



Foto: andreusK/stock.acobe.com

Nicht im Dunkeln tappen

Ist die Region gegen einen Blackout gerüstet?

Ein flächendeckender Stromausfall würde unser modernes Leben zum Erliegen bringen. Damit dies nicht geschieht, greifen viele Maßnahmen auf lokaler und überregionaler Ebene ineinander. Die Stadtwerke Neuwied geben Einblick, welchen Teil zur Versorgungssicherheit sie leisten.

Vomatec und Rabb Computer Systemhaus, zwei Unternehmen aus dem nördlichen Rheinland-Pfalz, berichten, wie sie vorsorgen und in Sicherheit investieren.

Mehr auf den Seiten 2 bis 4

Editorial



Liebe Leserinnen und Leser,

die Stromleitungen sind die Lebensadern unserer Zivilisation. Wenn das Netz zusammenbricht, können die Auswirkungen gravierend sein. Nicht nur, wer Geschäftsbeziehungen nach Südamerika pflegt, weiß dies und war möglicherweise direkt oder indirekt vom Blackout in Argentinien und Uruguay Mitte Juni oder im März in Venezuela betroffen.

Bei uns sollen redundante Strukturen Stromausfälle vermeiden. Die Stadtwerke Neuwied waren so freundlich, auf unsere Anfrage die Vorkehrungen in ihrem Netzgebiet zu beschreiben. Auch Unternehmen können vorbeugen, das zeigen die Beispiele von Vomatec und Rabb Computer in unserem Top-Thema.

Nicht immer ist Sparen also eine Tugend, sondern ein Mehr an Investitionen an der richtigen Stelle eine Entscheidung mit Weitblick. Unternehmer, die regelmäßig in Vorleistung treten, bevor sich der Erfolg als Gewinn niederschlägt, wissen dies selbstverständlich. So DeinDesign aus Bad Kreuznach – ein Online-Händler, der Hüllen, Taschen und Designfolien für elektronische Geräte fertigt und vermarktet – vorgestellt in unserem Dossier.

Oder das Hunsrücker Familienunternehmen Werner Christ, das Fell- und Lederwaren in zwölf Läden in Koblenz, Köln und Bonn sowie weltweit verkauft und seine Produkte seit 2012 auch per E-Commerce an den Endkunden bringt. Ein spannendes Nebenprodukt dabei: unmittelbare Einblicke in die Bedürfnisse der Kunden. Diesen Bedürfnissen ist auch das Möbelhaus Wünsche auf der Spur: Seit Jahren konzipiert und fertigt das Westerwälder Unternehmen in seiner integrierten Tischlerei Sitz-Steh-Tische und vieles mehr – ist Vorreiter im Bereich des „gesunden Designs“.

Weitere interessante Themen dieser Ausgabe: Tipps, wie man zu guten Vertriebsmitarbeitern kommt, ein Gastbeitrag von Dornbach zum ungeordneten Brexit und vieles mehr.

Angenehme und inspirierende Lektüre wünscht Ihnen

Ihr
Hans Kary
Geschäftsführer rz-Media GmbH

Kontakt

Bitte schreiben Sie uns!

Wie finden Sie die vorliegende Ausgabe der „Wirtschaft“? Wir freuen uns auf Ihre Anregungen und Reaktionen. Schreiben Sie uns Ihre Meinung per **E-Mail** an wirtschaftszeitung@rhein-zeitung.net

Umsatz im Netz

Branchenreport Wozu nutzen Menschen das Internet? Neben dem E-Mail-Versand gehören die Informationssuche und der Kauf von Waren und Dienstleistungen hierzulande zu den Hauptaktivitäten.

Das Internet hat nachhaltige Auswirkungen auf das Nutzungs- und Konsumverhalten der Bevölkerung. Der Anteil der Internetnutzer in Deutschland ist im Jahr 2018 erneut gestiegen – und liegt bei 84 Prozent. Zehn Jahre zuvor waren es noch rund 65 Prozent. Bei den 14- bis 49-jährigen Deutschen zählen mittlerweile sogar nahezu 100 Prozent zu den Internetnutzern.

Neben dem Versand von E-Mails gehört die Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen hierzulande laut Statistischem Bundesamt zu den beliebtesten Online-Aktivitäten. Gleichzeitig überrascht es nicht, dass sich der Waren- und Dienstleistungshandel als fester Bestandteil der Lebensrealität im Digitalzeitalter etabliert hat – und das Wachstum im E-Commerce, der auch Internethandel oder Onlinehandel heißt, stetig andauert.

Insgesamt wurden laut einer Erhebung des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel (BEVH) über Onlinebestellungen 2016 Umsätze in Höhe von 52,7 Milliarden Euro generiert, ein Anteil von rund 92 Prozent am gesamten Distanzhandel. Im Vor-

jahresvergleich entspricht das einem Anstieg von 12,5 Prozent.

