

Targobank bleibt auf Wachstumskurs

Reutlingen. Die Targobank Reutlingen blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 zurück. Die Filiale in der Karlstraße konnte dabei insbesondere im Kredit- und im Investmentgeschäft Zuwächse verbuchen. „Mit einer qualifizierten Beratung und attraktiven Produkten ist es uns im umkämpften Privatkundengeschäft gelungen, die Kunden als Hausbank vor Ort zu überzeugen“, sagt Filialleiter Hans Ehrmann.

Das Volumen der herausgegebenen Konsumentenkredite in Reutlingen lag Ende des vergangenen Jahres bei 60,2 Mio. Euro (plus ein Prozent). Die Filiale betreute zum Bilanzstichtag am 31. Dezember rund 16 000 Kunden und führte 4100 Girokonten (plus vier Prozent). Die Zahl der ausgegebenen Kreditkarten lag bei rund 3900 Stück – ein Anstieg von 44 Prozent. „Diese Entwicklung bei den Kreditkarten ist ein Sondereffekt aufgrund der Integration des Privatkundengeschäfts der Valovis Bank in die Systeme der Targobank“, erläuterte Ehrmann.

Trotz historisch niedriger Zinsen blieben kurzfristige Geldanlagen weiterhin gefragt. So hatten die Kunden in Reutlingen zum Jahresende 11,9 Mio. Euro in Tagesgeldern angelegt. Das Volumen der Spareinlagen lag bei 4,9 Mio. Euro, während die Festgeldanlagen 4,4 Mio. Euro betragen.

Die Targobank betreute in der Achalmstadt ein Depotvolumen von 34,8 Mio. Euro (plus sieben Prozent). Dabei stieg das Volumen der Vermögensmanagementfonds um 25 Prozent auf 6,2 Mio. Euro.

Erfolgreiche Gründer beim Startnetz

Reutlingen. Bei der nächsten Startnetz-Werkstatt am Dienstag, 19. April, 18 Uhr, stehen Erfolgsgeschichten von Gründerinnen und Gründern im Mittelpunkt.

Die Unternehmer berichten dabei über ihren Weg in die Selbstständigkeit. Wie hat sich die Geschäftsidee entwickelt und wie funktionierte die Umsetzung, welche Rückschläge und Durststrecken mussten überwunden werden? Die Referenten stehen nach dem Vortrag für Fragen zur Verfügung.

Die Veranstaltung findet im Seminarraum „verRückte Impulse“ im ersten Stock des Gebäudes 8a der Startnetz-Werkstatt, Burkhardt+Weber-Straße 59, im Gewerbehof der Stadt Reutlingen, statt. Die Teilnahme ist kostenlos.



Aleksandra Vohrer (stehend) – hier mit Petra Brenner, Bereichsleiterin Ausbildung der IHK Reutlingen, hat die Aufgabe, Flüchtlingen bei der Suche nach einem Praktikums- oder Ausbildungsplatz zu helfen. Foto: Ralph Bausinger

Chancen vermitteln

Aleksandra Vohrer ist die Integrationsbeauftragte der IHK

Anfang März hat Aleksandra Vohrer ihre Stelle als Integrationsbeauftragte bei der IHK Reutlingen angetreten. Ihre Aufgabe besteht darin, Flüchtlingen zu helfen, eine berufliche Perspektive zu finden.

RALPH BAUSINGER

Reutlingen. „Wir haben die Aufgabe, uns um die Flüchtlinge zu kümmern, die eine Bleibeperspektive haben“, betont Petra Brenner, Bereichsleiterin Ausbildung bei der IHK Reutlingen. „Integration wird uns nur gelingen, wenn Flüchtlinge absehbar in den Arbeitsmarkt einsteigen können – und das gelingt am besten über eine duale Ausbildung“, weiß auch IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Epp.

Seit Anfang März kümmert sich Aleksandra Vohrer darum, Flüchtlingen einen Praktikums- oder Ausbildungsplatz zu vermitteln. Als Integrationsberaterin sucht sie gezielt nach jungen Leuten, die den Schritt auf den Ausbildungs- und Arbeitsmarkt schaffen können.

Dafür spricht sie beispielsweise mit beruflichen Schulen, die Flüchtlingsklassen haben, Bildungsträgern wie Ridaf, die Integrationskurse anbieten, sowie den Haupt-

und Ehrenamtlichen, die etwa in den Asylkreisen mit Flüchtlingen zusammenarbeiten.

