

// Bild: Udo Kopf

## Mannheim auf dem Weg zur Kulturhauptstadt 2020

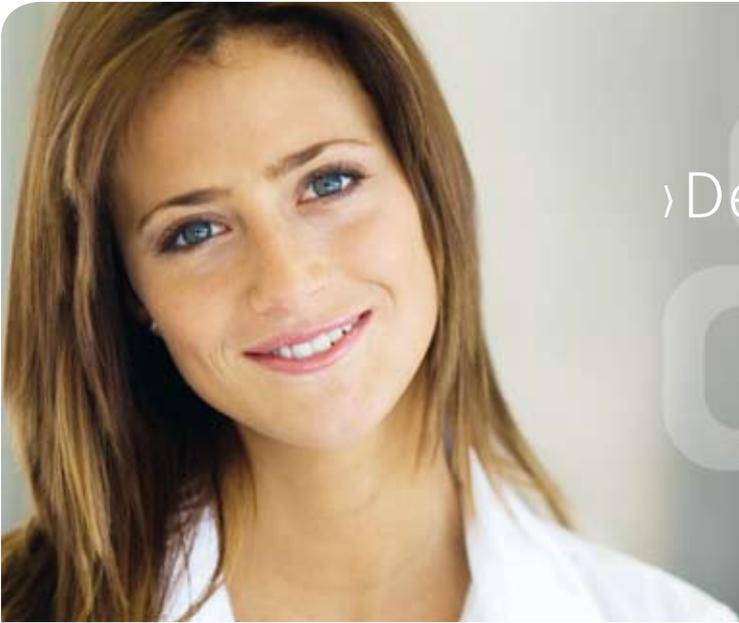
Dr. Peter Kurz und  
Helen Heberer im Interview

## Edu-Talk: Austausch zwischen Schule, Wirtschaft und Politik

Vermittlung der Erwartungen  
von Unternehmen an Schüler

## Vom Profisportler zum Sportfunktionär

Fechter Daniel  
Strigel im Mafinex-  
Technologiezentrum



›Der Schlüssel zum Erfolg

sind nicht Informationen.

Das sind Menschen.‹

Lee Iacocca



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



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

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

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

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

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

Ebenso großes Engagement zeigt iperdi auch bei individuellen Personal-Lösungen für seine Kunden. Von Konzepten zur Unterstützung der Stammkräfte bis hin zur Rekrutierung neuer Mitarbeiter – iperdi steht für ›intelligente Personaldienstleistungen‹.

Dabei unterstützen wir unsere Kunden flexibel, engagiert und auf Augenhöhe. Langfristige Partnerschaften und hohe Kundenzufriedenheit sind unser Anspruch. Gerne stellen wir unser Know-how auch Ihnen zur Verfügung. Wir freuen uns auf Sie!

 **iperdi**  
intelligente Personaldienstleistungen

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

**iperdi GmbH, Darmstadt**

Telefon 06151 . 13 09 8 - 0  
darmstadt@iperdi.de

**iperdi GmbH, Karlsruhe**

Telefon 0721 . 62 68 57 - 0  
karlsruhe@iperdi.de

Unsere 45 bundesweiten Niederlassungen  
finden Sie unter: [www.iperdi.de](http://www.iperdi.de)

iperdi ist Sponsor von

**QUERDENKEN**



# Liebe Wirtschaftsjuniorinnen, liebe Wirtschaftsjunioren,

früher war der Dezember ein Zeitpunkt der Ruhe, der Einkehr und der Besinnlichkeit. Das Tempo, in dem sich die Welt derzeit um uns dreht, scheint täglich schneller zu werden. Strukturen, die gestern noch für die Ewigkeit geschaffen waren, mag es morgen gar nicht mehr geben. Es wird schwer fallen, in diesem Umfeld die Ruhe und Besinnlichkeit zu finden, die man mit dem Dezember und der Weihnachtszeit verbindet.

Dies gilt natürlich auch für unsere Juniorenarbeit. Auch hier können wir uns keine Verschnaufpause gönnen und müssen nun noch mehr Fahrt aufnehmen. Seit mittlerweile zwei Jahren entsteht in unserem Kreis das, was im Juni und Juli 2012 in drei Tagen als Doppelländekonferenz Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz stattfindet. Viele unserer kühnsten Vorstellungen sind bereits jetzt schon übertroffen. Wir haben hunderte von Anmeldungen, wir haben bereits ein tolles Programm an Seminaren und Rahmenveranstaltungen. Und wir haben Partner gefunden, die sich von uns haben anstecken lassen, in der Begeisterung für diese Konferenz.

Wenn man Unternehmen seine Freunde nennen kann, dann ist die Europazentrale von Deere & Company für uns ein guter Freund. Gemeinsam gestalteten wir in den letzten Jahren erfolgreich das Format „Querdenken“. Und am 29. Februar 2012 wird es eine weitere Auflage dieser tollen Veranstaltung im John-Deere Forum geben. Genau vier Monate später, werden wir gemeinsam mit unseren Freunden aus unseren Nachbarkreisen Heidelberg und Worms und vielen nationalen und auch internationalen Gästen die Doppel-Lako auf dem Weingut Dr. Bürklin-Wolf

mit einem großen Sommerfest eröffnen. Und auch hier ist Deere & Company unser prominentester Partner.

Bis dahin ist es noch ein langer Weg. Der Marathonlauf, den die Lako-Vorbereitung darstellt, nähert sich den kritischen und entscheidenden Kilometern. Jetzt ist unser aller Gemeinsinn, Zähigkeit und Ausdauer gefragt. Viele Details der Veranstaltung wollen gelöst werden. Dafür benötigen wir die Mitarbeit von Euch allen, den aktiven Mitgliedern, den Fördermitgliedern und den Senatoren aus Mannheim-Ludwigshafen, aber gern auch Unterstützung unserer Freunde aus den Nachbarkreisen.

Lasst uns also gemeinsam, kurz und kräftig durchatmen und dann in ein großartiges Juniorenjahr 2012 starten. Dafür wünsche ich Euch allen – gemeinsam mit den anderen Mitgliedern des GA und der Vorstände aus Heidelberg und Worms, ein gesegnetes und dann doch ruhiges Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins Neue Jahr.

Euer  
Jan Erik Jonescheit



Jan Erik Jonescheit  
GA 2010/2011

## Mannheim auf dem Weg zur Kulturhauptstadt 2020



Hauptstadt der Kultur(en) – welche Ziele verfolgt die Stadt Mannheim im Rahmen der gemeinsamen Bewerbung mit der Metropolregion Rhein Neckar, welcher Nutzen ist mit diesem Projekt für die Region verbunden, welche Bedeutung hätte eine etwaige Titelvergabe für uns alle? Eine Bestandsaufnahme.

4-8

## Der Edu Talk – ein konstruktiver Austausch zwischen Schule, Wirtschaft und Politik

Edu Talk, so heißt der Erfahrungsaustausch, der im Nachgang zu dem Lehrerpraktikum am 27. Oktober 2011 in der IHK in Mannheim stattfand. Das Lehrerpraktikum hatte die Zielsetzung, Lehrern durch aktive Mitarbeit in Unternehmen einen Einblick in das Berufsleben zu ermöglichen, vor allem um die Erwartungen von Unternehmen und Ausbildern an Schüler verständlicher und gezielter vermitteln zu können.

18

WIR WIRTSCHAFTSJUNIOREN	4	<b>Mannheim auf dem Weg zur Kulturhauptstadt 2020</b>
	10	<b>Auf den Spuren des Deutschlandachters</b>
	12	<b>Wirtschaftsförderung geht aktiv voran</b>
	16	<b>Doppel-Landeskonferenz 2012</b>
	20	<b>Schokolade, ein himmlischer Genuss</b>
	22	<b>Wir über uns in Worms</b>
	23	<b>Betriebsbesichtigung hinter Gittern</b>
	24	<b>Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm</b>
	26	<b>Vorstellung: Eva-Maria Lambertz</b>
	28	<b>Vorstellung: Axel Bitzer</b>
	29	<b>Vorstellung: Kai Stenzel</b>
	30	<b>Vorstellung: Dr. Lars Kempf und Stephanie Palm</b>
	32	<b>Vernetzen in Autos</b>
	40	<b>Vom Profisportler zum Sportfunktionär</b>
	42	<b>Vorsorge für den Notfall ist Chefsache!</b>
	44	<b>Was darf Werbung?</b>

## Vom Profisportler zum Sportfunktionär: Daniel Strigel

40

Es war ein beeindruckender Abend mit Facetten, die wir Gäste uns vorher nicht hätten vorstellen können. Der deutsche Weltklasse-Fechter Daniel Strigel konnte von Wirtschafts junior Michael Sittek für einen Vortrag im Mafinex-Technologiezentrum begeistert werden. Und so begann die Reise in die Welt des Profisports.

	<b>WIR BILDEN UNS WEITER</b>	18	<b>Der Edu Talk</b>
	<b>WIR SIND AKTIV</b>	11	<b>Wirtschaftsjunioren packen die Badehose ein</b>
	<b>WIR HABEN ERFOLG</b>	34	<b>Rückenwind aus Bund und Land</b>
	<b>WIR SIND NEU</b>	46	
	<b>ACTIVITY GUIDE</b>	47	

## IMPRESSUM

### WJ INFO Team

**Oliver Huschke (Chefredakteur)**

Telefon 06227.766402  
oliver.huschke@sap.com

**Dr. Lars Kempf (Redakteur)**

Telefon 0621.33840900  
l.kempf@trio-group.de

**Daniela D'Urso (Redakteur)**

Telefon 0621.8355755  
daniela.durso@t-online.de

**Martin Sloszarek (Redakteur)**

Telefon 069.719153562  
msloszarek@zeb.de

**Birgit Fischer-Radtke (Redakteur)**

Telefon 06241.42530  
birgit.fischer-radtke@druckhaus-fischer.de

**Michael Sittek (Redakteur)**

Telefon 0621.12346960  
m.sittek@iclear.de

**Mathias Olschewski (Redakteur)**

Telefon 06241.9205520  
mathias.olschewski@gsw-worms.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

**Frank Panizza**

Telefon 0621.59041930  
frank.panizza@pfalz.ihk24.de

### Layout & Design

**Anika Tisken**

Telefon 0621.1385513  
hello@anikatisken.de

### Anzeigen

**Martin Sloszarek**

Telefon 069.719153562  
msloszarek@zeb.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. // Erscheinungs-  
termine: März / Juni / September / Dezember



# Mannheim auf dem Weg zur Kulturhauptstadt 2020

// Text: Dr. Lars Kempf, Martin Slosharek  
Bilder: Udo Kopf

Interviewpartner: Herr Dr. Peter Kurz, Oberbürgermeister der Stadt Mannheim und Frau Helen Heberer, Landtagsabgeordnete und kulturpolitische Sprecherin der SPD-Fraktion im Landtag BW

*Kultur hat viele Bedeutungen und Definitionen, wie verstehen Sie als kulturpolitische Sprecherin im Kontext „Kulturhauptstadt“ den Begriff „Kultur“?*

Helen Heberer: Eine Stadt und die Lebensform einer Stadtgemeinschaft oder einer ganzen Region sind nicht selten Er-

gebnis eines kulturellen Prozesses. Deshalb werden Stadtentwicklungsprozesse derzeit mit dem Fachbegriff des Cultural Plannings bezeichnet, das heißt nichts anderes als kulturbasierte Stadtplanung. Und damit sind wir genau bei dem Kern des Projektes „Kulturhauptstadt“. Es geht um die Zukunft der Stadt, der Region und deren Planung und Vorbereitung mittels kultureller Prozesse. Unter Kultur verstehen wir ja traditionell, unser Kultur- und Naturerbe, die klassischen Kultureinrichtungen wie Theater, Museen, Orchester oder auch Festivals, die freie Kulturszene, die bildenden Künste

usw. Aber eben auch andere Ebenen, wie die spezifische Lebensweise der Bürgerinnen und Bürger, ihre Einstellungen und Werte, Formen des Zusammenlebens und gesellschaftlicher Rituale. Es findet also ein breiter Kulturbegriff Anwendung. Dazu gehört für mich auch das Thema Bildung – und hier nicht nur die kulturelle Bildung als wichtige Ressource für die Ausbildung und Festigung von Gesellschaft – sondern auch die Themen Integration, Soziales, Arbeit, Wohnen, interreligiöser und interkultureller Dialog, Sport und Partizipation. Diese sehr umfassende Definition von „Kultur“ spielt bei

dem Projekt „Kulturhauptstadt“ im Sinne einer Stärkung und Entwicklung von Gesellschaft im städtischen Kontext eine große Rolle.

*Mannheim, seine Menschen, seine Kulturen und sein kulturelles Angebot sind von vielfältiger Couleur, was ist für Sie als Oberbürgermeister der Stadt das Besondere an Mannheim?*

Peter Kurz: In Mannheim gibt es eine große und für deutsche Städte ungewöhnliche Tradition und Kontinuität in Sachen Kultur. Angefangen beim Engagement des Kurfürsten, zu dessen Zeit beispielsweise das beste Orchester in Mannheim angesiedelt war – ein Orchester zum größten Teil aus Migranten im Übrigen – über die Industrialisierung bis hin zur Gegenwart. Kultur ist in Mannheim stets Motor für gesellschaftliche aber auch innovative Entwicklungen – sei es in Wirtschaft, Kunst oder Technik – gewesen. Das Besondere an Mannheim kann durch zwei Begriffe am deutlichsten beschrieben werden: Koexistenz und Balance. Diese ziehen sich durch die gesamte Stadtgeschichte bis in unsere Gegenwart. Das funktionierende Zusammenleben von Menschen unterschiedlicher nationaler aber auch kultureller Herkunft wird und wurde in Mannheim für ganz Europa modellhaft vorgelebt. Mannheim war dabei stets bestrebt, einen Idealzustand zu erreichen. Das Bild der idealen Stadt spielt in der Geschichte Mannheims eine große Rolle. Aber auch neben der Industrie und der heute sehr starken Wirtschaft koexistierte immer auch ein starkes kulturelles Leben. Von Hermann Heimerich stammt das bemerkenswerte und heute noch gültige Zitat aus den 1920er-Jahren „Mannheim ist die Stadt der Arbeit und der Kunst“. Diesen Herausforderungen stehen alle Städte Europas heute noch gegenüber. Wie kann ein gerechtes Zusammenleben von Menschen unterschiedlicher Herkunft heute aussehen – mit allen Problemen, die dabei zu lösen sind. Mannheim gibt darauf eine gute Antwort.

*Wie sehen Sie Mannheim im Vergleich mit anderen Städten in Baden-Württemberg kulturspezifisch aufgestellt?*

Helen Heberer: Herr Dr. Kurz hat ja beschrieben, welche große kulturelle Tradition unsere Stadt, aber auch die ganze Kurpfalz aufweist und wie präsent und tief verwurzelt sie immer noch in unserer Gesellschaft ist. Das kulturelle Zusammenleben zeigt sich aber auch im konstruktiven Miteinander von Menschen unterschiedlicher Herkunft und einer engen und impulsgebenden Verzahnung zwischen Kultur und Wirtschaft. Baden-Württemberg ist ein starker Wirtschaftsstandort aber eben auch ein Kulturland, das erste übrigens, das sich eine große Kulturkonzeption gegeben hat, und diese als kulturpolitische Leitlinie in ihrer aktuellen Ausgabe „KULTUR 2020“ fortgeschrieben hat. In diesem Bundesland hat Kultur eine besonders exponierte Stellung im politischen und gesellschaftlichen Leben. Mannheim ist sicher die Stadt mit einer eindrucksvollen Kulturtradition und nimmt damit auch eine besondere Stellung innerhalb Baden-Württembergs ein. Diversität ist in Mannheim nicht nur in Bezug auf Nationalitäten ein großes Thema, sondern auch in Bezug auf Kunstsparten. Darüber hinaus ist die enge strategische Verknüpfung von Kultur und Stadtentwicklung in Mannheim Programm. Für die kulturbasierte Stadtentwicklung, auch in Hinblick auf die Einbindung von Kultur- und Kreativwirtschaft ist Mannheim sicher die Benchmark im Land.

*Im Rahmen Ihres umfassenden Stadtentwicklungsprojekts sollen die Aktivitäten in einer Bewerbung zur europäischen Kulturhauptstadt münden. Was genau hat es mit dem Titel „Kulturhauptstadt“ auf sich?*

Peter Kurz: Durch den Beschluss 1419/1999/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Mai 1999 wurde eine Gemeinschaftsaktion „Kulturhauptstadt Europas“ eingerichtet und ein Rotationsprinzip festgelegt. Seit 1985 wird der Titel kontinuierlich jeweils für ein Jahr verliehen. Bis Ende der 90er-Jahre kamen vor allem Metropolen wie Paris, Madrid oder Berlin zum Zug. Zeitgleich mit der Einführung des Titels „Europäische Kulturhauptstadt“ fand ab dem Jahr 2000 ein Kurswechsel statt: Zum einen wurden auch kleinere Städ-

te berücksichtigt, zum anderen ging die Entwicklung weg vom reinen Event und hin zu einem nachhaltigen Konzept für eine Stadt und die Region. Diese Neuausrichtung bekräftigte die EU mit einem Beschluss im Jahre 2006, in dem erstmals klare Kriterien für die Bewerbung formuliert und ein transparentes Auswahlverfahren eingeführt wurden. Heute entscheidet eine unabhängige Expertenjury unter Beteiligung der Organe der EU sowie des jeweiligen Mitgliedstaates. Das Projekt Kulturhauptstadt zielt nicht nur auf ein Festivaljahr, ein großes Feuerwerk, ein großes Event ab, sie betrachtet Kultur nicht als Luxus. Die Idee der Kulturhauptstadt ist echte Veränderungen herbei zu führen, alle wichtigen und entscheidenden Bereiche gesellschaftlichen Zusammenlebens wie Bildung, Migration, Arbeit, Leben, Wohnen, interreligiöser Dialog, interkultureller Dialog, Soziales und Sport in einem intensiven Prozess weiter zu entwickeln. Im Mittelpunkt muss ein Thema stehen, das neue Fragen aufgreift, von europäischer Relevanz ist und zu dem die Stadt exemplarische und sinnlich erfahrbare Antworten zu geben fähig ist.

*Welche Bedeutung hat der Titel „Kulturhauptstadt“ auf regionaler (Metropolregion), überregionaler (bundesweit) und europäischer Ebene?*

Helen Heberer: Zunächst einmal würde der Titel Mannheim und die Region auf allen diesen Ebenen in das sichtbare Licht rücken, in das wir schon lange gehören. In regionaler Hinsicht kann der Titel „Europäische Kulturhauptstadt“ die Metropolregion zusammenschweißen, denn wir dürfen nicht vergessen, Mannheim wird sich unter Einbeziehung der Metropolregion um den Titel bewerben. Darin liegt für die ganze Region eine große Chance. Zum einen im Überwinden noch bestehender Zweifel und auch Ängste an dem Projekt „Metropolregion“, aber auch in der Positionierung der Metropolregion Rhein-Neckar im europaweiten Kontext. Der Zusammenschluss von Kommunen zu sogenannten Metropolregionen ist doch letztendlich das strategische und das Synergien schaffende Zusammenrücken und Vernetzen für eine sichere Zukunft. Wer heute noch alleine agiert, wird

sich wundern, wie einsam seine Zukunft aussieht. Die Metropolregion Rhein-Neckar ist eine starke Gemeinschaft und wird aus dem Projekt „Europäische Kulturhauptstadt“ noch stärker und geschlossener hervorgehen. Überregional und europaweit werden wir uns mit dem Projekt Mannheim noch besser positionieren können und die Stadt auch durch den damit verbundenen Imagezugewinn in der europäischen Netzwerkgesellschaft enger verankern. Denn in Zukunft werden wir alle immer mehr auf funktionierende und stabile Netzwerke angewiesen sein. Damit profitieren letztendlich die Menschen von Stadt und Region nachhaltig von diesem großen Projekt.

*Was motiviert Sie zu dieser Bewerbung und welche konkreten Ziele verfolgen Sie mit der Bewerbung zur Kulturhauptstadt?*

Peter Kurz: In Mannheim wurde in den letzten hundert Jahren kontinuierlich in Kultur investiert. Und dass dies mit Erfolg zum Wohle der Bevölkerung geschehen ist, lässt sich ablesen und wurde so auch in der unlängst vorgelegten wissenschaftlichen Untersuchung der Raum- und Stadtsoziologin Prof. Dr. Martina Löw (TU Darmstadt) bestätigt. Die Herausforderungen und Probleme unserer Zeit können nicht mit den Instrumenten beantwortet und gelöst werden, durch die sie verursacht wurden. Diese Erkenntnis Einsteins hat Gültigkeit und führt mich zu

der Überzeugung, dass die kulturbasierte Stadtentwicklung neue Möglichkeiten eröffnet und Kräfte freilegt. Genau da liegt meine Motivation, das gemeinsame Werben um einen europäischen Titel wird die Mannheimer Stadtgesellschaft auf neuen Wegen in eine sichere Zukunft führen. Dabei werden Entwicklungen und Strategien möglich sein, die ohne die Sogwirkung eines solchen gemeinsamen Projektes nicht so schnell stattfinden würden. In den sieben strategischen Zielen der Stadt sind unsere konkreten Ziele für die Zukunft dezidiert beschrieben und diese fokussieren wir auch mit dem Projekt „Europäische Kulturhauptstadt“. Im Wettbewerb um die besten Talente brauchen wir eine attraktive und potente Stadt, die diese Menschen nicht nur ausbildet, sondern sie auch zum Bleiben veranlasst. Nur so können wir das hohe Niveau der letzten hundert Jahre in der Wirtschaft auch halten. Und das ist die Voraussetzung, um den Herausforderungen im Sozial- und Bildungsbereich, sowie Fragen der Migration und Integration positiv begegnen zu können.

*Welche Kriterien im Rahmen der Titelverleihung beinhaltet das Evaluierungsverfahren?*

Helen Heberer: Im aktuell gültigen Verfahren gibt es zwei große Kriterien. Zum einen die „Europäische Dimension“ der Bewerbung, also welchen Mehrwert erbringt das Projekt für Europa. Konkret:

Was können andere Städte, was kann Europa von Mannheim lernen? Zum anderen gilt es im Sinne des zweiten Kriteriums nachzuweisen, dass hier ein für die kulturelle und soziale Struktur der Stadt nachhaltiges Projekt unter Partizipation der Bevölkerung entwickelt und umgesetzt wird. Deshalb heißt dieses Kriterium „Die Stadt und ihre Bürgerinnen und Bürger“. Die in der Literatur oft zu findenden „elf Evaluierungskriterien“ sind diesen zwei Hauptkriterien untergeordnet.

*Wie sehen Sie die Stadt Mannheim aktuell im Kontext dieser Kriterien aufgestellt und welches sind aus Ihrer Sicht priorisierte Handlungsfelder?*

Peter Kurz: Die Europäische Dimension der Stadt habe ich in vorhergehenden Fragen ausführlich beschrieben und im Bereich „Die Stadt und ihre Bürgerinnen und Bürger“ begreifen wir uns seit langer Zeit als Bürgerstadt, die durch bürgerschaftliches Engagement getragen wurde und wird und in der neue Formen der Bürgerbeteiligung gewagt werden. Deshalb ist dieses Segment auch eines der priorisierten Handlungsfelder, ebenso die stärkere Europäische Vernetzung. Auch hier haben wir in den letzten drei Jahren große Schritte nach vorne gemacht. Wir sind Mitglied bei EUROCITIES, dem größten Städtenetzwerk Europas für Städte ab 250.000 Einwohner, wir sind im Vorstand von „Les Rencontres“, dem größten und wichtigsten Kulturnetzwerk Europas. Unsere Bewerbungsabsicht ist bei der Kommission in Brüssel sehr bekannt und man bewundert dort unser umsichtiges frühes Vorbereiten der Bewerbung. In den nächsten zwei Jahren werden wir das Projekt noch stärker in alle Bevölkerungsgruppen tragen und so für große Begeisterung sorgen.