Frühe Ausprägungen des elektronischen Handels fanden sich in den Onlineportalen der 1980er-Jahre, insbesondere in Form des „Electronic Mall“ (elektronisches Einkaufszentrum) des US-amerikanischen Internetdiensteanbieters Compuserve. Beim elektronischen Handel wird durch Datenübertragung eine unmittelbare Geschäftsbeziehung zwischen Anbietern und Abnehmern abgewickelt. Im weiteren Sinne umfasst der elektronische Handel jede Art von geschäftlicher Transaktion, bei der Internet-Anbieter – auch solche, die keine Handelsunternehmen sind – und Internet-Nachfrager als Transaktionspartner im Rahmen von Leistungsanbahnung, -vereinbarung oder -erbringung elektronische Kommunikationstechniken einsetzen. Der elektronische Handel macht einen erheblichen Teil der Internetwirtschaft aus.

In unserem Dossier zum Schwerpunkt E-Commerce-Branche präsentieren wir innovative Entwicklungen in Rheinland-Pfalz, der Region und bundesweit und verraten Ihnen unter anderem, ob die Optiker der Zukunft

Chatbots sind. Wir haben sondiert, wo und wie der Markt Fachkräfte findet – dabei zeigt sich, dass Berufsanfänger, Studienanwärter und Berufserfahrene nicht erst seit der Einführung eines neuen Ausbildungsberufs 2018 in der Region praxisnah für den Onlinehandel geschult werden. Im Porträt stellen wir Ihnen zwei Unternehmen aus der Region vor, die ihr Onlinegeschäft ausgebaut haben – oder von Anfang an ihren Fokus darauf legten: die Modefirma Werner Christ aus Gondershausen, deren fünfköpfiges

Online-Team mittlerweile fast zehn Prozent des Gesamtumsatzes mit Fell- und Lederwaren erwirtschaftet, und den Onlinehändler DeinDesign aus Bad Kreuznach, der sich vom Start-up zum Hidden Champion gemauert hat. Nicht zuletzt sprechen wir mit einem Branchenverbandsvertreter – diesmal mit Martin Groß-Albenhausen vom Bundesverband E-Commerce und Versandhandel (BEVH), zu lesen ab Seite 14.

Mehr zum Thema ab Seite 9

Der Onlinehandel legte zwischen Januar und März 2019 mit einem Plus von 11,2 Prozent im Vergleich zum 1. Quartal 2018 zu.

Foto: Rawf8/stock.adobe.com



Rückblick

Hidden Champion DeinDesign begann als Start-up. **SEITE 10**

Außenblick

Wirtschaftsexpertin analysiert Handelshemmnisse. **SEITE 18**

Weitblick

Ralf Hellrich über Perspektiven des Handwerks. **SEITE 26**





Wünsch Dir was

Der Empfangsbereich des Möbelhauses Wünsch: selbst geplant und umgesetzt. Auf 500 Quadratmetern bietet das Unternehmen die größte Büromöbelausstellung im Westerwald.

Fotos: Wünsch GmbH

Der Tag beginnt und endet mit Wertschätzung. Daran lässt sich alles festmachen, findet Bernd Wünsch. Wertschätzung für die Arbeitsmaterialien, die vorwiegend aus der Natur kommen. Wertschätzung im Umgang mit den Mitarbeitern ebenso wie in deren Kontakt untereinander. Wertschätzung für die Kunden mit ihren Anliegen und Vorstellungen. „Es macht einen großen Unterschied, wie man miteinander umgeht“, findet der Inhaber von Wünsch Büromöbel. Schließlich sei man ein Familienunternehmen.

„Es macht einen großen Unterschied, wie man miteinander umgeht.“

Bernd Wünsch, Firmengründer

Von dieser Herangehensweise ist nicht nur die Arbeitsethik in seiner Firma geprägt, sondern auch ihre Entstehungsgeschichte. Als Bernd Wünsch 1986 seinen Meister als Tischler in der Tasche hatte, meldete er einen Nebenerwerbsbetrieb an und pachtete zudem ab 1988 einen ehemaligen Tischlereibetrieb. Der junge Wünsch, der zuvor in einer Firma gearbeitet hat, die auf Serienherstellung spezialisiert war,

Porträt Westerwälder Büromöbelhaus sieht sich als Prototypbauer und bietet individuelle Komplettlösungen. Gleichzeitig setzt Wünsch Büromöbel Trends im gesunden Design.

