

GO!-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 angekündigten Veranstaltungen jeweils kostenfrei.

■ **Erfolgreich im Handwerk. Existenzgründer-Sprechtag:** Jeden Donnerstag nach Terminvereinbarung. Gewerbe-Akademie Offenburg, Wasserstraße 19. Anmeldung unter Telefon 07 61/2 1800-100.

■ **HWK-Workshop für Existenzgründer:** Jeden ersten und dritten Montag im Monat, 14 bis 17 Uhr, Handwerkskammer Freiburg, Bismarckallee 6. Anmeldungen unter Telefon 07 61/2 1800-100.

■ **Lahrer Wirtschaftstag zu Costa Rica:**

Veranstaltung am 8. Juli im Rahmen der Pura Vida Lahr 2011, IHK-Hauptgeschäftsstelle Lahr. Anmeldungen bei Frédéric Carrière, E-Mail-Adresse frederic.carriere@freiburg.ihk.de

■ **Dienstleistungsmarketing:** Vortrag von Harald Gumbel, s+p mediendesign, am Mittwoch, 14. September um 18.30 Uhr im Technologiepark Offenburg, In der Spöck 10. Anmeldungen an claudia.schuh@wro.de

■ **Sommernachtslounge der Wirtschaftsjuvenen Ortenau:** Veranda der Burg Schauenburg, Burgstraße 29, Oberkirch, am Freitag, 8. Juli, um 19 Uhr. Teilnahmebeitrag im Vorverkauf 25 Euro, an der Abendkasse 30 Euro, Kinder bis 14 Jahre zahlen 10 Euro. Anmeldung unter innovent@wj-ortenua.de.

■ **Mit Mut zum Erfolg – Frauen auf Erfolgskurs:**

Training für Frauen mit Führungsverantwortung mit Renate Scharf, Beratung & Training, Seminarraum im Saschwaller Burehus „Holzwurm“, Am Altenrain 12, Sasbachwalden, Termin: Donnerstag, 18. August, bis Samstag, 20. August. Teilnahmegebühr: 495 Euro. Weitere Informationen unter info@renate-scharf.de



Die Geschäftsführer Christian Weiß und Thomas Hoppe lenken den Autozulieferer

Nicht kleckern ...

... sondern klotzen: Der Autozulieferer Weiss aus Appenweier investiert rund acht Millionen Euro in eine neue Lackieranlage

Alle sind sie dabei. Die ganz großen Namen. Oder vielmehr: die schnellen. Lamborghini, Bugatti, Porsche. Aber auch die edlen: Audi, Maybach, Mercedes-Benz und BMW. Sie alle hat **Weiss Automotive** aus Appenweier auf der Kundenliste. Für sie hat Weiss nun kräftig investiert.

Acht Millionen Euro steckt das Unternehmen in eine neue Roboter-Lackieranlage. Nach einem Jahr Bauzeit geht sie nun in Betrieb. Wenn Kunden im Autohaus nun eine Sonder- oder Komplettlackierung ihres Fahrzeugs wünschen, kommen die Teile des Wagens nach Appenweier.

Die neue Anlage arbeitet mit Wasserlacken, erklärt Geschäftsführer **Christian Weiß**. Die sind

billiger und emissionsärmer als die alten Lösemittellacke, die noch in der alten Anlage verwendet wurden. Auch seien höhere Stückzahlen möglich, technisch entsprechen alle dem neuesten Stand.

Es war der Großvater von Christian Weiß, der in Oberkirch einen Malerbetrieb gründete und damit den Grundstein für das heutige Unternehmen legte. 1960 stieg die Firma schließlich über Lackreparaturen in die Fahrzeuglackierung ein. Heute ist Weiss Automotive ein Unternehmen, das am Standort Appenweier rund 400, in Oberkirch 25 Mitarbeiter beschäftigt. Sie erwirtschaften mit der Fertigung von Kunststoffteilen, den Lackierungen und Optikpaketen, also mit Elementen wie Front-

schürzen und Heckspoilern, einen Jahresumsatz von rund 60 Millionen Euro.

Das ist noch nicht das Niveau, das das Unternehmen vor der Krise erreicht hatte. „Aber das Geschäft hat schnell wieder merklich angezogen“, berichtet Weiß. Für weiteres Wachstum in dem dicht besetzten und umkämpften Markt soll nun die neue Anlage sorgen.

Ein Jahr hat es vom Spatenstich an gerechnet gedauert, bis die Roboter endlich ihren Dienst verrichten können. Es war ein Umbau, während der Betrieb möglichst ungestört weiterlaufen sollte. „Das war schon eine Herausforderung“, sagt Weiß. Er hat sie bewältigt.

