Tina Weise. Mit mehr als 70 Kursen pro Woche, einem Indoor-Cycling-Club, geschlossenen Yoga- oder Pilateskursen, AOK-Gesundheitskursen oder Outdoor-Angeboten wie der Laufschule Rhein-Neckar positioniert sich Sportomed am Markt. Damit will Tina Weise immer speziellen Bedürfnissen Rechnung tragen. „Die Leute wollen nur das bezahlen, was sie nutzen“, sagt sie.

Das Gesundheitsbewusstsein in der Fitnessbranche wird sich weiter durchsetzen. Da ist sich DSSV-Geschäftsführer Refit Kamberovic sicher. „Es gibt immer mehr Präventionskurse oder Anlagen, die sich genau in diesem Bereich positionieren“, sagt er. Der Wirtschaftsfaktor Fitness werde in den nächsten Jahren stärker. „Bei Förderung des Gesundheitsaspekts kann die Mitgliederzahl in deutschen Studios auf zehn Millionen ansteigen“, glaubt er.

Christine Störck

nolimits Gesundheit & Fitness

Standorte: Worms
Mitarbeiter: ca. 18
Beitrag: ab 10,90 Euro/Woche
Mitgliederzahl: ca. 800
Größe des Studios: ca. 1300 m²
Gründungsjahr: 2009
Unternehmensform: GmbH
Umsatz 2009: k.A.

Sportomed Fitness & Prävention

Standorte: 2 (Mannheim)
Mitarbeiter: ca. 110
Beitrag: 48 bis 93 Euro mtl.
Mitgliederzahl: ca. 6000
Gründungsjahr: 1987
Unternehmensform: GmbH
Umsatz 2009: k.A.

American Fitness

Standorte: 6 in der MRN
Beitrag: 39,90 bis 49,90 Euro mtl.
Mitgliederzahl: ca. 13 000
Unternehmensform: GbR, GmbH
Umsatz: k.A.

Win-Win für die Rente

Die betriebliche Altersversorgung ist nicht nur für Arbeitnehmer attraktiv. Auch Gesellschafter-Geschäftsführer können Steuervorteile und Versorgungssicherheit im Insolvenzfall nutzen.

Eine Win-Win-Situation bietet die betriebliche Altersversorgung sowohl für die allgemeine Belegschaft als auch für den Arbeitgeber. Insbesondere aber auch Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH können damit einhergehende Steuervorteile einschließlich der eigenen Versorgungssicherung im Insolvenzfall nutzen.

Die Expertin: Nicole Buss ist Rechtsanwältin in der eigenen, auf mittelständische Betriebe ausgerichteten Kanzlei in Mannheim. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind Arbeitsrecht, gewerblicher Rechtsschutz sowie Handels- und Gesellschaftsrecht. Bild: Buss



Leistung aus dem Versicherungsvertrag nach beitragsfreier Fortführung zufließt, stellt dies eine wesentliche Verbesserung dar.

Soweit Angebote zum Abschluss einer Rückdeckungsversicherung eingeholt werden, ist damit dem Inhalt der vorgesehenen Verpfändungsvereinbarung besondere Sorgfalt zu widmen.

Beratung

Sowohl bei Versorgungszusagen an die allgemeine Belegschaft wie auch an den Gesellschafter-Geschäftsführer sind zwischenzeitlich überwiegend versicherungsvertragliche Lösungen getreten. Neben dem traditionell beratenden Versicherungsmakler und dem Steuerberater tritt nunmehr zunehmend der Rechtsanwalt in Erscheinung. Neben den bereits dargestellten Gründen der Vertragsgestaltung, der begleitenden Beratung im Insolvenzfall und der vertraglichen Handhabung von Rückdeckungen umfassen dessen Aufgaben auch die Umgliederung bestehender Renten bzw. Anwartschaften bei Unternehmensverkäufen oder Betriebsausgliederungen; desgleichen Abfindungs- und Verzichtsvereinbarungen bei bestehenden Pensionszusagen mit Geschäftsführern im Sanierungsfall.

Der Weg der Wahl liegt in dem koordinierten Zusammenwirken dieser drei Berater.

Win-Win-Situation

Der Sinn und Zweck dieses Ziels beim Gesellschafter-Geschäftsführer ist nach allem Gesagtem offenkundig. Daneben sind aber Versorgungszusagen an die allgemeine Belegschaft – auch im Entgeltumwandlungswege – gleichermaßen Ausdruck verantwortlichen Arbeitgeberhandels und führen nicht zuletzt auch zur Bindung qualifizierter Mitarbeiter.

Allgemeine Belegschaft

Die Lebenserwartung steigt und parallel dazu wächst der Versorgungsbedarf. Die Kosten dessen Finanzierung lassen sich jedoch nicht mehr von der gesetzlichen Rentenversicherung und auch nicht im Wege der betrieblichen Altersversorgung alleine durch eine Arbeitgeberfinanzierung schultern. Durch das Altersvermögensgesetz (AVmG) vom 26. Juni 2001 wurde daher der Entgeltumwandlung zur Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung eine gesicherte Grundlage geschaffen. Soweit der Arbeitnehmer durch Entgeltumwandlung die Anwartschaftsfinanzierung teilweise oder voll übernimmt, ist die Anwartschaft gesetzlich unverfallbar und durch den Pensions-Sicherungs-Verein (PSVaG) geschützt.

Gesellschafter-Geschäftsführer

Auch Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH können die Vorteile der betrieblichen Altersversorgung in Anspruch nehmen. Dies gilt insbesondere auch für die sogenannte beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer, das heißt Gesellschafter, die aufgrund ihrer Kapitalbeteiligung oder aus sonstigen Gründen die unternehmerische Leitungsmacht ausüben. Auf diese Personengruppe findet, anders als bei nicht beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführern, das BetrAVG keine Anwendung. Rechtsgrundlage ist dann die vertragliche Pensionszusage, die zur Gewährung der Steuer-

vorteile die vom Bundesfinanzhof festgelegten Kriterien aber auch erfüllen muss.

So muss die Versorgungsvereinbarung die Leistungsvoraussetzungen und auch die Leistungshöhe klar darstellen, das Verbot des Selbstkontrahierens muss ausgeschlossen sein. Die Zusage muss erkennbar ernsthaft und auch finanzierbar sein und die Angemessenheit der Gesamtbezüge berücksichtigen.

Wesentlich ist zudem die richtige Wahl des Zusagezeitpunkts. Dies ist von besonderer Bedeutung bei Neugründungen. Der Bundesfinanzhof unterscheidet hier zwischen zwei Probezeiten, die von drei bis fünf Jahren liegen.

Eine zu frühe Zusageerteilung führt zu einer Auflösung gewinnmindernd gebildeter Rückstellungen bis zum Ablauf der „Probezeit“. Die Probezeiten können entfallen, wenn die GmbH im Umwandlungswege aus einem erfolgreichen Unternehmen anderer Rechtsform hervorgegangen ist oder wenn der Gesellschafter-Geschäftsführer nachweislich in einem anderen Unternehmen bereits als Geschäftsführer erfolgreich tätig war.

Verbesserung im Insolvenzfall

Wegen des Fehlens des Insolvenzschutzes über den PSVaG beim Gesellschafter-Geschäftsführer wird

häufig von der GmbH eine Rückdeckungsversicherung zur externen Finanzierung der Versorgung abgeschlossen. Diese wird an den Gesellschafter-Geschäftsführer verpfändet. Bei Leistungsstörungen wie dem Insolvenzfall ist die Anwartschaft dann jedenfalls zeitanteilig gesichert.

In Insolvenzfällen gehen Insolvenzverwalter bisher regelmäßig in der Weise vor, dass sie die Rückdeckungsversicherung kündigen und den Rückkaufswert hinterlegen. Die Auszahlung an den Versorgungsberechtigten erfolgt dann bei Pfandriefe, das heißt beim Eintritt des Versorgungsfalls. Es entspricht indes neueren wirtschaftlichen Erkenntnissen, dass – trotz einer zwischenzeitlichen Besserstellung durch die Rechtsprechung – der Rückkaufswert bei weitem nicht der Versicherungsleistung entspricht, die aus einer beitragsfreien Fortführung der Versicherung resultieren würde.

Hier sind zeitnah neue Konzepte entwickelt worden, um in der Verpfändungsvereinbarung das Kündigungsrecht oder das alleinige Kündigungsrecht des zuzugewandten Unternehmens oder eines nachfolgenden Insolvenzverwalters auszuschließen. Da dem Gesellschafter-Geschäftsführer beim späteren Eintritt des Versorgungsfalls dann nicht nur der Rückkaufswert, sondern die

WEIHNACHTSGESCHENKE FÜR IHRE SCHULDNER?

ZUM JAHRESENDE DROHT DIE VERJÄHRUNG VON FORDERUNGEN. SPRECHEN SIE MIT UNS – RECHTZEITIG!

Inkasso/Forderungsmanagement • Wirtschaftsauskünfte • Risikomanagement

Creditreform Mannheim Dangmann KG

Ansprechpartner: Frau Alexandra Knoll
Telefon: 0621 / 1 8001-81
E-Mail: info@mannheim.creditreform.de
www.creditreform-mannheim.de

Creditreform Heidelberg Wöllner KG

Ansprechpartner: Herr Wolfgang Heimrath
Telefon: 06221 / 73 98-65
E-Mail: info@heidelberg.creditreform.de
www.creditreform-heidelberg.de



Creditreform
UNTERNEHMEN SIE NICHTS OHNE UNS.



Ein Soldat im Tower des Coleman-Flugfeldes. Das Gelände im Mannheimer Norden wird die USA-Armee wie alle anderen Flächen in der Region räumen. Bild: Proßwitz

Auf der Suche

Die US Army verlässt bis 2015 die Region. Zurück bleiben 750 Hektar Fläche – und jede Menge Optionen, was mit den Liegenschaften geschehen soll.

Das Aus kam überraschend. Noch im vergangenen Jahr waren Heidelbergs Oberbürgermeister Dr. Eckart Würzner und sein Mannheimer Amtskollege Dr. Peter Kurz nach Washington gereist, um einen Teilabzug zu erwirken. Doch Ende Juni erreichte die Entscheidung des amerikanischen Verteidigungsministeriums die drei betroffenen Städte Heidelberg, Mannheim und Schwetzingen, dass

bis 2015 der letzte Standort geschlossen wird. Auch wenn der Abzug zunächst ein wirtschaftlicher Verlust für die Kommunen und bitter für die rund 2500 betroffenen Zivilbeschäftigten ist, so eröffnet er gleichzeitig erheblichen Spielraum für die Stadtentwicklung: In Mannheim werden 510 Hektar, in Heidelberg rund 200 Hektar und in Schwetzingen 40 Hektar Grund und Boden frei. „Wir haben wieder

Entwicklungspotenzial in Sachen Wohnungsbau und Gewerbeflächen“, verbreitet Oberbürgermeister Kurz Optimismus.

Doch ein schlüssiges Konzept, wie dieses Potenzial genau genutzt werden soll, hat keine der Städte vorzuweisen. Schwetzingens OB Dr. René Pöhl kann sich eine Wohnbebauung, aber auch einen Gewerbeanteil vorstellen: „Wir haben immer wieder Anfragen von Firmen, die nach Grundstücken suchen.“ Die Mannheimer Konversionspläne stammen aus dem Jahr 2008 und beschränken sich vornehmlich auf die Standorte, die als erstes schließen. Die Seckenheimer Hammond Barracks, Teile des Coleman-Militärgebiets bei Sandhofen sowie die bereits geschlossene Turley-Kaserne in der Neckarstadt-Ost sind als Wohngebiete vorgesehen. Das 46 Hektar große Areal der Taylor-Kaserne auf der Vogelstang eignet sich nach Kurz' Ansicht für eine gewerbliche Nutzung.

Heidelberg konzentriert sich vorrangig darauf, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Es fehlen rund 8000 Wohnungen; 2600 werden

durch den US-Abzug frei. Die Gebäude in der Südstadt und Rohrbach sollen Familien zugute kommen. Die acht Wohnblöcke in der Rohrbacher Sickingerstraße und das Gelände am Holbeinring sind für studentisches Wohnen eingeplant. „Wir rechnen damit, dass das besonders knappe mittlere Preissegment entlastet wird“, erklärt Baubürgermeister Bernd Stadel.

Was mit Patrick Henry Village oder Benjamin Franklin Village, die schon aufgrund ihrer schieren Größe nur schwer verwertbar sind, und den restlichen Arealen geschehen soll, ist noch unklar. Wohnen, Gewerbe, Naherholung oder Landwirtschaft – vieles scheint möglich. Es wäre allerdings verheerend, die Chance für eine nachhaltige Entwicklung verstreichen zu lassen oder durch ein Überangebot von Flächen die falschen Marktsignale zu setzen. IHK-Präsident Dr. Gerhard Vogel und andere Wirtschaftsvertreter drängen daher, „möglichst schnell in der Region klare Vorstellungen darüber zu entwickeln, was mit den Flächen passieren soll“.

Heike Link

Zwischen Boomen und Bangen

Die wirtschaftlichen Folgen des US-Abzugs sind noch nicht absehbar. Vom Auftragsboom bis zum Preisertruss bei Immobilien scheint vieles möglich. Eine Bestandsaufnahme.

Kurzfristig Mehraufträge infolge der Bau- und Sanierungsmaßnahmen zu erhalten, das ist Dieter Müller zu wenig. Der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald will die Konversion der Militärfächen vielmehr auch für eine nachhaltige Gewerbeförderung nutzen.

Handwerksbetriebe könnten Synergien schaffen

Ein Modellbeispiel dafür hat er schon: Kaiserslautern. Die westfälische Metropole hat mit großem Erfolg eine ehemalige Bahnfläche in einen florierenden Gewerbepark verwandelt sowie neue Arbeits- und Wohnformen realisiert. So ein Vorhaben sei auch für Mannheim überlegenswert. „Ein Konglomerat unterschiedlichster Handwerksbetriebe an einem Ort anzusiedeln, das könnte völlig neue Synergien erzeugen“, sagt Müller. Infrage kämen Existenzgründer und Firmen, die in der Stadt keinen Platz zum Erweitern haben. Die in Kaiserslautern gesammelten Best Practices könnten als Blaupause für die erfolgreiche Umsetzung dienen.

Weitere Ideen und Lösungsansätze verspricht sich das Handwerk aus

US-Standorte in Heidelberg



der Vortragsreihe „Konversion in Mannheim“ der Architektenkammer Baden-Württemberg sowie aus dem Arbeitsansatz des Koordinationsausschusses des Verbandes Region Rhein-Neckar.

Auch Franziska Etsch hat konkrete Vorstellungen, wie sich manche Areale in Mannheim sinnvoll nutzen lassen: „Logistik- und Industrie-flächen ab 10 000 Quadratmeter Größe sind in Mannheim sowie im

Umland, von Hockenheim bis hoch nach Worms, komplett ausverkauft“, berichtet die Inhaberin des gleichnamigen Mannheimer Immobilienunternehmens. Firmen suchen händierend nach großen Flächen, die den neuesten Qualitätsstandards entsprechen, zum Beispiel die Auflagen für die Lagerung von Gefahrgütern oder eine 24-Stunden-Genehmigung zum Verladen erfüllen. Für diesen Zweck sei-

en die Gebiete im Mannheimer Norden, in Käfertal oder auf der Vogelstang durch die Anbindung an die Autobahn ideal. „Die Liegenschaften sind für hiesige Unternehmen, vor allem aber auch für auswärtige Firmen interessant, die den Wirtschaftsknotenpunkt Metropolregion Rhein-Neckar nutzen wollen“, sagt Etsch. Das würde Mannheim als Industrie- und Logistikstandort aufwerten und neue Arbeitsplätze schaffen.

Infrastruktur und Größe der Flächen ist ideal

Ähnlich optimistisch schätzt auch Gerhard Cordes, der Geschäftsführer der Goldbeck Süd GmbH, die Lage ein. Das Hirschberger Unternehmen ist auf den Bau von Gewerbeimmobilien wie Hallen, Büros, Parkhäuser und Fachmarktzentren spezialisiert. Die in Mannheim gewerblich nutzbaren Flächen seien hochinteressant für Goldbeck. Der Markt sei da, wie der spürbare Anstieg der Bauleistungen zeige. „Aufgrund der Infrastruktur, der Verkehrsanbindung und ihrer Größe werden die freiwerdenden Flächen ein Neugeschäft bringen“, glaubt Cordes.

- Logistikkimmobilien
- Industrieobjekte
- Gewerbeflächen



ETSCH
IMMOBILIEN

Franziska Etsch
Friedrichsplatz 19
68165 Mannheim
Telefon 0621/32 47 600
info@etsch-immobilien.de

www.etsch-immobilien.de

LAGEPLÄNE + VERMESSUNG

Das Ingenieurnetzwerk für Vermessungsleistungen in der Metropolregion.



Allgemeiner-Vermessungs-Service

☑ Baurechtsvermessung

Liegenschaftspläne nach Bauvorlagenerlass
Absteckung nach Landesbauordnung (LBO)
3D-Projektvisualisierung

avs-viernheim

Rathausstr. 105
68519 Viernheim
Tel. (0 62 04) 7 01 40 10
Fax (0 62 04) 7 01 01 49
http: www.avs-v.de
Mail: mail@avs-v.de

avs-consult

Ernst-Ludwig-Str. 23
68623 Lambertheim
Tel. (0 62 06) 94 44-50
Fax (0 62 06) 94 44-51
http: www.avs-c.de
Mail: mail@avs-c.de

☑ Ingenieurvermessung

Werksbestandsaufnahmen
Leitungsvermessung
Kanalbestandsaufnahme

avs-bürstadt

Nibelungenstraße 67
68642 Bürstadt
Tel. (0 62 06) 94 44-60
Fax (0 62 06) 94 44-61
http: www.avs-b.de
Mail: mail@avs-b.de



Die frei werdenden Flächen, wie die der Campbell Barracks in Heidelberg, gehen zunächst an die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben über.

Bild: Rothe

►► Attraktiv seien die Areale sowohl für Logistikdienstleister mit einem Bedarf ab 25 000 Quadratmeter aufwärts als auch für Zulieferfirmen, die mit hiesigen Unternehmen wie John Deere oder Daimler zusammenarbeiten. Der Bau weiterer Fachmarktzentren sei für das Gewerbegebiet bei Sandhofen vorstellbar, während in Heidelberg noch Absatzpotenzial für energieeffiziente Büroimmobilien vorhanden sei. „Wir werden den Prozess sehr nah verfolgen und mit unseren Partnern eine Strategie entwickeln, wie wir an der Konversion partizipieren können“, sagt Cordes.

Deutlich kritischer beurteilt Alexander Adler die Lage. „Für konkrete Immobilien Investments ist es verfrüht. Allerdings sehe ich enorme Entwicklungschancen“, urteilt der geschäftsführende Gesellschafter der ADLER Immobilien-Invest-

ment KG. Die Viernheimer Unternehmensgruppe realisiert deutschlandweit Gewerbeimmobilien im Bereich Hallen, Büro und Einzelhandel.

Sind die Flächen bis 2015 wirklich baureif?

Wichtige Fragen, so Adler, seien noch nicht geklärt: Sind die Flächen tatsächlich bis 2015 baureif? Wie sieht der Bebauungsplan aus? Welche Vertragsmodelle bieten die Kommunen den Investoren an? Und dies sei nur ein Auszug an Fragen, die es zu beantworten gelte, wenn man Gewerbeimmobilien entwickeln wolle. Zudem müssten auch die Standortfaktoren stimmen. Mannheim habe mit die höchsten Gewerbe- und Grundsteuersätze in der Region. Nicht jede Firma sei be-

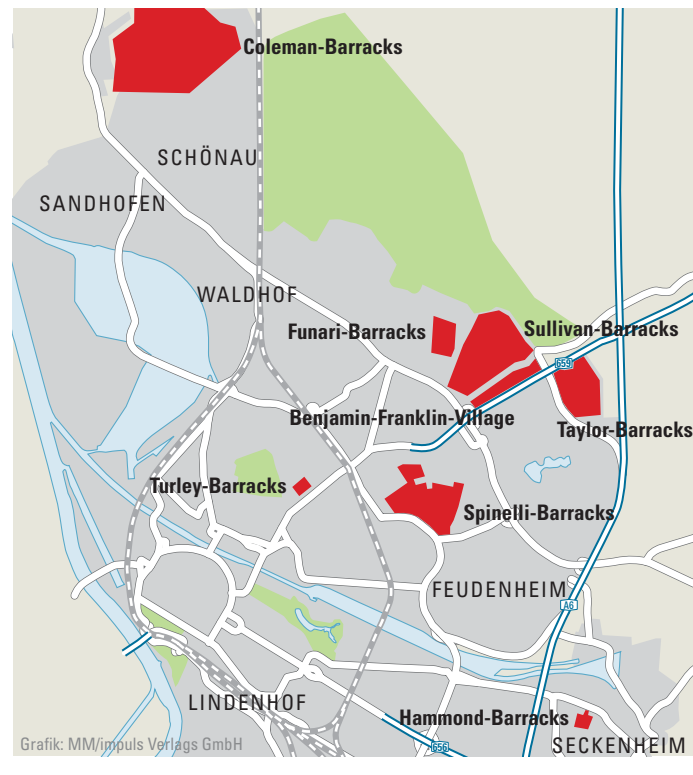
reit, diese zu zahlen. Schließlich sei der Wirtschaftsstandort Rhein-Neckar sehr groß und biete ausreichend Alternativen. Die frei werdenden Flächen seien für Einzelhandel, Logistik und Industrie sehr interessant. Bei Büroimmobilien hingegen sei der Markt fast gesättigt. „Kommt es zu weiteren Büroneubauten in Mannheim, dann besteht die Gefahr, dass die Stabilität der regionalen Mietpreise ins Schwanken gerät“, befürchtet Adler. Alles in allem sei es eine enorme Aufgabe für die Region, rund 500 Hektar zusätzlicher Flächen allein im Raum Mannheim zu verwerten.

Vor einem Überangebot, allerdings bei Wohnungen, warnt Jörg Ascheberg, Inhaber der Ascheberg Immobilien GmbH in Mannheim. „Es besteht kein Bedarf für Wohnsilos. Das schafft nur neue soziale Brennpunkte.“ Allein in der Benja-

min Franklin Village wird bezugsfertiger Wohnraum für 3500 Menschen frei, etwa noch einmal soviel findet sich in den Kasernen im Stadtgebiet. Viele dieser Wohnungen seien wegen ihres Zuschnitts und ihrer Ausstattung nicht am Markt verwertbar. Sanierung mache keinen Sinn. „Was wir brauchen, sind individuell gebaute 4- bis 5-Zimmer-Wohnungen mit zeitgemäßer Infrastruktur, die für Familien bezahlbar sind. Hier besteht eine nachhaltige Nachfrage“, sagt der Immobilienmakler. In diesem Segment sei der Markt leergeräumt, viele Familien wanderten deshalb von Mannheim ins Umland ab.

Einen wachsenden Bedarf sieht Ascheberg noch bei seniorengerechten Wohnungen und Boarding-Häusern. Auch hier seien eine hochwertige Architektur und kein monotoner Massenbau gefragt. Von der

US-Kasernen in Mannheim



Grafik: MM/impuls Verlags GmbH

Konversion erhofft sich Ascheberg eine Geschäftsbelebung, vorausgesetzt „die Projekte werden so ausgeschrieben, dass Kreativität eine Rolle spielt, und nicht wie beim ‚Centro Verde‘ im Herzogenried ein freigeschobenes Kasernengelände unter rein ökonomischen Gesichtspunkten bebaut wird“.

Gelassen verfolgt Hans-Jörg Kraus, Geschäftsführer der Kraus Immobilien GmbH in Heidelberg, die Konversionsdiskussion. „Ein

kurzfristiges Überangebot und eine mittelfristige Preiskorrektur nach unten würden dem Heidelberger Markt nicht schaden. Das wäre sogar wünschenswert“, meint Kraus. Denn bisher habe die Nachfrage das Angebot bei weitem überwogen und zu einem kontinuierlichen Anstieg der Mietpreise geführt. Vor allem für junge Familien sei bezahlbarer Wohnraum in den vergangenen Jahren knapp geworden. Viele hätten Heidelberg deshalb den Rücken

ZAHLEN UND FAKTEN

Frei werdende Flächen: Von den insgesamt 750 Hektar entfallen 510 ha auf Mannheim, 200 ha auf Heidelberg und 40 ha auf Schwetzingen. Die Liegenschaften der US-Streitkräfte gehen zunächst an die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BIMA) in Stuttgart über, der die Verwertung obliegt.

Arbeitsplätze: Nach Angaben der Gewerkschaft ver.di verlieren rund 2500 deutsche Zivilangestellte ihren Arbeitsplatz. Aufgrund des für den Arbeitsmarkt ungünstigen Altersdurchschnitts von 50 Jahren fordert ver.di von Bund, Land und Kommunen verstärkte Eingliederungsmaßnahmen.

Finanzen: Aufgrund des Wegzugs der Streitkräfte und der damit verbundenen schrumpfenden Einwohnerzahl erhalten Heidelberg und Mannheim rund 7,5 Millionen bzw. 6,5 Millionen Euro weniger an Schlüsselzuweisungen pro Jahr aus dem Länder-Finanzausgleich. *hl*

gekehrt. Der Abzug eröffne die Chance, diese Entwicklung zu stoppen: „Wenn wir es zum Beispiel schaffen, in Mark Twain Village in der Südstadt Mietflächen für 7 bis 8 Euro pro Quadratmeter anzubieten, dann könnten wir auch die Mieter halten, die sonst abwandern würden“, ist Kraus überzeugt. Die 1800 Wohnungen, die in der Bahnstadt entstehen, bringen keine Entlastung für das mittlere und untere Preissegment. Sie müssen hochpreisig vermarktet werden, das heißt zu Quadratmeterpreisen von mehr als 10 Euro, um eine ausreichende Refinanzierung zu sichern. Daher werde es nach Meinung von Kraus keine Überschneidungen geben. Allerdings werden sich schmerzhaft Marktkorrekturen nicht vermeiden lassen. So geht der Immobilienspezialist davon aus, dass kurzfristig die

Randgebiete verlieren werden. Denn dort entstanden unter anderem Einfamilienhäuser speziell für US-Streitkräfte und deren Angehörige. „Hier könnten die Miet- und Grundstückspreise zeitweilig nachgeben. Ebenso sind Leerstände wahrscheinlich, wenn der Wohnraum auf einen Schlag auf den Markt kommt“, befürchtet Kraus.

Insgesamt bewertet er den Abzug als Chance, in allen Segmenten die hohe Nachfrage nach Wohnungen zu decken: „Das belebt den Markt und damit auch unser Geschäft.“ Voraussetzung sei jedoch, dass die Flächen häppchenweise von unterschiedlichen Firmen entwickelt und bewusst für unterschiedliches Klientel auf den Markt gebracht würden. „Das ist ein großer Brocken, den Heidelberg aber gut verdauen kann“, ist sich Kraus sicher.

