

**Herzlichen  
Glückwunsch!**  
25 Jahre WJ INFO!

**Senatoren im Blick:**  
Jörn Krämer aus Worms

**Mannheim  
Business School**  
Interviews

**Sayonara  
JCI Weltkonferenz**  
in Japan





›Der Schlüssel zum Erfolg  
sind nicht Informationen.  
Das sind Menschen.‹

Lee Iacocca

iperdi ist Sponsor von  
**QUERDENKEN**



**iperdi GmbH** – Ein starkes Team für die Metropolregion Rhein-Neckar.

Roland Brohm blickt als Senator auf eine jahrzehntelange Mitgliedschaft bei den Wirtschafts Junioren Mannheim-Ludwigshafen zurück.

Andreas und Matthias Brohm führen als engagierte Junioren die Tradition der Familie fort.

Ebenso großes Engagement zeigt iperdi auch für seine Kunden.

iperdi bietet Unternehmen unterschiedlicher Branchen bundesweit individuelle Personal-Lösungen. Von Personalleasing zur Unterstützung der Stammkräfte über Personalvermittlung zur Rekrutierung neuer Mitarbeiter – iperdi steht für maßgeschneiderte Personalservice-Konzepte.

Mittlerweile werden ›intelligente Personaldienstleistungen‹ erfolgreich an über 40 Standorten in Deutschland angeboten. Für das entgegengebrachte Vertrauen dankt die iperdi-Gruppe sehr herzlich. Wir wünschen allen Kunden, Partnern und Mitarbeitern eine besinnliche Adventszeit, frohe Feiertage und ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2011!

 **iperdi**  
intelligente Personaldienstleistungen

**Roland Brohm,**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
der iperdi-Gruppe

**Matthias Brohm,**  
Geschäftsführer  
der iperdi-Gruppe

**Andreas Brohm,**  
Geschäftsführer  
der iperdi-Gruppe

Wir sind für Sie da:

**iperdi Hauptverwaltung GmbH, Weinheim**

Telefon 06201 . 98 62 8 -0  
kontakt@iperdi.de

**iperdi GmbH, Mannheim**

Telefon 0621 . 71 89 72 -0  
mannheim@iperdi.de

**iperdi GmbH, Ludwigshafen**

Telefon 0621 . 59 29 80 -0  
ludwigshafen@iperdi.de

**iperdi GmbH, Kirchheimbolanden**

Telefon 06352 . 70 69 1 -0  
kirchheimbolanden@iperdi.de

**iperdi GmbH, Kaiserslautern**

Telefon 0631 . 89 29 74 -0  
kaiserslautern@iperdi.de

Unsere bundesweiten Niederlassungen  
finden Sie unter: [www.iperdi.de](http://www.iperdi.de)

# Liebe Wirtschaftsjuniorinnen, liebe Wirtschaftsjunioren,

junge Menschen sind mit ihren Ideen und ihrer frischen und noch unverfälschten Sichtweise Motor und Impulsgeber unserer Gesellschaft. Die Wirtschaftsjunioren sind ein Jungbrunnen auch für die Industrie- und Handelskammern. Was die Junioren immer wieder auf die Beine stellen, ist eine außerordentliche Leistung. Gleichzeitig ist ihre Aktivität eine hervorragende Vorbereitung für ein Ehrenamt in der IHK. Dazu gehört auch Ihr Engagement bei den „Stufen zum Erfolg“, mit dem Sie die Ausbildungsreife Jugendlicher fördern und bei dem auch Sie als Organisatoren lernen und wachsen. Machen Sie weiter so, alle Ihre Projekte lohnen sich - für die jungen Menschen, für Unternehmen, für unser Gemeinwohl und für Sie persönlich.

Was Sie bei den Junioren (kennen) lernen, ausprobieren und sich aneignen können, auch in sozialen Netzwerken, diese Erfahrungen kann sehr hilfreich sein. Sehen Sie die Junioren als Teil Ihrer Management- und Persönlichkeitsausbildung. Ich finde die Wirtschaftsjunioren mit ihren unkonventionellen Ideen und spontanen Aktionen immer anregend, manchmal auch aufregend. Mit Freude begleite ich unsere beiden Juniorenkreise aufmerksam und sehe, wie die Junioren und die einzelnen Mitglieder

sich entwickeln. Dass ich über meine Zeit als Hauptgeschäftsführer der IHK Rhein-Neckar hinaus den Wirtschaftsjunioren eng verbunden bleibe, dafür haben Sie mit der Verleihung der Goldenen Ehrennadel selbst gesorgt.

Ganz besonders freue ich mich, dass sich die Sonderbeilage dieser Spezialausgabe so umfassend mit der IHK Rhein-Neckar befasst und somit einen Beitrag zur Nähe von Junioren und IHK leistet. Wer wissen möchte, wie die Junioren ins Ehrenamt der IHK hinein wachsen, braucht nur ins Präsidium oder die Vollversammlung zu schauen. Dort sind viele bekannte Gesichter. Die Wirtschaftsjunioren sind mir persönlich nicht „lieb und teuer“, sondern lieb und wertvoll! Und zwar wertvoll für unsere Gegenwart und besonders für unsere Zukunft. Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg, auch in und mit der IHK Rhein-Neckar.



Prof. Dr. Franz J. Luzius

## Herzlichen Glückwunsch! Das WJ INFO wird 25 Jahre alt!



Vor 25 Jahren wurde der Grundstein des heutigen WJ INFO-Magazins gelegt. Das heißt insbesondere, dass eine Vielzahl von Junioren-Generationen aktiv daran gearbeitet hat, dieses Magazin immer weiterzuentwickeln. Wir blicken nicht nur zurück, sondern auch voraus ...

4-5

## Senatoren im Blick: Jörn Krämer aus Worms

Jörn Krämers Leben erzählt von der Unplanbarkeit, von sich ergebenden Ereignissen und doch auch von Wiederholungen, ja sogar Déjà-vu-Erlebnissen.

22-24

## Sonderbeilage Industrie- und Handelskammer

Aus gegebenem Anlass liegt dieser Ausgabe eine Sonderbeilage mit dem Schwerpunkt Industrie- und Handelskammer bei.

<b>WIR WIRTSCHAFTSJUNIOREN</b>	4	<b>25 Jahre WJ INFO-Magazin</b>
	6	<b>Lothringen kulturell und kulinarisch</b>
	8	<b>Tradition und Wandel ziehen dich an</b>
	10	<b>European Space Operations Center</b>
	12	<b>Firmenbesichtigung bei FedEx</b>
	13	<b>Integration in Deutschland</b>
	14	<b>Neue Gesichter im Jahr 2011 – Sandra Wassermann</b>
	15	<b>Neue Gesichter im Jahr 2011 – Volker Auracher</b>
	17	<b>Neue Gesichter im Jahr 2011 – Christian Spohr</b>
	18	<b>Neue Gesichter im Jahr 2011 – Thorsten Erhard</b>
	19	<b>Rotlichtmilieu Mannheim</b>
	20	<b>Warum wir hemmungslos verblöden</b>
	21	<b>Sommerfest des Arbeitskreises UfO 2010</b>
	26	<b>Global Operating Model</b>
	27	<b>Sommerempfang der Wormser Wirtschaft</b>
	30	<b>Neues aus der Krebsforschung</b>
	32	<b>Verein Programm Klasse2000 e.V.</b>
	33	<b>Landeskonferenz Rheinland-Pfalz 2010</b>
	34	<b>Bundeskonferenz der Wirtschaftsjuvenen 2010</b>
	36	<b>JCI-Weltkonferenz in Japan</b>

## JCI-Weltkonferenz in Japan

Eine Reihe von Wirtschaftsjuristen machte sich auf, um Japan zu erkunden und die JCI-Weltkonferenz (WeKo) vom 02. bis 07.11.2010 in Osaka zu besuchen. Unser Bericht beschreibt nicht nur die Erlebnisse während der eigentlichen Konferenz, sondern die gesamte Reise mit Vor- und Nachprogramm.

36-37



## Mannheim Business School

48-50

Dass mit der Mannheim Business School, eine Institution in unserer Region beheimatet ist, die nicht nur als beste deutsche Business School gilt, sondern auch europaweit zur Spitze gehört und eine breite Angebotspalette für jede Karrierestufe besitzt, hat sich noch nicht überall herumgesprochen. Grund für uns, nachzufassen.

- 38 **Management und Leistungssport**
- 46 **Kochduell**
- 52 **Wirtschaftsjunioren.org**
- 54 **Doppel-LaKo 2012**
- 47 **Arbeitsrecht**
- 28 **Zeitmanagement**
- 42 **Interview Helmut Schleweis**
- 48 **Mannheim Business School**
- 54 **Schnittstelle Schule & Arbeitsmarkt**
- 40 **KEP is on a Mission**
- 22 **Senator Jörn Krämer**
- 55
- 55

WIR BILDEN UNS WEITER

WIR SIND AKTIV

WIR HABEN ERFOLG

WIR SIND NEU

ACTIVITY GUIDE

## IMPRESSUM

### WJ INFO Team

**Oliver Huschke (Chefredakteur)**

Telefon 06227.766402  
oliver.huschke@sap.com

**Dr. Lars Kempf**

Telefon 0621.33840900  
l.kempf@trio-group.de

**Daniela D'Urso**

Telefon 0621.8355755  
daniela.durso@t-online.de

**Martin Sloscharek**

Telefon 069.719153562  
msloscharek@zeb.de

**Birgit Fischer-Radtke**

Telefon 06241.425335  
birgit.fischer-radtke@wj-worms.de

**Michael Sittek**

Telefon 0621.12346960  
m.sittek@iclear.de

**Elke Bude**

Telefon 06241.5063177  
ebude@unique-personal.de

### Mitgliederservice

Bei nicht gewünschter Zeitschriften-Belieferung, Mehrfachzustellungen, Adressänderungen oder Anregungen bitte an folgende eMail-Adresse wenden: [infomagazin@wirtschaftsjunioren.org](mailto:infomagazin@wirtschaftsjunioren.org)

### Herausgeber

Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen  
IHK Pfalz  
Ludwigsplatz 2 - 4 // 67059 Ludwigshafen

### IHK-Betreuung

**Kim Gronemeier**

Telefon 0621.59041930  
kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de

### Layout & Design

**Anika Tisken**

Telefon 0177.5189200  
hello@anikatisken.de

### Versand

**Nicole Walz**

CFG Circle Fulfillment GmbH  
Tullastraße 14 // 69126 Heidelberg  
Telefon 06221.7183210

### Druck

**Birgit Fischer-Radtke**

Heinrich Fischer, Rheinische Druckerei GmbH  
Mainzer Straße 173 // 67547 Worms  
Telefon 06241.42530

### Auflage:

1500 Stück

### Verbreitungsgebiet:

Metropolregion Rhein-Neckar

### Redaktionsschluss:

05.02. / 29.04. / 15.07. / 05.11.

### Anzeigenschluss:

12.02. / 06.05. / 22.07. / 12.11.

### Erscheinungstermine:

März / Juni / September / Dezember

# Herzlichen Glückwunsch!

## 25 Jahre WJ INFO-Magazin



//Text: Oliver Huschke

Vor 25 Jahren wurde der Grundstein des heutigen WJ INFO-Magazins gelegt. Das heißt insbesondere, dass eine Vielzahl von Junioren-Generationen aktiv daran gearbeitet hat, dieses Magazin immer weiterzuentwickeln.

### DER WEG ZUM WJ INFO BEI DEN WIRTSCHAFTSJUNIOREN MANNHEIM- LUDWIGSHAFEN

Die Stärken der Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen liegen in einer ausgeprägten Spontaneität, verbunden mit der Bereitschaft, Ideen schnell in die Tat umzusetzen. So entstand aus einer anfänglichen Idee das heute seit bereits 25 Jahren fest etablierte INFO-Magazin. Es ist nicht mehr aus dem Juniorenalltag von Mannheim-Ludwigshafen wegzudenken.

Begeben wir uns auf eine Zeitreise, die im Jahr 1985 beginnt und deren Ende nicht absehbar ist. Während einer Arbeitskreissitzung diskutiert man die Möglichkeit, ein besseres Instrument zur Kom-

munikation innerhalb des Kreises und zur Präsentation der Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen nach außen hin zu entwickeln. Es wird die Herausgabe einer Mitgliederzeitschrift vorgeschlagen. Das so gestaltete INFO-Magazin wird in

einer Schnelldruckerei in Mannheim vervielfältigt. Die Verteilung erfolgt dann über die Industrie- und Handelskammern. Von Anfang an unterstützen beide Industrie- und Handelskammern in Mannheim und Ludwigshafen die Zeitschrift.

### Herzlichen Glückwunsch WJ INFO!

// Jan Zeller, WJ Heidelberg

Lange Zeit habe ich das Magazin als aktiver Heidelberger Wirtschaftsjuvener und Redakteur selbst begleitet. Oliver und ich haben damals kontinuierlich an Verbesserungen gearbeitet und ich erinnere mich noch an die Einführung unseres Online-Servers, der es uns erlaubte, unsere Artikelplanungen jederzeit auf dem neuesten Stand zu halten. Es ist toll zu sehen, wie sich das Maga-

zin weiterentwickelt hat; insbesondere gefällt es mir, dass ich nun auch neben Heidelberg und Mannheim-Ludwigshafen etwas über die Wirtschaftsjuvenen Worms erfahre. Ich lese das Magazin immer wieder gerne und bin gespannt auf die weiteren Entwicklungen. Meinen Glückwunsch zu 25 Jahren, an denen sich viele Junioren an diesem Magazin beteiligt haben.



## Meinen herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren WJ INFO!

// Birgit Fischer-Radtke, WJ Worms



Seit 2009 sind die Wirtschaftsjunioren Worms beim WJ INFO dabei. Das WJ INFO ist damit ein gelebtes Beispiel für die Metropolregion Rhein-Neckar, ein Netzwerk, das verbindet. Es macht Spaß, dabei zu sein und ich kann allen Junioren empfehlen, hier mit Hand anzulegen!

### WIRTSCHAFTSJUNIOREN STREBEN IMMER NACH VERBESSERUNG

Nach nur einem Jahr wird das Layout des INFO-Magazins komplett überarbeitet und erscheint ab Ausgabe 01/1987 im neuen blauen Kleid. Mit dem Wechsel des Layouts wächst auch das damalige Team. Nun arbeiten zwei Junioren kontinuierlich am WJ INFO-Magazin!

Von damals bis heute bringen sich die verschiedensten Junioren in das WJ INFO ein. Was sie alle auszeichnet, ist eine Leidenschaft und ein überdurchschnittliches Engagement. Jeder drückt damit dem WJ INFO seinen Stempel auf. So verzeichnet das WJ INFO-Magazin die unterschiedlichsten Veränderungen auf seiner Reise von 1985 bis heute. Verschiedene Layouts wurden auf dieser Zeitreise erstellt. Damit entwickelte sich das WJ INFO-Magazin von einer Loseblattsammlung zu einem professionellen Magazin.

### DER GRÖSSTE SPRUNG ERFOLGT IN 2009 / 2010

Mit dem Projekt in 2009 / 2010 vollzieht das WJ INFO-Magazin den größten Sprung hin zur Professionalität, aktuelleren Themen und einer Ausrichtung, die die gesamte Metropolregion Rhein-Neckar umfasst.

*„25 Jahre dokumentieren beeindruckend die Kontinuität, mit der die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen an ihrem WJ INFO-Magazin arbeiten.“*

Inzwischen haben sich nicht nur die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen dem WJ INFO verschrieben. Mit dem Relaunch des WJ INFO sind auch die Wirtschaftsjuniorenkreise Heidelberg und Worms als Mitstreiter aktiv und so entwickelt sich das WJ INFO zu dem Magazin der Wirtschaftsjunioren der Metropolregion Rhein-Neckar.

### EIN MAGAZIN. EIN TEAM. DAS REDAKTIONSTEAM.

Auch die Zahl der Mitstreiter hat sich erhöht. Inzwischen ist ein sechsköpfiges

Redaktionsteam damit beschäftigt, jede Ausgabe so zu gestalten, wie sie regelmäßig vier Mal im Jahr bei euch ankommt. Das Redaktionsteam ist längst nicht mehr nur auf die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen beschränkt. So sind dort auch die Wirtschaftsjunioren Worms aktiv beteiligt. Mehr Professionalität bedeutet auch mehr Arbeit und die kann man nur mit mehr Händen stemmen.

### WJ INFO IM INTERNET

Das macht es uns auch möglich, mehr Themen anzugehen. So ist das WJ INFO-Magazin nun auch fester Bestandteil auf der Homepage der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen. Mit einem Einblick in die jeweilige, aktuelle Ausgabe auf der Einstiegsseite, machen wir Appetit auf mehr und tragen dazu bei, dass unsere Internetseite abwechslungsreicher und damit interessanter wird. Denn eines wollen wir alle, interessant sein und neue Mitglieder anziehen, die sich aktiv in unseren Kreisen beteiligen wollen. Eine Visitenkarte dafür ist unser WJ INFO-Magazin.

*Die Besonderheit des WJ INFO-Magazin ist, dass alle Mitglieder aktiv beteiligt sind*

Jedes Mitglied fungiert als „freier Autor“ (oder auch als Fotograf) für einen Bericht über eine interessante Veranstaltung oder ein Projekt. Ebenso sind die Nachfolgeorganisationen mit eingebunden und berichten über ihre Veranstaltungen.

Die wechselnden Autoren lassen das WJ INFO-Magazin immer wieder in neuem Licht mit neuen Facetten erstrahlen. Dabei ist die Aufgabe des Reaktionsteams, dass trotz wechselnder Autoren das WJ INFO-Magazin ein Höchstmaß an Qualität mit einer Kontinuität innerhalb der Struktur aufweist. Die Vielzahl der Artikel in unseren Ausgaben verdeutlicht, wie sehr das WJ INFO-Magazin Bestandteil unserer Juniorenarbeit für jedes Mitglied und jeden Arbeitskreis ist und wie sehr das WJ INFO-Magazin angenommen und damit akzeptiert wird.

### AUSZEICHNUNGEN BESTÄTIGEN UNSER EINZIGARTIGES ENGAGEMENT

Das unser Magazin einzigartig ist, wurde durch die Verleihung der Landespreise Baden-Württemberg (2005) und Rheinland-Pfalz (2010) bestätigt. Eine Ehrung, die damit auch euch gilt! Unser gemeinsames Engagement ist es, was das WJ INFO-Magazin ausmacht.

### EIN DANKESCHÖN AN ALLE MITSTREITER!

Ich möchte mich bei euch allen für eure Mitarbeit im Namen der beteiligten Kreise bedanken. Wir haben etwas Tolles auf die Beine gestellt. Lasst nicht nach! Im Gegenteil, wann immer ihr die Gelegenheit habt, schreibt einen Artikel und zeigt damit, wie interessant und vielschichtig die Wirtschaftsjunioren sein können!

Ich möchte mich auch bei all den Wirtschaftsjunioren bedanken, die früher am WJ INFO-Magazin mitgearbeitet haben. Ohne euren Einsatz, ohne eure Leidenschaft für dieses Magazin, wären wir nicht da wo wir heute sind! Meinen herzlichen Dank an euch!

Bedanken möchte ich mich auch bei unseren Anzeigenkunden, die uns zum Großteil bereits über viele Jahre hinweg die Treue halten. Ohne euch würde uns der finanzielle Boden fehlen. Auch dafür sei an dieser Stelle gedankt!

Nur gemeinsam werden wir es schaffen, das Magazin auch weiterhin auf Kurs zu halten und zukünftigen Wirtschaftsjunioren-Generationen weiterzureichen. Das WJ INFO-Magazin als eine Tradition der Wirtschaftsjunioren der Metropolregion Rhein-Neckar. Eine Region. Ein Magazin!

# Lothringen

## kulturell und kulinarisch

//Text: Heike Pfisterer  
Bilder: Helga Sartorius

Traditionell führt der Kreis 58 seine jährliche Exkursion im Oktober durch und traditionell ist sie einerseits sehr bildend und andererseits sehr entspannend. Die diesjährige Fahrt nach Lothringen machte da zum Glück keine Ausnahme.

Die Entspannung begann bereits am Samstagmorgen im Bus. Hier stimmte das reichhaltige Sektfrühstück bereits auf Frankreich und seine kulinarischen Genüsse ein, in denen wir in den kommenden zwei Tagen ausgiebig schwelgen sollten.

Zunächst steuerten wir Metz an. Die Stadt hat seit Mai dieses Jahres eine ganz neue Attraktion, die die Besucher scharenweise anzieht: das „Centre Pompidou-Metz“. Schon das Gebäude von Shigeru Ban ist eine Reise wert, ein architektonisches Meisterwerk! Dazu passend ist der Titel der Eröffnungsausstellung „Meisterwerke?“ Das Fragezeichen ist hier bewusst gewählt, da der Besucher das Prädikat „Meisterwerk“ an Hand der aus-

gestellten Werke bedeutender Künstler des 20. Jahrhunderts neu überprüfen soll. Neue Blickwinkel und Deutungsmöglichkeiten der Exponate aus dem Fundus des Centre Pompidou in Paris sind gefordert und erwünscht.

Das Innere des Gebäudes überrascht mit einer faszinierenden Helligkeit und immer neuen Ein- und Ausblicken in den vier Ausstellungsetagen. Im obersten Stockwerk bietet sich durch ein riesiges Fenster ein wunderbarer Überblick über die Stadt Metz mit seiner Kathedrale. An der Place d'Armes erwartete uns danach in einem Traditionslokal ein „kleines“ Mittagessen mit drei Gängen nebst reichlich Wein. Schön, dass dann der Bus auf uns wartete und in das nahe gelegene Nancy brachte.

Ortswechsel. Vom mittelalterlichen Metz in die Stadt der lothringischen Herzöge und des Jugendstils: Nancy. Der Prunk des Stanislaus Leszczyński – entthronter polnischer König – verschaffte der Stadt ihren schönsten Schmuck – die Place



Chagall-Fenster in Sarrebourg

Stanislas. 1738 wurde Stanislaus durch verwandtschaftliche Beziehungen Herzog von Lothringen. In den 30 Jahren seiner Herrschaft zog er die fähigsten Künstler an seinen Hof. Sie schufen diesen einmaligen Platz mit seinen Pavillons, Brunnen und vergoldeten Gittern, heute ein Weltkulturerbe.

Place Stanislas in Nancy



Daneben besitzt Nancy zahlreiche vom Jugendstil beeinflusste Gebäude. Überall im Stadtbild begegnet man Zeugnissen der französischen Variante des Jugendstils, die unter dem Begriff „Schule von Nancy“ bekannt ist.

Ein besonders prächtiges Beispiel ist die Brasserie Excelsior Flo, in der uns am Abend ein mehrgängiges Menu serviert wurde. Allein die prächtige Ausstattung des Lokals war ein Genuss, ganz zu schweigen von den Gerichten aus der traditionellen französischen Küche. Zum Glück lag unser Hotel nur wenige Meter entfernt.

Am Sonntag unterwegs zurück nach Mannheim wurde noch ein Stopp in Sarrebourg eingelegt. In eine Klosterruine befindet sich das größte Buntglasfenster von Marc Chagall. Mit leuchtenden Farben wird hier die Schöpfungsgeschichte dargestellt, noch hervorgehoben durch die Sonne, die durch das zwölf Meter hohe Fenster strahlte. Im Zentrum sieht man Adam und Eva, umgeben von Figuren und Symbolen aus dem alten und neuen Testament. Einige Schritte weiter im Musée du Pays de Sarrebourg hängt ein Wandteppich, der die Motive des Fensters aufnimmt und eine eigene Darstel-

lung des Themas zeigt. Auf der Heimfahrt versorgte uns der GA des Kreises 58 reichlich mit anregenden geistigen Getränken, so dass wir entspannt wieder

in Mannheim ankamen. Herzlichen Dank an die Organisatoren der Exkursion, die wieder mal ein Highlight im diesjährigen Programm war.

Centre Pompidou in Metz



# Schlatter

Rechtsanwälte | Steuerberater | Fachanwälte

TRADITION STRATEGIE PARTNERSCHAFT  
QUALITÄTSBERATUNG VERTRAUEN LOYALITÄT  
KOMMUNIKATION KOMPETENZ ENGAGEMENT  
ERFAHRUNG LÖSUNGSORIENTIERUNG

[www.kanzlei-schlatter.de](http://www.kanzlei-schlatter.de)

Heidelberg | Kurfürsten-Anlage 59 | 69115 Heidelberg | Telefon +49.6221.9812-0  
Mannheim | Seckenheimer Landstr. 4 | 68163 Mannheim | Telefon +49.621.4608474-0



Herausforderung eCommerce beim Modehaus Engelhorn in Mannheim

# Tradition und Wandel ziehen dich an

//Text und Bild: Christian Heck

Gerne sind zahlreiche Wirtschaftsjunoren und -senatoren der Einladung von Wirtschafts junior Fabian Engelhorn gefolgt. In seiner Funktion als Geschäftsführer bei Engelhorn hat er uns über die Herausforderungen und die Zukunftsstrategie des Mannheimer Modemarktführers im heute globalisierten Handel berichtet.

Zwei Wege führten in den tollen Empfangsraum im 5. OG des Haupthauses – der bequeme über das Modehaus mit Rolltreppe und Aufzug oder der anstrengende über die Treppe des Seiteneinganges, wie es in der Einladung ausgeschrieben war. Dies war mit Sicherheit ein Test, inwieweit ein WJ auch nach einem langen Arbeitstag belastbar ist. Dieser Herausforderung habe ich mich gestellt und wurde in tollen Räumen bereits durch den Anblick eines sagenhaften Buffets und dem noch tollerem Ausblick von der Dachterrasse auf die Planken von Mannheim entschädigt. Die Garderobe war an diesem Abend dem Stil der WJ angemessen gut, ja sogar außergewöhnlich besonders gut. Vielleicht auch weil man gegenüber dem Gastgeber eines exquisiten und traditionsreichen Modehauses sich nicht blamieren wollte.

**Versandhändler dominieren – aber Händler mit stationärem Vertrieb holen im eCommerce deutlich auf**

Diese Tradition reicht genau 120 Jahre zurück, seitdem das Modehaus mit Mannheim und der Region fest verbunden ist, mittlerweile sogar mit insgesamt acht Häusern, ca. 35.000 qm Verkaufsfläche und ca. 1.250 Mitarbeitern. Hinzu kommt seit dem Jahr 2005 der „9. Shop“ - der eShop von Engelhorn. Dies ist somit der erste große Schritt des Unternehmens, um dem Vortragsthema aus eigener Erfahrung gerecht werden zu können. Während Engelhorn in den letzten drei Jahren stagnierende Umsätze im stationären Handel und nur leichte Zuwachsraten in der Sportmode (hauptsächlich im Outdoor-Bereich) verzeichnete, sind die Wachstumsraten im Online-Handel deutlicher spürbar. Im Jahr 2010 beträgt der Anteil des Umsatzes aus dem eShop bereits 7 % des Gesamtumsatzes und für 2011 werden bereits 11 % prognostiziert. Interessant dabei war zu erfahren, dass dieses Wachstum im Internet vornehmlich den Händlern, die ursprünglich aus dem stationären Handel kommen, und den Herstellern, die nun direkt an den Endverbraucher verkaufen, gutzuschreiben ist. Dagegen hat bei den klassischen

Versandhändlern die Stagnationsphase bzw. eine leicht rückläufige Phase eingesetzt. Um dieser steigenden Nachfrage gerecht zu werden, hat Engelhorn kräftig in eine neue Versandanlage investiert, die es möglich macht, mit einem hohen Automatisierungsgrad ca. 1400 Pakete pro Stunde zu packen und versandfertig zu machen. Gemäß Fabians Angaben ist es z. Zt. der Mix aus folgenden Merkmalen, die ihn dabei im Internet langfristig erfolgreich machen sollen: die Möglichkeit des Kaufs auf Rechnung, Rückgabe der Artikel über die übliche 14-Tages-Frist hinaus, sowie eine hohe Verfügbarkeit der Artikel und somit eine schnelle Lieferung. Der Grund, warum Kunden gerade bei ihm kaufen, ist nach seinen Angaben das hohe Vertrauen, welches diese bereits im stationären Handel gewonnen haben und auch im Internet für neue Käufer konsequent ausgestrahlt werden soll.