Die ersten sieben Gespräche hat sie bereits geführt, und die Eindrücke, die sie dabei gewonnen hat, sind überwiegend positiv. Die Flüchtlinge wüssten, dass sie den Sprung in den Beruf ohne Sprachkenntnisse nicht schaffen könnten. In Einzelgesprächen versucht Vohrer dann die Betroffenen näher kennen zu lernen, ihre Kompetenzen und Interessen zu erfassen. Um sich ein richtiges Bild machen zu können, ist es „manchmal besser, allein mit dem Flüchtling zu sprechen“, erzählt sie.

Die meisten muss sie über das deutsche Berufsausbildungssystem aufklären: „Die duale Ausbildung und die unterschiedlichen Berufe, wie wir sie in Deutschland haben, sind kaum bekannt“, sagt sie.

Parallel zu den Einzelgesprächen hat Vohrer die Aufgabe, Kontakte zu Unternehmen aufzubauen, die noch freie Praktikums- beziehungsweise Ausbildungsplätze haben. Dabei ist es wichtig, die Fähigkeiten und Möglichkeiten des Flüchtlings mit den Anforderungen des Lehrberufs, den Ansprüchen des Ausbildungsbetriebs und der Berufsschule abzugleichen.

Bereits drei Unternehmen hat die 42-Jährige gefunden, die bereit

sind, Flüchtlingen eine Einstiegsqualifizierung oder einen Ausbildungsplatz anzubieten – sofern diese ausreichend gut Deutsch sprechen. Gemeinsam mit der Agentur für Arbeit und den Jobcentern wird geprüft, welche Möglichkeiten der Unterstützung für eine erfolgreiche Ausbildung es gibt.

Aus Petra Brenners Sicht ist das Projekt besser angelaufen als erwartet. „Wir sind mit den bisherigen Ergebnissen sehr zufrieden“, so die Bereichsleiterin Ausbildung.

„Die Menschen müssen das Bewusstsein bekommen, dass sie nur über Bildung etwas erreichen können“, betont Vohrer. Sie selber ist ein gutes Beispiel dafür: 1992 kam sie als 19-Jährige aus Sarajevo nach Reutlingen – ohne Deutschkenntnisse – aber hochmotiviert. Sie machte zuerst eine Lehre zur Buchbinderin, bildete sich dann zur Fachwirtin für Sozial- und Gesundheitswesen fort und arbeitete als Dozentin. Ehrenamtlich engagiert sie sich im Integrationsrat der Stadt Reutlingen.

Info Das auf zwei Jahre befristete Projekt wird durch das Förderprogramm „Integration durch Ausbildung – Perspektiven für Flüchtlinge“ des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg mit rund 80 000 Euro unterstützt.

Easysoft gewinnt Unternehmenspreis

Mit Temp-Methode zu kräftigem Wachstum

Easysoft hat den Temp-Award gewonnen. Damit würdigt Tempus-Consulting, dass der St. Johanner IT-Dienstleister seit dem Umschwung 2008 jährlich ein kontinuierliches und kräftiges Wachstum hinlegt.

St. Johann. Bereits 2007 stagnierten die betriebswirtschaftlichen Zahlen bei Easysoft. 2008 fielen sie sogar. Andreas Nau sah die Entwicklung sehr kritisch, denn vieles hatte er in dieser Zeit gemeinsam mit seinen beiden Kollegen Wilfried Hahn und Friedhelm Seiler unternommen, um die Entwicklung zu bremsen. Es mussten grundlegende Veränderungen geschehen, damit es wieder aufwärts geht. Acht Jahre später erzielt das Unternehmen aus St. Johann einen Umsatz von 4,1 Mio. Euro, hat die Mitarbeiterzahl auf knapp 60 vervierfacht und überzeugt 1300 Kunden von seiner Software für Seminarorganisation und Personalentwicklung.

„Ohne die Temp-Methode hätten wir es wohl nicht geschafft“, erzählt Nau. Mit dem einfachen Analysetool bekam die Geschäftsführung schnell einen Überblick, wo es in den Bereichen Führung, Kunden, Mitarbeiter und Prozesse hapert. „Wir haben bis dahin vieles gemacht, das weder genau definiert noch strukturiert war und wir haben viele Bauchentscheidungen getroffen“, erinnert sich der 50-jährige Ausdauerportler. Mit damals 14 Mitarbeitern hatte das Unternehmen die kritische Größe überschritten, mit der das Geschäft nicht mehr „auf Zuruf“ funktioniert.

Weder gab es ein Unternehmensleitbild noch klare Ziele und die Mitarbeiterauswahl erfolgte nach ungeeigneten Kriterien, lautete die Diagnose. Dies waren wesentliche Mängel, mit denen sich die Führung auseinandersetzen musste. Den Gründern war klar, dass die Veränderungen bei ihnen anfangen müssen. Warum soll Easysoft 2045 existieren, fragten sich die Drei. Ihre Antwort: Zehn Millionen Menschen sollen sich über ihre Software bilden, ihre Stärken und Talente entwickeln.