Heike Link

Schnellbauhallen

SEIT ÜBER 30 JAHREN

Lieferzeit: 2-3 Wochen

hps

Fertighallen GmbH

Badener Str. 5 • 69493 Hirschberg
Telefon 0 62 01 / 2 59 98-0
Fax 0 62 01 / 2 59 98-20
www.hps-fertighallen.de

hochwertig • preisgünstig • schnell

Hallen- und Gewerbebau nach Maß

BWI BAUR+WILLIG

INDUSTRIEBAU GmbH

www.meine-halle.de

D-67122 Altrip, Tel: 06236-2026, Fax: 06236-30622

• Hochbau
• Industriebau
• Ingenieurbau
• Umbau und Renovierung

Wir bauen nicht nur aus Stahl und Beton.

Noll

Valentin Noll GmbH | Bauunternehmen
Horchheimer Straße 19 • 67547 Worms
Tel.: (062 41) 93 14 30 • Fax: 3 77 99
kontakt@noll-worms.de • www.noll-worms.de

erde³ gmbh

die erdstoffagentur

unsere leistungen für ihr bauvorhaben

erdarbeiten | bauphysik | schüttgut | entsorgung/verwertung

bäckerweg 50 | 68309 mannheim
fon 0621 / 32 88 87 86 | fax 0621 / 43 98 472
info@erde3.de | www.erde3.de

Genug vom Auf und Ab an der Börse?



Sichere Renditen bieten Immobilien!

Wir entwickeln Immobilien an ausgesuchten Standorten im Rhein-Neckar-Raum.

Anfangen von der Konzeption des Objekts, über Planung, Baumanagement, Vermietung und Betreuung bieten wir alles aus einer Hand.

Wir zeigen Ihnen gerne realisierte und aktuelle Projekte.

Bauträger · Massivhausbau
Projektentwicklung
Immobilienbetreuung

Zur Tuchbleiche 4 · 69168 Wiesloch
Telefon (062 22) 9 23 20

INTERVIEW

„Nur diskutieren wäre der GAU“

Thomas Möller, Hauptgeschäftsführer des Verbands Bauwirtschaft Nordbaden e.V., über Chancen und Risiken bei der Umnutzung der frei werdenden Militärflächen.

Econo: Herr Möller, egal ob die US-Liegenschaften gewerblich oder für Wohnraum genutzt werden sollen, ohne Bautätigkeiten ist eine Umnutzung nicht zu bewerkstelligen. Ist Ihre Branche der große Gewinner?

chen bald Entscheidungen treffen. Denn aus unserer Sicht wäre es der GAU, wenn nur diskutiert und nichts passieren würde.

Econo: Was raten Sie den Kommunen, um diese Areale nachhaltig zu entwickeln?

- **Thomas Möller:** Die Bauwirtschaft freut sich selbstverständlich über Aufträge. Doch wird sie nur dann von der Konversion profitieren, wenn die Städte gemeinsam mit der Wirtschaft frühzeitig ein Konzept entwickeln, wie die frei werdenden Flächen genutzt werden sollen. Dazu ist es notwendig, zusammen mit den Wirtschaftsverbänden und Kammern beispielsweise den Bedarf an Gewerbeflächen zu ermitteln und bereits jetzt schon Unternehmen anzusprechen, die sich vergrößern wollen. Wir werden alles tun, damit die Verantwortli-
- **Möller:** Der Abzug ist natürlich erst einmal ein herber Verlust für die Region, vor allem auch weil Zivilpersonen entlassen werden. Andererseits bietet er die Riesenchance, teilweise sogar mitten in der Stadt Areale neu zu gestalten und weiter zu entwickeln. Die Frage ist: Wer soll den Wohnraum oder die Gewerbegebiete nutzen? Und davon abhängig: Wer soll die Umnutzung finanzieren? Die Kommunen haben nicht die Mittel, die Gebiete alleine zu entwickeln. Freie Flächen oder leerstehende Gebäude allein ziehen



Thomas Möller, Hauptgeschäftsführer des Verbands Bauwirtschaft Nordbaden e.V. Bild: Rinderspacher

aber keine Investoren an. Dazu bedarf es attraktiver Rahmenbedingungen.

Econo: Wie müssten die Rahmenbedingungen aussehen?

► **Möller:** Ein zentraler Standortfaktor für die Wirtschaft ist zum Beispiel die Infrastruktur. Für viele Unternehmen ist es enorm wichtig, dass Güter oder Personen schnell von Punkt A nach Punkt B gelangen. Die Metropolregion Rhein-Neckar steht mit ihrem Autobahnnetz oder dem Mannheimer Hafen bereits ganz gut da. Was uns aber im Falle einer Schließung des City Airports in Neuostheim fehlen wird, ist ein Regionalflughafen.

Econo: ... und der ist im Gemeinderat und bei der Bevölkerung nicht unumstritten.

► **Möller:** Auf die Interessen der Anwohner und auf Naturschutzgebiete gilt es natürlich Rücksicht zu nehmen. Dennoch bin ich überzeugt, dass wir einen Regionalflughafen brauchen. Und im Norden Mannheims hätten wir die dazu notwendigen Flächen. Firmen die größtmögliche Mobilität direkt vor der Haustür anbieten zu können, wäre ein großer Standortvorteil. Denn sicher ist: Allein mit den bereits ansässigen Unternehmen, die sich vergrößern wollen, lassen sich die frei werdenden Flächen, etwa im Mannheimer Norden, nicht nachhaltig entwickeln. Dazu bedarf es zusätzlicher, wachstumsstarker Firmen, die sich dort neu ansiedeln.

Econo: Mit welchen Aufträgen rechnen Sie für die heimische Bauindustrie?

► **Möller:** Das hängt davon ab, wie die Kommunen die Aufträge verge-

ben. Wird zum Beispiel die Konversion eines kompletten Kasernengeländes ausgeschrieben, dann wäre das für unsere Mitgliedsunternehmen sicherlich nicht so lukrativ. Die Mehrzahl sind kleinere Betriebe mit bis zu 20 Mitarbeitern. Weder sie noch die größeren mittelständischen Bauunternehmen verfügen über das Kapital, um ein solches Projekt alleine zu stemmen. Wegen der zu leistenden Sicherheiten und Bürgschaften kommt schnell ein dreistelliger Millionenbetrag zusammen, der vorfinanziert werden muss. Daher kämen sie nur als Subunternehmer im Auftrag eines Projektentwicklers oder einer Wohnungsbaugesellschaft für einzelne Aufgaben zum Zuge. Das hieße: eine geringere Marge bei erhöhtem Risiko im Falle eines Zahlungsausfalls.

Econo: Was wäre die Alternative?

► **Möller:** Es wäre wünschenswert, die Städte würden die Konversion einer Kaserne in Teillosen ausschreiben und zum Beispiel einzelne Häuser als Projekte vergeben. Dann hätten auch unsere heimischen Betriebe eine Chance, als Direktanbieter aufzutreten. Zudem stellen Areale mit Ein-, Mehrfamilien- oder Reihenhäusern eher die Wohnqualität sicher als große Wohnblocks. Aber wir sind realistisch: Das Aufteilen in Parzellen ist deutlich aufwändiger zu koordinieren. Deshalb appellieren wir an die Kommunen, bei der Auftragsvergabe auf eine gesunde Mischung zu achten, damit die hier ansässigen Bauunternehmen profitieren.

Heike Link

HINTERGRUND

Der Verband Bauwirtschaft Nordbaden e.V. ist als Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband Interessenvertretung für die mittelständische Baubranche und Dienstleister für seine zehn Innungen und rund 500 Mitgliedsbetriebe.

Eingebunden in die „Landesvereinigung Bauwirtschaft“ Baden-Württemberg in Stuttgart, den Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) in Berlin sowie in den Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (HDB) in Berlin, tritt der Verband Bauwirtschaft Nordbaden e.V. als Gesprächspartner bei Entscheidungsträgern aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft für seine Innungen und Mitgliedsbetriebe auf.

Wohnen & Leben am Fluß
Ludwigshafen am Rhein ■ ■ ■

Wittelsbachstraße 32 · 67061 Ludwigshafen
Freecall 0800 289 5566
www.gag-ludwigshafen.de

Wohn- und Gewerbeanlage Rheinallee

Der markante Neubau der GAG ist ein interessantes Gebäudeensemble aus Miet-, Eigentums-, Gästewohnungen und über 3.000 m² Büro- und Dienstleistungsflächen. Eine der exklusivsten Adressen der Metropolregion Rhein-Neckar.

- Mietwohnungen
- Eigentumswohnungen
- Büro- und Ladenflächen

Urbaner Lifestyle für Menschen mit Anspruch.

GAG
LUDWIGSHAFEN am RHEIN

Weichen neu gestellt

Auf dem Gelände des ehemaligen Heidelberger Güter- und Rangierbahnhofs entsteht derzeit die Bahnstadt. Das neue Quartier wird nicht nur der größte Passivhausstadtteil der Welt. Die Bahnstadt will auch Arbeit, Wohnen und Wissenschaft versöhnen.

Am 15. September piff eine steife Brise über die Äcker und Wiesen des Pfaffengrunder Felds in Heidelberg. Auf dem sich stadteinwärts anschließenden Gelände flatterten Sparkassenfahnen im Wind. Dort, wo der ehemalige Güter- und Rangierbahnhof an das Pfaffengrunder Feld grenzt, standen zwei große weiße Festzelte. Die Fahnen sollten den Gästen den Weg weisen. Denn die Adresse des Veranstaltungsortes „Gadamer-Platz“ kennt noch kein Navigationsgerät.

Das wird im Frühsommer 2012 anders sein. Dann werden einige der 500 Teilnehmer der Veranstaltung vom 15. September dort ihr Zuhause haben. Von ihren Wohnzimmern oder Schlafzimmerfenstern aus werden sie auf das Pfaffengrunder Feld, den Gadamer-Platz oder den Odenwald schauen.

Bleickard Langendörfer ist einer von ihnen. Auf der Veranstaltung am 15. September hat er sich über das Projekt „Schwetzinger Terrassen“ informiert. Das Ensemble aus

acht Wohnhäusern, acht Stadthäusern und sechs Gewerbeeinheiten ist das erste Wohnquartier, das im neuen Stadtteil Bahnstadt gebaut und vermarktet wird. Es sollen noch viele folgen. „Wir rechnen mit 5000 Menschen, die hier wohnen werden“, sagt Peter Dohmeier. Er ist einer von drei Geschäftsführern der „Entwicklungsgesellschaft Heidelberg“ (EGH). Diese wurde 2008 als Erschließungs- und Vermarktungsgesellschaft für die Bahnstadt gegründet.

„Neben der Flächenentwicklung haben die EGH-Gesellschafter zudem die Möglichkeit, eigene Projekte zu entwickeln“, sagt Mit-Geschäftsführer Frank Böhme. Die „Schwetzinger Terrassen“ sind hierfür ein Beispiel. Bauherr und Investor ist die GGH, die Vermarktung läuft über die Sparkassen-Tochter S-Immobilien.

Auch Bleickard Langendörfer hat sich beim Verkaufsstart am 15. September mit den Sparkassen-Mitarbeitern intensiv unterhalten. „Sehr

wichtig ist für uns die Infrastruktur. Direkt ums Eck wird eine Kindertagesstätte errichtet, ebenso eine Schule und Einkaufsmöglichkeiten“, sagt der 37-Jährige. Der SAP-Mitarbeiter ist passionierter Radfahrer und plant, von der Bahnstadt zukünftig zu seiner Arbeitsstätte in Walldorf zu radeln.

Ökologische Aspekte spielen bei der Entwicklung des neuen Stadtteils eine große Rolle. „Die Bahnstadt ist die Verknüpfung von Urbanität, Maßstäblichkeit und Nachhaltigkeit“, sagt EGH-Geschäftsführer Böhme. Der Architekt hat hierfür zwei Argumente. Zum einen ist das komplette Viertel im Passivhausstandard geplant. „Im Vergleich zu konventionellen Wohnungen fallen die Nebenkosten 1,30 Euro bis 1,70 Euro geringer aus“, sagt Böhme.

Zum anderen sei das Projekt ökologisch zu verantworten, da hierfür keine Naturflächen geopfert werden mussten. Wo heute Baukräne, Betonlaster und Bagger fahren, wurden früher Waggonen be- und entla-

DIE BAHNSTADT IN ZAHLEN

Die Gesamtfläche des neuen Stadtteils beträgt 116 Hektar.

Im Besitz der Entwicklungsgesellschaft Heidelberg (EGH) sind hier von 67 Hektar. Davon entfallen auf Wohnen 9, auf Gewerbe 16,5 auf Freiflächen 16, auf soziale Infrastruktur 3, auf das Straßennetz 11 und für den Campus II 4,5 Hektar.

5000 Menschen sollen dort einmal wohnen und 7000 arbeiten.

1997 wurde der Güter- und Rangierbahnhof stillgelegt.

2001 wurde der städtebauliche Wettbewerb „Bahnstadt Heidelberg“ ausgelobt. Aus dem Siegerentwurf geht 2003 auf Beschluss des Gemeinderats die Rahmenplanung hervor.

2008 kauft die EGH mehr als die Hälfte der Fläche und vermarktet diese seither.

Die Gesamtinvestitionen liegen bei rund zwei Milliarden Euro.

Drei Stellwerke, zwei Wasserwerke und das Bahnbetriebswerk bleiben erhalten und erinnern an die Vergangenheit des Stadtteils.

den sowie Züge zusammengestellt. 1997 verlegte die Bahn ihren Güter- und Rangierbahnhof nach Mannheim. Anfangs hatte sich die Bahntochter Aurelis um den Verkauf der 67 von insgesamt 116 Hektar bemüht. Die Immobiliengesellschaft

wollte das Areal komplett an einen einzigen Investor verkaufen. Doch der fand sich nicht. So kaufte 2008 schließlich die EGH die 67 Hektar. In ihr haben sich die Sparkasse Heidelberg, die kommunale Gesellschaft für Grund- und Hausbesitz

(GGH) und eine Tochter der LBBW zusammengeschlossen. „In der paritätischen Zusammenarbeit dieser Partner liegt vermutlich das Erfolgsgeheimnis der Bahnstadt“, sagt Frank Böhme. Alle drei stünden für Verortung und Verwurzelung in der Stadt und in der Region.

Die Stadt wahrt ihre Ziele innerhalb dieses Konstrukts über einen Vertrag, den sie mit der EGH geschlossen hat (siehe Kasten Seite 49). „Dieser Vertrag ist das beste Steuerungsinstrument, das ich mir vorstellen kann“, sagt Oberbürgermeister Eckhart Würzner im Interview (siehe Seite 52). Es erlaube, die politischen Zielen mit privaten Partnern umzusetzen – ohne dabei die Stadt finanziell zu überfordern.

Die restlichen Flächen des 116 Hektar großen Gebiets sind Infrastruktur- und Zulaufflächen oder gehören der US-Armee. „Für die Bahnstadt selbst ist der Abzug von Vorteil“, sagt Peter Dohmeier. ►►

Anzeige

Modernes Wohnen

Das Heidelberger Einrichtungshaus SOFA 3000 ist spezialisiert auf designorientierte Möbel namhafter Hersteller.

Die Designmöbel des Einrichtungshauses SOFA 3000 in Heidelberg bestechen durch ihren ebenso modernen wie zeitlosen Charakter. Vom Schlafzimmer bis zu den Ess- und Wohnräumen sorgen die Kreationen für ein stilvolles Wohngefühl. Im Sortiment befinden sich ausschließlich hochwertige Möbel und Wohnaccessoires namhafter Produzenten, darunter Ligne Roset, Brühl, whitebed, pro seda oder Franz Fertig. „Die Möbel werden für die Ewigkeit gebaut“, unterstreicht Inhaber Christian Zieffle die hohe Qualität. Schrank- und Regalsysteme werden auf Wunsch maßgenau gefertigt. Gleiches gilt für die praktischen Raumteiler, deren transluzente Füllungen für angenehmen Lichteinfall sorgen.

Dem Firmennamen folgend bietet das Einrichtungshaus eine beeindruckende Auswahl an Sofa-Schmuckstücken von 17 Herstellern. Zahlreiche Fabrikate werden in Deutschland entwickelt und gefertigt. Hier sorgen pfiffige Verwandlungskünstler für individuelle Relax- und Liegepositionen, laden grasgrüne Designobjekte zu lebensfrohem „Green Living“ ein oder umschmeicheln klassisch-elegante Formen das Auge.

Die Möbel gefallen nicht nur im heimischen Wohnzimmer. Auch Foyers, Lobbys und Wartebereiche in Un-



Ein Teil der 650 Quadratmeter großen Ausstellungsräume von „Sofa 3000“ in Heidelberg. Bild: Rinderspacher

ternehmen werden von SOFA 3000 stilvoll ausgestaltet. Individuelle Beratung und zahlreiche Serviceleistungen gehören zur Firmenphilosophie. Liefertermine in den Abendstunden sind kein Problem. Sollte die Produktion der Neuerwerbung etwas länger dauern, stellt SOFA 3000 auf Wunsch schon mal Übergangsmöbel. Wenn die edlen Stücke bei einem späteren Umzug demontiert werden müssen, sind die Fachleute von SOFA 3000 gegen ein überschaubares Entgelt zur Stelle.

SOFA 3000
MODERNES WOHNEN

Visitenkarte

Das Einrichtungshaus SOFA 3000 liegt direkt an der Hauptverkehrsachse zur Heidelberger City. Trotz der Innenstadt Nähe stehen ausreichend Parkplätze zur Verfügung.

Auf 650 Quadratmetern und zwei Ebenen wird eine große Auswahl hochwertiger Möbel präsentiert.

Vier kompetente Mitarbeiter sorgen für eine individuelle Beratung der Kunden.

Schon seit den 70er Jahren werden an dem Standort Möbel verkauft. 1985 erhielt das Geschäft seine moderne, designorientierte Ausrichtung.

2005 hat Familie Zieffle das Geschäft übernommen.

Kontakt

SOFA 3000
Kurfürstenanlage 3
69115 Heidelberg
Tel. (06221) 21001 oder 24224
Fax: (06221) 20273
E-Mail: info@sofa3000.de
Web: www.sofa3000.de

Lohrer Alarm- und Sicherheitstechnik



Video-over-IP
Spezialisiert auf
professionelle
Videoüberwachung.



LOHRER
Alarm- und Sicherheitstechnik

Videoüberwachung
Zutrittskontrolle
Einbruchmeldeanlagen

Thaddenstraße 2 • 69469 Weinheim
Fon 06201.9464-0 • Fax 06201.64009
www.lohrer.de • info@lohrer.de

Trend Netzwerk-Videotechnologie

Mit dem Einzug von leistungsstarken IP-Netzwerken in Unternehmen sind der Verbund zwischen mehreren Rechnern und das Internet inzwischen zur Standardeinrichtung geworden. Die Technologie ist nicht nur leistungsfähiger in allen Bereichen, sondern hat zwei entscheidende Vorteile: Sie ist in vielen Fällen kostengünstiger als die traditionelle, analoge Videotechnik, zum anderen kann durch den Einsatz von MEGAPIXEL-Kameras eine größere Detailinformation generiert werden. Die universellen Einsatzbereiche machen die Netzwerk-Videotechnik nicht nur für große industrielle Anlagen, sondern insbesondere auch für kleinere Anwendungen interessant. Hinzu kommt die Multifunktionalität bei der z. B. eine Einwahl und Fernabfrage per Internet möglich ist. Gerade für Filialisten stellt der dezentrale Zugriff auf entsprechende Standorte eine große Bedienerfreundlichkeit dar. Die Übertragung von Alarmbildern über das unbefugte Betreten von Freigebieten oder Warenlager im Außenbereich auf unsere ständig besetzte Notruf- und Serviceleitstelle versetzt unsere Kunden in eine einmalige Situation: Sofortige Intervention und Schadensverhütung. Bei der Alarm- und Sicherheitstechnik Lohrer GmbH, ein herstellernabhängiges Unternehmen, steht nicht das installierte Produkt, sondern die Systemlösung und die Dienstleistung im Vordergrund.

Vor 37 Jahren gründete Helmut Lohrer das Unternehmen, welches heute mit 30 Mitarbeitern und vier Vertriebsbüros der größte mittelständische Komplettanbieter in Sachen Sicherheitstechnik in der Metropolregion ist. Seit zehn Jahren führt sein Sohn Heiko Lohrer die Geschäfte erfolgreich weiter und kann auf ausgezeichnete Referenzen zurückgreifen.

www.lohrer.de

► Die EGH könne diese Flächen nun überplanen. Der Weggang der US-Armee bis spätestens 2015 habe es der EGH daher erlaubt, den Zeitplan zu straffen. Die ursprünglichen Planungen gehen von einem Erschließungszeitraum bis 2020 aus.

Dreiklang von wohnen, arbeiten und forschen

Wer heute durch das Areal streift, braucht viel Fantasie, um sich die Bahnstadt als lebendiges Viertel vorzustellen. Läuft man vom Bahnhof über den Czerny-Ring in die Güterhofstraße, sieht man die erste große Baustelle. Die Max-Jarecki-Stiftung baut hier ihren „Skylab“. Auf 19 000 Quadratmetern sollen dort forschungsintensive Unternehmen Wissenschaftseinrichtungen heimisch werden (siehe Seite 50). Denn die Bahnstadt wird keine Schlafstadt. Neben Wohnraum wird auch Platz geschaffen für Einzelhandel (siehe Seite 54), Start-ups, Forschung und Wissenschaft.

„Der Stadtteil ist gut für Bewohner, da es keine Trabantenstadt ist, sondern ein belebtes Stadtquartier“, beschreibt EGH-Geschäftsführer Frank Böhme das Konzept. Heimisch fühlen würden sich zudem Büro- und Science Mitarbeiter, „da sie sich in einem integrierten Netzwerk bewegen, einem Campus, der kein Solitär ist, sondern Bestandteil eines Stadtteils“. Und natürlich sei



Animation des Wohnquartiers „Schwetzinger Terrassen“ in der Heidelberger Bahnstadt. Ein Großteil der Eigentumswohnungen ist bereits verkauft. Bild: EGH

der Stadtteil auch gut für Investoren, Kapitalanleger und Immobilienkäufer, da das Quartier sehr zukunftsfähig ist.

An der Skylab-Baustelle ist bisher das Kellergeschoss fertig. Aus dessen Betondecke ragen Stahleisen, drei rote Baukräne versorgen die Arbeiter mit Nachschub. Schräg gegenüber der Skylab-Baustelle steht noch ein Stück des alten Bahnhofsviertels. In einem heruntergekommenen Haus ist die Kneipe „Zum wilden Mann“ ansässig. Einen Eingang weiter geht es zum „Eroscenter 13“. An der Frontseite des dreigeschossigen Gebäudes steht in verblasster Schrift geschrieben: „Trinkt

Bergbräu – Bier aus Leimen“. Die Marke ist schon lange Vergangenheit, die Kneipe und das Bordell haben auch keine große Zukunft vor sich. Zumindest nicht an diesem Standort. Die Stadt hat die Immobilie vor einigen Jahren gekauft. Dem Bordellbetreiber muss sie nun einen Ersatzstandort anbieten – vermutlich in irgendeinem Gewerbegebiet.

Weitergehen soll es allerdings für ein anderes Fossil aus Zeiten des Güter- und Rangierbahnhofs: der „Halle02“. Aus dem ehemaligen Betriebsgebäude der Bahn hat das Kreativteam „Atelier Kontrast“ einen Ort für Kultur- und Musikveranstaltungen gemacht. Auch Fir-

men können die alte Lagerhalle für ihre Events buchen. Derzeit laufen Verhandlungen zwischen den Betreibern und dem Eigentümer, der EGH. Deren Geschäftsführer Peter Dohmeier würde sich nach eigenen Angaben freuen, wenn die Kulturschaffenden dem Quartier die Treue hielten. „Wir brauchen Leben in der Bahnstadt. Und was spricht dagegen, die zu nehmen, die bisher Leben hierher gebracht haben?“

Die Bahnstadt kostet zwei Milliarden Euro

Lässt man die „Halle02“ und die Skylab-Baustelle hinter sich und läuft die Güteramtsstraße bis zum Ende, stößt man auf einen Bauzaun. An ihm prangen die Schriftzüge und Logos jener Unternehmen, die hier tätig sind: beispielsweise die Bauunternehmungen L. Streib und A. Altenbach aus Mannheim oder die Leimener Firma für Abbruch, Erdbewegung und Recycling, Engelhorn.

„Die Bahnstadt ist auch gut für die regionale Wirtschaft“, sagt Peter Dohmeier. Aufträge, die nicht europaweit ausgeschrieben werden müssten, seien schon vielfach in der Region geblieben. Den Gesamtinvestitionsbedarf der Bahnstadt gibt der EGH-Geschäftsführer mit zwei Milliarden Euro an – „plus X!“.

Die Unternehmen Streib, Altenbach und Engelhorn arbeiten wie

viele andere an den „Schwetzinger Terrassen“. Mit der Informationsveranstaltung über das Quartier ist Georg Breithecker zufrieden. „Der Verkaufsstart war noch viel erfolgreicher als erwartet. Dass so viele Menschen gleich zu Beginn eine Verkaufserklärung abgegeben haben, hat uns überrascht“, sagt der Geschäftsführer der S-Immobilien Heidelberg.

Wichtigste Zielgruppe der Wohnungen und Stadthäuser seien die „Bestager“ und junge Familien. Zumindest das Publikum beim Verkaufsstart passte in dieses Schema. In den Zeiten waren ältere Ehepaare und junge Familien zu sehen. Viele hatten ihre kleinen Kinder dabei. Auch der Anteil der mit dem Fahrrad angereisten Gäste war sehr hoch.

Die Wohnungen in den „Schwetzinger Terrassen“ kosten von 136 000 Euro (45 m² + 50 m² Gartenanteil) bis zu 663 000 Euro. Dafür gibt es dann eine Penthouse-Wohnung mit fast 200 Quadratmetern. Gerade bei den hochpreisigen Wohnungen sei die Nachfrage besonders gut gewesen. In einigen Fällen musste das Los entscheiden. Den Durchschnittspreis gibt Breithecker mit 3000 Euro je Quadratmeter an. Das ist viel Geld für junge Familien. Die Stadt hat daher eine Förderung für 15 Prozent der Wohnungen ausgelobt. Eine Zweikindfamilie mit einem jährlichen Bruttoge-

halt von 62 000 Euro komme in den Genuss von 18 000 Euro Förderung.

„Zur Wertigkeit zählt eben auch die soziale Mischung. Das soll kein elitäres Projekt werden“, sagt Peter Dohmeier. Den EGH-Geschäftsführer hat das starke Interesse am ersten Bauabschnitt für Wohnungen nicht verwundert. „Bei Immobilien zählen drei Dinge: die Lage, die Lage und die Lage.“ Diese sei in der Bahnstadt einmalig, da sie nur zwei Kilometer von der Altstadt entfernt ist, gleichwohl direkt ans Grüne angrenzt. Zudem sei das Quartier für Pendler interessant, da der Hauptbahnhof integraler Bestandteil der Bahnstadt werde. Und auch der Autobahnanschluss ist nur wenige Kilometer entfernt.