*Mit Essen und Weimar waren bereits zwei deutsche Städte mit dem Titel „Kulturhauptstadt“ versehen. Wie konnten diese Städte hiervon aus Ihrer Sicht profitieren?*

Helen Heberer: Es trug sogar noch eine dritte deutsche Stadt den Titel, nämlich Berlin 1988. Das war allerdings in den Anfangsjahren des Projektes, drei Jahre nach dem Start der Idee. Weimar 1999 und Essen 2010 liegen sehr unterschiedliche Umsetzungen und Zielsetzungen zugrunde. Weimar war 1999 noch sehr von der Auflösung der DDR geprägt und damit natürlich auch das Kulturhauptstadtjahr. Weimar hat sich infolge des Projektes als nationale und internationale Kulturstadt etablieren können und vieles für die kulturelle Infrastruktur getan. Ein Aspekt, der für die Existenz dieser Stadt





**„Die Chancen, dass die nächste deutsche Europäische Kulturhauptstadt ‚Mannheim‘ heißt, sind meiner Einschätzung nach sehr groß. Jetzt müssen wir weiterhin gemeinsam an dem Projekt arbeiten, dann wird das Vorhaben auch gelingen.“**

*Dr. Peter Kurz // Oberbürgermeister der Stadt Mannheim*

von großer Bedeutung war und ist. Essen 2010 verfolgte einen völlig anderen, beispielgebenden Aspekt, nämlich ein großes Hauptziel und das war „die Metropole Ruhr“ als Marke zu etablieren und zu kommunizieren. Essen und das Ruhrgebiet wollten mit dem Projekt ja keine kulturelle Infrastruktur aufbauen, sondern vorhandene Ressourcen nach außen in Wert setzen. Inwiefern das gelungen ist, muss die Zukunft zeigen. Nach heutiger Lesart ist jedenfalls festzustellen, dass man heute mit dem Begriff „Ruhrgebiet“ durchaus andere Bilder assoziiert als davor. In Essen und im Ruhrgebiet waren im Jahr 2010 sicher Dinge möglich, die ohne das Projekt „Kulturhauptstadt“ so nicht umsetzbar gewesen wären.

*Was unterscheidet Mannheim im Einzelnen von den bisherigen deutschen Titelträgern?*

Peter Kurz: Berlin als große Metropole würde heute den Titel gar nicht mehr bekommen, da die Kommission schon lange eine andere Strategie hat. Es geht zum einen um die sogenannten Second Cities und zum anderen um die Städte, die den Titel brauchen, um begonnene Entwicklungen erfolgreich zu Ende führen zu können. Weimar 1999 stand wie schon von Frau Heberer ausgeführt noch sehr stark unter dem Eindruck des Mauerfalls und damit dem großen Prozess der gesellschaftlichen Veränderung und Umwandlung. Der große Unterschied zu Essen ist das Verhältnis von Industrie bzw. Wirtschaft und Kultur. In Essen finden wir ein Ablösungsmodell, das heißt, einer langen Phase der Prägung durch die Schwerindustrie und den Kohleabbau folgte eine große Phase der Umstrukturierung. Diese führte in Essen zur Kultur und zum Leitmotiv des Kulturhauptstadtjahres „Kultur durch Wandel, Wandel durch Kultur“. In Mannheim finden wir eine ganz andere Situ-

ation vor. Hier liefen und laufen Industrie bzw. Wirtschaft parallel zur Kultur. Schon zu Zeiten der Industrialisierung sieht und positioniert sich Mannheim auch als Kulturstadt. Diese Parallelität oder Koexistenz einer starken Wirtschaft und Kultur hat sicher maßgeblich dazu beigetragen, dass Mannheim auch eine Stadt der Innovationen wurde. Und dabei ist die Erfindung des Automobils in Mannheim ja nur die Spitze des Eisberges. Das ist der große Unterschied zu Essen und die Quelle, aus der wir hier in Mannheim Kraft, Kreativität, Innovation und damit wirtschaftliche Sicherheit schöpfen. In Mannheim wird Industrie nicht durch Kultur abgelöst, sondern bewusst nach wie vor auf die Koexistenz von beiden Feldern gesetzt. Nach dem Motto „strong economy, strong culture, strong society“ oder in Deutsch „starke Wirtschaft, starke Kultur, gestärkte Gesellschaft“.

*Mit welchen Mitteln und mit welcher Unterstützung ist aus Ihrer Einschätzung für die Stadt Mannheim aus dem Land zu rechnen, insbesondere vor dem Hintergrund weiterer Bewerber aus Baden-Württemberg?*

Helen Heberer: Das Land kann sicher nicht die Bewerbungen mehrerer Baden-Württembergischer Städte gleichzeitig ausreichend unterstützen. Die Bewerbung Karlsruhes für das Jahr 2010 wurde mit einer sechsstelligen Summe unterstützt. In der Kulturkonzeption des Landes ist die Teilnahme am Bewerbungsprozess auf meine Initiative hin als unterstützenswert verankert. Die Bewerbungsvorbereitungen in Mannheim sind bereits weit fortgeschritten – gerade auch im Hinblick auf Aufmerksamkeit und Akzeptanz in Brüssel – weshalb ich davon ausgehe, dass das Land – auch aus Eigeninteresse – die Erfolg versprechende Bewerbung aus Mannheim unterstützen wird.

*Welche Bedeutung für die Bewerbung hat der Schulterabschluss mit der Metropolregion Rhein-Neckar?*

Peter Kurz: Das Bekenntnis Mannheims zur Metropolregion war schon immer und ist auch gegenwärtig sehr groß. Deshalb haben wir schon sehr früh die Einbeziehung der Region mit allen Partnern und den Gremien der MRN abgestimmt. Der Schulterabschluss wird den Zusammenhalt in der Region stärken und zu einer Identitätsbildung beitragen. Wenn die Region diesen Weg gemeinsam und einvernehmlich geht, wird sie emotional gewachsen aus dem Prozess hervorgehen und sich ihrer Stärken bewusster sein. Die gemeinsame Bewerbung ist damit auch ein guter Test für die Gemeinschaft.

*Welchen Nutzen sehen Sie für Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmerinnen und Unternehmen in Mannheim und der Metropolregion Rhein-Neckar in Verbindung mit der Bewerbung und der möglichen Titelvergabe zur Kulturhauptstadt 2020?*

Helen Heberer: Die bereits lange Jahre fruchtbare Wechselwirkung zwischen Kultur und Wirtschaft wird sich durch die Auffrischung im Bewerbungsprozess erneut als Glücksfall beweisen. Hier strahlt einer auf den jeweils anderen. Schon jetzt verzeichnet Mannheim große Erfolge im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft mit noch viel Luft nach oben. Und genau diese Luftschichten wollen wir atmen und werden sie durch den gemeinsamen Bewerbungsprozess auch erreichen. Talente zieht man an und bindet man durch ein familienfreundliches und attraktives Umfeld. Das gilt mittlerweile durch viele Untersuchungen als erwiesen und wird auch durch die Mannheimer Strategie gezeigt. Wir erhöhen die Attraktivität unserer Stadt durch einen solchen Titel und können auch andere Bereiche entwickeln.

Dies kommt letztendlich allen zugute. Die Bewerbung um den Titel und das Kulturhauptstadt-Jahr selbst sind somit eine große Investition in die Zukunft der Stadt und ihrer Bürgerinnen und Bürger aber auch Ihrer Unternehmerinnen und Unternehmer. Ein solches Projekt dient der Sicherung und Weiterentwicklung unserer Stadt.

*Welche Rolle spielt in diesem Kontext die Emotionalisierung und Beteiligung der Bürgerschaft für die Entwicklung der Konversionsflächen?*

Peter Kurz: Die Emotionalisierung und Beteiligung der Bürgerschaft im Fall der Konversion ist für uns eine gute Möglichkeit, die Kultur des gemeinsamen Erarbeitens von Konzepten einzuüben. Andererseits ist die Entwicklung der Konversionsflächen auch eine gute Möglichkeit, die Entwicklung von Szenarien im Hinblick auf die Bewerbung anzuwenden. Welche kulturellen Herangehensweisen helfen bei der Entwicklung der Flächen und wo können die parallelen Prozesse zur Kreuzung und damit aus der Parallelität gebracht werden? Außerdem sind die Konversionsflächen natürlich auch potenzielle Bespielungsflächen für die Kultur. Bei der Identifizierung von Potenzialen und möglichen Umsetzungen kann der Bewerbungsprozess wiederum hilfreich sein. So wird das Bürgerforum zur Konversion zum Thema Kultur und Sport vom Büro 2020 vorbereitet und betreut. Das Zusammenführen von Expertise während des Beteiligungsprozesses befruchtet beide Projekte.

*Wie sehen die nächsten Schritte und wichtigen Meilensteine im Bewerbungsverfahren konkret aus?*

Helen Heberer: Die Kommission in Brüssel erarbeitet gerade einen Entwurf zur Neuregelung des Kulturhauptstadtver-

fahrens. Dieser Entwurf wird spätestens im Juni 2012 vorgelegt, um dann den EU-internen Abstimmungsprozess zu durchlaufen. Wir werden also mit dieser Vorlage das erste Mal genau wissen, in welchem Jahr sich deutsche Städte wieder um den Titel bewerben können. Das ist der nächste große Meilenstein, denn erst dann können wir eine genaue Zeitplanung erarbeiten. Bis dahin haben wir uns zum Ziel gesetzt, die Wahrnehmung, die Akzeptanz und die Begeisterung in der Bevölkerung zu steigern. Dafür planen das Kulturhauptstadt-Büro und das regionale Kulturbüro für 2012 öffentliche Aktionen und den Start einer Kampagne. Parallel dazu führt die Stadt gerade ein sogenanntes „CULTURAL MAPPING“ durch (in dieser Art wird das zum ersten Mal von einer deutschen Stadt erarbeitet) und arbeitet mit verschiedenen Gremien an der Themenfindung für die Bewerbung.

Zum Ende des Jahres veröffentlichen wir die große Mannheim-Studie von Prof. Dr. Martina Löw (‘Die Seele Mannheims – Eine Untersuchung zur Eigenlogik der Stadt Mannheim’) im Thorbecke Verlag. Diese Veröffentlichung wird die Stadt erneut zum Anlass nehmen, mit den Thesen aus dieser Forschungsarbeit in die Diskussion mit der Bevölkerung zu gehen. Übrigens ist auch hier Mannheim sehr weit vorne, zum ersten Mal hat sich eine Stadt in dieser Art aus Eigenantrieb wissenschaftlich mit ihrer eigenen gewachsenen Gesellschaftsstruktur, ihrem Selbstverständnis und ihrer Mentalität auseinandergesetzt. Des Weiteren kann die Abstimmung des gemeinsamen Prozesses mit der Metropolregion forciert werden, da das Kulturbüro der MRN nun gegründet und damit die arbeitsfähige Schnittstelle zur MRN definiert ist.

*Wie schätzen Sie die Chancen Mannheims im Rahmen des Bewerbungspro-*

*zesses ein und in welchen Dimensionen respektive mit welchen Maßnahmen kann die Mannheimer Wirtschaft den Erfolg der Bewerbung positiv beeinflussen?*

Peter Kurz: Nach den bereits geleisteten Vorarbeiten für die Bewerbung und insbesondere im Abgleich mit den Aktivitäten anderer Städte in Europa, in Kombination mit den Entwicklungen seitens der Kommission, bin ich sehr zuversichtlich. Die Chancen, dass die nächste deutsche Europäische Kulturhauptstadt „Mannheim“ heißt, sind meiner Einschätzung nach sehr groß. Jetzt müssen wir weiterhin gemeinsam an dem Projekt arbeiten, dann wird das Vorhaben auch gelingen. Die Mannheimer Wirtschaft ist dabei ein sehr wichtiger und großer Partner. Zum einen werden wir auf private Kofinanzierung nicht verzichten können und zum anderen ist die Mannheimer Wirtschaft ein wichtiger Impulsgeber für den Prozess. Deshalb ist sie auch bereits in unterschiedlichen Gremien eingebunden und wir spüren auch eine große Bereitschaft, an diesem wichtigen Projekt mitzuwirken.

*Welches „Leuchtturmprojekt“ wünschen Sie sich bei der Bewerbung und im Fall einer möglichen Titelvergabe?*

Helen Heberer/Peter Kurz: Uns geht es weniger um Leuchttürme als um ein die ganze Stadt betreffendes, aber stringentes und auf Nachhaltigkeit angelegtes Konzept. Wir wünschen uns persönlich, dass wir alle und alle unsere Projekte gemeinsam so stark und lange leuchten, dass in Europa ein helles und warmes Licht den Blick auf unsere Region lenkt.

*Herzlichen Dank für das Interview sagen stellvertretend für die Redaktion des Info-Magazin Dr. Lars Kempf und Martin Sloscharek.*



**„In regionaler Hinsicht kann der Titel ‚Europäische Kulturhauptstadt‘ die Metropolregion zusammenschweißen, denn wir dürfen nicht vergessen, Mannheim wird sich unter Einbeziehung der Metropolregion um den Titel bewerben. Darin liegt für die ganze Region eine große Chance.“**

*Helen Heberer // Landtagsabgeordnete und kulturpolitische Sprecherin der SPD-Fraktion im Landtag BW*

**VERHAFTUNGEN.  
FOLTER. HINRICHTUNGEN.**

**DIE TINTE EINER EINZIGEN UNTERSCHRIFT  
REICHT, UM SOLCHE URTEILE ZU VOLLSTRECKEN.**

**DOCH DEINE UNTERSCHRIFT KANN DIESE SCHICKSALE AUCH  
VERHINDERN. DENN ES SIND GEWÖHNLICHE MENSCHEN  
WIE DU UND ICH, DIE REGIERUNGEN DARAN ERINNERN, DASS  
SIE NICHT TUN KÖNNEN, WAS SIE WOLLEN, UND DIE  
AUSSERGEWÖHNLICHES LEISTEN.**

**SEIT 50 JAHREN KÄMPFEN WIR GEMEINSAM GEGEN  
UNTERDRÜCKUNG UND WILLKÜR. UND DAS WERDEN WIR  
AUCH IN ZUKUNFT TUN. DENN ZUSAMMEN SIND WIR DIE  
GRÖSSTE MENSCHENRECHTSBEWEGUNG DER WELT  
UND KÖNNEN ETWAS ERREICHEN.**

**50 JAHRE AMNESTY INTERNATIONAL.**

**SEI DABEI. MIT DEINER UNTERSCHRIFT.  
DEINER SPENDE. DEINEM EINSATZ.**

Mitmachen unter  
[www.amnesty.de/50jahre](http://www.amnesty.de/50jahre)

50 JAHRE  
**AMNESTY**  
INTERNATIONAL





Sommerfest der Wirtschaftsjuvenoren 2011

# Auf den Spuren des Deutschlandachters

//Text und Bilder: Patrick Marowski

Obwohl die deutschen Ruderer mit ihrem Deutschlandachter seit nunmehr zwei Jahren ungeschlagene Weltmeister sind und unsere Region auf eine langjährige Rudertradition zurückblicken kann, ist dieser Sport in der breiten Öffentlichkeit doch recht unbekannt. Grund genug, diesen unterrepräsentierten Sport etwas in den Fokus zu rücken. Also lud der GA am 27.08.2011 zum traditionell sportiven Sommerfest zum Mannheimer Ruderverein Amicitia von 1876 ein.

Die erfahrenen Betreuer des Vereins brachten uns nicht nur die Grundlagen des Sports näher, sondern konnten auch Begeisterung und Interesse für den Sport wecken. Hoch motiviert gingen so mehrere Boote an den Start. Der Doppelvierer mit Steuerermann erwies sich als anspruchsvolles Sportgerät. Aber nach kurzer Zeit waren schon erste Erfolge zu erkennen, was Synchronität und Vortrieb anging. Wenig später konnten schon nennenswerte Strecken zurückgelegt und richtig Fahrt aufgenommen werden. Der einsetzende Regen konnte die begeisterten Neuruderer dabei nicht beeindrucken. Leider setzte das folgende Gewitter der Ausfahrt ein jähes Ende. Es musste daher aus Sicherheitsgründen auch auf das Rennen um den Gunter-Quide-Gedächtnispokal verzichtet wer-

den. Nachdem das Sportgerät wieder in den Hallen des Rudervereins verstaut war und alle Ruderer wieder getrocknet waren, zeigte sich auch der Himmel einseitig und ermöglichte noch ein gemütliches Beisammensein im Garten des Rudervereins. Im Schatten der Olympiaeiche, bei leckerem Essen und kühlen Getränken, wurde sich über die Erfahrungen im Doppelvierer ausgetauscht und Vermutungen angestellt, wie das

wohl in einem Doppelachter zu koordinieren sei.

Dieses Sommerfest hat sicher für bleibende Erinnerungen gesorgt und Interesse und Verständnis für den Rudersport geweckt. Ein großer Dank gebührt den engagierten und netten Betreuern des Vereins sowie Jan Erik Jonescheit und Michael Sittek für die Organisation der Veranstaltung.



## Wirtschaftsjunioren packen die Badehose ein



//Text: Oliver Frölich

Bild: Christian Teepe

Am 9. August war es wieder einmal so weit: Der UfO feierte sein Sommerfest. In geselliger Runde traf man sich am St. Leoner See zum Wasserski. Über den See erstreckt sich ein etwa 800 Meter langer Seilzug, der auf Stelzen aus dem Wasser ragt. Der geübte Wassersportler lässt sich wahlweise mit 30 bis zu 60 km/h übers Wasser ziehen. Wen Geschwindigkeit und Länge noch nicht genügend fordert, dem stehen darüber hinaus noch diverse Sprungschanzen und ein Slalomfeld zur Verfügung. Zusammengefasst: genügend Herausforderungen für ein aus blutigen Anfängern bestehendes Juniorenteam.

War die Anreise noch geprägt von herbstlichen Temperaturen und Regen, verbesserte sich das Wetter scheinbar zunehmend mit der steigenden Anzahl von Junioren im Neoprenanzug. Hierbei handelte es sich übrigens um die erste Herausforderung des Abends. Das Einsteigen in diese engen Gummianzüge sorgte bereits für den einen oder anderen amüsanten Moment in den Umkleidekabinen.

Besonders, wenn nach vermeintlich erfolgreichem Reinzwängen der Hinweis kam, den Anzug leider falsch herum zu tragen...

Nachdem endlich alle warm verpackt waren, ging es mit Schwimmweste und einem Paar Wasserski ausgerüstet an den See. An der Bahn für Profis vorbei führte ein kleiner Pfad zur Anfängerbahn. Die etwa 50 Meter lange Strecke wurde dann zum Höhepunkt des Abends.

Zugegebenermaßen war man durch den Golfschwerpunkt der vergangenen Sommerfeste, bezogen auf eine genaue persönliche Einweisung, sehr verwöhnt. Diesmal hatte man jedoch das Gefühl, in das nicht nur sprichwörtlich kalte Wasser springen zu müssen.

Auf der kleinen Plattform der Anfängerbahn angekommen, bekam man nur kurz gesagt was zu tun sei, und schon ging es los. Das Seil zog einen nach dem anderen über den See. Wie schon erwähnt, handelte es sich bei den meisten von uns um

Anfänger, nur Volker Auracher und Oliver Brix konnten auf erste Grundlagen zurückgreifen. Es dauerte aber nicht lange und die ersten kamen bis zum Ende der Strecke. Learning by doing hat schon lange nicht mehr so viel Spaß gemacht. Zudem hatte der Anlagenbediener bei jeder neuen Fahrt ein paar praktische Tipps parat, so dass bald die ersten Starts aus dem Wasser glückten und die ersten 180°-Kurven folgten.

Die Zeit rannte mal wieder viel zu schnell und schon bald versammelte man sich bei den restlichen Junioren, die den Sprung ins Wasser nicht wagen wollten, am Büdchen zu Bier und Currywurst. Den Rest des Abends vergab die Runde aus jungen Wasserskiexperten kritische Punkte für Haltung und Sprungtechnik an die Profis, die ihre letzten Runden fuhren.

Dank der gelungenen Organisation von Oliver Brix erlebte der UfO ein rundum gelungenes Sommerfest, bei dem selbst der Sommer mal wieder zeigen musste was er kann.



### 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



// Text: René Gärtner, Martin Sloszarek

Bilder: Stadt Mannheim

Unter der Überschrift „Die Wirtschaftsförderung der Stadt Mannheim im Jahr 2011 – Fakten, Personen, Ziele“ hatten die Wirtschaftsjunioren unter Leitung des Arbeitskreises Kritisches Engagement in der Politik am 15.09.2011 Herrn Bürgermeister Grötsch gemeinsam mit Vertretern der städtischen Wirtschaftsförderung in die IHK Rhein Neckar eingeladen.

Bereits in der Begrüßungsansprache durch den Hausherrn, Herrn Hauptgeschäftsführer Dr. Axel Nitschke, wurde deutlich, dass ein reger Austausch zwischen Wirtschaft und kommunaler Wirtschaftsförderung ausdrücklich gewünscht und elementar wichtig für den gemeinsamen Erfolg am Standort Mannheim ist. Das offene Gespräch miteinander ist auch gerade deshalb von Bedeutung, da es aus Sicht der Wirtschaft, eben unbestrittenen guten Leistungen, auch zahlreiche Punkte gibt, bei denen der Leistungsanspruch an die Wirtschaftsförderung aus Unternehmersicht noch nicht vollständig erfüllt wird.

Die IHK sieht die klassischen Hauptaufgaben der Wirtschaftsförderung darin, Ansprechpartner für neue (Existenzgründungen) und bestehende Unterneh-

men (Bestandspflege) zu sein sowie ein aktives Standortmarketing zu betreiben. Hierbei sollte man sich nicht ausschließlich auf Themen der Kreativwirtschaft beschränken, sondern auch traditionelle Mannheimer Wirtschaftsschwerpunkte in den Fokus stellen: „Mannheim war nicht nur ein klassischer Industriestandort, sondern ist auch ein attraktiver Standort für moderne, leistungsfähige Industrie!“ so Hauptgeschäftsführer Dr. Axel Nitschke zum Abschluss seiner Begrüßungsansprache.

*„Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hat mit aktuell 167.735 Menschen das höchste Niveau der letzten 10 Jahre erreicht“*

#### WIRTSCHAFTSSTANDORT MANNHEIM HEUTE

Herr Bürgermeister Grötsch, verantwortlicher Bürgermeister für Wirtschaft, Arbeit, Soziales und Kultur in Mannheim, hat sich als oberster Dienstherr der Wirtschaftsförderung über die Einladung der Wirtschaftsjunioren sehr gefreut. Zumal das letzte Treffen mit den Junioren im Rahmen eines Roundtable-Gesprächs bereits knapp 2 Jahre zurücklag und er gerne für einen konstruktiven Austausch

insbesondere mit der „jungen“ Wirtschaft zur Verfügung steht.

Im Rückblick auf die ersten Jahre seiner Amtszeit zieht er für Wirtschaftsentwicklung am Standort Mannheim insgesamt ein positives Fazit, worin er sich vor allem auf die gute Erholung der Mannheimer Wirtschaft nach der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 stützt. „Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hat mit aktuell 167.735 Menschen das höchste Niveau der letzten 10 Jahre erreicht“ und steht somit für Herrn Bürgermeister Grötsch als ein klares Zeichen für die Wirtschaftsstärke des Standortes Mannheim. Hierbei würdigt er ausdrücklich die Verdienste der klassischen Industrie, welche mit Ihrer hohen Wertschöpfung und Exportorientierung ein wichtiger Bestandteil der Mannheimer Wirtschaft ist und bleibt.

#### NACHHALTIGE WIRTSCHAFTSPOLITIK GEFRAGT

Aus Sicht der Stadt Mannheim darf sich Wirtschaftspolitik nicht nur auf die Gegenwart beziehen, sondern muss strategisch vorausdenken, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Exemplarisch hierfür ist der allgemeine Fachkräftemangel in Deutschland, welcher bereits heute

zahlreiche Unternehmen betrifft. Der demographische Wandel wird bis 2025 dazu führen, dass bundesweit rd. 6,5 Mio. Menschen weniger als heute im erwerbsfähigen Alter vorhanden sein werden und demzufolge sich der Fachkräftemangel weiter verschärft. Die Stadt Mannheim hat diese Herausforderung frühzeitig erkannt und steuert mit einer erfolgreichen Hochschulpolitik – gerade auch durch attraktive duale Hochschulstudiengänge mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg – erfolgreich gegen, mit dem Ziel, engagierte Studenten für den heimischen Arbeitsmarkt zu gewinnen. Darüber hinaus wird sich ein Mitarbeiter der Wirtschaftsförderung künftig ausschließlich auf den Bereich „Menschen und Talente“ konzentrieren, um für den Standort Mannheim neue Fach- und Führungskräfte zu gewinnen. Anhand dieses Beispiels zeigt sich bereits, wie vielfältig die Facetten kommunaler Wirtschaftspolitik heute sind.