Paralleler fertigt er Einbauschränke für Krankenhäuser an. „Das lief über Ausschreibungen. Ende der Neunzigerjahre gingen die Preise derart in den Keller, dass sich das nicht mehr lohnte“, erzählt Wünsch. Er entwickelt in dieser Zeit Einrichtungslösungen für eine große Werbeagentur im Raum Düsseldorf und arbeitet in der Herstellung von Mustern für seinen alten Ausbildungsbetrieb. Im Jahr 1988 schließlich gründet er mit „Wünsch Büromöbel“ sein eigenes Unternehmen.

Ausschreibungen lohnen sich nicht mehr

Zwei Standbeine sind es, auf denen das Unternehmen in dieser Phase fußt. Das eine ist die Tätigkeit als Zulieferer für den Ladenbau. „Da gibt es in der Regel individuelle Einrichtungen, die ein Architekt entwirft, beispielsweise für ein neues Bekleidungs-geschäft. Wir bauen nach Vorgaben die entsprechenden Möbel.“ Am Markt selbst tritt die Firma mit Konzepten für Büromöbel sowie Konferenzräume auf, die sie individuell nach Kundenwunsch gestaltet. „Für diesen Bereich haben wir einen eigenen Innenarchitekten in unserem Betrieb.“

Material im Wandel der Zeit
Produziert wird in der hauseigenen Tischlerei, und zwar sowohl all das, was die Firma in der Rolle des Zulieferers verschickt, als auch jene Möbel für die Direktkundschaft. Mit dem 2013 eröffneten „Wünsch Büromöbelhaus“ lassen sich standardisierte Produkte mit individuellen Ideen der Kun-

den kombinieren. „Aus unserer Sicht ist das der Weg der Zukunft – und es ist zugleich unsere größte Stärke“, sagt Bernd Wünsch. Neben Holz spielen Glas, Metalle und Kunststoffe eine große Rolle in der Produktion, vielfach wird mit Lackierungen gearbeitet.

„Im Prinzip sind wir Prototypbauer, weil wir etliche Lösungen nur einmal für den betreffenden Kunden bauen“ beschreibt Wünsch eine Arbeitsweise, die weit weg ist von den gängigen Möbelstandards großer Häuser. Zu

denen sieht er sich übrigens gar nicht in Konkurrenz. „Wer zu uns kommt, hat ganz andere Bedürfnisse als jemand, der Möbel von der Stange kauft“, ist der Firmengründer und Vater von vier Kindern überzeugt.

Die Zukunft in guten Händen

Mit einer Fläche von 500 Quadratmetern besitzt Wünsch die größte Büromöbelausstellung im Westerwald. Dort kann man sich ein Bild vom Angebot machen. „Die Leute müssen das, was sie

kaufen, fühlen können“, sagt Wünsch und fügt nach einer kleinen Pause hinzu: „Hier kommt niemand her, der ein Regal im Karton kauft.“ Auch deswegen bietet das Unternehmen Komplettlösungen an. Das heißt: baut die Möbel auch vor Ort auf und arbeitet mit den benachbarten Gewerken zusammen, um den Kunden Büros bequem aus einer Hand zu bieten. „Wir haben unsere Partner, ob das nun Trockenbauer, Bodenleger, Elektriker oder Maler sind. Wenn die Kunden das wollen, kümmern wir uns um alles.“

Wünsch's „Wir“ meint auch seine Kinder. Sohn Moritz leitet als Meister die Produktion in der Tischlerei, Sohn Benedikt, ebenfalls gelernter Tischler, den Be-



Für ein Messebau-Unternehmen haben die Wünsch's kürzlich dieses Laufrad realisiert.

ZUM UNTERNEHMEN

Name: Wünsch GmbH

Gegründet: 1988

Geschäftsführer: Bernd Wünsch

Sitz: Nistertal

Mitarbeiter:

- circa 30 Angestellte, überwiegend in Vollzeit
- 23 davon in der Tischlerei
- drei bis fünf Ausbildungsplätze für Tischler und bis zu zwei für Bürokaufleute
- ausgeglichene Altersstruktur, derzeit zwischen 16 und 64 Jahren

reich für die Industrielieferanteile. „Das war gar nicht so geplant“, sagt Wünsche und aus seiner Stimme klingt ein Lächeln, das anzeigt, wie sehr ihn die ungeplante Entwicklung freut. „Benedikt war drauf und dran, Elektriker zu werden. Im zehnten Schuljahr hat er sich dann umentschieden. Moritz hat mit Betonbau angefangen, dann hat das Unternehmen dichtgemacht.“

Der dritte Wünsche-Sohn Jakob lernte zunächst Fahrzeugbau. Nun ist auch er im Betrieb und montiert vornehmlich Handelsware. Tochter Maya lernt ab Sommer Kauffrau für Groß- und Außenhandel und stößt dann zum

„Hier kommt niemand her, der ein Regal im Karton kauft.“

Bernd Wünsche, Seniorchef

Betrieb dazu. Die Ausbildung sollten alle Kinder in einem anderen Unternehmen machen, erklärt Wünsche. „Das halte ich für wichtig. Aber natürlich freue ich mich über jeden, der dann zurückkommt. Das ist eine sehr komfortable Situation.“ Lediglich das Ausbalancieren der Charaktere seiner Kinder in einer gemeinsamen künftigen Firmenstruktur sei noch nicht abgeschlossen, sagt er und lacht gemütlich.