Letzteres kann den Radfahrer Bleickard Langendörfer nicht locken. Schon eher die autofreie Promenade, die die Häuser mit dem „Pfaffengrunder Feld“ verbinden wird. Der SAP-Mitarbeiter hat sich mit seiner Frau für eine 127-Quadratmeter-Wohnung im Haus „D2“ entschieden. Der Blick von ihrem neuen Zuhause wird Richtung Südwesten gehen – auf die Wiesen und Äcker. Die Bahnstadt ist für das junge Paar ein Kompromiss. Während Bleickard Langendörfer aus der Region stammt, ist seine Frau in Berlin aufgewachsen. Irgendeine Reihenhaussiedlung in einem Vorort sei für sie nie in Frage gekommen.

Matthias Schmitt

DER STÄDTEBAULICHE VERTRAG

Tobias Wellensiek, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, erläutert die juristischen Eigenarten eines „städtebaulichen Vertrags“ und seine Anwendung in der Bahnstadt. Wellensiek ist für die Sozietät Melchers in Heidelberg tätig, die die EGH bei allen Grundstücksverkäufen begleitet.

„Die Heidelberger Bahnstadt liegt in einem städtebaulichen Entwicklungsgebiet. Ziel dieser vom Gemeinderat beschlossenen Entwicklungsmaßnahme ist die Neuordnung des Areals. Die Entwicklungssatzung soll dazu führen, dass die Stadt ihre städtebaulichen Vorstellungen konzeptionell geschlossen und rasch verwirklichen kann.“

Nach den Bestimmungen des Baugesetzbuches muss eine Kommune die Grundstücke in einem Entwicklungsgebiet grundsätzlich selbst erwerben. Hiervon kann abgesehen werden, wenn der Grundstückseigentümer in der Lage ist, das Grundstück entsprechend den Zielen und Zwecken der Entwicklungsmaßnahme zu nutzen.

Aus diesem Grund haben die EGH und die Stadt Heidelberg im Jahr 2008 einen städtebaulichen Vertrag abgeschlossen. Ein solcher städtebaulicher Vertrag gibt der Kommune unter anderem die Möglichkeit, einem Dritten die Vorbereitung und Durchführung städtebaulicher Maßnahmen zu übertragen. Inhalt eines städtebaulichen Vertrages in einem Entwicklungsgebiet ist regelmäßig:

- die Voraussetzungen für die Abwendung der Grunderwerbspflicht der Kommune dadurch zu schaffen, dass die Verwendung der Grundstücke des Vertragsgebietes nach den Zielen und Zwecken der städtebaulichen Entwicklungsmaßnahme bestimmt wird und sichergestellt wird, dass sich künftige Erwerber dazu verpflichten, diese Grundstücke binnen angemessener Frist dementsprechend der Nutzung zuzuführen;
- dem Eigentümer eine sichere Rechtsgrundlage für die zügige Durchführung der von ihm geplanten Maßnahmen im Entwicklungsgebiet zu geben;
- die grundlegenden Fragen der Erschließung im Entwicklungsgebiet zu regeln.“

DENK IN NEUEN DIMENSIONEN. DENK IN BAHNSTADT.

Der Stadtteil der Zukunft wächst. www.heidelberg-bahnstadt.de



Z.B. forschen im Skylab



Z.B. wohnen in den Schwetzinger Terrassen

weltweit größter Stadtteil
mit Passivhaus-Standard

Platz für 5.000 Bewohner und
7.000 Arbeitsplätze

230.000 m² für Forschung und
Wissenschaft im Campus II



Stadt
Heidelberg

EGH
Entwicklungsgesellschaft
Heidelberg

Imagine.

Wenn wir gemeinsam mit unseren Kunden ein fertiggestelltes Projekt besichtigen, schauen wir ihnen genau ins Gesicht. Wir sehen Freude und Stolz. Und diesen in die Zukunft gerichteten Blick, den wir bei unseren ersten Gesprächen bemerkten. Damals hatten wir versucht, ihre Wünsche von den Augen abzulesen. Offensichtlich ist es uns gelungen.

HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH
Büro Heidelberg
Telefon 06221 41856-30



Galilei3, Mannheim
www.galilei3.de



Im Herzen der Bahnstadt entstehen mit dem „Skylab“ Büro- und Laborflächen für Unternehmen aus den Bereichen Biotechnologie, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Energie- und Umweltwissenschaften. Investor ist die Max-Jarecki-Stiftung.

Bild: Fischer Architekten

Ein Herz für die Forschung

Mit der Bahnstadt will Heidelberg seine Position als Wissenschaftsstandort stärken.

Start-ups und Uni-Ausgründungen sollen im „Campus II“ heimisch werden.

Heidelberg steht weltweit für Wissenschaft und Forschung. Einrichtungen wie der Technologiepark sorgen zudem dafür, dass die wissenschaftlichen Erkenntnisse Eingang finden in neue Produkte und Dienstleistungen. Es mangelt jedoch an Büro- und Laborflächen für junge Unternehmen, die zwar viele gute Ideen, aber wenig Eigenkapital mitbringen. Die Bahnstadt wird das Angebot an derartigen Flächen auf einen Schlag verdoppeln. „Diese sind notwendig,

um den Wissenschaftsstandort Heidelberg zu sichern und auszubauen“, sagt Oberbürgermeister Eckhart Würnzer im Interview (siehe Seite 52).

Einige kleinere Flächen in diesem „Campus II“ genannten Gebiet wird die Entwicklungsgesellschaft Heidelberg (EGH) selbst bebauen, beispielsweise mit „campusaffinem Wohnen“, wie sich deren Geschäftsführer Peter Dohmeier auszudrücken pflegt. Den Großteil der Investitionen schultert indes die

Max-Jarecki-Stiftung. Sie baut für rund 60 Millionen Euro ein „Skylab“ genanntes Gebäudeensemble. „Auf einem gemeinsamen Sockel – der Bühne – formieren sich ein Turm, ein Riegel und ein Block zu einem Ensemble“, sagt Claus Fischer, Geschäftsführer der Fischer Architekten GmbH. Das Mannheimer Unternehmen hat von der Jarecki-Stiftung im September 2009 den Zuschlag für die Planung erhalten. Ende Mai fand der offizielle Spatenstich statt. Mit dabei war neben

dem Oberbürgermeister, dem Erstem Bürgermeister, dem Rektor der Universität Heidelberg und dem Direktor des Universitätsklinikums auch der baden-württembergische Minister für Wissenschaft, Forschung und Kunst, Peter Frankenberger. Der Minister sieht in der Metropolregion Rhein-Neckar noch erhebliches Potenzial für High-Tech-Gründungen. „Deshalb war die Entscheidung der Stadt Heidelberg goldrichtig, den aufgelassenen Güter- und Rangierbahnhof auch For-

schungseinrichtungen und wissenschaftsnahen Unternehmen zur Verfügung zu stellen.“

Eine Stiftung investiert 60 Millionen Euro

Und mit dabei beim Spatenstich war natürlich auch Henry Jarecki. Der US-Amerikaner sprach von einer „großen Ehre, an der Entstehung dieses weiteren wichtigen Bestands der großartigen Stadt Heidelberg teilnehmen zu dürfen“. Die 60-Millionen-Euro-Investition der nach seinem Vater benannten Stiftung sei eine Möglichkeit, der Stadt etwas von dem zurückzugeben, was sie seiner Familie habe zuteil werden lassen. Diese Dankbarkeit ist alles andere als selbstverständlich. Denn die jüdische Familie Jarecki musste 1938 vor den Nationalsozialisten in die USA fliehen.

In den 1950er Jahren kehrte der in Stettin geborene Henry Jarecki gleichwohl nach Deutschland zu-

rück. Mit diesem für die damalige Zeit ungewöhnlichen Schritt nahm er unter den dem Holocaust entkommenen Juden eine Sonderstellung ein. Für die meisten von ihnen war Deutschland – aus verständlichen Gründen – ein Land, dessen Boden sie ihr Lebtage nicht mehr betreten wollten.

Den jungen Henry Jarecki zog es nach Heidelberg. Dort studierte er Medizin, 1957 promovierte er. Anschließend forschte und lehrte er an der Yale Medical School. Ab 1967 schloss sich eine weitere berufliche Karriere an: im Handel mit Metallen und Rohstoffen. Das verschaffte Henry Jarecki das Kapital für sein soziales und bürgerschaftliches Engagement.

Seiner Universitätsstadt hatte Jarecki auch nach der Promotion die Treue gehalten. Seit mehr als 20 Jahren ist er Mitglied in deren „Internationalem Club“. Oberbürgermeister Würnzer hatte ihn auf einer

der ersten Auslandsreisen in New York besucht. „Wir kamen schnell überein, dass er seiner Universitätsstadt helfen könnte, indem er über eine Stiftung günstig Labor- und Büroflächen für junge Wissenschaftler zur Verfügung stellen würde“, erzählt Würnzer.

Zwischen Wissenschaft und Wirtschaft vermitteln

Bis das Skylab auf dem 7400 Quadratmeter großen Areal seine Pforten öffnet, wird es allerdings noch bis Anfang 2012 dauern. Die Mietfläche für Labors und Büros umfasst 19 000 Quadratmeter. Zielgruppe sind Unternehmen aus den Bereichen Biotechnologie, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Energie- und Umweltwissenschaften. „Der Vertrag mit der Max-Jarecki-Stiftung legt fest, dass diese Gebäude eine Vermittlerfunktion zwischen Wissenschaft und Wirt-

schaft einnehmen sollen“, sagt Peter Dohmeier. Für den EGH-Geschäftsführer macht der Campus II „das Herz der Bahnstadt“ aus. Eingerahmt wird dieses Gebiet auf der süd-westlichen Seite von der Wohnbebauung und dem Gadamer-Platz, nord-östlich erstreckt sich ein Areal mit Gewerbe- und Wohnimmobilien.

Wie in der gesamten Bahnstadt gelten zudem auch für das Skylab hohe Anforderungen an die Energieeffizienz. Die Hülle des Gebäudes entspreche laut Fischer Architekten Passivhausstandard. „Die Gebäudetechnik ist mit dem Fokus auf die Lüftungstechnik optimiert, da hier bei einer Labornutzung der höchste Energieverbrauch anfällt“, sagt Claus Fischer.

Sollte die Nachfrage nach den Skylab-Büro- und Laborflächen sehr groß sein, wäre das ein vergleichsweise kleines Problem. Die Stadtplaner haben für Campus II insgesamt 20 Hektar vorgehalten.

Matthias Schmitt

MELCHERS

Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer | Steuerberater | Notar

SIE GEBEN DIE RICHTUNG VOR –
WIR STELLEN DIE WEICHEN.



HEIDELBERG

D - 69126 Heidelberg | Im Breitspiel 21
T +49 (0)6221 - 18 50 - 0
F +49 (0)6221 - 18 50 - 100

BERLIN

D - 10711 Berlin | Katharinenstr. 8
T +49 (0)30 - 31 01 399 - 0
F +49 (0)30 - 31 01 399 - 10

FRANKFURT

D - 60598 Frankfurt / Main | Darmstädter Landstraße 108
T +49 (0)69 - 65 30 006 - 0
F +49 (0)69 - 65 30 006 - 40

WWW.MELCHERS-LAW.COM

aktuelle Projekte:
Heidelberg-Bahnstadt (u. a. „**sky-labs**“)
Sanierung Neuschloß (ehem. Chemiefabrik)
Frankfurt (Wohnanlagen 6x50 WE+Tiefgaragen)
...

VERMESSUNG

Öffentlich bestellter Vermessungsingenieur
Dipl.-Ing. FH Andreas MACHA

Beethovenstr. 13 B, 68623 Lampertheim
Telefon: 06206/519151 Fax: 06206/519152

WWW.GEO-VERMESSUNG.DE



Ihr Spezialist für die Anlage und
Pflege von hochwertigen Gärten
und Außenanlagen.

Wetzel
Garten - u.
Landschaftsbau
Baumpflege

Fennenberger Höfe 3 · 69121 Heidelberg
www.wetzel.biz Telefon 0 62 21 / 40 61-0 · E-Mail: info@wetzel.biz

INTERVIEW

„Die EGH brachte den Durchbruch“

Heidelbergs Oberbürgermeister Dr. Eckhart Würzner erklärt im Interview, weshalb man die „21er-Projekte“ von Heidelberg und Stuttgart nicht vergleichen kann, welche Chancen die Bahnstadt bietet und wie der neue Stadtteil bis Ende seiner ersten Amtszeit aussehen wird.

Econo: Herr Würzner, in Stuttgart gehen viele Bürger gegen ein sogenanntes „21er“-Projekt auf die Barrikaden. In Heidelberg geht die Entwicklung ehemaliger Bahnflächen in der Bahnstadt dagegen geräuschlos über die Bühne. Was für einen Tipp können Sie Ihrem Kollegen Schuster denn geben?

► **Eckhart Würzner:** Beide Projekte sind nicht miteinander zu vergleichen. In Heidelberg gilt der Grundsatz, Innenentwicklung vor Außenentwicklung. Mit diesem politischen Ziel geht die Erhaltung der natürlichen Grundlagen einschließlich der agrarischen Strukturen im Umland einher. Aus diesem Grundsatz leitet sich ab, dass insbesondere Industriebrachflächen für die Stadtentwicklung zu nutzen sind. Genau das tun wir mit der Bahnstadt. In

Stuttgart dagegen handelt es sich bei den zu entwickelnden Flächen teilweise um Areale, die heute noch genutzt werden. Und genau daran entzündet sich – neben den finanziellen Fragen – der Protest.

Econo: Wie kommt es, dass vergleichsweise kleine Projekte wie die Erweiterung der Stadthalle oder „Stadt an den Fluss“ deutlich mehr Aufmerksamkeit absorbieren?

► **Würzner:** Über die Entwicklungsziele der Bahnstadt wurde lange und ausführlich diskutiert. Die Schwerpunktsetzung auf Forschung und Wohnen wurde von den Bürgern mitentwickelt. Dementsprechend gering ist das Konfliktpotenzial.

Econo: Mit welchen Gefühlen haben Sie 2006, als Sie zum Oberbür-

germeister gewählt wurden, dieses wichtigste städtebauliche Projekt der Stadt übernommen?

► **Würzner:** Über die Entwicklung dieser Konversionsfläche hatten wir schon zehn Jahre vorher intensiv diskutiert und viele Verhandlungen geführt. Jetzt gilt es, sie endlich in die Tat umzusetzen. Der Durchbruch ist gelungen, als wir 2008 mit der EGH selbst eine Gesellschaft gegründet haben, die die Flächen aufgekauft hat und seither vermarktet. Das Konstrukt mit den Geschäftspartnern GGH, Sparkasse und LBBW-Immobilien erlaubt die Entwicklung dieses riesigen Gebiets, ohne die Stadt finanziell zu überfordern.

Econo: An der EGH ist die Stadt nur indirekt – über die GGH – beteiligt. Reicht der Rahmenplan bzw. die

Entwicklungssatzung aus, um eine Entwicklung im Sinne der gesamten Stadt zu realisieren?

► **Würzner:** Wir haben einen Vertrag mit der EGH geschlossen, der genau diese Fragen im Detail regelt. Dort ist unter anderem festgelegt, welche Flächen für Forschung und Wissenschaft vorgesehen sind, wie hoch die Vergütungen dafür sind und welche sozialen und Bildungseinrichtungen angesiedelt werden müssen. Er schreibt im Übrigen auch den Passivhausstandard vor. Dieser Vertrag ist das beste Steuerungsinstrument, das ich mir vorstellen kann. Es erlaubt, unsere politischen Ziele mit privaten Partnern umzusetzen.

Econo: Was sind aus Ihrer Sicht die größten Chancen dieses Projekts?



Heidelbergs Oberbürgermeister Eckhart Würzner will mit der Bahnstadt den Bedarf an zusätzlichen Flächen für Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen stillen.
Bild: Stadt Heidelberg

► **Würzner:** An erster Stelle stehen die zusätzlichen Flächen für Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen. Diese sind notwendig, um den Wissenschaftsstandort Heidelberg zu sichern und auszubauen. Die Fläche in der Bahnstadt entspricht im Übrigen jener, die auch im Neuenheimer Feld zur Verfügung steht. Der Zuwachs ist also beträchtlich. An zweiter Stelle steht

die in der Bahnstadt realisierte Einheit von Forschen, Arbeiten und Wohnen. Die Bahnstadt wird den Beweis antreten, dass wir Leben und Arbeiten in unseren Städten sinnvoll verbinden können, ohne Umwelt und Klima zu belasten.

Econo: Befürchten Sie, dass der Abzug der US-Armee die Entwick-

lung der Bahnstadt beeinträchtigen wird?

► **Würzner:** Das glaube ich nicht, da die innerstädtischen US-amerikanischen Flächen sehr speziell genutzt werden. Das Krankenhaus und das Headquarter bleiben zudem bestehen, da sie von der Nato bzw. den Krankenhausbetreibern weiter betrieben werden. Die Wohneinheiten dagegen können wir gut in die Stadt integrieren, da sie in die vorhandene Infrastruktur schon eingebunden sind. Eine Ausnahme hiervon stellt Patrick-Henry-Village dar, da sie eine in sich geschlossene Einheit bildet. Das wird aber auch die Fläche sein, die als letztes geräumt wird.

Econo: Ein Überangebot an Flächen befürchten Sie nicht?

► **Würzner:** Nein – der Attraktivität Heidelbergs und der Metropolregion Rhein-Neckar sei Dank. In den neuen Bundesländern sähe das anders aus.

Wie kam es zum Engagement der Max-Jarecki-Stiftung?

► **Würzner:** Herr Jarecki ist schon seit mehr als zwanzig Jahren Mitglied im Internationalen Club Heidelberg. Als Oberbürgermeister habe ich ihn auf einer meiner ersten Auslandsreisen in New York be-

sucht und bin begeistert gewesen von seinen Aktivitäten. Wir kamen schnell überein, dass er seiner Universitätsstadt helfen könnte, indem er über eine Stiftung günstig Labor- und Büroflächen für junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zur Verfügung stellen würde. Genau das hat er dann mit einem Volumen von 60 Millionen Euro auch so umgesetzt.

Econo: Wie wird das Verhältnis Campus II zum Technologiepark aussehen?

► **Würzner:** Der Campus II ist ein integraler Bestandteil des Konzepts Technologiepark, der im Übrigen bereits Gebäude in der Bahnstadt – an der Speyrer Straße – unterhält. Jetzt brauchen wir vor allem Flächen für das Cluster Organische Elektronik.

Econo: Ende 2014 endet Ihre erste Amtszeit. Wie wird die Bahnstadt bis dahin aussehen?

► **Würzner:** Der Campus II ist bis dahin schon zu einem Drittel entwickelt. Auch die Wohnbebauung im südlichen Teil wird dann bereits abgeschlossen sein. Der erste Kindergarten hat geöffnet und auch andere Einrichtungen sind bis dahin etabliert. Und die Halle02 hat sich als kulturelles Aushängeschild des Stadtteils etabliert.

Matthias Schmitt

Aller guten Dinge sind drei. – Auch in Heidelberg!



DAS Heidelberger Schloss



DIE Alte Brücke



DER Büro- und Objekteinrichter



Fachmarkt schafft 120 Arbeitsplätze

Bauhaus ist mit Heidelberg eng verbunden. In der Universitätsstadt eröffnete die Baumarktkette nach Mannheim ihre zweite Filiale. Im neuen Stadtteil Bahnstadt hat das Unternehmen Mitte April den ersten Grundstein gelegt. Anfang Oktober wurde das Fachmarktzentrum eröffnet.

Der 15. April 2010 markiert für Heidelberg und seinen jüngsten Stadtteil ein wichtiges Datum. An jenem Tag gab die Baumarktkette Bauhaus den Startschuss für ein neues Fachmarktzentrum und legte damit den ersten Grundstein für die Entwicklung des Stadtteils überhaupt. Heidelbergs Baudezernent Bernd Stadel bezeichnete den Einzelhandelskonzern daher als „Pionier“.

Die Fassade ist aus Buntsandstein

Eine Vorreiterrolle nimmt der Gewerbebau auch in Sachen Energieeffizienz ein. „Optisch orientiert sich das Gebäude am benachbarten Wasserturm, energetisch am Energiekonzept der Bahnstadt“, sagte Bauhaus-Geschäftsführer Michael Vosseler mit Blick auf das angestrebte Ziel, die Bahnstadt zum Null-Emissionsstadtteil zu entwickeln. Der Berliner Architekt Stefan Weiß hat dazu



Bauhaus war der erste Investor, der in der Bahnstadt einen Grundstein legte. Das Bild zeigt die Baustelle im Sommer – mittlerweile ist der Markt eröffnet. Bild: Ro

eine Fassade mit Buntsandstein-Optik entwickelt. Vosseler erinnerte zudem daran, dass die Firma mit Heidelberg eng verbunden ist. In der Kurfürstenanlage eröffnete 1965 nach Mannheim der zweite Baumarkt. Mit dem damaligen Geschäft hat die jüngste Niederlassung an der Eppelheimer Straße jedoch wenig gemein. Im Bau- und Gartenmarkt fin-

den die Heim- und Handwerker mehr als 120 000 Produkte auf rund 20 000 Quadratmetern Grundfläche. Wem das zu weiträumig ist, kann mit seinem Fahrzeug auch eine sogenannte Drive-in-Arena ansteuern. Dort können Handwerker Baustoffe und Baumaterialien in Großmengen einkaufen. Die von Bauhaus insgesamt genutzte Fläche beläuft sich auf

41 000 Quadratmeter. Dieses fünfeinhalb Fußballfelder messende Areal war das größte Einzelgrundstück, das die Entwicklungsgesellschaft Heidelberg (EGH) verkauft hat. Deren Planer kommen mit der Bauhaus-Ansiedlung auch einem anderen Ziel näher: der Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Eröffnungsaktion für Frühaufsteher

Die Baumarktkette beziffert die Zahl neu geschaffener Stellen mit 120. Eröffnungstag war der 4. Oktober (nach Redaktionsschluss). Die gleiche Ausgeschlafenheit wie der Investor bei den Bauarbeiten an den Tag gelegt hat, erwartet er scheinbar auch von seinen Kunden. Als Eröffnungsaktion konnten Kunden ihre eigene Schubkarre mitbringen und mit Bauhaus-Produkten vollladen. Doch dazu musste man früh aufstehen. Die Losausgabe startete um fünf Uhr morgens. *Red*

3294217-1 (9595626)



B.A.U.

Bauträgergesellschaft mbH Seckenheimer Landstraße 4 68163 Mannheim

Mannheim-Neuostheim, Harrlachweg 1

- > Freie Flächen von 150 bis 1500 m²
- > Flexibel und variabel: Flächenteilung nach Wunsch
- > Angenehme Sommerkühlung via Bauteiltemperierung
- > Kostengünstiges Kühlen und Heizen durch Geothermie
- > Bezugsfertig im Herbst 2010



DIE NEUE BÜROARCHITEKTUR IN MANNHEIM

WWW.BAU-MANNHEIM.DE Tel. 0621 - 41 89 50



Dr. Manfred Schneider (links) und Klaus Heininger von der Heidelberger Kanzlei Falk & Co. im Interview. Telefonisch zugeschaltet war Frank Reuther. Er leitet das Konzernrechnungswesen und -controlling bei Freudenberg und ist Vorsitzender der „Vereinigung zur Mitwirkung an der Entwicklung des Bilanzrechts für Familiengesellschaften e. V.“ (VMEBF).



Bild: Rothe, Freudenberg

INTERVIEW

Bilanz der Bilanzierung

Am 2. Dezember veranstaltet Falk & Co. ein Symposium zum Thema „Rechnungslegung für Familienunternehmen: Internationale Einflüsse auf bewährte Grundsätze“. Im Econo-Interview erklären zwei Wirtschaftsprüfer der Kanzlei und Frank Reuther von Freudenberg, welche Bedeutung die „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) im Mittelstand haben.

Econo: Herr Reuther, Freudenberg bilanziert seit einigen Jahren nach den internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS (siehe Glossar Seite 58). Warum?

► **Frank Reuther:** Vor der Bilanzierung nach IFRS haben wir HGB-Abschlüsse erstellt. Diese waren sehr stark von steuerlichen Aspek-

ten geprägt. Für das Controlling mussten wir daher ein weiteres Rechenwerk führen. Denn natürlich wollten wir wissen, in welchem Zusammenhang das HGB-Ergebnis zum operativen Ergebnis steht. Das hat zu endlosen Überleitungstabellen geführt. Durch IFRS haben wir das interne und das externe Rech-

nungslegungswesen zusammengeführt. Fast alle Überleitungsposten konnten wir streichen. Zudem haben wir Kosten eingespart, da wir jetzt weniger Mitarbeiter für diese Aufgabe brauchen. Diese internen Verbesserungen waren aber nur ein Grund. Der andere war, dass wir uns seit 2001 von Moody's raten

lassen. In den ersten zwei Jahren bauten die Ratings noch auf HGB-Abschlüssen auf, was sich jedoch als sehr schwierig erwiesen hat.

Econo: Was waren die Nachteile der Umstellung?

► **Reuther:** Der Umfang der Berichterstattung hat stark zugenom-

men. Das macht sich besonders beim Anhang bemerkbar. Hinzu kommt seit 2004 eine hohe Dynamik bei den IFRS. Die häufigen Regeländerungen machen unsere Arbeit nicht einfacher.

Econo: Die IFRS sollen den Shareholdern kapitalmarktorientierter Unternehmen Auskunft geben über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Mal abgesehen von Ihrer Ratingagentur: An welche Zielgruppe richtet sich Ihre IFRS-Bilanzierung?

► **Reuther:** Da will ich zuerst einmal widersprechen. IFRS sollen vom Ansatz her für alle Unternehmen entwickelt werden – unabhängig von der Rechtsform. Auch haben sie keinen eingegrenzten Adressatenkreis. Das ist zumindest die Theorie. Die Praxis der vergangenen Jahre sah in der Tat so aus, dass der Fokus auf den kapitalmarktorientierten Unternehmen lag. Bei der Umstellung ist Freudenberg aber noch davon ausgegangen, dass IFRS ganz normale Weltstandards werden. Doch zurück zur eigentlichen Frage: Neben den Ratingagenturen sind Banken und unsere 300 Gesellschafter die wichtigste Zielgruppe.

Econo: Herr Heininger, teilen Sie diese Einschätzung?

► **Klaus Heininger:** Voll und ganz! Die IFRS haben sich in den vergangenen Jahren eindeutig in Richtung Investoren und Anleger entwickelt. Diese sollen sich über die aktuelle und zukünftige Entwicklung eines Unternehmens ein möglichst gutes Bild machen können. Andere Zwecke und Zielgruppen sind dabei aus den Augen verloren worden. Abschlüsse nach deutschem Recht dienen der Rechnungslegung; weitere Themen sind Kapitalerhaltung, Ausschüttungsbemessung und die steuerliche Bemessungsgrundlage. Das alles steht nicht im Fokus des IASB (siehe Glossar Seite 59). Von daher ist es für viele Familienunternehmen richtig, nach HGB bzw. BilMoG (siehe Glossar Seite 59) zu bilanzieren.