**Mit 13,5 Neugründungen pro 1.000 Einwohner ist Mannheim im landesweiten Vergleich Spitze.**

Ein weiterer Schwerpunkt erfolgreicher Wirtschaftspolitik zeigt sich in der Anzahl neuer Unternehmensgründungen. Mit 13,5 Neugründungen pro 1.000 Einwohner ist Mannheim im landesweiten Vergleich Spitze und damit „Die Gründer-Stadt“ in Baden-Württemberg (Landesdurchschnitt sind 8,1, Neugründungen). Damit dies auch in Zukunft so bleibt, wird die Stadt Mannheim Neugründungen bestmöglich unterstützen. Einerseits durch direkte finanzielle Unterstützung (ab 2012 ist ein Programm geplant, das Zuschüsse bis max. 20.000,- Euro pro Unternehmensgründung ermöglicht, parallel hierzu läuft derzeit die Genehmigung eines Beteiligungsfonds der Wirtschaftsförderung, um Start-Ups mit 50.000,- bis 200.000,- einzelfallbezogen zu begleiten), andererseits durch die Verschmelzung der MAFINEX Technologiezentrum GmbH auf die Musikpark Mannheim GmbH, um künftig über ein einheitliches und noch stärkerer aufgestelltes Gründerzentrum in Mannheim zu verfügen.

### NEUE WIRTSCHAFTSPOLITISCHE STRATEGIE DER STADT MANNHEIM

Unter der Federführung von Herrn Bürgermeister Grötsch wurde in den letzten beiden Jahre mit Hilfe externer Berater eine neue wirtschaftspolitische Strategie für die Stadt Mannheim erarbeitet, um die Stellung Mannheims als führenden Wirtschafts- und Industriestandort zu festigen und weiter auszubauen. Organisatorisches Teilergebnis der neuen Strategie ist die Entwicklung einer Ma-

#### Elmar Bourdon //

0621.29 32 155 // elmar.bourdon@mannheim.de

Studium Wirtschaftswiss. // Gesundheitswiss.

Karriereschritte: 1997 Produktmanager (Siemens Healthcare/Sirona) // 2002 Marketing Director Europe (Abbott) // 2007 Business Unit Manager DACH-Länder (CR.Bard) // 2011 Manager, Cluster Medizintechnologie

Aktuelle Tätigkeit/ Aufgaben/ Funktionen/ Zuständigkeiten bei der Wirtschaftsförderung: Manager, Cluster Medizintechnologie

Weitere ehrenamtliche Funktionen/ Ämter in der Metropolregion: Aktives Mitglied der Einsatzabteilung der Feuerwehr

Schönster Platz in der Metropolregion: Blick vom Schriesheimer Steinbruch über die Metropolregion

Was bedeutet für Sie der Begriff Metropolregion Rhein-Neckar persönlich? // Kulturelle, landschaftliche, gesellschaftliche und wirtschaftliche Vielfalt

im Herzen Europas erleben – jeden Tag.

Welche Ziele verbinden Sie persönlich mit Ihrer Aufgabe bei der Wirtschaftsförderung? // Meine Aufgabe bei der Wirtschaftsförderung ist mit dem Ziel verbunden, für Mannheim und die Metropolregion ein wettbewerbsstarkes Medizintechnologie-Cluster aufzubauen, in dem wir die Erfolgsfaktoren für Bestandsunternehmen, Start-ups und Neuansiedlungen der Medizintechnologie im Netzwerkverbund weiter optimieren. Die Voraussetzungen hierfür sind im Umfeld der Kliniken, der Forschung und Ausbildung, sowie im Umfeld der Medizin- und Biotechnologieunternehmen unserer Region hervorragend.

Was wünschen Sie sich von den Wirtschaftsjunioren? // Setzen Sie Ihre bewährte Arbeit fort und fördern Sie weiter den konstruktiven, persönlichen Dialog der regionalen Akteure der Wirtschaft mit Unternehmen, Wissenschaft und Verwaltung der Metropolregion.



#### Franziska Haase //

0621.29 39 987 // franziska.haase@mannheim.de

Studium Wirtschaftsgeographie

Karriereschritte: 2009 Projektmitarbeiterin bei der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (GMA) in Ludwigsburg und Dresden // Praktika u.a. bei Kemper's Jones Lang LaSalle München // Stadtmarketing Thun / Schweiz.

Aktuelle Tätigkeit/ Aufgaben/ Funktionen/ Zuständigkeiten bei der Wirtschaftsförderung: Einzelhandelsförderung und Citymanagement

Aktuell gelesenes Buch: zur Vorbereitung auf den nächsten Rucksackurlaub: Gebrauchsanweisung für Thailand von Martin Schacht

Schönste Plätze in der Metropolregion: das Lindenhofener Rheinufer und die Pfälzer Weinberge

Was bedeutet für Sie der Begriff Metropolregion Rhein-Neckar persönlich? // Eine Gegend, die landschaftlich und kulturell viel Abwechslung bietet und in der es sicher auch für langjährige Bewohner immer wieder Neues zu entdecken gibt. Zudem ist „die MRN“ überall präsent und deren Zusammengehörigkeitsgefühl wirkt nicht nur administrativ sondern wird auch tatsächlich so gelebt.

Welche Ziele verbinden Sie persönlich mit Ihrer Aufgabe bei der Wirtschaftsförderung? // Wie zahlreiche Rankings beweisen, ist Mannheim nicht nur in der Metropolregion ein etablierter Einzelhandelsstandort. Ziel meiner Arbeit ist es, diesen Standortvorteil durch aktive Bestandskundenpflege zu stärken und den Branchenmix durch Akquise und Ansiedlung neuer Einzelhandelsunternehmen sinnvoll zu ergänzen.

Was wünschen Sie sich von den Wirtschaftsjunioren? // Weiterhin spannende Dialoge, anregende Diskussionen und eine kritische Auseinandersetzung mit aktuellen Themen, die viele betreffen, aber nicht jeder anspricht!



trixorganisation, wodurch künftig jedes Unternehmen nur noch einen festen Ansprechpartner bei der Wirtschaftsförderung erhält und dieser alle Unternehmensanliegen gebündelt bearbeiten wird, was insgesamt zu einer deutlich höheren Kundenorientierung führen soll.

### Die Wirtschaftsförderung der Stadt Mannheim wurde von 15 auf 22,5 Personalstellen aufgestockt.

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil ist die sogenannte „Kompetenzfeldstrategie“, die sich gezielt mit den Wirtschaftszweigen befasst, welche aus Sicht der Projektbeteiligten für die weitere Entwicklung der Stadt Mannheim von Bedeutung sind (Kultur- und Kreativwirtschaft, Medizintechnologie, Energieeffizienz und Umwelttechnik, Produktions- und Prozesstechnologie). Um die erfolgreiche Umsetzung der neuen Strategie sicherzustellen, wurde die Wirtschaftsförderung der Stadt Mannheim komplett neu geordnet und von 15 auf 22,5 Personalstellen massiv aufgestockt. In diesem Zusammenhang konnten bereits zahlreiche, hoch qualifizierte neue Mitarbeiter für die Wirtschaftsförderung der Stadt Mannheim gewonnen werden, von denen sich einige gemeinsam mit dem kommissarischen Leiter der Wirtschaftsförderung, Herrn Dr. Miodek, persönlich den Wirtschaftsunioren vorstellten. Details zu den „Neuen“ inklusive jeweils zweier

Kurzstatements sind den Infoboxen zu entnehmen.

Herr Dr. Miodek als einer der erfahrensten Mitarbeiter der Wirtschaftsförderung nimmt bis zur Besetzung der Leitungsstelle, welche aussagegemäß noch dieses Jahr vollzogen sein soll, die kommissarische Leitung der Wirtschaftsförderung wahr und begleitet diese durch den stärksten Veränderungsprozess seit ihrem Bestehen.

Dass die Wirtschaftsförderung mit Ihrer Neuausrichtung auf dem richtigen Weg ist, zeigte auch die abschließende Frageunde. Zahlreiche Vertreter aus verschiedenen Bereichen der Wirtschaft wünschten sich zu aktuellen Themen, von der Bildungspolitik bis zur adäquaten Entwicklung der Konversationsflächen, künftig ein noch stärkeres Engagement der Wirtschaftsförderung, um die Interessen der Mannheimer Unternehmerinnen und Unternehmer noch stärker vertreten zu sehen.

Für die Beteiligung an der Veranstaltung bedankt sich der Arbeitskreis Kritisches Engagement in der Politik bei allen Gästen und Interessenten, Herrn Bürgermeister Grötsch und den weiteren Vertretern der Wirtschaftsförderung sowie insbesondere bei Herrn Hauptgeschäftsführer Dr. Axel Nitschke für die Bereitstellung der Räumlichkeiten in der IHK Rhein Neckar.

#### Michaela Jakobi //

0621.29 33 668 // michaela.jakobi@mannheim.de

Ausbildung: Buchhändlerin

Studium: BWL // Germanistik (M.A.)

Karriereschritte: 2000 Projektkoordination „Renaissance des Barockschlosses“, Universität Mannheim // 2003 Marketing und Presse- und Öffentlichkeitsarbeit // Stadtmarketing Mannheim GmbH

Aktuelle Tätigkeit/ Aufgaben/ Funktionen/ Zuständigkeiten bei der Wirtschaftsförderung: Standortmarketing und PR

Aktuell gelesenes Buch: Martina Löw, Soziologie der Städte

Schönster Platz in der Metropolregion: die Terrasse auf dem Dach des Mannheimer Schlosses

Was bedeutet für Sie der Begriff Metropolregion Rhein-Neckar persönlich? // Leben, Wohnen und



Arbeiten in einer der schönsten Regionen Deutschlands

Welche Ziele verbinden Sie persönlich mit Ihrer Aufgabe bei der Wirtschaftsförderung? // Meine Aufgabe bei der Wirtschaftsförderung

ist die Kommunikation und Vermarktung des Wirtschaftsstandorts Mannheim. Mannheim ist eine wirtschaftlich sehr starke Stadt, verfügt über eine gesunde Wirtschaftsstruktur, hat ein hervorragendes wissenschaftliches Umfeld und bietet ein hohes Maß an Lebensqualität. Diese Stärken und Mannheims gelebte „Weltoffenheit vor Ort“ national und international bekannt zu machen – das ist mein berufliches und persönliches Ziel.

Was wünschen Sie sich von den Wirtschaftsunioren? // Ich wünsche mir von den Wirtschaftsunioren einen regen Austausch, Diskussionen und Projekte, um die Stärken des Wirtschaftsstandort Mannheim gemeinsam zu kommunizieren und bekannt zu machen.



#### Dr. Wolfgang Miodek //

0621.29 33 353 // wolfgang.miodek@mannheim.de

Geburtsdatum: 1955 // verheiratet // 2 Kinder

Studium: Wirtschaftsgeographie/Mathematik // Universität Mannheim

Karriereschritte: 1980-1985 Leiter mehrerer Projekte am Fachbereich Wirtschaftsgeographie der Universität Mannheim zur wirtschaftsstrukturellen Entwicklung / Regionalökonomie und zum Image/Standortentscheidungsverhalten // 1986 Sachgebietsleiter Wirtschaftsstatistik beim Amt für Stadtforschung und Statistik der Stadt Köln // Seit 11/1986 Abteilungsleiter „Firmenbetreuung, Strukturentwicklung, Standortmarketing im Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Mannheim // Seit 2005 stellvertretender Leiter des Fachbereichs für Wirtschafts- und Strukturförderung // Mitglied der Fachkommission Wirtschaftsförderung des Deutschen Städtetages

Aktuelle Tätigkeit/ Aufgaben/ Funktionen/ Zuständigkeiten bei der Wirtschaftsförderung: Key Account Management, stellvertretende Fachbereichsleitung

Hobbies: Tennis, Fußball, Astronomie, Wandern

Weitere ehrenamtliche Funktionen/ Ämter in der Metropolregion: Seit 2009 Dozent an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim im Fachbereich Wirtschaftsförderung, zuvor 25 Jahre lang Lehrbeauftragter an der Fakultät für Volkswirtschaftslehre der Universität Mannheim zu Themen der wirtschaftsstrukturellen Entwicklung.

Aktuell gelesenes Buch: Andreas Eschbach „Der Nobelpreis“

Schönster Platz in der Metropolregion: Blick vom Hambacher Schloss

Was bedeutet für Sie der Begriff Metropolregion Rhein-Neckar persönlich? // Die Verbindung von den traditionellen, herrschaftlichen Wurzeln der Kurpfalz mit den urbanen Lebens- und Arbeitsformen eines modernen Ballungsraumes.

Welche Ziele verbinden Sie persönlich mit Ihrer Aufgabe bei der Wirtschaftsförderung? // Die Stadt Mannheim als Wirtschafts- und Lebensstandort attraktiv, interessant und zukunftsfähig zu gestalten.

Was wünschen Sie sich von den Wirtschaftsunioren? // Die Bereitschaft zur partnerschaftlichen, vorurteilslosen Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung bzw. der Stadtverwaltung.



## In Ihrem eigenen Unternehmen machen Sie schneller Karriere.

Mit Deutschlands wichtigstem Finanzierer von Existenzgründungen.

 Sparkasse  
Rhein Neckar Nord

Wir befördern Sie sofort zum Chef! Denn die Sparkassen-Finanzgruppe unterstützt mehr als die Hälfte aller Existenzgründungen in Deutschland und steht Ihnen als kompetenter Partner für die Planung und die Finanzierung Ihrer Firma gerne zur Seite. Mehr dazu in Ihrer Filiale oder unter [www.sparkasse-rhein-neckar-nord.de](http://www.sparkasse-rhein-neckar-nord.de). **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

# Doppel-Landeskonferenz 2012

// Text: Stefanie Strebel, Andreas Brohm  
Bilder: Oliver Brix, Stefanie Strebel,  
Martin Sloszarek und Andreas Brohm

60 Jahre Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen – auf der einen Seite ein Grund, im Rahmen der Doppel-Landeskonferenz als Kreis gemeinsam mit unseren Gästen aus Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz zu feiern – auf der anderen Seite auch, stolz zu sein. Stolz auf unsere Region, die sich seit 2005 zu Recht Metropolregion nennt; stolz auf die tolle Entwicklung der Metropolregion Rhein-Neckar von einer reinen Industriegesellschaft Mitte des vergangenen Jahrhunderts zu einem sehr erfolgreichen Wirtschaftsraum mit einem vielfältigen Branchenmix; stolz auf beste Verkehrsverbindungen und hohe Lebensqualität; stolz auf die Tatsache, dass wir als Wirtschaftsjuvenen diese Entwicklung seit 60 Jahren aktiv mitgestaltet haben und mit unseren Mitgliedern für die wirtschaftliche Vielfalt stehen.

Die Branchenschwerpunkte der Metropolregion lassen sich aus Sicht der Junioren in einige wesentliche Branchen clustern. Unser Ziel ist, für unsere Doppel-Landeskonferenz repräsentative Partner aus

diesen Branchen zu gewinnen, um unseren Gästen und Konferenzteilnehmern aus erster Hand über ihre Erfahrungen, Erfolge, Ziele und Herausforderungen berichten zu können und einen konstruktiven Diskussions- und Lernprozess anzustoßen.

Zur außergewöhnlichen wirtschaftlichen Entwicklung kommt die hervorragende wissenschaftliche Struktur der Metropolregion mit 21 Hochschulen und zahlreichen international renommierten Forschungseinrichtungen. Darüber hinaus steht unsere Region auch für eine bemerkenswerte Lebensqualität mit drei Naturparks und insgesamt 510.000 m<sup>2</sup> Naherholungsfläche, drei Weltkulturerbestätten, einer Vielzahl an prämierten Weingütern und weit über die Metropolregion hinaus bekannter Spitzengastronomie.

Dieser einmalige Dreiklang aus innovationsstarker Wirtschaft, brillanter Wissenschaft und höchster Lebensqualität bildet die Grundlage unserer Konferenz

und steht im Mittelpunkt unserer Aktivitäten und Kommunikationsmaßnahmen. Ob wir nun Networking-Events – zum Beispiel beim prämierten VDP-Weingut Dr. Bürklin Wolf – abhalten, unseren Teilnehmern in Deutschlands zweitgrößtem Kongresszentrum Rosengarten eine herausragende Seminar- und Trade Show-Location bieten oder unsere Region durch Kultur- und Freizeitevents erschließen. Das Ziel lautet dabei immer, die wirtschaftliche Kraft und vielfältige Attraktivität der Metropolregion Rhein-Neckar aufzuzeigen.

Die mediale Verbreitung dieser Attraktivität für die junge Wirtschaft hat durch das KONFERENZ-Team begonnen. Zahlreiche Kommunikationsaktionen wie Newsletter, Facebook-Postings, Zeitungs- sowie Online-Artikel und persönliche Messeauftritte wurden bereits angegangen – weitere Maßnahmen sind in Planung. Die Promotion läuft auf Hochtouren und hat nicht zuletzt bereits zu 500 Anmeldungen geführt.



Mediale Aktivitäten des LAKO-Teams

WEITERBILDUNG

NETWORKING

TRADE SHOW & AKTIONEN

KULTUR & LEBEN

KINDER-LAKO

Auch die Unternehmen der Metropolregion erkennen die Strategie der Doppel-Landeskonferenz und unterstützen sie in vielfacher Hinsicht durch Finanz- und Sachleistungen. Darüber hinaus bringen sich die Partner auch durch Betriebsbesichtigungen, Kamingespräche, Workshops und vieles mehr ein. Der Nutzen einer abgestimmten PR-Aktion der Metropolregion ist vor dem Hintergrund des „war for talents“ gerade hinsichtlich junger Fach- und Führungskräfte offensichtlich.

Auch die Politik unterstützt die Konferenz u.a. durch Schirmherrschaften, Workshops, Gespräche und Ideen an vielen Stellen. Nun gilt es, bis zur Konferenz weiter hart zu arbeiten und zusätzliche Partner zu gewinnen.

Neben dem Hauptsponsor Deere & Company, der die Doppel-Landeskonferenz 2012 und die Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen hervorragend unterstützt, konnten bisher weitere namhafte Unternehmen aus der Region als Kooperationspartner aus den sechs Hauptbranchen gewonnen werden.

Im Bereich Mobilität wird die Mercedes-Benz-Niederlassung Mannheim in Koo-

*Die Verantwortlichen für Kooperationen/Sponsoring Stefanie Strebel und Martin Sloscharek stehen für Anfragen zur Verfügung.*



peration mit der Daimler AG den Markenauftritt auf der Doppel-Landeskonferenz durch die Vorführung von Kraftfahrzeugen mit alternativen Antrieben voranbringen. Die Branche Neue Medien wird repräsentiert durch die Marketingagentur Trio group, die ABT-Mediengruppe sowie die Agentur Schikago. Im Bereich Energie sind noch keine Verträge gezeichnet, dort stehen wir in Gesprächen mit regionalen Energiedienstleistungsunternehmen. Die Dienstleistungsbranche ist durch unseren Großsponsor B.A.U. Bauträgergesellschaft mbH vertreten, daneben unterstützen die Kanzlei Rittershaus, die Personaldienstleistungen iperdi und GMW, der Engineering-Dienstleister Bertrandt, der Büroeinrichter Zeilfelder sowie das Logistikunternehmen neska die Konferenz. Im Bereich produzierendes Gewerbe ist der Hauptsponsor der Doppel-Landeskonferenz, Deere & Company, mit seiner weltweit bekannten Marke John Deere angesiedelt. Daneben unterstützen uns die VAG-Armaturen GmbH, als Spezialist für Wasser- und Abwassertechnik, die Freudenberg-Gruppe und der Filterhersteller Mann und Hummel. Auch der Bereich Kultur & Lifestyle ist mit dem VDP-Weingut Dr. Bürklin Wolf, den Veranstaltungs- und Konferenzprofis von m:con und der Hochschule für Ökonomie und Management FOM bisher sehr gut vertreten. Selbstverständlich beteiligen sich beispielhaft die IHK Rhein-Neckar und die IHK Pfalz an diesem größten Kreisprojekt der Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen.

Es gibt gute Gründe, eine solche Unternehmenspartnerschaft in diesem Rahmen einzugehen. Die Doppel-Landeskonferenz ist zum einen eine exzellente Plattform zum Networking, immerhin werden wir mehr als 700 Fach-

und Führungskräfte in unserer Region begrüßen. Überdies sind die Teilnehmer wichtige Multiplikatoren in unterschiedlichen Themenfeldern. Die Konferenz dient darüber hinaus den Unternehmen selbst als Forum, sich untereinander auszutauschen. Zur Intensivierung des direkten Austausches organisieren wir eigene Netzwerkabende im Vorfeld, im Rahmen der Konferenz und selbstverständlich im Nachgang zur Konferenz. Die Gründe sind genauso vielfältig, wie die individuellen Möglichkeiten, sich als Kooperationspartner einzubringen.

Hierzu hat das Ressort Kooperationen/Sponsoring unterschiedliche Kooperationspakete geschnürt. Diese starten bereits ab 2.000,- Euro und bieten unterschiedliche, individuelle Präsentations- und Darstellungsmöglichkeiten der jeweiligen Partner auf und um die Konferenz herum. Unabhängig von den Paketen gibt es aber auch noch die Möglichkeit sich im Rahmen der exklusiven und hochwertigen Konferenzbroschüre zu verewigen. Die Konferenzbroschüre erreicht nicht nur jeden Konferenzteilnehmer, sondern gelangt auch an einen großen Leserkreis innerhalb und ausserhalb der Metropolregion Rhein-Neckar. In der Broschüre werden das Programm der Konferenz, unser Kreis, die Metropolregion und die Partner dargestellt. Sie bietet somit eine ideale Werbefläche für ortsansässige, regionale und überregionale Unternehmen. Es sind mehrere Anzeigenformate möglich. Diese reichen von 450,- Euro für eine Viertelseite über 700,- Euro für die halbsseitige Anzeige bis hin zu 1200,- Euro für eine ganzseitige Anzeige. Auch Spenden sind als dritte Form eines Engagements für unsere Doppel-Landeskonferenz jederzeit willkommen.

Bei Interesse an unseren Kooperationsmöglichkeiten stehen die Ressortleiter Kooperationen/Sponsoring, Martin Sloscharek (msloscharek@zeb.de) und Stefanie Strebel (Stefanie.Strebel@ks-agrar.de) gerne zur Verfügung.



Ein konstruktiver Austausch zwischen Schule, Wirtschaft und Politik

# Der Edu Talk

// Text: Liane Popow  
Bilder: Oliver Brix

Edu Talk, so heißt der Erfahrungsaustausch, der im Nachgang zu dem Lehrpraktikum am 27. Oktober 2011 in der IHK in Mannheim stattfand. Das Lehrpraktikum hatte die Zielsetzung, Lehrern durch aktive Mitarbeit in Unternehmen einen Einblick in das Berufsleben zu ermöglichen, vor allem um die Erwartungen von Unternehmen und Ausbildern an Schüler verständlicher und gezielter vermitteln zu können. Im Nachgang hierzu sollte die offene Diskussionsrunde noch einmal den Erfahrungsaustausch zwischen allen Beteiligten ermöglichen. Hieran nahmen neben den Lehrern der Werkrealschule Unterer Neckar in Ladenburg und den Praktikumsbetrieben John Deere, MVV, neska und Pfalzwerke, das Netzwerk Berufsfindung, die politischen Vertreter des Stadtrates und der Stadtverwaltung Mannheim, die IHK Rhein-Neckar und Pfalz, das rheinland-pfälzische Ministerium für Bildung, Wissenschaft, Jugend und Kultur in Vertretung von Frau Schmazinski-Damp sowie die Wirtschaftsjuristen teil.