**Persönlichkeit, Service und technische Innovation sind Zukunftsleitbilder**

Wie reagiert Engelhorn nun in der nahen Zukunft noch auf den Wandel? Fabian Engelhorn setzt auf seine stetige Entwicklung zu einem Multichannel-Händler,

d.h. die gleichen Produkte zu identischen Preisen über alle Kanäle zu verkaufen. Das stationäre Geschäft möchte er auch zukünftig stärken, indem er in bestehende aber auch neue Häuser konsequent weiter investiert, die Verkaufsfläche noch stärker „emotionalisieren“ möchte und das Angebot und den Service gegenüber seinen Kunden weiterentwickelt. Bereits realisiert hat er den Gedanken, die Kassen in seinen Häusern – dem Trend entgegengesetzt – zu dezentralisieren. Er möchte seinen Kunden das Gefühl wie in einer kleinen Boutique vermitteln. So soll der Kunde idealerweise von einer Person begrüßt und beraten werden. Danach soll er auch bei diesem Verkäufer bezahlen können (das Kassensystem ist nach dem Kriterium ausgewählt worden, dass es ganz einfach durch den Verkäufer bedient werden kann) und letztendlich auch durch diesen verabschiedet werden. Kurzum: es soll persönlicher zugehen. Bereits umgesetzt und auch zukunftssicher gemacht werden soll das Prinzip, dass der „Kunde immer Recht hat“. Fabian Engelhorn möchte den Kunden jeglichen Frust beim Einkaufen nehmen. Durch die in jüngster Vergangenheit installierten Restaurants und Bars versucht er weiterhin, die Aufenthaltsdauer der Kunden in seinen Häusern zu verlängern. Was stellt er sich aber noch vor in den nächsten Jahren, fragen

ihn die WJ. Er kann sich vorstellen, seinen Kunden eigene Parkplätze anzubieten oder kostenloses Parken in den Parkhäusern zu ermöglichen. Außerdem soll das Bezahlen einfacher werden, z. B. über eine neue Transpondertechnologie im Chip von Handys, wie er es in anderen fernöstlichen Ländern bereits erlebt hat. Er will außerdem weg vom Prinzip des Marketing und der Werbung nach dem „Gießkannenprinzip“, d.h. er will auch hier persönlicher und vor allem zielgerichteter seine Klientel ansprechen. Des Weiteren sieht er großes Potenzial für eine intakte Einkaufsstadt wie Mannheim. Dem nun fertigen Bau der Rhein-Galerie in Ludwigshafen sieht er in Zukunft gelassen entgegen, sowie der doch recht geringen Wahrscheinlichkeit, dass sich auch in Mannheim einzelne Labelshops bekannter Premiummarken (z.B. Tommy Hilfiger) ansiedeln, da diese bereits sehr stark durch ihn und seinem Mitbewerber Peek & Cloppenburg ver-

marktet werden. Als besonders wichtiges und großes Erfolgselement für seine Häuser stellt er seine Mitarbeiter in den Vordergrund. Darunter vor allem seine Einkäufer, die eigenverantwortlich und mit großer unternehmerischer Freiheit zum Erfolg seines Unternehmens beisteuern.

### Ausklang über den Dächern von Mannheim

Nach einer kurzen Diskussionsrunde wurde es nun Zeit für die ausgehungerten „Treppengänger“, sich an dem köstlichen Büffet laben zu dürfen. Erstaunlich war nur, dass es mal wieder die Aufzugfahrer waren, die zuerst das Büffet stürmten. Ein Trost blieb, wir konnten schon einmal mit einem Spitzen-Riesling aus der guten Pfalz auf den gelungenen und informativen Abend auf der beheizten offenen Dachterrasse anstoßen. Auf das Wohl und die Zukunft von Engelhorn!

## Schon entdeckt?

Unter [www.wirtschaftsjunioren.org](http://www.wirtschaftsjunioren.org) stehen alle Termine ab sofort als RSS-Feed bzw. als ICAL-Abo zur Verfügung, d.h. Ihr könnt die Termine direkt in Eure elektronischen Kalender einbinden.

“Als Mitglied des Geschäftsführenden Ausschusses biete ich den Wirtschafts Junioren Mannheim-Ludwigshafen die Sicherheit sich zu entfalten.

Als Geschäftsführer der iclear GmbH biete ich Sicherheit in der Internet Zahlungsabwicklung.”

*Michael Sittek*  
*Geschäftsführer iclear GmbH*



Sichere Zahlungsabwicklung mit Zahlungsgarantie per Kreditkarte, Giropay, Sofortüberweisung u.v.m.  
iclear – das einzig Wahre für Webshop-Betreiber.

M2, 17 | 68161 Mannheim | 0621-12 34 69 60 | [www.iclear.de](http://www.iclear.de)





Darmstadt's Tor zum All

# European Space Operations Center

//Text: Matthias Eisemann  
Bilder: Ulf Tramsen

## BESUCH DER WIRTSCHAFTSJUNIoren BEI DER ESA/ESOC IN DARMSTADT

Einen hochinteressanten Einblick in die Arbeit der esa/esoc erhielten die teilnehmenden Junioren während des vom AKI organisierten Besuchs bei der Darmstädter Niederlassung der Europäischen Weltraumbehörde. Alexander Cwielong, Leiter Strategie und Controlling, Thomas Beck, Leiter Betrieb Bodeneinrichtung und Michael Schmidt, Leiter Stabsabteilung Missionsbetrieb präsentierten das Unternehmen.

## ESA – EINE ZWISCHENSTAATLICHE EUROPÄISCHE ORGANISATION

Mit insgesamt 18 Mitgliedstaaten beschäftigt sich die ESA (European Space Agency) hauptsächlich mit der Entwicklung von Raumfahrttechnologien,

Durchführung von Wissenschaftlichen Projekten sowie Förderung von Anwendungen, die auf Weltrauminfrastrukturen basieren. Alle Mitgliedstaaten beteiligen sich auf Basis ihres BIP an Pflichtprogrammen wie z.B. Zukunftsstudien und Technologieforschung, können sich aber auch an optionalen Programmen beteiligen wie z. B. bemannte Raumfahrt, Telekommunikation und Erdbeobachtung.

Wichtig hierbei ist, dass ausschließlich für friedliche, wissenschaftliche Zwecke geforscht und gearbeitet wird und neue Technologien und Innovationen auch außerhalb der Raumfahrt per Technologie Transfer Programm (TTP) an die Wirtschaft weitergegeben werden. Ein Beispiel dafür sind extrem stabile Prothesen aus Raumfahrtwerkstoffen.

Im Rahmen der Gründerförderung unterstützt die ESA Marktentwicklungen von Anwendungen der Satellitennavigation. Bisher wurden zahlreiche junge Unternehmen mit Fördermitteln und Ingenieurstunden unterstützt.

## DIE ESOC ALS ZENTRALES ORGAN DER ESA

Sehr beeindruckend für die Besucher war es zu erfahren, dass in unserer unmittelbaren Nähe, bei unseren hessischen Nachbarn, Weltraumfahrtgeschichte geschrieben wird: Die ESOC (European Space Operations Center – Kontrollzentrum der ESA) in Darmstadt ist nämlich bereits seit 1967 für den Betrieb sämtlicher ESA-Satelliten und für das dazu notwendige weltweite Netz der Bodenstationen verantwortlich und mit 803 Mitarbeitern (263 ESA / 540 Industrie) die zweitgrößte ESA-Niederlassung.

Von hier aus wurden in den letzten 40 Jahren über 60 ESA Missionen betreut und über 50 Missionen anderer Organisationen unterstützt. 8 Missionen nach Satellitenfehlern konnten gerettet werden.

Heute betreut die ESOC 14 Missionen mit 17 Satelliten gleichzeitig. Weitere 12 Missionen befinden sich in der Vorbereitungsphase. Eine davon ist „Mars Express“, die sich mit der Erforschung des roten Planeten befasst. Im Vordergrund steht hier die Suche nach Wasser und Spuren aktuellen oder vergangenen Lebens auf dem Mars.

Einen interessanten Einblick ermöglichte die Begehung des Hauptkontrollraumes,



der primär bei Raketenstarts genutzt wird, um diese zu überwachen. Nach den jeweiligen Starts ist die Hauptaufgabe des ESOC-Teams, den Satelliten „überlebensfähig“ zu machen.

In einem weiteren Kontrollraum werden auf mehreren Monitoren gleichzeitig sämtliche relevanten Funktionsdaten von allen im Einsatz befindlichen Satelliten abgebildet und somit permanent kontrolliert. Ein Ingenieur erklärte uns, wie er über Unregelmäßigkeiten der Satellitenfunktionen unmittelbar akustisch und optisch informiert wird und entsprechend zu reagieren hat. Immerhin stehen bei einem Satelliten ca. 600 Mio Euro an Wert im „Raum“.

#### GEFAHR IM ALL

Ein immer größer werdendes Problem und eine große Gefahr für sämtliche Satelliten- und sonstige Raumfahrtmissionen stellt der zunehmend wachsende Anteil an Weltraumschrott in der Erdumlaufbahn dar.

Von über 600.000 gefährlichen Objekten (→ Ø 1 cm) sind etwa 16.000 Objekte registriert, bestehend aus aktiven und ausgedienten Satelliten, Raketenteilen sowie rund 10.700 Fragmenten. Die Flugbahnberechnung in Anbetracht dieses Welt-

raumschrotts ist eine der zahlreichen Aufgaben, denen man sich in Darmstadt widmet. Dieser Bereich, für den die ESOC wesentliches Ingenieur-Know-how zur Verfügung stellt, zählt zu dem SSA (Space Situational Awareness) – Programm und beschäftigt sich des Weiteren mit Gefahrenquellen wie z. B. Asteroiden, die in Erdnähe gelangen könnten. Hierzu zählt auch das „Rosetta“-Projekt.

Rosetta ist ein sogenannter Kometenjäger, der 2004 ins All geschossen wurde, mit dem Ziel, 2014 den Kometen 67P/Tschurjumow-Gerasimenko zu erreichen, um diesen zu erforschen.

Einen 1:1 Nachbau der Sonde konnten wir während unseres Rundgangs als letzte Station bestaunen. Das Modell, das zu 100 % die Funktionalität des Originals aufweist, ist hauptsächlich dafür gebaut worden, um die sich im All befindliche Sonde auf der Erde exakt zu simulieren und so bei etwaigen Problemen schneller Lösungen zu finden.



Nach dem Rundgang fand ein gemütliches Zusammenkommen statt, bei dem die 3 Referenten den interessierten Junioren noch Rede und Antwort standen.

Man darf behaupten, dass dieser Besuch nichts Alltägliches war und bei den Besuchern merklich bleibende Eindrücke hinterlassen hat. Vielen Dank nochmals an unsere Gastgeber, die einen sehr informativen und kurzweiligen Abend gestalteten und den „All“tag der ESOC in Darmstadt mit seinen zahlreichen Aufgaben sowohl auf als auch außerhalb der Erde ein Stück weit näher brachten.

## KUNDENGESCHENKE INDIVIDUELL GEFERTIGT

WEIHNACHTSMÄNNER UND ENGEL

WEIN UND SCHOKOLADE  
IM GESCHENKKARTON

GESCHENKKÖRBE

ADVENTSKALENDER  
gefüllt mit handgefertigten Trüffeln

Chocolaterie Holzderber GmbH  
Gaustraße 117-119 67549 Worms  
Fon 06241- 958510 Fax 9585120

www.holzderber.de  
info@holzderber.de



  
*Holzderber*  
CHOCOLATERIE FÜR DEN FEINEN GENUSS

*Vorfrende*  
AUS DER CHOCOLATERIE

Gerne verpacken wir für  
Ihre Kunden oder Mitarbeiter  
unsere süßen Leckereien.  
Auf Wunsch auch inkl. Versand.



## Firmenbesichtigung bei FedEx am Frankfurter Flughafen

//Text und Bild: Sascha Dähn

Am 7. September 2010 besichtigte der Arbeitskreis Internationales den internationalen Express-Dienstleister „FedEx“ an seinem Frachtzentrum am Frankfurter Flughafen. Da bereits im Vorfeld der Teilnehmerkreis aufgrund von Sicherheitsanforderungen des Frankfurter Flughafens beschränkt wurde, waren wir alle gespannt, was uns am CargoCity Nord erwarten würde.

Herr Knobloch, Senior Account Executive, kam uns bereits vor dem Gebäude entgegen und gab uns, nach vollständigem Erscheinen, vor einem Rundgang auf dem Gelände einen größeren Einblick in die Organisation „FedEx“ und die Bedeutung des Frankfurter Frachtzentrums.

FedEx International hat über die Jahre ein unerreichtes Luft- und Bodennetzwerk aufgebaut und ist heute mit 654



Flugzeugen, über 80.000 Fahrzeugen und weltweit über 375 angeflogenen Flughäfen die größte reine Frachtflotte der Welt. Tag für Tag werden über 7,5 Millionen Pakete schnell und zuverlässig in über 220 Länder und Regionen befördert. Voraussetzung für die schnelle Beförderung der Pakete ist das erstmals durch FedEx eingeführte Hub-System, bei dem sämtliche Pakete einer Region an einen bestimmten Standort transportiert und sortiert werden, um diese wieder an Orte dieser Region und entferntere Regionen auszuliefern.

Das Drehkreuz am Frankfurter Flughafen ist seit 1991 in Betrieb, wurde 1999 auf die doppelte Fläche ausgebaut, war bis Anfang 2010 die größte Anlage von FedEx in Deutschland und Umschlagszentrum für Sendungen nach und aus Zentral- und Osteuropa. Der Umzug von Frankfurt am Main an den Flughafen Köln/Bonn resultiert aus der Tatsache, dass FedEx schon seit längerem zusätzliche Hub-Kapazitäten benötigt und der neue Standort langfristige Wachstumspotenziale, wie verfügbare Ausbaufächen, Freiheit operativer Entscheidungen, hier insbesondere Unabhängigkeit von Nachtflugbeschränkungen, bietet. In Frankfurt wird auch nach dem Umzug der operative Betrieb für interkontinentalen und innereuropäischen Service beibehalten.

*Die Servicementalität von FedEx sowie die Nachfrage von Kunden der Region Rhein-Main und der Metropolregion Rhein-Neckar nach deren Dienstleistung sind für die Beibehaltung des Standorts Frankfurt von großer Bedeutung.*

Nach dem theoretischen Überblick über FedEx zeigte uns Herr Knoblauch auf dem Gelände dann das Innenleben (Lagerraum und Cockpit) des Flugzeugs MD-11, das gerade für den Sprung über den großen Teich nach Memphis mit bis zu 75 Tonnen beladen und betankt wurde. Bei unserem Ausstieg aus der Maschine wurden wir mit einem noch seltenen Anblick belohnt: ein Airbus A 380 hatte auf dem Nachbarhangar geparkt, zu dem wir leider keine Zugangsrechte besaßen. Beim weiteren Rundgang auf dem Betriebsgelände erhielten wir einen tiefen Einblick in die organisatorischen Abläufe, von der Anlieferung bis zur Einsortierung der Pakete des weltweit größten Frachttransporters.

Nachdem Ulf Tramsen zum Abschluss für die angenehme und interessante Werksführung und den Einblick in das Unternehmen gedankt hatte, durften wir uns nochmals von den Sicherheitsvorkehrungen überzeugen, da zwei von sieben Junioren stichprobenhaft beim Verlassen des Betriebsgebäudes durchsucht wurden.

# Integration in Deutschland

//Text und Bild: Sascha Dähn

Zeitnah zur Veröffentlichung von Thilo Sarrazins Buch „Deutschland schafft sich ab“ lud der Geschäftsführende Ausschuss der WJ MA-LU zu einer Gesamtkreisveranstaltung am 6. Oktober 2010 in die IHK Rhein-Neckar ein. Als Gastredner für das Thema „Integration in Deutschland“ konnte Dr. Ayyub Axel Köhler gewonnen werden.

Nach ein paar einleitenden Sätzen durch den GA Patrick Pohlmann blickten wir gespannt auf den nun kommenden Vortrag. Wie wird das Thema dargestellt? Haben wir einen falschen Blick auf die Integration in Deutschland?

## STATIONEN VON DR. AYYUP AXEL KÖHLER

Um den Vortrag von Herrn Dr. Ayyub Axel Köhler komplett würdigen zu können, muss man seine Biographie erwähnen. Geboren 1938 in Stettin, umgesiedelt im Zuge der Vertreibung während des Zweiten Weltkrieges nach Schönwalde floh Axel Köhler 1956 aus der DDR in die Bundesrepublik Deutschland, um dort Geophysik zu studieren. In der Studienzeit konvertierte er im Alter von 25 Jahren vom Christentum zum Islam und gab sich den Zusatznamen Ayyub, was die arabische Variante des biblischen Namens Hiob ist. Neben zahlreichen anderen Stationen war er von 1988 bis 1993 Mitbegründer und Sprecher der Vorgängerorganisation des Zentralrats der Muslime in Deutschland (ZMD) und übernahm im Februar 2006 dessen Vorsitz, den er bis zum 18. September 2010 innehatte.

## ÜBER DEN ISLAM IN DEUTSCHLAND

Der Islam ist nach den rd. 50,3 Mio. Christen mit 4,3 Mio. Muslimen die zweitgrößte Religionsgemeinschaft in Deutschland, wobei fast 60 % türkischstämmig sind. Der geringere Anteil an der Gesamtbevölkerung ist in den industriellen Ballungsgebieten nicht mehr zu erkennen, da hier die Ausländer/Muslime von Anfang an in diese Regionen gezogen sind, nunmehr dort in der zweiten oder dritten Generation leben und der Islam sich nach und nach zum Teil der deutschen Kultur entwickelt.

## ORGANISATION DER MUSLIME IM ALL-GEMEINEN UND IN DEUTSCHLAND

Christen treten in die Kirche ein bzw. aus; Muslime halten es nicht für nötig sich in einen Verein einzutragen.

Die ersten gemeinsamen Gebetsräume in der Fremde sind der Anfang von Gemeinden, die nach Jahren als Moscheegemeinden alle Leistungen einer Religionsgemeinschaft erbringen. In Deutschland haben sich diese zu größten Verbänden bzw. Dachverbänden zusammengeschlossen, die Ende der 80er bis 1993 vereinigt waren und dann in vier organisierte Dachverbände, die als Vereine organisiert sind, zerfielen, und die im Jahr 2007 den Kooperationsrat der Muslime (KRM) bildeten. Drei der vier Dachverbände sind hiervon türkisch dominiert und nur der ZMD ist der einzige multiethnische und in jeder Hinsicht unabhängige Dachverband.

Der KRM, der 80-85 % der Moscheegemeinden in Deutschland widerspiegelt, ist der einzige legitimierte, repräsentative zentrale Ansprechpartner für Politik und Gesellschaft.

## INTEGRATION DES ISLAMIS

Durch die Gründung der Deutschen Islamkonferenz (DIK) wurde der erste Schritt in die politische und rechtliche Integration des Islams unternommen, jedoch ist nach den Erfahrungen des ZMD die Islamfeindlichkeit, auch durch die tägliche Diskussion, eher gewachsen. Die Anstrengungen, den Islam den Nicht-Muslimen verständlich näher zu bringen, sind wirklich groß: politischer und gesellschaftlicher Dialog (z.B. Interkultureller Rat, BKA, Verfassungsschutz, politische Parteien, Rat der Religionen, usw.) Vortragsveranstaltungen, Seminare, Islamwochen, DIK und sogar der interreligiöse Dialog sowie der Tag der offenen Moschee.

Die Zukunft der Integration durch Dialog liegt in den gesamtgesellschaftlichen Aufgaben, die gemeinsam angepackt werden sollten (z.B. religiöse Werte, Gewalt, Familie, Kindesmissbrauch u.ä.).

Persönlich hält Herr Dr. Köhler die persönliche Begegnung und den Austausch von unterschiedlichen Religionsgemeinschaften für die beste Gelegenheit, Integration zu erreichen.

Der eigentliche Durchbruch für die Integration und die Muslime kann von Seiten des ZMD letztendlich aber nur durch Integration in das deutsche Religionsverfassungsgesetz erreicht werden. Hierdurch erhalten die Muslime auch Gewissheit über ihre gesellschaftliche und rechtliche Stellung.

## ABSCHLIESSENDE DISKUSSION

Nach dem interessanten Vortrag über die Integration des Islams in Deutschland schloss sich eine rege Diskussion an, bevor der GA Herrn Dr. Ayyub Axel Köhler für seinen gelungenen Vortrag danken konnte. In der abschließenden lockeren Atmosphäre wurde dann noch in Gruppen über die Integration in Deutschland und andere Themen diskutiert, bis schließlich alle den Weg nach Hause antraten.

Dr. Ayyub Axel Köhler



# Sandra Wassermann

//Text: Das Interview führte Oliver Huschke.  
Bild: Fotostudio Backofen, Siegfried Herrmann

Bevor es für die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen zur Wahl geht, möchten wir die Gelegenheit nutzen, dich nach deinen Beweggründen zu befragen und ebenso mehr über dich als Person zu erfahren.

*Sandra, was hat dich bewogen, dich bei den Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen einzubringen und seit wann bist du dabei?*

Sandra: Ich bin seit September 2008 bei den Wirtschaftsjunioren. Geliebäugelt hatte ich bereits 2001 mit ihnen. Allerdings arbeitete ich zu diesem Zeitpunkt noch in Karlsruhe und hätte die berühmten 19:00 Uhr-Termine nie geschafft, so dass ich mich damals gegen eine Bewerbung entschied. Im Jahr 2008 lernte ich dann Jürgen Ding kennen, der die Idee, sich jetzt doch zu engagieren, wieder erweckte.

*Was motiviert dich bei den Wirtschaftsjunioren und was reizt dich insbesondere an der Arbeit im Geschäftsführenden Ausschuss (GA)?*

Sandra: Bei den WJ motiviert mich vor allem die Vielseitigkeit der Themen, die innerhalb der einzelnen AKs angegangen werden. Ein breitgefächertes Engagement mit vielen Facetten, das anders als bei anderen Organisationen jedem Mitglied die Möglichkeit bietet, sich in einem Interessensgebiet einzubringen und sich auch mit Themen zu beschäftigen, mit denen es in seinem persönlichen Alltag sonst nie konfrontiert worden wäre.

An der Arbeit im GA reizt mich, die WJ im Geiste des Ganzen aktiv mitgestalten zu können und vor allem die Herausforderung, während der Doppel-Lako 2012 eine starke Unterstützung in Zusammenarbeit mit Volker zu bieten, die sich nicht nur auf die Mitglieder bezieht, die aktiv die Lako-Themen bearbeiten, sondern insbesondere auch einen Focus auf die



**Sandra Wassermann //**

Alter: 40  
Verheiratet: nein  
Kinder: nein  
Bei den Wirtschaftsjunioren seit: 2008  
AK-Leiter: KEP

programmatische Gestaltung der Themen für die nicht in der Lako aktiven Mitglieder wirft.

*Was möchtest du für die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen im GA erreichen?*

Sandra: Neben dem bereits oben Erwähnten ist meines Erachtens immer wieder auch ein Dauerthema, Mitglieder zu ermuntern, sich zu engagieren und Neumitglieder zu gewinnen. Da eine aktive Motivation von Menschen durch andere meines Erachtens nicht möglich ist, bedarf es der Schaffung von Anreizen durch ein vielseitig geprägtes Angebot und das Aufzeigen von Möglichkeiten, die Chance zur Entwicklung der eigenen Persönlichkeit zu nutzen und die Ermutigung der Mitglieder, sich auch einzubringen. Ein weiteres Thema ist sicherlich, den bereits gut durch die derzeit aktiven GAs aufbereiteten Boden in der Zusammenarbeit mit den WJ Worms und Heidelberg weiter auszubauen, um so den Gedanken der Metropolregion auch im Kreise der Wirtschaftsjunioren mit zu begleiten.

*Sandra, warum möchtest du dieses Amt mit Volker Auracher als potenziellem Kandidaten begleiten?*

Sandra: Diese Frage kurz zu beantworten ist aufgrund der Fülle der Gründe sehr schwer. Neben dem absoluten Vertrauen, das ich in Volker habe, was meines Erachtens für den WJ-Kreis nur zuträglich sein kann, wenn die Kandidaten auf einer solchen Ebene zusammenarbeiten, habe ich die Erfahrung gemacht, dass wir uns sehr gut ergänzen. Und das meine ich sehr wörtlich. Neben vielen Gemeinsamkeiten – wie die Leidenschaft zum Kochen

– sind wir auch sehr verschieden und das macht die Perspektive der Zusammenarbeit ausgesprochen rund.

*Was machst du als beruflichen Ausgleich, gibt es darüber hinaus noch Platz für Hobbies, und wenn ja, welche?*

Sandra: Neben der erwähnten Leidenschaft fürs Kochen und natürlich Essen ist jegliche Art von sportlicher Aktivität (Inliner, Ski, Skike, Yoga, Fitness) mein beruflicher Ausgleich, aber mein neuester Favorit ist das Rennradfahren. Ich muss ja auch kräftig trainieren um nächstes Jahr im Rahmen des AK Klingel bei der großen Frankreichtour mithalten zu können.

*Was möchtest du neuen Mitgliedern mit auf ihren Weg bei den Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen geben?*

Sandra: Nutzt die Chance, euch in Themen einbringen zu können, mit denen ihr ohne die WJ nie konfrontiert worden wärt. Nutzt die Möglichkeit, neue Menschen kennen und respektieren zu lernen. Nutzt die Möglichkeit, außerhalb der beruflich erforderlichen in Teams zu arbeiten und Zusammenarbeit anders zu erfahren. Genießt die Kombination bei den Wirtschaftsjunioren aus Lernplattform, Spaß und Neugier, auch andere Länder, Menschen und Gewohnheiten durch den Besuch von Konferenzen kennen zu lernen.

*Vielen Dank Sandra für das Interview.*

# Volker Auracher

// Text: Das Interview führte Oliver Huschke.

Bilder: Fotostudio Backofen, Siegfried Herrmann

Bevor es für die Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen zur Wahl geht, möchten wir die Gelegenheit nutzen, dich nach deinen Beweggründen zu befragen und ebenso, mehr über dich als Person zu erfahren.

*Volker, was hat dich bewogen, dich bei den Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen einzubringen und seit wann bist du dabei?*

Volker: Ich bin Mitglied der Wirtschaftsjuvenen seit Mitte 2000. Damals hatte ich über verschiedene Kanäle von den Wirtschaftsjuvenen erfahren – primär über die IHK sowie einen Arbeitskollegen, welcher im Kreis Heilbronn-Franken engagiert war.

## Volker Auracher //

Alter: 37

Verheiratet: nein

Kinder: keine

Bei den Wirtschaftsjuvenen seit: 2000

AK-Leiter: Unternehmensführung und

Organisation (UfO) seit 2002

Projekte: Mannheim bei Nacht 2008 & 2010,

Querdenken im John Deere Forum 2010 & 2011

Das Engagement in der größten Vereinigung junger Unternehmer und Führungskräfte mit weltweiter Einbindung in das Netzwerk JCI anzunehmen, sich mit Gleichgesinnten zu treffen, zu arbeiten und Networking zu betreiben sowie die Chance, sich in einer der größten Trainingsorganisationen persönlich und fachlich weiterzuentwickeln, habe ich als einen wichtigen Anreiz empfunden.

*Was motiviert dich bei den Wirtschaftsjuvenen und was reizt dich insbesondere an der Arbeit im Geschäftsführenden Ausschuss (GA)?*

Volker: Die Wirtschaftsjuvenen haben zwischenzeitlich mein berufliches und privates Leben maßgeblich geprägt. Hierzu zählen zum Einen die Annahme neuer Herausforderungen sowie sich in Themen und Projekte aktiv und federführend einbringen zu können, zum Zweiten aber auch ein persönlich reizvolles und ansprechendes soziales Umfeld, welches in Kombination eines der Hauptmotivationsgründe darstellt. Nach über 10 Jahren Mitgliedschaft halte ich es nun für wichtig und angemessen, den Junioren und insbesondere dem Kreis Mannheim-Ludwigshafen Einiges zurückzugeben, was ich für mich selbst erhalten habe.

Darüber hinaus möchte ich die Herausforderung, die Junioren aktiv zu gestalten und weiterzuentwickeln sowie unser Flagship-Projekt Doppel-Lako 2012 erfolgreich zu unterstützen, annehmen.

*Was möchtest du für die Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen im GA erreichen?*

Volker: Wie gerade ausgeführt steht die Doppel-Landeskonferenz 2012 Baden-Württemberg / Rheinland-Pfalz im Mittelpunkt unseres Kreises in den Jahren 2011 & 2012. Oberste Maxime ist, diese Großveranstaltung zu einem großen Erfolg zu führen und für alle Beteiligten und Gäste in unvergesslicher Erinnerung zu behalten. Hierfür möchte ich mich tatkräftig einsetzen und unser Großprojekt unterstützen. Damit einhergehend gilt es auch, den Kreis nach der Doppel-Lako wieder in den „normalen Juniorenbetrieb“ zu überführen.