Wann raten Sie denn Ihren Klienten zu einer Bilanzierung nach IFRS?

► **Heininger:** Ein Argument für IFRS ist, wenn ein Unternehmen

Teil einer größeren Einheit ist und der Abschluss in den Konzernabschluss einbezogen wird. Man hatte vor einigen Jahren zudem die Vermutung, dass die Banken im Zusammenhang mit den neuen Ratingvorschriften durch Basel II eine internationale Rechnungslegung positiv gewichten würden. Diese Erwartung hat sich jedoch nicht erfüllt. Das heißt: Für ein mittelständisches oder familiengeführtes Unternehmen, das keine Berührung zum Kapitalmarkt hat oder nicht einem Konzern angehört bzw. selbst einen grenzüberschreitenden Konzernabschluss erstellt, gibt es keinen Grund, nach IFRS zu bilanzieren.

Herr Reuther, ganz zufrieden scheinen Sie mit den IFRS-Regeln nicht zu sein. Sie sind Vorsitzender der Vereinigung zur Mitwirkung an der Entwicklung des Bilanzrechts für Familiengesellschaften. Dem International Accounting Standards Board (IASB) werfen Sie vor, die Belange von Familienunternehmen nicht sachgerecht zu behandeln. Was stört Sie denn konkret?

► **Reuther:** Das klassische Beispiel hierfür ist der IAS 32. Dessen Weiterentwicklung hat auf einer rein formalen Ebene dazu geführt, dass deutsche Familienunternehmen ihr Eigenkapital verloren haben. Das liegt am BGB, das die Einschränkung des Kündigungsrechts für Gesellschafter für unzulässig erklärt. Im IAS 32 wiederum heißt es, dass bei Vorliegen eines absoluten Kündigungsrechts die davon betroffenen Anteile nicht als Eigenkapital gezählt werden dürfen. Faktisch bestehen aber in deutschen Familienunternehmen Regeln, die die Kündigung verhindern. Das hat in der Diskussion mit dem IASB aber keine Rolle gespielt.

Econo: Nun gibt es seit mehr als einem Jahr IFRS für kleine und mittlere Unternehmen, die sogenannten SME-IFRS. Wie bewerten Sie diese vereinfachten Regeln?

► **Reuther:** Die Bewertung fällt zwiespältig aus. Prinzipiell erkenne ich an, dass es in bestimmten Weltregionen Interesse an abgespeckten IFRS gibt. Denken wir an afrikanische Länder, wo börsennotierte Unternehmen häufig kleiner sind als ein deutscher Mittelständler.

Vertriebsprozessoptimierung für kleine und mittelständische Betriebe



Nicole Truchseß

- Vertriebsberatung
- Vertriebsanalyse
- Inhouse-Vertriebstrainings

Vertriebsberatung für Ihr Unternehmen zur Umsatzsteigerung. Auf Basis einer umfassenden Vertriebsanalyse, werden interne Prozesse optimiert und Organisationsstrukturen aufgebaut. Hieraus werden durch sehr praxisnahe Schulungen (Vertriebstrainings und Einzelcoachings) die Vertriebsaktivitäten mit dem Ziel der Nachhaltigkeit gesteigert.



Die Schaffung von Strukturen zum einen und die Auswahl geeigneter Mitarbeiter, sind ein weiterer Baustein, bei diesem ich beratend tätig werde.

Mehr Umsatz durch begeisterte Kunden.



Truchseß Sales & HR Consulting
Kraichgauweg 19a · 69234 Dielheim
Telefon: 06222 / 38 52 21
Mobil: 0172 / 43 90 895
E-mail: mail@nicoletruchsess.de

www.nicolettruchsess.de



► **Reuther:** Für deutsche Unternehmen stellt sich indes die Frage, was die SME-IFRS eigentlich sollen. Ein Konzern wie Freudenberg profitiert von den international harmonisierten Standards nach IFRS. Die SME-IFRS bringen da keine Verbesserung, da sie teilweise weniger Ähnlichkeit mit dem vollen Standard haben als IFRS mit HGB. Das Ziel der weltweiten Vergleichbarkeit verfehlen die SME-IFRS also.

Econo: Gibt es bei Ihren Klienten Nachfrage nach den SME-IFRS?

► **Manfred Schneider:** Bei meinen Klienten gibt es überhaupt keine Bereitschaft, sich der internationalen Rechnungslegung zuzuwenden. Diese Unternehmen sind in der Regel eigentümergeführt. Diese Eigentümer kennen aber die Kosten und Verbräuche an Produktionsfaktoren ebenso wie den Markt und die Qualität der Auftragseingänge. Die

GLOSSAR I

IFRS: Die International Financial Reporting Standards (IFRS) sind internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die unabhängig von nationalen Vorschriften Jahres- und Konzernabschlüsse vergleichbar machen sollen. Zahlreiche Länder, darunter auch die EU-Staaten, haben die IFRS für kapitalmarktorientierte Unternehmen gesetzlich vorgeschrieben.

SME-IFRS: Die International Financial Reporting Standards for small and medium-sized entities (IFRS for SMEs) sind ein Rechnungslegungsstandard für kleine und mittlere Unternehmen, die nicht kapitalmarktorientiert sind. Die Standards sind im Juli 2009 in Kraft getreten, werden in Deutschland jedoch nicht in nationales Recht umgesetzt. Die SME-IFRS basieren auf den IFRS, die vereinfacht und angepasst wurden.

Bilanzierung selbst ist ein Nebenprodukt und wohlgerneht kein wertschöpfender Akt. Die Orientierung an Marktwerten, wie sie die IFRS vorsehen, spielt für diese langfristig orientierten Unternehmer keine Rolle. Das ist anders bei Unternehmen mit Trennung von Eigentum und Management. Dort ist

die Unternehmensleitung an möglichst frühem Gewinnausweis – bereits vor dem Umsatzakt – interessiert, da hiermit in der Regel auch Bonuszahlungen verbunden sind.

Econo: Welche Zielgruppe hat der IASB für die SME-IFRS eigentlich im Blick?

► **Reuther:** Der Standard ist sehr vage. Basis ist ein Modellunternehmen mit zehn Millionen Euro Umsatz und 100 Mitarbeitern. Auf der anderen Seite sollten alle Unternehmen darunter fallen, die nicht öffentlich rechenschaftspflichtig sind. Dazu würde auch Freudenberg gehören. Die Größe spielt daher, anders als der Ausdruck SME erwarten lässt, eigentlich keine Rolle.

► **Schneider:** Ich habe ein grundsätzliches Problem mit an Marktwerten orientierten Bilanzstandards. Welche Prinzipien liegen denn solch einem Ansatz zugrunde? Seit Jahrzehnten wissen wir, dass Unternehmenswerte durch die Diskontierung von Einnahmeüberschüssen ermittelt werden. Das hat wenig zu tun mit der Aufteilung eines Unternehmenswerts auf einzelne Bilanzpositionen. Und dass Marktwerte beliebig sind, wissen wir spätestens seit der Finanzmarktkrise. Ich kann bei den IFRS kein

Falk Forum am 2. Dezember

Die Heidelberger Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Falk & Co. lädt am 2. Dezember zum Falk Forum ein. Thema ist „Rechnungslegung für Familienunternehmen: Internationale Einflüsse auf bewährte Grundsätze“. Zielgruppe sind Mandanten und Freunde des Hauses sowie Vertreter mittelständischer Familienunternehmen. Econo Rhein-Neckar ist Medienpartner. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.falk-co.de oder katrin.spinner@falk-co.de

GLOSSAR II

IASB: Das International Accounting Standards Board (IASB) ist ein Gremium von Rechnungslegungsexperten, das die IFRS entwickelt und anpasst. Seit 2005 setzt die Europäische Kommission die von der IASB entwickelten Standards als verbindliches EU-Recht ein. Dadurch werden sie automatisch auch zu nationalem Recht.

BilMoG: Das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, BilMoG) ist am 29. Mai 2009 in Kraft getreten. Mit dem BilMoG wollte der Gesetzgeber kleinere und mittlere Unternehmen entlasten. Zudem sollte das BilMoG die Aussagekraft des handelsrechtlichen Jahresabschlusses verbessern. Ein erklärtest Ziel war dabei die Annäherung an die IFRS, ohne diese im Grundsatz oder Detail zu übernehmen.

schlüssiges Konzept erkennen. Dieser Fair value-Ansatz widerspricht doch jeglicher Unternehmensbewertungstheorie!

► **Reuther:** Da stimme ich Ihnen zu. Unser Abschluss enthält zwar kaum Fair values. Diese sind aller-

dings relevant bei der Anwendung der „discounted cash flow“-Methode bei dem Werthaltigkeitstest der Geschäftswerte. Und selbst hier bewirkt oft die kleinste Veränderung an einem Parameter eine enorme

Änderung des Fair value. Es ist absurd, solche Werte als fair zu bezeichnen!

► **Heininger:** Natürlich wird es niemals möglich sein, aus einer Bilanz einen Unternehmenswert zu

ermitteln. Denn dann müsste man ja alles aktivieren, was derzeit gar nicht berücksichtigt wird. Beispiele sind der Wert von Marken, einer eingeführten Organisation oder der Kompetenz der Mitarbeiter.

Econo: Am 2. Dezember veranstaltet Falk & Co. ein Symposium zum Thema „Rechnungslegung für Familienunternehmen: Internationale Einflüsse auf bewährte Grundsätze“. Was versprechen Sie sich von dieser Veranstaltung?

► **Heininger:** Wir wollen mit der Veranstaltung Familienunternehmen einen Überblick über die Entwicklungen in diesem Bereich geben. Auch Themen des heutigen Gesprächs, also IFRS, SME-IFRS und das BilMoG werden Gegenstand sein. Damit zusammenhängend wollen wir auch diskutieren, wie viel Transparenz Mittelständler eigentlich benötigen.

Matthias Schmitt



adjuga

VERSTEHEN BERATEN BEGLEITEN

IHR UNTERNEHMEN

Sie müssen auf die Leistungen einer Rechtsabteilung nicht verzichten: adjuga bietet Ihnen ein Beratungskonzept, das in jeder Hinsicht auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten ist. Profitieren Sie von adjuga als Ihrem Businesspartner.

ANWÄLTE

Die Anwälte der adjuga Rechtsanwaltskanzlei verfügen über langjährige Berufserfahrung in allen rechtlichen Fragestellungen von Unternehmen – national und international.

KANZLEI

adjuga wird als Rechtsberater mit dem Ziel tätig, die beste aller möglichen Lösungen für Ihr Unternehmen zu finden. Der Mandant steht im Mittelpunkt der Beratung, die auf langfristige und nachhaltige Lösungen angelegt ist – in rechtlicher, wirtschaftlicher und menschlicher Hinsicht.

adjuga Rechtsanwaltskanzlei mbH • Vangerowstraße 16/1
69115 Heidelberg • T +49 6221 43 402 0 • F +49 6221 43 402 22
info@adjuga.com • www.adjuga.com

Anzeige

Dem Wettbewerb fünf Schritte voraus

acquinterion, spezialisiert auf Vertrieb und Marketing, unterstützt Unternehmen in der Erschließung neuer Potenziale und dem Erreichen avasierter Verkaufsziele.

Neue Kunden zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden, ist heute anspruchsvoller denn je. Um potenzielle Käufer von Ihrem Angebot zu überzeugen und sich von anderen Anbietern abgrenzen zu können, bedarf es eines kreativen Marketings, motivierter und qualifizierter Mitarbeiter, effizienter Prozesse und moderner Softwaretools, des Wissens um Kundenbedürfnisse sowie adäquater personeller Ressourcen.

Dies professionell abzubilden, ist für kleine und mittelständische Unternehmen oft mit Schwierigkeiten verbunden, da interne Ressourcen fehlen. „Kunden erwarten professionelle Beratung, exzellenten Service und kurze Reaktionszeiten. Nicht allein der Preis ist entscheidend, sondern wie das Unternehmen gesamtheitlich wahrgenommen wird!“, sagt Michael Klausnitzer, geschäftsführender Partner von acquinterion.

Das mittlerweile über 50 Experten umfassende Netzwerk aus Trainern, Marketingspezialisten, Coaches, Akquisiteuren, Programmierern und Personalberatern bietet kompetente Unterstützung im Marketing, in der Entwicklung zugehöriger Tools wie Webseiten und Werbemittel, Coaching und Training der Vertriebsmitarbeiter, Prozessoptimierung, Marktforschung, Messe-Erfolgskon-

trolle und Verkaufsstrategien sowie bei der Suche und Vermittlung von Fach- und Führungskräften oder Vertriebspartnern im Ausland.

Vertraulichkeit ist oberstes Gebot. „Entwicklungspotenziale gibt es häufig bei der Neukundenakquisition, der verkäuferischen Kompetenz, einer kundenorientierten Kommunikation, im Umgang mit Vertriebstools à la CRM, dem Lead-Management oder bei der Internetpräsenz. Zudem achten wir darauf, dass in die Projekte nur solche Partner involviert sind, welche die jeweilige Branche und deren Gepflogenheiten wirklich kennen.“

Das breite Dienstleistungsspektrum wie auch das vielfältige Repertoire an Werkzeugen und Methoden sind ausschlaggebend dafür, dass sich die Kunden von acquinterion entscheidende Wettbewerbsvorteile erschließen können. „Die Firmen, die wir unterstützen, profitieren von unserer langjährigen Erfahrung und Kompetenz im Verkauf und der Vermarktung von beratungsintensiven Investitionsgütern und Dienstleistungen und einer individuellen, projektbezogenen Betreuung mit betont operativem Fokus!“ Die Quintessenz: Neue Kunden, motivierte Mitarbeiter, effiziente Abläufe, qualifizierte Informationen, mehr Umsatz!



Dipl.-Ing. Michael Klausnitzer.

Kontakt

acquinterion
Mannheimer Straße 25
68723 Schwetzingen
Tel.: (06202) 409 79 06
E-Mail: ccc@acquinterion.com
Internet: www.acquinterion.com



Die Talentsucher

Kaum ist die Wirtschaftskrise überwunden, prognostizieren Experten schon einen neuen „War for Talents“. Wie Personalberater mittelständisch geprägte Unternehmen dabei unterstützen können.

Erst Ende September beklagte der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) Hans Heinrich Driftmann den steigenden Fachkräftemangel in Deutschland. Rund 400 000 Ingenieure, Meister und gut ausgebildete Facharbeiter würden schon heute fehlen, der deutschen Wirtschaft damit 25 Milliarden Euro Wertschöpfung entgehen, sagte er gegenüber der Zeitung „Die Rheinpfalz“. Nach dem „Mittelstandsbarometer 2010“, den die Unternehmensberatung Ernst & Young halbjährlich im Juli 2010 unter rund 700 Mittelständlern durchführte, wollen 24 Prozent der Betriebe neue Mitarbeiter einstellen. Dabei scheint es indes nicht so leicht zu sein, bestehende Vakanzen rasch zu füllen: Immerhin 73 Prozent der Befragten berichten von Schwierigkeiten bei der Suche nach neuen Mitarbeitern, jeder siebte bezeichnet es sogar als sehr schwierig, ausreichend qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Mittelständler haben spezielle Bedürfnisse

Da liegt es nahe, sich zur Rekrutierung eines geeigneten Kandidaten Hilfe von einem Personalberater zu holen. Davon versprechen sich die Unternehmen eine größere Hebelwirkung durch Netzwerk, Kontakte und Kandidaten-Pool des Beraters, erhoffen sich eine Zeitersparnis bei den aufwendigen Bewerbungsprozessen. Oft wird der externe Berater als parallele Schiene zur eigenen Suche aus der Personalabteilung heraus genutzt. Die international aufgestellten Platzhirsche der Recruitment-Branche wie Egon Zehnder oder Ray & Berndtson Executive Search und auch die Human Resources-Sparten der großen Unternehmensberatungen bedienen aller-



Christoph Dyckerhoff ist Personalberater in Mannheim.

Bild: zg

dings die speziellen Bedürfnisse von Mittelständlern in der Breite oft nur unzureichend.

Eine Chance für die lokalen Berater, mittelständischen Firmen und Familienunternehmen ihre Alleinstellungsmerkmale aufzuzeigen und für sie umworbene Spezialisten im Maschinen- und Anlagenbau zu akquirieren. „Viele Mittelständler agieren bereits hochprofessionell“, sagt der Mannheimer Personalberater Christoph Dyckerhoff. „Unsere Zeiten sind extrem schnelllebig. Wer sich am Markt behaupten will, schafft das nur, wenn er den Wandel aktiv gestaltet.“ Und die Basis eines jeden Unternehmens seien die Mit-

arbeiter, die diesen Wandel mittragen und durch ihre Fähigkeiten unterstützen. Die besondere Stärke des Mittelstands sieht der Diplom-Kaufmann und Ethik-Berater beim Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) in seiner regionalen Verwurzelung und der damit verbundenen Identitätsstiftung. „Persönlich empfundene Verantwortung der Führungskräfte“, so Dyckerhoff, sei ein Kernelement in mittelständisch geprägten Betrieben. In international ausgerichteten Aktiengesellschaften sei man häufig zu sehr auf die Quartalsergebnisse fokussiert. „Da bleibt die Personalentwicklung dann oft auf der Strecke.“

In seiner inzwischen 20-jährigen Beratungserfahrung als geschäftsführender Partner von Dyckerhoff & Partner hat er sich selbst eine Unternehmensphilosophie verordnet, die auf einem ethischen Wertesystem beruht. Vor dem Glauben, alleine mit einer üppigen Vergütung könne man die besten Talente an Bord locken, warnt Christoph Dyckerhoff: „Das Gehalt ist ein Tool, aber nie das wichtigste.“ Um Mitarbeiter langfristig zu halten und zu motivieren, brauche es eine entsprechende Unternehmenskultur. Also ihnen eine Umgebung zu bieten, in der sie sich wohl fühlen. Außerdem spielten die Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung, eine ausgeglichene Balance zwischen Arbeits- und Privatleben eine wichtige Rolle.

Richtige Mischung trägt zum Erfolg bei

Im Zuge der spürbaren Wirtschaftsbelebung suchten wieder mehr Firmen händierend nach Spezialisten, insbesondere in technischen Berufsfeldern wie Umwelttechnik oder Erneuerbare Energien, aber auch gut vernetzte Führungstalente seien gefragt. Die Bereiche „Executive Search“, die Gewinnung von Führungskräften, das Headhunting und Coaching zählt Dyckerhoff zu seinen Kernkompetenzen. „Die richtige Mischung aus bewährten Mitarbeitern und frischem Wind von außen trägt entscheidend zum Unternehmenserfolg bei“, sagt er. Wer es geschafft hat, nach außen und innen eine positive Gesamtatmosphäre aufzubauen, wird demnach auch mehr Chancen haben, gute Mitarbeiter zu gewinnen. „Denn der aufmerksame Bewerber wird immer von vielen Feinheiten auf das große Ganze schließen.“



Mittelstandsbank

Klarer Gesamtsieger

FOCUS-MONEY-Studie (Heft 5/2010):
Commerzbank ist die beste Mittelstandsbank

Im Auftrag von „FOCUS-MONEY“ (Heft 5/2010) nahm das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) gemeinsam mit der Buschmann Wirtschafts- und Steuerberatungs GmbH die Firmenkundenbetreuung von elf überregionalen Kreditinstituten in Berlin, Hamburg und München unter die Lupe.

Platz 1 ging mit 98,5 von 100 möglichen Punkten an die Commerzbank – mit deutlichem Vorsprung vor den Wettbewerbern. „Eine perfekte Performance“, so FOCUS-MONEY. Die Commerzbank zeigte die beste Servicequalität und bewies das größte Know-how bei Finanzierungen. Eine klare Empfehlung für den deutschen Mittelstand.

Ihr Ansprechpartner: Commerzbank Mannheim, P3, 1–3, Telefon 0621/171-215

Gemeinsam mehr erreichen

►► Ob international aufgestellter Großkonzern oder regional verwurzeltes Familienunternehmen – „Die inhaltlichen Anforderungen bei der Beratung sind grundsätzlich die gleichen, was sowohl den Prozess als auch die zu vermittelnden Experten betrifft“, sagt Frank Schabel, Leiter Marketing/Corporate Communications in der Deutschland-Zentrale der Hays AG in Mannheim. Der britische Konzern mit weltweit fast 7000 Mitarbeitern ist nach eigenen Angaben führend auf dem Gebiet des „Specialist Recruiting“.

Weiche Faktoren stehen im Mittelpunkt

Dabei unterteilt sich das Unternehmen in mehrere Geschäftssparten: Zum einen fungiert es als klassisches Zeitarbeitsunternehmen, zum anderen vermittelt es Ingenieure, IT-Fachleute, Finanz-, Pharma- und Marketing-Spezialisten sowie Führungskräfte – projektweise oder in Festanstellung. „Mittelständler ach-



Spezialisierte Berater geben mittelständischen Unternehmen Hilfe in Personalfragen.
Bild: Bilderbox

ten bei der Bewerberauswahl noch etwas stärker auf die weichen Faktoren der Kandidaten“, so Schabel. Vor allem bei den Ingenieuren sei die Relation zwischen Angebot und Nachfrage oft sehr eng. Derzeit bekommt der Suchende auf der Website von Hays allein im Postleitzahlenbereich „6“ rund 575 Jobangebote angezeigt, die allesamt „asap“ (as soon as possible) zu besetzen sind. Auch in anderen Gebieten, wie der IT- oder Pharmabranche, gibt es für einige Spezialthemen einen sehr engen Expertenmarkt. „Eine Situation, die sich mit der demografischen

Entwicklung weiter zuspitzen wird.“

Die großen Unternehmen hätten es auf dem Stellenmarkt grundsätzlich leichter, meint Frank Schabel. „Ihre Marke ist bekannt und ihr Employer Branding mittlerweile sehr professionell.“ Mittelständler könnten aber mit anderen Themen stark punkten: selbstständiges Arbeiten, viel Freiraum, wenig Bürokratie und hohe Verantwortung sowie Bodenständigkeit. Diese Botschaften sollten seiner Auffassung nach mittelständische Unternehmen proaktiv auf dem Stellenmarkt vertreten

und durch gezielte Employer Branding-Maßnahmen verstärken. Das können beispielsweise gezielte Kooperationen mit den Hochschulen vor Ort oder in der Region sein. „Wer auf regionale Netzwerke und kontinuierliche Zusammenarbeit mit Einrichtungen setzt, kann einiges bewirken“, davon ist Schabel überzeugt.

Regionale Netzwerke fördern Nachwuchs

Nur ein Beispiel dafür ist das Mannheimer Modell Mittelstandsstipendien MRN (MMM), eine Initiative von rund 30 mittelständischen Unternehmen in Zusammenarbeit mit der Metropolregion Rhein-Neckar und der Hochschule Mannheim. Dabei werden einzelne Studierende mit einem Stipendium in Höhe der Studiengebühren gefördert. Und die werden vielleicht einmal die dringend benötigten Fach- und Führungskräfte von morgen sein.

Diane Keller

Marketing-Strategien für Mittelständler

Mittelständische Unternehmen haben längst aufgeholt und ihr Marketing professionalisiert.

Econo hat sich bei Marketingberatern der Region umgehört, was ihre Kunden derzeit beschäftigt.

Junge britische Landwirte fachsimplen im Internet gerne in Communities über Landmaschinen. Anzutreffen sind dort aber genauso clevere Online-Strategen, die Informationen über die Zielgruppe eines Landmaschinenherstellers suchen und sich dazu mit potenziellen Kunden austauschen. Oder: Eine Firma plant, ein neues Produkt einzuführen. Dazu will sie eine Marktforschungsanalyse in Auftrag geben. Stattdessen stellt man fest, dass es beim bestehenden Produktportfolio zu Kannibalisierungseffekten käme. Die Produktidee wird gar nicht erst weiterentwickelt, ein möglicher betriebswirtschaftlicher

Schaden ist verhindert. Bei bestimmten Arten von Bohrmaschinen, Reinigungsgeräten und Motorsägen geraten Männer ins Schwärmen – ein eigentlich nüchternes technisches Produkt hat sich erfolgreich in eine emotionsbehaftete Marke verwandelt.

„Der Mittelstand ist in Sachen Marketing besser aufgestellt als man gemeinhin denkt“, sagt Dr. Gerald Graf, Gründer und wissenschaftlicher Beirat bei der Beratungsgesellschaft Graf & Associate sowie Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Mannheimer Universität. Als typische „Mittelständler“ definiert er Unternehmen bis zu einer Größe

von 1000 Mitarbeitern. Kriterien seien für ihn etwa die Besetzung der Gremien von Mitgliedern der Eigentümerfamilie und eine langjährige Unternehmensgeschichte. „Wir kommen dann ins Spiel, wenn die personellen Ressourcen zur Durchführung eines Projekts intern fehlen“, sagt Dr. Gerald Graf, der sich auf die marktorientierte Unternehmensführung spezialisiert hat. „Manche Kunden wollen auch gezielt Strategieentwicklung betreiben, die Aufstellung ihres Betriebs einmal gründlich durchchecken lassen – ganz ohne Scheuklappen.“ Allerdings gibt er zu: „Der Mittelstand

tut sich mit der Öffnung nach außen deutlich schwerer als ein Konzern.“

Den Wettbewerbsvorteil kleinerer Beratungsgesellschaften sieht er darin, dass die Personenorientierung bei Mittelständlern generell eine große Rolle spiele. „Gegen große Unternehmensberatungen mit einem anonymen Beraterstab hat man dort oft Vorbehalte, sieht den Sinn und die Nutzenstiftung nicht.“ Eigens für den Mittelstand hat Professor Graf ein Instrumentarium entwickelt, anhand dessen über die Wertschöpfungsstufen hinweg nach Verbesserungspotenzialen gesucht wird – immer mit Blick auf die „Kosten-Nutzen-Relation“. ►►

Wir optimieren Ihren Erfolg

Management Consulting
Marketing Research



Ihr Partner für marktorientierte
Unternehmensführung

Graf & Associate
www.graf-associate.de

Immer die beste (Aus)Wahl.

z.B.
UMA X-DREAM
Druckkugelschreiber

Bogenclipdrucker
mit ergonomischer
Gummigriffzone und
extra großem Clip.
Die ideale Werbefläche!

Informieren Sie
sich über Ihre
Möglichkeiten.
Wir haben sicher
das richtige
für Sie.