## *Was fehlt denn ganz konkret den Schülern beim Eingang in die Ausbildung?*

Mit dem positiven Feedback und der Begeisterung aller Beteiligten des Projektes wurde die Diskussionsrunde sehr schnell zum konstruktiven Austausch vieler Erkenntnisse, Einsichten und Erfahrungen. Für die Unternehmen war es eine Bereicherung, Lehrer in einem Praktikum von mehreren Tagen zu betreuen. Die Lehrer wiederum, die an dem „Perspektivwechsel“ aktiv im Unternehmen teilgenommen hatten, sind mit vielen neuen Einblicken in ihren Schulalltag zurückgekehrt. Authentizität in der Vermittlung der Berufsinhalte sowie ein besseres Verständnis für die Anforderungen, die ein Ausbildungsplatz an die Jugendlichen stelle, konnten die Lehrer einvernehmlich als wichtige Erkenntnis mitnehmen. Das Spektrum der Ausbildungsberufe sei nun klarer geworden und ein Portfolio könne den Schülern besser zugänglich gemacht werden. Die Signalwirkung ist

ebenso nicht zu vernachlässigen, denn die Schüler sehen nun auch: Unsere Lehrer sind engagiert und wissen was in Unternehmen geschieht, egal ob es um die Fertigung von Maschinen, das Arbeiten in Lagerräumen oder handwerkliche Tätigkeiten wie Schweißen geht. Aussagen wie „gewisse Noten sind von Nöten und Pünktlichkeit“, seien nun noch authentischer vermittelbar, so die Aussage der teilnehmenden Lehrer.

Nichtsdestotrotz blieb wohl manche Forderung der Unternehmen in der Vergangenheit im Nebulösen. So wurde doch klar die Frage gestellt: Was fehlt denn ganz konkret den Schülern beim Eingang in die Ausbildung? Die Grundwerte fehlten, wie Pünktlichkeit und Anstand. Ebenso das sichere Beherrschen der Grundrechenarten oder der deutschen Sprache, kamen prompt als Antworten von Seiten der Ausbilder. Vor allem sei die Ahnungslosigkeit, der mangelnde Einblick in das, was die Ausbildung eigentlich einfordere, doch immer wieder erstaunlich, so Dieter

Wachenfeld, Ausbildungsleiter der John Deere Werke. Oftmals sei die Motivation, einen Beruf zu erlernen, die ein Schüler mitbringe, nur auf eine Aussage aus dem Bekanntenkreis zu reduzieren, so Sascha Greibich von neska Schiffs- und Speditionskontor GmbH. Diese gravierenden Defizite in Wissen und Antizipation des Berufsbildes weisen auf eine mangelnde Auseinandersetzung mit dem Beruf hin. Manch anspruchsvoller Ausbildungsberuf würde daher manchmal nur sehr unbedarft angestrebt; so würde der Absolvent mit seinen Neigungen in einem anderen Berufsbild sicher glücklicher, so die Ausbilder der Unternehmen.

Soll denn nur Humankapital für die Unternehmen ausgebildet werden? So wird doch in den Rahmenplänen des Landes Baden-Württemberg als Auftrag der Schulen sowohl Bildung als auch Erziehung angeführt und gerade bei der Erziehung gibt es für die Lehrer der Werkrealschule wesentlichen Handlungsbedarf. Man muss den Schülern Mut machen! Auch wenn das Auftreten der Schüler in der Schule sicher und laut sei, den Schritt in die Unternehmen wagen sie deshalb noch lange nicht. Insbesondere Schüler mit Migrationshintergrund hätten es hierbei besonders schwer. Es ist einfach notwendig, die Sorgen und Nöte der Jugendlichen zu teilen, da sich die Sozialstruktur der Familien doch sehr verändert habe, so die Lehrerschaft.

Was kann Schule und Arbeitswelt weiter zusammen bringen? Dran bleiben! So die Aussage seitens der politischen Vertreter. Veränderte Sozialstrukturen in

Gesellschaft und Familie kann ein Schulsystem alleine gar nicht auffangen. Die gesamte Bildungskette ist hierzu wichtig. Dazu gehört insbesondere auch die vor- und außerschulische Bildung. Mit dieser Zielvorgabe, kein Kind innerhalb der gesamten Kette zu verlieren, werden daher auch die Strukturen insgesamt optimiert. So gibt es schon hervorragende Projekte und viele Kooperationen, aber auch deren Umsetzung und Verfestigung benötigen Zeit. In der bildungspolitischen Konzeption seien die Ressourcen ebenso begrenzt, so muss umso genauer geschaut werden, was zielführend ist. Jede Schule in Rheinland-Pfalz stellt mittlerweile einen Beauftragten für Berufsorientierung. Im Weiteren hat sich außerdem das Berufsbild des Lehrers eklatant verändert. Jeder Lehrer ist nicht nur Pädagoge, sondern gleichzeitig auch Sozialpädagoge, Sonderpädagoge und Medienpädagoge. Ständig wechselnde Inhalte der Lehrpläne erschweren es den mit Bildung und Erziehung Beauftragten außerdem, in den Unterricht so etwas wie Kontinuität zu bringen.

Auf der anderen Seite ändern sich in den Unternehmen genauso viele Bedingungen auf menschlichem, technischem und prozessorientiertem Niveau in einem ebenso rasanten Tempo. Daher ist umso mehr unser Bildungssystem in dem Unterfangen zu fördern, das vorzubereiten, was Unternehmen heutzutage verlangen. Auch stehen die Bildungsausgaben in Deutschland deutlich unter dem Durchschnitt im OECD-Vergleich, so der Einwand hierzu seitens Dieter Wachenfeld.

Wie kann man also noch mehr Schulen ermutigen, an einem solchen Projekt teilzunehmen? Es müsse vor allem die Schulleitung hinter einem solchen Projekt stehen und das Kollegium muss ebenso mitziehen, so die Aussage der Werkrealschule. Um herauszufinden, ob eine Schule mehr oder weniger motiviert sei, muss gezielt an sie herangetreten werden. Nur auf diesem Weg kann herausgefunden werden, wo die Probleme liegen. Ursachen kann man so widerspiegeln und man findet heraus, ob es ein Ressourcenproblem sei, fügt Herr Grunert seitens des Stadtrates an. Die Vertreter der jeweiligen IHK kündigten an, den Schulabschluss zwischen Unternehmen und Schulen auch weiterhin innerhalb der bestehenden Projekte zu stützen, sowie gerade den Mittelstand in solche Projekte weiter einzubeziehen.

Den Abschluss der Diskussionsrunde stellte die Weitergabe der durch die WJ Mannheim-Ludwigshafen erhaltenen Preise dar: Mit der Überreichung des 1. Landespreises von Baden-Württemberg und des Landessonderpreises von Rheinland-Pfalz an die Vertreter der Werkrealschule und des Netzwerkes Berufsfindung wurde das Engagement der Lehrer honoriert, die für die Auszeichnung einen Ehrenplatz in ihren Wirkungsstätten zusicherten.

Ist das Lehrerpraktikum also ein Projekt, das durchweg positiv gesehen wird? Das Resümee der Beteiligten legt dies nahe. Ebenso die zweifache Auszeichnung von zwei Bundesländern als auch die Ausweitung des Projekts auf Bundesebene in 2012.





# Schokolade, ein himmlischer Genuss

//Text und Bilder: Harald Holzderber

Wo hat die Schokolade ihren Ursprung? Wie kam sie in die heutige Form? Gibt es unterschiedliche Schokoladen? Viele Fragen, die uns bewegen. Fest steht jedoch, Schokolade macht den Menschen glücklich, und so war ihr Siegeszug um die Welt unaufhaltsam.

Schauen wir in die Geschichte. Kakao wurde bereits vor dem 12. Jahrhundert von den Tolteken angebaut. Als die Azteken die Tolteken unterwarfen, waren sie dankbar über diese wohlschmeckende Eroberung. Die Azteken Mexikos genossen den Kakao als pikant gewürztes Getränk. Kakaobohnen waren zur damaligen Zeit ein landläufiges Zahlungsmittel.

## CHRISTOPH COLUMBUS ENTDECKTE ALS ERSTER DIE LÄNGLICHE OVALE FRUCHT

Christoph Columbus entdeckte 1507 als erster die bis dahin unbekannte längliche ovale Frucht, sie stieß allerdings auf wenig Beliebtheit bei den Spaniern. Erst im Jahre 1520 gelangten durch Hernando Cortes (1485-1547) die ersten Kakaobohnen nach Spanien. In der gehobenen spanischen Gesellschaft war das Schokoladengetränk bald nicht mehr wegzu-

denken und ein beliebtes Genussmittel. Der Siegeszug der Schokolade begann. Ab Mitte des 18. Jahrhunderts wurde Schokolade industriell hergestellt.

Die Heimat des Kakaobaumes dürfte im nördlichen Südamerika zu finden sein. Dort wurden in den Urwäldern des Amazonas oder Ecuadors im Schatten einiger Urwaldbäume Wildformen von Kakaobäumen gefunden. Die Anbauggebiete des Kakaobaumes befinden sich nördlich und südlich des 15. Breitengrades. Heute kommt der Kakao ausschließlich in künstlich angelegten Kakaopflanzungen vor.

Botanisch unterteilt man Kakao in drei Arten:

- Forastero-Kakao (Konsumqualität) 80 bis 85% der Welternte
- Criollo-Kakao (Edelkakao) 5% der Welternte
- Trinitario-Kakao (Mischhybride / Edelkakao), 10% der Welternte

Die wichtigsten Anbauggebiete sind für

- Forastero-Kakao: Elfenbeinküste, Ghana
- Criollo-Kakao: Ecuador, Indonesien, Venezuela um nur einige zu nennen.

Criollo- unterscheiden sich im Wesentlichen von den Forastero-Kakaos durch ihre feinere und breitere Aromenstruktur. Aus Criollo-Kakaos werden die feinsten Edelschokoladen hergestellt. Wie bereits oben genannt, stellen sie nur einen geringen Anteil der Welternte dar. Je nach Ursprungsgebiet bilden die Kakaopflanzen zusätzlich unterschiedliche spezifische Aromen aus, ähnlich dem Wein in unseren Breiten.

## WIE ENTSTEHT NUN EIGENTLICH AUS DER KAKAOFRUCHT SCHOKOLADE?

Hierzu wird die Kakaofrucht vom Baum geerntet, mit einer Machete geöffnet und die Samenkerne aus der Frucht geholt. Die Samenkerne werden auf einem Haufen gesammelt, anschließend mit Ba-



nanenblättern abgedeckt und einem Gärprozess unterzogen (Fermentation). In dieser Stufe bilden sich bereits wichtige Aromenvorstufen. Anschließend werden die Kakaobohnen in der Sonne getrocknet. Die getrockneten Kerne werden geröstet (Aroma wird intensiviert). Danach werden die Kerne vermahlen. Es entsteht die sogenannte Kakaomasse. In einer Presse trennt man die Kakaomasse in Kakaobutter (Fett der Kakaobohne) und Kakaopresskuchen (Kakaopulver).

Man unterscheidet drei Schokoladenarten:

- Bitterschokolade
- Milkschokolade
- Weiße Schokolade

### DUNKLE SCHOKOLADE UND MILKSCHOKOLADE

Gibt man nun zur Kakaomasse Kakaobutter, Zucker, Emulgator und Aroma (Vanille) hinzu, erhält man nach dem Walzen (Feinzerkleinern) und Vermischen (Chonchieren) dunkle Schokolade. Gibt

man zusätzlich Milchpulver hinzu, erhält man Milkschokolade. Weiße Schokolade besteht nur aus Kakaobutter, Zucker, Milchpulver, Emulgator und Aroma (Vanille).

### GENUSS KENNT KEINE GRENZEN

Der Geschmack der Schokolade hängt in erster Linie von der Qualität der verarbeiteten Kakaobohnen ab, von der Zeit und dem Können des Schokoladenherstellers. Des Weiteren vom Geschick und dem Können des Chocolatiers, einzigartige Produkte aus ihr zu kreieren. Genuss kennt keine Grenzen. Ein schönes Beispiel hierfür ist Schokolade und Wein.

Auf genussvolle Momente.

*Der Begriff Kakao leitet sich aus dem aztekischen Wort Cacahuatl (Kakaokern) ab.*

*Die Bezeichnung **Schokolade** stammt vermutlich von Xocoatl, Xocos = sauer, herb, würzig und ate = Wasser.*





*„Wir stehen für Architektur nach Kundenwunsch, für zeitgemäße Technik und vor allem für das Einhalten von Terminen und vereinbarten Budgets!“*

**andreas hook**  
dipl. ing./architekt

Sie haben Fragen, ein Anruf genügt:  
☎ 06236 - 39 260

**hook** architekt

NEUBAU · UMBAU · SANIERUNG · BERATUNG · ENERGIE SPAREN · NACHHALTIG BAUEN

energieberater für bafa & kfw  
parkstraße 22      www.hook.de  
67122 altrip      andreas@hook.de



Industriebau



Privatobjekte



Sanierung



Gewerbe



Raumplanung

# Wir über uns in Worms

//Text und Bild: Christian Krekel

Die Wormser Wirtschaftsjuvenen gaben in ihrem internen Gespräch wieder neuen Mitgliedern die Chance, sich selbst und ihre Unternehmen vorzustellen. Dieses Mal waren die sich vorstellenden Mitglieder Kilian Bauer, Matthias Olschewski und Florian Feth.

Kilian Bauer ist als Notar beim Notariat Dr. Schöllhammer & Kilian Bauer in Worms tätig. Der 38-jährige bezeichnet sich selbst mit seinen Kollegen als Berater und Vertragsgestalter. Daher stellte er seinen Vortrag für die Junioren unter das Motto „Vorsorge für den Notfall ist Chefsache!“ (Siehe auch der Fachartikel in diesem Heft). Anhand von Praxisbeispielen wies er auf Gefahren, Lücken in der Vorsorge und Verantwortlichkeiten von Unternehmern hin. Der spannende Vortrag hinterließ teilweise bei den Zuhörern nachdenkliche Mienen und führte zu regen Nachfragen und Diskussionen.

Matthias Olschewski stellte als Geschäftsführer der GSW Verwaltungsgesellschaft mbH seine Arbeit vor. Da er im Bereich der Gesellschaft für Stadtentwicklung und Städtebau mbH tätig ist, ist sein Hauptgebiet die Stadt-, Objekt- und Flächenplanung. Das Unternehmen beschäftigt 30 Mitarbeiter im Bereich Stadtentwicklung. Dabei sind die Hauptauftraggeber vorwiegend Kommunen. Anhand einer Umnutzung einer Kellerei, dem Neubau einer Polizeistation und der Sanierung eines alten Wehrturmes unter Denkmalschutz stellte er seine objektorientierten Arbeiten vor. Der Bereich der Städteplanung wurde mit interessanten

Details anhand der Neuplanung der im oberen Mittelrheintal gelegenen Stadt Bacharach dargestellt; hier ging es um die Neugestaltung des Ufer- und Promenadenbereiches.

Florian Feth stellte den Wirtschaftsjuvenen sein Weingut Feth-Werhof in Pfeddersheim vor. Nachdem er das Weingut vor einigen Jahren übernommen hatte, stellte er das Unternehmen konsequent auf biologisch-dynamischem Anbau um. Er beschäftigt fünf feste Mitarbeiter, wobei in der Saison zehn zusätzliche Hilfskräfte dazu kommen. Auf rund 26 Hektar Rebfläche bringt es der Winzer auf rund 170.000 Flaschen Jahresproduktion. Als Demeter-Verbandsmitglied macht er

mehr als „Bio“; er macht Weine für Körper, Geist und Seele mit seinem biologisch-dynamischen Anbau. Die Pflanzen sind nach seiner Erfahrung ohne Hilfe (Herbizide, Fungizide, etc.) gesünder und widerstandsfähiger als im konventionellen Anbau. Auch schwankt der Ertrag nicht so stark von Jahrgang zu Jahrgang – er ist konstanter und lässt daher eine bessere wirtschaftliche Planung zu. Während er früher von Winzerkollegen nur belächelt wurde, geben ihm die zahlreichen Nachahmer heute recht.

Der Abend zeigte mal wieder, wie interessant die Mischung bei den Wirtschaftsjuvenen ist und wie gut bei uns der interdisziplinäre Austausch funktionieren kann.



## ahrensundahrens

Profil – Präsenz – Persönlichkeit

## karrierehörbuch

Würzen Sie Ihr Profil – Mehr Präsenz im (Berufs-)Alltag

Leif Ahrens hilft Ihnen beim Joggen und Autofahren Karriere zu machen.

» Sehr interessante Anregungen – vielen Dank!  
Ich freue mich auf die Fortsetzung und werde inzwischen üben «

Jetzt für 17,95 Euro bestellen  
[www.ahrensundahrens.com](http://www.ahrensundahrens.com)

Rheingaustraße 124 · 65203 Wiesbaden · Tel. +49 611 84 209 26 · Mob. +49 171 209 01 07 · [www.ahrensundahrens.com](http://www.ahrensundahrens.com)



Der UfO informiert sich über das Leistungsspektrum der JVA Mannheim

# Betriebsbesichtigung hinter Gittern

//Text: Dr. Merle von Mook

Am 09. August 2011 führte der Arbeitskreis Unternehmensführung und Organisation eine Betriebsbesichtigung besonderer Art durch. Die Junioren des Arbeitskreises wurden durch das vollzugliche Arbeitswesen der Justizvollzugsanstalt in der Herzogenriedstraße in Mannheim geführt.

Dabei gewährte ihnen der technische Leiter des Arbeitswesens einen Einblick in das gesamte Aufgabenspektrum der Insassen sowie in die möglichen Ausbildungsbereiche. Das Leistungsangebot ist sehr umfangreich und erstreckt sich von der Buchbinderei über eine Schreinerei und Bäckerei mit vollständig eigener Herstellung bis hin zu einem Montagebetrieb im Bereich Metall, Gummi und Kunststoff. Wie bei jedem anderen Unternehmen auch, müssen sich die Unternehmensbereiche hinter Gittern am Markt behaupten und stehen im Wettbewerb zu anderen Fertigungsbetrieben. Der Verkauf der Backwaren, der Fleischprodukte, der Schuh- und Geschenkartikel etc. wird besonders

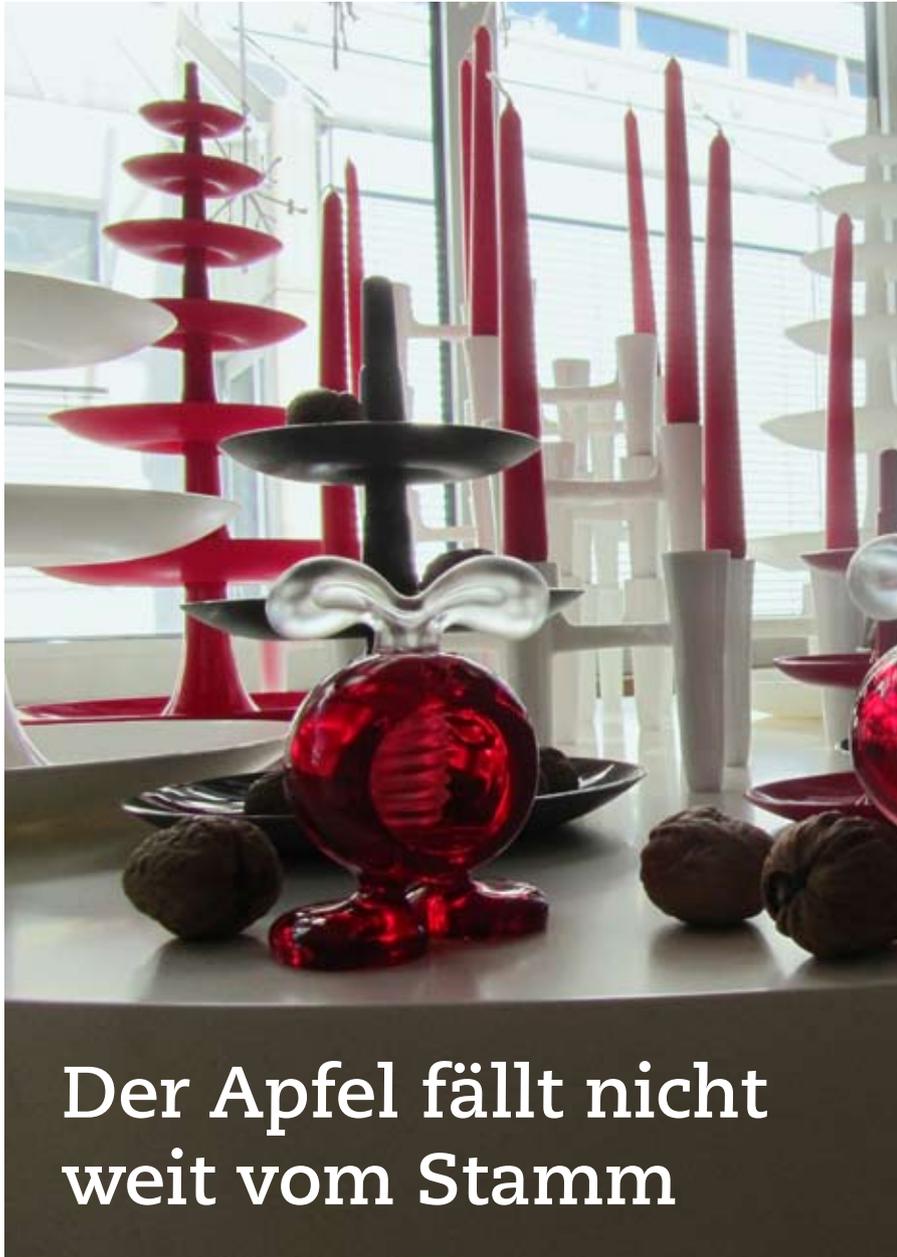
humorvoll vermarktet: Die Verkaufsstelle nennt sich „Knackpunkt“.

Besonders beeindruckt waren die Junioren von den zahlreichen Ausbildungsmöglichkeiten. Sie lernten, dass nicht nur ein Abschluss als Geselle, sondern gar als Meister möglich ist und mit entsprechender Tagesstruktur über 90% der Auszubilden-

den die Prüfungen abschließen – zahlreiche Insassen sogar überdurchschnittlich gut.

Zum Schluss durften die Junioren noch die anderen Bereiche der JVA in Augenschein nehmen, ehe sie beeindruckt von einem Betrieb der besonderen Art die hohen Mauern wieder verließen.





# Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm

Besuch der Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen bei Koziol

//Text und Bilder: Michael Sittek

Was hat Apple mit Deutschland zu tun? Nicht viel, werden die meisten jetzt denken, nur wenig, die anderen. Dabei hat die Firma Apple Deutschland doch eine ganze Menge zu verdanken. So wurde das Ur-Design des Apple Macintosh von dem Schwarzwälder Tom Schönherr in Zusammenarbeit mit Steve Jobs entwickelt. Auch wäre der iPod als Kultprodukt wohl niemals entstanden, wäre nicht das für ihn so wichtige Musik-Komprimierungsformat MP3 durch das deutsche Fraunhofer-Institut entwickelt worden. Es liegt also nahe, dass es noch mehr Beziehungen zwischen Apple und Deutschland gibt. Eine haben wir bei unserem samstäglichen Ausflug nach Erbach im Odenwald erfahren. Dazu aber später mehr.

## KOZIOL? JA, KOZIOL.

Ungewöhnlich war der Termin für eine Veranstaltung der Wirtschaftsjuvenen. An einem Samstagmittag im Oktober trafen sich die Mitglieder aus Mannheim-Ludwigshafen zu einer Exkursion – nein, nicht in Feindesland – aber über die Kreisgrenzen hinweg nach Erbach im Odenwald. Nach der gemeinsamen Busfahrt erreichten wir bei wunderbarem Sonnenschein unser Ziel am späten Mittag: die Glücksfabrik von Koziol. Koziol? Ja, Koziol. Ein Hidden Champion und Global Player, der seit Anfang des 20. Jahrhunderts existiert und bis heute in Familienbesitz ist. Ein Unternehmen mit Tradition, das so gar nichts mit „Boring German Design“ zu tun hat.

1927 als Elfenbeinschnitzerei gegründet, wird Koziol heute in dritter Generation durch unseren Gastgeber Stefan Koziol geführt. Eine Elfenbeinschnitzerei im Odenwald? Ja, so etwas gab es. Tatsächlich hat die Elfenbeinschnitzerei im Odenwald eine lange Tradition, wenn die Region wahrscheinlich auch niemals lebendige Elefanten vor Ort hatte. Aber das ist eine andere Geschichte.

## DIE NEUE AUSRICHTUNG

Schon kurz nach der Gründung änderte das Unternehmen sein Geschäftsmodell und erwarb einige Spritzgussmaschinen. Mit diesen können industrielle Bauteile auf Kunststoffbasis im Spritzgussverfahren schnell und einfach produziert werden. Die Technik war klar, die entsprechenden, speziellen Formen mussten jedoch jeweils erstellt werden. Damit war das neue Geschäftsmodell geboren. Kompetent wurden verschiedenste Formen entwickelt und entsprechende Werkzeuge hierfür im Vorfeld produziert. Ein Know-how, das mittlerweile seit bereits 70 Jahren im Unternehmen verankert ist.