Ingo Schorlemmer
ischorlemmer@econo.de

Unter dem Glas

Hubert Burda singt es gerne am Ende von Veranstaltungen: das Badnerlied. Normalerweise hat es vier Strophen. Nun sind daraus 51 geworden, einzeln abgedruckt auf der Rückseite von Bierdeckeln – als Marketing-Gag der **WRO** für den Standort Ortenau.

200 Briefe hatte die Wirtschaftsförderung der Ortenau an ihre Gesellschafter und Mitgliedsunternehmen versendet, darin die Bitte um einen Beitrag zum Badnerlied. Manch einer schickte gleich meh-

rere Strophen. Manch eine davon musste dann aber doch aussortiert werden. „Auch wenn das manchmal schwerfiel, weil sie so schön bissig waren“, sagte WRO-Geschäftsführer **Manfred Hammes**.

Überrascht zeigte sich die WRO von der großen Nachfrage. Innerhalb weniger Tage lagen mehr als 500 Bestellungen der Bierdeckel-Serie vor. Ein Satz kostet zwei Euro plus Porto und ist unter der E-Mail-Adresse christian.leser@wro.de erhältlich. **is**

Werbung beginnt im Kopf

Früher war alles ganz einfach: Um etwas über den Markt zu erfahren, gingen Marketingfachleute zum Verbraucher und fragten ihn. Zu bestimmten Produkten, zu Marken. Heute wird der Verbraucher am Kopf verkabelt. Magnetresonanztomographen zaubern aus den Gedanken und Emotionen des Verbrauchers bunte Bildchen.

Neuromarketing nennt sich diese Teildisziplin des Marketings, die in den vergangenen zehn Jahren wichtige Erkenntnisse geliefert

hat: Wer verkaufen will, muss die grundlegenden Motive und Emotionen des Verbrauchers ansprechen, nämlich Spaß zu haben, sich neue Möglichkeiten zu eröffnen und das Leben angenehmer zu gestalten. Wie dies am besten gelingt, dazu spricht **Harald Gumbel** von der Kommunikationsagentur **s+p mediendesign** am 20. Juli um 18.30 Uhr im Technologiepark Offenburg. Interessierte melden sich bitte unter der E-Mail-Adresse claudia.schuh@wro.de an. **is**

Ein Lotse im digitalen Ökosystem

Alleine ist man verloren, dort draußen, im digitalen Ökosystem. Man braucht einen Lotsen. Das sagt **Swen Laempe**, geschäftsführender Gesellschafter bei **Vioma**. Der Lotse will er sein, wenn er am 13. Juli um 18.30 Uhr im Technologiepark Offenburg über erfolgreiches Online-Marketing spricht.

Denn für Unternehmer birgt Online-Marketing auch Risiken. „Ein Punkt ist, das eigene Halbwissen zu überschätzen und auf zu viele fragmentierte Meinungen von anderen zu hören“, sagt der Vioma-Chef. Auch würden schnell

die eigenen Ressourcen unterschätzt, finanziell und personell. „Online-Marketing kostet viel“, erklärt Swen Laempe, „bringt aber noch viel mehr.“

Der große Vorteil des Online-Marketings sei die im Vergleich zu anderen Marketingformen hohe Messbarkeit des Erfolgs oder Nicht-Erfolgs. „Es rechnet sich immer, denn am Ende wissen sie, wenn etwas geht. Oder, dass etwas nicht geht.“ Wichtig dabei ist jedoch, dass man die Ergebnisse auch lernt, richtig zu interpretieren. „Das ist eine eigene Disziplin.

Sonst beachten Sie schnell die falschen Kennzahlen.“

Doch in den Tiefen des Internets richtig für das eigene Produkt zu werben, ist nicht einfach. Denn die Online-Welt ändert sich ständig: „Da ist Bewegung, Tag und Nacht.“ Es braucht ein Produkt, um das herum sich eine Geschichte erzählen lässt. Und eines, das authentisch ist. **is**

Swen Laempe, geschäftsführender Gesellschafter von Vioma mit Sitz in Offenburg






Mehr Flexibilität – manuelle Spannstöcke Typ MSKZ

Ob Werkstück oder Werkzeug:
In Verbindung mit Nann-Spannköpfen können Sie von den neuen manuellen Spannstöcken Typ MSKZ vielfach profitieren. Zahlreiche Aufspannmöglichkeiten, flexibler Aufbau, einzigartig komfortable und effiziente Montage – erleben Sie die Vorteile in der Praxis!

Zuständige Vertretung:



Werkzeugmaschinen GmbH

Schubertstraße 31
78727 Oberndorf
Telefon 074 23/30 24
Telefax 074 23/30 23
www.staco.info

■ Simon Nann GmbH & Co. KG ■ Lindenstraße 8 ■ 78583 Böttingen
■ Telefon: 07429/392-0 ■ Telefax: 07429/392-11 ■ www.nann.de ■ info@nann.de