Weiterhin steht natürlich ein Dauerbrenner auf meiner Agenda: Die Mitgliedererwinning und fast noch mehr die Mitgliederentwicklung. Hierbei soll jedoch nicht die Entwicklung „per Order Mufti“ erfolgen, vielmehr möchte ich die Eigenentwicklung der Mitglieder durch das Setzen entsprechender Rahmenbedingungen fördern. Hierbei ist es mir sehr wichtig, die klassischen Juniorenwerte nicht aus den Augen zu verlieren.

Mein drittes großes Ziel ist es, das Networking innerhalb der Metropolregion (z.B. innerhalb der verschiedenen Juniorenkreise, aber auch über Politik- und Institutionsgrenzen hinweg) zu gestalten.

*Volker, warum möchtest du dieses Amt mit Sandra Wassermann als potenzielle Kandidatin begleiten?*

Volker: Sandra und ich hatten unser erstes Brainstorming zu einer möglichen Zusammenarbeit bereits Anfang 2010 auf unserem EGA-Klausurwochenende. Sehr schnell haben wir gemerkt, dass wir



die gleichen Ziele vor Augen haben, uns insbesondere bei unseren Hard Skills und Soft Skills an verschiedenen Stellen sehr gut ergänzen und last but not least – persönlich auf einer Wellenlänge liegen und ein sehr hohes Maß an Vertrauen zueinander haben. Letzteren Punkt halte ich für außerordentlich wichtig, da dies für die anspruchsvolle Arbeit im GA unabdingbar ist.

*Was machst du als beruflichen Ausgleich, gibt es darüber hinaus noch Platz für Hobbies, und wenn ja, welche?*

Volker: Selbstverständlich benötige ich einige ausgleichende Elemente zum Arbeitsalltag. Diese sind zum einen sportlich geprägt (Badminton, Mountainbike, Alpine-Ski), zum anderen in Hobbies wie Kochen oder einfach einem entspannenden Wellness-Tag zu finden. Aber auch das soziale Netzwerk der Wirtschaftsjunioren, aus dem sich echte Freundschaften entwickelt haben sowie die freizeithlich geprägten Juniorenveranstaltungen stellen für mich ein ausgleichendes Element dar.

*Was möchtest du neuen Mitgliedern mit auf ihren Weg bei den Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen geben?*

Volker: Bei uns seid ihr richtig! Bringt euch ein, probiert Neues aus und habt den Mut, euch in das Netzwerk WJD / JCI zu integrieren und aktiv mitzuarbeiten. Dies geht am besten, schnellsten und angenehmsten durch den Besuch von Konferenzen – von den fast familiär geprägten kleineren Konferenzen wie die EMTs oder Lakos über natürlich die

Bundeskonferenz bis hin zu den internationalen Europa- oder Weltkonferenzen. Und vergesst neben all dem Networking und Arbeitsengagement nicht, die Wirtschaftsjunioren auch zu genießen – als soziales Netzwerk mit Freizeitveranstaltungen: alles, was Spaß macht!

*Vielen Dank Volker für das Interview.*



*Volker Auracher und Sandra Wassermann im Gespräch.*

“Täglich treffe ich strategische und verantwortungsbewusste Entscheidungen in meinem Unternehmen.

Gerne nehme ich diese Herausforderung auch im Geschäftsführenden Ausschuss der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen an.”

*Patrick Pohlmann*

*Prokurist Dietmar Pohlmann Consulting AG*



**Dietmar Pohlmann**  
Consulting AG

Beratung | Projektierung | Umsetzung | Management  
Sicherheitstechnik | Mobilfunk | Konvergente  
Telekommunikation | Netze | Internetlösungen

Ziegelhüttenweg 3 | 68175 Mannheim | 0621-85 09 30 | [www.DPCon.de](http://www.DPCon.de)



# Christian Spohr

// Text: Bernd Täffner  
Bild: Privat

Lieber Christian, wir möchten Dich als Sprecher 2011 der Wirtschaftsjunioren Worms vorstellen und ein bisschen von Dir als Mensch erfahren.

*Wie kam es zu Deinem Engagement bei den Wirtschaftsjunioren und wie lange bist Du schon dabei?*

Christian: Die Wirtschaftsjunioren waren über den Bekanntenkreis meiner Eltern stets präsent. Seit etwa 15 Jahren komme ich in den Kreis. Damals war ich Anfang 20 und Student.

*Was hat sich seit dem im Kreis Worms verändert?*

Christian: Von Anfang an hatte ich Spaß bei den Wirtschaftsjunioren, fühlte mich aber als Nesthäkchen. Der Netzwerkgedanke war für mich damals noch nicht wesentlich. Vielmehr genoss ich die interessanten Vorträge. Mittlerweile ist Networking für mich stark in den Vordergrund getreten. Unabhängig von der Branche gibt es ähnliche betriebliche Probleme und Entwicklungen, über die wir uns austauschen. Ich denke da zum Beispiel an die Unternehmensnachfolge, die bei vielen anderen Wirtschaftsjunioren ebenfalls ansteht.

*Wo werden Deine Schwerpunkte als Sprecher liegen?*

Christian: Den Kreis Worms möchte ich, gemeinsam mit meinen Vorstandskolle-

gen, interessant und bekannter machen. Ich möchte ein buntes und interessantes Programm anbieten und damit Junioren, Förderer und Interessenten abholen. Dabei kommt mir die Freude am Organisieren zugute.

*Als dreifache Eltern haben Du und Anne, die darüber hinaus Ihren eigenen Winzerbetrieb führt, ordentlich vorgelegt. Respekt. Sind Kinder und ein Leben in der Selbstständigkeit besser vereinbar als gemeinhin angenommen wird?*

Beides gehört für mich zum Leben und schön ist es, beides zu vereinen. Ich finde beide Partner sollten die Freiheit haben, sowohl berufliche als auch private Ziele verwirklichen zu können. Selbstverständlich ist dies mit Einschränkungen verbunden. Jeder fragt uns, wie wir das schaffen, aber wir wachsen mit unseren Aufgaben.

*Welches fremde Land würdest Du gerne besuchen?*

Christian: Argentinien. Der Lehrherr in meiner Ausbildung hatte zwei Weingüter, eines in der Pfalz und eines in Argentinien. Seitdem ist dieses Land mein Traumziel. Aber wie es aussieht, verbringe ich die nächsten Jahre bei drei kleinen Kindern (lacht).

*Wie lautet Deine wichtigste Faustregel?*

Christian: Positiv denken! Nichts ist so schlecht, als dass es nicht etwas Gutes hätte.



Christian Spohr //

Alter: 36 Jahre  
Verheiratet: mit Anne  
Kinder: 3, bis jetzt  
Beruf: Winzer, Dipl. Ing. Weinbau und Oenologie

*Warum sollten sich junge Unternehmer und Führungskräfte bei den WJus engagieren?*

Christian: Weil neben Netzwerken, Anregungen und Ideen auch viele neue Freundschaften entstehen.

Die Wirtschaftsjunioren bieten ihren Mitgliedern sehr viele Möglichkeiten, sich beruflich aber auch persönlich weiter zu entwickeln, nicht nur im Kreis, sondern zum Beispiel auch bei der Südwest-Academy, die im März 2011 bei uns in Worms stattfinden soll.

*Vielen Dank, Christian, und viel Erfolg für Dein Jahr!*



## Wir kümmern uns darum!

**KUNZE Gruppe**  
Dessau  
Dresden  
Freiburg  
Heidelberg  
Mannheim  
Reutlingen  
Schwetzingen  
Worms

*Ihre Immobilien sind eine Wertanlage. Wir sorgen dafür, dass dies auch in Zukunft so bleibt. Kunze Immobilienverwaltung betreut professionell, zuverlässig und mit langjähriger Erfahrung Wohnungseigentümer und Eigentümer von Mietshäusern.*

*Wenn Sie mehr über unsere Arbeit erfahren möchten, rufen Sie uns an oder fordern Sie unverbindlich unsere Broschüre an.*

**KUNZE Gruppe**  
.....

KUNZE AG  
Prinz-Carl-Anlage 20  
67457 Worms  
Telefon 06241.9008-0  
Telefax 06241.9008-10  
r.kunze@kunze-gruppe.de

# Thorsten Ehrhard

//Text: Das Interview führte Oliver Huschke.  
Bild: Privat

Ab 2011 wird Thorsten Ehrhard die Rolle des Kreissprechers übernehmen. Grund für uns, nach den Beweggründen zu fragen und ebenso etwas mehr über Thorsten als Person zu erfahren.

*Thorsten, was hat dich bewogen, dich bei den Wirtschaftsjunioren Heidelberg einzubringen und seit wann bist du dabei?*

Ich bin seit dem Jahr 2007 Mitglied der Wirtschaftsjunioren Heidelberg. Die Wirtschaftsjunioren haben mein Interesse geweckt, da ich mich stärker in der Region engagieren wollte und sich die Ziele der Wirtschaftsjunioren mit meinen Vorstellungen, Verantwortung in der Gesellschaft zu übernehmen, deckten.

*Was motiviert Dich bei den Wirtschaftsjunioren und was reizt dich insbesondere an der Arbeit als Kreissprecher?*

Die Wirtschaftsjunioren bieten eine hervorragende Plattform zum Meinungsaustausch. Die unterschiedlichen Tätigkeiten und Interessen der Mitglieder führen sehr oft zu sehr interessanten und gewinnbringenden Gesprächen und Diskussionen sowie nicht selten zu gemeinsamen Projekten. Die Arbeit als Kreissprecher

bietet in diesem Zusammenhang die Möglichkeit, diese Projekte und Ideen umzusetzen und damit Verantwortung zu übernehmen und die Zukunft mit zu gestalten.

*Was möchtest Du für die Wirtschaftsjunioren Heidelberg als Kreissprecher erreichen?*

Das Jahresmotto 2011 der Wirtschaftsjunioren Heidelberg lautet: „Verantwortung übernehmen – Zukunft gestalten“. Dieses Motto ist Anspruch und Ziel meines Vorstandsjahres. Ich verspreche mir, dass wir insbesondere unseren bereits im letzten Jahr eingeschlagenen Weg, uns den regionalpolitischen Themen verstärkt zu widmen, weitergehen werden und darüber hinaus wichtige gesellschaftliche und wirtschaftliche Themen diskutieren können.

*Was machst Du als Ausgleich beruflich und gibt es darüber hinaus noch Platz für Hobbies und wenn ja, welche?*

Ich bin als Rechtsanwalt tätig und berate vornehmlich deutsche und ausländischer mittelständische Unternehmen sowie börsennotierte Aktiengesellschaften in allen Bereichen des Handels- und des



**Thorsten Ehrhard //**

Alter: 36  
Verheiratet: ja  
Kinder: nein  
Bei den Wirtschaftsjunioren seit: 2008  
AK-Leiter: Schule und Wirtschaft bis 2009

Gesellschaftsrechts. In meiner Freizeit genieße ich das Reisen und entspanne mich beim Lesen oder Joggen.

*Was möchtest du neuen Mitgliedern mit auf ihren Weg bei den Wirtschaftsjunioren Heidelberg geben?*

Nutzt die Möglichkeiten des Meinungsaustausches mit den anderen Wirtschaftsjunioren innerhalb und außerhalb der Wirtschaftsjunioren Heidelberg. Bringt Euch ein und gestaltet gemeinsam mit uns verantwortungsvoll die Zukunft.

*Vielen Dank Thorsten für das Interview.*



## Survivaltools für erfolgreiches Onlinemarketing



**eTiger**

Redaktionssystem



**eShark**

Shopsystem



**eFalcon**

Newsletter Tool



**eCalmar**

Umfragemanager



**eMantis**

Dateimanager

# Rotlichtmilieu Mannheim

//Text: Dr. Justus Medgenberg

Bild: Martin Hellige

Eine Gesamtkreis-Sitzung im Rotlichtmilieu? Nicht ganz, aber am 27.09.2010 lieferte Kriminalhauptkommissar Gundolf Klein den zahlreichen Besuchern des Vortrags „Rotlichtmilieu Mannheim – Einblicke in die Wirklichkeit“ spannende und zum Teil auch schockierende Hintergrundinformationen.

## MITTWOCH, 27.09.2010. 18:45 UHR.

Vielleicht 15 bis 20 Personen haben sich bereits vor der Tür des Polizeipräsidiums Mannheim zusammengefunden. Viele tragen Anzug oder Businessdress und vermitteln einen durchaus konspirativen Eindruck... aber, lachende Gesichter, entspannte Stimmung, es sind alles Wirtschaftsjunioren.

## BEI DER „SITTE“

Kurze Zeit später lauschen wir im Inneren des beeindruckenden Gebäudes gespannt den Ausführungen von Kriminalhauptkommissar Gundolf Klein vom Dezernat Sexualdelikte, „Sitte“ genannt. Im Fachjargon, erklärt er, heißt es Dezernat 13, das sich u.a. mit Themen wie Vergewaltigung, sexuellem Missbrauch, Exhibition und der Rotlichtszene in Mannheim beschäftigt. Harte Themen also, die unter die Haut gehen und nicht jedem liegen. Deshalb erfahren wir, sind alle Beamten und Mitarbeiter des Dezernats 13 auch freiwillig dort. Und im Moment gibt es sogar mehr Bewerber als Stellen zur Verfügung stehen.

## EIN STREIFZUG DURCH DIE LUPINENSTRASSE MANNHEIM

Nach der kurzen Vorstellung der Organisation des Polizeipräsidiums kommt Herr Klein zum Thema des Abends: Dem Rotlichtmilieu in Mannheim. Einige der Anwesenden kennen es schon – als Abschlussort der diesjährigen „Mannheim bei Nacht“-Veranstaltung. Damals haben wir das „The Other Place“ – die Stammkneipe der Hells Angels – an der Ecke der Lupinenstraße

in Mannheim kennengelernt und uns mit einer typischen Unternehmerin der Lupinenstraße unterhalten. Heute lernen wir quasi ergänzend die offizielle Perspektive kennen, die uns Herr Klein spannend und eindrucksvoll vermittelt. So erfahren wir z. B., dass die meist aus Osteuropa stammenden Damen der Lupinenstraße freie Unternehmerinnen sind, die dort ihrem Gewerbe nachgehen und legal Mieten sowie Steuern zahlen. Die Lupinenstraße und Industriestraße sind die einzigen Bereiche im Mannheimer Sperrbezirk, in denen die Prostitution legal ist. Insgesamt vermitteln Kleins Schilderungen den Eindruck, dass der Betrieb dort recht geregelt und gesittet abläuft.

## ILLEGALE PROSTITUTION, MENSCHENHANDEL UND KÖRPERVERLETZUNG

Arbeit bereitet der „Sitte“ hingegen besonders die illegale Prostitution im Sperrbezirk. Spätestens als Herr Klein über Fälle von Menschenhandel, unfreiwilliger Prostitution und typischen Begleiterscheinungen wie Körperverletzung, Ur-

kundenfälschung, Nötigung und Bedrohungen berichtet, wird klar: Hier spricht einer, der das Milieu in Mannheim seit Jahren bestens kennt und professionell damit umgeht. Immer wieder berichtet Herr Klein auch von eigenen Fällen aus seiner 20jährigen Berufspraxis bei der Polizei, die klar machen, wie schwierig für die Polizei ihre Arbeit ist. Hier sind viel Einfühlungsvermögen und Engagement gefordert, um Vertrauen zu Betroffenen aufzubauen, Hilfe anzubieten und rechtliche Möglichkeiten auszuschöpfen.

## DIE WJ IM ROTLICHTMILIEU?

Wenn sich im „The Other Place“ vielleicht am Anfang der ein oder andere auch noch gefragt haben sollte: „Was mache ich hier“, so wird spätestens durch diesen Vortrag von Herrn Klein die Intention von Merle, Volker und Martin klar: Schau über deinen Tellerrand.

Wir danken Kriminalhauptkommissar Klein für den spannenden Vortrag und die Einblicke in einen „fremden“ Bereich vor der eigenen Haustür.



# „Warum wir hemmungslos verblöden.“

//Text: Patrick Imgrund

22.11.2010, 18:45 Uhr. Feierabend! Ich mache mich auf zu einem Vortrag von Michael Jürgs, ehemaliger Chefredakteur des Stern, Bestsellerautor und Moderator der NDR Talkshow zu seinem Buch „Seichtgebiete – Warum wir hemmungslos verblöden.“. Aus der Vortragsankündigung weiß ich, dass es sich um eine Abrechnung mit dem Fernsehprogramm, den wesentlichen Akteuren und Zuschauern handelt. Klingt nach einem humorvollen Abend vor einem ernsthaften Hintergrund. Ich freue mich auf – im Gegensatz zum Fernsehprogramm, um langsam das eigentliche Thema einzuleiten – gute Abendunterhaltung.

## VERSUCH, UNDEUTSCH FRÖHLICH ZU SEIN

Ich lehne mich in freudiger Erwartung in meinem Stuhl zurück. Es folgt zu Beginn eine kurze Vorstellung seiner Person durch Herrn Jürgs. Er erwähnt, dass er zwar Politikwissenschaft, Geschichte und Germanistik studierte, sein Studium allerdings ohne Abschluss beendete, um sich einer Journalistenkarriere zu widmen. Bestens, Studium abgebrochen, trotzdem Bestseller geschrieben und Karriere gemacht – meine Erwartungen an den Abend steigen. Sodann leitet Herr Jürgs seinen Vortrag ein. Er wolle in seinem Buch weder Lösungskonzepte anbieten noch Botschaften verkünden. Sein Ziel sei schlicht und einfach der Versuch, bestimmte Fernsehsendungen, deren Zuschauer und Hauptakteure der Lächerlichkeit preis zu geben – offensichtliche Blödheit gänzlich entgegen des urdeutschen Feingefühls offen zu benennen. Es scheint, Herr Jürgs möchte uns einen Spiegel vorhalten, was ja letztlich auch eine Botschaft, zugegebenermaßen versteckt, darstellt. Ich bin gespannt, ob auch ich bereits verblödet bin!

## WIE VIEL DUMMHIT VERTRÄGT EINE DEMOKRATIE?

So ganz hält sich Herr Jürgs nicht an seine Ankündigung, keine Botschaft verkünden zu wollen. Immerhin wirft er einleitend die Frage auf, wie viel Dummheit eine Gesellschaft vertragen kann, ohne die Demokratie zu gefährden. Beantwortet wird die Frage leider nicht, womit Herr Jürgs seinen gesteckten Zielen durchaus treu bleibt. Dafür gibt er uns ein Patentrezept gegen Verblödung an die Hand: Fantasie! Und dann steigen wir endlich

ein. Ich erwarte zu erfahren, ob und falls ja, womit ich bereits verblödet worden bin. Dem Ergebnis kann ich nun auch ziemlich gelassen entgegen sehen. Eine Spur Fantasie und ich befinde mich auf dem Weg der Besserung.

## IST MARIO BARTH GENAUSO BLÖD WIE SEINE FANS?

Zunächst widmen wir uns Mario Barth. Der gelernte Schauspieler und Telekommunikationsanlagen-Elektroniker Mario Barth ist wohl Deutschlands erfolgreichster Comedian. Am 12. Juli 2008 füllte er das Berliner Olympiastadion mit weltrekordverdächtigen 70.000 Menschen. Doch womit wird hier der Zuschauer begeistert? Wenn man Herrn Jürgs Glauben schenken mag, geht es fortwährend um dieselben plumpen, abgedroschenen Themen und dies auf einem rudimentären Niveau. Dass der Zuschauer, der immer wieder über die gleichen Scherze lacht, blöd ist oder zumindest auf einem guten Weg dorthin, versteht sich von selbst. Viel interessanter ist die Frage, ob Mario Barth so clever ist und die Blödheit der Zuschauer in genialer Weise zur Erlangung von Ruhm und Reichtum ausnutzt oder einfach nur genauso blöd ist wie seine Fans. Die Entscheidung von Herrn Jürgs zu Gunsten letzterer Alternative soll nur am Rande erwähnt werden. Die Beweggründe überlasse ich Ihrer Fantasie.

## DUMMHIT KANN SOZIALVERTRÄGLICH SEIN

Nun denn, weiter geht es zum Dschungelcamp – eine Show auf RTL, bei der Stars und Sternchen für zwei Wochen im australischen Dschungel ausgesetzt werden, den Bedingungen dort trotzen und nebenbei idiotische und eklige Spiele bewältigen müssen. Die Blödheit der Zuschauer einer solchen Sendung setzen wir erneut voraus. Dennoch können wir der Sendung zumindest etwas Gutes abgewinnen. So werden die Blöden in Scharen von der Straße fern gehalten, was den Sicherheitsaspekt auf deutschen Straßen doch deutlich verbessert. Ich denke mir, ob es nicht grundsätzlich sinnvoll wäre, gezielt ein Fernsehprogramm für potentielle Straftäter, Terroristen und das gesamte Proletariat zu erfinden, so dass die Sicherheitskosten des Staates erheblich gesenkt werden können. Vermutlich interpretiere ich die unterschwellige Botschaft von Herrn Jürgs zu frei und schreibe somit gedank-

lich den Friedensnobelpreis bereits wieder ab. Es mag auch sein, dass es ein solches Programm bereits gibt, die bestehenden Sender mit Ausnahme von 3Sat und Arte lassen schön grüßen. Doch auch bei der Dschungelendung geht es ja an sich gar nicht um die selbstverständliche Blödheit der Zuschauer. Viel blöder sind doch die Teilnehmer, die sich vor der Bevölkerung Blöße um Blöße geben. Und noch blöder dürften diejenigen unter Ihnen sein, die überdies meinen, auf diese Weise tatsächlich prominent zu werden oder eine Karriere wieder aufleben zu lassen. Herr Jürgs umschreibt dies treffend mit dem Zitat: „Ich bin ein Depp, lasst mich hier rein!“. Allerdings ist meiner Meinung nach das Verhalten der C-Promis einem Sozialwesen durchaus zuträglich. Wir haben einige Hartz IV-Empfänger weniger und zumindest eine geringe Entlastung der Sozialkassen für einen begrenzten Zeitraum. Ich halte also fest, dass die Blödheit anderer dem Rest der Bevölkerung auch förderlich sein kann.

## GLADIATOR ODER CASTING-SHOW-TEILNEHMER – WER IST BLÖDER ?

Schließlich und abschließend überspringe ich Big Brother, Bauer sucht Frau, das Fest der Volksmusik, Kochsendungen etc. und weise auf den Casting-show-Wahn hin. Man braucht das Wort Casting show nur zu erwähnen, und schon fällt einem der Vater aller Juroren, Mister Dieter Bohlen, ein. Die Methode von Herrn Bohlen, seine Fans und alle anderen, die vor ihn hintreten, geplant – nicht dass Sie denken, Herr Bohlen denkt sich seine Sprüche spontan aus - zu demütigen, dürfte sich mittlerweile auch beim hartnäckigsten FAZ-Leser verfangen haben. Mit Herrn Jürgs drängt sich die Frage auf, wie blöd man eigentlich sein muss, um sich vor der gesamten Öffentlichkeit auf diese Weise zum Idioten oder besser offensichtlich Blöden zu machen. Die Öffentlichkeit mag zwar noch anonym sein, aber was, wenn man am Tag nach Ausstrahlung der Sendung in die Schule kommt, Verwandte und Freunde besucht oder auf dem Arbeitsplatz erscheint? Okay, akzeptiert, Herr Jürgs, das ist wahre Blödheit. Wir erfahren noch, dass es die ersten Casting shows bereits im alten Rom gab. Das Urteil lautete hier für die Gladiatoren allerdings auf Leben und Tod. Ich frage mich, ob der Tod als Alternative zur

# Pit-Pat – Runde & Grillen

lebenslangen Demütigung nicht ernsthaft in Betracht gezogen werden sollte. Aber ich schweife ab und versuche mich daher besser an einem kurzen Fazit.

## STELL DIR VOR: ES IST WAHL UND JEDER GEHT HIN!

Ich kann nachvollziehen, dass sich die Verblödung einer Gesellschaft in bestimmten Fernsehgewohnheiten manifestiert. Ob nun die Fantasie ein Heilmittel gegen diese Verblödung ist, überlasse ich lieber der Fantasie der Leser. Eingehen möchte ich abschließend auf die Ausgangsthese, wie viel Dummheit unsere Gesellschaft verträgt, ohne die Demokratie zu gefährden – immerhin sei die Wahlbeteiligung jetzt bereits unterirdisch. Gegenfrage Herr Jürgs: Stellen Sie sich vor, die Blöden gingen alle wählen. Würden Sie das wirklich wollen oder wäre das nicht wirklich blöd für die Demokratie?

„Lesen bildet – das wars!“

// Text und Bild: Christian Teepe

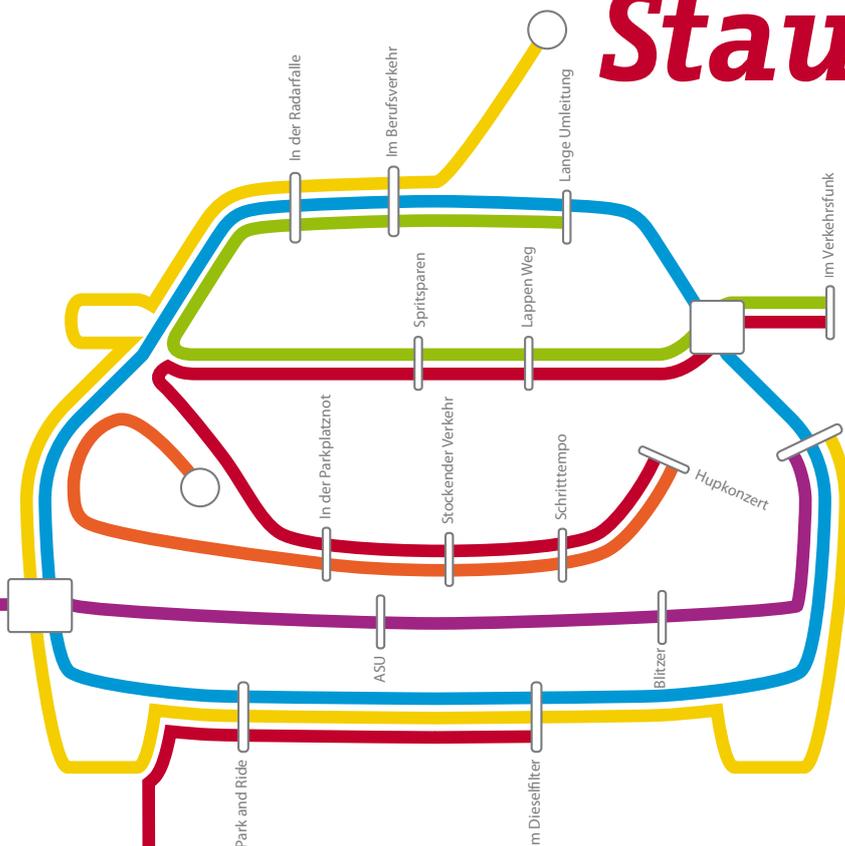
Besonderes Glück hatte der Arbeitskreis UfO dieses Jahr wieder beim Sommerfest in Ilvesheim. Bei angenehmen Temperaturen und strahlendem Sonnenschein ging es zunächst mit ca. 20 Teilnehmern auf die Pit-Pat-Anlage des Minigolf-Platzes des Ortes. Pit-Pat war für die meisten UfO-Mitglieder eine neue

Erfahrung zwischen Billard und Minigolf. Auf insgesamt 18 Spieltischen wurde in fünf Gruppen ca. eineinhalb Stunden gespielt. Pit-Pat wird mit robusten Queues gespielt, wobei die Bälle und Hindernisse auf den Tischbahnen eher an Minigolf erinnern. Auch bei Pit-Pat geht es darum, mit möglichst wenig Anstößen den Ball zu versenken.



Im Anschluß an das Spiel ging es dann zu unserem Junior Andreas Brohm nach Hause, bei dem wir ein wunderbares Grillfest feiern durften. Hier wurde auch die Sieger-Ehrung der drei besten Spieler vorgenommen. Der Abend klang bei guten Gesprächen und bester Laune spät aus.

# Staufreilinie



Geben Sie Ihren Mitarbeitern staufrei. Mit dem Job-Ticket des VRN. Damit kommen Ihre Mitarbeiter immer pünktlich, entspannt und ohne Stau zur Arbeit, wenn Ihr Unternehmen mindestens 20 Mitarbeiter beschäftigt und einen Grundbeitrag von mindestens 7,50€ pro Monat und Mitarbeiter übernimmt.