## KOZIOL MACHT DESIGN – WELTWEIT ANERKANNT

Von den heutigen Designlinien war Koziol damals noch weit entfernt. Diese wurden erst durch Stefan Koziol, dem heutigen Firmeneroberhaupt, eingeführt. Mit Anfang 20 übernahm er das Geschäft von seinem Vater und entwickelte Koziol zu einem international anerkannten Unternehmen für Designprodukte auf Kunststoffbasis – und das Ganze immer mit einem Lächeln auf den Lippen und einem Rest kindlicher Neugierde. Stets offen für Alles, entwickeln heute drei interne und 20 externe Industriedesigner für das Unternehmen Produkte, die die Welt braucht – oder auch nicht, aber unbedingt haben will. Im Programm sind dabei Utensilien, die in Küche, Bad und im Wohnbereich Verwendung finden.

Dass die Welt die Produkte von Koziol mag, wird dabei nicht nur durch einen Exportanteil von 60% deutlich. Auch werden die Produkte, die nach dem Motiv „Function Follows Form“ gestaltet sind, eifrig vor allem in Asien kopiert. Stefan Koziol sieht hierin Anerkennung und Auszeichnung für eine gute Arbeit und meint dazu: „Wenn wir nicht mehr kopiert werden, sind wir schlecht geworden“. Sicherlich liegt die Akzeptanz der Produkte dabei

*Neben dem damaligen eiPOTT, der aufgrund von Markenrechtsauseinandersetzungen heute POTT 2.0 heißt, hat Koziol auch das eiBrett im Angebot.*

auch an ihrem einzigartigen Ansatz. So versucht das Unternehmen mit seinen Designern den Objekten stets etwas Interessantes mitzugeben, das hochfunktional und hochemotional ist. Oft wird dabei zunächst die Form entwickelt, um dann erst nach einer möglichen Verwendung zu suchen. Ein Konzept, das scheinbar aufgeht.

#### **IPOD? EIPOTT! POTT 2.0.**

Hochfunktional und hochemotional war auch der Clou des Koziol-Designers Michael Neubauer hinsichtlich eines Produkts der neueren Unternehmensgeschichte: dem eiPOTT. Als Eierbecher hinter den Mauern von Koziol geboren, wurde das Frühstücksutensil phonetisch an den MP3-Player von Apple angelehnt. Die Form war ähnlich, die Funktion hingegen nicht. Nichtsdestotrotz sah Apple hier tatsächlich eine so starke Ähnlichkeit, vielleicht sogar eine Verwechslungsgefahr, dass der große Computerhersteller aus den USA dem kleinen Design-(Hidden-)Champion die Nutzung des Namens verbot. Koziol hat das sicherlich nicht geschadet, wurden

doch hierdurch die Medien international auf das Unternehmen aufmerksam. Den eiPOTT gibt es auch weiterhin. Er heißt heute nur anders, nämlich POTT 2.0. Und wer neben dem Eierbecher etwas größer hinaus will, für den hat Koziol ja immer noch das eiBRETT im Angebot.

#### **INTERAKTIVES MUSEUM FÜR FAMILIENGESCHICHTE UND DESIGN**

Auch wenn wir Stefan Koziol noch stundenlang hätten zuhören können, gab es noch weitere Programmpunkte, die eingehalten werden wollten. Irgendwann fanden wir also ein Ende und besuchten mit dem Hausherrn das angrenzende Designmuseum der Glücksfabrik. Bereitet ein Museum sonst vielleicht eher distanziert und manches Mal auch „dröge“ Themen auf, so wurde uns hier neben der Koziolschen Familiengeschichte mit vielen interessanten Details auch die Entwicklung der Koziolschen Handwerkskunst dargestellt. Nicht umsonst hat selbst Stefan Koziol noch Elfenbeinschnitzer und Maschinenbauer gelernt und so bereits in seiner Ausbildung Kunst und Handwerk verbunden. Ne-



ben der Entwicklungsgeschichte einiger Produkte regen im Museum interaktive Bereiche die Besucher zum Mitmachen an. Ein Spaß, den sich niemand entgehen lassen sollte.

Kaffee, Glückskuchen und eine kurze Shoppingtour rundeten den eindrucksvollen Tag ab, bevor es mit dem Bus in der Abendsonne zurückging. Mit einem Lächeln auf den Lippen und sicherlich einem Quäntchen mehr Glück im Herzen kamen alle wohlbehalten am Ausgangsort an.



*Stefan Koziol demonstriert im interaktiven Designmuseum den Besuchern das Spritzgussverfahren, nach dem die Produkte von Koziol hergestellt werden.*

# Vorstellung der Geschäftsführerin der Wirtschaftsjuvenen Heidelberg

## Eva-Maria Lambertz

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

Auch bei den Wirtschaftsjuvenen Heidelberg gab es Veränderungen. Seit dem 1. Juli 2011 hat Eva-Maria Lambertz die Funktion der Geschäftsführerin der Wirtschaftsjuvenen Heidelberg übernommen. Heute ergreifen wir die Gelegenheit, um sie willkommen zu heißen und mit einem kleinen Interview etwas mehr über sie zu erfahren.

*Herzlichen Glückwunsch zu der neuen Rolle, Eva-Maria. Wie kommt man in der Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar in die Funktion der Geschäftsführerin der Wirtschaftsjuvenen Heidelberg?*

Auf Abwegen! (lacht) Ich habe mich letztes Jahr nach Abschluss meines Stu-

diums auf eine Stellenanzeige der IHK Rhein-Neckar beworben, in der jemand mit wirtschaftswissenschaftlichem Universitätsabschluss gesucht wurde. In der Stellenanzeige stand über die Wirtschaftsjuvenen selbst zunächst nichts drin – das habe ich erst im Vorstellungsgespräch mit Herrn Dr. Niopek erfahren. Die Kombination der Tätigkeiten hat mich jedoch auf Anhieb überzeugt. Da meine Aufgaben im Bereich Konjunktur und Statistik doch sehr zahlenlastig sind, ist die Betreuung der Wirtschaftsjuvenen eine hervorragende Abwechslung, denn bei den Jjuvenen ist immer Action geboten!

*Welches sind die Hauptaufgaben als Geschäftsführerin der Wirtschaftsjuvenen Heidelberg?*

Die Aufgaben der Geschäftsführung sind kaum in einem Satz zusammenzufassen – eins sind sie aber auf jeden Fall, nämlich sehr abwechslungsreich, spannend und interessant. Zu den typischen Aufgaben gehören die Mitgliederbetreuung und –verwaltung, die Organisation von Vorstandssitzungen und Veranstaltungen sowie stets ein waches Auge über die Finanzen der Wirtschaftsjuvenen zu haben. Bei all diesen Aufgaben unterstützt mich meine Kollegin Frau Storz in der Geschäftsstelle tatkräftig. Als Geschäftsführerin der Wirtschaftsjuvenen bin ich außerdem auch ein wichtiges Bindeglied zwischen der IHK und den Wirtschaftsjuvenen. Ich bin sozusagen in einer Doppelrolle unterwegs – ich habe immer ein offenes Ohr für Anliegen „meiner“ Ju-

“Mit Sicherheit? Mit Sicherheit endet meine erlebnisreiche und spannende Zeit im Geschäftsführenden Ausschuss der WJ Mannheim-Ludwigshafen am 12.01.2012.

Mit Sicherheit werden wir mit iclear auch weiterhin Online-Zahlungen im Sinne unserer Kunden und auf höchstem Niveau abwickeln.”

*Michael Sittek  
Geschäftsführer iclear GmbH*



Innovative Zahlungsabwicklung für Webshops mit Zahlungsgarantie per Kreditkarte, Giropay, Sofortüberweisung, Rechnung u.v.m.  
**iclear – wenn's besser sein soll.**

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



nieren an die IHK, aber natürlich auch in umgekehrter Richtung. Ein wichtiger Bestandteil meiner Tätigkeit ist sicherlich auch, eine gewisse Kontinuität zu gewährleisten, nicht zuletzt auch wegen des „One year to lead-Prinzips“.

*Was hat dich motiviert diese Aufgabe zu übernehmen?*

Als Geschäftsführerin der Wirtschaftsjunioren Heidelberg habe ich Kontakt zu vielen Menschen, die alle in sehr unterschiedlichen Bereichen tätig sind, aber eines gemeinsam haben: Alle engagieren sich mit einer großen Begeisterung ehrenamtlich in einem oder mehreren der zahlreichen Projekte der Wirtschaftsjunioren Heidelberg. Die größte Motivation erfahre ich deshalb durch „meine“ Junioren selbst – ich finde es spitze, dass sich junge Menschen neben ihren beruflichen Herausforderungen so stark ehrenamtlich engagieren! Ich habe große Anerkennung für dieses Engagement, das viele der Wirtschaftsjunioren zeigen und leben. Da ich gerne organisatorische Aufgaben durchführe, fühle ich mich bei den Junioren genau richtig. Begeistert hat mich von Anfang an auch, dass die Wirtschaftsjunioren nicht nur eine nationale, sondern durch den Dachverband JCI auch eine internationale Organisation sind. Ich hatte dieses Jahr das Glück, beim unserem Multi-Twinning in Odense/Dänemark dabei sein zu dürfen. Es war sehr beeindruckend, zu sehen, wie gut das Verhältnis mit den Partnerkreisen aus anderen Ländern ist und welche tiefe Freundschaften über die Jahre hinweg entstehen.

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

Die Betreuung der Wirtschaftsjunioren ist aufgrund der vielen Abendveranstaltungen durchaus zeitintensiv. Unter der Woche ist die Zeit für Hobbies deshalb begrenzt. Umso mehr genieße ich die Wochenenden. Dann verbringe ich so viel Zeit wie möglich an der frischen Luft – sei es bei langen Ausritten durch die heimischen Wälder oder bei ausgedehnten Wanderungen mit Freunden. Außerdem reise ich sehr gerne – bevorzugt nach Spanien, wo ich während meines Studiums ein Jahr verbracht habe.

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

Für alle neuen Mitglieder wünsche ich mir, dass sie die Zeit bei den Wirtschaftsjunioren genießen und nutzen, sich aktiv

in das Kreisgeschehen einzubringen. Die Wirtschaftsjunioren Heidelberg engagieren sich in vielen unterschiedlichen Projekten, sodass für jeden etwas Interessantes dabei ist. Bei den Wirtschaftsjunioren Heidelberg bekommt jedes neue Probemitglied in den ersten sechs Monaten einen Paten zur Seite gestellt, der sich mit dem neuen Mitglied trifft, vertiefend über die Juniorenarbeit informiert sowie stets für alle Fragen bereit steht. Ich kann jedem neuen Mitglied außerdem nur empfehlen, die Möglichkeit wahrzunehmen, die Juniorenarbeit durch eigene Ideen und Anregungen aktiv mitzugestalten – davon leben die Wirtschaftsjunioren! Außerdem sollten sich neue Mitglieder nicht scheuen, offen auf andere Mitglieder zuzugehen. Die Wirtschaftsjunioren sind mit rund 10.000 aktiven Mitgliedern der größte Verband junger Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland. Unsere Mitglieder können also auf ein großes Netzwerk zurückgreifen. Als letzten Tipp kann ich jedem neuen Mitglied noch ans Herz legen, an einer der Konferenzen teilzunehmen, sei es auf nationaler oder internationaler Ebene. Bisher hat fast jeden das Konferenzfieber gepackt – wer einmal dabei war, kommt wieder!



**Eva-Maria Lambertz //**

Alter: 26  
 Verheiratet: nein  
 Kinder: keine  
 Bei der IHK seit: Mitte Juni 2010

*Wir wünschen dir viel Erfolg in deiner neuen Rolle. Vielen Dank Eva-Maria für das Interview.*



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)

# Neuer Landesvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg

## Axel Bitzer

// Text: Das Interview führten Martin Sloscharek und  
Oliver Huschke.  
Bild: Privat

Herzlichen Glückwunsch Axel zur einstimmigen Wahl als Nachfolger von Holger Kaufmann!

In dieser Ausgabe des WJ-INFO-Magazins wollen wir etwas mehr über Dich und Deine Ziele als Landesvorstand erfahren.

*Axel, vom stellvertretenden Landesvorsitzenden wechselst Du nun in die erste Reihe und übernimmst den Landesvorsitz der Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg ab 2012. Was wird sich nun für dich ändern?*

Dank der letzten zwei Jahre im Landesvorstand kann ich die vor mir liegende Aufgabe gut einschätzen. Zudem hat Holger mich früh in viele Abläufe des Landesvorsitzenden eingebunden, wofür ich ihm dankbar bin. Im nächsten Jahr wird sicher die Termindichte steigen. Ich freue mich auf die Herausforderung und viele gute Gespräche mit den WJ in Baden-Württemberg. Die Kommunikation mit-



einander ist immens wichtig, wenn man an verschiedenen Orten an gemeinsamen Zielen arbeitet. Mit einem hoch motivierten Team an meiner Seite, bin ich mir sicher, dass wir einiges für unseren Verband bewegen können.

*Welches werden deine Schwerpunkte in deiner Amtszeit sein?*

Ich habe mich bei der Vorbereitung an den fünf strategischen Erfolgspositionen der WJ Deutschland orientiert. Dabei ist mir die Wertevermittlung sehr wichtig, da dies in unserer heutigen Zeit leider immer mehr in den Hintergrund rückt. Den Fokus möchte ich auf Themen wie Energiepolitik und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf setzen.

*Welche Akzente möchtest du im Rahmen der Energiediskussion mit den Wirtschaftsjunioren setzen?*

Die Entscheidungen der Politik sind meist kurzfristig. Als Stimme der jungen deutschen Wirtschaft gilt es, aktiv den Dialog mit der Politik und den Energieunternehmen zu suchen. Als Unternehmer handelt man ressourcenbewusst. Für langfristige getätigte Investitionen möchte man schließlich auch ein gewisses Maß an Sicherheit.

*Und was sind die zentralen Aufgaben aus Sicht der jungen Wirtschaft im Bereich Familie und Beruf?*

Wir müssen mehr Bewusstsein für dieses Thema schaffen. Dazu zählt nachhaltige Personalpolitik, gerade im Hinblick auf den Fachkräftemangel. Ich glaube, viele Unternehmen nutzen noch nicht vollständig ihre Möglichkeiten aus, familienfreundliche Rahmenbedingungen für junge Eltern zu schaffen. Aber nicht, weil sie

es nicht wollen, sondern die Vielzahl der Möglichkeiten nicht bekannt sind. Unsere Kinder sind unsere Zukunft.

*Für viele Mitglieder ist es bereits eine Herausforderung, neben ihrem Beruf bei den Wirtschaftsjunioren aktiv zu sein. Wie hast du das bisher gemeistert?*

Gute Organisation und Teamfähigkeit sind der Schlüssel zum Erfolg. Als Angestellter ist die Unterstützung meines Arbeitgebers sehr wichtig. Ich habe die Zeit mit und bei den WJ jedoch nie als Verpflichtung gesehen, sondern als Chance.

*Du bist seit 2005 bei den Wirtschaftsjunioren – was begeistert dich an den Wirtschaftsjunioren?*

Mein Jahresmotto als Vorsitzender in Karlsruhe lautete „Alles, außer gewöhnlich“. Das beschreibt die WJ meines Erachtens sehr gut. Die WJ sind engagiert, dynamisch und einfallreich. Unter den WJ befinden sich Junge und Erfahrene, Innovative und Traditionsverbundene, manchmal Einzelkämpfer, oft Teamplayer. Ebenso schlagen die WJ bei ihren eigenen Projektideen neue Wege ein. Die Angebotsvielfalt innerhalb unseres Verbandes ist sehr groß. Ich möchte sogar sagen, ein Mitglied kann bei den WJ alles finden. Sie sind für mein privates und berufliches Umfeld eine Bereicherung. Unser Verband, seine Mitglieder und ihr ehrenamtliches Engagement sind etwas Besonderes, ja sogar Einzigartiges. Das alles ist sicher nicht gewöhnlich, sondern eben außergewöhnlich. Mich begeistert die Vielfalt der Menschen, die im Kreise der WJ ehrenamtliches und gesellschaftliches Engagement zeigen, frische Ideen einbringen und die Fähigkeit besitzen immer wieder ungewöhnliche Wege einzuschlagen.

# Im A-Team des Landesvorstands der Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg 2012

## Kai Stenzel

// Text: Das Interview führten Martin Sloschek und Oliver Huschke.  
Bild: Privat

Herzlichen Glückwunsch Kai zur Wahl in das A-Team des Landesvorstands der Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg!

Jetzt wollen wir etwas mehr über Dich und das A-Team erfahren.

*Kai, vielen ist das A-Team vielleicht noch nicht so bekannt. Welche Aufgaben hat dieses Team des Landesvorstands?*

Vielleicht zunächst kurz etwas zur Struktur, im Landesvorstand gibt es die verschiedenen Ressorts und zwei sog. A-Teams, die lustigerweise jeweils nur aus einer Person bestehen. Einmal eine Person, die die Schnittstelle zwischen den einzelnen Ressorts und dem Landesvorsitzenden bildet, und die Position, die ich im nächsten Jahr übernehme, die sich hauptsächlich dem Thema Partnerschaften/Sponsoring widmet.

*Welches werden die Schwerpunkte deiner Arbeit in dieser Rolle in 2012 sein?*

Neben der Betreuung der bestehenden Landespartner, wie z. B. Mannheim Business School, MLP, Europcar und Steinbeis, werde ich mich um die Konzeptionierung neuer Korporationsmodelle kümmern. Hierbei möchte ich u.a. gerne das Erfolgsmodell der Juniorenpartnerschaft, welches ich 2010 mitkonzipiert habe, weiter entwickeln...schaut einfach mal auf [www.wj-bw.de/juniorenpartner.html](http://www.wj-bw.de/juniorenpartner.html) ... Ich freue mich auf eure Unterstützung!

*Für viele Mitglieder ist es bereits eine Herausforderung, neben ihrem Beruf bei den Wirtschaftsjunioren aktiv zu sein. Wir haben diese Frage auch an Axel gerichtet. Jetzt möchten wir wissen, wie du das bisher gemeistert hast?*

Ein ausgefülltes Arbeitsleben, Familie & Freizeit und das Engagement bei den WJ verlangt ein hohes Maß an Strukturierung und Priorisierung, das ist wahr. Bislang macht mir das Engagement bei den WJ enorm Spaß und man kann aus der Arbeit bei den WJ einiges für sich mitnehmen. So dass ich mir sehr gerne Zeit für das Engagement bei den Wirtschaftsjunioren nehme.

*Seit wann bist du bei den Wirtschaftsjunioren und was begeistert dich an den Wirtschaftsjunioren?*

Seit 2006. Hauptsächlich reizt mich an den WJ, dass es weit mehr als eine Kommunikationsplattform ist, sondern vielmehr ein Team von engagierten Menschen, die gemeinsam lernen, arbeiten, kommunizieren wollen und natürlich auch zusammen feiern.

*Die Doppellandeskonferenz wird im nächsten Jahr von deinem Heimatkreis organisiert, auch hier engagierst du dich im Ressort Kooperationen/ Sponsoring. Wie kann zum einen der Kreis von deiner Arbeit im Land profitieren als auch das Land von deinen lokalen Erfahrungen?*

Durch mein beidseitiges Engagement würde ich gerne eine Schnittstelle bilden. Dies ist insbesondere für eine gut funktionierende Kommunikation wichtig und bietet meines Erachtens erhebliche Vorteile für Land und Kreis. Meine bereits gesammelten Erfahrungen aus der Landesarbeit – ich übernehme diese Position ja nun bereits ein zweites Mal – und Kreisarbeit beim Thema Sponsoring geben gutes Rüstzeug für das nächste Jahr.



### Hintergrundinformationen Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg:

- Gegründet 1960
- Baden-Württemberg besteht aus 20 WJ-Kreisen
- Wir zählen rd. 1.800 Mitglieder unter 40 Jahren
- 15 Kreise pflegen insgesamt 32 Twinning weltweit

### Der Landesvorstand der Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg besteht aus:

- Landesvorsitzender
  - 2 x A-Team (1x Schnittstelle zwischen
  - Ressortleiter Bildung und Wirtschaft
  - Ressortleiter Internationales
  - Ressortleiter Kommunikation
  - Ressortleiter Mitglieder
  - Ressortleiter Politik
  - Ressortleiter Unternehmensentwicklung
  - Landesgeschäftsführer
- Weitere Informationen unter [www.wj-bw.de](http://www.wj-bw.de)

# Zur Wahl für den Geschäftsführenden Ausschuss der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen

## Dr. Lars Kempf

//Text: Das Interview führte Oliver Huschke.  
Bild: Udo Kopf

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.

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

Ich bin in meinem siebten JCI-Jahr und die Möglichkeiten, die die Wirtschaftsjunioren und deren internationales Netzwerk bieten, haben mich von Anfang an fasziniert und gaben den Ausschlag, sich näher mit den Wirtschaftsjunioren zu beschäftigen. Die Möglichkeit, sich auszuprobieren und schnell und unkompliziert ein Feedback zu erhalten, schätze ich sehr.

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

Sich innerhalb des breiten Themenspektrums mit den Themen auseinanderset-

zen zu können, wie ich es in meinem beruflichen Kontext so nicht könnte. An der Aufgabe des GA reizt mich die Herausforderung, die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen, von ihrem hohen Niveau ausgehend, aktiv weiterzuentwickeln und jedem Junior die Möglichkeit zu geben, dass er seinen persönlichen Mehrwert in unserem Kreis erfährt.

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

Jedem Junior die Spielwiese geben, die er braucht, um seinen persönlichen Nutz- und Mehrwert bei den Junioren zu finden.

*Lars, warum möchtest du dieses Amt mit Stephanie Palm als potentiellen Kandidaten begleiten?*

Weil sie die beste Kandidatin für das GA-Amt ist.

*Was machst du beruflich, was als Ausgleich, und gibt es darüber hinaus noch Platz für Hobbies? Wenn ja, welche?*

Beruflich arbeite ich bei der trio-group in Mannheim und versuche den Spagat zwischen Familie, Beruf und ehrenamtlichem Engagement.

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

Schön, dass Du da bist. Schau Dir die Junioren an, fordere sie und lass Dich fordern und fördern und genieße die Konferenzen, sei es auf regionaler oder internationaler Ebene.

Vielen Dank Lars für das Interview.

### Dr. Lars Kempf //

Alter: 39  
Verheiratet: ja  
Kinder: ein Sohn (4)  
Bei den Wirtschaftsjunioren seit: 2005

### Stephanie Palm //

Alter: 32  
Verheiratet: nein  
Kinder: keine  
Bei den Wirtschaftsjunioren seit: 11/2006  
Geschäftsführerin der WJ MALU: von 01/2007 bis 01/2011



## Stephanie Palm

// Text: Das Interview führte Oliver Huschke.

Im Januar wird es im Rahmen der Interna für die Wirtschaftsjunoren Mannheim-Ludwigshafen zur Wahl eines neuen Geschäftsführenden Ausschusses gehen. Hier wirst Du Dich zur Wahl stellen. Deine Beweggründe wollen wir mit nachfolgendem Interview beleuchten.

*Stephanie, du hast dich über einen sehr interessanten Weg an die Wirtschaftsjunoren angenähert. Erst in der Funktion als Geschäftsführerin und jetzt mit dem Vorhaben, in den Geschäftsführenden Ausschuss einzuziehen. Was hat dich bewogen, dich bei den Wirtschaftsjunoren Mannheim-Ludwigshafen einzubringen und seit wann bist du dabei?*

Dabei bin ich seit November 2006 und am Anfang kam ich etwas unfreiwillig zu den Junioren. Die Verantwortung als Geschäftsführerin war zunächst ein nicht weiter erwähnter Teil meiner Arbeitsbeschreibung. Von der Junioren-Idee habe ich mich aber rasch und nachhaltig überzeugen lassen, so dass aus der Pflicht sehr schnell eine Leidenschaft wurde.

Angetan haben es mir insbesondere die internationalen Kontakte und die Konferenzen. Und nicht zuletzt bin ich erst durch die Junioren in Mannheim heimisch geworden.

