

## GOI-TERMINE

In der Ortenau finden regelmäßig Veranstaltungen für Unternehmer, Führungskräfte und Existenzgründer statt. Hier eine Auswahl der kommenden Wochen. Falls nicht anders angegeben, sind die Veranstaltungen kostenfrei.

### ■ Erfolgreich im Handwerk.

#### Existenzgründer-Sprechtage:

Jeden Donnerstag nach Terminabsprache. Gewerbe-Akademie Offenburg, Wasserstraße 19, Anmeldung unter Telefon 0761/2 1800-100

#### ■ Existenzgründer-Workshop:

Jeden ersten und dritten Montag im Monat, 14 bis 17 Uhr, Handwerkskammer Freiburg, Bismarckallee 6. Anmeldung: 0761/2 1800-100

#### ■ Wellness- und Gesundheits-

messe: Samstag, 12. März, 10 bis 18 Uhr, und Sonntag, 13. März, 11 bis 18 Uhr. 70 Aussteller, 60 Fachvorträge. Tageskarte: 3 Euro. Ort: Ehemaliges MdS Gebäude, gegenüber der Bereitschaftspolizei, Allmendstraße 13, Lahr-Mietersheim

#### ■ Veranstaltung für Hoteliers:

Dienstag, 15. März, 9.30 Uhr. Ort: Akademie, vioma GmbH, Industriestraße 27, 77656 Offenburg

#### ■ Deutsch-französischer Existenzgründertag 2011:

Donnerstag, 17. März, 9.30 bis 22.00 Uhr. Ort: Europapark-Hotel Colosseo, Rust

#### ■ Stammtisch Internet des

Gastgewerbes: Donnerstag, 10. März, 14 bis 18 Uhr, Musée Würth, Erstein/Frankreich. Anmeldung bei der Chambre de Commerce et d'Industrie du Bas Rhin, Straßburg, Telefon +33/388/75 25 25

#### ■ Forum-Reihe zum Thema

Sprache: Dienstag, 29. März, 19.30 Uhr. Thema: Sprachirrtümer, Referent: Klaus Kresse. Ort: Hochschule Offenburg, Gebäude D, Multisaal 001 (Medien-Neubau)

#### ■ Deutsch-französisches Handelsforum:

Donnerstag, 17. März, 19.30 Uhr, Europa-Park-Hotel Colosseo, Rust. Thema: E-Commerce – Wie kann der mittelständische Facheinzelhandel hiervon profitieren?



TV-Interview aus der Torte:  
Alexander Trauthwein von der  
Ferienregion Sasbachwalden

# Küche und Kultur

Die Ortenau setzt auf Kurzurlauber. Mit Wellness, guter Gastronomie und traditionellem Handwerk sollen Besucher angelockt werden

**Hans Heinzmann** sitzt mitten im Getümmel. Vor ihm dünne, braune Birkenzweige, akkurat aufgereiht. Immer wieder nimmt er einen heraus und legt ihn quer vor sich auf seinen Schoß. So lange, bis daraus ein ordentliches Geflecht entsteht, das noch in zwei Hände passt. Hans Heinzmann ist Besenbinder und zeigt sein Handwerk auf der dreitägigen Basler Ferienmesse. Er wirbt für die Region Schwarzwald/Ortenau.

Gerade die Kurzurlauber hat man hier im Blick. Tagesausflügler und Gäste, die bis zu zwei Nächte bleiben. Erholungsuchende, die kulinarische Ansprüche haben. Familien, die das Preis-Leistungs-Niveau überzeugen soll. Und natürlich Wanderer. Von Basel in die

Ortenau und den Schwarzwald ist es etwa eine Autostunde. Die Schweizer sollen Lust bekommen, nach Norden zu fahren.

„Alles was in der Ortenau touristischen Rang und Namen hat, war vertreten“, berichtet **Christian Leser**, der den Stand für die WRO organisierte. 40 Mitaussteller und Kooperationspartner folgten seinem Ruf nach Basel.

Dort wartete ein 170 Quadratmeter großer Messestand, der eine urige Schwarzwaldhütte darstellte. Und die fast drei Meter hohe Schwarzwälder Kirschtorte, aus der **Alexander Trauthwein**, der Geschäftsführer der Ferienregion Sasbachwalden, einem regionalen Fernsehsender aus der Schweiz ein Interview gab.

An den drei Messetagen strömten nach Angaben der Veranstalter in Basel insgesamt rund 30 000 Menschen in die beiden Hallen. Mehr als jeder Dritte davon, so schätzt Christian Leser, war am Stand der WRO.

Große Resonanz auf die Ferienregion Schwarzwald/Ortenau gab es auch bei der dreitägigen Messe Tourissimo in Straßburg. Hier war besonders die Schwarzwälder Kirschtorte, die **Josef Smetanjuk** vom **Landgasthof Zum Museum** in Gutach sowie der **Lilie** in Triberg live am Messestand produzierte, ein Publikumsmagnet. 400 Stücke der Torte verteilte die WRO unter den Besuchern.

**Ingo Schorlemmer**  
ischorlemmer@econo.de

## Lockruf aus der Ortenau

„Die Firmen müssen sich darauf einstellen, dass sie künftig mehr Azubis aus Frankreich haben werden. Sonst haben sie nämlich keine Azubis mehr.“ Es sind eindringliche Worte, die **WRO-Geschäftsführer Manfred Hammes** an die Unternehmen der Region richtet. Denn die klagen immer häufiger darüber, dass sie hier vor Ort nicht genügend Personal finden.