Das Job-Ticket ist eine persönliche Jahreskarte. Sie gilt im gesamten VRN-Verbundgebiet in allen Bussen, Straßenbahnen und freigegebenen Zügen sowie in allen Ruftaxilinen – und kostet nur günstige 32,50€ im Monat. Cleverer geht's nicht. Mehr Infos unter [www.vrn.de](http://www.vrn.de) oder unter 01805.8764 636

(14 Cent/Minute aus dem Festnetz,  
max. 42 Cent/Minute aus Mobilfunknetzen)



Interview mit dem Wormser Senator Jörn Krämer

# Senator Jörn Krämer

//Text: Birgit Fischer-Radtke, Dr. Lars Kempf,  
Martin Slosharek  
Bilder: Privat

Jörn Krämers Leben erzählt von der Unplanbarkeit, von sich ergebenden Ereignissen und doch auch von Wiederholungen, ja sogar Déjà-vu-Erlebnissen

Mit einem volkswirtschaftlichen Studium fing alles an, zunächst in Saarbrücken, dann in Mainz. Mit den ersten Jobangeboten kam Jörn Krämer dann auch seinem Wunsch, im Bereich EDV-Vertrieb Fuß zu fassen, zumindest einen kleinen Schritt näher. Er wurde Vertriebler, ohne EDV, ergänzt um den Themenbereich Versicherungen. Sein beruflicher Weg führte ihn über Worms, Freiburg, Köln und Frankfurt – wobei die Kontakte aus und über die Wirtschaftsunioren eine erhebliche Rolle spielten. Egal wo Jörn sich aufhielt, sein Lebensmittelpunkt war immer Bingen. Bingen? Kommissar Zufall wollte es so! Durch frühe geschäftliche Beziehungen während des Studiums er-

gab sich die Gelegenheit, Grund und Boden zu erwerben. „Wird wohl alles seinen Sinn haben im Leben“, dachte sich Kommissar Zufall.

## **JÖRN KRÄMER – KOMMISSAR „ZUFALL“?!**

1998 begab sich Jörn Krämer mit dem Ziel der Finanzplanung auf Honorarbasis in die Selbstständigkeit. Der Markt war zu dieser Zeit noch nicht so weit und gab Jörn Krämer die Themen wie Altersvorsorge, Geldanlage und Risikoabsicherung vor. Seit dem Jahr 2000 kamen die neuen Medien mit allen EDV-technischen Möglichkeiten zu Hilfe. Aus einem Kundenverhältnis mit eher räumlichem Bezug wurde somit schnell ein nationales, ja sogar internationales Geschäft. Jörn Krämer berät heute seine Klienten in allen Fragen der Finanz- und Versicherungsplanung. Seine Klienten, meist dem

Privatkundenbereich zugehörig, werden heute durch Jörn als Komplettdienstleister beraten. Ein Kooperationsnetzwerk mit vielen fachspezifischen, kompetenten Beratern steht ihm hierfür zur Verfügung.

*Alles im Leben muss man sich hart erarbeiten.*

## **OHNE FLEISS KEIN PREIS!**

Alles im Leben muss man sich hart erarbeiten. Diesen Eindruck bekommt man im Gespräch hautnah vermittelt, wenn Jörn von seinem Weg zur Ehrung als Senator der Wirtschaftsunioren erzählt. In Worms fing alles an. Beruflich ging es 1980 für den Gerling-Konzern nach Worms. Als Kontaktbörse zu den ortsansässigen Firmen wurden schnell die Wirtschaftsunioren Worms ausgemacht. Damals wurde eine Mitgliedschaft bei

den Wirtschaftsunioren gefördert; waren doch Mitglieder aus allen Bereichen der Wirtschaft vertreten.

Es waren nicht die geschäftlichen Kontakte, die Jörn zu einem Wirtschaftsunioren mit Leib und Seele machten. Es war vielmehr die Persönlichkeitsbildung, die durch aktives Gestalten, durch die Übernahme von Ämtern und Verantwortung geprägt wurde. Aus der Motivation heraus, etwas für sich und die Wirtschaftsunioren im Allgemeinen zu tun, hat Jörn die Ämter als Kreissprecher und später als Landesvorstand gerne angenommen und sich den damit verbundenen Aufgaben und Pflichten gestellt.

*Für Jörn stand und steht noch heute fest: Die Arbeit wird in den Kreisen gemacht.*

Zur damaligen Zeit war der Aktionsradius der Wirtschaftsunioren Rheinland-Pfalz fast ausschließlich auf die Kreisarbeit fokussiert. Auf Landesebene gab es wenig Kontakte; die Bundesebene und auch die internationale Ebene waren völlig unbedeutend und eher ein wenig despektierlich als „Abzocker“ und Empfänger der Beiträge verschrien. Die Kreise dümpelten vor sich hin. Ein institutionalisierter Austausch über Erfahrungen in Bezug auf die Kreisarbeit musste her. Dies sollte über einen ständigen „Datenabgleich“ mit dem Landes- bzw. Bundesvorstand etabliert werden. Für Jörn stand und steht noch heute fest: Die Arbeit wird in den Kreisen gemacht...und doch ist es hilfreich, dass die Organisation der Wirtschaftsunioren über die eigenen Reihen hinaus bekannt ist.

In vier Jahren als Landesvorsitzender hat es Jörn Krämer gemeinsamen mit seinen Kolleginnen und Kollegen geschafft, die Kreise näher zusammenrücken zu lassen. Im Landesvorstand wurden Ressorts gegründet, die Themen wurden hierüber an die Basis transportiert. Die verschiedenen Ressorts ergaben sich aus der Erkenntnis, wie in den einzelnen Kreisen gearbeitet wurde. Mehrheitlich vertretene Themen konnten aufgenommen und in andere Kreise übertragen werden. Vom Bundesvorstand vorgegebene Arbeitskreise kamen oft aus Mangel an Feedback aus den Kreisen nicht zustande. Verstärkung für die eigenen Themen wurde bei den Kammern gesucht. Hierfür wurde einmal im Jahr ein Treffen mit den Hauptgeschäftsführern aus Koblenz, Ludwigshafen, Trier, Mainz und Bingen vereinbart. Diese Zusammenarbeit hat die Landesarbeit aus Sicht von Jörn Krämer sehr unterstützt – das Ergebnis: eine gute Landesarbeit, gut besuchte Lande-

skonferenzen und tolle Projekte. Diese Strukturen wurden von Jörn Krämer initiiert und bestehen bis heute. Bestimmt ein Grund – und ein guter Grund – für die Ernennung zum Senator!

#### **DER „MYTHOS“ SENATOR**

Die Ernennung zum Senator war nichts Alltägliches und kam für Jörn Krämer überraschend – folgte er doch vor Allem seinem Gefühl, seinem Instinkt. Kein Gedanke daran, einen Titel „abzuräumen“. Der Senatorstatus steckte damals noch in den Kinderschuhen. Aber wie wird man eigentlich Senator? Damals wie heute wird man vom eigenen Kreis vorgeschlagen; Begriffe wie Dank an gute fundamentale Arbeit, Bindung an die Organisation der Wirtschaftsunioren sind eng mit der Ernennung verbunden.

*Senatoren sollten das sein, was sie sind: Menschen, die für ihre geleistete Wirtschaftsuniorenarbeit geehrt wurden.*

Neben einem zentralen Verzeichnis mit allen Namen und der zugehörigen Senatorennummer gibt es bei den jeweiligen Konferenzen ein spezielles Rahmenprogramm, daneben Senatortreffen und ein Senatorennetzwerk. Durch den Senatorenstatus, welcher die Ehrenmitgliedschaft bei den Wirtschaftsunioren auf Lebenszeit bedeutet, wird die Verbundenheit gefördert. Für Jörn Krämer war das Verhältnis früher „freier“, die Senatoren müssen in keinen festen Regeln einer eigenständigen Organisation, einer Parallelorganisation, gebunden sein. Senatoren sollten das sein, was sie sind: Menschen, die für ihre geleistete Wirtschaftsuniorenarbeit geehrt wurden und als Junioren auf Lebenszeit Teil der Organisation sind. Heute gibt es Satzungen, Gliederungen, Vorschriften, etc. – ein völlig eigenständiger Kreis ist entstanden. Für Jörn Krämer ist dies keine zielführende Entwicklung, vielmehr sollten die Senatoren die Arbeit der Junioren stärker ergänzen und unterstützen, ohne jedoch „reinzureden“.

#### **WIRTSCHAFTSUNIOREN HEUTE**

Inzwischen sind nicht nur aus kleinen und mittelständischen Unternehmen Mitarbeiter vertreten, auch größere Unternehmen sind repräsentiert und engagieren sich mit Arbeiternehmern in den Reihen der Wirtschaftsunioren. Allerdings sind die Führungskräfte in großen Firmen heute selten unter 40 Jahre alt und die Wirtschaftsunioren nicht mehr automatisch eine zentrale und wichtige Anlaufstation. Mitgliedschaften werden immer stärker auf ihre Wirtschaftlichkeit geprüft, die Strukturen der Wirtschaftsunioren

passen teilweise nicht in das „Beuteschema“. Wichtig ist und bleibt nach Ansicht von Jörn Krämer: Wirtschaftsunioren zu sein bedeutet aktiver „Netzwerker“ zu sein. Direkte Geschäfte stehen nicht im Vordergrund. Der Austausch von Erfahrungen, Kontakt mit bereichsübergreifender Unterstützung stehen im Vordergrund.

Wirtschaftsunioren haben den Auftrag, das Thema Wirtschaft sachlich nach außen zu transportieren – wie funktioniert Wirtschaft und nach welchen Regeln funktioniert sie. Neben dem Engagement der Wirtschaftsunioren in diversen Projekten an Schulen sollten die Junioren den stärkeren Kontakt zur Politik suchen, ebenso sollte eine progressivere Gangart im Umgang mit den Medien gewählt werden. Dies wurde aus Sicht von Jörn Krämer zu seiner aktiven Zeit deutlich stärker gespielt – Themen damals: Umweltschutz mit ökonomischen Hintergründen; Europa 1992; Privatisierung Ende der 90er mit Grenzöffnung, und andere. Ähnlich verhält es sich mit der Kooperation IHK – Wirtschaftsunioren: das Zusammenspiel und die Interaktion genoss immer eine hohe Bedeutung, Ziele wurden in gemeinsamen Engagements oder in gegenseitiger Abstimmung verfolgt.

#### **ETHIK – LEITMOTTO 2010 DER WIRTSCHAFTSUNIOREN WORMS**

Hört man heute Schlagworte im Kontext der Finanzdienstleistungsbranche ist die Verbindung zum Thema Ethik schnell gefunden. Ethisches Verhalten und Finanzdienstleistung – wie passte das gerade in den vergangenen Jahren 2009/2010 zusammen? Jörn Krämer beschäftigte sich schon sehr früh mit diesem Begriff – war doch „Ethik“ Thema seiner Diplomarbeit. In den 70/80er Jahren fand diese Auseinandersetzung auf der rein theoretischen Ebene statt.

Mittlerweile hat sich das Wertesystem geändert und sich teilweise sogar in das komplett Gegensätzliche umgeschlagen. Früher stand die Wirtschaftspolitik im Vordergrund, die Wirtschaft boomte und Fragen nach ethischem Verhalten haben sich weniger gestellt. Die gesellschaftlichen Werte gingen mit dem ethischen Gedankengut einher. Für Ökonomen und Betriebswirtschaftler stellt der Anspruch auf Gewinnmaximierung, bzw. mit geringstmöglichem Einsatz den maximalen Nutzen zu generieren, generell einen ethisch-moralischen Zielkonflikt dar. Gesellschaftliche, ökologische und soziale Probleme geben in der heutigen Zeit ethisch-moralischen Themenstellungen eine stärkere Aufmerksamkeit.

Jörn Krämer hat sich immer schon auf die Fahnen geschrieben, ein Höchstmaß an Kundenorientierung im beruflichen Alltag an den Tag zu legen. Einflussfaktoren sind selbstverständlich die grundlegende Erziehung sowie die generelle gesellschaftliche und religiöse Einstellung agierender Personen. Doch nur im Rahmen von Spielregeln, welche eine kundenorientierte, individuelle und situationsgerechte Beratung und damit Empfehlung an den Kunden ermöglichen, kann Vertrauen auf- und ausgebaut werden.

**Bei Banken wird seiner  
Einschätzung nach oft nicht mehr  
objektiv beraten.**

Jörn Krämer ist der Meinung, dass sich das Verhältnis Banken – Endkunde – private / freie Berater in letzter Zeit erheblich geändert hat. Bei Banken wird seiner Einschätzung nach oft nicht mehr objektiv beraten, vielmehr agiert man im Rahmen von üblichen Kampagnen mit einem sogenannten „Produkte schießen“. Auch die fachliche Kompetenz lässt im Bankenfeld einige, teilweise aus Sicht von Jörn Krämer bewusst in Kauf genommene fachliche Defizite erkennen.

Private, freie Berater haben dagegen die Möglichkeit ganzheitlicher, fachlicher

und personenbezogener zu agieren respektive sich in Spezialfällen über ein unabhängiges Netzwerk ausgewählte Expertise für ihre Kunden zu holen. Diese Spezialisierung in diversen Teilbereichen ist nach Ansicht von Jörn Krämer für die Vielzahl der Banken nicht rentabel und bietet als logischen Schluss freien Beratern steigende Möglichkeiten zur Spezialisierung und Etablierung einer qualitativ hochwertigen Beratungsdienstleistung.

Aber auch das Kundenverhalten hat sich geändert, so Jörn Krämer. Denn ethisches Verhalten geht beide Seiten etwas an, sowohl auf Berater- / Dienstleisterseite, als auch auf Ebene des Kunden / Endverbrauchers. Beratung gegen Entgelt? Eine Bereitwilligkeit, für Beratungsdienstleistungen im Finanzbereich, zumindest auf Ebene der Privatkunden, ein Honorar zu zahlen, ist nach Jörn Krämers Einschätzung nicht vorhanden. Letztendlich kann es dem nach guten ethisch-moralischen Grundsätzen handelnden Berater egal sein, von welcher Seite er für seine Beratung bezahlt wird.

In dieser Diskussion sieht Jörn Krämer auch eine klare Mitverantwortung der Politik. Der Entwurf und die Umsetzung von Gesetzen sollten klar Zielsetzungen auf der Gewährleistung einer objektiven Beratung des sogenannten Ottonormal-

verbrauchers haben. Dies setzt allerdings auch voraus, dass die Bevölkerung für diese Themen sensibilisiert und interessiert wird. Als weiteren, notwendigen politischen Meilenstein erachtet Jörn Krämer den Schutz des Ausbildungs- und Berufsbildes „Berater in Finanzdienstleistungen“, welcher vergleichbar mit dem Unternehmensberater zurzeit nicht gegeben ist.

Aktuell durch die Verbraucherschützer initiierte und durch die Politik etablierte Versuche zum Schutze des Verbrauchers erwirken regelmäßig nach Meinung von Jörn Krämer nur Nachteile bei allen Beteiligten. Die momentan vom Endkunden per Unterschrift zu dokumentierende Beratung kostet den Berater rund ein Viertel seiner Arbeitszeit und ist damit ein erheblicher betriebswirtschaftlicher Kostenfaktor. Der Verbraucher stellt sich mit der per Unterschrift dokumentierten Beratung zunächst schlechter. Banken, Versicherer und Finanzdienstleister können immer nachweisen, dass sie „keine Fehler“ gemacht haben. Resultat: Beratungsprotokolle verunsichern den Kunden und bekommen eher den Charakter eines Ablass-Scheines.

Derjenige Berater, welcher immer gut beraten hat, wird das auch weiterhin tun, sei es mit oder ohne gesetzliche Vorschriften.



**Jörn Krämer //**

3.6.1951 // Verheiratet, 1 Sohn (Wirtschaftsjunior in Mainz) // Diplom Volkswirt

**Berufliche Entwicklung:**  
Experte für die betriebliche Altersvorsorge bei Gerling // Geschäftsstellenleiter der Gerling Niederlassung Worms // Geschäftsführer der Südvers Gruppe in Freiburg // Vertriebsleiter Firmen und Privat Gerling in Frankfurt // Seit 1998 bundesweit als selbstständiger Versicherungsmakler tätig, Schwerpunkt Belegschaftsgeschäft und Seniorenkonzepte

**Hobbies:**  
Sänger der ursprünglichen JayCee Band, jetzt unter Join Adventure // Golf // Reisen

**Aktueller Kontakt zu den Junioren:**  
Senator und Fördermitglied im Kreis Worms

**Aktuell gelesenes Buch:**  
von Helga Lange „Mein Leben“ und Frank Schirrmacher „Vom Vergehen und Neuentstehen unserer Gemeinschaft“

**Schönster Platz in der Metropolregion:**  
Die Burg und der Ort Neuleinigen; herrliche Aussichten, schöne Lokale, Weinfest, Weihnachtsmarkt



## Da bleibt der Kopf frei für´s Lernen: MBA-Studienkredit der Sparkasse! \*

Ihre Vorteile:

- Persönliche Beratung
- Schnelle Bearbeitung
- Individuelle Finanzierungslösungen

 Sparkasse  
Rhein Neckar Nord

\* Als Student der Mannheim Business School profitieren Sie exklusiv von Vorteilen einer Kooperation zwischen der Mannheim Business School und der Sparkasse Rhein Neckar Nord. Ob berufsbegleitend oder Vollzeit, ob aus der Region oder aus der ganzen Welt, die Sparkasse ist Ihr Partner auf dem Weg zum „Master of Business Administration“. **Nicht nur wenn´s um Geld geht - Sparkasse.**



# Global Operating Model

//Text: Matthias Abt

Am 13.07.2010 lud der Arbeitskreis UfO zu seiner Arbeitskreissitzung nach Mannheim ins John-Deere-Forum ein. Im Mittelpunkt stand der Vortrag von Herrn Christoph Wigger (Vice President bei John Deere) mit dem Thema „Global Operating Model“. Dieses Modell ist ein strategisches Konzept zur weltweiten Neuausrichtung des gesamten John-Deere-Konzerns.

## HINTERGRÜNDE ZUR EINFÜHRUNG

Die ersten Gedanken zur Einführung kamen schon 2006/2007 auf, obwohl es wirtschaftlich sehr gut lief und es keine finanziellen Engpässe o.ä. gab. Doch gerade in dieser Zeit gab es die Überlegungen, sich „neu aufzustellen“. Es gab immer mehr Verkaufshäuser, welche exklusiv für John Deere arbeiteten, wie auch ca. 60 Werke, die miteinander um die einzelnen Produktionen konkurrierten. Hierdurch kam es zu großen organisatorischen Problemen, diese Konstellation effizient zu führen, sowie zu Schnittstellenproblemen. Als Lösung entstand das „Global Operating Model“, welches die größte Reorganisation im Konzern darstellten sollte und noch immer darstellt.

## DAS GLOBAL OPERATING MODEL

Ziel war es, Klarheit in die komplexen Prozesse zu bringen. Lautete die Strategie bis 2007 noch „Building a business as great as our products“, wurde diese Formel später in „Growing a business as great as our products“ geändert. Die Entscheidungsprozesse sollten deutlich beschleunigt werden. Aus dem Konzern wurden ca. 50 Mitarbeiter (aus allen Bereichen, die meisten mit Führungsverantwortung) für das Projekt ausgesucht. Jeder einzelne sollte aus seinem Bereich und seiner Sichtweise „Änderungswünsche“ und „Verbesserungsvorschläge“

einbringen. Hierdurch kam es zu ca. 160 Vorschlägen und Themen, welche auch wieder alle Bereiche, wie Marketing, Einkauf, Produktion etc., tangierten. Hieraus entstanden die 5 Operating Principles:

- 1.) „Customer Driven“ – den Kunden besser verstehen, von den Kundenwünschen geleitet werden
- 2.) „Differentiating Speed“ – Durchlaufzeiten minimieren, nicht nur in der Produktion, sondern vor allem bei der Marktforschung, im Marketing, um Kundentrends schneller zu erkennen und den Entwicklungsprozess deutlich zu verkürzen
- 3.) „Standard Process“ – vor allem für interne Prozesse, die besten Prozesse aus allen Bereichen im Konzern sollen standardisiert werden, z.B. Planungsprozesse, IT etc. Auch wurde eine standardisierte Sprache eingeführt, was zum Beispiel in länderübergreifenden Verhandlungen und Meetings zu klaren Aussagen führt (heute gibt es im Verkaufsprozess klare Einteilungen, und jeder weiß, wo der Kunde im Verkaufsprozess steht).
- 4.) „Partner Collaboration“ – Lieferantenspartnerschaften, 23.000 Mitarbeiter sind bei Händlern und Vertragspartnern angestellt, auch diese Leute müssen motiviert werden, da auch sie John Deere am Markt vertreten
- 5.) „Talent Development“ – Mitarbeiterentwicklung

## BEISPIELE BEI DER UMSETZUNG

Vorher gab es 16 Planungsregionen, diese wurden zu 4 Planungsregionen zusammengefasst. Hier wurde vor allem nach gleichen Bedürfnissen in den Regionen gesucht (z.B. Afrika und Asien) und diese als eine Planungsregion zusammengeführt.

Ebenso gab es ca. 60 Werke, welche nun zu insgesamt 5 Plattformen (z.B. Traktor) zugeordnet wurden. In jeder Plattform wird auch entschieden, welche neue Serie für einen bestimmten Markt an welchem Ort gefertigt wird (unter Berücksichtigung aller, u.a. betriebswirtschaftlichen Aspekte). Nun konkurrieren die Werke nicht mehr miteinander, sondern werden strategisch von einer zentralen Stelle geplant. Ebenso gibt es nun ein „Strategic Marketing“. Hier werden Marktforschung etc. auf höchstem Niveau betrieben. Die Informationen fließen viel schneller von der Basis nach oben, und somit ist das Time-to-Market deutlich schneller geworden. Entscheidungsprozesse wurden in einer Matrixstruktur festgeschrieben. Dies führt seit April 2009 im Konzern zu klaren Entscheidungskompetenzen. Es gibt insgesamt 84 Entscheidungsprozesse, welche in der Matrix aufgeschlüsselt sind und festgelegt wurden. Trainings werden nun für alle Händler mit E-Learning-Modulen durchgeführt, was vor allem eine Zeiterparnis (Anreise, Abreise) darstellt und sehr gut angenommen wurde.

## FAZIT

Die Maßnahmen, welche aus den ca. 160 Vorschlägen und Themen der Projektgruppe entstanden sind, stellen den Weg dar, nicht das Ziel („a journey, not a destination“). Die Umsetzung und Implementierung ist immer noch im Gange, wobei Herr Wigger mit dem jetzigen, sehr weit fortgeschrittenen Stand, sehr zufrieden ist und dieses Modell dem Konzern eine sehr große Kostenersparnis schon jetzt gebracht hat. Gerade die Grundidee, komplexe Prozesse einfach zu gestalten, birgt in seinen Augen riesiges Potenzial, da Fehler vermieden werden und Mitarbeiter effizienter arbeiten können.

# Sommerempfang der Wormser Wirtschaft

// Text: Birgit Fischer-Radtke  
Bild: Privat

Der Empfang der Wormser Wirtschaft, der traditionell im Zwei-Jahres-Rhythmus stattfindet, fand auch dieses Jahr wieder im Programm der Wirtschaftsjunioren Worms seinen Platz. Nach den guten Erfahrungen aus dem Jahr 2008 wurde es dieses Jahr wieder eine Sommerveranstaltung.

Am 14. August 2010 fanden sich Wormser aus Wirtschaft und Politik im Weingut Spohr in Abenheim zusammen. Der Abend bot viele Gelegenheiten zu guten Gesprächen und Kennenlernen in gemütlicher privater Runde. Zunächst in ruhigerer Form, während des Menüs bei guter musikalischer Untermalung in Form eines hervorragenden Klavierspielers. Später forderte eine Band das tänzerische Können heraus. Es muss wohl nicht betont werden, dass die Feier bis in den frühen Morgen ging. Kulinarische Höhepunkte in Form von ausge-

wählten Speisen und Getränken taten ihr Übriges, um die Veranstaltung in guter Erinnerung zu behalten. An dieser Stelle möchten wir uns noch mal bei unseren

Sponsoren und den vielen helfenden Händen bedanken, die zum guten Gelingen der Veranstaltungen beigetragen haben.



**Stressfreie Energieversorgung –  
damit Sie die wichtigen Dinge  
im Leben genießen können.**



**Berg Mineralöl – mehr als Energie**

Ob fossile Brennstoffe, erneuerbare Energien oder Schmierstoffe – seit über 50 Jahren versorgt die Berg Mineralöl GmbH die Region erfolgreich mit Wärme, Kraftstoff und Mobilität. Mit unserer individuellen Versorgungs- und Beratungsleistung finden wir für jeden Kunden die passende Lösung. Machen auch Sie Ihren Tag stressfreier. [www.bergoeil.de](http://www.bergoeil.de)





EASTSITE I



EASTSITE II



EASTSITE III



STUDENTENWOHNHAUS



STADTVILLA LUISE



STADTHÄUSER FEUDENHEIM

## MODERNE UND FUNKTIONALITÄT

Moderne mit Tradition verbinden, Klarheit und Funktionalität bieten. Gebäude schaffen, die man heute und in 50 Jahren gern anschaut und gern betritt. Räume öffnen, in denen Menschen sich wohlfühlen, die zum Leben einladen und zum Arbeiten motivieren. Mit unseren Gebäuden in der Eastsite haben wir neue Akzente für Neuostheim gesetzt.

Die B.A.U. Bauträgergesellschaft ist ein Familienunternehmen. Ob Wohn- oder Büroimmobilien, ob für Käufer oder für Mieter – wir bauen nur Häuser, in die wir auch selbst einziehen würden. Unsere Kunden kennen uns persönlich und sind an der Planung beteiligt – wir setzen ihre Wünsche und Ansprüche um.



# EASTSITE III



EASTSITE III

## DIE NEUE BÜROARCHITEKTUR IN MANNHEIM

### **Mannheim-Neustheim, Harrlachweg 3**

- > Freie Flächen von 200 bis 4000 m<sup>2</sup>
- > Flexibel und variabel: Flächenteilung nach Wunsch
- > Angenehme Sommerkühlung via Bauteiltemperierung
- > Kostengünstiges Kühlen und Heizen durch Geothermie
- > Bezugsfertig im Dezember 2012

[www.bau-mannheim.de](http://www.bau-mannheim.de)

# Neues aus der Krebsforschung

//Text: Oliver Frölich

Bild: Tobias Wolf

Krebs. Laut den Schätzungen des Robert Koch Institutes hören im Jahr 2010 ca. 450.000 Bürger diese Diagnose. Dass es sich hierbei nicht immer um einen Weltuntergang handeln muss, berichtete uns Herr Prof. Dr. Otmar Wiestler. Der Vorstand des Deutschen Krebsforschungszentrums (DKFZ) in Heidelberg gewährte uns einen Einblick in ein medizinisches Forschungsthema, das in den letzten 20 Jahren ungeheure Fortschritte machen konnte. Einer der großen Erfolge, den die Heidelberger vorweisen, ist der Nobelpreisträger Prof. Harald zur Hausen. Die Erforschung von humanen Papilloma-Viren brachte diese Auszeichnung ein.

**Das DKFZ ist das größte biomedizinische Forschungszentrum in Deutschland.**

Über 2200 Mitarbeiter, wovon knapp die Hälfte Wissenschaftler sind, tragen dazu bei, dass in den letzten 20 Jahren ungeheure Fortschritte in der Therapie von Krebserkrankungen erzielt werden konnten. Eine der zentralen Fragestellungen, so Prof. Dr. Wiestler, beschäftigt sich mit den Veränderungen, die eine gesunde Zelle erfährt, wenn sie zu einer Krebszelle wird. Neben den Entstehungsmechanismen des Krebses sucht man an den Instituten auf dem Campus der Universität auch nach den Risikofaktoren. Dass man mitten auf dem Unicampus ist und sich auch das Klinikum in Fußreichweite

befindet, sehen die Heidelberger als einen wesentlichen Standortvorteil.