Schritt für Schritt hat sich daraus ein Zielesystem entwickelt. Bevor sich jeden Oktober die zehnköpfige Führungsmannschaft trifft, kann jeder Mitarbeiter seine Vorstellungen äußern. In einem zweitägigen Workshop werden die 15 bis 20 Unternehmensziele entwickelt, die wieder an die Mitarbeiter kommuniziert werden. Dann erfolgt eine Feinjustierung. Und schließlich legt jeder im jährlichen Mitarbeitergespräch

fünf Maßnahmen fest, mit denen er beiträgt, dass die Jahresziele erreicht werden. „Da sind wir oft begeistert, wie engagiert unsere Kollegen mitdenken“, sagt Nau.

Die Mitarbeiter sind denn auch der Schlüsselfaktor für den Unternehmenserfolg. Nachdem das ehrgeizige Leitbild stand, fühlte sich der ein oder andere Angestellte überfordert und verließ das Unternehmen. Umgekehrt zog das Leitbild allerdings viele Interessenten an. Um bessere Entscheidungen bei der Auswahl zu treffen, entwickelte Easysoft einen sechsstufigen Einstellungsprozess. „Zentral ist ein Fragebogen mit acht Punkten, den jeder Bewerber mit der Eingangsbestätigung erhält“, sagt der Unternehmer, darin geht es beispielsweise um berufliche und private Ziele ebenso wie um seine Werte. Sehr gute Bewerbungen, die offensichtlich mit einem Bewerbungsgespräch erstellt wurden, fallen durch. Während durchschnittliche Bewerbungen plötzlich in einem ganz anderen Licht erscheinen.



Easysoft-Vorstandsmitglied Andreas Nau mit Temp-Award. Foto: pr

Easysoft sucht nach eigenverantwortlichen Mitarbeitern, die kreativ an neue Entwicklungen gehen und kundenorientiert denken. Weder St. Johann noch der zweite Standort Bretten sind In-Regionen, in die es Hochqualifizierte zieht, deshalb bietet die IT-Schmiede viel Freiraum – bei der Arbeit selbst und bei den Arbeitszeiten, zwei Fortbildungen jährlich sind Pflicht und tägliche Erfolgsmeldungen sind ebenso usus wie gemeinsames Kochen und Sport treiben. Die Mitarbeiter teilen die Unternehmenswerte und gründen so eine Art zweite Familie.

In diesem Jahr konzentriert sich das Unternehmen auf den Neubau in Metzingen und die daraus folgende Prozessoptimierung. Mittelfristig sollen dort 36 neue Arbeitsplätze entstehen. JENS GIESELER



In einem Kurzvideo auf YouTube erzählt der Pakistani Muhammad Hassan Atif (Mitte) seine Geschichte. Foto: Handwerkskammer Reutlingen

Herr Atif hat es geschafft

Videoclips erzählen außergewöhnliche Geschichten

Reutlingen. Muhammad Ahsan Atif hat es geschafft: In einem knapp einhalbinminütigen Video erzählt er, weshalb er im September 2015 hier eine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker begonnen hat. Vor seiner Flucht hatte Atif in Pakistan bereits bei Porsche und Audi gearbeitet und es dort bis zum Assistent Service Manager gebracht.

Das Video ist das erste einer Reihe, in der die Handwerkskammer Auszubildende vorstellt, die eine außergewöhnliche Geschichte zu erzählen haben oder die einen der über 130 spannenden Handwerksberufe erlernt haben. Produziert werden zurzeit die Videos über einen Schneidwerkzeugmechaniker, eine Buchbinderin, eine Stuckateurin und eine Zimmerin. Gedreht

werden die stimmungsvollen Clips von der W&W-Modern-Media aus Pfullingen.

In einer zweiten, parallel produzierten Reihe werden Existenzgründer und junge Handwerksunternehmer aus den unterschiedlichsten Branchen vorgestellt. Das reicht von einem Messerschmied bis hin zu einem Küfer, einem Ofenbauer, einem Zimmerer und einem Orthopädieschuhmacher bis hin zu hoch-technisierten Firmen mit den Schwerpunkten Solartechnik oder Umweltsimulationen.

■ Das Video über Muhammad Ahsan Atif: bit.ly/muhammad-atif.

■ Alle weiteren Videos der Handwerkskammer gibt es nach und nach unter: www.youtube.com/handwerkskammerRT.