» Denn was man schwarz
auf weiß besitzt,
kann man getrost
nach Hause tragen. «

Goethe

H&M
Werbemittelvertrieb

Hans Müller
Bahnhofstraße 44
D-75031 Eppingen
Fon: 0 72 62 - 85 37
Fax: 0 72 62 - 83 27

PSI Mitglied im Verband
Promotional Product Service
info@hm-werbemittel.de
www.hm-werbemittel.de

www.hwk-mannheim.de



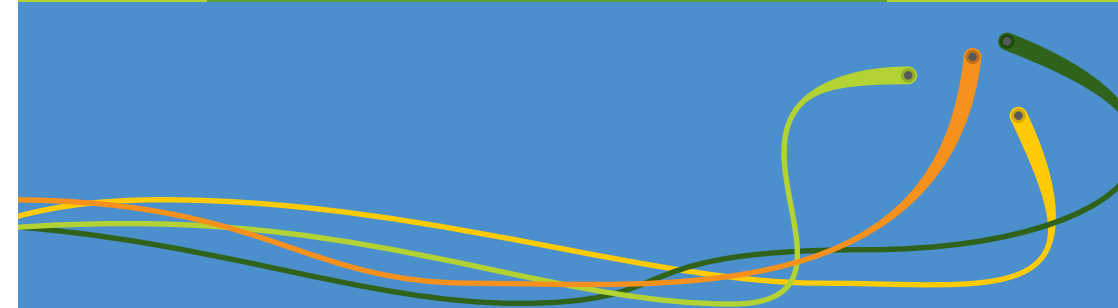
**Handwerkskammer Mannheim
Rhein-Neckar-Odenwald**

Bildungsakademie

Der direkte Draht zur Bildung

Fordern Sie unser Bildungsprogramm an!

Telefon 0621 18002-229





Webportale

Die **BLiM GmbH** betreibt und vermarktet in Eigenregie zwei Webportale:

Schneckenhof.de verzeichnet 60 000 registrierte Nutzer.

Die 1999 als Online-Bildergalerie entworfene Website hat sich zu einem umfassenden Freizeitportal rund um das studentische Leben in Mannheim, Heidelberg und Umgebung entwickelt.

Beiträge zu Themen wie Stadtleben, Musik, Kultur, Events und natürlich Hochschule werden von einem studentischen Redaktionsteam sowie den Usern erstellt.

Noch vor Facebook und Co. nahm Schneckenhof.de regional eine Vorreiterrolle bei Online-Community-Aktivitäten ein. Wurde der Internetauftritt in den ersten Jahren kostenlos auf den Servern der Universität gehostet, finanziert sich das Portal mittlerweile über Werbung.

Im Internet zu finden unter www.schneckenhof.de.

Ob Konzert oder Ausstellung, Kerwe oder Kleinkunst, Marathon oder Gastroevent: Wescout.de bietet einen ebenso schnellen wie umfassenden Überblick über Events in der Metropolregion Rhein-Neckar. **Seit Ende Januar 2010** ist der Freizeitplaner online.

Konzipiert sowie gestalterisch und technisch verwirklicht wurde das Portal von der BLiM GmbH im Auftrag des „Mannheimer Morgen“. **Besonderen Wert** gelegt haben die Entwickler auf eine möglichst einfache und übersichtliche Handhabung. So müssen sich Nutzer weder registrieren noch anderweitig anmelden.

Im Internet zu finden unter www.wescout.de.

Kontakt

BLiM – Below the Line Marketing GmbH
Zielstraße 40
68169 Mannheim
Tel.: (0621) 1226787-8
Fax: (0621) 1226787-0
E-Mail: info@blim-gmbh.de
Internet: www.blim-gmbh.de



Die vier geschäftsführenden Gesellschafter Mannheimer BLiM GmbH (v. l. n. r.): Ralph Dreibholz, Maximilian Hartmann, Christoph Schumacher, Kai Kemper
Foto: BLiM

Direkte Ansprache

Die BLiM GmbH beschreitet unkonventionelle Kommunikationswege:

Mit „Below the line“-Marketing wird Werbung nicht zum Störfaktor.

Direkter, persönlicher, zielgruppenspezifischer: So umschreibt Maximilian Hartmann die Vorteile sogenannter „Below the line“-Werbung. Hartmann ist einer von vier Gesellschaftern der im Oktober 2009 gegründeten BLiM GmbH. Der Name ist eine Abkürzung für „Below the Line Marketing“. Das Bildnis rührt von Wasserlinie eines Schiffes her: Alles, was sich darüber befindet ist für jedermann leicht erkennbar. Im übertragenen Sinne wäre das die klassische Werbung. Was sich unter der Linie befindet, bleibt zunächst verborgen, wird also meist vom Konsumenten nicht direkt als Werbemaßnahme wahrgenommen. „Mittels unkonventioneller Kommunikationswege und -maßnahmen sprechen wir Zielgruppen direkt und persönlich an“, erläutert Geschäftsführer Kai Kemper und ergänzt: „Früher war Werbung das Ende einer Marketingkampagne, heute ist es der Beginn des Kundendialogs.“

Konkrete Beispiele sind etwa die Social-Media-Auftritte, die die BLiM GmbH für renommierte Unternehmen und Vereine der Metropolregion verwirklicht hat. Denn soziale Internet-Netzwerke wie „Facebook“ werden aufgrund ihrer stetig wachsenden Beliebtheit für Unternehmen immer bedeutsamer. Da sich die Nutzer aktiv für eine Kontaktaufnahme entscheiden, wird der Kommunikationsweg nicht als störende Werbung empfunden. „Das ist für alle Unternehmen interessant, deren Namen oder Produkte bereits bekannt sind“, sagt Christoph Schumacher, der bei BLiM schwerpunktmäßig den Bereich Social Media Marketing bearbeitet. Die BLiM GmbH verwirklicht dazu den passenden Auftritt. Die Facebook-Seite der Förderinitiative „Club2018“ vom Golf Club St. Leon Rot wird etwa durch professionell produ-

zierte Videos zum Thema Golfsport mit Leben erfüllt, aber auch für die Unternehmensgruppe Pfützenmeier und Engelhorn setzt BLiM die Social Media-Auftritte um.

„Wir betrachten den Konsumenten als Menschen mit allen sozialen Eigenschaften und nicht nur als demographische Zielgruppe, die sich reiner Milieu-Studien verschreibt“, erläutert Ralph Dreibholz, der als vierter BLiM-Macher speziell für die Communities verantwortlich ist. Die Kompetenz der Agentur basiert vor allem auf der Erfahrung der vier BLiM-Gesellschafter. So hat sich Geschäftsführer Kai Kemper acht Jahre lang als Marketing- und Eventleiter bei bigFM mit „Below the line“-Kommunikation beschäftigt. Beim gleichen Radiosender war zuletzt auch Christoph Schumacher tätig und verantwortet jetzt den ganzen Promotionsapparat des Agenturnetzwerkes. Ralph Dreibholz und Maximilian Hartmann betrieben zuvor das studentische Freizeitportal „schneckenhof.de“, dass nun über BLiM GmbH vermarktet und verwaltet wird. Zwei Auszubildende und zwei Mitarbeiter ergänzen das junge, dynamische Team.

„Wie versuchen, unseren Kunden einen optimalen, auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen Crossmedia-Mix zuzubereiten“, sagt Kai Kemper. Angesichts der Vielfalt an Möglichkeiten keine leichte Aufgabe. Die Themenfelder PR und Messe schließt die Agentur deshalb bewusst aus ihrem Portfolio aus. Stattdessen stellt man die Stärken heraus: Social Media Marketing, Gastronomie Marketing, Sponsoring und Eventmarketing, gebündelt mit Promotion, Community Marketing und viralen Ansätzen. In allen anderen BTL-Bereichen, wie SEM/SOM, PR, Messe- und Eventtechnik bedient sich die BLiM GmbH eines großen Netzwerks an Partneragenturen und Freelancern.

►► Dr. Thomas Lüers, Partner bei der ebenfalls auf Marketing spezialisierten Unternehmensberatung Homburg & Partner in Mannheim, lobt die Schnelligkeit seiner mittelständischen Kunden in der Entscheidungsfindung und bei der Umsetzung von Projektergebnissen. „Gerade für Mittelstandskunden ist es wichtig, ein Verständnis für die Märkte und das Geschäftsmodell mitzubringen“, erklärt er. Teilweise könne dann schon auf aufwendige Marktanalysen verzichtet werden. „Auffallend ist, dass Mittelständler sehr praktische Lösungsansätze suchen.“

Kundenbindung entsteht durch kleine Gesten

Im Maschinenbau seien derzeit wieder häufiger Markteintrittsstrategien auch für den internationalen Markt gefragt, während in der Logistik Vertriebscontrolling und Preismanagement verstärkt auf dem Prüfstand stünden. So könnten beispielsweise mittelständische Logistikanbieter ihren Kunden sehr flexible Lösungen liefern. Kundenbindung entstehe aber oft erst durch kleine Gesten, die Qualität der persönlichen Kontakte. „Ein guter Service und begeisterte Kunden sprechen sich herum“, sagt Lüers. „Das hilft auch in der Akquise.“

Noch vor der Strategieentwicklung und -umsetzung steht aber die Frage, welche Vorarbeit im Unternehmen schon geleistet wurde. „Wo stehen Sie mit Ihrem Unternehmen? Welche Ziele wollen Sie erreichen?“ Solche und ähnliche Fragen bekommen die Geschäftspartner von Barbara Ziegler, Inhabe-



Frank Merkel ist Mitbegründer und Vorstand von wob AG in Viernheim. Bild: zg

rin von bz konzept_visuelle kommunikation in Ludwigshafen, als Erstes zu hören. „Oft stellt sich heraus, dass der Kunde darüber noch gar nicht so richtig nachgedacht hat“, sagt Ziegler, die bei ihrer Beratung einen ganzheitlichen Ansatz verfolgt. Seit über zehn Jahren entwickelt und gestaltet die Grafik-Designerin den Außenauftritt für Arztpraxen, Kliniken, aber auch viele kleinere Unternehmen. „Das Corporate Design ist ein Teil der Gesamtaussage eines Unternehmens“, betont Barbara Ziegler. Und das finde wiederum in einzelnen Elementen wie Logo, Präsentation oder Flyer seinen Ausdruck.

Einen großen Vorteil bei der Zusammenarbeit mit inhabergeführten Firmen sieht sie in der Nähe des Auftraggebers zum operativen Geschäft: „Gegenüber unseren Ideen und Vorschlägen sind sie meist sehr offen.“ Da aber jeder sein Unternehmen anders empfinde, beziehe sie möglichst auch die Mitarbeiter mit ein, um Unternehmenskultur und Atmosphäre entsprechend in visuellen Lösungen darzustellen.

„Es muss nicht immer das komplette Instrumentarium von Marketingmanagement und Kommunikationsstrategien sein“, sagt Frank Merkel, Mitbegründer und Vorstand von wob AG in Viernheim.

„Wenn ein Unternehmen am Markt akzeptiert und erfolgreich ist, hat der Unternehmer ein paar wichtige Sachen richtig gemacht.“ Die Agentur ist auf die Markenführung in der Business-to-Business-Kommunikation spezialisiert und zählt in ganz Deutschland zu den Großen ihrer Branche. Die Kunden sind oft Hersteller – hier sei noch viel Potenzial vorhanden, um eine emotionale Beziehung zwischen Kunde und Produkt aufzubauen, meint Merkel. Eine „umgetaufte“ Werbeabteilung alleine reiche allerdings nicht aus. Technikern und Ingenieuren unterstelle man oft zu Unrecht, beim Einkauf nach rein rationalen Gesichtspunkten zu entscheiden. „Dabei spielen Gefühle wie Verlässlichkeit und Vertrauen eine ebenso wichtige Rolle“, erklärt der Diplom-Kaufmann. Der wichtigste Kommunikationskanal, zugleich auch der teuerste, sei aber der Mensch selbst: „Denn Marken hängen an Menschen.“ Zum Beispiel bei einem Verkaufsgespräch oder während einer Firmenveranstaltung.

Wie das Zusammenspiel der verschiedenen Kommunikationskanäle bei einem Mittelständler funktionieren kann, führt die Agentur selbst vor: Ihre Mitarbeiter bloggen und twittern über hauseigene Events, veröffentlichen Artikel über Markenführung in einem jüngst prämierten Kundenmagazin und bereiten Newsletter über neue Kommunikationstools auf. Denn auch die wob AG als ein in der Metropolregion verhaftetes Unternehmen mit fast 100 Mitarbeitern und einer inzwischen 37-jährigen Historie fällt unter die Definition des „Mittelstands“.

Diane Keller

10 Jahre bz konzept – 10 Jahre Standort Ludwigshafen_

thiNK ViSUAL ::

Gute Kommunikation kommt von innen_Dort wird der Grundstein für die Ausstrahlung Ihres Unternehmens gelegt. Eine gelebte Unternehmensphilosophie, der respektvolle Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern erzeugt die Atmosphäre, die zum wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens führt.

Das alles kommt zum Ausdruck mit einer ansprechenden visuellen Kommunikationsstrategie. Dabei wird sichtbar, wofür Ihr Unternehmen steht.

Innere und äußere Kommunikation in Balance_das ist das Ziel. Lassen Sie sich darauf ein!



BZ konzept
visuelle kommunikation

_corporatedesign_beratung_konzeption_umsetzung_betreuung_designmanagement
_T 0621.6717870_F 0621.6717872_info@bzkonzept.de_www.bzkonzept.de_

Gedränge am Runden Tisch

Immer noch leiden viele kleinere Betriebe in der Metropolregion unter den Folgen der Krise.

Organisationen der Wirtschaft wie Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern können mit speziellen, vom Staat bezuschussten Angeboten helfen.

Oft spricht man von der Zeit „vor“ und „nach“ der Wirtschaftskrise. Für manchen Unternehmer oder Geschäftsinhaber sind die Probleme aber die gleichen geblieben. „Vor allem Gastronomie, Hotellerie und das Transportgewerbe haben immer noch stark mit den gesamtwirtschaftlichen Folgen der Krise zu kämpfen“, sagt Mathias Grimm, Projektverantwortlicher für das Beratungsangebot „Runder Tisch“ bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Rhein-Neckar in Heidelberg.

Der Beratungsbedarf ist gestiegen

Die Anzahl der Unternehmensberatungen in Krisensituationen sei im Laufe der Jahre kontinuierlich gestiegen: von 31 Firmen im Jahr 2007 bis zu 58 betroffenen Unternehmen im Krisenjahr 2009. „Und in diesem Jahr ist die Nachfrage noch höher“, so Grimm. Gerade in kleineren Firmen seien die Inhaber zwar Fachleute in ihrem Bereich, hätten aber kaum oder gar keine kaufmännischen Kenntnisse. „Da

wird dann auch einfach einmal vergessen, eine Rechnung zu schreiben“, weiß der Rechtsassessor. Die meisten Unternehmen seien Dienstleistungsbetriebe, die noch weniger als fünf Jahre am Markt sind, denn „hier liegt die Schwelle für eine Gründung oder Übernahme am niedrigsten“.

In einer Eingangsberatung wird das betroffene Unternehmen bei einer Betriebsbegehung genau unter die Lupe genommen und auf versteckte Probleme gescannt. In einem zweiten Schritt erstellt ein externer Unternehmensberater eine Ist-Analyse, zurt einen entsprechenden Maßnahmenkatalog fest, der innerhalb von sechs Wochen gemeinsam abgearbeitet wird. „Wir können dabei aber nur Anstöße geben“, sagt Mathias Grimm. „Die eigentliche Arbeit müssen die Beteiligten selbst leisten.“ Und das in der Mehrzahl der Fälle mit positivem Ergebnis: Rund 70 Prozent der Betriebe schaffen nach einer Beratung den Turn-around. Gesamtbilanz: Seit der Aufnahme des Angebots im Jahr 2000 konnten insgesamt 4690 Arbeitsplätze in 611 Unternehmen gesichert werden.

Als erste Handwerkskammer in Baden-Württemberg hatte die Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald im Jahr 2009 für ihre rund 12 500 Mitgliedsbetriebe das sogenannte Krisen-Telefon eingeführt. Insgesamt 208 Mal fand eine weitergehende Krisenberatung statt, 61 Unternehmen nahmen am „Runde-Tisch-Verfahren“ teil. Die Erfolgsquote ist nach Aussage der Interessenvertreter des Handwerks hoch. „Über 90 Prozent der beratenen Betriebe konnten danach weitergeführt werden“, sagt Rolf Koch, der am Standort Mannheim für die Betriebsberatungen verantwortlich ist. In Arbeitsplätzen ausgedrückt, haben im vergangenen Jahr 500 Beschäftigte in Handwerksbetrieben ihren Job behalten können. Auch in diesem Jahr bleibt die Nachfrage auf hohem Niveau: Bis Ende September 2010 wurde bereits 201 Mal in Krisensituationen beraten, 45 „Runde Tische“ wurden durchgeführt und elf Turn-around-Beratungen.

„Eine deutliche Entspannung“ stellt dagegen Thomas Engel fest, Leiter Starthilfe und Unternehmensförderung bei der IHK Pfalz in Lud-

wigshafen, bei Nachfragen von Unternehmen nach Angeboten der Krisenberatung. In Rheinland-Pfalz wird für kleine und mittelständische Unternehmen das Programm „Turn-around-Beratung“ der KfW Mittelstandsbank angeboten, die einen Teil der Leistungen eines Unternehmensberaters finanziell fördert. „Innerhalb der letzten 14 Wochen hatten wir ganze drei Anfragen zu dem Thema“, so Engel. Als Grund hierfür sieht er die deutliche Belebung des Exports. Davon würden die stark industriell geprägten Mitgliedsbetriebe im pfälzischen IHK-Bezirk profitieren.

Die viel beschriebene „Kredit- und Liquiditätsklemme“ halten übrigens die Regionalpartner der Wirtschaft mehr für ein Gerücht denn für Realität. „Eine gute Geschäftsidee mit durchdachtem Konzept wird sich immer durchsetzen“, davon ist Thomas Engel überzeugt. Dass das Unternehmensein für viele auch heute noch eine Alternative oder Ergänzung zur Festanstellung darstellt, zeigt zumindest die Anzahl der Neugründungen: Sie geht im IHK-Bezirk Rhein-Neckar mit über 13 300 Gewerbeanmeldungen weiter nach oben. **Diane Keller**

HINTERGRUND

Runder Tisch

Dieses aus Bundesmitteln geförderte Programm wendet sich an kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) mit weniger als 250 Mitarbeitern und maximal 50 Millionen Euro Jahresumsatz. Der Förderantrag wird bei den Regionalpartnern gestellt, die Förderung zahlt die KfW-Mittelstandsbank direkt an die von ihr zugelassenen Unternehmensberater aus. Außer den Fahrtkosten für den Unternehmensberater entstehen den Betrieben selbst keine Honorarkosten.

Turn-around-Beratung

Mit dieser Beratungsform werden kleine und mittelständische Unternehmen durch Zuschüsse aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds in Höhe von 50 Prozent (in den alten Bundesländern) der förderfähigen Beratungskosten (insgesamt 8.000 Euro netto) gefördert. Antragstellung erfolgt über die regionalen Partner.

Prekäre Pensionszusage

Was tun bei Verkauf einer GmbH, die mit einer Pensionszusage zugunsten des Gesellschafter-Geschäftsführers belastet ist? Steuer-Expertin Heike Siemund stellt vier Alternativen vor.

Es kommt im Beratungsalltag sehr häufig vor, dass eine mittelständische GmbH mit einem alleinigen Gesellschafter-Geschäftsführer verkauft werden soll, die mit einer Pensionszusage zugunsten des Gesellschafter-Geschäftsführers belastet ist.

In solch einem Fall möchte niemand diese GmbH mit einer solchen Belastung erwerben bzw. die Belastung wirkt sich mindernd auf den Kaufpreis aus. Weiterhin ist trotz der Absicherung durch eine Rückdeckungsversicherung eine Pensionszusage in den meisten Fällen nicht ausfinanziert. Geht dann das übergebene Unternehmen nach ein paar Jahren in die Insolvenz, besteht das Risiko, dass der Gesellschafter-Geschäftsführer seine Altersversorgung nicht in voller Höhe erhält.

Deshalb muss man sich frühzeitig Gedanken darüber machen, wie man seine Altersversorgung in den sicheren Hafen schiff und das zu verkaufende Unternehmen gleichwohl dadurch nicht belastet. Hier bieten sich folgende Möglichkeiten an, die Pensionszusage zu beenden:

- durch Verzichtserklärung des Gesellschafters-Geschäftsführers ohne Gegenleistung
- durch Auszahlung in einem Einmalbetrag
- durch Auslagerung der Pensionszusage auf einen Pensionsfonds
- durch Übertragung der Pensionsverpflichtung auf eine neu gegründete oder vielleicht schon bestehende vermögensverwaltende GmbH

Verzicht auf die Zusage ohne Gegenleistung

Verzichtet der Gesellschafter-Geschäftsführer auf die Pensionszusage, ohne dass er dafür eine Gegenleistung erhält, fällt bei der GmbH die Verpflichtung weg. Die Rückstellung, die gebildet wurde und über die Jahre zu einer Steuerersparnis

Die Expertin: Heike Siemund ist Sozios der Kanzlei Kill & Siemund in Lampertheim. Die Sozietät ist aus der 1958 gegründeten Einzelpraxis hervorgegangen und betreut heute mit den Partnern Hellmut Kill (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater), Heike Siemund (Steuerberaterin) und sechs weiteren Fachkräften mittelständische Unternehmen. **Bild:** Siemund



geführt hat, ist dann aufzulösen. Es ergibt sich daher eine Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuernachzahlung.

Beim Gesellschafter-Geschäftsführer führt der Verzicht zu einem fiktiven Zufluss von Arbeitslohn in Höhe des versicherungsmathematischen Barwertes, der in der Regel höher ist als der Betrag, der bei der GmbH in der Rückstellung berücksichtigt wurde. Für diesen Betrag ist dann von der GmbH als Arbeitgeber Lohnsteuer einzubehalten. Bei der Besteuerung kommt ein begünstigter Steuersatz zur Anwendung.

Der Gesellschafter-Geschäftsführer hat aufgrund der Verzichtserklärung nachträgliche Anschaffungskosten auf seine Beteiligung, die später bei der Berechnung des Veräußerungsgewinns beim darauffolgenden Verkauf steuerlich gewinnmindernd zu berücksichtigen sind. Wegen des Teileinkünfteverfahrens aber nur zu 60 Prozent.

Im Endeffekt ist also die GmbH über die Auflösung der Rückstellung steuerlich belastet, der Gesellschafter-Geschäftsführer ohne einen Cent Zufluss hat auch noch Einkommensteuer zu zahlen. Diese Variante stellt sich somit steuerlich sehr ungünstig dar.

Auszahlung der Pensionszusage in einem Einmalbetrag bei noch laufendem Dienstverhältnis

Auch hier ist die Rückstellung in der Bilanz der GmbH aufzulösen, was sich gewinnerhöhend auswirkt. Gleichzeitig wird aber an den Gesellschafter-Geschäftsführer die entsprechende Abfindung gezahlt. Dies führt wiederum zu steuerlichen Betriebsausgaben. Da der Auszahlungsbetrag sich nach dem versicherungsmathematischen Barwert errechnet, der höher ist als der zurückgestellte Betrag, hat die GmbH per Saldo eine Minderung des Gewinns. Das ist schon mal günstiger als in der ersten Variante.

Der Gesellschafter-Geschäftsführer muss den Zufluss der Abfindung jedoch als laufenden Arbeitslohn versteuern. Die Versteuerung erfolgt auch wieder über einen begünstigten Steuersatz. Da die Pension in Form der Einmalzahlung tatsächlich zufließt, liegen keine nachträglichen Anschaffungskosten vor.

Fazit: Keine zusätzliche steuerliche Belastung der GmbH. Der Gesellschafter-Geschäftsführer hat seine Abfindung durch den kumulierten Zufluss mit einem sehr hohen Steuersatz zu versteuern.

Auslagerung der Pensionszusage auf einen Pensionsfonds

Die Auslagerung der Pensionszusage auf einen Pensionsfonds bedeutet, dass die GmbH ihre Verpflichtung zur Zahlung einer Pension auf ein Versicherungsunternehmen ver-

lagert. Dies ist grundsätzlich steuerfrei möglich. Die GmbH übergibt damit die komplette vertragliche Verpflichtung an ein anderes Unternehmen. Jedoch werden die in der Rückdeckungsversicherung angesparten Gelder in den meisten Fällen nicht für eine Einzahlung in den Pensionsfonds ausreichen. Hier wird eine erhebliche Zuzahlung der GmbH notwendig sein. Ein weiteres Problem dürfte sein, dass der Gesellschafter-Geschäftsführer kurz vor der Rentengrenze steht und ein seriöser Anbieter von Pensionsfonds kaum bereit sein dürfte, ihn noch in sein Versorgungssystem aufzunehmen.

Übertragung der Pensionszusage auf eine Pensionärs-GmbH

Hier wird die Pensionsanwartschaft auf eine neu gegründete oder vielleicht auch schon bestehende GmbH übertragen. Gegebenenfalls reicht auch die Rückdeckungsversicherung, die mit übertragen wird, nicht aus, um den Pensionsanspruch über die Jahre komplett zu bedienen.

Grundsätzlich hat der Bundesfinanzhof entschieden, dass die Übertragung dieses Anspruchs beim Gesellschafter-Geschäftsführer zu Zufluss von Arbeitslohn führt. Unter bestimmten Umständen jedoch kann diese Übertragung nach § 3 Nr. 55 des Einkommensteuergesetzes steuerfrei vorgenommen werden. Der Vorteil der Übertragung stellt sich wie folgt dar: Keine Versteuerung im Zeitpunkt der Übertragung, laufende Besteuerung später, wenn der Rentenbezug einsetzt. Da die laufenden Einkünfte im Zeitpunkt des Rentenbezugs bereits reduziert zufließen, ist die steuerliche Belastung sehr niedrig.

Vor der Entscheidung für eine dieser vier Alternativen sollte man den Rat eines Steuerberaters einholen.

Suchen Sie interessante Weihnachtsartikel für Ihre Kunden und Mitarbeiter? Wir beraten Sie gerne.

BICKMANN
WERBE IDEEN.

Telefon: 0621-4183928
info@bickmann-werbeideen.de
www.bickmann-werbeideen.de

„Solidität zählt wieder“

Der Heidelberger Immobilienentwickler Hans-Jörg Kraus spricht über die Stadthallenerweiterung, seine Projekte und warum diese wieder das Interesse großer Privatbanken finden.

Econo: Herr Kraus, Sie konzentrieren sich mit Ihren Geschäften ausschließlich auf Heidelberg. Das ist für einen Immobilienentwickler und Bauträger ungewöhnlich. Böte eine zumindest regionale Tätigkeit nicht Chance auf mehr Wachstum und mehr Risikostreuung?

► **Kraus:** Beides mag stimmen. Das war bei uns aber keine strategische Entscheidung, sondern hat sich einfach entwickelt, nachdem ich mit Abschluss meines Studiums das Geschäft von meinem Vater übernommen hatte. Noch als Student war ich auch im Osten tätig. Zu einem Investment ist es dort allerdings nie gekommen – vielleicht zum Glück. Wir haben auch schon schwierige Zeiten durchgemacht. Da hat sich die Fokussierung auf Heidelberg sogar als Vorteil erwiesen. Wir kennen den Markt und das Umfeld sehr gut. Das hilft, Risiken gut zu erkennen. Hinzu kommt, dass mir die Arbeit Spaß machen muss. Daher habe ich keine Lust, stundenlang zu unseren Objekten irgendwo in Deutschland zu fahren. Ich gehe lieber zu Fuß oder nehme das Fahrrad.