**Die Mehrzahl der Krebserkrankungen entwickelt sich aus den Stammzellen.**

Laut Prof. Wiestler spielt daher die Erbgutforschung eine wichtige Rolle. Während bei Patient A die Krankheit sich relativ langsam ausbreitet, breitet sie sich bei Patient B geradezu explosionsartig aus. Die Ursache dafür vermuten die Wissenschaftler am DKFZ in den verschiedenen Mustern unseres Erbgutes, weswegen die Entschlüsselung von zentraler Bedeutung ist. Bei den 50 am stärksten verbreiteten Tumortypen wird bei einer weltweiten Studie versucht, wenigstens von jeweils 1000 betroffenen Menschen das Erbgut komplett zu untersuchen. Die Hoffnung, die die Forscher dazu antreibt, liegt in einer aus den Ergebnissen besser abzuleitenden patientenindividuellen Behandlungsmethode. Dabei begegnet den Forschern ein recht profanes Problem. War bis vor kurzem der Aufwand der Sequenzierung des Erbgutes noch der limitierende Faktor, ist es heute die große Datenmenge. Selbst große Rechenzentren stoßen an die Kapazitätsgrenzen ihrer Festplatten.

**Die Strategien gegen den Krebs reichen vom Teilchenbeschleuniger der Gesellschaft für Schwerionenforschung (GSI) bis zu Vireninfection der Patienten.**

Durch den Beschuss erkrankter Zellen mit schweren Teilchen aus dem Teilchenbeschleuniger lassen sich zum Beispiel Prostatakarzinome besser bekämpfen. Bei dem „Lieblingsthema“ des Referenten werden Viren gegen bösartige Tumore im Kopf eingesetzt. Mit Hilfe einer künstlichen Infektion mit H1-Viren können diese Tumore besser behandelt werden. Die Viren vermehren sich in den Krebszellen um ein Vielfaches besser, als in benachbarten gesunden Zellen. An Tieren konnte das bereits erfolgreich nachgewiesen werden. Generell gilt aber, das Vorbeugen stets besser ist als Heilen. Deswegen setzt Herr Prof. Wiestler auf die Früherkennung, die verbessert werden muss. Leider ist es auch heute noch so, dass die Hälfte der Krebserkrankungen nicht heilbar ist. Die Chancen einer erfolgreichen Behandlung hängen stark vom Zeitpunkt der Diagnose ab. Neben den Forschungsgebieten zur Behandlung ist die Früherkennung auch ein wesentliches Instrument zur Bekämpfung der Krankheit.

**Durch Interdisziplinarität und Kooperationen kämpfen sich die Heidelberger vor.**

Mittels Public-Private-Partnership-Projekten, der Gründung des Nationalen Zentrum für Tumorerkrankungen und der Expansion an 6 neue Universitäten in Deutschland versucht man sich in Heidelberg gegen die starke Konkurrenz aus dem Ausland zu behaupten. Die sitzt größtenteils in den USA. Dort haben die Forschungsinstitute ein Budget in Milliardenhöhe, das sie selbständig verwalten können. Demgegenüber muss das DKFZ mit gerade einmal 175 Millionen auskommen, was dennoch im bundesweiten Vergleich ein beträchtlicher Betrag ist. Dafür, dass das Geld teilweise sogar noch zweckgebunden ist, schlägt sich das DKFZ allerdings brillant, was der Referent nicht ohne Stolz äußert.



**Prof. Dr. Otmar D. Wiestler //**

Otmar D. Wiestler ist 1956 in Freiburg geboren, studierte Medizin an der Universität Freiburg, wo er 1984 auch promovierte. Die Stationen, die dann folgten, waren: University of California in San Diego, von wo er 1987 an das Institut für Pathologie der Universität Zürich wechselte. Von 1992 bis 2003 leitete er das Institut für Neuropathologie der Universität Bonn. Seit dem 1. Januar 2004 ist Otmar D. Wiestler Vorsitzender und wissenschaftliches Mitglied des Stiftungsvorstands des Deutschen Krebsforschungszentrums. Otmar D. Wiestler ist unter anderem seit 2004 Vorsitzender des Beirats und Mitglied im Vorstand der Deutschen Krebshilfe und seit 2007 Vizepräsident für Gesundheit im Präsidium der Helmholtz-Gemeinschaft.

# Effektives Selbst-, Ziel- und Zeitmanagement

// Text: Nicole Walz

Was macht man an einem regnerischen Samstag im September? Man bildet sich fort! Am Samstag, den 25.09.2010 hatten die Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen im Hotel Löwengarten in Speyer die Möglichkeit, wesentliche Tipps zum Umgang mit dem eigenen Zeitmanagement zu erfahren.

Wir waren uns einig: Effektives Selbst-, Ziel- und Zeitmanagement hängt nicht von Methoden und Techniken, sondern von der inneren Einstellung ab. Nachdem wir unser wichtigstes Ziel der nächsten 12 Monate definiert hatten, ging es schon gleich anhand von Beispielen in die Praxis!

Wie erreiche ich mein Ziel und wie konzentriere ich mich auf das Wesentliche? Wie steuere ich mein Zeitverhalten bewusster? Welcher konsequente Aktionsplan ist für mich angemessen? Wie arbeite ich an meiner Selbstdisziplin? Was sind meine persönlichen Schwachstellen?

Zeitmanagement beginnt im Kopf, denn: Ich kann keine Zeit sparen, ich kann sie nur anders einteilen! Das Stichwort „Prioritätensetzung“ spielt beim Zeitmanagement eine entscheidende Rolle. Eine Analyse unseres Zeitverhaltens gehörte ebenso zum Inhalt des Seminars. Es stellte sich dabei heraus, dass wir so manche Gewohnheit ändern sollten, Störfaktoren erkennen müssen und



Uli Balde

aktiv bearbeiten! Ein ergänzendes Feedback und Hinweise auf Entwicklungspotenziale durch unsere kompetenten Trainer rundeten diesen tollen Workshoptag ab. Wir möchten uns an dieser Stelle nochmals herzlich bei Uli Balde für diesen hervorragenden Workshop und bei Uli Deisinger für die Räume und die Bewirtung im Hotel Löwengarten bedanken!

Für alle, die mehr zum Thema erfahren möchten: DART Consulting GmbH  
[www.dart-consulting.de](http://www.dart-consulting.de)

## Teure Autos günstig fahren

### Kooperation der WJ RLP und BW mit Europcar

Seit 01.08.2010 kooperieren die Wirtschaftsjuvenen und die Europcar Autovermietung GmbH (Deutschland). Im Rahmen dieser Zusammenarbeit erhalten Wirtschaftsjuvenen und Fördermitglieder in Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg und damit auch alle Mitglieder der Kreise der Metropolregion Rhein-Neckar bei der Anmietung von PKW und LKW bis zu 50% Rabatt. Die Nutzung dieser Vergünstigung ist recht einfach. Wie die Abwicklung im Detail abläuft, ist in den folgenden Schritten erläutert:

1. In der XING-Gruppe der WJ Rheinland-Pfalz (WJ RLP) findest du eine Liste mit Mietpreisen und die Anträge zur Ausstellung einer Premiumcard bei Europcar. Die Premiumcard ist notwendig, um die ausgehandelten Vergünstigungen in Anspruch nehmen zu können. Es gibt zwei Arten von Karten bei Europcar: 1. die Firmenkarte und 2. die Firmen-Personenkarten. Die Firmenkarte ist innerhalb eines Unternehmens von allen Mitarbeitern nutzbar. Die Firmen-Personenkarte ist personalisiert und damit an eine bestimmte Person gebunden. Eine Übertragung ist nicht möglich. Egal welche Variante gewählt wird, bei Abholung

des Fahrzeugs ist durch den Fahrer immer dessen gültiger Führerschein und Personalausweis bzw. Reisepass vorzulegen.

2. Zur Beantragung der gewünschten Premiumcard muss das in der XING-Gruppe befindliche Formular ausgedruckt und ausgefüllt werden. Der unterschriebene Firmen- bzw. Kartenantrag ist im Anschluss zu senden an: Michael Moser, Email: [michael.moser@europcar.com](mailto:michael.moser@europcar.com), Fax: 0621 / 84 23 766. Wer bereits bei Europcar eine Kundenkarte besitzt und trotzdem die neuen Konditionen der Kooperation nutzen möchte, muss lediglich eine Email mit seiner Europcar-Kartenummer und der Contract-Nummer 50518146 an [michael.moser@europcar.com](mailto:michael.moser@europcar.com) senden. In diesem Fall wird keine neue Karte ausgestellt, sondern lediglich die WJ-RLP-Konditionen bei Europcar intern hinterlegt.

3. Ausstellung und Zusendung der Karte dauern ca. 4 bis 6 Wochen. Während dieser Zeit könnt ihr bereits bei Europcar Fahrzeuge reservieren und die Vergünstigungen der WJ-RLP nutzen. Hierzu muss bei der Buchung nur die Contract-Nummer 50518146 angegeben

werden. Bei Verlust der Premiumcard ist diese sofort sperren zu lassen, da insbesondere die Firmenkarte nicht personengebunden ist und somit von Dritten missbraucht werden könnte.

4. Nach Erhalt der Premiumcard ist eine Fahrzeugreservierung über die Webseite von Europcar [www.europcar.de](http://www.europcar.de) möglich. Hierzu muss lediglich auf der Startseite die auf der Karte aufgedruckte Driver ID, ein persönliches Passwort (zum Start das jeweilige Geburtsdatum) und die Contract-Nummer der WJ-RLP (50518146) eingegeben werden. Fahrzeugreservierungen, Umbuchungen, Auskünfte und Karten-Sperrungen können auch telefonisch über die 24-Stunden-Hotline von Europcar erfolgen. Die Nummer hierzu lautet: 0180/58000.

Es kann vorkommen, dass durch Sonderaktionen von Europcar der Rabatt bei der Anmietung von Fahrzeugen etwas kleiner ausfällt. Generell gilt jedoch ein Vorteil von bis zu 50%. Die von dem Landesvorstand Rheinland-Pfalz initiierte Kooperation bietet damit eine tolle Möglichkeit, Fahrzeuge aller Art zu einem günstigen Satz anzumieten. Über derlei Vorteile freuen sich die Wirtschaftsjuvenen im Südwesten Deutschlands.

# Fit fürs Leben. Wir sind dabei!

//Text: Birgit Fischer-Radtke

Kinder sind voller Wissensdrang und haben Spaß an einem aktiven und gesunden Leben. Diese positive Haltung will Klasse2000 frühzeitig unterstützen und fördern: damit Kinder gesund aufwachsen und ihr Leben ohne Sucht und Gewalt meistern.

Klasse2000 ist das bundesweit größte Programm zur Gesundheitsförderung, Sucht- und Gewaltvorbeugung in der Grundschule. Es begleitet Kinder von der ersten bis zur vierten Klasse, um ihre Gesundheits-, Sozial- und Lebenskompetenzen frühzeitig und kontinuierlich zu stärken. Lebenskompetent ist, wer sich selbst kennt und mag, wer sich in andere einfühlen kann, kritisch und kreativ denkt, wer erfolgreich kommunizieren, Probleme lösen und Stress bewältigen kann. Lebenskompetenzen bilden einen wichtigen Schutzfaktor, der dazu beiträgt, dass Kinder, Jugendliche und Erwachsene die Herausforderungen des Lebens ohne gesundheitsschädigendes Verhalten meistern können. Lebenskompetenzen als Schutz gegen Suchtgefahren. Lebenskompetenzen sind Fähigkeiten, die einen angemessenen Umgang sowohl mit Mitmenschen als auch mit Problemen und Stress-Situationen im Alltag ermöglichen. Bewegung, gesunde Ernährung und Entspannung sind ebenso wichtige Bausteine von Klasse2000 wie der Umgang mit Gefühlen und Stress, Strategien zur Pro-

blem- und Konfliktlösung. So unterstützt Klasse2000 die Kinder dabei, ihr Leben ohne Suchtmittel, Gewalt und gesundheitsschädigendes Verhalten zu meistern.

Die Weltgesundheitsorganisation sieht diese Kompetenzen als zentral für jeden Menschen an, damit er sein Leben erfolgreich bewältigen und gesund bleiben kann – körperlich, seelisch und sozial. In zahlreichen Untersuchungen haben sich Programme zur Förderung von Lebenskompetenzen als der erfolgreichste Ansatz der Suchtvorbeugung herausgestellt.

Klasse2000 fördert die positive Einstellung von Kindern. Dabei setzt es auf die Zusammenarbeit von Lehrkräften und externen Klasse2000-Gesundheitsförderern. Lehrkräfte erhalten erprobte und direkt einsetzbare Unterrichtsvorschläge. Zusätzlich gestalten die externen Gesundheitsförderer zwei bis drei Unterrichtseinheiten pro Schuljahr und verleihen dem Thema „Gesundheit“ eine erhöhte Aufmerksamkeit im Schulalltag. Das Programm wird evaluiert, jährlich aktualisiert und optimiert.

Mit unserer Jahresspende 2009 wollen wir dieses Projekt fördern. Unsere Spende wird den Kleinsten zu Gute kommen. Ab dem Schuljahr 2010/2011 fördern wir zwei erste Klassen in der Pestalozzi-Schule in Worms.

## Mehr unter //

Verein Programm Klasse2000 e.V.  
Feldgasse 37  
90489 Nürnberg  
Telefon: 0911.89 121 0  
Fax: 0911.89 121 30  
E-Mail: [info@klasse2000.de](mailto:info@klasse2000.de)  
Internet: [www.klasse2000.de](http://www.klasse2000.de)

## Werben im INFO lohnt sich!

- 1.500 Printausgaben
- 2.600 Online Downloads
- Eine Region – Ein Magazin

### Wann bist Du dabei?

Kontakt:  
Martin Sloszarek  
Telefon 069.71 91 53 562  
0171.83 02 408  
[msloszarek@zeb.de](mailto:msloszarek@zeb.de)

**Klasse2000**  
Das Unterrichtsprogramm für die Grundschule

# »Fit fürs Leben!«

**Wir sind dabei!**

**Gesundheitsförderung  
Gewalt- und Suchtvorbeugung  
Stärkung von Lebenskompetenzen**

- » Lehrkräfte arbeiten mit praxiserprobtem Unterrichtsmaterial
- » Klasse2000-Gesundheitsförderer bereichern den Unterricht
- » Eltern erhalten Informationen und Tipps
- » Paten finanzieren das Programm durch ihre Spende

[www.klasse2000.de](http://www.klasse2000.de)

# vielfalt.erleben: karlsruhe

// Text und Bild: Nicole Walz

„vielfalt.erleben:karlsruhe“: Unter diesem Motto trafen sich vom 02. bis 05. September 2010 Deutschlands Wirtschaftsjunioren in Karlsruhe. Mit dieser Konferenz präsentierten die gastfreundlichen Karlsruher, wie viel Technologie, Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur sie und ihrer Fächerstadt zu bieten haben. Die Seminare, Tagungen und Abendevents fanden im Haus der Wirtschaft, dem Badischen Brauhaus und der Schwarzwaldhalle statt.

Das Seminar- und Rahmenprogramm war entsprechend der Ankündigung der Karlsruher sehr vielfältig. Erstklassige Referenten, darunter ein Vortrag von Handball-Nationaltrainer Heiner Brand und Extremsportler Norman Bücher waren gebucht. Zahlreiche Firmenbesichtigungen, zum Beispiel bei Bosch, Vollack oder Aluplast gaben interessante Einblicke in die Wirtschaft der Technologieregion. Ein weiteres Highlight des Rahmenprogramms war der Besuch im Zentrum für Kunst und Medientechnologie (ZKM). Auch die „Action“ kam nicht zu kurz: Die Stadt konnte zu Fuß oder mit dem Segway besichtigt werden. Tanz und Kletterevents sollten im Actionprogramm nicht fehlen und fanden regen Zuspruch.

Die „Junioren im Amt“ versprachen sich aus gegebenem Anlass von der Delegiertenversammlung Einiges. Durch die Vorkommnisse der letzten Monate mit Spannung erwartet fiel diese dann aber doch nicht so spektakulär aus, wie es sich so manch Einer gewünscht hätte. Die darauf folgende Wahl des Bundesvorstandes für 2011 verlief unkompliziert. Tobias Schuhmacher aus Mainz wurde zum Bundesvorsitzenden 2011 gewählt.

Der Galaball am Abend in der Schwarzwaldhalle gab die Möglichkeit, Kontakte zu vertiefen. Es wurde eine musikalische und kulinarische Zeitreise nach dem Motto „Vielfalt der Jahrzehnte“ geboten. Abgerundet wurde die Konferenz durch den gelungenen Abschied am Sonntag beim Farewell-Brunch im Ettlinger Schloss. Bewirtet durch das Hotel Erbprinz eine der feinsten Adresse der Region. Vielen Dank, liebe Karlsruher, für dieses tolle Wochenende im schönen Badener Land!



**W**  
DAS WORMSER  
TAGUNGSZENTRUM

## GEHT NICHT, GIBT'S!

Das Wormser Tagungszentrum bietet Ihnen alles – außer Firlefanz: den Platz, den Sie wollen, die Technik, die Sie brauchen, die Flexibilität, die Ihnen vieles erleichtert, den Service, den Sie genießen, ein Drumherum, das Sie begeistert, zu Konditionen, die Sie erfreuen. Wir freuen uns auf Sie!

Infos unter (06241) 2000-371 oder  
[www.das-wormser.de/tagungszentrum](http://www.das-wormser.de/tagungszentrum)

# LaKo 2010 in Trier – DAS KAPITAL



Die Landeskonzferenz Rheinland-Pfalz 2010

//Text und Bilder: Nicole Walz

Das Trierer Motto für die Landeskonzferenz vom 06. August bis 08. August 2010 lautete „DAS KAPITAL“ und war angelehnt an das gleichnamige Hauptwerk des aus Trier stammenden Philosophen Karl Marx. Nicht zu vergessen die römischen Ursprünge, die mit Bauwerken und Weinkultur einen großen touristischen Anziehungspunkt bilden. Darüber hinaus präsentierte sich Trier mit seinem „neuen Petrisberg“ als innovativer Standort für die junge Wirtschaft.

## DIE KONFERENZ

Der Welcome-Abend am Freitag im Innenhof des Palais Pillshof der Sektkellerei Bernhard-Massard wurde zum gelungenen Auftakt: Wiedersehen mit alten Bekannten und Freunden, Klönen und Tratschen ließen den Abend zu schnell vorbei gehen. Am Samstag war es dann offiziell soweit: Kapitalisierung – Der Start mit Keynote-Redner Bundesminister a.D. Dr. Heiner Geißler und Wirtschaftsminister Hendrik Hering. Direkt nach dem Mittagsimbiss ging es auch schon los mit den Erlebnistouren zum Kapital. Hier wurden verschiedene, sehr interessante Touren geboten:

- KARL MARX – Sein Leben, seine Theorien, beinhaltet eine Führung

durch das Karl-Marx-Haus mit Prof. Dr. Beatrix Bouvier.

- RÖMISCHES TRIER – Mystik und Antike mit einem Besuch im Amphitheater, den Kaiserthermen, der Porta Nigra mit einem anschließenden Schauspiel.
- JUNGE WIRTSCHAFT – Der neue Petrisberg mit einem einleitenden Vortrag der Entwicklungsgesellschaft Petrisberg, einem Rundgang und einer Firmenbesichtigung.
- WIRTSCHAFTSSTANDORT – Hafen Trier: Die Drehscheibe nach Europa.
- WEIN – In Theorie und Praxis. Die Besichtigung des Weingutes Karthäuserhof von Christoph Tyrell mit einer delikaten Weinprobe.
- FINANZPLATZ – Der Nachbar Luxemburg mit einer Architekturführung über den Kirchberg (im Reisebus) und anschließender Besichtigung der Uni Credit Luxemburg.

## DIE GALA – DAS HIGHLIGHT

Der „Galaabend der Gladiatoren und Göttinnen“ im römischen Ambiente der Thermen am Viehmarkt sollte sich für die Wirtschaftsunioren

Mannheim-Ludwigshafen als Highlight der Konferenz entpuppen. Nach einem feinen Menü und einem Gläschen Wein begann der offizielle Teil: die Verleihung des Landespreises (siehe hierzu separater Artikel) und die Schlüsselübergabe an den zukünftigen Konferenzdirektor. Da nächstes Jahr „nur“ unsere kleine LAKO 2011 in der Pfalz stattfindet, wurde der goldene LAKO-Schlüssel feierlich unserem anwesenden Konferenzdirektor Christian Teepe übergeben. Die Vorfreude auf unsere Doppel-Lako 2012 ist groß und so konnten wir den Abend richtig genießen!



## Herzlichen Glückwunsch zum Landessonderpreis Rheinland-Pfalz 2010

// Text: Nicole Walz

Das Engagement des Redaktionsteams WJ INFO Magazin wurde im festlichen Rahmen der Gala auf der Landeskonzferenz Rheinland-Pfalz in Trier mit dem Landessonderpreis ausgezeichnet. Landespreise der Wirtschaftsunioren Rheinland-Pfalz werden vergeben, um außergewöhnliche Projekte zu ehren, die die Ziele

von WJD in der Öffentlichkeit bekannt machen. Der Gewinn eines Preises bringt Prestige für den Kreis und die einzelnen beteiligten Mitglieder. Grund für die Vergabe des Preises war der Relaunch eines Magazins für die Metropolregion Rhein-Neckar. Die Kreise Worms und Heidelberg wurden integriert und werden zukünftig regel-

mäßig berichten. Das Redaktionsteam ist kreisübergreifend (Worms) und größer geworden. Der Relaunch umfasst außerdem das neue Design des Heftes samt neuer Struktur. Das Projekt ist finanziell autark.

Herzlichen Glückwunsch und herzlichen Dank an das gesamte Team!



**NOTHING IS BEYOND  
YOUR REACH!**

You strive for further success in your job? Then our Executive MBA is the next step on your journey to the top. Sculpt your talents. Apply now! ■ [www.essec-mannheim.com](http://www.essec-mannheim.com)



Einblicke in die Wirklichkeit

## Alte japanische Männer sind wie nasse, abgefahrene Bretter

// Text: Michael Sittek

Bilder: Michael Sittek, Tobias Wolf

Wenn einer eine Reise tut, dann hat er zu erzählen. Getreu diesem Motto machte sich eine Reihe von Wirtschaftsjunoren auf, um Japan zu erkunden und die JCI-Weltkonferenz (WeKo) vom 02. bis 07.11.2010 in Osaka zu besuchen. Mit dabei waren auch acht Mitglieder aus dem Kreis Mannheim-Ludwigshafen und zwei aus Heidelberg. Die folgenden Zeilen beschreiben nicht nur die Erlebnisse während der eigentlichen Konferenz, sondern die gesamte Reise mit Vor- und Nachpro-

gramm, denn der Besuch in Japan war mehr als nur der Besuch der WeKo. Er war zu jedem Zeitpunkt der grenzüberschreitende Austausch zwischen JCs mit einer so herzlichen Aufnahme, die ich mir in dieser Form niemals erträumt hätte.

Fremde Kulturen kennenlernen, Horizonte erweitern, Menschen treffen - mit diesen Zielen startete am 29.10.2010 die Reisegruppe des JCI-Senators und Reisebüroinhabers Thomas Lidle nach Japan. Der A380 stand bereit und die Tour konnte beginnen. Mit der insgesamt ca. 35-köpfigen Reisegruppe ging es los. Nach ca. 17 Stunden Anreise wurden wir stark übermüdet in Fukuoka von den JCs aus Toso herzlich in Empfang genommen. Die Mitglieder von JCI Toso (einem Kreis der südwestlichen Insel Kyushu) nahmen die bis zu drei Stunden dauernde

Anreise gerne auf sich, um uns die nächsten Tage durch ein extra für uns erarbeitetes Programm zu begleiten. Hierzu muss man wissen, dass JCI Toso bei der Weltkonferenz 2004 in Fukuoka die Betreuung der deutschen Delegation übernommen hatte und seit dieser Zeit ein enges Verhältnis zu Deutschland besteht. Dass dieses Programm direkt nach der Ankunft starten sollte, fand sicherlich zu Beginn nicht unseren Zuspruch, gibt es doch Schöneres, als übernachtigt einen Tempel zu besuchen und bis in den Abend mit Programm versorgt zu werden. Insgesamt war das aber sicherlich der sinnvollste Weg, um sich an die acht Stunden Zeitumstellung zu gewöhnen.

Das Programm der ersten Tage sei hier einmal kurz zusammengefasst: Tempelbesuch, Zimmerbezug in Fukuoka, großes Kennenlernen und gemeinsames Speisen in einem Lokal, in dem man sich sein Essen selber angeln konnte, (endlich) schlafen, nächster Tag, Kloster mit Zen-Meditation und vegetarischem Essen, Standortwechsel, Töpfern und anschließender Besuch des Töpfereimuseums im Dresdner Zwin-



ger-Nachbau, gemeinsames Abendessen auf zwei Schiffen (da wir für ein Schiff einfach zu viele Leute waren), mit Zubereitung der Speisen an eigenen Grills. An den ersten beiden Tagen unserer Japanreise wurden wir gehätschelt und getätschelt. Jeder Wunsch wurde uns von den Augen abgelesen. Welchen positiven Eindruck die JCs aus Toso hinterlassen haben, kann hier auch nicht ansatzweise wiedergegeben werden. Auf diesem Wege deswegen noch einmal Arigatou gozaimashita. Beendet wurde die Zeit in Fukuoka an der Bar und mit dem innigen Abschied von unseren neuen Freunden.

Der nächste Tag brachte uns der Shikansen (japanischer Hochgeschwindigkeitszug) nach Hiroshima. Dort angekommen lernten wir als erstes unsere japanische Reiseleiterin kennen, die uns die kommenden Tage bis zur Abreise betreuen sollte. Bei ihr wurde uns zum ersten Mal bewusst, dass Japaner das eine oder andere Mal in der Aussprache „L“ und „R“ verwechseln. Aus der Gruppe der pensionierten Männer, die im Rahmen einer soziologischen Studie als „nasse, abgefallene Blätter“ titulierte wurden, wurden dann mal schnell „nasse, abgefahrene Bretter“. Entsprechendes Unverständnis bei allen Anwesenden bis zur Klärung des Sachverhalts ist sicherlich genauso leicht nachzuvollziehen, wie der daraus entstehende Spaß.

Das weitere Programm bestand aus: Übersetzen zur Insel Miyajima mit dortigem

Schreinbesuch, danach Einchecken im Hotel in Hiroshima, am nächsten Tag Besuch des Friedensparks und des zugehörigen Museums, wo wir eindrucksvoll alles über die damalige Atombombenexplosion erfahren haben. Nach der erschütternden Begegnung mit der Geschichte ging es im Shinkansen weiter nach Osaka, wo schon die JCI World Conference auf uns wartete. In Japan ist immer alles pünktlich. Nicht nur Busse und Bahnen fahren auf die Minute genau, auch die WeKo startete am Dienstag, den 02. November mit ihrer recht eindrucksvollen Opening Ceremony exakt um 18.00 Uhr. Die folgenden Tage waren durch verschiedenste Seminare gekennzeichnet. Je nach Interesse kam hier die eine oder andere Sightseeing-Tour hinzu oder ersetzte das Seminarprogramm ganz. Um nicht zu sehr ins Detail zu verfallen, sei hier nur gesagt, dass sich die Besuche von Kyoto, Nara und die Stadtrundfahrt durch Osaka mehr als lohnten. Die Abende wurden mit Feiern der verschiedenen Regionen gefüllt. Von der Asian-Pacific-Night, über Global-Village-Party, Japan-Night und European Party war für jeden Geschmack etwas dabei. Besondere Highlights innerhalb des Konferenzprogramms waren sicherlich die German VIP-Reception, bei der alle deutschen Delegierten anwesend und ausgewählte Gäste geladen waren



(u.a. mit dabei die Mitglieder des Bundesvorstands und der Landesvorstände, Weltpräsident Roland Kwemain, Past President und Mitglied unseres irischen Twinning-Partnerkreises Graham Hanlon und der designierte Weltpräsident 2011 Kentaro Harada), die Award Ceremony (leider hat Deutschland keinen Weltpreis erhalten) und die Abschlussgala im Kyocera-Dome. Geschniegelt und gestriegelt wurden wir auch am letzten Abend der Konferenz in Osaka wieder herzlich empfangen und bewirtet.

Mit dem Wissen, tolle neue Leute aus der ganzen Welt kennengelernt zu haben, ging unsere Reise nun Richtung Tokio, wo wir die nächsten beiden und leider letzten Tage unseres Japan-Erlebnisses genießen. Arigatou gozaimashita und...