Eine Investition in die Zukunft

Mittelstädter Bäckerei Keim hat zahlreiche Fachgeschäfte auf LED-Technik umgerüstet

Die Bäckerei Keim hat die Beleuchtung der Fachgeschäfte auf LED-Technik umgestellt. Sie verspricht sich davon nicht nur ein besseres Raumklima, auch die Qualität der Backwaren soll profitieren.

Mittelstadt. Jeden Tag kann man Backwaren erleben. Man kann sie schmecken, hören, riechen, sehen und fühlen. Der Duft von frisch gebackenen Brezeln liegt einem sofort in der Nase, wenn man an einen klingelnden Backofen beim Bäcker denkt. Damit verbunden ist auch der Hitzeschwall, der einem von der geöffneten Backofentüre entgegenkommt. Dieser macht Backwaren auf ganz besondere Art spürbar.

Neben dem Backofen gibt es weitere Hitzequellen, die vor allem in den Sommermonaten für eine hohe Raumtemperatur sorgen. Die Temperaturentwicklung in den Fachgeschäften nahm René Leger, Verkaufstrainer bei der Bäckerei Keim, zum Anlass, nach Faktoren zu suchen, die den Besuch eines Keim-Fachgeschäftes noch angenehmer machen. „Auf den Backofen können wir natürlich nicht verzichten, deshalb haben wir uns auf die Beleuchtung in unseren Fachgeschäften konzentriert“, sagt Leger.

Die Idee, die Beleuchtung in den Fachgeschäften flächendeckend auf LED-Technik umzustellen, hatte vorrangig keine finanziellen

Hintergründe. Das Einsparen von Energie, ein angenehmeres Raumklima und die Verbesserung der Umgebung für die Backwaren gaben für die Geschäftsführung den Ausschlag, diese Investition im sechsstelligen Euro-Bereich zu tätigen.

„Betrachtet man die verschiedenen Bereiche auf die sich diese Umrüstung auswirkt, bleiben die betriebswirtschaftlichen Einsparungen doch nur ein positiver Nebeneffekt“, sagte Stephan Rittelmann, neben Markus Keim einer der beiden Geschäftsführer des Familienunternehmens aus Mittelstadt.

In der Tat kann sich das Ergebnis sehen lassen. So wird eine Reduzierung des Stromverbrauchs von rund 180 000 Kilowattstunden pro Jahr erwartet. Zudem sollte damit auch die Raumtemperatur merklich

gesenkt werden können, was Kunden und Mitarbeiter spüren und was auch der Qualität der Backwaren zu Gute kommt.

Gemeinsam mit der Firma Logo-Licht aus Sulz am Neckar wurden mehr als zwei Drittel der bestehenden Fachgeschäfte in nur sechs Monaten umgerüstet. Da bereits einige Fachgeschäfte mit der modernen LED-Technik beim Neu- oder Umbau ausgestattet wurden, betraf die Maßnahme nicht alle der 57 Standorte der Bäckerei Keim.

Da die umzustellenden Geschäfte in Aufbau, Ladenbau und Größe nicht identisch sind, waren individuelle Lösungen gefordert. Hier kam das Know-How der Firma Logo-Licht und die gesammelten Erfahrungen aus vielen anderen Projekten zum Tragen. Ein weiterer wichti-

ger Aspekt war die Planung der Umrüstungszeitpunkte je Fachgeschäft. Denn die umfangreichen Arbeiten sollten die Kunden beim Einkauf und den täglichen Bäckereibetrieb so wenig wie möglich stören. Die gute Planung ermöglichte eine rasche Umstellung der betroffenen Fachgeschäfte.

Im Juni 2015 wurde mit zwei Fachgeschäften begonnen, wodurch erste Erfahrungswerte gesammelt werden und ein Gefühl für die ausstehenden Umrüstungen vermittelt konnten. Die Erkenntnisse bestärkten beide Seiten, dass die restlichen Fachgeschäfte unter Berücksichtigung der Sommerzeit bis Ende des vergangenen Jahres umgestellt werden können. Am 27. November war es dann soweit. Die Umstellung war planmäßig durchgeführt und umgesetzt worden.

Dank transparentem Projektmanagement und der guten Kommunikation wurde das Vorhaben im vorgegebenen Zeitrahmen realisiert. „Ich bin sehr zufrieden mit dem ganzen Projekt. Nicht nur, dass wir durch die jetzt eingesetzte LED-Technik eine beachtliche Menge an Energie einsparen werden, sondern vor allem für unsere Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter freut es mich, dass sie in unseren Fachgeschäften im Sommer ein verbessertes Raumklima vorfinden werden“, resümiert René Leger zufrieden. Wirkliche Gewissheit über das Ausmaß der Verbesserung werden erst die Sommermonate bringen.



Hell erleuchtet Dank LED-Technik: Fachgeschäft der Bäckerei Keim. Foto: Keim