Econo: Heidelberg ist ein schwieriges Pflaster. Beim Alten Hallenbad haben Sie in der zweiten Runde den Zuschlag erhalten und mussten sich dann aus dem Gemeinderat anhören, die Verwaltungsspitze habe zu Ihren Gunsten gemauschelt.

► **Kraus:** Ich frage mich auch oft, ob ich in diesem Umfeld eigentlich Geschäfte machen will. In Heidelberg kenne ich jeden. Da passiert es schnell, dass bei Projekten auf einmal meine Person und mein Name im Mittelpunkt stehen. Die Vorwürfe der Mausehelei fallen so leicht. Einen Konzern könnte man nicht in gleicher Weise verdächtigen. Doch unterm Strich überwiegt trotz allem der Spaß den Ärger.

Econo: Im Fall des Hallenbades hat die Kritik dazu geführt, dass Sie die Unterzeichnung des Kaufvertrags vier Wochen hinausgezögert haben. Wie sehr schmerzen denn solche öffentlichen Anfeindungen?

► **Kraus:** Solche Anfeindungen tun weh! Das Nachtreten im Fall Hallenbad ist dann eskaliert, da auch mein Fell nicht unendlich dick ist. Da habe ich meine Emotionen zugelassen. Die Situation war ja auch grotesk, denn die Stadt hatte mit Beschluss nach mehr als 30 Jahren endlich die Kuh vom Eis. Ohne Emotionen übrigens könnte ich nicht die Immobilien entwickeln, die mich interessieren. Objekte wie das Hallenbad, das Altklinikum mit dem Samariterhaus oder das Heinsteinwerk leben von der Emotionalität – auch auf Seiten des Investors. Immobilien sind eben nicht nur Steine und Beton – vor allem solche

mit einer Geschichte. Wir wollen die historischen Saiten unserer Objekte immer zum Klingen bringen. Das geht nur mit Herzblut.

Econo: Im Streit mit den Mietern im Philosophenweg hatten Sie als Immobilienentwickler in der Öffentlichkeit auch nicht die besten Karten. Empfinden Sie solche Konflikte als Belastung?

► **Kraus:** Das gehört bei uns zum Geschäft. Gleichwohl ist das eine Belastung, da man natürlich nicht der Buhmann sein will. In solchen Konflikten habe ich mir zum Grundsatz gemacht, offen und transparent zu sein. Das Haus am Philosophenweg war eine alte Hütte, die Wohnungen eigentlich unzumutbar. Gleichwohl kann ich verstehen, dass die Mieter dieses Idyll drum herum nicht verlassen wollten. Nur, mit der Immobilie musste etwas

passieren. Eine Sanierung war nicht möglich. Also blieb nur der Abriss und das geht nur, wenn alle gleichzeitig ausziehen.

Econo: Sie scheinen keine Scheu vor Konflikten zu haben. So haben Sie 2008 eine Bürgerinitiative „Für Stadt an den Fluss“ gegründet, die einen Neckartunnel fordert. Was haben Sie damit erreicht?

► **Kraus:** Wir haben zumindest dahingehend Aufmerksamkeit gewonnen, dass Bürger auch mal für etwas sind und nicht nur immer gegen etwas. Es ist ein Heidelberger Problem, dass sich sofort Abwehr gegen alle möglichen Dinge formiert. „Stadt am Fluss“ halte ich und die anderen Initiatoren der Initiative für sehr wichtig. Und wir werden die weiteren Schritte der Stadt begleiten.

Econo: Im Streit um die Erweiterung der Stadthalle hat ein Bündnis aus der Wirtschaft für den Ausbau gewonnen. Genutzt hat das nichts. Wie bewerten Sie das Engagement?

► **Kraus:** Ob die Kampagne der Wirtschaft kontraproduktiv war, mag ich nicht beurteilen. Was mir dabei gefehlt hat, war die Fokussierung auf den kleinen Mann. Wenn Hoteliers und Gastronomen auf ihren Vorteil verweisen, vermag das den normalen Wähler noch nicht zu beeindrucken. Es kann vielmehr der Eindruck entstehen, dass die Gewinne in der Wirtschaft bleiben, die Bürger aber das Nachsehen haben durch mehr Verkehr, Lärm und Dreck. Im Übrigen wurde die ganze Abstimmung instrumentalisiert. Die Menschen haben gegen Lärm in der Altstadt, gegen Großprojekte, gegen die Politik allgemein und vielleicht auch gegen den Bürgermeister abgestimmt. Um die Sache ging es da wenig.

Econo: Zu Ihrer Holding gehören vier Firmen, die Geschäftsfelder umfassen das Makler- und Bauträgergeschäft, die Immobilienentwicklung sowie das Investorengeschäft. Was ist die Cash Cow?

► **Kraus:** Das lässt sich so nicht sagen, da sich die Gewichte immer wieder verschieben. Darin liegt gerade der Vorteil dieser Konstruktion. Die einzelnen Geschäftsfelder greifen ineinander. So braucht ein entwickeltes Projekt zur Vermarktung beispielsweise die Maklertätigkeit. So ergibt sich das eine aus dem anderen. Wenn wir mit einem Kunden sprechen, der uns ein Grundstück zeigt, können am Ende ganz verschiedene Geschäfte daraus entstehen. Vielleicht braucht er einen Makler für den Verkauf, vielleicht kaufen wir es ihm aber auch ab und werden als Bauträger selbst tätig. Da richten wir uns ganz nach den Kunden.

Econo: In das ehemalige Heinsteinwerk haben Sie 36 Millionen Euro investiert. Heute sind alle Flächen vermietet. Bei Baubeginn war das nicht abzusehen. Was für Eigenkapitalquoten möchten denn Ihre Banken in solchen Fällen sehen?

► **Kraus (lacht):** Meinen Sie, was die Banken heute sagen oder vor sieben Jahren, als das Projekt gestartet ist? Aber im Ernst – das Heinsteinwerk war jenes, das mir die

größten Probleme bereitet hat. Die Pläne einer IT-Factory sind mit der Dotcom-Blase geplatzt. Daraufhin habe ich ein neues Konzept mit der Hüllensanierung und dem individuellen Ausbau nach Mieterwünschen mit günstigen Mieten entwickelt. Damit erreichte ich eine Vorvermietung von 50 Prozent. Dennoch sagten mir zwanzig Banken ab, da sie so ein Konzept nicht kannten. Das sind genau jene Banken, die heute wollen, dass ich auf der Expo Real bei Ihnen vorbeischaue.

Econo: Zurück zur Frage – welche Eigenkapitalquoten weisen denn Ihre Bauträger- und Investorengeschäfte auf?

► **Kraus:** Die sind nicht allzu hoch. Details mag ich nicht nennen, auch, weil von Projekt zu Projekt die Werte unterschiedlich ausfallen. Aufgrund der geringen Eigenkapitalquoten arbeiten wir immer mit mehreren Banken zusammen. Man braucht auch ein drittes, viertes und fünftes Sicherheitsnetz, da man immer die Gewissheit haben muss, im Zweifelsfall schnell einen Scheck ausschreiben zu können. Wir bauen unsere Finanzierung auf eine geringe Eigenkapitalquote auf und schaffen damit gleichzeitig Liquiditätsreserven, um löschen zu können, wenn es an einer Ecke brennt. Die Unternehmensgruppe hätte nichts davon, wenn ein Projekt zu viel Eigenkapital binden würde.

Econo: Hat sich Ihr Verhältnis zu den Banken seit der Finanzmarktkrise verändert?

► **Kraus:** Ja – ich habe es einfacher. Die großen Privatbanken haben auf einmal Interesse an einem Kunden wie mir bekommen. Bodenständigkeit und Solidität zählen auf einmal mehr als das große internationale Geschäft. Angewiesen bin ich auf dieses Interesse nicht. Ich wickele meine Geschäfte traditionell mit den regionalen Banken ab.

Econo: Auch die Sanierung des Hallenbades ist nicht ohne Risiko. Sie planen eine Mischung aus Gastronomie, Geschäften, Veranstaltungen und Wellness. Wie viele Interessenten haben Sie denn schon?

► **Kraus:** Unzählige, angefangen vom kleinen Marktstand bis zur großen Gastronomie. Unmittelbar vor dem Abschluss stehen Verträge mit einem Biosupermarkt, einem Gastronomen über die Fläche im ehemaligen Kesselhaus und einem Hotel. Das Interesse ist so groß wie bei noch keinem Projekt von mir. Ich suche übrigens keine Mieter, sondern Partner. Das Konzept für das Alte Hallenbad ist so komplex, dass man das nicht in einen Mietvertrag packen kann. Es muss das Menschliche stimmen, um das Projekt jeden Tag aufs Neue zu verändern.

Matthias Schmitt

Impressum

econo Rhein-Neckar GmbH
Geschäftsführer:
Bernhard Klumpp
Dudenstr. 12-26
68167 Mannheim
Registergericht Mannheim HRB 704 188
www.econo-rn.de
info.econo
Tel. 0621/392-2862 • Fax 0621/392-2890

Redaktionsleitung:
Stefan Wagner (V.i.S.d.P.)
impuls Verlags GmbH
Dudenstr. 12-26
68167 Mannheim
Tel. 0621/392-2807 • Fax 0621/2810

Redaktion:
Matthias Schmitt, Christine Storck

Autoren dieser Ausgabe:
Diane Keller, Jörg Keller, Heike Link

Bilder:
Bernhard Kreutzer, Thomas Neu,
Philipp Rothe, Markus Proßwitz,
Manfred Rinderspacher

Titelseite:
xmedias (Gestaltung)
Elifcan Kirma (Bild)

Anzeigen:
Bernhard Klumpp (Anzeigenleitung)
Tel. 0621/392-2862 • Fax 0621/392-2890
Peter Schwalbach
Tel. 0621/392-2867 • Fax 0621/392-2890
pschwalbach@econo-rn.de
Jeannine Feuerabend
Tel. 0621/392-2868 • Fax 0621/392-2890
jfeuerabend@econo-rn.de

Vertrieb:
Katrin Schepuck
Tel. 0621/392-2862 • Fax 0621/392-2890
kschepuck@econo-rn.de

Leserservice:
Tel. 0621/392-2800 • Fax 0621/392-1490
abo.econo@econo-rn.de

Gestaltung/Technische Produktion:
impuls Verlags GmbH, Mannheim

Druck:
ColorDruck, Leimen
Gutenbergstr. 4
69181 Leimen
www.colordruck.de

Erhältlich im ausgewählten
Zeitschriftenhandel oder ganz bequem
telefonisch anfordern unter
0621/392-2800



Hans-Jörg Kraus im „Alten Hallenbad“ in Heidelberg. Das Gebäude wird gerade saniert und umgebaut. Das Konzept sieht eine Nutzung als Markthalle, Veranstaltungslocation, Wellness- und Gastronomieort vor. Bild: Rothe

Namen und Nachrichten

■ Die Ludwigshafener Kübler GmbH hat ihre Führungsebene um einen zweiten Geschäftsführer erweitert: **Nikolaus Vaas** (52) führt seither gemeinsam mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Thomas Kübler die Geschicke des Hallenheizungsunternehmens.

■ **Frank Zumbruch** ist neuer Beauftragter für Kultur- und Kreativwirtschaft der Stadt Heidelberg. Zumbruch ist Mitinhaber der Agentur „Werbeagenten“. Für die vertraglich vorerst auf ein Jahr befristete Tätigkeit für die Stadt wird er von seiner Agentur freigestellt.

■ Der Aufsichtsrat der SRH Holding hat **Dr. Norbert Vornehm** zum neuen Mitglied des Kontrollgremiums berufen. Der 55-jährige Oberbürgermeister von Gera war von 1991 bis 1995 Technischer Vorstand der Heidelberger Straßen- und Bergbahn AG.

■ Die MVV hat zur Umsetzung ihrer Unternehmensstrategie „MVV 2020“ ein neues Geschäftsfeld Erzeugung eingerichtet. Die Bereichsleitung hat **Philipp Leckebusch** übernommen. Der 47-Jährige hatte seit 2006 verschiedene Führungspositionen bei der Ferrostaal AG inne.

■ Die Unternehmensberatung Camelot Management Consultants AG hat ihren Vorstand um **Libor Kotlik** erweitert. Er war zuvor Corporate Senior Vice President bei Henkel in Düsseldorf.

■ Die Managementberatung Hamburg & Partner hat mit **Dr. Günter Weber** ihre Expertise in der Informations- und Telekommunikationsbranche gestärkt.

■ **Thomas Kübel-Sorger** hat die im Neustadter Industriegebiet Altschemel beheimatete Hydraulik-Technik Kh. Hauck GmbH übernommen. **Karlheinz Hauck**, der das Unternehmen als Spezialisten für hydraulische Sonderausstattungen an Landmaschinen 1979 gegründet

hatte, ist in Ruhestand getreten.

■ **Bernd Müller** ist neuer Leiter des Amtes Mannheim des Landesbetriebs Vermögen und Bau. Er folgt auf **Siegfried Kendel**, der in Ruhestand geht.

■ **Matthias Kemmer**, Geschäftsführer und Gründer der Speyerer Fahrzeugrestauration Kemmer & Hein OHG, hat den Deichmann-Förderpreis gegen Jugendarbeitslosigkeit bekommen. Der Betrieb bildet benachteiligte Jugendliche zum Mechatroniker mit Zusatzqualifizierung Restaurator aus.

■ In Frankenthal ist der Türkisch-Deutsche Unternehmerverband Pfalz e. V. (TDU) gegründet worden. 85 Gründungsmitglieder wählen den Initiator des Projekts, **Ender Önder**, zum Vorsitzenden. Önder ist Geschäftsführer der Ludwigshafener Integration durch Ausbildung gGmbH (IDA).

■ Der Verband türkischer Unternehmer Rhein-Neckar hat mit **Ilker Polat** eine neue Spitze. Seine Stellvertreter sind **Meral Korkmaz**, **Özgür Baklan** und **Mete Güzel**. Die Geschäftsführung liegt in den Händen von **Zeynep Dogrucan** und **Gültekin Demir**. **Murat Dügenci** hat das Finanzressort übernommen. Dem Verband sind rund 80 Mitglieder angeschlossen.

■ Mit drei Weinen hat das Weingut Wilker aus Pleisweiler-Oberhofen (Landkreis Südliche Weinstraße) beim internationalen Wettbewerb „best of riesling“ in der Kategorie „Riesling-Kollektion“ den ersten Platz belegt. Inhaber **Jürgen Wilker** nahm die Auszeichnung aus den Händen der deutschen Weinkönigin **Sonja Christ** und dem rheinland-pfälzischen Weinbauminister **Hendrik Hering** entgegen.

■ Die Vollversammlung der IHK Rhein-Neckar hat **Dr. Gerhard Vogel** für weitere fünf Jahre als Präsident bestätigt. Die weiteren Präsidiumsmitglieder sind **Dr. Hans-Jo-**

chen Hüchting (Freudenberg), **Claus Kapferer** (W. Kapferer) und **Barbara Waldkirch** (Waldkirch Verlag-Druck-Agentur). Neu in das Präsidium wurden gewählt: **Fabian Engelhorn** (Engelhorn), **Prof. Dr. Rüdiger Hauser** (Sparkasse Rhein-Neckar Nord), **Jürgen Lindenberg** (Lindy-Elektronik), **Kai-Uwe Sax** (Sax + Klee), **Manfred Schnabel** (F.H. Esch) und **Beate Zientek-Strietz** (Sero Pumpsystems).

■ Zum fünften Mal wurde **Norbert Schindler** an der Spitze des Bauern- und Winzerverbandes (BWV) Rheinland-Pfalz Süd bestätigt. Neu in die Führungsriege kam **Eberhard Hartelt**. Er löst als einer der drei Vizepräsidenten **Helmut Steinhauer** ab, der nicht mehr kandidierte.

■ Der Leimener Lagerbehälterhersteller Dehoust hat seine Geschäftsführung erweitert. Zusätzlich zu den geschäftsführenden Gesellschaftern **Wolfgang Dehoust** und **Ute Dehoust-Stemmler** wurde **Hartmut Wendt** berufen. Des Weiteren wurde **Luciano Schildhorn** (43) zum Prokuristen ernannt.

■ **Joachim Enenkel**, bislang Vorsitzender der Geschäftsführung der Bilfinger Berger Ingenieurbau, ist in den Vorstand der Bilfinger Berger AG aufgerückt. Er folgt auf **Kenneth D. Reid**, der das Unternehmen verlässt.

■ **Joachim Dallinger** (43) hat bei Epta Deutschland Verantwortung für das Produktmanagement und Marketing übernommen. Der 43-Jährige berichtet an **Jörg Straßburger**, Leiter Gesamtvertrieb und Marketing.

■ **Klaus Eisold** ist neuer Kanzler der Fachhochschule Ludwigshafen. Der 48-jährige Diplom-Ökonom war die vergangenen zehn Jahre am Karlsruher Institut für Technologie.

■ **Stephen K. Green**, Mitglied des Aufsichtsrats der BASF, ist zum bri-

tischen Minister für Handel und Investitionen berufen worden. Der 61-Jährige wird sein Amt Anfang 2011 antreten.

■ Die Gesellschaft für Arbeitsmarktintegration Vorderpfalz-Ludwigshafen mbH (GfA) hat **Anja Hölscher** zur neuen Geschäftsführerin der ARGE bestellt. Die 37-Jährige tritt die Nachfolge von **Barbara Herzog** an.

■ **Johan Deburchgrave** wird ab 1. Januar neuer Vorstand der Heidelberger Eternit AG. Der bisherige Vorstand **Udo Sommerer** wechselt in den Vorstand der belgischen Etex-Gruppe, zu der Eternit gehört.

■ **Oliver Windholz** tritt im Februar 2011 in die Geschäftsführung des Mannheimer Pharmagroßhändlers Phoenix ein. Windholz, bis vor kurzem noch Chef des Generikaherstellers Ratiopharm, folgt auf Vertriebsgeschäftsführer **Henry Iberl**, der im Juni 2011 in Ruhestand geht. Vorsitzender der Phoenix-Geschäftsführung bleibt **Reimund Pohl**. Den Vorsitz des neuen Aufsichtsgremiums der Firma übernimmt **Bernd Scheifele**, Vorstandschef von HeidelbergCement und Vertrauter von **Ludwig Merckle**, dem Eigentümer von Phoenix sowie Großaktionär bei HeidelbergCement. Auch HeidelbergCement-Finanzvorstand **Lorenz Näger** rückt in das Phoenix-Aufsichtsgremium ein.

■ **Daniel Mayer** ist neuer Geschäftsführer der MVV-Tochter Secura Energie GmbH. Der 35-Jährige folgt **Bernhard Schumacher** nach, der sich wieder auf seine Funktion als Vertriebsleiter der MVV Energie konzentrieren wird.

■ **Thorsten Ralle** ist neuer Vorsitzender der Ludwigshafener CDU-Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung (MIT).

■ Professor **Dr. Gerhard Rümenapf** ist seit 1. September neuer Chefarzt der Klinik für Gefäßchirurgie am Diakonieverbund Krankenhaus Mannheim.



Zehn Jahre X-Faktor

Ende September feierte die Mannheimer Kommunikationsagentur xmedias ihren zehnten Geburtstag. Zur Feier kamen rund 100 Kunden, Partner und Vertreter des öffentlichen Lebens. Die xmedias-Geschäftsführer **Bernhard Klumpp** (1. Bild, Mitte) und **Dr. Björn Jansen** (r.) begrüßten unter anderen **Carl-Heinrich Esser** (l.), den Vorsitzenden der Heinrich-Vetter-Stiftung, sowie **Henry Schneider** und **Ann Kathrin Seidel** von der Heidelberger Agentur 100see. Xmedias ist eine 100-prozentige Tochter der Mediengruppe Dr. Haas („Mannheimer Morgen“, „Econo Rhein-Neckar“). Im Gründungsjahr 2000 herrschte Goldgräberstimmung in der Medienwelt. „Alle Zeitungsverlage wollten damals ins Internet“, erinnerte Jansen die Gäste. Xmedias gestaltete den Internetauftritt des „Mannheimer Morgen“, kümmerte sich mit eigenem Team um Inhalte, Werbung und Technik. Doch schon bald wurden diese Aufgaben wieder in den Verlag zurückgeholt. Xmedias richtete sich als crossmediale Werbeagentur mit



den Schwerpunkten Internet, Corporate Publishing, Kreation und Media neu aus. Heute kommen die Kunden aus der gesamten Region, unter ihnen die MVV Energie AG und die Künzler Gebäudereinigung. „Wir sind gut durch die Wirtschaftskrise gekommen“, so Jansen, „und auf einem guten Weg in die Zukunft.“ Sein Mitgeschäftsführer Bernhard Klumpp unterstrich, dass xmedias durch die Einbindung in die Dr. Haas-Mediengruppe „im Doppelpass“ Lösungen für ihre Kunden entwickeln könne. In den vergangenen 18 Monaten seien 15 neue Kunden aus acht Branchen gewonnen worden. 60 Prozent des Umsatzes mache die Agentur mittlerweile außerhalb der Mediengruppe. Als Gastredner führte **Professor Kai Beiderwollen** von der Hochschule Mannheim die Zuhörer in die Kommunikationswelt des Internets. Für Agenturen komme es darauf an, die richtigen Kommunikationskanäle zu erschließen und dafür passende Dialogformen zu entwickeln.

Bilder: Kirma



MIT SICHERHEIT DIE RICHTIGE VERBINDUNG



Verschlauchungslösungen aus Luft- und Raumfahrt für die Medizintechnik

Jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung sicherer hydraulischer und pneumatischer Hochleistungskomponenten macht SOBEK Medical zu einem zuverlässigen Systemanbieter. Ob Klein-, Mittel- oder Großserien, SOBEK findet die geeignete Verbindung für alle Medien, Temperaturen und Druckbereiche. Die Experten von SOBEK Medical vereinen Innovationskraft, Dynamik und Präzision in hochwertigen Verschlauchungslösungen. Für höchste Sicherheit, optimale Arbeitsabläufe und Ihren Qualitätsvorsprung.

SOBEK

www.sobek-medical.de

06:40 AB MANNHEIM...
08:00 IN HAMBURG...
15:30 AB HAMBURG...
16:50 IM HOME OFFICE.

Ab sofort noch flexibler:
mittwochs und donnerstags
am Nachmittag eine neue,
zusätzliche Frequenz.

Geschäfte verbinden. Deshalb verbindet Cirrus Airlines die wichtigsten deutschen und europäischen Wirtschaftsmetropolen. Mit erstklassigem Service, perfektem Timing und besten Verbindungen zu Anschlussflügen. Der direkte Weg nach Hause. Weitere Informationen über die Hotline +49 (0) 180 55 44 005 (0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz), in Ihrem Reisebüro oder auf www.cirrusairlines.de.

Cirrus Airlines



Partner of Lufthansa



Image und Innovatoren

Seit 25 Jahren bietet das Mafinex technologieorientierten Gründern Räume, Office-Dienstleistungen und Kontakte. 2008 ist das Gründerzentrum von Käfertal in das Stadtentwicklungsgebiet „Mannheim21“ umgezogen.

Dr. Ulrike Kornmesser führt vorsichtig einen Katheter durch eine Öffnung in der Leiste. „Das ist wie Tunnelarbeiten, wenn die Wand eingestürzt ist“, sagt sie, während sie den Katheter Richtung Herzkranzgefäß schiebt. Ihr Blick geht abwechselnd von der Körperöffnung hin zu einem Monitor, der über dem Patienten hängt. Er zeigt ein Röntgenbild des gleichmäßig schlagenden Herzens. Nachdem der Katheter das Herzkranzgefäß erreicht hat, schiebt Ulrike Kornmesser durch den zwei Millimeter dicken Katheter einen 0,3 Millimeter dicken Draht. Als auch dieser seinen Weg bis zum Herzen gefunden hat, folgt ein weiterer Katheter, der über den Draht geschoben wird. An dessen Spitze befindet sich ein kleiner Ballon. Ihn bläst Dr. Kornmesser nun mit einer Handpumpe auf. Der Ballon soll die Ablagerungen in der Engstelle in die Wand drücken und das Gefäß so wieder frei machen.

Langsam erhöht sie den Druck. Als die Anzeige 18 bar anzeigt, verzieht sie kurz das Gesicht: „Ups, jetzt ist der Ballon geplatzt.“

Ein Problem stellt das nicht dar – weder für den Patienten noch für Dr. Kornmesser. Der „Patient“ ist ein Plastiktorso und Teil von CATHIS. Das steht für „Catheter Instruction System“, ein von Ulrike Kornmesser entwickelter Simulator, an dem Ärzte diagnostische und therapeutische Eingriffe am Herzen üben können. „An unseren Modellen kann das Setzen eines Herzkatheters auch mal vier Stunden dauern. Ein lebender Patient hätte da von den Röntgenstrahlungen schon Verbrennungen ersten Grades“, nennt die Erfinderin einen der Vorteile.

Zum Einsatz kommen ihre Systeme auf Anwender- und Produktschulungen, Messen, Kongressen oder in der Aus- und Weiterbildung. Die Software für Cathis war Gegen-

stand ihrer Promotion. „Ich wollte eine Doktorarbeit machen, die einen starken Praxisbezug hat. So bin ich auf das Thema Simulation gestoßen“, sagt die Physikerin. Die 2004 abgeschlossene Promotion wurde auch vom Institut für computergestützte Medizin (ICM) der Universität Heidelberg unterstützt.

Räume und Rechner gab es von der Universität

Bereits 2003 entschloss sich Ulrike Kornmesser, ihr System mit einer eigenen Firma zu vermarkten. „Die ersten zwei Jahre nach Gründung war ich noch im Programm „Junge Innovatoren“,“ sagt sie. Zudem wurde sie vom Mafinex-Gründerverbund Entrepreneur Rhein-Neckar e.V. unterstützt. So konnte sie Räume und Technik der Universität Mannheim kostenfrei mitbenutzen. Als deren Förderung 2008 auslief,

suchte sie neue Geschäftsräume. Da erwies es sich als Glücksfall, dass das Mannheimer Technologie- und Gründerzentrum Mafinex gerade einen Neubau im Stadtteil Lindenhof eröffnet hatte.

„Das Mafinex war der erste Baustein, den die Stadt im Projekt Mannheim21 beigesteuert hat. Die Einrichtung ist daher auch Image-träger für das Gesamtprojekt“, sagt Christian Sommer. Der langjährige Geschäftsführer des Gründerzentrums Musikpark ist seit Juli 2009 auch für das Mafinex verantwortlich. Damit hat der 44-Jährige die Leitung einer Einrichtung übernommen, die in diesem Jahr ihren 25. Geburtstag feiert. „Damals spielte Existenzgründerförderung noch eine untergeordnete Rolle“, sagt der ehemalige Musikmanager. Das ist mittlerweile anders. In den Neubau des Technologie- und Gründerzentrums hat die Stadt 14 Millionen Eu-

ro investiert und 4700 Quadratmeter Büroflächen geschaffen.