# Sajonara



# Sport und Leistung

– trotz fiesem innerem Schweinehund

// Text: Mareen Möller  
Bilder: Tobias Wolf

Was haben PFITZENMEIER und der ehemalige Radprofi Udo Bölts gemeinsam? Den Sport – richtige Antwort! Für alle Couchpotatoes, Möchtegern- und Freizeitsportler, hatte der Abend des 28. Juli 2010 eine große Gemeinsamkeit: Wie bewältige oder erklimme ich Etappen (Projekte, Berge) und verliere dabei nicht den langen Atem? Kurz gefragt: Wie überwinde ich meinen inneren Schweinehund? Was alles hinter Motivation zu Sport und Leistung steckt, wurde allen begeisterten Zuhörern bei der Gesamtkreisveranstaltung im PFITZENMEIER Wellness- & Fitness Park in Schwetzingen mehr als deutlich.

Gastgeber und erster Redner Alexander Pfitzenmeier, Marketingleiter der Unternehmensgruppe PFITZENMEIER, veranschaulichte in seinem einleitenden Vortrag glaubhaft, wie Überwindung zu Sport möglich gemacht wird. Das sportlich hochgesteckte Leitmotiv von PFITZENMEIER funktioniert nämlich folgendermaßen: Biete für das potenzielle Mitglied ein flächendeckendes Angebot innerhalb der Metropolregion Rhein-Neckar mit einer oder mehreren Anlagen, die von zu Hause und der Arbeit in weniger als 10 Minuten zu erreichen sind. Beachte verschiedene Marktsegmente von VeniceBeach für Low Budget über Gesundheits- (MediFit) bis zu Therapiezentren. Ergänze das Ganze mit Innovationen, wie z. B. einer eigenen Kochschule mit Life- und Show-Cooking. Vernetze alles und bleibe regional, so dass dem sportlichen Ehrgeiz der Kunden nun nichts mehr entgeht.

## DAS EWIGE PROBLEM MIT DER AUSDAUER

Ehrgeiz ist wohl bei den meisten Menschen vorhanden. Aber was ist mit den hoch gesteckten Zielen? Den Bergetappen des täg-

lichen Lebens, den alltäglichen Mammutprojekten? Udo Bölts, mehrfacher Tour de France Teilnehmer und begeisterter Mountainbike- und Laufmarathoner gab hierzu Antworten und beschrieb sein Auf- und Weitersteigen im Spitzensport.

Interessant war, dass vor uns kein verbissener Radprofi stand, der freilich mal Höchstleistungen für sich und vor allem für sein Tour de France-Team erbringen musste. Sympathisch und in beinahe komödiantischer Erzählmanier beschrieb Udo Bölts, wie er als vormals übergewichtiger Asthmatiker im Alter von 12 bis 13 Jahren zum Radsport kam. Heute, nach seiner aktiven Radsportkarriere treibt ihn immer noch die starke Verbundenheit von Sport und Leistung an.

Bleibt dennoch die Frage im (Fitness-) Raum, was uns Nichtspitzensportler antreiben sollte, die nächste Bergetappe erfolgreich zu erklimmen. Denn sicherlich haben alle von Bölts in Höchstpassion betriebenen Sportarten auch das gemeinsam: Ausdauer, Ausdauer und nochmals Ausdauer. Und da wären wir wieder bei dem sogenannten inneren Schweinehund.

## MOTIVATION DURCH KONKURRENZ UND VERNETZUNG

Fragt man Udo Bölts nach seiner Motivation, dann ist der Erfolg die entscheidende Antriebsfeder, um hohe Ziele zu erreichen. Bausteine des Erfolges waren für den Radprofi vor allem seine Mitbewerber, Konkurrenten und Zielmitstreiter. Im Team der Schlechtesten zu sein war für ihn das Allerschlimmste. Bergetappen wurden daher jeden Tag aufs Neue anvisiert. Klingt das nicht wie die uns bereits bekannten Ziel- und Managementstrategien? Setze Meilensteine, orientiere dich an den Anderen usw.! Die geschickte Aufteilung der eigenen „Tour de Management“ scheint also wieder mal das Erfolgsgeheimnis jedes noch so hohen Zieles zu sein. Der Ansporn zu Mehrleistung beruht zudem im eigenen Leistungsvergleich mit Anderen (vermeintlich Besseren).

Udo Bölts //

„Quäl dich, du Sau“ waren die Worte Udo Bölts, als er 1997 seinem Teamkollegen Jan Ullrich bei der Tour de France Beine und Ullrich zum Toursieger machte. Bölts war mehrfacher Tour de France-Fahrer, Deutscher Meister Straße 1990/95/99 und von 2004-2007 sportlicher Leiter des Teams Gerolsteiner.



Ähnlich sieht es auch Alexander Pfitzenmeier: Orientierung an und Vernetzung mit anderen Bereichen wie dem gesunden Kochen, mit Krankenkassen, Firmen und Vereinen und letztlich die Vernetzung jedes Mitglieds mit anderen Mitgliedern ist das Erfolgsgeheimnis. So können auch schlechte Tage, faule Abende und unmotivierte Wochen überwunden werden. Angewiesen sein auf andere z.B. Trainingspartner können laut Udo Bölts helfen, durchs Rennen zu kommen bzw. den inneren Schweinehund zu überwinden.

#### AUF ZUM ENDSPURT

Was ist also die Message von Herr Bölts und was sollten wir von diesem Wohlfühlabend im PFITZENMEIER Sport- und Wellnesstempel mitnehmen? Um sich regelmäßig zum Sport zu überwinden, suche dir am Besten Trainingspartner zum gegenseitigen Ansporn. Stecke dir kleine anspruchsvolle Etappen auf dem Weg zum eigenen, ganz spezifischen Ziel. Und wer sich jetzt immer noch fragt, wie gutes Management funktioniert oder in der Sprache der Spitzensportler, wie Berg für Berg erklommen werden kann, der halte sich einfach an die Worte von Udo Bölts: „Nach dem Berg kommt immer eine Abfahrt“.



#### Fitnessstudio

„Lebensqualität bis ins hohe Alter“  
– wie Bodybuilding im Fitnessstudio dabei helfen kann, zeigt eine Studie in einem chinesischen Altersheim. Das Training von nur drei Muskeln (Oberarm, Trizeps und Oberschenkel) bewirkte schon nach 8 – 12 Wochen eine enorme Steigerung der Fitness der

Rentner (zügiges Aufstehen und Laufen). Wenn schon alt werden, dann aber mit hoher Lebensqualität. Endlich motiviert?

Dann frage deine Krankenkasse und den Arbeitgeber nach dem 500,- Euro Freibetrag für Gesundheits- und Fitnesskurse (§ 20 Abs. 1 SGB V), denn gesundes Leben und sportliche Betätigung wird belohnt – auch schon in unserem Alter.

# „Kreditklemme“? Nicht bei uns!

Wenn es woanders mit der Kreditvergabe vielleicht „klemmt“: Auf die Sparkasse ist Verlass. Unsere Kreditzusagen haben wir im Jahr 2009 deutlich ausgeweitet. Insgesamt betrugen diese 387 Mio. Euro. Wir kennen unsere Verantwortung für die Kreditversorgung der privaten Haushalte, der heimischen Wirtschaft sowie der Kommunen und geben gerne Kredit.

Sprechen Sie jetzt mit uns über Ihre Pläne!

#### FirmenkundenCenter

Telefon: Worms 06241 851-410, Alzey 06731 401-8150, Ried 06241 851-8421

**Nutzen Sie über uns auch die zinsgünstigen staatlichen Förderprogramme.**



Sparkasse

Worms-Alzey-Ried



# KEP is on a Mission – Bahnhofsmission

// Text und Bilder: Jürgen Ding

And that service to humanity is the best work of life! Diese Aussage formulieren wir zumindest einmal im Jahr bei unserer Interna, manche eifrigen Konferenzgänger aber auch öfter. Doch was bedeutet dieser letzte Satz unseres Credo eigentlich für unser Arbeit in den Arbeitskreisen? Mit dieser Frage beschäftigen wir uns im KEP schon seit einiger Zeit. Während bei anderen Vereinigungen der wohlthätige Ansatz sicherlich weitaus deutlicher im Vordergrund steht, sehen wir dies auch als einen wichtigen Teil des gesellschaftlichen Engagements der Wirtschaftsjuvenen. Fachfortbildungen, persönliche Entwicklungsmöglichkeiten, tolle Events und die seit einiger Zeit immer mehr Ressourcen verbrauchende „Selbstverwaltung“ runden unser Profil nicht komplett ab.

*Es sollte bei den Bedürftigen keine Erwartungshaltung geweckt werden, die dann nicht erfüllt werden kann.*

605,00 Euro für die Aktion „Wir wollen helfen“ war das erste Resultat unserer KEP-

Überlegungen. Damals hatten wir im Rahmen unsers Bürgermeister-Assessment-Center einen von drei Kandidaten gemeinsam in Öl gemalten Wasserturm über Ebay verkauft und diesen schönen Erlös erzielt. Im Rahmen unseres Brain Stormings für die Jahresplanung 2010 stand Ende letzten Jahres dann sogar ein losgelöstes „Soziales Projekt“ auf der KEP-Agenda, und Oliver Schmahl übernahm dafür die Patenschaft. Was als Arbeitstitel erst mal schon sehr griffig klingt, beschreibt aber bei weitem noch nicht die im Detail zu klärenden Herausforderungen. Es mag jetzt so aussehen, dass wir das Projekt überbürokratisiert haben, aber um es unter Einbindung möglichst vieler Teilnehmer aufsetzen zu können war der konstruktive Gedanken- und Meinungs austausch am Ende mehrerer KEP-Sitzungen sicherlich sinnvoll. So definierten wir zunächst konkretisierende Parameter.

Einmalig sollte es sein, weil wir nicht gleich eine Wiederholung festlegen wollten. Im Nachhinein stellte sich dann jedoch leider heraus, dass hiermit fast

jede direkte Aktivität mit Menschen ausgeschlossen wurde. Wir hatten uns informiert: Es sollte bei den Bedürftigen keine Erwartungshaltung geweckt werden, die dann nicht erfüllt werden kann. Einfach mal so mit ein paar behinderten Kindern Fußball zu spielen – damit ist es also nicht getan, im Gegenteil! Unsere Zeit wollten wir einbringen und nicht nur einfach Geld zusammenlegen bzw. einsammeln. Unser soziales Projekt sollte für jeden einzelnen auch eine persönliche Erfahrung werden. Schließlich sollte es pragmatisch sein. Hilfe, die ankommt und auch nicht in einer Massenveranstaltung untergeht. Damit war auch die diskutierte Teilnahme an dem Freiwilligentag der Metropolregion keine Option mehr.

*Was wir wollten, war klar.*

Was wir wollten, war also klar, nur die Umsetzung blieb von Monat zu Monat offen. Doch dann kam „Mannheim bei Nacht“. Von Merle, Volker und Martin organisiert starteten wir unsere Gesamtkreis-Tour durch das nächtliche Mannheimer Arbeitsleben bei der Bahn-

hofsmission am Hauptbahnhof. Deren Leiter, Herr Roland Knüppel, schilderte uns eindrucksvoll, was die von der evangelischen und katholischen Kirche getragene Institution mit fast ausschließlich ehrenamtlichem Engagement so alles bewegt. Er präsentierte uns seine Überlegungen zu einer notwendigen Renovierung, um insbesondere für die Seelsorge und Kinderbetreuung eine angemessene Grundlage zu haben. Diese Worte waren noch nicht ausgesprochen, da kreuzten sich die Blicke der AK-Leiter. Eine halbe Stunde später war auch Herr Knüppel involviert und konnte sich auf den Besuch von mehreren vielleicht nicht unbedingt hochtalentierten aber umso engagierteren Hobby-Malern einstellen.

#### Nach ca. 5 Stunden: Feierabend!

Die Resonanz im Arbeitskreis war überwältigend und am dritten Donnerstag im August (regulärer KEP-Termin) rückten wir bereits um 17:00 Uhr mit 14 Arbeitskreismitgliedern bei der Bahnhofsmission an. Nach der Übergabe von zwei benötigten PCs, drei gestrichenen Räumen und einer gestrichenen Decke sowie sorgfältigen Reinigungsarbeiten hieß es dann nach ca. 5 Stunden: Feierabend!

Besonders stolz sind wir darauf, dass unser Engagement das ganze Projekt erst so richtig ins Rollen gebracht hat. Nur auf Basis unserer freiwilligen Initiative erklärte sich die Deutsche Bahn dazu bereit, Farbe sowie Arbeitsmaterialien zu stellen und dem ebenfalls ehrenamtlichen Engagement einer Innenarchitektin verdanken die zukünftigen Besucher der Bahnhofsmission die zweckgerechte Farbauswahl und Raumgestaltung.

Ein richtig gutes Gefühl verbleibt beim KEP und ein Teambildungseffekt, der bei unserem für diese Aktion geopfertem Sommerfest niemals hätte größer sein können. So machten der Spaß bei der gemeinsamen Durchführung und die tolle Resonanz dann auch gleich wieder Lust auf ein neues „Soziales Projekt“. Bürgermeister Michael Grötsch bedankte sich für unser Engagement persönlich und der Caritasverband Mannheim e.V. mit einem Schrei-

ben, während der Mannheimer Morgen mit großem Bild und tollem Artikel berichtete. Aber das wichtigste von allem – nach Rückfrage bei Herrn Knüppel hält die Farbe an der Decke auch heute noch!

*Dr. Justus Megdenberg, Jürgen Ding und Réne Gärtner begutachten ihre Arbeit.*



“Ein hohes Maß an Flexibilität und gelegentlich das Unmögliche möglich machen – das praktiziere ich nicht nur als Mitglied des Geschäftsführenden Ausschusses der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen, sondern auch für meine Kunden.”

*Nicole Walz*  
*Geschäftsführerin Circle Fulfillment GmbH*



**CIRCLE FULFILLMENT GMBH**

Der Direktmarketing-Dienstleister für Lager- und Versandlogistik, Fulfillment, Konfektionierung, Weiterverarbeitung, Lettershop, Mailings, Adress- und Datenmanagement. CFG – We handle with care.

Tullastr. 14 | 69126 Heidelberg | 0 62 21-71 83 20 | [www.cfg-direktmarketing.de](http://www.cfg-direktmarketing.de)



## Der Bundesobmann

# Helmut Schleweis

// Text: Dr. Lars Kempf, Martin Sloszarek

Bilder: Sparkasse Heidelberg

An einem sonnigen Vormittag hatten wir die Gelegenheit, das Gespräch mit dem ehemaligen Wirtschaftsjuden und aktuellen IHK-Vollversammlungsmittglied, Herrn Helmut Schleweis, zu führen und unsere Gesprächsreihe „Ehemalige Wirtschaftsjuden wirken in der Metropolregion Rhein-Neckar“ zu starten. Der gebürtige Heidelberger hatte seine Lehre 1973 in der Sparkasse Heidelberg begonnen und ist seit 2002 Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Heidelberg und in dieser Position, was innerhalb der Gruppe eher selten anzutreffen ist, auch zuständig für das Geschäft mit kleinen und mittelständischen Unternehmern.

Seit 2007 war Herr Schleweis Landesobmann der Sparkassenvorstände Baden-Württembergs, mit seinem Wechsel in das Amt des Bundesobmanns hat diese Funktion Herr Volker Wirth von der Sparkasse Singen-Radolfzell übernommen, welcher durch die Odenwald Treu-

hand GmbH auch mit der Metropolregion Rhein-Neckar verbunden ist.

### WER ODER WAS IST DER BUNDESOBMANN?

Zunächst einmal wird die Sparkassenorganisation vor Ort von rechtlich selbständigen Instituten getragen, die von unabhängigen Vorständen selbständig geführt werden. Die Aufgabe des Bundesobmanns liegt also im Wesentlichen in der Moderation. Er vertritt die Interessen aller Sparkassenvorstände in den zentralen Gremien und ist als einer von vier Vizepräsidenten des DSGV, des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes mit Sitz in Berlin, die Stimme der Sparkassen.

In Anbetracht der mit dem Amt des Bundesobmanns zusätzlich verbundenen Aktivitäten war es umso erstaunlicher und erfreulicher, dass Herr Schleweis uns in seinen Räumlichkeiten in der Kurfürstenanlage in Heidelberg empfangen konnte. Denn das Engagement beim DSGV ist neben weiteren ehrenamtlichen Tätigkeiten mit Inhalt und Leben zu füllen, ohne dass die eigentliche Haupttätigkeit, die Leitung der Sparkasse Heidelberg und der Verantwortung des Firmenkundengeschäfts, davon beeinträchtigt wird. Was dagegen auf Grund der Vielzahl an Verantwortlichkeiten und Ämtern in Mitleidenschaft gezogen wird, ist sein Handicap beim Golfen und auch seinen liebsten Platz in der Metropolregion, die Rhein-Neckar Arena in Sinsheim, sieht Herr Schleweis zu selten.

Überhaupt kommt seine große Verbundenheit zur Region öfters im Gespräch zum Ausdruck. Insgesamt erachtet Herr Schleweis die Metropolregion Rhein-Neckar als gut aufgestellt und sieht sie auch weiterhin als Zuzugsregion,

welche den neuen Bewohnern attraktive Angebote, wie die Bahnstadt in Heidelberg anbieten muss und glücklicherweise auch kann. Nur so werden die Region und wir, die Unternehmerinnen und Unternehmer, es schaffen, die größte Herausforderung, dem drohenden Fachkräftemangel zu begegnen und diesen erfolgreich zu meistern. Dass dieser Fachkräftemangel auch in der Bankbranche zu spüren ist, dies kann Helmut Schleweis als einer der großen Arbeitgeber und Ausbilder der Region nur bestätigen.

### NACH DER KRISE IST VOR DER KRISE

Innovationskraft und deren Finanzierung sieht er in der Region gesichert und kann dies auch durch Zahlen der Sparkasse Heidelberg verdeutlichen. So stieg die Kreditsumme im gewerblichen Bereich 2008 um 12% und 2009 um weitere 14% und dies vor dem Hintergrund gleichbleibender Ausfallraten. Hier lobt Herr Schleweis auch die Besonnenheit der Unternehmer, diese haben aus den Jahren 2001 und 2002 aussagegemäß die richtigen Lehren gezogen und ihre Unternehmen wetterfest aufgestellt. Aus der Politik kamen mit der Ausweitung der Kurzarbeit und der Einführung der Abwrackprämie auch zur richtigen Zeit wichtige Signale, so dass unabhängig vielleicht von der berechtigten Kritik an gewissen Einzelmaßnahmen, die Bundesrepublik Deutschland und insbesondere die Metropolregion Rhein-Neckar gut und glimpflich durch die Finanzkrise gekommen sind.

Eines der Erfolgsrezepte der Region ist die vorhandene Bankenlandschaft. Der Mittelstand, und insbesondere die kleinen innovativen Unternehmen, findet hier ein „den individuellen Anforderungen der Kunden und der Notwendigkeit der Nähe entsprechendes Angebot“ vor. Und Herr Schleweis bezieht hier auch ausdrücklich die Gruppe der Volks- und Raiffeisenbanken mit ein. Dass dies nicht nur ein Lippenbekenntnis ist, sieht man auch an der Tatsache, dass die Sparkasse Heidelberg gemein-



sam mit der Heidelberger Volksbank eG und der Volksbank Kurpfalz H + G BANK eG eine gemeinsame Anzeige in der Finanzkrise geschaltet hatte, um auf die Handlungsmöglichkeiten im Netzwerk der Regionalbanken und Kammern bei einer drohenden Krise hinzuweisen.

Kommunikation ist auch hier der Schlüssel zum Erfolg, denn wer miteinander spricht kann einander verstehen. Der Kunde und die Bank müssen genug voneinander wissen, um eine vertrauensvolle und fruchtbare gemeinsame Zusammenarbeit ermöglichen zu können. Daneben dokumentiert die regionale Zusammenarbeit mit der Gruppe des meist größten regionalen Wettbewerbers der Sparkassen, den Volks- und Raiffeisenbanken, wofür Herr Schleweis als Vorstand und Bundesobmann einsteht: Für den Erhalt des Drei-Säulen-Modells. Nur der Erhalt der Regionalbanken in der Fläche ermöglicht mittel- und langfristig die Versorgung aller Bevölkerungsschichten mit Finanzdienstleistungsprodukten und die Kreditvergabe an kleine, innovative, kreative, progressive und andere Existenzgründerinnen und Gründer, Unternehmerinnen und Unternehmer und Unternehmen.

Auch im Kontext der schwelenden Diskussion um die Konsolidierung des Landesbankensektors positionierte sich Herr Schleweis klar gegen eine vertikale Integration von Sparkassen mit Landesbanken. Die Stärke der jeweiligen dezentralen Einheiten würde hierdurch verloren gehen und letztendlich müssten wir alle zumeist als Kunden der Regionalbanken unter den damit verbundenen Konsequenzen leiden.

#### **SPARKASSEN UND DER ÖFFENTLICHE AUFTRAG**

Die Sparkassen haben gemäß geltendem Sparkassengesetz „die angemessene und ausreichende Versorgung aller Bevölkerungskreise, der Wirtschaft, insbesondere des Mittelstands, und der öffentlichen Hand mit geld- und kreditwirtschaftlichen Leistungen auch in der Fläche sicher zu stellen.“ Die Erfüllung des sogenannten öffentlichen Auftrages obliegt hierbei jedem Institut in seinem regionalen beschränkten Bereich, spricht dem jeweiligen Geschäftsgebiet. Dies orientiert sich regelmäßig auch nach den Landesgrenzen innerhalb der Bundesrepublik Deutschland, so dass hier eine Sparkasse Metropolregion Rhein-Neckar eher unwahrscheinlich ist.

Insgesamt sieht Herr Schleweis die 14 Sparkassen der Metropolregion auch

gut aufgestellt, kritische Unternehmensgrößen und Eigenkapitalquoten mit Blick auf die Kreditversorgung des Mittelstandes und damit verbunden, das notwendige Eingehen von Risiken, erachtet er aktuell als gegeben. Einer Mehr- und Ungleichbelastung der Regionalbanken, zum Beispiel durch die Bankenangabe, erteilt er, mit Blick auf die eigentlichen Verursacher weiterer, notwendiger Regulierungs- und Überwachungsinstrumente, eine klare Absage. Auch die kommenden Auswirkungen der Anforderungen aus Basel III werden von Seiten der Sparkassen-Finanzgruppe genauestens analysiert. Die im Rahmen des Geschäftsmodells notwendige zukünftige Ausstattung der Institute mit ausreichendem Eigenkapital und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Kreditvergabepolitik schätzt Herr Schleweis beruhigenderweise für die Unternehme(r)n der Metropolregion Rhein-Neckar nicht als ernstzunehmendes Risiko ein.

Auch kristallisiert sich in unserem sehr informativen Gespräch heraus, dass Herr Schleweis klar für Wettbewerb und Marktwirtschaft mit all ihren Konsequenzen steht, die Bodenhaftung jedoch nicht verloren gehen darf. Und der Wettbewerbsgedanke rührt nicht alleine aus dem öffentlichen Auftrag respektive dem Unternehmenszweck, den Wettbewerb zu stärken. Auch ist ihm der Bildungsbereich und die im Sparkassengesetz festgeschriebene Förderung des Sparsinns und der Vermögensbildung sowie die Wirtschaftserziehung der Jugend eine Herzensangelegenheit. Etwas, worin wir Herrn Schleweis mit den Erfahrungen unserer Kinder und der Auszubildenden im eigenen Betrieb nur ermuntern und unterstützen können.

#### **FAIR. MENSCHLICH. NAH. – LEITBILD ODER LEIDBILD?**

Das Leitbild respektive die Leitlinien der Sparkassen in Deutschland, „Fair. Menschlich. Nah.“, verfolgt das Ziel, einer „nachhaltigen Geschäftspolitik im Interesse der Kunden und der örtlichen Gemeinschaft“. Gerade vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise, dem Vertrauensbruch und der mangelnden Transparenz über Inhalt und Konsequenzen mancher Bankgeschäfte erscheinen diese Leitlinien fast wie aus einer anderen Welt. Auch die zuletzt durch Verbraucherschützer oder Beratungsunternehmen initiierten und durchgeführten Testkäufe bescheinigen der Branche insgesamt kein allzu gutes Zeugnis. Auch diverse Sparkassen konnten sich trotz des vielfach beworbenen Finanzkonzeptes (© DSGVO) als



#### **Helmut Schleweis //**

geboren 18. August 1954 in Heidelberg, verheiratet, zwei Kinder, Vorsitzender des Vorstands Sparkasse Heidelberg

1973 Abitur in Sinsheim; Ausbildung bei der Sparkasse Heidelberg

1977 Fachprüfung Sparkassenakademie Baden-Württemberg

1982 Höhere Fachprüfung Deutsche Sparkassenakademie Bonn (Lehrinstitut)

1987 1. Lehrgang Führungsakademie Baden-Württemberg

1988 Vorstand Sparkasse Heidelberg

2002 Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Heidelberg; Bezirksobmann Bezirk 1 der Sparkassen in Baden-Württemberg

2007 Landesobmann der Sparkassen in Baden-Württemberg

2010 Bundesobmann der deutschen Sparkassen Vizepräsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes // Mitglied in diversen zentralen Gremien der Sparkassen-Finanzgruppe //

Regionales Engagement und Ehrenämter:

Mitglied der Vollversammlung der IHK Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar //

Mitglied des HCI Heidelberg Club International //

Mitglied im Vorstand der Sportregion Rhein-Neckar e.V. //

Mitglied im Aufsichtsrat der Handwerk Media AG //

Kurator der Heinrich F.C.Behr-Stiftung // Mitglied im Stiftungsrat diverser Stiftungen in der Region

Schlüssel zu mehr Beratungsqualität nicht regelmäßig als die Führenden der Branche behaupten.

Dennoch, gerade Regionalbanken konnten im Zuge der Finanzmarktkrise ihre Marktanteile weiter ausbauen und von der Krise selbst direkt profitieren. Auch die Aufrechterhaltung von Geschäftsverbindungen und die Unterstützung von Unternehme(r)n im Rahmen der jeweils eigenen Unternehmenskrise hob Herr Schleweis als einen klaren Mehrwert der operationalisierten Leitlinien hervor. Dieses neu gewonnene Vertrauen gilt es nun auch konsequent weiter in der Interaktion und dem Austausch mit alten, als auch neuen Kunden für beide Seiten gewinnbringend einzusetzen. Eine Aufgabe, der sich so Herr Schleweis die Sparkassen gerne stellen. Und dem von uns im Interview als sympathisch und bodenständig wahrgenommenen Banker aus der Metropolregion Rhein-Neckar kaufen wir die Leitlinien wahrhaftig ab.

Insgesamt setzt Herr Schleweis gerade auf das Miteinander-reden, denn dies wird im Gegensatz zum Überei-

inander-reden zu wenig beherzigt. Dies begründet auch sein Engagement in der Vollversammlung, da er so auch in einem etwas anderen Rahmen im Dialog mit weiteren Unternehmerinnen und Unternehme(r)n stehen kann und regelmäßig wertvolle Impulse für seine Arbeit mitnimmt.

Gleichwohl erachtet Herr Schleweis Kommunikation aber auch nicht als Einbahnstraße, so erwartet er von seinen Kunden auch, dass sich diese über ihre Bedürfnisse mitteilen oder klar zu ihrer mittel- und langfristigen Strategie äußern, damit das jeweilige Kreditinstitut dem individuellen Kunden auch eine adäquate Beratung bieten, aber auch sein wirtschaftliches Risiko richtig einschätzen kann. Gerade weil die Sparkassen nicht auf Gewinnmaximierung, sondern auf die Optimierung des Gewinns und die nachhaltige Aufrechterhaltung des Geschäftsmodells ausgerichtet sind, kann und muss es hierbei hin und wieder auch zu Ablehnungen von Finanzierungswünschen kommen.

Mit Blick auf die Uhr konnten wir von Seiten der Wirtschaftsjunoren bereits

andiskutierte Themenfelder wie „Wirtschaftsförderung im Spannungsfeld zwischen IHK, Kommune und Banken“ nur anreißen, sind uns aber sicher, dass im Rahmen der Arbeitskreisaktivitäten und im Sinne eines „Miteinander-redens“ auch im Nachgang zu diesem Interview für die Metropolregion interessante Gespräche folgen werden. Abschließend nehmen wir die klare und unmissverständliche Botschaft mit, dass Banken, Unternehmer und Staat gemeinsam im Dialog stehen müssen, um die Besonderheiten des deutschen Wirtschafts- und Bankensystems zu sichern und weiterhin als einen Eckpfeiler der deutschen Wirtschaftskraft zu erhalten. Auch daher ist es gut, einen Wirtschaftsjunior aus der Metropolregion Rhein-Neckar als Bundesobmann der Sparkassen zu haben.