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

Ich bin begeistert davon, dass die JCI-Idee seit fast 100 Jahren junge Menschen weltweit fasziniert und dazu motiviert, sich innerhalb der Junioren zu engagieren. JCI, das sind im Grunde Möglichkeiten. Welche das sind, kann jeder Junior selbst bestimmen – er muss sie nur ergreifen. Diesen Gedanken möchte ich weitertragen.

*Was möchtest Du für die Wirtschaftsjunoren Mannheim-Ludwigshafen im GA erreichen?*

Wir haben einen tollen Kreis mit einem unglaublich hohen Niveau an Veranstaltungen, Projekten und Ideen. Ich möchte daran mitarbeiten, diese Tradition unseres Kreises fortzusetzen und dabei möglichst viele Junioren aktiv einbinden und dazu motivieren, ihre Möglichkeiten zu nutzen.

*Stephanie, warum möchtest du dieses Amt mit Lars Kempf als potentiellern Kandidaten begleiten?*

Weil er der beste Partner ist, den ich mir für diese Aufgabe vorstellen kann.

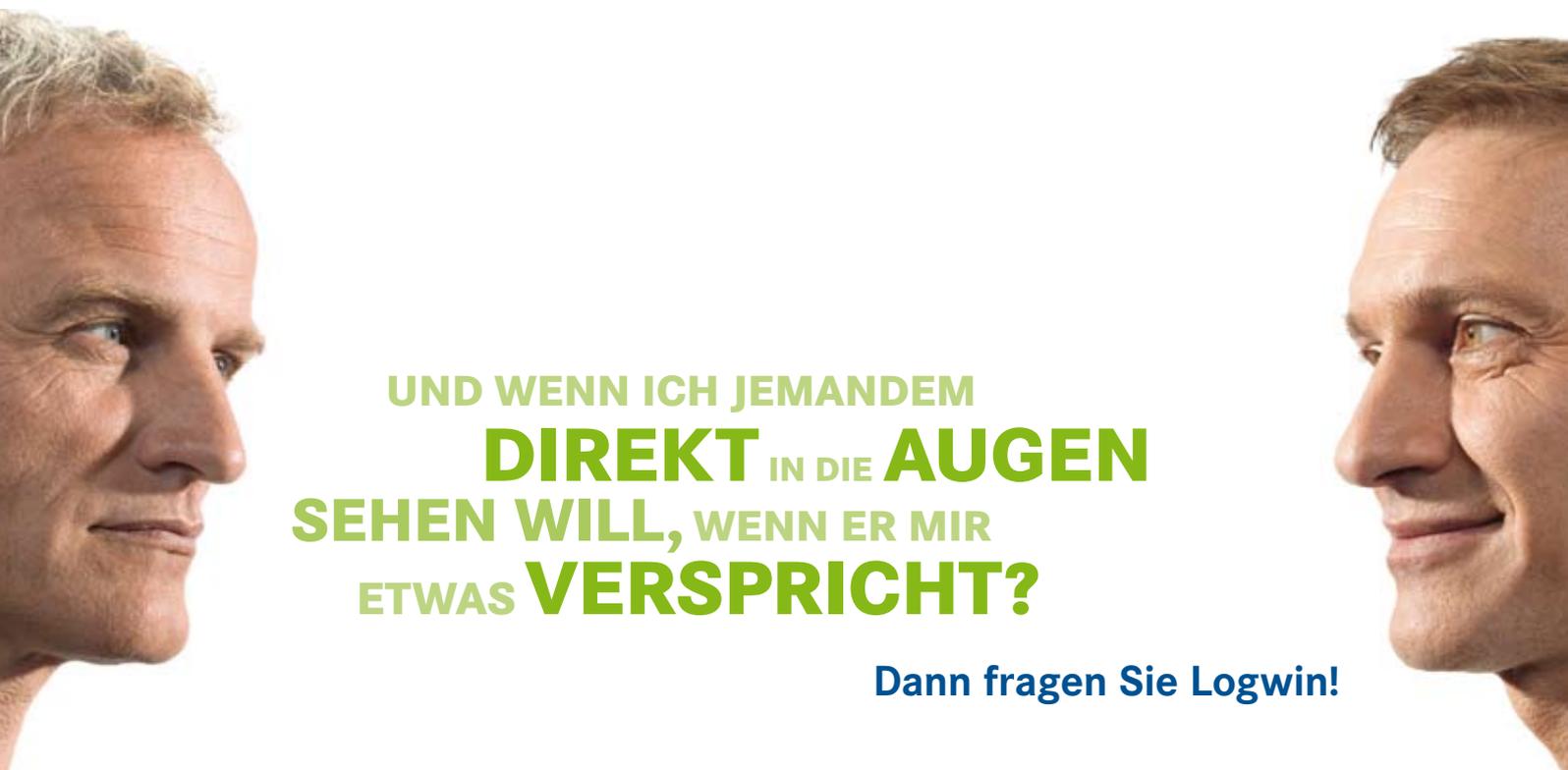
*Was machst du als beruflich, gibt es darüber hinaus noch Platz für Hobbies, und wenn ja, welche?*

Beruflich arbeite ich bei der IHK Rhein-Neckar im Bereich International. Neben dem Job bin ich oft irgendwo in Deutschland und darüber hinaus unterwegs, um Freunde zu treffen. Ich schätze einen guten Milchkaffee, fahre sehr gerne Ski und besuche so oft wie möglich ein gewisses regionales Fitnessstudio. Am allerliebsten mache ich all dies zusammen mit Freunden.

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

Die Junioren sind die schönste Spielwiese der Welt. Nutzt sie!

*Vielen Dank für das Interview.*



UND WENN ICH JEMANDEM  
**DIREKT** IN DIE **AUGEN**  
SEHEN WILL, WENN ER MIR  
ETWAS **VERSPRICHT?**

**Dann fragen Sie Logwin!**

Als integrierter Logistikdienstleister entwickelt Logwin ganzheitliche Logistik- und Servicelösungen für Industrie und Handel: mit über 5.600 Mitarbeitern an rund 250 Standorten in 37 Ländern. Logwin bietet Kontraktlogistik, weltweite Luft- und Seefracht sowie Transportlösungen auf Straße und Schiene. Mit individuellen Logistikkonzepten bringt Logwin das Geschäft seiner Kunden nachhaltig voran. **Mehr Kundennähe und mehr Innovation finden Sie unter: [www.logwin-logistics.com](http://www.logwin-logistics.com)**

**Ihr Ansprechpartner bei Logwin:**

Volker Auracher

Tel. +49 621 89803-30 | Fax +49 621 89803-58 | [volker.auracher@logwin-logistics.com](mailto:volker.auracher@logwin-logistics.com)

 **LOGWIN**  
Your Logistics.



Speed Networking bei Mercedes

# Vernetzen in Autos

// Text: Martin Becker  
Bilder: Michael Sittek

Ohne Netzwerke geht heutzutage nichts mehr. Das trifft nicht nur auf Computer zu, die ja erst in der „Cloud“, also in der Vernetzung, zu Höchstleistungen aufdrehen. Auch Menschen profitieren enorm von einer effizienten Kommunikation und Kontaktpflege mit Gleichgesinnten, ermöglicht doch das Vernetzen mit den richtigen Personen oft erst eine erfolgreiche Unternehmung.

Das ist alles kein Geheimnis und es gibt zahlreiche Ansätze, um Personen, die sich sonst wahrscheinlich nie über den Weg gelaufen wären, doch zusammenzubringen. Einen ganz besonderen Weg ging im Juli ein Autohaus in Mannheim und rief in Zusammenarbeit mit den Wirtschafts Junioren zum „Speed Networking“ auf. Für

mich sollte das die erste Veranstaltung der Junioren werden und es versprach, eine tolle Gelegenheit zu sein, in Kontakt mit anderen Gleichgesinnten zu kommen.

„Speed Networking“ ist dabei wörtlich zu verstehen, denn tatsächlich geschah das eigentliche Netzwerken in schnellen Autos. Möglich gemacht hatte dies Hans-Peter Immel, ehemaliger IHK-Präsident in Dortmund und jetzt Leiter der Mannheimer Mercedes Benz-Niederlassung. So trafen hochmotivierte Jungunternehmer in modernen Sportwagen aufeinander und die Leidenschaft für Automobile war dabei zwar der offensichtlichste gemeinsame Nenner, am Ende ging es aber doch eben vor allem um eins – das effiziente Erweitern des persönlichen Netzwerkes.

## IM AUTO AUF KONTAKTPFLEGE

Das „Speed Networking“ erwies sich tatsächlich als perfekt, um schnell und effektiv Kontakte zu anderen Wirtschafts Junioren zu knüpfen. Man setzte sich immer zu zweit in ein Fahrzeug und hatte dann drei Minuten Zeit, sich kennenzulernen. Dann wurde das Auto gewechselt und das Spiel ging von vorne los. Durch die Limitierung auf drei Minuten war es unerlässlich, das eigene Porträt oder das Interview so kurz wie möglich zu halten. Dadurch musste man direkt auf den Punkt kommen und lief nicht Gefahr, sich in blumigen Umschreibungen zu verlieren. Die Aufgabe war klar: nach drei Minuten sollte sich der Fahrer ein Bild von seinem Sozios machen können – und umgekehrt. Eine tolle Erfahrung, die hilft, den Sinn für das Wesent-



Regel Austausch in nobler Limousine herrscht zwischen dem Organisator des Mannheimer Elevator Pitching Michael Altendorf (v.) und Wirtschafts junior Oliver Brix (h.).

liche zu schärfen. Das machte nicht nur Spaß, ich konnte auch tatsächlich einige wertvolle Kontakte knüpfen.

Im Anschluss an das eigentliche Networking gab es dann noch ein Highlight für alle PS-Liebhaber. Der neue Mercedes SLS AMG ließ seine Muskeln spielen und demonstrierte eindrucksvoll, wie 571 Pferdestärken klingen, die in einem mächtigen 10-Zylinder-Motor produziert werden – zumal die Präsentation in einem geschlossenen Raum stattfand, was das Sounderlebnis noch verstärkte. Und

da sowohl „Networking“ als auch Motorsport hungrig machen, freuten wir uns über das umfangreiche Buffet, das das Ende der Veranstaltung darstellte.

Unterm Strich blieb für mich als Neuling vor allem die tolle Erfahrung, wie freundlich und offen man bei den Wirtschaftsjunioren aufgenommen wird. Ich konnte aus dem „Speed Networking“ viele tolle Kontakte mitnehmen und bin gespannt, welche Erlebnisse und Möglichkeiten sich in der Zukunft noch mit den „WJ“ ergeben werden.



**Martin Becker**

Geboren am 21.07.1979  
Nach BWL-Studium Gründung der Becker Distributions GmbH, die seit 2004 erfolgreich Triathlon-Sportartikel importiert und an Groß- und Einzelhändler in ganz Europa verkauft.

Seit 2011 Probemitglied bei den WJ.



## Survivaltools für erfolgreiches Onlinemarketing



**eTiger**  
Redaktionssystem



**eShark**  
Shopsystem



**eFalcon**  
Newsletter Tool



**eCalmar**  
Umfragemanager



**eMantis**  
Dateimanager

# Rückenwind aus Bund und Land

//Text: Dr. Lars Kempf, Martin Sloharek

Bild: Bürgschaftsbank

Tatsächlich sollte man in diesen Zeiten genauer nachfragen, welche Geschäfte Banken betreiben, doch ich darf sie beruhigen. Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg unterstützt kleine und mittlere Unternehmen im Land mit Bürgschaften für Hausbank- oder Förderbankkredite. Damit ermöglicht sie die Finanzierung von Erfolg versprechenden Vorhaben, trotz fehlender Sicherheiten. Das hat also nichts mit einer möglichen Schwäche dieser Unternehmen zu tun. Gerade stark wachsende Betriebe benötigen bei so genannten Sprunginvestitionen weitere Risikopartner.

Das Schwesterunternehmen der BB, die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft GmbH stärkt mit ihren stillen Beteiligungen das Eigenkapital kleiner und mittlerer Unternehmen im Land. Das Mezzaninekapital hat positive Auswirkungen auf das Rating der Unternehmen und eröffnet auch weitere Finanzierungsspielräume, weil der Zugang zu Krediten einfacher wird. Wichtig ist auch, dass wir uns – im Gegensatz zu einem „echten“ Gesellschafter nicht ins Tagesgeschäft einmischen.

Beide Unternehmen wurden 1971 gegründet – wir haben gerade unser 40-jähriges Bestehen gefeiert – und beide haben sich im Deutschlandvergleich – zu den Spitzeninstituten ihrer Art gemauert.

*Wann konkret werden die BBBW und die MBG aktiv?*

Guy Selbherr: Die Bürgschaftsbank kann nur in der Zusammenwirkung mit einer Hausbank tätig werden. Diese kommen auf uns zu und binden uns in ihre Finanzierungen ein. Der Anlass können Existenzgründungen/Wachstumsfinanzierungen also Investitionen und Betriebsmittel und auch die Unternehmensnachfolge sein. Auch bieten wir Unternehmen monatliche Sprechtag bei den regionalen IHKS und HWKs an.

Bei der MBG erfolgt die Kontaktaufnahme der Unternehmen vielfach direkt. Auch die MBG begleitet unterschiedlichste Vorhaben, z.B. auch im Bereich Innovationsfinanzierung. Wichtig ist bei beiden Unternehmen, dass mit uns keine Ablösungen oder Umschuldungen finanziert werden können.

*Wie ordnen Sie das Angebot der BBBW und MBG im Kontext anderer Anbieter (Kommunen, L-Bank, KfW) ein?*

Guy Selbherr: Wir sind eingebunden in die Gewerbeförderung des Bundes und des Landes, daher arbeiten wir mit der KfW und insbesondere auch mit der L-Bank sehr eng zusammen. Wir sind der Risikopartner für kleine und mittlere Unternehmen im Land, hier gibt es eine



klare Aufteilung im Land: Wir sind für Bürgschaften bis 1 Mio. Euro zuständig, die L-Bank darüber. In den letzten Jahren haben wir gemeinsam mit der L-Bank gemeinsame Finanzierungsangebote entwickelt, die eine Absicherungskomponente durch unser Haus beinhalten. Das bekannteste Angebot ist das Programm Startfinanzierung 80, das wie der Name schon sagt mit einer 80% igen Bürgschaft ausgestattet ist. Neben der engen Abstimmung mit Kammern und Verbänden, die uns z.B. im Entscheidungsprozess durch Stellungnahmen unterstützen, gibt es den Austausch auch mit den kommunalen Wirtschaftsfördergesellschaften. Für die MBG wiederum ist die KfW ein wichtiger Refinanzierungspartner für die Beteiligungen. Letztlich kann man das als konzertierte Aktion aller Partner für kleine und mittlere Unternehmen sehen, um deren größtenbedingte Nachteile beim Zugang zur Finanzierung auszugleichen.

*Welche Tendenzen sowohl im Umfang, als auch in der Zuständigkeit (z.B. auch Wettbewerb) nehmen Sie hier aktuell wahr?*

Guy Selbherr: Nach dem Ansturm auf unsere Bürgschaften während der Krise, vor allem durch Industrieunternehmen im Land (hoher Betriebsmittelbedarf: Top-Produkt Liquiditätskredit) investieren die Unternehmen wieder deutlich

## Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Die Bürgschaftsbank ist eine Spezialbank mit Förderauftrag. Sie wurde 1971 von der Wirtschaft für die Wirtschaft gegründet. Gesellschafter sind Kammern, Verbände sowie öffentliche wie private Banken. Entstanden ist sie aus der Kredithilfe von 1934 und den seit 1955 gegründeten Kreditgarantiegemeinschaften. Sie greift kleinen und mittleren Unternehmen mit Bürgschaften für Hausbank- sowie Förderbankkredite unter die Arme, wenn Sicherheiten fehlen. 2010 hat die Bürgschaftsbank 2.533 Projekte mit einem Bürgschafts- und Garantievolumen von 328,8 Millionen Euro begleitet. Das damit ermöglichte Kreditvolumen lag bei 528,1 Millionen Euro. 50,8 Prozent der Vorhaben entfallen auf Existenzgründungen und Nachfolge. Insgesamt bestehen knapp 13.812 Bürgschaften an baden-württembergischen Unternehmen im Volumen von rund 1,52 Milliarden Euro. [www.buergschaftsbank.de](http://www.buergschaftsbank.de)

mehr. Auch im Bereich Unternehmensnachfolge gab es einen krisenbedingten Nachholbedarf. Mit fast 2.000 Anträgen in den ersten 3 Quartalen liegen wir knapp 7% unter Vorjahr, auch die Kreditsummen sind knapp 10% unter der Vorperiode, was sicherlich auch Ausdruck der positiven gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu sehen ist. Den Wettbewerb sehen wir im Prinzip auch in der Entscheidung der Hausbank gegen eine Bürgschaft, was bei günstigen Konjunkturaussichten immer festzustellen ist. Vielen Kreditinstituten ist allerdings auch bewusst, dass wir ein Risikopartner auf lange Sicht sind, gerade wenn sich das Umfeld künftig wieder ändert, bringen wir mit unserer Absicherung Ruhe in das Engagement. Auch bei der MBG schlägt sich die Investitionsbelebung nieder in deutlich mehr Investitionen nieder – Bei den Zusagen liegen wir per 30.09.2011 mit 37 Mio. Euro um rund 20% über Vorjahr.

*Wie wird aus Ihrer Sicht das bestehende Geschäftsmodell mit Blick auf die Anforderungen von Basel III verändert werden müssen?*

Guy Selbherr: Zunächst müssen wir natürlich sicherstellen, dass unsere In-

strumente durch diese Veränderungen im Einsatz nicht beeinträchtigt werden. Dies bezieht sich insbesondere auf das Thema Eigenkapitalunterlegung. Es ist notwendig, dass Bürgschaften als zulässige Garantiegeber in die Verordnung explizit aufgenommen werden, daran arbeiten sowohl der deutsche als auch der europäische Verband der Bürgschaftsbanken. Die Qualifizierung der Bürgschaftsbanken als Kreditinstitut im Sinne des europäischen Rechts würde darüber hinaus sicherstellen, dass für die Kreditinstitute ein reduziertes Risikogewicht zum Einsatz kommt, was die Eigenkapitalunterlegung verringert. Wie wir alle wissen, ist Eigenkapital in Zeiten der Finanzmarkturbulenzen ein rares Gut, gleichzeitig soll dieses gestärkt werden, um Kreditinstitute weniger krisenanfällig zu machen. Allein schon aus diesem Grund wird das Interesse der Banken und Sparkassen zunehmen, die Bürgschaftsbank als Hebel einzubinden, da mit uns bei gegebenem Eigenkapital ein höheres Kreditvolumen möglich ist. Natürlich gibt es auch Befürchtungen, dass Kreditinstitute ihre Risikoaktiva d.h. insbesondere das Kreditvolumen generell zurückfahren um die EK-Erfordernisse zu erfüllen. Das wäre für den Mittelstand in der Tat gefährlich.

### **MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft**

*Dass kleine und mittlere Unternehmen stark fremd finanziert sind und deshalb häufig über zu wenig Eigenkapital verfügen, war schon Ende der 60er Jahre ein Problem. Diese Betriebe können sich nicht über den Kapitalmarkt mit Anleihen oder Aktien finanzieren, weil sie zu klein sind. Deshalb wollte ihnen die damalige Bundesregierung Eigenkapital über private Kapitalbeteiligungsgesellschaften mit staatlicher Hilfe zur Verfügung stellen. So entstand 1971 die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH.*

*Unter den mittelständischen Beteiligungsgesellschaften ist die MBG Baden-Württemberg die größte; unter den deutschen Beteiligungsgesellschaften ist sie der häufigste Beteiligungsgeber. Im Jahr 2010 ist sie 151 Beteiligungen mit einem Betrag von 50,5 Millionen Euro eingegangen. Aktuell hält sie 1.101 Beteiligungen mit einem Volumen von 321 Millionen Euro. Sie bietet für unterschiedlichste Vorhaben in fast jeder Unternehmensphase Finanzierungsmöglichkeiten. [www.mbg.de](http://www.mbg.de)*



# Schlatter

Rechtsanwälte | Steuerberater | Fachanwälte

TRADITION STRATEGIE PARTNERSCHAFT  
QUALITÄTSBERATUNG VERTRAUEN LOYALITÄT  
KOMMUNIKATION KOMPETENZ ENGAGEMENT  
ERFAHRUNG LÖSUNGSORIENTIERUNG

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

*Mit welchen Bankengruppen arbeiten Sie zusammen?*

Guy Selbherr: Wir sind ein neutraler Partner und arbeiten mit Sparkassen, Volksbanken, Raiffeisenbanken und mit Privatbanken gleichermaßen zusammen. Am häufigsten binden uns allerdings die Sparkassen und die Volks- und Raiffeisenbanken in ihre Finanzierungen ein. Der Anteil des privaten Bankgewerbes liegt bei der Anzahl bei deutlich unter 10%. Dies liegt zum einen an der starken Marktposition dieser Partner aber auch an der Struktur unseres Geschäfts, deutlich mehr als die Hälfte der Fallzahl entfällt auf Gründungen, junge Unternehmen und Unternehmensnachfolgen.

*Wie läuft typischerweise eine Vorhabensbegleitung durch die von Ihnen verantworteten Institutionen ab?*

Guy Selbherr: Wir sehen uns jedes Vorhaben genau an – binden unsere Partner die Kammern und Verbände ein oder holen uns ggf. Wissen bei der SteinbeisStiftung

oder für den Bereich Medien z.B. auch bei der MFG Baden-Württemberg. Unsere Unternehmenskundenbetreuer prüfen die Vorhaben, möglicherweise gibt es einen Besuch vor Ort, dann legen wir die Vorhaben unseren Gremien zu Entscheidung vor. Wichtig ist auch, dass wie transparent entscheiden, d.h. auch wenn wir keine Bürgschaft übernehmen können, legen wir die Gründe die dafür ausschlaggebend waren, offen. Damit kann das Unternehmen an den Schwachstellen arbeiten und ggf. zu einem späteren Zeitpunkt wieder mit uns in Kontakt treten.

*Können die BBBW und die MBG auch geeignete Hausbanken vermitteln?*

Guy Selbherr: Zunächst sind wir natürlich wettbewerbsneutral aufgestellt, so dass uns jedes Kreditinstitut willkommen ist. Dennoch gibt es natürlich Finanzierungspartner, die sehr eng mit uns zusammenarbeiten. Da ergibt es sich dann auch, dass wir den Kontakt zur ein oder anderen Hausbank herstellen, wenn Unternehmen uns ansprechen.

*Welche konkreten Vorteile haben Unternehmerinnen und Unternehmer durch die Einbindung von BBBW und MBG?*

Guy Selbherr: Der wichtigste Vorteil ist sicherlich der, dass vielfach eine Finanzierung mit der Bürgschaft überhaupt erst zustande kommt. Wir sehen uns als Partner des Unternehmens und haben natürlich ein großes Interesse, dass sich dieses planmäßig entwickelt, dafür setzen wir uns dann auch ein. Auch in einer Krise prüfen wir die Chancen und gehen mit der Hausbank nochmals mit, um das Unternehmen zu sichern.

Der MBG-Baustein ist auf für Banken interessant, denn dadurch erhöht sich der Sicherheitsspielraum, die MBG-Finanzierung ist ja nicht abzusichern. Wichtig ist hier auch die langfristige, liquiditätsschonende Finanzierung zu sehen.

*Welche etwaigen Nachteile entstehen für Unternehmerinnen und Unternehmer z.B. durch ein separates Reporting o.ä.?*

## Erfolgsgeschichte: Ehrgeiziger Caterer [www.kuneo.de](http://www.kuneo.de)



### DIE IDEE

Bevor Gregor John sein Unternehmen gründete, analysierte er den Markt. Dabei stellte er fest, dass keiner der über 400 Caterer und Partyservices in der Metropolregion Rhein Neckar nur annähernd an seine Idee herankam: einen Eventcatering-Service mit mehreren Marken für verschiedene Zielgruppen. Folglich besetzte der heute 41-Jährige mit seinem Zielgruppenkonzept diese Nische und gründete am 11. Januar 2011 die Kuneo GmbH.