Wir sind nicht zum Sitzen gemacht

In diesem Punkt schreibt die Familie Geschichte gegen den Trend, denn oft ist das Thema der Betriebsübernahme ein schwieriges. In anderen Punkten versu-



Die Söhne Jakob, Moritz und Benedikt (von links) mit ihrem Vater, dem Firmengründer Bernd Wünsche.



An dieser Formatkreissäge wird gerade eine Schrankverkleidung besäumt.

chen sie bewusst, Trends zu setzen, beispielsweise, wenn es um gesunde Designs geht. „Wir kämpfen im Prinzip schon seit zehn Jahren dafür, dass Tische fürs Büro immer als Sitz-Steh-Lösung konzipiert werden.“ Dabei geht es nicht nur um den Wechsel zwischen Sitz und Stand. „Das Thema ist noch viel komplexer. Prinzipiell ändert sich die perfekte Stuhlhöhe mit dem Schuh, der an einem Tag getragen wird.“ Gerade, wenn Mitarbeiter sich Arbeitsplätze teilen, seien individualisierbare Lösungen enorm wichtig, denn: „Wir sitzen viel und sind zum Sitzen doch nicht gemacht.“

Eine gute Möglichkeit, um die eigenen Mitarbeiter in den Stand zu bringen, sind neben den entsprechenden Büromöbeln auch gemeinsame Einheiten am Tischkicker. Für den Kickertisch-Hersteller Ullrich Sport werden in der Wünsche-Tischlerei die Holzteile hergestellt, und selbstverständlich steht eins deren Produkte im Büro des Familienbetriebes. Schlagworte wie „Arbeitszeit als Lebenszeit“ seien für sie mehr als Slogans, betont Wünsche. „Wir haben einen großen Außenbe-

reich für die Mitarbeiter zur Nutzung, bieten Weiterbildungen, stellen Arbeitskleidung. Wir fördern es, dass weibliche wie männliche Mitarbeiter Elternzeit nehmen und finden immer Lösungen in Sachen Vereinbarkeit von Beruf und Familie, sprich Teilzeitmodellen.“ Darin zeigt sich die Wertschätzung, die dem Seniorchef so wichtig ist, in besonderem Maße. „Wir behandeln die Leute hier so, wie wir selbst behandelt werden möchten.“ Mit Wertschätzung eben.

AKTUELLE BÜROMÖBEL-TRENDS

- Mittelzonenmöblierungen: Arbeit verändert sich, es wird mehr auf Kommunikation gesetzt. Dafür stellt man Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen Räume für Austausch zur Verfügung.
- Experimentieren mit Farben und Materialien – ein Thema, das häufig den jeweils aktuellen Trends unterliegt.
- Die Einrichtungstrends für Büros folgen generell denen fürs Zuhause mit einiger Verzögerung nach.

ANZEIGE



FROMM – Kanzlei für Unternehmens- und Steuerrecht Rechtsanwälte · Steuerberater · Wirtschaftsprüfer

Wir sind für Familienunternehmen da!

- Familienunternehmer vertrauen uns, auch in privaten, familiären Dingen.
- Wir Berater halten steten Kontakt zum Familienunternehmen.
- Wir bieten branchenübergreifende Kenntnisse und beraten zum Wohl auch der Familie.
- Wir sind qualifiziert zur optimalen Regelung Ihrer Unternehmensnachfolge!



Dr. Andreas Fromm



Dr. Rüdiger Fromm



Stephanie Koch



Dr. Gabriel Litzenberger



Frank Holl



Alexander Metzler



Dr. Paul Klickermann



Dr. Michael Fromm

FROMM – Wir begleiten Unternehmen über Generationen

Hauptsitz der Kanzlei: 56070 Koblenz, August-Thyssen-Straße 27 (Gewerbepark Koblenz Nord) • Telefon: 0261/98183-00 • Telefax: 0261/98183-11 • E-Mail: info@fromm-koblenz.de • www.fromm-koblenz.de
Niederlassung: 50935 Köln, Stadtwaldgürtel 77 • Telefon: 0221/28285750 • Telefax: 0221/28285751 • E-Mail: info@fromm-koeln.de • www.fromm-koeln.de