Für ein offenes, spannendes und authentisches Interview bedanken sich die Autoren des Artikels und wünschen Herrn Schleweis bei der Moderation der Diskussionen über die anstehenden Herausforderungen der Sparkassen-Finanzgruppe und deren Bewältigung viel Erfolg!

## BÜRO MIT SYSTEM

Zeifelder



Planen Sie ein neues Büro, die Erweiterung oder Veränderung Ihrer bestehenden Büroeinrichtung oder ziehen Sie in neue Räume?

### DIE SICHERE ENTSCHEIDUNG

Dann nutzen Sie doch einfach die Gelegenheit für ein unverbindliches Beratungsgespräch. Anregungen zu Einrichtungsobjekten und Systemen finden Sie auch in unserer Ausstellung oder unserem Online-Shop.



**+ ONLINE-SHOP**

Floßwörthstraße 47 · 68199 Mannheim  
(MA-Neckarau – gegenüber Metro)  
Tel. (06 21) 8 42 15-0 · [www.zeifelder.de](http://www.zeifelder.de)

## Zahlen, Daten, Fakten ... Sparkassen in Deutschland

// Quelle: DSGVO, Stichtag 31.12.2009

- Sparkassen: 431
- Mitarbeiter: 249.577
- Auszubildende: 18.624
- Bilanzsumme: 1.073,3 Mrd. Euro
- Kredite an Kunden: 642,6 Mrd. Euro  
davon Unternehmenskredite in Höhe von 225,7 Mrd. Euro
- Kundeneinlagen: 751,9 Mrd. Euro
- Gewinnabhängige Steuern: 2,228 Mio. Euro
- Geschäftsstellen: 15.685
- Förderleistungen der Sparkassen-Finanzgruppe:
  - 149,9 Mio. Euro Kunst und Kultur
  - 130,2 Mio. Euro Soziales
  - 116,0 Mio. Euro Andere gemeinwohlorientierte Zwecke
  - 84,8 Mio. Euro Sport
  - 26,0 Mio. Euro Forschung, Wirtschafts- und Wissenschaftsförderung
  - 12,3 Mio. Euro Umwelt



**MLP**

**MARATHON  
MANNHEIM**  
RHEIN-NECKAR



# DämmerMarathon

... und Du greifst nach den Sternen!

## 21. MAI 2011

**MARATHON**  
**HALBMARATHON**  
**DUO-MARATHON**  
**TEAMMARATHON**  
**HANDBIKE- UND  
 ROLLSTUHLMARATHON**  
**INLINE-MARATHON**  
**MINI-MARATHON**  
**BAMBINI-LAUF**

mit Sonderwertung für  
Firmen-Staffeln:



[www.mlp-marathonmannheim.de](http://www.mlp-marathonmannheim.de)

unterstützt von:





Kochduell der Arbeitskreise bei den Wirtschaftsjunioren MA-LU

# Kochduell

//Text und Bild: Nicole Walz

Der 20.10.2010 stand ganz unter dem Motto: Kochschürzen an und ran an die Töpfe! In der Küche des Congress Center Rosengarten ging es ab 18.00 Uhr heiß her. Aus einer von den Köchen des Dorint-Hotel und der Jury vorgegebenen Zutatenliste waren Amuse-Gueule und drei Gänge zu „zaubern“. Die vier Arbeitskreisteamer sollten ihre Kochkünste beweisen und die Jury überzeugen!

Die Teams UFO und AKI hatten sich schon besondere Mühe bei der Wahl ihrer Outfits gegeben. Was die Jury zunächst wohlwollend, aber dann betont neutral zur Kenntnis nahm.

Um einen ersten Eindruck von Arbeitsweise und Teamfähigkeit zu erhalten mischten sich die Jury-Mitglieder unauffällig unter die Kochenden. Gemüse wurde gewaschen, geschält und geschnippelt. Fisch und Fleisch vorbereitet und schnell war klar: Hier wird einiges geboten!

Die Jury war von Beginn an sehr streng, um den Ehrgeiz der Teilnehmer zu steigern, was natürlich auch gelang. Bewertungskriterien waren das Einhalten der Zeit, das Arrangement auf dem Teller, die Art des Servierens sowie das Vortragen des Gerichts. Weitere Punkte, die zählten, waren selbstverständlich Geschmack, Zusammenstellung der Zutaten sowie der Schwierigkeitsgrad des Rezepts. Letztendlich flossen auch Sauberkeit der Küche, Teamkleidung und Zusammenspiel der Teams in die Bewertung ein.

Nach jedem Gang wurden die Bewertungsergebnisse der Gänge bekannt gegeben. Da zwei Arbeitskreise (BIWI und KEP) gleich auf waren, sollte der Sieger in einem Stechen ermittelt werden.

Vor den Augen aller Beteiligten galt es, einen Weinschaum zuzubereiten. Auch hier lagen die beiden Arbeitskreise wieder Kopf an Kopf. Da es aber nur einen Sieger geben konnte, machte die Jury um Haaresbreite den KEP zum Gewinner des Dr.-Gunther-Quidde-Pokals. Der Abend war insgesamt sehr kurzweilig. Alle, die dabei waren, werden sich lange und gerne an die kulinarischen Höhepunkte erinnern.

Herzlichen Dank an alle für den tollen Einsatz. Denn wenn auch als Wettstreit angedacht, gab es letztendlich nur Gewinner: die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen!

## Die Teams und die Menüfolge:

Arbeitskreis Internationales (AKI) oder Gaumenfreu(n)de AKI: Stephani Witte, Jan Jonescheit, Patrick Marowski und Elke Bude  
 // Club-Sandwich de Luxe  
 // Speckiger Hase im Herbstfeld  
 // Zander im Wirsingsee mit Oliven-Gnocchi  
 // Beschwiipster Marzipanbratapfel

Arbeitskreis Bildung und Wirtschaft (BIWI): Martina Scheytt, Andreas Ritter, Martin Sloscharek, Barbara Dörsam, Karl Thews  
 // Italienisch im Rauch gegarte Entenbrust mit Lollo Bianco Krönchen und Feldsalatpesto  
 // Deutscher Zander auf einem Linsenbett mit ursprünglichen Kartoffelwürfeln im Glas  
 // Orientalisches Feldgeflüster – Hase im Wirsingmantel an Zwiebelsauce mit arabischen Gewürzen  
 // Österreichischer Apfelstrudel mit gerösteten Nüssen und Sahnehaube

Arbeitskreis Kritisches Engagement in der Politik (KEP): Sandra Wassermann, René Gärtner, Stephanie Palm, Michaela Schaller, Matthias Schmidt  
 // Gebratenes Zanderfilet auf pochierten Rosenkohlblättchen mit Limettens vinaigrette und einer Scheibe Weißbrot  
 // Rote Linsen-/Feldsalat mit warmer geräucherter Entenbrust  
 // Hase ummantelt mit Putenfarce in Wirsingblatt auf Hasenrotweinfond, geschmortem Wirsinggemüse, in Thymianbutter geschwenkte Kartoffelnocken an Waldbeerenkompott  
 // Apfelmazipan-Tarte, bestäubt, an Glühweinsamaretto-Jus

Arbeitskreis Unternehmensführung und Organisation (UFO): Volker Auracher, Andreas Brohm, Julia Oppinger, Christian Teepe, Holger Damm  
 // Lauwarme Entenbrust auf Champagnerlinsen an einem Orangen-Balsamicojus  
 // Feldsalatsuppe mit Hasenrücken im Schwarzbrotmantel und glaciertem Rosenkohl  
 // Zander mit Feigen im Speckmantel auf einem Wirsingbett mit Kartoffel-Rosmarin-Espuma an Weißweinschaum  
 // Flambierte Apfel-Calvados-Crepes mit Bratapfelsorbet

Die Jury: Dr. Gunther Quidde, Patrick Pohlmann, Nicole Walz, Michael Sittek



# Tour d'Horizon durch das Arbeitsrecht

// Text: Dr. Andreas Guldán

Am 14. September 2010 hat der Arbeitskreis UfO (Unternehmensführung und Organisation) zu einer Tour d'Horizon durch das Arbeitsrecht eingeladen. Der Vortrag fand in den Räumlichkeiten der Firma Logwin Solutions Fulfillment GmbH in Mannheim statt. Als Dozentin konnte Frau Rechtsanwältin Sandra E. Wassermann (Kanzlei baumert & Kollegen, Mannheim) gewonnen werden, die ebenfalls Wirtschaftsjuniorin ist und den Arbeitskreis KEP (Kritisches Engagement in der Politik) leitet.

## PROBLEMBEREICHE DES AGG (ALLGEMEINES GLEICHBEHAND- LUNGSGESETZ)

Zu Beginn ihres Vortrags gab Frau Wassermann den teilnehmenden Wirtschaftsjunioren einen Einblick in die Problembereiche des AGG. Das Gesetz verfolgt das Ziel der Gleichbehandlung im Bereich der Arbeitswelt. Jedoch besteht für Unternehmer die Gefahr, dass das AGG von einigen Bewerbern ausgenutzt wird. Diese sogenannten „Hopper“ bewerben sich (blind oder auf eine Stellenanzeige) und hoffen darauf, von dem Unternehmen eine Absage zu bekommen. Sofern die Absage dann mit Krankheit oder Schwerbehinderung des Bewerbers begründet ist, könnte dies möglicherweise zu einer Klage des Bewerbers – unter Bezugnah-

me auf das AGG – führen; ggf. wird das Unternehmen dann zu einer Abfindungszahlung an den Hopper verurteilt. Um einer möglichen Klage vorzubeugen empfiehlt Frau Wassermann, bei auffälligen Bewerbungen (z. B. unordentliche Bewerbungsunterlagen, deutlicher Hinweis auf Krankheit) die Bewerber zumindest zum Gespräch einzuladen oder erst gar nicht auf die Bewerbung zu antworten.

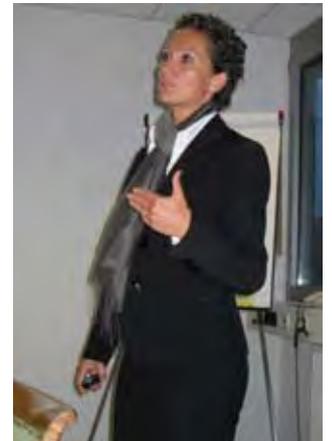
## GRUNDZÜGE DES KÜNDIGUNGSRECHTS

Soll das Arbeitsverhältnis enden, gibt es grundsätzlich zwei Formen der Kündigung. Im Fall einer ordentlichen Kündigung, die jederzeit möglich ist, sind die gesetzlichen oder arbeitsvertraglichen bzw. tarifvertraglichen vereinbarten Kündigungsfristen zu beachten. Weiterhin ist hier – in Abhängigkeit der Anzahl der im Betrieb Beschäftigten – auch das Kündigungsschutzgesetz zu berücksichtigen. Sollte ein besonderer Grund (z. B. Diebstahl durch den Arbeitnehmer) vorliegen, kann eine außerordentliche Kündigung (ohne Einhaltung einer Frist!) ausgesprochen werden. Zu beachten ist jedoch, dass der Arbeitgeber maximal zwei Wochen Zeit hat, das Arbeitsverhältnis zu kündigen, nachdem er von dem Kündigungsgrund Kenntnis erlangt hat. Die Dozentin wies an dieser Stelle darauf hin, dass

Kündigungen und Aufhebungsverträge stets der Schriftform bedürfen und vom Kündigungsberechtigten unterschrieben sein müssen. Bei der Mehrzahl der Kündigungen handelt es sich um ordentliche Kündigungen, bei denen ein verhaltensbedingter (z. B. Verletzung der arbeitsvertraglichen Pflichten), personenbedingter (z. B. Krankheit, Alkoholsucht) oder betriebsbedingter Grund vorliegen muss.

Schließlich wies Frau Wassermann in ihrem Vortrag noch auf das betriebliche Eingliederungsmanagement nach dem Sozialgesetzbuch für diejenigen Mitarbeiter hin, die länger als sechs Wochen (ununterbrochen) krank oder wiederholt arbeitsunfähig sind.

Ein herzliches Dankeschön gilt Frau Sandra E. Wassermann für ihren engagierten Vortrag über das Arbeitsrecht.



Sandra Wassermann referierte über das Arbeitsrecht.

## ALEXANDER HOFER

DIPL.-ING.

### Freier Architekt

Von der IHK Rhein-Neckar öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken

Merianstraße 15  
69168 Wiesloch

Mobil 0179 475 4114  
Tel. 06222 385 112  
Fax. 06222 59 264

kontakt@sv-hofer.de  
www.sv-hofer.de



Mannheim Business School, Interviewserie

# Steps to Success

//Text: Martin Slosharek

Bilder: Mannheim Business School

Bildung ist eines der zentralen Zukunftsthemen. Sie ist ein wesentlicher Baustein für den Wohlstand und die Existenzsicherung unserer Gesellschaft.

Für Wirtschaftsjunioren ist das Thema aus zwei Blickwinkeln relevant: Zum einen, da wir uns mit verschiedenen Initiativen gezielt für die Bildung Anderer

und die effektive Anpassung des Bildungssystems an die Anforderungen von Wirtschaft und Gesellschaft einsetzen. Zum anderen, da lebenslanges Lernen für Berufstätige und vor allem für Fach- und Führungskräfte zu einem Muss geworden ist. Dass die Wirtschaftsjunioren ihre Mitglieder mit gezielten Angeboten – vor allem im Bereich der Soft Skills –

fördern, dürfte allen bekannt sein. Dass aber mit der Mannheim Business School, dem organisatorischen Dach für Management-Weiterbildung an der Universität Mannheim, eine Institution in unserer Region beheimatet ist, die nicht nur als beste deutsche Business School gilt, sondern auch europaweit zur Spitze gehört und eine breite Angebotspalette für jede Karrierestufe besitzt, hat sich noch nicht überall herumgesprochen.

Daher werden von der neuen Kooperation, die wir mit der Mannheim Business School geschlossen haben, beide Seiten profitieren. Martin Slosharek sprach mit unseren Mitgliedern Dr. Sabine Staritz, Head of Marketing, Sales und Corporate Relations an der Mannheim Business School, und Kai Stenzel, der den berufsbegleitenden ESSEC & MANNHEIM Executive MBA absolviert hat, über die Ausbildung an der Mannheim Business School sowie Ausgestaltung und Ziele der Zusammenarbeit.

*Kai, du hast vor geraumer Zeit den ESSEC & MANNHEIM Executive MBA absolviert. Was war deine Motivation,*



## **Kai Stenzel**

05.03.1980 // Ledig // keine Kinder

Ausbildung: MBA

Position: *Abteilungsleiter Firmenkunden / Sparkasse Rhein Neckar Nord*

Hobbies: *Ju-Jitsu // Muay Thai*

Aktiver *Wirtschaftsjunior im Arbeitskreis Kritisches Engagement in der Politik*

*Landesvorstand 2010 der WJ-BW (A-Team)*

Aktuell *gelesenes Buch: Cityboy*

Schönster Platz in der *Metropolregion: Marktplatz in Weinheim*

Was bedeutet der Begriff *Metropolregion* für dich: *„Die Verknüpfung von Innovation, Lebensqualität und Wirtschaft“*

noch einmal in den Hörsaal zurück-zukehren und eine Dreifachbelastung aus Beruf, Studium und Privatleben zu schultern?

Kai Stenzel: Ich hatte bereits ein BWL-Studium an der Dualen Hochschule absolviert. Daher habe ich eine Weiterbildungsmöglichkeit gesucht, die nicht nochmals Grundlagen „aufwärmt“, sondern mir aktuelles Managementwissen, innovative Methoden und neue Perspektiven in einem sehr internationalen Umfeld vermittelt. Genau das hat mir der ESSEC & MANNHEIM Executive MBA geboten. Die sehr enge Zusammenarbeit mit Kommilitoninnen aus ganz unterschiedlichen Branchen, Berufsfeldern und Kulturkreisen war eine Erfahrung, von der ich ein Leben lang profitieren werde und durch die ich mir ein tolles berufliches und privates Netzwerk aufgebaut habe. Schon alleine das war es Wert, den Stress, den ein solches Studium mit sich bringt, auf sich zu nehmen.

*Wie muss man sich den Studienalltag in einem Executive-MBA-Programm an der Mannheim Business School vorstellen?*

Kai Stenzel: Ich habe den Weekend-Track des ESSEC & MANNHEIM Executive MBA absolviert. Das bedeutet, dass die komplett englischsprachigen Lehrveranstaltungen im 14-tägigen Rhythmus freitags und samstags in Mannheim stattfanden. Darüber hinaus haben uns längere Kursmodule nach Singapur, Paris und Budapest geführt.

Während des Studiums spielt der Teamgedanke eine große Rolle: Sehr viele Aufgaben und Fallstudien müssen in Kleingruppen, die bewusst heterogen zusammengesetzt sind, bearbeitet werden. Darüber hinaus muss während des Studiums eine innovative unternehmerische Idee bis zu einem umsetzungsfähigen Konzept ausgearbeitet werden und die Klasse als Ganzes verpflichtet sich, ein soziales Projekt eigenverantwortlich zu planen und umzusetzen. Zudem lädt die Business School immer wieder hochkarätige Redner und Experten aus der Wirtschaft ein, die zu bestimmten Fachgebieten aktuell und aus erster Hand berichten.

Sabine, die Mannheim Business School hat in den letzten Jahren eine sehr erfolgreiche Entwicklung genommen, genießt in der Fachwelt einen hervorragenden Ruf und gilt als beste deutsche Institution ihrer Art. Wie war dies möglich?

Dr. Sabine Staritz: Ich denke, wichtigster Erfolgsfaktor ist das perfekt funktionierende Netzwerk, auf das sich die Mann-

heim Business School verlassen kann. Dazu gehört nicht nur die Fakultät, laut Rankings die mit Abstand beste in Deutschland, sondern auch die Studierenden, die wir sehr sorgfältig auswählen, oder die Alumni, die sich über das Studium hinaus für uns in vielfältiger Weise engagieren. Wichtige Pfeiler sind zudem unsere Unternehmenspartner, die auf vielfältige Weise mit uns kooperieren, und Organisationen, mit denen wir sehr eng zusammenarbeiten. So erfahren wir beispielsweise auch von der IHK Rhein-Neckar immer wieder wertvolle Unterstützung.

*Wie profitieren Unternehmen und Führungskräfte in der Region von dem Angebot der Mannheim Business School?*

Dr. Sabine Staritz: Die Region profitiert von der Mannheim Business School in zweierlei Hinsicht: Zum einen kommen durch unsere Vollzeit-MBA-Programme eine Vielzahl hoch qualifizierter Fachkräfte aus dem Ausland in die Region, die sehr häufig nach dem Studium von hier ansässigen Arbeitgebern rekrutiert werden. Für Unternehmen und Führungskräfte ist die Mannheim Business School als Vollanbieter von Serviceleistungen rund um das Thema Managementweiterbildung ein wichtiger Partner. Unsere Angebotspalette reicht von MBA-Programmen über mehrtägige offene Seminare bis hin zu maßgeschneiderten Kursen für Unternehmen.

*Beim hohen Anspruch der Mannheim Business School ist es bestimmt nicht leicht, in ein MBA-Programm aufgenommen zu werden. Wie läuft der Bewerbungsprozess ab?*

Dr. Sabine Staritz: Wir treffen eine sehr sorgfältige Auswahl. Schließlich sollen alle Seiten – Studierende wie auch die Fakultät – von der engen Zusammenarbeit und dem Austausch während des Programms profitieren. Vor der eigentlichen Bewerbung führen wir daher häufig mit den Interessenten schon sehr intensive Beratungsgespräche. Zur schriftlichen Bewerbung gehören mehrere Essays, in denen die Kandidaten unter anderem ihre Motivation begründen müssen und auch zeigen sollen, welche Qualifikationen und Kenntnisse sie in die Studierendengruppe einbringen können. Für den Vollzeit-



**Dr. Sabine Staritz**

25.08.1980 // verheiratet // keine Kinder

Ausbildung: Studium: BWL- und VWL-Studium, Uni Regensburg

Karriereschritte: wissenschaftliche Mitarbeiterin im Bereich Marketing am Lehrstuhl von Prof. Dr. Dr. h.c. Christian Homberg // Projektleiterin für Management Weiterbildungen im Bereich Marketing / Sales

Aktuelle Tätigkeit / Arbeitgeber / Firma: Head of Marketing, Sales & Corporate Relations, Mannheim Business School

Hobbies: Reiten // Kochen // Verbindung zu WJ

Arbeitskreis bei WJ: KEP

Aktuell gelesenes Buch: Reiseführer Neuseeland

Schönster Platz in der Metropolregion: Natürlich die Uni Mannheim

Was bedeutet für Sie der Begriff Metropolregion Rhein-Neckar persönlich: Flexibilität // Dynamik // Offenheit

MBA ist außerdem das Bearbeiten einer Fallstudie notwendig. Die abschließende Entscheidung basiert dann auf einem ausführlichen persönlichen Interview.

*Das hört sich in der Tat sehr anspruchsvoll an. Wie empfandest du den Auswahlprozess, Kai?*

Kai Stenzel: Als fair, aber auch sehr fordernd. Es tut allerdings dem Programm gut, dass nur Personen ausgewählt werden, die zu dem Programm passen und großer Wert auf den richtigen Mix der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Bezug auf Nationalitäten und berufliche Erfahrungen gelegt wird. Denn ein Programm, in dem ausschließlich Personen mit einem ähnlichen Background sitzen, wäre für mich nicht in Frage gekommen.

*Eine Hürde ist für viele auch der Preis eines MBA-Studiengangs, der an der Mannheim Business School je nach Programm zwischen 29.000 und 47.000 Euro liegt. Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?*

Dr. Sabine Staritz: Zugegebenermaßen ist ein MBA-Studium eine enorme Inve-

stitution in die eigene Person, die sich aber persönlich und auch finanziell rentiert. Das zeigen eine Reihe von Studien und auch die großen internationalen Rankings, die unter anderem die Gehaltshöhe und -entwicklung von Alumni erheben. Die Mannheim Business School vergibt in sehr begrenztem Umfang an besonders qualifizierte Bewerberinnen und Bewerber Teilstipendien. Darüber hinaus arbeiten wir seit geraumer Zeit eng mit Sparkasse Rhein-Neckar-Nord zusammen, die unsere Studierenden bei Bedarf mit Krediten unterstützt.

Kai Stenzel: Diese Kooperation lag mir als Alumnus der Mannheim Business School und Mitarbeiter der Sparkasse Rhein-Neckar-Nord sehr am Herzen. Als Kreditinstitut, das sich der Region in besonderem Maße verbunden fühlt, war es für uns daher selbstverständlich, dass wir uns mit der Mannheim Business School an einen Tisch setzen und gemeinsam eine Lösung entwickeln. Das heutige MBA-Finanzierungsangebot sichert ab, dass der Wunsch nach persönlicher Weiterbildung und die Gewinnung von Top-Nachwuchsführungskräften für die Region nicht an der Finanzierung der Studiengebühren scheitern.

*Zur Kooperation zwischen Wirtschafts-  
junioren und MBS: Was können beide  
Seiten von der Kooperation erwarten?*

Dr. Sabine Staritz: Die Grundidee der Wirtschaftsjunioren und unsere MBA-Programme sind ja sehr ähnlich: In beiden Fällen geht es darum, Wissen und Erfahrungen zu sammeln und auszutauschen, gemeinsam etwas auf die Beine zu stellen und natürlich auch wertvolle Kontakte zu knüpfen. Daher freuen wir uns, dass viele Wirtschaftsjunioren ein Studium bereits absolviert haben oder derzeit absolvieren und diese Zahl stetig zunimmt. Aber wir wissen, dass unser Angebot immer noch nicht jedem bekannt ist, und daran wollen wir arbeiten.

Kai Stenzel: Außerdem ist die Kooperation auch für alle interessant, die kein Studium an der Mannheim Business School absolvieren. Denn unsere Mitglieder haben beispielsweise die Möglichkeit, an den regelmäßigen Vortragsveranstaltungen und Konferenzen der Mannheim Business School teilzunehmen. Und natürlich wird unsere Organisation durch diese Zusammenarbeit auch bei den Studierenden der Mannheim Business School bekannter, die durchaus zukünftige Wirtschaftsjunioren sein können.

*Kai, ziehen wir zum Abschluss des  
Gesprächs noch einmal Bilanz: Hat sich  
der MBA für Dich gelohnt?*

Kai Stenzel: Auf jeden Fall! Ich habe Fach- und Methodenwissen erworben, das ich fast täglich in der Praxis anwenden kann, und ich habe neue Sicht- und Herangehensweisen kennen gelernt. Das programmbegleitende Coaching sowie die Arbeit in Teams haben darüber hinaus dazu geführt, dass ich mein eigenes Handeln im Beruf noch gezielter reflektiere und optimiere.

*Und was war Dein persönliches  
Highlight?*

Kai Stenzel: Ohne Frage unser soziales Projekt mit dem Namen „Netzwerk 08“, im Rahmen dessen wir motivierte Hauptschüler aus der Region bei der Suche nach einem Praktikum oder einem Ausbildungsplatz unterstützt haben. Dass wir für diese Initiative mit dem „Diakoniepreis Pfalz“ ausgezeichnet wurden war eine schöne Bestätigung dafür, dass das Projekt in jeder Hinsicht ein toller Erfolg war und wir das im Studium Gelernte direkt in der Praxis umsetzen konnten.

**Wir denken in Lösungen!**

**„Es ist das Detail,  
das unterhält und  
lebendig macht.“**

**HEINRICH FISCHER  
RHEINISCHE DRUCKEREI**  
Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Flexibilität, individuelle Betreuung, innovative Ideen und nicht zuletzt die effiziente Produktion Ihrer Printprodukte – das ist es, was uns als Komplettdienstleister auszeichnet. Über unser Netzwerk können wir Ihnen darüber hinaus die komplette Betreuung in allen

Marketingfragen anbieten: von der Konzeption bis zum fertigen Druckerzeugnis. Nutzen Sie uns als erfahrenen, zuverlässigen Partner – wir sind jederzeit für Sie da!

**Wir denken in Lösungen!**

**Druckhaus Heinrich Fischer**  
Rheinische Druckerei GmbH  
Mainzer Straße 173 · 67547 Worms  
Ihre Ansprechpartnerin Birgit Fischer-Radtke  
Telefon 06241 4253-0 · Telefax 06241 4253-99  
info@druckhaus-fischer.de

**Auch wir erweitern ständig unser Repertoire.**



Wer seine Spitzenposition halten will, muss immer wieder neue Akzente setzen. Das gilt auch und gerade für ein Bauunternehmen. So haben wir uns bei Achatz alle zur Aufgabe gemacht, hohe selbstgesteckte Ziele durch noch mehr persönliches Engagement zu erreichen. Streben nach Erfolg – das verbindet. Das ist unser Motiv, die Kultur in der Region zu fördern.

**ACHATZ. Wir bauen Zukunft.**



Tiefbau · Straßenbau · Stahlbetonbau · Industriebau · Ingenieurbau  
Rohrleitungsbau · Gussasphalt · Kanalsanierung · Gleisbau

Achatz GmbH Bauunternehmung  
Bergiusstraße 19-21, 68219 Mannheim  
Telefon 06 21 / 8 98 04-0, Telefax 06 21 / 8 98 04-40  
E-Mail: [service@achatz-bau.de](mailto:service@achatz-bau.de), [www.achatz-bau.de](http://www.achatz-bau.de)

Achatz GmbH, Zweigstelle Heilbronn, Lichtenbergerstraße 20, 74076 Heilbronn  
Telefon 071 31 / 7 97 95-0, Telefax 071 31 / 7 97 95-20  
E-Mail: [service-heilbronn@achatz-bau.de](mailto:service-heilbronn@achatz-bau.de), [www.achatz-bau.de](http://www.achatz-bau.de)

Achatz GmbH, Zweigstelle Enzkreis, Liebigweg 23, 75334 Straubenhardt  
Telefon 070 82 / 94 33 60, Telefax 070 82 / 94 33 70  
E-Mail: [service-enzkreis@achatz-bau.de](mailto:service-enzkreis@achatz-bau.de), [www.achatz-bau.de](http://www.achatz-bau.de)

# www.wirtschaftsjunioren.org

//Text und Grafiken: Ulf Tramsen

Seit 6 Jahren betreut Tramsen Media den WJ Webauftritt und zahlreiche weitere Online-Projekte der Wirtschaftsjunioren. Jetzt ist es Zeit, ein Resümee zu erstellen und zu schauen, was auf dem Server der Junioren so los ist.