### DIE UMSETZUNG

Zwei seiner ehemaligen Kunden konnte er für sein neues Konzept

begeistern. „Akquiriert haben wir noch nicht“, sagt der gelernte Hotelfachmann und staatlich geprüfte Betriebswirt Hotelfachschule, der schon nach elf Monaten sechs Festangestellte beschäftigt. Weitere Kunden kamen bisher auf Empfehlung. Für die Zubereitung seiner Speisen pachtete John im Frühjahr in einen ehemaligen historischen Gasthof und begann mit dem Umbau. Seither sind eine neue Küche, drei Kühlhäuser, ein Bürotrakt mit acht Arbeitsplätzen und ein fast 200 Quadratmeter großer Veranstaltungsraum entstanden. Neben der Etablierung seines Premium-Konzepts „kuneo SELECTION“ und der entspannteren Catering-Variante „kuneo CASUAL“ möchte er künftig auch Unternehmensgastronomien wie etwa Kantinen unter seiner Marke „kuneo BUSINESS“ bewirtschaften. Auch Schul- und Kindergartenverpflegung will er in sein Angebot aufnehmen. „Ich möchte hier in der Region Marktführer werden und die Kuneo GmbH auch national positionieren“, sagt er selbstbewusst.

### DIE FINANZIERUNG

Bei der Umsetzung seines Businessplans halfen ihm die IHK und ein Gründercoach. „Die größte Hürde war

die Finanzierung“, gibt John zu, „weil Gastronomen eigentlich kaum jemand gerne finanzieren möchte und schon gar nicht bei einem Kapitalbedarf von einer halben Million Euro.“ Sein Gründercoach und der sauber ausgearbeitete Businessplan öffneten ihm jedoch die Tür, so dass er schließlich sogar aus den Finanzierungsangeboten verschiedener Banken auswählen konnte. Seine Wahl fiel auf die Sparkasse Heidelberg, die ihm einen Finanzierungsmix aus Förderkrediten mit Bürgschaft der Bürgschaftsbank und einer stillen Beteiligung der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft anbot.

### FEEDBACK ZUR BEGLEITUNG DURCH DIE BBBW/ MBG

„Kurz vor Weihnachten war nicht der beste Zeitpunkt für eine Finanzierung. Das hat mich drei Wochen Verzögerung gekostet.“

### WAS MÖGEN SIE AN DER METROPOLREGION RHEIN-NECKAR?

„Ich mag die Wirtschaftsstärke der Region und die Mischung aus alteingesessenen Unternehmen, großen Mittelständlern und der It-Branche. Ich selbst komme aus Worms und finde die Gegend wunderschön.“

Guy Selbherr: Ihre Frage suggeriert ja bereits ein wenig, dass es ggf. gar keine Nachteile gibt. Ich denke das liegt im Ermessen des Betrachters. Sicher gibt es einige Unternehmen, die Transparenz negativ beurteilen, weil Sie dadurch Einschränkungen befürchten. Das Gegenteil ist m.E. der Fall und zum Glück sehen das auch die allermeisten Unternehmen so. Wenn ich nichts oder zu wenig weiß ist das immer ein Nachteil aus Banksicht. Die Krise hat uns gezeigt, dass Unternehmen, die sehr offensiv den Dialog mit der Hausbank gesucht haben, auch auf entsprechendes Verständnis gestoßen sind. Soweit das Unternehmen bereits an andere Finanzierungspartner reported versuchen wir immer uns auf ein einheitliches Reporting zu verständigen.

*Laut Selbstaussage unterstützt die BBBW „sinnvolle unternehmerische Projekte“. Wie verstehen Sie das Adjektiv „sinnvoll“?*

Guy Selbherr: Naja, das ist ein wenig auslegungsbedürftig. Sinnvoll ist sicherlich unter dem Aspekt zu sehen, dass es sich betriebswirtschaftlich rechnen muss, das gilt letztlich ja für jede Investition. Sinnhaftigkeit sollte auch unmittelbar erkennbar sein: Ein repräsentativer Bau für ein Unternehmen, das die Leistung vor Ort bringt, erscheint nicht wirklich plausibel, wenn die Kunden nie ins Haus kommen. Unter „sinnvoll“ sind darüber hinaus auch Kriterien wie Effizienz, Nachhaltigkeit oder Risiko zu sehen. Ein Großauftrag allein rechtfertigt noch keine Erweiterungsinvestition. Ein Unternehmen muss auch nicht alles selbst tun, es kann durchaus sinnvoll sein Teile der Wertschöpfung auch außerhalb des Un-

ternehmens zu geben, was bei volatilen Bedingungen viele Vorteile bringt.

*Wie hoch sind die Zusagequoten, gibt es hier einen Trend aus den letzten Jahren?*

Guy Selbherr: Für gewöhnlich kommt gut ein Viertel der Anfragen nicht zustande – allerdings nicht, weil wir diese Vorhaben alle ablehnen, sondern häufig auch, weil sich bei den Unternehmen Änderungen ergeben – zum Beispiel kommt ein Geschäft dann doch nicht zustande oder der potenzielle Abnehmer storniert seine Bestellung. Aber es gibt auch Projekte, die sich letztlich nicht rechnen, die zu hohe Risiken bergen, die verführt sind, so dass erst eine Konsolidierungsphase notwendig erscheint. Bezüglich der Ablehnungsgründe sind wir sehr transparent, damit das Unternehmen an sich arbeiten kann. In Krisenzeiten ist die Ablehnungsquote leicht angestiegen, auch ist diese bei Betriebsmittelfinanzierungen etwas höher als bei investiven Projekten, so dass es je nach Struktur des Geschäfts Unterschiede gibt. Auch das Gründungsgeschehen beeinflusst diese Quote. Allerdings ist festzustellen, dass wir in der vergangenen Krise nahezu keine Gründungsprojekte erhalten haben, die „aus der Not geboren“ wurden, was sicherlich auch daran liegen dürfte, dass die Beschäftigung sehr stabil verlief.

*Welche regionalen oder branchentypischen Schwerpunkte verzeichnen Sie in Ihrer täglichen Arbeit?*

Guy Selbherr: Wir sind branchenneutral und für alle Unternehmen im ganzen Land da. Aufgrund der Größe der Unternehmen haben wir beim Bürgschafts-

volumen einen Schwerpunkt bei Industrieunternehmen – zahlenmäßig halten sich Handwerk, Dienstleistung, Industrie und Handel zu jeweils etwa 20 Prozent die Waage. Regional gibt es ebenso entsprechende Unterschiede, die zum einen die jeweilige Struktur widerspiegeln aber auch ein differenziertes Nutzungsverhalten der Sparkassen und Banken dokumentieren. Dabei stellen wir fest, dass es z. B. bei den Sparkassen keine negative Korrelation zwischen Größe des Instituts und Nachfrage nach Bürgschaften gibt. Viele größere Institute konzentrieren im Gegenteil das Fördergeschäft, was die Zusammenarbeit mit BB, MBG und L-Bank positiv beeinflusst.

*Kann eine Zusammenarbeit auch mit Venture-Capital-Gesellschaften erfolgen bzw. wie sind hier aktuell die Berührungspunkte?*

Guy Selbherr: Ja, im Bereich Venture-Capital verfügen wir über ein Spezialistenteam, das innovative Projekte junger Technologieunternehmen vorzugsweise mit MBG-Beteiligungskapital unterstützt. Dabei kooperieren wir auch mit privaten Venture-Capital-Gesellschaften. Innerhalb des Seedfonds BW begleiten wir Unternehmen gemeinsam mit dem High-Tech-Gründerfonds bereits in der Seedphase. Auch ist es uns möglich offene Beteiligungen in Verbindung mit dem KfW-ERP-Startfonds einzugehen.

*Wie laufen typischerweise die Beratungstage ab?*

Guy Selbherr: Die Unternehmer / Gründer können bei den Kammern vor Ort Termine vereinbaren und dann gemein-

### **Zahlen, Daten, Fakten zur Aktivität in der Metropolregion**

Insgesamt konnte die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg bis einschließlich Oktober 2011 in Mannheim, Heidelberg, dem Rhein-Neckar- und dem Neckar-Odenwald-Kreis 175 Finanzierungen von Unternehmern und Freiberuflern mit Bürgschaften begleiten. Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ermöglichte damit ein Kreditvolumen von knapp 25 Millionen Euro. Im Gesamtjahr 2010 waren es insgesamt 226 mit Bürgschaften begleitete Finanzierungen, die ein Kreditvolumen von über 38 Millionen Euro ermöglichten. Im Krisenjahr

2009 und Nach-Krisenjahr 2010 erreichte die Bürgschaftsbank ein regelrechter Ansturm auf ihre Bürgschaften, der sich noch in dem hohen Niveau von 2010 niederschlägt. Mit dem Rückgang im laufenden Jahr 2011 sieht die Bürgschaftsbank eine Normalisierung.

Wie im gesamten Land entfallen auch in Mannheim, Heidelberg, dem Rhein-Neckar- und dem Neckar-Odenwald-Kreis etwa die Hälfte der begleiteten Vorhaben auf Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen. Auffällig dabei ist, dass im Nachkrisenjahr 2010 die Zahl der Unternehmensnachfolgen mit 47 relativ hoch war. Zum November 2011 konnte die Bürgschaftsbank in dieser Region lediglich 18 Nachfolgen mit Bürgschaften

begleiteten. Bei der Analyse der Existenzgründungen fällt auf, dass das ermöglichte Kreditvolumen pro Gründung 2011 mit durchschnittlich fast 97.000 Euro deutlich über dem vom Vorjahr liegt: 2010 waren es im Schnitt knapp 75.000 Euro begleitetes Kreditvolumen pro Existenzgründung. Dies zeigt, dass die Vorhaben, mit denen Gründer an den Start gehen, wieder größer werden (um knapp 30%).

Aktuell hält die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH in Mannheim, Heidelberg, dem Rhein-Neckar-Kreis und dem Neckar-Odenwaldkreis insgesamt 126 Beteiligungen mit einem Beteiligungsvolumen von knapp 33 Millionen Euro.

sam mit dem Kammerberater, einem Berater der L-Bank und zusammen mit der Bürgschaftsbank ihr Finanzierungsvorhaben durchsprechen – noch bevor sie zu ihrer Hausbank gehen. Dabei bekommen sie wertvolle Hinweise, die ihnen nachher im Bankgespräch nützlich sein können. Selbstverständlich stehen diese Beratungstage auch Unternehmen offen, denen möglicherweise ein Kredit versagt wurde.

*Welche Existenzgründungsidee hat Sie in der letzten Zeit am meisten überrascht und wo sehen Sie Potential?*

Guy Selbherr: Bei der Vielzahl der Projekte, die wir begleiten, ist das nicht ganz so einfach. Herausragend war sicherlich der DNS-Sequenzierer, die Cegat GmbH in Tübingen. Eine Genom-Analyse zur

Abklärung von Erbkrankheiten kann das 14-köpfige Team statt früher in sechs oder acht Wochen heute schon in nur wenigen Tagen liefern. Frau Dr. Saskia Biskup, die Gründerin, hat in diesem Sommer als erste Frau den renommierten Deutschen Gründerpreis in der Kategorie Start-up bekommen. Das hat mich sehr beeindruckt. Potenzial sehen wir noch sowohl im sehr kleinteiligen Gründungsgeschäft, das wir mit dem verbesserten Programm Startfinanzierung 80 seit April dieses Jahres sehr gut bedienen als auch im Segment der so genannten High-Potential-Gründungen.

*Was sind die kurz-(2012), mittel-(2016) und langfristigen Ziele von BBBW und MBG?*

Guy Selbherr: Wir befinden uns mit beiden Unternehmen auf einem kontinuierlichen

Wachstumskurs und können feststellen, dass wir – nicht zuletzt auch durch die Konjunkturpakete des Bundes, die uns zusätzliche Spielräume verschafft haben – gestärkt aus der Krise hervorgegangen sind. Kurzfristig planen wir durch Prozess- und Strukturverbesserungen unseren Service weiter zu optimieren, um unseren Kunden die Zusammenarbeit mit unserem Hause weiter zu vereinfachen. Durch die ab 2013 gültigen neuen Rückbürgschaftsverträge mit Bund und Land erhoffen wir uns natürlich zusätzliche Freiräume, so wäre es z. B. wünschenswert, wenn wir ab 2013 höhere Bürgschaften übernehmen könnten. Auch im Beteiligungsgeschäft planen wir sowohl im Kleinsegment als auch bei größeren Finanzierungen im Zusammenhang mit der Ablösung von Standard-Mezzanine-Tranchen die erweiterte Nutzung unserer Instrumente.

## Erfolgsgeschichte: August-Renschler GmbH & Co. KG [www.august-reenschler.de](http://www.august-reenschler.de)

### DIE IDEE

Nicht mit 20, sondern mit fast 50 Jahren haben sich Michael Weik und Franz Rauchholz den Traum vom eigenen Unternehmen erfüllt. „Wir waren beide angestellt, wollten jedoch selbstbestimmter arbeiten und suchten eine neue Perspektive“, sagt der heute 53-jährige Betriebswirt Weik. Fast zwei Jahre suchten sie nach einem geeigneten Unternehmen. Schließlich klappte es. In der Mannheimer August Renschler GmbH & Co. KG, einem Hersteller von wasserlosen Urinalen, fanden sie ein topgeführtes Unternehmen vor, bei dem alles stimmte: die Zahlen, der Markt und die Zukunftsaussichten.

### DIE UMSETZUNG

Der Kaufprozess dauerte insgesamt ein dreiviertel Jahr: Vom ersten Gespräch mit dem ehemaligen Eigentümer über die Preisverhandlungen, die Erstellung des Businessplans, die Finanzierung bis zum Kauf am 1. Januar 2011. Da der frühere Inhaber Udo Grüßer altershalber einen Nachfolger gesucht hatte, waren die 16 Mitarbeiter erleichtert. „Damit war allen klar, dass das Unternehmen eine neue Perspektive bekam“, sagt Weik. Bei speziellen Fragen zur Technologie der Urinale sowie beim Kennenlernen der Kunden unterstützt Udo Grüßer die neue Geschäftsleitung für insgesamt 24 Monate. Schon jetzt entwickeln Weik und Rauchholz ihre Produkte weiter. „Mit jedem Uri-

nal geben unsere Kunden je nach Nutzung 100 bis 150 Euro weniger für Wasser im Jahr aus.“ Dieses Potenzial wollen sie ausbauen und zusätzliche Dienstleistung rund um das Thema Wasserhygiene anbieten. Ihre Hauptkunden sind Kommunen, Industrieunternehmen und die Gastronomie. Weiteres Potenzial sehen sie im hochwertigen Objektgeschäft.

### DIE FINANZIERUNG

Nachdem der Kaufpreis fest stand, stellten Weik und Rauchholz ihr Konzept vier Banken vor. Unterstützt wurden sie von einem Unternehmensberater. „Wir brauchten einen wesentlichen Anteil Fremdfinanzierung, aber nur eine Bank konnte uns das anbieten, was wir uns vorgestellt hatten: Einen Finanzierungsmix aus Hausbankdarlehen mit Bürgschaftsbank und Förderbanken“, sagt der heute 56-jährigen Bankkaufmann Rauchholz. Beide Unternehmer sind im Rückblick froh, dass sich „bei dem insgesamt schlanken Prozess“ Käufer, Banken und Förderbanken an die Abmachungen gehalten hatten und die Umsetzung reibungslos ablief.

### NOTWENDIGE SICHERHEITEN

Das notwendige Konzept und die Qualifikation der Antragsteller waren ausschlaggebend für die Hausbank, eine Cash-flow getriebene Finanzierung unter Hinzuziehung der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg darzustellen. Die persönliche Haf-

tung der künftigen Inhaber war obligatorisch.

### FEEDBACK ZUR BEGLEITUNG DURCH DIE BBBW/ MBG

„Zuverlässig und unterstützend, insgesamt ein schlanker Prozess.“

### WAS MÖGEN SIE AN DER METROPOLREGION RHEIN-NECKAR?

„Hier bekommen wir gutes Personal, die Wirtschaft zieht an einem Strang und schafft gute Rahmenbedingungen – und: die Menschen in der Kurpfalz sind verlässlich und warmherzig!“

*Michael Weik (li.) und Franz Rauchholz haben zum 1. Januar 2011 die August Renschler GmbH & Co. KG in Mannheim übernommen.*





# 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

Maximiliansplatz 10  
Im Luitpoldblock  
80333 München  
Telefon: 089 / 12 14 05-0  
Fax: 089 / 12 14 05-250  
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 zwei Notare bieten Ihnen an unseren Standorten in FRANKFURT, MANNHEIM und MÜNCHEN eine umfassende und kompetente Beratung in allen Bereichen des WIRTSCHAFTSRECHTS. Schwerpunkte unserer Beratung sind dabei das Gesellschaftsrecht, das Arbeitsrecht, der Gewerbliche Rechtsschutz und das Öffentliche Recht.

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

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

# RITTERSHAUS

Rechtsanwälte

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



Vom Profisportler zum Sportfunktionär: Daniel Strigel

## „Competition macht mich immer an.“

//Text: Alexander Mudrow

Bild: Michael Sittek

Es war ein beeindruckender Abend mit Facetten, die wir Gäste uns vorher nicht hätten vorstellen können.

1975 in Mannheim geboren kam Daniel Strigel erst mit 12 Jahren über ein Kooperationsprogramm an seiner Schule zum Fechtsport. Mit etwa 16 Jahren wurde er dann im Mannheimer Fechtclub „entdeckt“. Dieses Entdecken erfolgt noch immer über Beobachtung von außen und dem Führen von Listen, auf denen die Kinder notiert sind, die man sich für eine Leistungskarriere vorstellen kann.

Interessanterweise geht es hier nur wenig um Talent oder beispielsweise den passenden Körperbau zum jeweiligen Sport. Ehrgeiz ist entscheidend. Um eine erfolgreiche Profikarriere als Sportler anzustreben, muss der Wille vorhanden sein, besser als die anderen zu sein. Schon als Jugendlicher zeigt sich, ob man sein Selbstbewusstsein durch das Messen mit anderen stärken möchte und konzentriert an diesen Zielen arbeiten kann. Daniel Strigel sprach es direkt aus: „Competition macht mich immer an.“ Ganz egal, in welchem Be-

reich. Und so ist es wohl nicht nur im Sport, sondern auch in der Musik und anderen Bereichen des Lebens. Ob der Ehrgeiz Daniel Strigel auch zum Weltklasse-Trompeter geführt hätte, bleibt noch offen, aber jedenfalls achtet man im Profisport mehr auf die Persönlichkeit und den Charakter als auf das eigentliche Talent.

Mit seinen 16 Jahren hatte Daniel Strigel durch hartes Training und unzählige Stunden mit dem Degen schon so viele Opfer gebracht, dass sich kaum die Frage stellte, ob er in den Profisport einsteigen solle. Dennoch berichtete er rückblickend, dass dieser Erfolgsweg zum Ziel führen kann, aber nicht notwendigerweise dahin führen muss. Das Risiko sieht man zunächst als Jugendlicher nicht so deutlich und dies ist auch von Vorteil, da weniger hinterfragt wird und somit die volle Konzentration auf dem eigentlichen Ziel liegt.

Glücklicherweise wurde Daniel Strigel auch von außen bestärkt, sich mit dem Thema zu befassen, einen anderen Beruf aus Sicherheitsgründen zu erlernen, und

schloss 1999 mit einem Diplom in Mathematik und Germanistik das Studium in Heidelberg ab.

Alle gewinnen? Fast alle gewinnen? Nein, es verlieren fast alle. Mit der Einführung von Bronze, Silber und Gold werden zwar die ersten drei Sportler geehrt, aber bei vielen anderen bleibt trotz harter Arbeit der Erfolg aus. Wenn man eine Profikarriere startet, zählt zwar der Slogan „Dabeisein ist alles“, aber auf Dauer müssen sich die Erfolge einstellen. Es wäre ein sympathischer Gedanke, wenn auch die Verlierer sich freuen würden und zufrieden wären, aber sofort wäre auch ein anderes System im Gange und der Leistungssport hätte eine ganz andere Rolle, wenn er überhaupt noch eine Rolle spielen würde.

Sobald ein Sportler allerdings viel Ehrgeiz mitbringt, in einer ordentlichen Struktur trainiert und gute Trainer genießt, wird er auch erfolgreich sein. Wie schon angesprochen findet die Begabung hier nahezu keine Beachtung. Doch was ändert sich, wenn der Sportler in die Nähe seiner Hochphase kommt?

Es ist schon zu Beginn der Karriere schwierig, parallel einem Beruf und anderen Hobbies nachzugehen, aber sobald man sich in Richtung des Leistungszenits bewegt, konzentriert sich jede Sekunde des Lebens auf die Leistung im Sport. Etwa vier Jahre lang wurde Daniel Strigel finanziell vom Staat gefördert und alles war ganz auf die körperliche Leistung gepolt. Nach einem etwa 15 Jahre andauernden Prozess ging es nun in der Hochphase um Erfolg oder Misserfolg. Jede Medaille, die man bereits errungen hatte, galt nichts mehr und es entschied die Leistungsfähigkeit, Konzentration und mentale Kraft bei Olympia.

Eindrucksvoll erzählt Daniel Strigel den ungefähr 20 interessierten Unternehmern von den wenigen Minuten, während denen es um alles für ihn ging. Von den Folgen eines Kreuzbandrisses geschwächt wird ihm alles abverlangt und auch gedanklich muss er den Druck, der auf ihm lastet, aushalten...

Er hat es geschafft. Diese drei Minuten seines Leben waren entscheidend. Wären sie anders verlaufen, hätte niemand mehr von ihm gesprochen, sagt er selbst über sich. Um dieses Wissen und sein Talent, zu organisieren und zwischen den staatlichen und sportlichen Institutionen zu vermitteln, an andere weiterzugeben, übernahm er 2006 den Olympiastützpunkt Tauberbischofsheim und wechselte 2010

zum Olympiastützpunkt Rhein-Neckar. Deutlich wurde, dass es als Unternehmer, als Sportler und ebenso als Sportfunktionär darauf ankommt, ehrgeizig klare Ziele zu verfolgen und stets die verschiedenen Sichtweisen dabei nicht aus den Augen zu verlieren. Erfolg ist der Lohn harter Arbeit. Die vielen Umstände, die für den Erfolg am Ende verantwortlich sind, nennt man im Volksmund wohl einfach Glück.



*Der ehemalige Fechter Daniel Strigel gehörte mit dem Degen zur Weltklasse. Neben zahlreichen nationalen und internationalen Erfolgen belegte er mit der Mannschaft bei den Olympischen Spielen 2004 in Athen den dritten Platz und holte damit die Bronzemedaille. Mit der Vizeweltmeisterschaft beendete er 2005 seine sportliche Karriere. Nach Qualifizierungsmaßnahmen übernahm Daniel Strigel 2006 die Leitung des Olympiastützpunktes Tauberbischofsheim. Seit 2010 leitet er den Olympiastützpunkt Rhein-Neckar in Heidelberg als Geschäftsführer.*

“Ich habe meine aktive Zeit als Mitglied des Geschäftsführenden Ausschusses der Wirtschaftsjuvenen Mannheim-Ludwigshafen nach zwei Jahren erfolgreich abgeschlossen. Die gesammelte Erfahrung hilft mir jetzt in meinem Fulfillment-Unternehmen.”

*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)



# Vorsorge für den Notfall ist Chefsache!

// Text: Kilian Bauer  
Bild: Privat

Viele Unternehmer unterschätzen die Risiken unerwarteter Schicksalsschläge. Häufig werden gar keine oder nur unzureichende Vorkehrungen für Krankheit, Unfall oder Tod getroffen. Dass das persönliche Unglück deswegen schnell die Existenz des Unternehmens gefährden kann, zeigt das folgende Beispiel:

Max Secur ist Inhaber eines Security- und Bewachungsunternehmens, das im Handelsregister unter der Firma „MAXX Security e.K. Inh. Max Secur“ eingetragen ist. Das Unternehmen beschäftigt vier festangestellte Mitarbeiter und nach Bedarf weitere Aushilfskräfte. Max Secur hat weder Prokuristen bestellt noch irgendwelche Vollmachten erteilt. Mit seiner Ehefrau hat er einen achtjährigen Sohn und eine vierjährige Tochter. Beim Zusammenstoß mit Randalierern auf einem Rockkonzert wird Max Secur so schwer verletzt, dass er ins Koma fällt.