„Das ist ein exzellenter Standort. Die repräsentative Architektur erlaubt es, Kunden hier zu empfangen“, sagt Christian Strunz. Der Mediengestalter hat Anfang 2005 gemeinsam mit Dirk Breunich die Werbeagentur „Donner & Doria“ gegründet. Auf den ungewöhnlichen Namen sei ein freier Mitarbeiter gekommen. Der Ausdruck geht auf das Schillerdrama „Die Verschwörung des Fiesco zu Genua“ zurück und fand schnell Einzug in den allgemeinen Wortschatz. „Bis in die 50er Jahre war das ein gebräuchlicher Ausdruck für Verwunderung oder Erstaunen“, sagt sein Kompagnon Breunich. Das Mafinex kennen die beiden auch noch am alten Standort in der Käfertaler Straße. Dort sind sie direkt nach der Gründung eingezogen und dann im November 2008 in den Neubau übersiedelt.

Namensgeber ist der Dichter Friedrich Schiller

„Donner & Doria“ erwirtschaftet nach eigenen Angaben 70 Prozent des Umsatzes im B2B-Bereich. Zu den Kunden zählt beispielsweise auch Eternit. An einem Pitch des Heidelberger Baustoffkonzerns für eine Fünf-Jahres-Strategie zur Markteinführung einer Trockenbauplatte hatte auch die Mannheimer Agentur teilgenommen. „Donner &



Dr. Ulrike Kornmesser (2. v. l.) an dem von ihr entwickelten „Catheter Instruction System“, das sie unter dem Markennamen Cathis vermarktet. Bild: Cathi

Doria“ präsentierte ein differenziertes Konzept für die Zielgruppen Architekten, Handwerker, Händler und Außendienstmitarbeiter. „Das kam bei Eternit so gut an, dass wir danach den Gesamtetat für das Unternehmen gewonnen haben“, sagt Strunz. Zu Beginn positionierten die beiden Gründer ihre Firma als Direktmarketingagentur. Nach und nach jedoch erweiterten sie ihr Portfolio. Seit dem vergangenen Jahr konzentrieren sich Strunz und Breunich auf die strategische Beratung. „Als Kommunikationsagentur wollen wir Konzepte entwickeln und nicht nur einzelne losgelöste Aktionen“, sagt Breunich. Die 14 Mitarbeiter große Agentur hat 2009 einen Rohertrag von einer Million

Euro erwirtschaftet. Dem in drei Jahren anstehenden Auszug, die maximale Mietdauer im Mafinex beträgt acht Jahre, sehen sie daher gelassen entgegen. Bis dahin wollen sie noch an ihrem Netzwerk knüpfen. „Wir haben einige erfolgreiche Kooperationen mit unseren Nachbarfirmen an den Start gebracht. Die funktionieren sehr zuverlässig, auch weil wir hier Tür an Tür arbeiten und kurze Wege das Geschäftsleben nun mal leichter machen“, sagt der Unternehmer.

Damit erfüllen sie die Erwartungen, die die Mafinexleitung in die Werber gesetzt hat. Als Dienstleister aus der sogenannten Kreativwirtschaft gehören sie eigentlich nicht

zur Zielgruppe eines Technologiezentrums. „Hintergedanke ist, dass die technologieorientierten Unternehmen im Haus auch Dienstleister, Kooperationspartner und ergänzendes Know-how finden“, erklärt Mafinex-Geschäftsführer Christian Sommer. Nachdem eine „gewisse Wertschöpfungskette“ abgedeckt sei, liege der Fokus mittlerweile ausschließlich auf Technologiegründungen.

Der Mieter Syscovery wurde zum Job-Motor

Eines der Vorzeigeunternehmen in diesem Sinne ist neben Ulrike Kornmessers Cathi GmbH auch die Movilitas Consulting AG. Das Unternehmen entwickelt mit 40 Mitarbeitern mobile Softwarelösungen im SAP-Umfeld. Dem Mafinex seit einigen Jahren entwachsen ist eine andere Software-Firma: die Syscovery AG. Das IT-Beratungshaus und -Dienstleistungsunternehmen beschäftigt mittlerweile rund 130 Mitarbeiter. Zur Unternehmensgruppe gehören zwischenzeitlich neben der AG noch drei GmbHs, eine davon mit Standort in Berlin. Dass viele Mafinex-Mieter in der Softwareentwicklung tätig sind, erklärt Geschäftsführer Sommer damit, dass das Gründerzentrum hauptsächlich Büroflächen anbietet. „Es existieren im Erdgeschoss aber auch Fertigungsflächen, die als Labore nutzbar sind“, sagt Sommer. ►►

DAS PROJEKT MANNHEIM21

„Mannheim21“ ist eines jener Stadtentwicklungsprojekte, die auf Pläne der Bahn aus den 1990er Jahren zurückgehen, innerstädtische Bahn- und Betriebsflächen zu verkaufen.

An neu zu entwickelnden Bauflächen stehen 63 600 Quadratmeter zur Verfügung, auf bestehende Bauflächen entfallen 46 500, auf öffentliche Grünflächen 21 400 Quadratmeter. Die Schwerpunkte im Detail:

- Einzelhandel:	2700 m ²
- Büro/Dienstleistung:	149 000 m ²
- Parkhaus:	10 800 m ²
- Kultur/Gastronomie:	1900 m ²
- Wohnen:	55 400 m ²
- Kleinteilige Dienstl./Einzelhandel:	2100 m ²

3400 Menschen sollen in den neuen Büro- und Gewerbeimmobilien Arbeit finden. Zudem wer-

den im Mannheim21-Gebiet rund 600 Wohnungen entstehen.

Das Projekt ist am nördlichen Ende mit dem Victoria-Turm und am südlichen Ende mit den dem Lancarré und dem Gründerzentrum Mafinex schon abgeschlossen. Im Bau befindet sich gerade das Glücksteincarré (siehe Seite 76).

Der größte Teil, das mittlere Baufeld auf dem Gelände des ehemaligen Bahnbetriebsgeländes (auch „Bahnhinsel“ genannt, da das Areal zwischen Bahnhof und Südtangente liegt), wird in den kommenden Jahren in Angriff genommen.

Jeder Baublock in diesem Baufeld umfasst rund 6000 Quadratmeter Grundstücksfläche. Darauf können rund 20 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche errichtet werden.

Im März 2011 beginnt die Stadt mit dem Bau der Südtangente, die unmittelbar an den bestehenden Gleisanlagen verlegt wird. Die Kosten hierfür liegen bei 28 Millionen Euro. Die Gesamtinvestitionen der Stadt, unter anderem für die Verlegung der Feuerwache, belaufen sich auf rund 100 Millionen Euro.

Mannheims Bau-Bürgermeister Lothar Quast sagt: „Mannheim21 wird einen hervorragenden und nachhaltigen Nutzungsmix aus Wohnen, Dienstleistung, Freizeitnutzung und Bildung haben. Damit erhalten wir künftig ein vitales neues Stadtquartier mit einer guten Verzahnung in den Stadtteil Lindenhof.“

Abschluss des Mannheim21-Projektes ist nach derzeitigem Stand das Jahr 2020.

Internet: www.mannheim21.com


Glückstein-Carré

Attraktive Büroflächen zu vermieten!

Mannheim 21
Variable Büroeinheiten ab ca. 300m² bis ca. 4.000m² NfL möglich



DIRINGER & SCHEIDEL
WOHN- UND GEWERBEBAU GMBH
Wilh.-Wundt-Str. 19, 68199 Mannheim

Tel. 0621/86 07-3086
pamela.otter@dus.de
www.dus.de

►► Bisher gebe es jedoch nur ein Unternehmen, das im Mafinex produziere.

Eine Firma, die zeigt, wie fließend die Grenzen zwischen Beratung, Dienstleistung und Technik geworden sind, ist „Q – Agentur für Forschung“. Das Mitte 2008 gegründete Unternehmen betreibt sowohl Politik- und Sozial- als auch Marktforschung. Ein methodischer Schwerpunkt liegt dabei im Social Media Research sowie der Marktforschung im Internet. „Wir erforschen die Strukturen des Web 2.0 und wissen beispielsweise, welche Blogger in welcher Szene wichtig sind“, sagt Oliver Tabino, der die Agentur gemeinsam mit Kerstin Klär und Thomas Perry gegründet hat. Denn das Web 2.0 sei wie das reale Leben. „Dort interessiert ein Unternehmen ja auch nicht, was an irgendeinem Stammtisch gesprochen wird.“

In Österreich tobt ein „Online-Krieg“

Ein Unternehmen, das die Expertise der drei Mannheimer Unternehmen bereits genutzt hat, ist die Niederösterreichische Molkerei (NÖM). „Online-Krieg um Türken-Milch“, titelte die Boulevard-Zeitung Kurier, nachdem ein Streit darüber entbrannt war, dass NÖM „Milchpackerl“ mit dem türkischsprachigen Wort für Milch – „Süt“ – bedruckt hatte. Das Ethnomarketing der Molkerei hat rechte Internetforen in nationale Erregung versetzt. Im rechten pi-news.net beispielsweise schreibt „BurqaBob“ am 26. August: „Aber, dass hier gezielt einer Gruppe von Ausländern sozusagen in den A**** gekrochen wird, widert mich nur noch an. Diese Leute wollen sich nicht integrieren und sei es auch nur bei Milch.“ „Angst-vorderZukunft“ postete im gleichen Internetauftritt: „Hoffentlich bekommt dieser Milchhersteller so richtig Volkes Zorn zu spüren. (...) Sauer werden soll deren Mist und es wäre toll, wenn wir bald hier lesen könnten, dass sie insolvent sind. (...) Es sind also auch Molkereien im Kreise der Verräter zu finden. Schlimm.“

Das Problem für NÖM: Die Diskussion blieb nicht auf die Zirkel rechter Wirrköpfe beschränkt. Die Wellen schwappten zudem aus der virtuellen Welt in die reale über. Die



Die Gründer von „Q – Agentur für Forschung“ am Firmensitz im Mannheimer Mafinex (v. l.): Kerstin Klär, Thomas Perry und Oliver Tabino. Bild: zg

Boykottaufrufe im Netz wurden auf einmal auch in den großen Printmedien des Landes diskutiert. Die Mannheimer haben daher im NÖM-Auftrag die Auseinandersetzungen im Internet über die „türkische Milch“ zum einen in ihrer Dynamik nachgezeichnet. Zum anderen haben sie die Blog- und Forumseinträge sowie Twitternachrichten unter inhaltlichen Aussagen strukturiert.

Das Beispiel zeigt, weshalb Unternehmen ein Auge darauf haben

sollten, welches Image sie oder ihre Produkte im Web 2.0 haben. Erst dieses Wissen setzt die Firmen in die Lage, angemessen reagieren zu können. Die „Q I Agentur für Forschung“ will ihren Kunden dabei helfen, Ordnung in die Tiefen des „Mitmachweb“ zu bringen. „Wir suchen zuerst die für die Fragestellung des Kunden relevanten und strategisch wichtigen Webseiten“, erklärt Oliver Tabino. Anschließend nimmt die Agentur diese marktforschend unter die Lupe.

WIN-WIN-WIN-SITUATION

Ein Hotel, ein Gründerzentrum und ein Traktorenwerk – so unterschiedlich die Partner erscheinen, im Lindenhof haben sie zu einer gemeinsamen Kooperation gefunden. Entstanden ist die Idee bei einem Gespräch zwischen Mafinex-Geschäftsführer Christian Sommer und Achim Ihrig, in Personalunion Geschäftsführer der Ariva Hotel GmbH. Deren Best Western Premier Hotel LanzCarré bringt Übernachtungsmöglichkeiten sowie zwei Seminarräume in die Kooperation mit ein, das Gründerzentrum Mafinex einen mittelgroßen Veranstaltungssaal sowie das Foyer. Der Traktorenhersteller schließlich verfügt mit dem John-Deere-Forum über einen Saal, der bis zu 600 Menschen fasst. John-Deere-Pressesprecher Dr. Oliver Neumann bezeichnet dies als „Mischung, die in der Region einzigartig sein dürfte“. Achim Ihrig sagt: „Unsere Schulungskapazitäten sind begrenzt, vor allem, wenn es um größere Gruppen geht. Durch das John-Deere-Forum und die Räume im Mafinex eröffnen sich dagegen ganz neue Möglichkeiten.“ Von diesen „neuen Möglichkeiten“ ist auch Christian Sommer überzeugt. „Ein großes Plus als Location ist die Nähe zum Bahnhof und das spezielle Flair, das jeder Partner einbringt.“ Ob die Pläne der drei Partner aufgehen, wird sich noch zeigen. Mitte Oktober (nach Redaktionsschluss) wollen sie ihre Pläne erstmals der Öffentlichkeit vorstellen. Das ist auch der Startschuss für die Website www.bcm21.de. Dort können sich Interessierte im Detail informieren, welche Möglichkeiten die ungewöhnliche Kooperation eröffnet.

Matthias Schmitt

Ins Mafinex ist die Agentur erst ein Jahr nach Gründung gezogen. Angefangen haben Tabino, Klär und Perry in Heidelberg. Dort waren sie vorher beim Marktforschungsunternehmen Sinus beschäftigt. „Der Gedanke, mit einem eingespielten Team ein Unternehmen aufzubauen und somit die eigenen Ideen und Prinzipien umsetzen zu können, hat uns fasziniert“, sagt Thomas Perry. Beim Start haben die drei ihre bestehenden Kontakte genutzt, mittlerweile hat die Agentur auch neue Klienten akquiriert. Zum Kundenkreis zählen nach eigenen Angaben die Deutsche Telekom, UniCredit, der Braukonzern ABInbev und der Hamburger Jahreszeitenverlag. Mit ihrem Standort im Mafinex sind sie sehr zufrieden. „Die Lage in Bahnhofsnähe ist für uns ideal, da wir sehr viel reisen“, sagt Kerstin Klär. Neben den 100 Quadratmetern angemieteter Fläche nutzt die Agentur gelegentlich auch die Besprechungsräume und den großen Vortragssaal des Mafinex. „Die Kunden kommen gerne hierher. Das Gebäude ist modern und vermittelt Aufbruchstimmung“, sagt die geschäftsführende Gesellschafterin.

Ein Katheter-Simulator kostet 100 000 Euro

Dr. Ulrike Kornmesser von der Cathi GmbH bewertet den Standort ebenfalls als „optimal“. Mittlerweile hat sie 220 Quadratmeter Bürofläche im Mafinex angemietet. Im Laufe der Jahre ist die Mitarbeiterzahl ihrer Firma auf neun gewachsen. Ihre Geschäftsidee musste sie allerdings abändern. Ursprünglich hatte die Gründerin geplant, ihre Katheter-Simulatoren zu verkaufen. Doch der Preis hierfür, die einfachsten Systeme fangen bei rund 100 000 Euro an, hat ihr einen Strich durch diese Rechnung gemacht. Erst sechs Simulatoren habe die Firma bisher vertrieben. Daher hat sich das Unternehmen auf den Verleih der Systeme konzentriert. Mittlerweile komme ihre Firma auf 250 bis 300 Leihgeräteeinheiten im Jahr, so Ulrike Kornmesser. Das reiche für ein auskömmliches Ergebnis. Am Mafinex vermisst die Physikerin nur eine Sache: „Für ein Technologiezentrum gibt es zu wenig Steckdosen und Netzwerkbusen.“ MSc

Seit fünf Jahren im Aufwind!

Die Metropolregion Rhein-Neckar.

Leben in Bewegung

Typisch Metropolregion Rhein-Neckar: Da sind wir gerade mal fünf Jahre jung – und wurden mit dem Doppelsieg beim Spitzenclusterwettbewerb schon zur Innovationsregion Nummer 1 in Deutschland. Oder wir organisieren unseren ersten Freiwilligentag – und dann wurde daraus der größte Deutschlands. Übrigens nur zwei von vielen guten Beispielen, die zeigen: Gemeinsam geben wir der Region gewaltig Auftrieb. Und das ist erst der Anfang.

Mehr unter www.m-r-n.com



Zwei Mal ums Carré

Diringer & Scheidel ist ein Großinvestor im Projekt Mannheim21. Fertig gestellt ist bereits das Lanzcarré, jetzt errichtet der Baukonzern das daneben liegende Glücksteincarré.

Das Stadtentwicklungsprojekt Mannheim21 lebt davon, dass die Bahn Hallen und Stellwerke sowie Gleisanlagen aufgegeben hat. Am südlichen Ende des Areals ist ein Gelände unter den Mannheim21-Hut geschlüpft, das eigentlich nie der Bahn gehörte, aber eine ähnliche Vorgeschichte hat. Im Jahr 1996 stellte die Gießerei von John Deere ihren Betrieb ein. „Der Bereich wurde aus Umwelt- und Kapazitätserwägungen heraus geschlossen“, sagt Pressesprecher Oliver Neumann. Die Auslastung nahm ab, da immer mehr Gussteile durch alternative Werkstoffe ersetzt wurden. Den verbliebenen Bedarf liefern seither spezialisierte Hersteller zu.

Das Gelände der Gießerei übernahm Diringer & Scheidel. Im Gegenzug baute der Mannheimer Konzern die neue Europazentrale des Traktorenherstellers und das John-Deere-Forum. Letzteres vereint einen großen Veranstaltungs- und Ausstellungsraum, einen Shop, ein Bistro, einen pädagogischen Bereich und eine Oldtimer-Ausstellung unter seinem Dach. „Vorbild war der John-Deere-Pavillon in Moline/Illinois“, sagt Neumann. Die jährliche Gesamtbesucherzahl gibt John Deere mit mehr als 50 000 an. Rund

22 000 davon entfallen auf Werksbesucher, der Großteil davon Landwirte. 28 000 Gäste kommen aufgrund von Veranstaltungen auf das Gelände oder gehören zum „freien Besucherverkehr“. Die Sieben-Millionen-Euro-Investition bereut der Traktoren-Hersteller nicht. Durch das John-Deere-Forum hat sich die Zahl der Besucher deutlich erhöht. „Es hat sich mittlerweile zu einer nicht mehr aus Mannheim wegzudenkenden Einrichtung entwickelt“, sagt der Pressesprecher. Mit dem Neubau habe sich John-Deere auch architektonisch dem Stadtteil Lindenhof geöffnet. Die Umzäunung wurde beseitigt und durch die großen Glasfronten eine Art Schaufenster geschaffen. Die das Gebäude am Dach umlaufende blaue Stahlkonstruktion erinnert an die Farben von Lanz-Traktoren aus den 1950er Jahren und soll so eine Brücke zur Vergangenheit schlagen. Werksseitig schließt sich an das John-Deere-Forum die Ausbildungswerkstatt und das unternehmenseigene Fortbildungszentrum an, stadtseitig erstreckt sich das Mafinex. Auch das 2008 fertig gestellte Gründer- und Technologiezentrum steht auf ehemaligem Gießerei-Gelände. Den Großteil jedoch, rund 26 000 Quadratmeter, hat Diringer & Scheidel

selbst entwickelt. Rund die Hälfte davon ist schon komplett erschlossen. Das Lanzcarré (siehe Kasten) vereint Wohnungen, Einzelhandel, eine Pflegeeinrichtung und ein Hotel. Betreiberin des Best Western Premier Hotels Lanzcarré ist die zum Konzern gehörende Ariva Hotel GmbH. „Wir sind sehr zufrieden mit der Auslastung. Der Standort profitiert von der Nähe zum Hauptbahnhof“, sagt Ariva-Geschäftsführer Achim Ihrig. Nur 1000 Meter weiter südlich betreibt das Unternehmen seit einigen Jahren das Best Western Steubenhof Hotel. „Unser erstes Haus im Stadtteil hat unter dem neuen Hotel nicht gelitten“, sagt Ihrig. Durch den gemeinsamen Betrieb würden sich vielmehr Synergien ergeben. Die Zielgruppen beider Hotels sind identisch: Geschäftsreisende und Tagungsgäste. Für diese Gruppe sei die Bahnhofsnähe von großem Vorteil. „Die rückseitige Lage sorgt gleichzeitig dafür, dass unsere Gäste schnell im Grünen sind“, erzählt Ihrig. Viele schnürten daher nach einem anstrengenden Kongress- oder Geschäftstag ihre Joggingsschuhe und drehten eine Runde am Rhein oder auf der Reifinsel.

Ihrigs Kollegen bauen und vermarkten gleichzeitig den etwas klei-

neren Bruder des Lanzcarrés: das direkt daneben liegende Glücksteincarré (siehe Kasten). Die dort vorgesehenen 190 Wohnungen und 60 Studentenappartements sind bereits an einen deutschen Immobilienfonds verkauft. „Für rund 50 Prozent der vorgesehenen Büroflächen stehen wir in fortgeschrittenen Mietverhandlungen“, sagt Alexander Langendörfer, Geschäftsführer der Diringer & Scheidel Wohn- und Gewerbebau GmbH. In Glückstein- und Lanzcarré investiert der Konzern insgesamt rund 130 Millionen Euro. „Die Entwicklung von Mannheim21 ist für die Stadt von herausragender Bedeutung und bietet hinsichtlich aller Nutzungsformen aufgrund des Standorts optimale Bedingungen“, erklärt Langendörfer das Engagement. Die eigenen Projekte bewiesen die guten Voraussetzungen von Mannheim21. Wichtig sei nun, dass die Südtangente zügig verlegt werde und die für die Wohneinheiten notwendige Infrastruktur rasch aufgebaut werde. Große Hoffnungen setzt Langendörfer zudem in den geplanten Glücksteinpark, eine rund 20 000 Quadratmeter große Grünfläche. Die werde eine weitere Aufwertung für alle bedeuten, die hier in Zukunft leben und arbeiten.

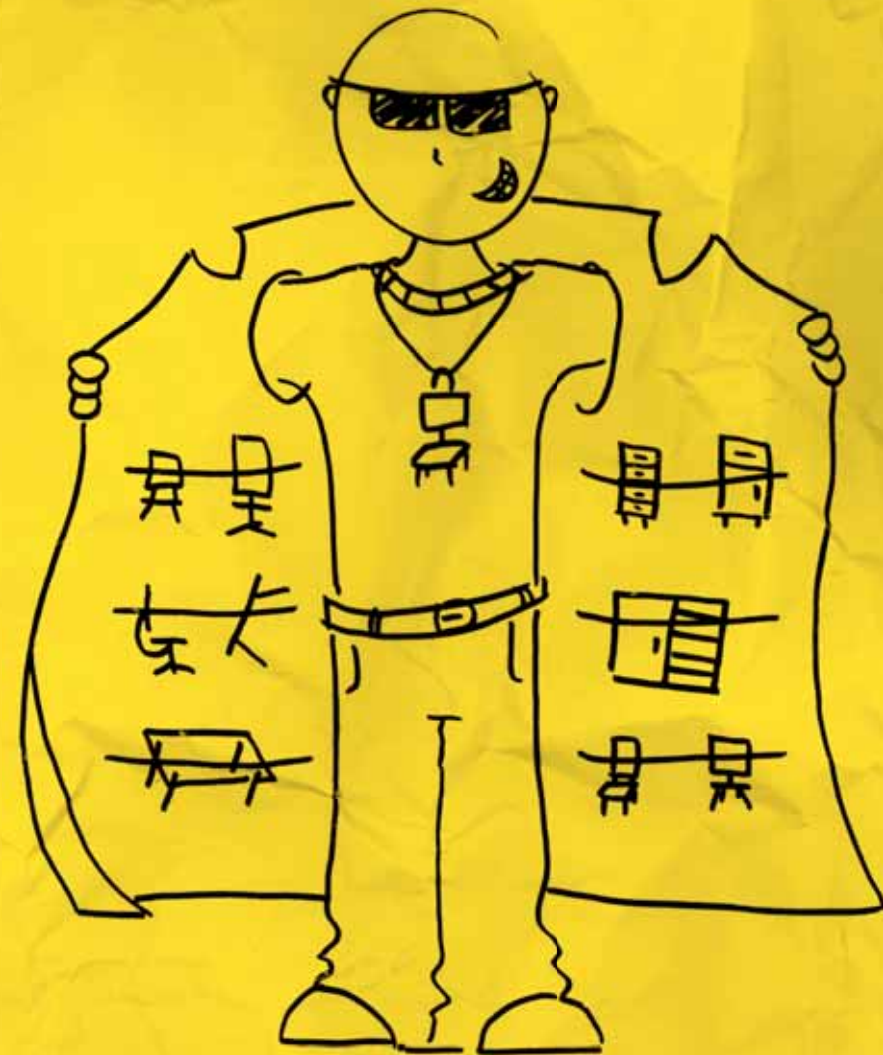
Matthias Schmitt

DAS GLÜCKSTEINCARRÉ

Grundstücksfläche:	12 700 m ² (davon 9600 m ² für Wohnen und 3100 m ² für Büros)
Investitionssumme insgesamt:	55 Mio. €
- 11 Wohnhäuser	
- 190 Wohnungen	
- 60 Studentenappartements	
Wohnfläche insgesamt:	16 600 m ² (im Bau seit Juni 2010)
Stellplätze:	190 in Tiefgarage, 24 Außenstellplätze
Bürohausfläche:	9000 m ²
Vermarktet werden	variable Einheiten ab 300 bis 4000 Quadratmeter.
Baubeginn ist	November 2010

DAS LANZCARRÉ

Grundstücksfläche:	13 500 m ²
Flächen für ...	
- Wohnen:	15 500 m ²
- Pflege:	9700 m ² (avendi Senioren Service GmbH)
- Hotel:	4221 m ² (Betreiber: Ariva Hotel GmbH)
- Handel:	2750 m ² (Rewe- und Rossmannmärkte)
Investitionssumme:	75 Mio. €
Von den klassischen 157 Eigentumswohnungen	sind bis auf eine alle verkauft.
Bei den Senioren-Service-Eigentumswohnungen	stehen noch einige Einheiten zum Verkauf bzw. zur Vermietung frei.
Von den 145 Pflegeplätzen	sind 80 Prozent belegt.



NETTER VERSUCH ... DOCH KAHL LÄSST SICH NICHT KOPIEREN!

Tja, immer das Gleiche – und das nun schon seit 40 Jahren.
KAHL war, ist und bleibt einfach einzigartig. Auch die nächsten 40 Jahre.
Wir freuen uns auf Sie.

KAHL
Büros mit Persönlichkeit

KAHL Büroeinrichtungen GmbH
Industriestraße 17–19 · 68169 Mannheim · Tel. 0621 32499-0
Fax 0621 32499-99 · www.kahlgmbh.de · info@kahlgmbh.de
Öffnungszeiten: Montag – Freitag 7.30 – 17.00 Uhr (oder nach Vereinbarung)



Der Vorstand der studentischen Unternehmensberatung INTEGRA e. V. aus Mannheim (v. l. n. r.): Tanja Petry, zweite Vorsitzende, Sabrina Hauff, Vorstand Finanzen & Recht und Verena von Medem, erste Vorsitzende. Bild: Integra

Aushängeschild

Die studentische Unternehmensberatung INTEGRA e.V. feiert in diesem Herbst ihr 20-jähriges Bestehen.