Am 17.11.2004 wurde auf dem Server der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen das Internet-Redaktionssystem (CMS) eTiger installiert. Bis dahin gab es eine „statische Webseite“, die zentral von einem Junior gepflegt wurde. Seit diesem Zeitpunkt werden von allen Arbeitskreisen die Termine und Veranstaltungen direkt gepflegt, und zum Teil pflegen die Arbeitskreise auch ihre Internetpräsentation selber. Im Laufe der Zeit wurden über den zentralen eTiger weitere Webseiten der Wirtschaftsjunioren angelegt und verwaltet. Daher ist es an der Zeit, die Aktivitäten einmal Revue passieren zu lassen.

## WO STEHEN WIR HEUTE?

Die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen stehen eigentlich auf Platz 1 im Internet – zumindest fast. Bei dem Suchbegriff „wirtschaftsjunioren“ befinden wir uns auf der 1. Seite auf Platz 7. In diesem Bereich bewegt sich die Seite schon sehr lange. Seiten wie die von wj

Frankfurt, Saarland, Köln, Berlin oder Düsseldorf rangieren alle hinter Mannheim-Ludwigshafen.

Das sich im Hintergrund befindlich eTiger CMS, welches hochgradig Suchmaschinen-freundlich ist, sorgt dafür, dass alle Inhalte, die auf der Seite landen, schön brav von Google „gegessen“ werden.

Was sind denn die meistbesuchten Seiten bei den Wirtschaftsjunioren? Im aktuellen Monat steht mit 2.162 Downloads das aktuelle Infomagazin (Ausgabe 2010 / 03) auf Platz 1 in unserer Statistik. Damit hat das Infomagazin deutlich mehr Online-Abrufe als die aktuelle Auflage von 1.500 Stück. Die beiden Vorgängerausgaben hatten 623 Downloads und dann 719 Downloads. Damit hat die aktuelle Ausgabe einen riesen Sprung nach vorne gemacht, was sicherlich mit dem prominenten Artikel auf der Startseite zu tun hat. Das heißt, Oliver Huschkes Rechnung diesbezüglich ging auf – neue WJ-Interessenten werden durch den Artikel so neugierig gemacht, dass diese sich dann das ganze Heft herunterladen. Da die Zahl auch über den Abrufen der Startseite [1459] liegt, bedeutet dies, dass das Info-PDF sehr gut direkt über Google gefunden wird. So befindet sich zum Beispiel unter „factory-outlet-cen-

ter mannheim“ auf Seite 2 bei Google ein direkter Download des PDFs.

Direkt nach dem Infomagazin kommt mit 1589 Zugriffen das Termin-Archiv (<http://www.wirtschaftsjunioren.org/termine/archiv>). In dem Archiv befinden sich seit dem Start des eTiger CMS alle Termine – Stand heute 455 Veranstaltungen mit zum Teil sehr prominenten Rednern und interessanten Locations. Alle Termine wandern nach Ablauf automatisch in das Archiv.

Eine zusätzliche Analyse der Keywords zeigt, dass wir über unsere Veranstaltungen sehr gut im Internet gefunden werden und da auch sicherlich neue potenzielle Mitglieder auf uns aufmerksam machen.

Nach dem Termin folgen in der Hitliste die Startseite und dann auf dem Level von 300 – 400 Zugriffen Kontakt, Arbeitskreise, Profil und Projekte.

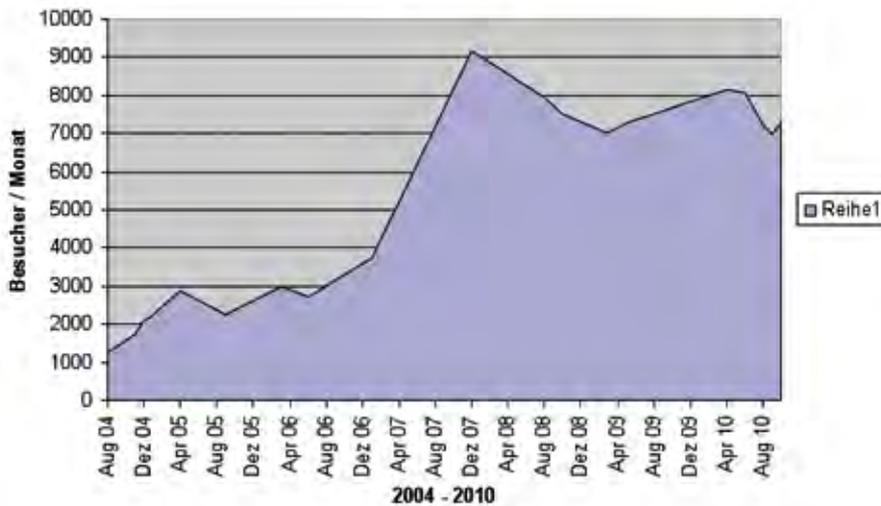
Mit den folgenden Suchbegriffen werden wir am meisten gefunden:

### Top 11 of 11 Total Search Strings

#	Hits	Search String	
1	2	16.67%	wirtschaftsjunioren mannheim
2	1	8.33%	fabian engelhorn mannheim
3	1	8.33%	<a href="http://www.theemt.com/">http://www.theemt.com/</a>
4	1	8.33%	<a href="http://www.wirtschaftsjunioren.org/">http://www.wirtschaftsjunioren.org/</a>
5	1	8.33%	mannheim ludwigshafen
6	1	8.33%	oliver huschke wirtschaftsjunioren
7	1	8.33%	richard david precht kontakt
8	1	8.33%	theemt.com
9	1	8.33%	what is emt
10	1	8.33%	wirtschaftsjunioren mannheim
11	1	8.33%	wj mannheim

Hier wird die Sichtbarkeit in den Suchmaschinen der Domain angezeigt, also die qualitativen und quantitativen Rankings

wj Statistik

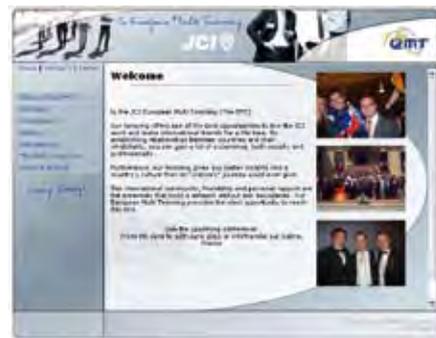


einer Domain. Je höher der OVI ist, desto besser ist die Auffindbarkeit der Domain in den Suchmaschinen.

Sehr wertvoll für die Positionierung und für Zugriffe sind die Links von anderen Seiten auf die [www.wirtschaftsjunioren.org](http://www.wirtschaftsjunioren.org). Hier die beiden wichtigsten Seiten, die Zugriffe neben Google bringen: [www.wj-querdenken.de](http://www.wj-querdenken.de) & [www.theemt.com](http://www.theemt.com)

Die internationalen Zugriffe auf [theemt.com](http://theemt.com) erklären auch die 44 Länder, die in der Statistik stehen. Die vollständige aktuelle Statistik der Wirtschaftsjunioren gibt es hier zum Download: <http://daten.tramsen-products.com/wj-statistik-2010.pdf>

Hier gibt es eine Erklärung der Fachbegriffe in der Statistik: [http://www.tramsen-products.com/Hosting/Webalizer\\_Statistik/](http://www.tramsen-products.com/Hosting/Webalizer_Statistik/)



Keyword	Pos.	Suchvol.	CPC
druckerei fischer worms	32	2	€ 0,05
auracher mannheim	44	58	€ 0,05
ludwigshafen	46	74.000	€ 0,54
ausformulierter lebenslauf muster ,sonstiges	53	0	€ 0,00
layout lebenslauf	58	590	€ 0,10
auslaufware badewannen	62	0	€ 0,05
lebenslauf layout	62	720	€ 0,10
willkommen bei den	62	1.900	€ 0,05
estragon mannheim	68	880	€ 0,05
treffsicher kleiden	70	0	€ 0,05
waibstadt schinderhannes	70	0	€ 0,05
andechser mannheim	72	590	€ 0,05
pferderennbahn mannheim	73	91	€ 0,05
dietmar hopp stiftung	74	880	€ 0,05
outlet center zweibrücken	74	0	€ 0,00
palms mannheim	85	1.000	€ 0,05
wirtschaftsquiz	97	260	€ 0,05

August 2004 // 1.243 Besucher / Monat  
Statischer Webauftritt

November 2004 // 1.729 Besucher / Monat  
17.11.2004 – Start eTiger

Dezember 2004 // 2.072 Besucher / Monat  
20.12.2004 – Bewerbung zur Buko2007  
<http://daten.tramsen-products.com/buko007>

Januar 2005 // 2.244 Besucher / Monat  
17.01.2005 – erster Termin im System –  
AK Komm & Info Redaktionsitzung  
25.01.2005 – Einführung in das Redaktionssystem für alle Arbeitskreise

April 2005 // 2.878 Besucher / Monat  
05.04.2005 – Start der Webseite [www.theemt.com](http://www.theemt.com)

September 2005 // 2.227 Besucher / Monat  
01.09.2005 – Wahlprüfsteine

März 2006 // 2.978 Besucher / Monat  
06.03.2006 – das interne Forum der Junioren hatte seinen Höhepunkt [www.wirtschaftsjunioren.org/intern](http://www.wirtschaftsjunioren.org/intern)

Juni 2006 // 2.715 Besucher / Monat  
12.06.2006 – Start von [www.wirtschaftsjunioren.org/EMT2007/](http://www.wirtschaftsjunioren.org/EMT2007/)  
25.06.2006 – EMT 2006 Hasselt

Januar 2007 // 3.724 Besucher / Monat  
Im Jahr 2007 geht die Nutzung kontinuierlich nach oben.

November 2007 // 8.668 Besucher / Monat  
01.11.2007 – Live bei Schmidt & Pocher –  
AK Komm / Youtube-Video [www.youtube.com/watch?v=60gLTNFrTvY](http://www.youtube.com/watch?v=60gLTNFrTvY) (16.018 Personen haben das Video angeschaut)

Dezember 2007 // 9.171 Besucher / Monat  
Im Dezember 2007 ist die Top-Position erreicht. Im Januar 08 ging die Zahl wieder auf 8.858 runter.

August 2008 // 7.951 Besucher / Monat  
15.08.2008 – Start der Webseite [www.wj-querdenken.de](http://www.wj-querdenken.de)

Oktober 2008 // 7.535 Besucher / Monat  
27.10.2008 – wj Querdenken (Tom Buhrow)

März 2009 // 7.000 Besucher / Monat  
04.03.2009 – wj Querdenken (Lothar Späth)

Mai 2009 // 7.268 Besucher / Monat  
14.05.2009 – Wahlprüfsteine  
21.05.2009 – EMT Dublin

April 2010 // 8.159 Besucher / Monat  
Im Mai 2010 „raucht“ auf dem Server die Statistik ab. Die Auswirkung der EMT bleibt im Dunkeln.  
13.05.2010 – EMT – Lappeenranta Finnland

Juni 2010 // 8.077 Besucher / Monat

August 2010 // 7238 Besucher / Monat

September 2010 // 6.960 Besucher / Monat

Oktober 2010 // 7.293 Besucher / Monat  
(Hochrechnung am 21.10.2010)

## Koordinationswochenende mit Partnerkreisen

//Text: Andreas Brohm

Bild: Christian Teepe

Das LaKo-Team in Action: auf der LaKo in Esslingen, der LaKo in Trier und nicht zuletzt der BuKo in Karlsruhe (mit eigenem LaKo 2012-Stand!) wurden 250 Anmeldungen plus 50 Optionen eingesammelt. Das reichte den LaKos für 2010 aber nicht! Am 17. und 18.09.2010 wurden Konferenzteams aus vier Kreisen zum Erfahrungsaustausch eingeladen. Mit von der „Partie“ war eine Delegation der LaKo 2010 in Esslingen unter der Leitung des Konferenzdirektors Holger Kappel. Die Freiburger Delegation (LaKo 2011) wurde von der charmanten Konferenzdirektorin Melanie Enderle angeführt. Aus Aschaffenburg (LaKo Bayern 2012) waren Vanessa Weber (Vorstand) und Heiko Michelfelder (Konferenzdirektor) dabei, aus München der konferenzerfahrene WJ Hanspeter Vollmer.

Gestartet wurde Freitagabend zünftig in der Woinemer Hausbrauerei in lockerer und gemischter Runde. Schnell wurden neben allgemeinen Kreis- auch die speziellen Konferenzthemen besprochen. Je länger der Abend wurde, umso mehr wurde „genetzwerkt“. Sogar das WJD-Vorstandsmitglied Daniel Braunsdorf und seine Begleitung Mareike Bauer gaben sich die Ehre und den Anwesenden gute Tipps.

Samstagsmorgens wurde weitergearbeitet! In der iperdi Hauptverwaltung trafen sich 25 Junioren zum strukturierten Austausch im Plenum und vor allem in vier ressortbezogenen Workshops: Marketing/Kommunikation, Sponsoring, Ver-

anstaltungen/ Orga sowie Konferenzdirektion. Alle Gruppen stellten nach den Besprechungen und der Mittagspause der gesamten Runde ihre wesentlichen Ergebnisse vor, was in vielen Fällen zu spannenden Diskussionen und Aha-Erlebnissen führte. Alle Teilnehmern nahmen für ihren Kreis und ihr Projekte bzw. Ressorts wertvolle Infos für die kommende Arbeit mit.

Christian und ich danken allen Teilnehmern für ihr tolles Engagement. Wir freuen uns sehr, dass so viele Junioren anwesend waren und es manche sich nicht nehmen ließen, direkt im Anschluss die GA-Veranstaltung „Weinlagenwanderung“ in Deidesheim zu besuchen. Wir freuen uns auf die weitere Arbeit im LaKo-Team und neue WJ!



Wormser Wirtschafts Junioren & ALISA auf der Ausbildungsmesse

## Schnittstelle Schule & Arbeitsmarkt

//Text: Christian Kazempour

Welcher Beruf ist der richtige? Um Jugendlichen zu unterstützen diese Kernfrage für sich richtig zu beantworten gingen die Wormser Wirtschafts Junioren dieses Jahr mit neuem Konzept bei der diesjährigen Ausbildungsmesse auf dem Gelände des Wormser Bildungszentrums an den Start. Gemeinsam mit der Alexandra Lang Initiative für Schule und Arbeitswelt (kurz ALISA), bot man Jugendlichen und Interessierten mit einer „Praktikantenbörse“ die Möglichkeit sich über verschiedene Berufsbilder zu informieren und bei entsprechender Eignung ein Praktikum in einem der WJ angegliederten Unternehmen zu absolvieren.

Die Schnittstelle zwischen Berufs- und Arbeitswelt ist bei Lichte betrachtet alles andere als unproblematisch. Viele Berufsbilder sind bei Schülern gänzlich unbekannt, praktische Berufserfahrung naturgemäß kaum vorhanden und die Berufswünsche der Eltern häufig Lichtjahre von den Interessen und Wünschen der Schüler entfernt. Auch Lehrer haben aufgrund dicht gepackter Lehr- und Stundenpläne kaum Möglichkeiten Schüler vernünftig auf die

Berufswelt vorzubereiten. So verbleibt es in der Regel bei einem Berufsorientierungstag oder einem Gespräch mit dem Berufsberater. Reichlich wenig Information für eine so weit reichende Entscheidung wie die Berufswahl. Die Entscheidung für den falschen Berufszweig, abgebrochene Ausbildungen und Studiengänge, so wie ein hohes Maß an Frustration bei Auszubildenden ist häufig die Folge. Das selbe Bild auf Unternehmenseite. Seit Jahren klagen Betriebe über einen Mangel geeigneter Bewerber, indiskutable Bewerbungsmappen und Vorstellungsgespräche die entschieden waren, bevor sie angefangen haben. Die gemeinnützige Stiftung ALISA, die sich seit Jahren in genau diesem Bereich engagiert und für Schüler so genannte „Kompetenzportfolios“ erstellt zeigt Schülern durch gezielte Auslotung derer Stärken, Schwächen und Neigungen geeignete Berufsperspektiven auf. Neben schulischen Leistungen spielen hier erfreulicherweise auch soziale Kompetenzen, Interessen sowie besondere persönliche Fähigkeiten eine bevorzugte Rolle. Im Rahmen einer Informationsveranstaltung der Wormser Ethikinitiative und ALISA bei den Wormser Junioren im Som-

mer dieses Jahres kam man über gemeinsame Ziele und Projekte ins Gespräch. Die Nachwuchsförderung, das Thema Bildung, eine bessere Vorbereitung der Schüler auf den Beruf, fast überall gab es Überschneidungen. Als Unternehmer bieten die Junioren den perfekten Gegenpart für diese Projekte. Die Wormser Wirtschafts Junioren sind mit etwa 90 Unternehmen in der Region vertreten und Arbeitgeber für etwa 1400 Beschäftigte. Aufgrund der breiten Aufstellung, die von Winzern, kaufmännischen und Handwerksbetrieben bis hin zum Steuer- Rechts- oder Finanzberatern reicht konnten Jugendlichen unterschiedlichste Praktikumsplätze angeboten werden.

Zukünftiges Ziel wird es sein, Unternehmen stärker in die Schulen zu transportieren. Durch die Vorstellung einzelner Berufsbilder und die Simulation echter Bewerbungsgespräche werden Schüler mit typischen Situationen konfrontiert und mit Erwartungen die an sie gestellt werden. Die Zusammenarbeit mit ALISA scheint viel versprechend, mit der Praktikumsbörse ist ein erster gemeinsamer Schritt gemacht.

# Activity Guide 2010/2011

## DEZEMBER 2010

09.12.	HD	Kreis	Weihnachtsfeier
15.12.	WORMS	Kreis	Weihnachtsfeier
18.12.	MA-LU	Kreis	Christbaumschlagen mit Andacht
20.12.	WORMS	Kreis	Weihnachtsbaumschlagen

## JANUAR 2011

10.01.2011	WORMS	Kreis	Neujahrsempfang der WJ
13.01.2011	MA-LU	WJ	Interna – IHK Rhein-Neckar, Mannheim
25.01.2011	MA-LU	WJ	Jahresauftaktveranstaltung der WJ MA-LU

Legende:

Öffentlich // an diesen Terminen können auch Nicht-Mitglieder teilnehmen

WJ // diese Termine gelten nur für Wirtschaftsjunoren, unabhängig der jeweiligen Kreise

Kreis // diese Termine sind nur für den jeweiligen Kreis bestimmt

## FEBRUAR 2011

07.02.2011	WORMS	öffentlich	Die Wormser OB-Kandidaten stellen sich aktuellen Wirtschaftsfragen
16.02.2011	MA-LU	Kreis	Brücke zwischen Politik und Kultur – die Aufgaben des Mannheimer Beauftragten für Kultur- und Kreativwirtschaft

## MÄRZ 2011

09.03.2011		Öffentlich	Politischer Aschermittwoch
14.03.2011	WORMS	Kreis	Wir über uns
15.03.2011	MA-LU	Öffentlich	Politisches Kochduell bei RNF
16.03.2011	MA-LU	Öffentlich	Querdenken im John Deere Forum mit Frau Dr. Margot Käbmann

### Mannheim-Ludwigshafen



#### ELKE BUDE

Unique Personalservice GmbH  
L 15, 12-13  
68161 Mannheim

Telefon 06241.50 63 177  
ebude@unique-personal.de



#### DR.-ING. JUSTUS MEDGENBERG

Bilfinger Berger AG  
Zentrale Technik  
Carl-Reiß-Platz 1-5  
68165 Mannheim

Telefon 0621.45 92 140



#### MAREEN MÖLLER

burnouting  
M 2, 17  
68161 Mannheim

Telefon 0172.71 24 213  
moeller@burnouting.de

# Neue Mitglieder

### Worms



#### ARMIN LINDNER

Ruhestandsplanung  
Osthofenerstr. 39  
67550 Worms

Telefon 06241.91 51 71  
alindner@ewr-online.de



#### MATHIAS OLSCHESKI

GSW Verwaltungsgesellschaft mbH  
Heinrich-Heine-Str. 1  
67549 Worms

Telefon 06241.92 05 515  
mathias.olschewski@gsw-worms.de

# Wirtschaftsjuniorenkreise der Metropolregion

## MANNHEIM-LUDWIGSHAFEN

[www.wirtschaftsjunioren.org](http://www.wirtschaftsjunioren.org)

### Geschäftsführender Ausschuss

**Nicole Walz**

Telefon 06221. 71 83 210

[n.walz@efg-direktmarketing.de](mailto:n.walz@efg-direktmarketing.de)

**Patrick Pohlmann**

Telefon 0621. 85 09 30

[pp@dpcon.de](mailto:pp@dpcon.de)

**Michael Sittek**

Telefon 0621. 12 34 69 60

[m.sittek@iclear.de](mailto:m.sittek@iclear.de)

**Jan Erik Jonescheit**

Telefon 0621. 46 08 47 41

[j.jonescheit@kanzlei-schlatter.de](mailto:j.jonescheit@kanzlei-schlatter.de)

### Arbeitskreis Internationales

**Ulf Tramsen**

Telefon 06201. 98 68 960

[ulf@tramsen.com](mailto:ulf@tramsen.com)

**Alexander Hofer**

Telefon 0179. 47 54 114

[mail@su-hofer.de](mailto:mail@su-hofer.de)

### Arbeitskreis Bildung und

**Wirtschaft**

**Deren Taysi**

Telefon 06232. 61 64 515

[deren.taysi@pffw.aero](mailto:deren.taysi@pffw.aero)

**Martina Scheytt**

Telefon 0621. 45 62 589

[martina.scheytt@sbk.org](mailto:martina.scheytt@sbk.org)

### Kritisches Engagement in der Politik

**Jürgen Ding**

Telefon 0621. 17 82 28 20

[judi02@handelsbanken.se](mailto:judi02@handelsbanken.se)

**Sandra Wassermann**

Telefon 0621. 53 39 05 51

[wassermann@fbrechtsanwaelte.de](mailto:wassermann@fbrechtsanwaelte.de)

### Unternehmensführung und

**Organisation**

**Volker Auracher**

Telefon 0621. 89 80 330

[volker.auracher@logwin-logistics.de](mailto:volker.auracher@logwin-logistics.de)

**Dr. Merle von Mook**

Telefon 0621. 58 52 576

[merle\\_vonmook@pfalzwerke.de](mailto:merle_vonmook@pfalzwerke.de)

## HEIDELBERG

[www.wirtschaftsjunioren-hd.de](http://www.wirtschaftsjunioren-hd.de)

### Kreissprecher 2010

**Steffen Friedl-Schneider**

Telefon 06221. 65 30 265

[steffen.friedl-schneider@mlp.de](mailto:steffen.friedl-schneider@mlp.de)

### stellv. Kreissprecher 2010

**Thorsten Ehrhard**

Telefon 06221. 31 13 40

[ehrhart@tiefenbacher.de](mailto:ehrhart@tiefenbacher.de)

### Arbeitskreis PriNOK

**Holger Engelhardt**

Telefon 06261. 80 42 020

[holger.engelhardt@vb-mosbach.de](mailto:holger.engelhardt@vb-mosbach.de)

**Heiko Roth**

Telefon 06261. 67 43 18

[familie@christindietz.de](mailto:familie@christindietz.de)

### Arbeitskreis Internationales

**Miriam Levy**

Telefon 06221. 72 73 015

[levy@x-ls.com](mailto:levy@x-ls.com)

**Carsten Frost**

Telefon 06221. 60 44 38

[carstenfrost@gmx.de](mailto:carstenfrost@gmx.de)

### Arbeitskreis Schule und Wirtschaft

**Dimitri Kuklin**

Telefon 06221. 48 12 32

[dimitri.kuklin@heidelbergcement.de](mailto:dimitri.kuklin@heidelbergcement.de)

**Carsten Lackert**

Telefon 0721. 91 37 44 792

[carsten.lackert@1und1.de](mailto:carsten.lackert@1und1.de)

### Arbeitskreis Innovation und

**Wirtschaftsförderung**

**Christoph Udluft**

Telefon 0621. 12 94 30

[christophudluft@ghp-ma.de](mailto:christophudluft@ghp-ma.de)

**Tobias Heemann**

Telefon 06221. 13 270

[t.heemann@nh-hotels.com](mailto:t.heemann@nh-hotels.com)

### Freunde der Wirtschaftsjunioren MA-LU

**Raimund Lehnen**

Telefon 06327. 97 29 14

[druckerei.lehnen@t-online.de](mailto:druckerei.lehnen@t-online.de)

## WORMS

[www.wj-worms.de](http://www.wj-worms.de)

### Kreissprecher

**Christian Krekel**

Telefon 06249. 94 60 112

[christian.krekel@wj-worms.de](mailto:christian.krekel@wj-worms.de)

### stellv. Kreissprecher

**Christian Spohr**

Telefon 06242. 91 10 60

[christian.spohr@wj-worms.de](mailto:christian.spohr@wj-worms.de)

### Vorstandsmitglieder

**Birgit Fischer-Radtke (Past sprecherin)**

[birgit.fischer-radtke@wj-worms.de](mailto:birgit.fischer-radtke@wj-worms.de)

**Harald Holzderber-Schitter**

[harald.holzderber@wj-worms.de](mailto:harald.holzderber@wj-worms.de)

**Christian Kazempour**

[christian.kazempour@wj-worms.de](mailto:christian.kazempour@wj-worms.de)

**Bernd Täffner (Förderervertreter)**

[bernd.taeffner@wj-worms.de](mailto:bernd.taeffner@wj-worms.de)



## Nachfolgeorganisationen

### Kreis '58

**Prof. Ruprecht Stahl**

Telefon 0621. 47 21 78

[rup.stahl@t-online.de](mailto:rup.stahl@t-online.de)

**Andreas Hook**

Telefon 06236. 39 260

[andreas@hook-architekt.de](mailto:andreas@hook-architekt.de)

### Club 44 plus

**Rolf-Peter Thomas**

Telefon 07261. 12 470

[e-rp.thomas@web.de](mailto:e-rp.thomas@web.de)

**Eberhard Keil**

Telefon 06205. 37 486

[bliemchen.keil@freenet.de](mailto:bliemchen.keil@freenet.de)

## Geschäftsstellen der Industrie- und Handelskammern (IHKs)

### IHK Rhein-Neckar in Mannheim

**Stephanie Palm**

Telefon 0621. 17 09 115

[stephanie.palm@rhein-neckar.ihk24.de](mailto:stephanie.palm@rhein-neckar.ihk24.de)

### IHK Pfalz in Ludwigshafen

**Kim Gronemeier**

Telefon 0621. 59 04 19 30

[kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de](mailto:kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de)

### IHK Rhein-Neckar in Heidelberg

**Alex Wolf**

Telefon 06221. 90 17 640

[alex.wolf@wirtschaftsjunioren-hd.de](mailto:alex.wolf@wirtschaftsjunioren-hd.de)

Hans-Böckler-Straße 4

69115 Heidelberg

### IHK Rheinhessen

**Verena Klemmer**

Telefon 06241. 91 17 45

[verena.klemmer@rheinhessen.ihk24.de](mailto:verena.klemmer@rheinhessen.ihk24.de)

Rathenaustraße 20

67547 Worms



# Partnerschaftlich begleiten – professionell beraten

## 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](mailto: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](mailto: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](mailto:muc@rittershaus.net)

... 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 im Interesse Ihres Unternehmens.

# RITTERSHAUS

Rechtsanwälte Notar

[www.rittershaus.net](http://www.rittershaus.net)

"GESCHMACK IST DIE KUNST,  
SICH AUF KLEINIGKEITEN ZU VERSTEHEN."



FÜRST CATERING

FÜRST CATERING



Ihr Cateringservice für ganz besondere Anlässe. Wir bieten einen professionellen Veranstaltungsservice und betreuen Sie auf hohem Niveau zu Firmenpräsentationen, Sportevents, Messen und Ausstellungen, Gala-Veranstaltungen, Empfängen,

Familienfeiern und Hochzeiten von 15–200 Gästen. Beauftragen Sie uns, wenn Sie bei Ihrer Feierlichkeit Ihre Gäste in den besten Händen wissen wollen. Lassen Sie sich von unseren Ideen inspirieren und von unseren Ergebnissen beeindrucken.



[www.fuerst-worms.de](http://www.fuerst-worms.de)

**CAFÉ - RESTAURANT FÜRST · FLOSSHAFENSTRASSE 7a · 67547 WORMS**

E-Mail: [info@fuerst-worms.de](mailto:info@fuerst-worms.de) Web: [www.fuerst-worms.de](http://www.fuerst-worms.de)

Tel: 06241. 97 23 92 Fax: 06241. 97 23 925