## NOTARIELLE VORSORGEVOLLMACHT SICHERT DIE HANDLUNGSFÄHIGKEIT IM ERNSTFALL

Ohne Vollmachten kann die Ehefrau in diesem Fall weder in den persönlichen Angelegenheiten (also z. B. über Gesundheitsfragen) noch in den Vermögensangelegenheiten entscheiden. Da sie nicht über die Geschäftskonten verfügen kann, können laufende Ausgaben nicht mehr bedient werden. Die Mitarbeiter erhalten kein Gehalt mehr. Die Krankenkasse kündigt einen Insolvenzantrag wegen nicht abgeführter Sozialversicherungsbeiträge an. Das Finanzamt droht mit Pfändungen, weil keine Lohnsteuer mehr gezahlt wird. Neue Aufträge können nicht mehr angenommen und bestehende Aufträge nicht mehr angepasst werden, usw.

Als einziger Ausweg bleibt in dieser Situation die Bestellung eines Betreuers (d.h. eines gesetzlichen Vertreters) für Max Secur durch das Betreuungsgericht (Amtsgericht). Allerdings nimmt das hierfür notwendige Verfahren einige Zeit in Anspruch. Außerdem entscheidet das Gericht über die Person des Betreuers nach eigenem Ermessen. Statt der Ehefrau kann also auch ein Fremdbetreuer

bestellt werden. Schließlich muss der Betreuer bestimmte Maßnahmen gerichtlich genehmigen lassen, z. B. eine Kreditaufnahme. Im Unternehmensbereich sollte eine Betreuung deshalb möglichst vermieden werden.

Dies gelingt vor allem mit einer notariellen Vorsorgevollmacht. Sie sichert den Vollmachtgeber (Unternehmer, aber auch jede andere Privatperson) gegen das Risiko einer Handlungsunfähigkeit bei Krankheit oder Unfall ab. Der vom Vollmachtgeber selbst ausgewählte Bevollmächtigte kann ermächtigt werden, den Vollmachtgeber umfassend zu vertreten, also in allen vermögensrechtlichen und in allen persönlichen Angelegenheiten (sog. Generalvollmacht). Der Bevollmächtigte ist dann im Ernstfall sofort handlungsfähig und muss grundsätzlich keine Genehmigungen des Betreuungsgerichts einholen. Die notarielle Beurkundung stellt sicher, dass an der Identität des Vollmachtgebers und an seiner Geschäftsfähigkeit bei der Errichtung der Vollmacht keine Zweifel bestehen und dass die Vollmacht juristisch korrekt abgefasst ist. Spätere Nachweisprobleme bei Banken und Behörden werden so vermieden. Und für bestimmte Rechtsgeschäfte (z. B. gegenüber dem Grundbuchamt und dem Handelsregister) ist ohnehin die notarielle Form zwingend vorgeschrieben. Neben der Vorsorgevollmacht können zwar auch andere Vollmachten sinnvoll sein, wie z. B. Bankvollmachten oder eine Prokura. Ein vollwertiger Ersatz sind sie jedoch nicht, weil sie einen engeren Bereich abdecken als die Generalvollmacht (z. B. keine Gesundheitsfragen).

Die Vorsorgevollmacht kann mit einer sogenannten Patientenverfügung verbunden werden, in der jeder selbst festlegen kann, ob er in bestimmte Untersuchungen des Gesundheitszustands, Heilbehandlungen oder ärztliche Eingriffe einwilligt oder sie untersagt, insbesondere ob er lebensverlängernde Maßnahmen wünscht oder ablehnt. Um sicherzustellen, dass die Vollmacht später auch gefunden wird, kann sie im Zentralen Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer registriert werden ([www.vorsorgeregister.de](http://www.vorsorgeregister.de)).

## TESTAMENT UND ERBVERTRAG STATT GESETZLICHER ERBFOLGE

Nehmen wir an, dass sich unser Ausgangsfall wie folgt weiterentwickelt: Die Verletzungen von Max Secur sind so schwer, dass er nicht mehr aus dem Koma erwacht und stirbt. Ein Testament oder einen Erbvertrag hat er nicht errichtet.

Liegt keine letztwillige Verfügung vor, tritt die gesetzliche Erbfolge ein. Diese führt selten zu dem gewünschten Ergebnis. Max Secur wird kraft Gesetzes von seiner Ehefrau und seinen zwei minderjährigen Kindern beerbt. Das Unternehmen gehört jetzt einer Erbengemeinschaft, in der grundsätzlich alle gemeinsam entscheiden müssen und in der jeder Miterbe eine Auseinandersetzung verlangen kann. Solange die Kinder noch minderjährig sind, kommen u.U. das Familiengericht und jeweils ein Ergänzungspfleger, der das Kind gegenüber seiner Mutter vertritt, ins Spiel. Alleinerbe wird der überlebende Ehegatte aufgrund der gesetzlichen Erbfolge übrigens auch dann selten, wenn es keine Kinder gibt. Denn neben dem Ehegatten erben auch die Eltern des Erblassers oder seine Geschwister, ja selbst seine Großeltern noch mit. Die gesetzliche Erbfolge begünstigt das Entstehen von Erbengemeinschaften.

Ein verantwortungsbewusster Unternehmer sollte die Erbfolge daher nicht dem Gesetz überlassen sondern sie in einem Testament oder Erbvertrag frühzeitig selbst gestalten. Nur so ist es möglich, beizeiten den geeigneten Nachfolger auszuwählen, die Fortführung des Unternehmens und das Familienvermögen zu sichern, Streit zu vermeiden und die Unternehmensnachfolge steuergünstig zu gestalten.

## ABSTIMMUNG ZWISCHENERBRECHT UND GESELLSCHAFTSRECHT

Handelt es sich bei dem Unternehmen um eine Gesellschaft, so sind der letzte Wille und der Gesellschaftsvertrag sorgfältig aufeinander abzustimmen. Da das Gesellschaftsrecht Vorrang vor dem Erbrecht hat, droht sonst der Verlust der Beteiligung. Bestimmt z. B. der Ge-

sellschaftsvertrag einer Kommanditgesellschaft, dass nur Abkömmlinge eines Gesellschafters nachfolgeberechtigt sind und hat ein Gesellschafter seine Ehefrau testamentarisch zur Alleinerbin eingesetzt, so wird diese nicht Gesellschafterin. Für ihr Ausscheiden aus der Gesellschaft erhält sie lediglich eine Abfindung, die selten dem Verkehrswert der Beteiligung entsprechen dürfte.

#### **PFLICHTTEILSANSPRÜCHE BEDENKEN**

Zu bedenken ist auch, dass der Bestand des Unternehmens durch Pflichtteilsansprüche bedroht sein kann. Abkömmlingen, Ehegatten und - wenn es keine Abkömmlinge gibt - den Eltern, die durch Testament oder Erbvertrag von der Erbfolge ausgeschlossen sind, steht ein Pflichtteil in der Höhe der Hälfte ihres gesetzlichen Erbteils zu. Das gefährdet die Liquidität des Unternehmens und zwingt den Nachfolger eventuell sogar, das Unternehmen ganz oder teilweise zu veräußern. Im Rahmen einer vorsorgenden Nachfolgeplanung sollten daher Vereinbarungen mit den Pflichtteilsbe-

rechtigten über ihre Ansprüche angestrebt werden. So kann etwa ein auf das Unternehmen beschränkter Pflichtteilsverzicht gegen Abfindung geschlossen werden.

#### **RECHTLICHE UND STEUERLICHE BERATUNG EMPFEHLENSWERT**

Eine umfassende rechtliche und steuerliche Beratung ist bei der Gestaltung eines Unternehmertestaments oder -erbvertrages empfehlenswert. Wird das Testament oder der Erbvertrag notariell beurkundet, sind die Beratung und Gestaltung – auch in schwierigen Fällen – mit der Beurkundungsgebühr bereits abgegolten. Außerdem müssen die Erben bei einem notariellen Testament oder Erbvertrag nach dem Tod keinen Erbschein mehr beantragen, dessen Erteilung u.U. mehrere Monate dauern kann. Das erspart nicht nur die Kosten des Erbscheinsverfahrens sondern stellt auch die schnellstmögliche Handlungsfähigkeit der Unternehmensnachfolger sicher und vermeidet dadurch einen existenzbedrohenden Stillstand im Unternehmen.

#### **FAZIT**

Schon bei der Unternehmensgründung sollte jeder Unternehmer darüber nachdenken, was geschieht, wenn er erkrankt, verunglückt oder stirbt. Das gleiche gilt für den Senior-Unternehmer, der seinen Nachfolger bereits lebzeitig am Unternehmen beteiligt. Denn auch eine gut durchdachte lebzeitige Unternehmensübertragung läuft ins Leere, wenn der Unternehmer vorher überraschend geschäftsunfähig wird oder stirbt. Eine Vorsorgevollmacht und ein Testament oder ein Erbvertrag gehören daher in den „Notfallkoffer“ eines jeden Unternehmers.



Kilian Bauer, Notar

**Holzderber**  
CHOCOLATERIE FÜR DEN FEINEN GENUSS

**KRÄFTIG ODER FRUCHTIG –**  
*gute Tröpfchen*  
AUS DER CHOCOLATERIE

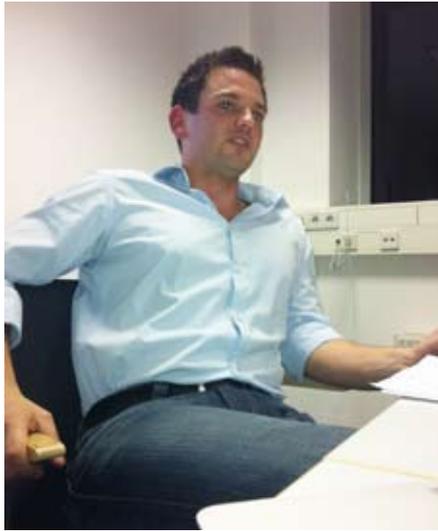
PRÄSENTE FÜR GROSSE NASCHKATZEN  
Gerne verpacken wir Ihnen für Ihre Kunden  
oder Mitarbeiter unsere süßen Leckereien.  
Auf Wunsch auch inklusive Versand.

Gaustraße. 117 67549 Worms - [www.holzderber.de](http://www.holzderber.de)

## Was darf Werbung?

//Text und Bild: Martin Hellige

Am 11.10.2011 lud der Arbeitskreis Unternehmensführung und Organisation (UfO) zum Vortrag „Was darf Werbung?“ ein. Als Referent konnte Rechtsanwalt Patrick Imgrund, selbständiger Rechtsanwalt und Partner der Sozietät „GHI Rechtsanwälte“ in Mannheim sowie Mit-



glied der Wirtschaftsunioren Mannheim-Ludwigshafen gewonnen werden.

Zu Beginn seines Vortrags vermittelte Patrick Imgrund notwendiges rechtliches Grundlagenwissen, wie insbesondere die Ziele des Wettbewerbsrechts, die rechtspolitischen Hintergründe oder die Definition der „Lauterkeit geschäftlicher Handlungen“, darunter eben auch von Werbung. Zum Verständnis dieses Begriffes zog er den Vergleich zum „ehrbaren Unternehmertum“, ein Begriff, mit dem die Wirtschaftsunioren durchaus vertraut sind. Wie auch das „ehrbare Unternehmen“ ist der Begriff der „Lauterkeit“ nicht aus sich heraus verständlich, sondern bedarf der Auslegung, Präzisierung und Konkretisierung.

In der gebotenen Kürze wurden sodann die Ursprünge des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sowie dessen Entwicklung dargestellt. Unter anderem wurde auf die frühen Wurzeln des Wettbewerbsrechts zu Beginn des

19. Jahrhunderts, die Reformen in den Jahren 2004 und 2008 sowie auf den steigenden europäischen Einfluss hingewiesen.

Nach der Theorie folgte die Praxis. Rechtsanwalt Imgrund führte uns mittels zahlreicher amüsanten Praxisbeispiele durch das Recht der Werbung. So konnten wir selbst durch die Beschäftigung mit der Feuerwehr, Groupon-Rabatten, Grüßen aus der Steinzeit, Willy Millowitsch, den „schönsten Blumen“ und dem „größten Kaufhaus“ etc. erarbeiten, was nun unsachlich beeinflussend, irreführend, herabwürdigend ..., schlicht unlauter ist.

Zusammenfassend war der Vortrag höchst interessant und kurzweilig, so dass die Zeit verflog. Mitglieder von anderen Arbeitskreisen wie externe Teilnehmer nahmen an dieser lehrreichen UfO Arbeitskreissitzung teil. Diese Veranstaltung war neuerlich sehr gelungen und bestätigt die tolle Arbeit des Arbeitskreises.



“Die konsequente Nutzung der neuen Medien ist nicht nur bei den Wirtschaftsunioren ein Erfolgsfaktor.

Mit und für unsere Kunden entwickeln wir stets den maßgeschneiderten Mix aus modernen Kommunikations-Tools und -Strategien.”

*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)

# One of a kind!

**You will hardly find a better place at  
which to unlock your full potential.  
Study at Germany's leading business  
school and experience research and  
teaching at the highest international level.**



## We offer you programs for all career stages:

- Mannheim MBA (full-time)
- ESSEC & MANNHEIM Executive MBA (part-time)
- MANNHEIM & TONGJI Executive MBA (part-time)
- Mannheim Master of Accounting & Taxation
- Open Enrollment Programs
- Customized Company Programs



**MANNHEIM**  
**BUSINESS SCHOOL**

[www.mannheim-business-school.com](http://www.mannheim-business-school.com)



ARIANE BERTZ

MW Energie AG  
Luisenring 49  
68159 Mannheim

Telefon 0621.29 01 790  
ariane.bertz@mvw.de

# Neue Mitglieder

## Frohe Weihnachten wünscht das WJ Info Redaktionsteam!



Jedes Jahr um diese Zeit stellen wir immer wieder fest, wie schnell doch so ein Jahr vergeht. Gut, dass wir das WJ INFO haben. Alle vier Ausgaben des Jahres 2011 eignen sich ideal, um an den Weihnachtstagen zurückzublicken auf das, was wir in diesem Jahr geleistet haben. Über eine Vielzahl von tollen Veranstaltungen konnten wir berichten. Alle Ausgaben waren prall gefüllt und das geht nur, weil

wir in allen unseren Wirtschaftsjuveniorenkreisen in Worms, Heidelberg und Mannheim-Ludwigshafen aktive Mitglieder haben, die Spaß daran haben ‚Wirtschaftsjunior‘ zu sein. Danke an dieser Stelle an euch, denn ohne euch gäbe es diese tollen Veranstaltungen nicht...und auch nicht, diese tollen Artikel. Das WJ INFO ist, wie die Wirtschaftsjuvenioren, ein Produkt, dass von der aktiven Zusammenarbeit

lebt. Mit Freude schauen wir bereits auf 2012 und sind gespannt darauf was uns erwartet. Sicher sind wir aber schon jetzt, dass eine Fülle von tollen Veranstaltungen auf uns wartet über die wir dann wieder berichten werden.

Jetzt ist erst einmal Zeit zum Erholen. Wir wünschen euch allen ein frohes Weihnachtsfest und entspannende Weihnachtstage.

## 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 Komplettendienstleister 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

# Activity Guide 2011

## Dezember 2011

08.12.	HD	Kreis	Weihnachtsfeier Wirtschafts- junioren Heidelberg
14.12.	WO	Kreis	Weihnachtsfeier Wirtschaftsjunioren Worms
15.12.	HD	öffentlich	Weihnachtsfeier PriNOK in Mosbach
17.12.	MALU	Kreis	Christbaumschlagen

## Januar 2012

12.01.	MALU	Kreis	Interna der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen
17.01.	HD	Kreis	Mitgliederversammlung Wirtschaftsjunioren Heidelberg

## Februar 2012

01.02.	MALU	Kreis	Jahresauftaktveranstaltung
22.02.	MALU	Kreis	Aschermittwoch der Wirtschaft
29.02.	MALU	Öffentlich	Querdenken im John Deere Forum

### Legende:

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

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

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

## Juni 2012

13.06.-17.06.	WJ	WJ	Europakonferenz (EUKO) Junior Chamber Internatio- nal in Braunschweig
29.06.-01.07.	WJ	WJ	Doppellandeskonferenz (LAKO) Mannheim-Ludwigs- hafen

## September 2012

06.09.-09.09.	WJ	WJ	Bundeskonferenz der Wirtschaftsjunioren Deutschland in Nürnberg
---------------	----	----	---

## November 2012

18.11.-23.11.	WJ	WJ	Weltkonferenz (WEKO) Junior Chamber International in Taipei, Taiwan
---------------	----	----	---

## Dezember 2012

01.12.	MALU	Kreis	Jahresabschlussfeier der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen
22.12.	MALU	Kreis	Christbaumschlagen

## Interna der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen

Am 12. Januar 2012 findet in der IHK Pfalz, Ludwigshafen die Hauptversammlung der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen, die Interna statt. Die Interna ist als obligatorischer Termin die einzige Pflichtveranstaltung für jedes Mitglied des Kreises Mannheim-

Ludwigshafen. Wir bitten deshalb, den folgenden Termin zu reservieren und ggf. schon eine Anmeldung zu der Veranstaltung vorzunehmen:

Interna der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen

WANN: 12. Januar 2012, 18:00 – 22:00 Uhr  
WO: IHK Pfalz, Ludwigsplatz 2-4, 67059 Ludwigshafen, Saal Westpfalz (1. OG)  
Die Anmeldung erfolgt online. Bitte hierzu nachstehenden Link ‚abtippen‘:  
[www.vereinonline.org/WJ\\_Mannheim\\_Ludwigshafen/?anmelden=470](http://www.vereinonline.org/WJ_Mannheim_Ludwigshafen/?anmelden=470)

# Wirtschaftsjuniorenkreise der Metropolregion

## MANNHEIM-LUDWIGSHAFEN

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

### Geschäftsführender Ausschuss 2011/12

#### 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)

#### Volker Auracher

Telefon 0621.89 80 330  
[volker.auracher@logwin-logistics.de](mailto:volker.auracher@logwin-logistics.de)

#### Sandra E. Wassermann

Telefon 0621.53 39 41 60  
[wassermann@anwaelte-fuer-unternehmer.de](mailto:wassermann@anwaelte-fuer-unternehmer.de)

### Arbeitskreis Internationales

#### Alexander Hofer

Telefon 0179.47 54 114  
[mail@sv-hofer.de](mailto:mail@sv-hofer.de)

#### Stephani Witte

Telefon 0621.12 06 917  
[Stephani.Witte@de.randstad.com](mailto:Stephani.Witte@de.randstad.com)

### Arbeitskreis Bildung und Wirtschaft

#### Deren Taysi

Telefon 06232.61 64 515  
[deren.taysi@pfw.aero](mailto:deren.taysi@pfw.aero)

#### Andreas Ritter

Telefon 0621.82 91 130  
[ritterandreas@johndeere.com](mailto:ritterandreas@johndeere.com)

### Kritisches Engagement in der Politik

#### René Gärtner

Telefon 0621.59 08 519  
[rene.gaertner@unicreditgroup.de](mailto:rene.gaertner@unicreditgroup.de)

#### Martin Sloszarek

Telefon 069.71 91 53 562  
[msloszarek@zeb.de](mailto:msloszarek@zeb.de)

### Unternehmensführung und Organisation

#### Dr. Merle von Moock

Telefon 0621.48 52 576  
[merle\\_vonmoock@pfalzwerke.de](mailto:merle_vonmoock@pfalzwerke.de)

#### Oliver Fröhlich

Telefon 0621.95 30 00 53  
[oliver.froelich@elektrosys.de](mailto:oliver.froelich@elektrosys.de)

## HEIDELBERG

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

### Kreissprecher 2011

#### Thorsten Ehrhard

Telefon 06221.43 29 830  
[thorsten.ehrhard@de.pwc.com](mailto:thorsten.ehrhard@de.pwc.com)

### Stellv. Kreissprecher 2011

#### Carsten Frost

Telefon 06221.60 44 38  
[frost@walter-rechtsanwaelte.de](mailto:frost@walter-rechtsanwaelte.de)

### Past President

#### Steffen Friedl-Schneider

Telefon 06221.65 30 265  
[Steffen.friedl-schneider@mlp.de](mailto:Steffen.friedl-schneider@mlp.de)

### Ressort Projekte im Neckar-Odenwaldkreis (PriNOK)

#### Dr. Gunnar Hemmer

Telefon 07261.92 83 41  
[ghemmer@junkfilter.de](mailto:ghemmer@junkfilter.de)

### Ressort Internationales

#### Miriam Levy

Telefon 06221.72 73 015  
[levy@x-ls.com](mailto:levy@x-ls.com)

### Ressort Soziales

#### Nadiya Bölek

Telefon 06221.91 59 99  
[nadiya.boelek@breer-hd.de](mailto:nadiya.boelek@breer-hd.de)

### Ressort Schule

#### Carsten Lackert

Telefon 0721.91 37 44 792  
[carsten.lackert@1und1.de](mailto:carsten.lackert@1und1.de)

## WORMS

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

### Kreissprecher

#### Christian Spohr

Telefon 06242.91 10 60  
[christianspohr@weingutspohr.de](mailto:christianspohr@weingutspohr.de)

### Stellv. Kreissprecher

#### Harald Holzderber-Schitter

Telefon 06241.95 85 10  
[h.holzderber@holzderber.de](mailto:h.holzderber@holzderber.de)

### Vorstandsmitglieder

#### Christian Krekel (Past sprecher)

[christian@krekel.org](mailto:christian@krekel.org)

#### Christian Kazempour

[ck@kanzlei-worms.de](mailto:ck@kanzlei-worms.de)

#### Alexandra Voll

[info@versicherungsmakler-voll.de](mailto:info@versicherungsmakler-voll.de)

#### Volker Flohn (Förderervertreter)

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



## Nachfolgeorganisationen

### Freunde der Wirtschaftsjunioren MA-LU

#### Raimund Lehnen

Telefon 06327.97 29 14  
[info@druckerei-lehnen.de](mailto:info@druckerei-lehnen.de)

### Kreis '58

#### Dr. Heike Pfisterer

Telefon 06203.18 03 46  
[bts-ladenburg@t-online.de](mailto:bts-ladenburg@t-online.de)  
**Barbara Waldkirch**  
Telefon 0621.79 70 65  
[b.wldkirch@waldkirch.de](mailto:b.wldkirch@waldkirch.de)

### Club 44 plus

#### Rolf-Peter Thomas

Telefon 07261.12 47 0  
[e-rp.thomas@web.de](mailto:e-rp.thomas@web.de)  
**Eberhard Keil**  
Telefon 06205.37 48 6  
[bliemchen.keil@freenet.de](mailto:bliemchen.keil@freenet.de)

## Geschäftsstellen der Industrie- und Handelskammern (IHKs)

### IHK Rhein-Neckar in Mannheim

#### Isabel Biegel

Telefon 0621.17 09 115  
[isabel.biegel@rhein-neckar.ihk24.de](mailto:isabel.biegel@rhein-neckar.ihk24.de)

### IHK Pfalz in Ludwigshafen

#### Frank Panizza

Telefon 0621.59 04 19 30  
[frank.panizza@pfalz.ihk24.de](mailto:frank.panizza@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



## SUVerän. Die neue M-Klasse<sup>1</sup>. Jetzt Probe fahren. Vereinbaren Sie noch heute einen Termin.

- Fahrkultur trifft Effizienz: klassenbester cW-Wert und vorbildliche Verbrauchs- und Emissionswerte.
- Maßstäbe setzt der ML 250 BlueTEC 4MATIC mit nur 6,0 l/100 km (kombiniert).
- Mehr Sicherheit z.B. mit dem Aufmerksamkeits-Assistenten ATTENTION ASSIST.
- Attraktive Finanzierungs- und Leasingangebote.

---

Probefahrt  
vereinbaren.

Telefon 0621 453-808

---



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Niederlassung Mannheim-Heidelberg-Landau der Daimler AG  
Mannheim, Fahrlachstr. 50, Tel. 0621 453-808  
Heidelberg/Rohrbach-Süd, Haberstr. 26, Tel. 0621 453-808  
Landau, Am Schänzle 1, Tel. 06341 970-378  
[www.unser-benz.de](http://www.unser-benz.de), [www.facebook.com/MercedesBenzMannheimHeidelbergLandau](https://www.facebook.com/MercedesBenzMannheimHeidelbergLandau)

<sup>1</sup>Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 11,3-7,0/7,4-5,4/8,8-6,0 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 206-158 g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen.



# EASTSITE III



## DIE NEUE BÜROARCHITEKTUR IN MANNHEIM

### **Mannheim-Neuostheim, 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
- > Bezugfertig im Frühjahr 2012

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