Eine Reihe an Projekten plant die WRO, um gut ausgebildete Menschen in die Ortenau zu locken. Natürlich präsentiert sich die Region auf Messen, Jobmessen und Career Days. Hammes berichtet von zwölf konkreten Anfragen bei der jüngsten Jobmesse: Ingenieure, Informatiker, Techniker.

Aber auch auf anderen Wegen wird die Ortenau beworben. Sämt-

liche Arbeitsvermittler der Jobagenturen erhalten ein Standortmagazin, das sie an Bewerber ausgeben können. Hinzu kommt ein Arbeitsmarktmonitor, der demografische und arbeitsmarktrelevante Daten zusammenführt. Die Schwächen des Standortes sollen sichtbar werden. Offenbar überzeugt das Konzept: Es soll bundesweit eingeführt werden. **is**



Will Fachkräfte anlocken:  
WRO-Chef Manfred Hammes

## BRO eröffnet Lernzentrum

Die Bildungsregion Ortenau (BRO) hat ihr neues Lernzentrum in Biberach eröffnet. Das Zentrum soll dazu dienen, die Persönlichkeitsentwicklung von Kindern zu unterstützen und zu fördern.

Auf diese Weise soll dem Fachkräftemangel in der Region begegnet werden. Das Angebot richtet sich an Kinder im Kindergarten- oder Grundschulalter, aber auch

an deren Eltern, Erzieher und Lehrer. Darüber hinaus bietet das Lernzentrum eine Beratungsstelle für Lese- und Rechtschreibschwierigkeiten bei Kindern.

Getragen wird das Lernzentrum von Paten und Sponsoren aus der regionalen Wirtschaft sowie der Neumayer Stiftung in Hausach, dem Offenburger Schulamt und der Gemeinde Biberach. **is**

## Den Schalter umlegen

Wie ein abschreckendes Beispiel sieht **Ralf Müller** nicht aus. Doch bei einer WRO-Veranstaltung zum Thema Energieeffizienz will er eines sein. Weil er vor vier Jahren loszog, um Strom zu kaufen. Dabei komme es eben nicht nur auf den Preis an, sondern auch auf die Angebotsbedingungen. Müller, Geschäftsführer bei **Zeller Keramik**, hat Lehrgeld bezahlt, aber es hat

sich gelohnt: „Mittlerweile haben wir unsere Kosten fast halbiert.“

**Helmut Nitschke**, Vorstand des **E-Werks Mittelbaden**, pflichtet bei: Prozess- oder Verhaltensänderungen könnten bares Geld bringen. Auch Energieeffizienz sei wichtig, so **Jürgen Joseph** vom Beratungsunternehmen **ECG**. Denn auf die Firmen kämen weitere Belastungen zu. **is**

## „Gute Unternehmer sind auch gute Unterlasser“

**Werner Tiki Küstenmacher** hat Erfolg. Sein Buch „Simplify Your Life“ verkaufte sich millionenfach und wurde in 35 Sprachen übersetzt. Am 5. April, um 19 Uhr, spricht er im Katholischen Gemeindehaus Wolfach zum Thema „Simplify Your Business“. Davon spricht er mit Econo-Redakteur Ingo Schorlemmer.

**Herr Küstenmacher, warum brauchen wir Ihre Bücher?**

► **Werner Tiki Küstenmacher:** Es geht darum, sein Leben einfach zu gestalten. Es gibt viele Menschen, die sagen, hey, die Sache wächst mir über den Kopf. Sie haben eine große Sehnsucht, dass alles einfacher wird. Das ist ein Megatrend – auch in der Industrie. Produkte müssen einfacher werden, Dienstleistungen müssen leichter zu verstehen sein.

**Warum muss denn alles einfacher werden? Sind wir überfordert? Werden wir dümmer?**

► **Küstenmacher:** Dümmer nicht, aber die Anforderungen steigen. Die Unternehmen sparen Personal, wollen gleichzeitig immer neue Produkte und dem Kunden immer mehr bieten. Die Leute kommen an ihre Belastungsgrenze.

Hier die richtige Balance zu finden, ist eine große Kunst.

**Wie viele Ihrer Tipps berücksichtigen Sie selbst?**

► **Küstenmacher:** Eigentlich versuche ich das mit allen. Aber man kann das eine oder andere

leicht mal aus dem Blick verlieren. Beispiel Finanzen: Ich bin vor einigen Jahren auf Leute hereingefallen, da denke ich mir heute: Das gibt's nicht! Hätte ich nur das berücksichtigt, was ich schreibe! **Sie sind ausgebildeter Theologe. Können Unternehmen etwas von der Kirche lernen?**

► **Küstenmacher:** Nein. Aber die Kirche kann von Unternehmen lernen. Sie hadert furchtbar mit ihrer Kundenorientierung. Dabei ist sie selbst schuld, wenn ihr die Leute wegrennen.

**Sie beraten auch Unternehmer. Was sind die typischen Fehler von Firmenlenkern?**

► **Küstenmacher:** Die sind wahnsinnig kreativ. Haben lauter gute Ideen, was man alles machen könnte. Sie bedenken aber nicht, was man dann aber auch alles nicht mehr machen kann. Gute Unternehmer sind eben auch immer gute Unterlasser.



Erfolgsautor Küstenmacher: „Wir sind an der Belastungsgrenze“