BASF, SAP, Lufthansa oder BMW: Die Referenzliste von INTEGRA e.V. weist eine Reihe hochkarätiger Namen auf. Rund 120 Projekte hat die studentische Unternehmensberatung seit ihrer Gründung 1990 erfolgreich umgesetzt. Neben internationalen Konzernen zählen insbesondere kleine und mittelständische Betriebe zu den Kunden. Der Verein hat sich als ein Aushängeschild der Universität Mannheim etabliert.

Grund genug, die 20-jährige Erfolgsgeschichte der ältesten studentischen Unternehmensberatung in Deutschland gebührend zu feiern. Am 15. Oktober lädt INTEGRA zu einem Festakt ins Mannheimer Schloss ein. Begleitet wird die Veranstaltung mit Impulsen von Prof. Dr. Marcel Crisand. Er ist Geschäftsführer des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm), einem Kooperationspartner von INTEGRA.

Ein ganz besonderes Programm folgt am darauffolgenden Tag für die Alumni. Zahlreiche Ehemalige engagieren sich auch nach bestandenen Abschluss und dem Eintritt ins Berufsleben für INTEGRA. Ein wichtiger Anker im Netzwerk der Unternehmensberatung. „Von ihrer Erfahrung profitieren wir außerordentlich“, sagt der für Öffentlichkeitsarbeit verantwortliche Michael Gackstatter. Ob dies auch für den Fußballplatz zutrifft, wird sich am 16. Oktober herausstellen. Dann werden „INTEGRAner“ und Förderkreismitglieder bei einem Indoor-Soccer-Turnier gemeinsam auf Torejagd gehen.

Kaum anzunehmen, dass sich die INTEGRA-Gründer vor 20 Jahren träumen ließen, welche erfolgreiche Entwicklung ihr Projekt einmal nehmen würde. Auf einem

Reservelehrgang der Bundeswehr hatte Hans-Joachim Becker im Herbst 1989 erstmals von studentischen Unternehmensberatungen nach französischem Vorbild gehört. Der engagierte BWL-Student an der Uni Mannheim war sofort Feuer und Flamme. Zum einen erschien es ihm sehr reizvoll, ein Unternehmen nach ertragsorientierten Ansätzen aufzubauen und somit Studiertes in die Praxis umzusetzen, zum anderen war es eine willkommene Möglichkeit, sich wertvolle soziale Kompetenzen anzueignen. Zusammen mit seinem Kommilitonen Matthias Junkes machte sich Becker auf die Suche nach potentiellen Beratern. Studierende aller Fachrichtungen und Studiengänge sollten ihr Fachwissen einbringen. Im Herbst 1990 konnte die INTEGRA schließlich gegründet werden. Als Rechtsform wurde eine GbR gewählt, weil man sich davon eine schnelle Reaktionsgeschwindigkeit und gute Kontrollmöglichkeiten versprach.

Zur Zielgruppe hatten die Gründer vor allem mittelständische Unternehmen der Rhein-Neckar-Region erkorren. Die intensive Kontaktpflege zu regionalen Unternehmensverbänden zeigte, dass ein großer Markt für ein solches Angebot besteht. Erste Projekte wurden in Angriff genommen, bei denen Marktanalysen durchgeführt und Werbekonzepte entworfen wurden. Vier Jahre und gut 20 Projekte nach der Gründung folgte die Umwandlung in einen Verein. Die Rechtsform sollte unter anderem zu einer besseren Reputation an der Universität verhelfen. Die Kooperationen mit Lehrstühlen und Unternehmen gewährleistet bis heute den gelungenen Transfer exzellenten Know-hows.

Die Beratung

INTEGRA e.V. greift auf die Kompetenz von mehr als 80 studentischen Beratern aller Fachbereiche der Universität Mannheim zurück. Sie werden nach ihren Stärken und Wünschen zielgerichtet eingesetzt, um für die Kunden den höchsten Mehrwert zu schaffen.

Durch den Einsatz studentischer Berater können qualitativ hochwertige Leistungen zu niedrigen Tagessätzen angeboten werden.

Das Beratungsangebot umfasst Strategieentwicklung, Marktforschung, Marketing und Vertrieb, Finanzen und Controlling, Human Resources, Organisation sowie Informationstechnologie

Großen Wert legt INTEGRA auf Qualitätsmanagement. Die Einhaltung der Qualitätsstandards des Bundesverbands Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen (BDSU) wird mindestens einmal im Jahr von einer externen Kommission geprüft. Vor einer Mitgliedschaft hat jeder Student eine Basis-, Präsentationstechniken- und Projektmanagementschulung absolviert und besitzt Projekterfahrung.

Vorstand

Im Geschäftsjahr 2010/11 wird INTEGRA e.V. von einem ausschließlich weiblichen Vorstand geführt.

Neben der Vorsitzenden Verena von Medem besteht das geschäftsführende Gremium aus der 2. Vorsitzenden Tanja Petry (Vorstand Projekte) und Sabrina Hauff (Vereinsrecht und finanzielle Angelegenheiten).

Den Vereinsorganen in Qualitäts- und Wissensmanagement, Akquise, PR, Personal und IT stehen Christian Köthe, Ciprian Mihai, Michael Gackstatter, Lennart Mayer-Eckhardt und Marc Seidel vor.

Kontakt

INTEGRA e.V. – Studentische Unternehmensberatung
Schloss
68131 Mannheim
Tel.: (0700) 468347238
Mobil: (0176) 84094439
E-Mail: info@integra-ev.de
Internet: www.integra-ev.de

Studenten suchen Strategien

Die Hochschule der Bundesagentur für Arbeit in Mannheim hat in diesem Semester erstmals eine Startwoche veranstaltet. Die 400 Studienanfänger mussten in Teams Lösungsstrategien für den Arbeitsmarkt einer fiktiven Stadt „Leinwig“ entwickeln.

Die Lage ist dramatisch: Seit Jahren leidet die Stadt unter hohen Arbeitslosenzahlen. Junge und qualifizierte Arbeitnehmer wandern daher in prosperierende Regionen ab. Jetzt schließt auch noch ein Textilwerk und setzt Hunderte Mitarbeiter auf die Straße. Die Landesregierung reagiert mit einem Notfallfonds. Damit will sie die Arbeitslosenquote kurzfristig senken und langfristig die Ansiedlung von 500 Arbeitsplätzen fördern.

Dieses Szenario ist erfunden, genauso wie der Name der Stadt – Leinwig – und das fiktive Bundesland „Nordland“. Der Leinwiger Arbeitsmarkt ist Mittelpunkt einer Fallstudie, die die Universität Lüneburg vor zwei Jahren zusammen mit der Bundesagentur für Arbeit entwickelte. Die Nürnberger bilden ihren Nachwuchs an der „Hochschule der Bundesagentur für Arbeit“ in Mannheim aus. Die Erstsemester dieses Studienjahres mussten in einer erstmals durchgeführten „Startwoche“ nun Lösungen für den Leinwiger Arbeitsmarkt entwickeln.

„Das war etwas ganz Neues. Aus der Schule kannte ich das nicht“, sagt Julia Remigius. Die 19-Jährige war eine von 400 Studierenden, die



Die fiktive Stadt Leinwig stand im Zentrum einer Fallstudie, mit der die Erstsemester an der Hochschule der Bundesagentur für Arbeit in der Startwoche konfrontiert wurden. Bild: HDBA

an dem Planspiel teilgenommen haben. Das 15-köpfige Team, dem die Krefelderin angehörte, hat in den Augen der Jury die beste Strategie entwickelt. „Wir hatten das überzeugendste Konzept, da es viele Aspekte, auch wirtschaftliche, kulturelle, kommunalpolitische und ökologische, berücksichtigt hat“, sagt die Studienanfängerin.

Für die zwei Tage dauernde Projektarbeit habe sich das Team in

Kleingruppen unterteilt. Grundsätzliche Fragen seien in großer Runde geklärt worden, anschließend hätten sich die Kleingruppen um Detailfragen und die Ausarbeitung der einzelnen Punkte gekümmert.

Für den Erfolg ihrer Gruppe führt Julia Remigius auch die zehnminütige Präsentation an. „Die ist gut gelaufen.“ Auch wenn sie dabei ein mulmiges Gefühl hatte. Kein Wunder – in der Jury saßen unter ande-

rem der Hauptgeschäftsführer Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Peter Clever, der IG-Metall-Bezirksleiter Jörg Hoffmann und der stellvertretende Leiter des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Prof. Dr. Ulrich Walwei.

Im Laufe der Woche hatten zudem BA-Chef Frank Weise und Heildruck-Vorstand Bernhard Schreier mit den Studierenden gesprochen. Auch die Oberbürgermeister Peter Kurz und Eva Lohse haben mit den angehenden Arbeitsmarktexperten geredet.

Für Remigius, die einen Bachelorstudiengang Arbeitsmarktmanagement absolviert, war die Startwoche nicht nur wegen des ersten Platzes ein guter Auftakt: „Wir konnten viele Kontakte untereinander knüpfen und haben die Hochschule kennengelernt“, sagt die Studentin. In drei Jahren wird Julia Remigius ihr Studium beenden und vermutlich wieder in ihre Heimat Krefeld zurückkehren. In der dortigen Arbeitsmarktagentur wird sie dann vielleicht in der Vermittlung oder im Controlling arbeiten. Zudem wird sie dann beweisen müssen, dass sie nicht nur im Planspiel Arbeitsmarktprobleme managen kann. *MS*

Name	Seite
360Grad Agentur	26
ABB	13
Abbot	7
ABInbev	74
ACP	14
Actris	7
Adler	42
AfB	12
Ebro Foods	7
Edeka	28, 30, 34
EGH	46, 47, 52
Eisold, Klaus	70
EnBW	19
Enenkel, Joachim	70
EnBW	9
Energie Südwest	8
Energiepark Bürstadt	66
Engel, Thomas	70
Engelhorn	70
Hopp, Dietmar	7
Hüchting, Hans-Jochen	70
Hühn, Bernd	24
Iberl, Henry	70
IG Metall	18, 80
IHK Darmstadt	20
IHK Pfalz	66
IHK Rhein Neckar	10, 40, 66, 70
Ihrig, Achim	74, 76

Merkel, Frank	65	Société Général	12
Merz	20	Solvay	7
Metro	14, 34	Sommer, Christian	72, 74
Metz Kräuter	7	Sommerer, Udo	70
Meulen, Peter van der	26	Spachmann, Manfred	29, 30
MLP	22	Sparkasse Heidelberg	46
Möller, Thomas	43	Sportomed Fitness & Prävention	38
Mrs. Sporty	36	SRH	6, 70
Müller, Bernd	70	Stabila	18
Müller, Dieter	41	Stadel, Bernd	40
Müller, Peter	9	Stadtwerke Trier	9
MVV	19, 70	Steinhauer, Helmut	70
MVV Energie	70	Steinweg, Georg	10
MWH Metallwerke	8	Stemmler-Dehous, Ute	70
		Straßburger, Jörg	70
		Strunz, Christian	73

Näger, Lorenz	70	Takko	23
Netto	6, 35	Tekath, Michael	14
Neumann, Oliver	74, 76	Telekom	10, 14
Neumann, Stefanie	33	Theobald, Gerd	26
Nietzinger, Uwe	31	Thyssen Krupp	6
nolimits Gesundheit & Fitness	38	TK Maxx	14
Nolte	18	TKS	20
Nöltner, Emil	33	Toyota	23
Nuss	6	Trepels, Wilfried	24, 25
Odenwald Chemie	8	T-Systems	12
Oger, Vural	35	TÜV süd	26
Oliver Tabino	74	TWL	20
Onder, Ender	70		

INDEX

DIE NAMEN IN DIESEM HEFT


Aldenkott, Jörg	6	Ernst & Young	60	Jansen, Björn	71
Alstom	19	Eternit	70	Jakob Jost	24
Aluttis, Frank	26	Etsch, Franziska	41	John Deere	14, 42, 74, 76
American Fitness	38	Exco	6	Jöst	16
Areal	40	Exxon Mobil	6	Jöst, Peter	16
Ariva Hotel	74, 76	EZG Pfalzkräuter e.V.	7	Jost, Steffen	24
Ascheberg Immobilien	42			Jürgen	70
Ascheberg, Jörg	42				
Asensus	26				
AuDacon	23				

Bachmann, Eric	23	Fair & Quer	32	Kamberovi, Refit	38
Baklan, Mustafa	34	Falk & Co.	56, 59	Kanzlei Melchers	22
Baklan, Ozgur	34	Fiat	23	Kapferer, Claus	70
Baktat-Gruppe	72	Fischer, Claus	51	Kaufhof	34
Baltic2	34	Flugplatz Speyer/Ludwigshafen	10	Kaufland	34
BASF	17	Foamglas Building	20	Kemmer & Hein	70
Bauhaus	54	Forster, Anja	22	Kemmer, Matthias	70
Bentley Systems	10	Fresenius	56, 70	Kendel, Siegfried	70
Berrang	16	Freudenberg	28, 29	Kh. Hauck	70
Best Western Premier	74, 75	Friedrich, Hans-Jörg	28	Klaer Fenster Haustüren	20
Hotel Lanzcarré	76	Frosta	28	Klär, Kerstin	74
Best Western Premier	76			Klump, Bernhard	71
Steubenhof Hotel	70			Knobelsdorff, Felix von	23
Bilfinger Berger	7			Kobil	12
Birkel	16			Koch, Rolf	22
BMW	46, 47, 48			Kobjoll, Klaus	66
Böhme, Frank	6			Kopp Schleiftechnik	25
BP	49			Koppert, Elke	32
Breithecker, Georg	39			Korkmaz, Meral	70
Buss, Nicole	22			Kornmesser, Ulrike	72
BVMW				Kotlik, Libor	70

Bachmann, Eric	23	GAG	7	Krammer, Michael	38
Baklan, Mustafa	34	Ganter	23	Kraus Immobilien	43
Baklan, Ozgur	34	Gast, Thomas	25	KSB	18
Baktat-Gruppe	72	Gelita	8	Kübel-Sorger, Thomas	70
Baltic2	34	GGEW	9	Kübler	70
BASF	17	Ghaemian, Soheyl	13	Kübler, Thomas	70
Bauhaus	54	Gläser + Hoffmann Naturstein	20	Kuhn, Günther	23
Bentley Systems	10	Globus	34	Kurz, Peter	40, 80
Berrang	16	Goldbeck	10, 41		
Best Western Premier	74, 75	Goldbeck Solar	14		
Hotel Lanzcarré	76	Goldbeck Süd	10, 11		
Best Western Premier	76	Goldbeck Süd	11		
Steubenhof Hotel	70	Goldbeck, Joachim	10, 11		
Bilfinger Berger	7	Goldbeck, Uwe	11		
Birkel	16	Goldbeck-Süd	10		
BMW	46, 47, 48	Gottwein, Timo	38		
Böhme, Frank	6	Graf & Associate	63		
BP	49	Graf, Gerald	63		
Breithecker, Georg	39	Grimm, Mathias	66		
Buss, Nicole	22	Gronau, Nils	36		
BVMW		Grundstücksverwaltungs-	6		
		gesellschaft Wörth	6		
		Gundel Plannen	8		
		Gutperle, Werner	14		
		Güzel, Mete	70		

Camelot Management	70	Hanson	10	Langendörfer, Alexander	76
Consultants	20	Hartelt, Eberhard	70	Lanz-Carré	74
Caspers	11	Hauck, Karlheinz	70	Lautenschläger, Manfred	22
Celesio	24	Hauser, Rüdiger	70	LBBW	47, 52
CFF	70	Hays	62	Lidl	7, 35
Christ, Sonja	80	HeidelbergCement	10, 70	Lindenberg, Jürgen	70
Clever, Peter	20	Heininger, Klaus	56	Link, Christiane	33
Collectus-Energiezentrum	10	Hekking, Klaus	6	Lion Bioscience	19
Cordes, Gerhard	24	Hellmann, Dieter-Heinz	18	Lohse, Eva	14, 80
Cura Center		Henkel	70	Lüres, Thomas	65
		Hennrich, Gernot	9	Luwoge Consult	20
		Hering, Hendrik	70		
		Herzog, Barbara	70		
		Hoffmann, Jörg	80		
		Hoffmann, Thomas	19		
		Hölscher, Anja	70		
		Homburg & Partner	70		
		Hoock, Alexandra	36		

Soliver	23	Sauer, Wilfried	6, 7, 47, 49	Schäbel, Frank	62
SAP	26	Sax, Kai-Uwe	70	Schäfer, Frank	12
Sauer, Wilfried	26	Schäfer, Frank	70	Scheifele, Bernd	70
Sax, Kai-Uwe	70	Schenk, Siegfried	8	Scheubert, Peter	20
Schäbel, Frank	62	Schildhorn, Luciano	70	Schildner, Norbert	70
Schäfer, Frank	12	Schindler, Norbert	70	Schlör & Faß	20
Scheifele, Bernd	70	Schlör, Norbert	20	Schnabel, Manfred	70
Schenk, Siegfried	8	Schnabel, Manfred	56	Schneider, Michael	9
Scheubert, Peter	20	Schneider, Michael	20	Schreiner Klein	13
Schildhorn, Luciano	70	Schreiner Klein	13	Schröder, Michael	70
Schildner, Norbert	70	Schröder, Michael	70	Schumacher, Bernhard	7
Schlör & Faß	20	Schumacher, Bernhard	7	Schwarz-Gruppe	19
Schlör, Norbert	20	Schwartz-Gruppe	19	Scottish Power Renewables	8
Schnabel, Manfred	56	Scottish Power Renewables	8	Seaton, Christopher	10
Schneider, Michael	9	Seaton, Christopher	10	Seat	32
Schreiner Klein	13	Seat	32	Seyler, Björn	67
Schröder, Michael	70	Seyler, Björn	67	Siemund, Heike	20
Schumacher, Bernhard	7	Siemund, Heike	20	Siepe, Nicole	6
Schwarz-Gruppe	19	Siepe, Nicole	6	SKA	10
Scottish Power Renewables	8	SKA	10	Skoda	12
Seaton, Christopher	10	Skoda	12	SNP	
Seat	32	SNP			
Seyler, Björn	67				
Siemund, Heike	20				
Siepe, Nicole	6				
SKA	10				
Skoda	12				
SNP					



Die starken Seiten der Wirtschaft

Die kommende econo-Ausgabe erscheint am

3. Dezember 2010

Vosseler, Michael	54
-------------------	----

W.A.S.	6
Waldkirch, Barbara	70
Weber, Günter	70
Weidenhammer Packaging	7
Weingut Montana	24
Weise, Frank	80
Weise, Tina	38
Weiß, Stefan	54
Wendt, Hartmut	70
WeserWind	19
Wilker, Jürgen	70
Windholz, Oliver	70
Winkler, Marcus	18
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Worms	14
Wolff, Klaus	20
Wühl, Rolf	23
Würzner, Eckhart	40, 47, 50, 52

Yale Medical	51
--------------	----

Ziegler, Barbara	65
Zientek-Strietz, Beate	70
Zumbruch, Frank	70



TRANSPARENZ ALS TREND

Der Schreibtisch jungfräulich weiß – der Standcontainer nebenan und das gegenüber stehende Sideboard erstrahlen hingegen in hellem Furnier. „Die Trends in der Büroarchitektur heißen Leichtigkeit und Transparenz“, kommentiert Norbert Kasper seinen eigenen Arbeitsplatz. Massive Möbel dagegen seien out. Besonders der Tisch wirkt durch die einfachen A-Füße mit nicht sichtbarem Rahmen so, als könne man ihn in wenigen Minuten auseinander nehmen und an anderer Stelle wieder aufbauen. Vor hat Norbert Kasper das allerdings nicht. Das vier Jahre alte Unternehmen hat sich als Büro- und Objekteinrichter in der Metropolregion Rhein-Neckar einen Namen gemacht. „Wir hören unseren Kunden erst mal genau zu und analysieren dann deren Bedarf“, sagt der Unternehmer. Eine ausgeprägte Verkäufermentalität sei bei seinen Mitarbeitern daher

nicht gefragt. Wichtiger seien die kommunikativen Fähigkeiten. In diese Richtung sei auch der Kunstdruck an der Wand zu interpretieren. Er zeigt Menschen im Gespräch. „Und farblich passt das Bild auch gut ins Büro“, sagt der 44-Jährige. Dass er als Bürausstatter unter besonderer Beobachtung stehe, will er nicht bestätigen. Allerdings sei es schon so, dass der eine oder andere Kunde genau wissen wolle, wie er im eigenen Büro Dinge gelöst habe. Wichtig erscheinen an diesem Büro zudem die Fenster zum Gang hin. Dort sind Stühle zu erkennen – sie sind Teil des Ausstellungsbereichs. Dank der Fenster hat Kasper gut im Blick, was im Geschäft vorgeht – seine Mitarbeiter wissen im Gegenzug, was ihr Chef treibt. Transparenz beschreibt eben nicht nur einen Trend in der Bürausstattung – von ihr kann auch eine Firmenkultur gekennzeichnet sein. *MSc*

Zur Person

Norbert Kasper hat D ZWEI im Jahr 2006 als Einzelunternehmen gegründet.

Mittlerweile firmiert das Büro- und Objekteinrichtungsunternehmen als GmbH und beschäftigt elf Mitarbeiter.

Zum Dienstleistungsangebot gehören Einrichtungskonzepte, Flächennutzungskonzepte, Umzugsmanagement sowie Licht-, Klima- und Akustikplanung. „Eben alles, was zu einem gesunden Umfeld gehört“, sagt Kasper.

Zu den Kunden der „D ZWEI büro + objekteinrichtung gmbh“ zählen Industrieunternehmen genauso wie Behörden oder Krankenhäuser.

Die Firma ist ausschließlich im B2B-Bereich tätig – Privatkunden gehören nicht zur Zielgruppe.

EXZELLENT SPEZIALISTEN. VERNETZTE IDEEN. NEUE PERSPEKTIVEN.

Tageszeitungen: Insgesamt 150 Redakteure an 13 Standorten – unterstützt von Korrespondenten in aller Welt – arbeiten an den fünf Tageszeitungen, die mit einer Gesamtauflage von fast 135.000 Exemplaren täglich erscheinen.

MANNHEIMER MORGEN

Bergsträßer Anzeiger

fn Fränkische Nachrichten

**Schwetzingen Zeitung
Hockenheimer Tageszeitung**

Verlag und Redaktion: Ob Aktuelles, Wirtschaftliches, Regionales, Sonderthemen oder auch Life-Style – der hausinterne Redaktionsdienstleister überzeugt durch professionelle Vielfalt.

impuls
VERLAGS GMBH

Werbeagentur: Ganzheitliche Kommunikationsstrategien und kreative Marketingkonzepte über alle Kanäle, on- und offline, von der Beratung bis zur Mediaplanung.

xmedias
WERBEAGENTUR

Briefservice: Rund 130 Zusteller garantieren die pünktliche Lieferung von 1,7 Millionen Postsendungen monatlich.

MORGEN POST
BRIEFERVICE GMBH

Logistik: Immer pünktliche Zustellung regionaler wie auch überregionaler Zeitungstitel, Kundenmagazine sowie Werbeprospekte auf Basis von intelligentem Logistikmanagement.

afd
DIREKTWERBUNG

pdk
pressendienstkurpfalz

Wirtschaftsmagazin: Top-aktuelle, faire und kompetente Berichterstattung für den Mittelstand im Südwesten.

econo
Die starken Seiten der Wirtschaft

Bei der Dr. Haas Mediengruppe eröffnen sich täglich neue, spannende Perspektiven für den Informations- und Werbemarkt – auch für Sie. Schauen Sie vorbei: www.haas-medien.de

**MEDIENGRUPPE
DR. HAAS GMBH**

3297524-1 (9595825)





KONGRESS

TAGUNG

SEMINAR



GALA

EVENT

BANKETT



MESSE

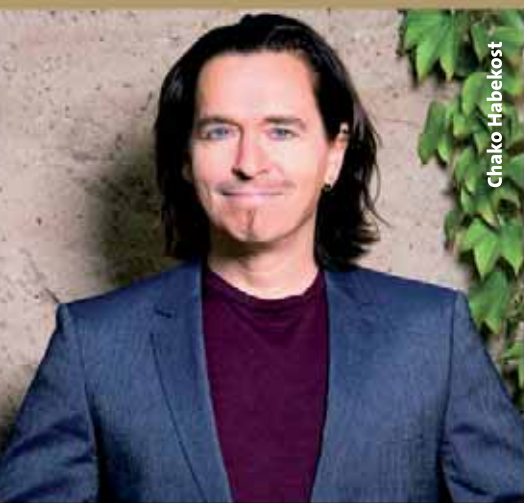
AUSSTELLUNG

PRÄSENTATION

KULTUR IM FORUM



TELEFON:
06233 - 4990



Chako Habekost

- 23.10.10 Spitzklicker, Kabarett
- 26.10.10 Volpone, Komödie von Ben Jonson
- 28.10.10 SWR3 Comedy live mit Zeus & Wirbitzky
- 12.11.10 Villa Musica, Kammerkonzert
- 13.11.10 Die große Reise: Abenteuer Weltumrundung, Multivisions-Show
- 19.11.10 Julius Cäsar, Barockoper
- 28.11.10 Mundstuhl - „Sonderschüler“, Comedy
- 30.11.10 Mystik der Gregorianik - Chorkonzert mit Texten und Weisen der Hildegard von Bingen mit I.D. Fürstin Gloria von Thurn und Taxis
- 09.12.10 Der Besuch der alten Dame
- 18.12.10 Nussknacker, Ballett 15.00 Uhr



Michael Lesch

- 18.12.10 Schwanensee, Ballett 19.00 Uhr
- 19.12.10 Weihnachtskonzert
- 01.01.11 Neujahrskonzert
- 07.01.11 Chako Habekost - „de Allerärgschdt“
- 08.01.11 Musical Highlights, Revue
- 15.01.11 Hurtigruten mit Grönland, Multivisionsshow
- 20.01.11 Mondlicht und Magnolien 
- 21.01.11 2. Whiskyabend
- 22.01.11 Ernst Hutter & Die Egerländer Musikanten
- 29.01.11 Australien: Abenteuer Outback Multivisions-Show



I.D. Gloria von Thurn und Taxis

- 30.01.11 Das Dschungelbuch, Familienmusical
- 08.02.11 Verbrennungen, Schauspiel
- 10.03.11 ABBA Hautnah, Musicalshow
- 15.03.11 Frühlingskonzert mit der Staatsphilharmonie RLP
- 23.03.11 Die Comedian Harmonists - Veronika der Lenz ist da
- 08.04.11 Villa Musica, Kammerkonzert
- 14.04.11 Misery, Psychothriller
- 28.04.11 Konzert mit dem Landesjugendorchester RLP
- 06.05.11 Johnny Cash - The Man in Black