

Marktplatz regional

NEUES AUS IHRER REGION



WIRTSCHAFT KOMPAKT

Edenkoben: Schnupper-Seminar für Existenzgründer

Die Verbandsgemeinden Edenkoben und Maikammer laden mit dem Landauer Coaching-Unternehmen Weis und Fraundorfer Existenzgründer und Interessierte ein, an einem Existenzgründer-Schnupper-Seminar teilzunehmen. Manfred Friedrich Weis und Ruth Franziska Fraundorfer referieren am Dienstag, 19. März, von 8 bis 16 Uhr in der Verbandsgemeindeverwaltung Edenkoben, Poststraße 23, über Themen wie Businessplan, Zuschussmöglichkeiten, Alleinstellungsmerkmale, Marketing, Vertrieb, Steuern, Buchhaltung, Kalkulation, Genehmigungen und Rechtsformen. Der Teilnehmerbeitrag liegt bei 59 Euro. Anmeldung und weitere Informationen bei Weis und Fraundorfer, Telefon 06341 955188 und 0172 6656139 oder per E-Mail an info@weis-fraundorfer.de. [rhp/höj]

Rülzheim: Pharma-Dienstleister HWI erfolgreich inspiziert

Die amerikanische Food and Drug Administration (FDA) hat im November die HWI Pharma Services GmbH aus Rülzheim inspiziert. Das Ergebnis: höchster Qualitätsanspruch und -standard in allen Bereichen. Als Spezialist für pharmazeutische Dienstleistungen erledigt die HWI im Kundenauftrag analytische Untersuchungen an Wirkstoffen und Fertigprodukten, welche sich aktuell in Zulassungsverfahren für den amerikanischen Markt befinden. Nach der erfolgreichen Inspektion am Rülzheimer Standort ist HWI FDA-geprüft. Für das Zulassungsverfahren in den US-Markt ein wichtiger Schritt. [rhp/wim]

Knittelsheim: Schimmel-Infoabend bei Naturbau Klemm

Naturbau Klemm veranstaltet am Freitag, 22. Februar, um 18 Uhr in Knittelsheim, Ludwigstraße 3, einen Schimmel-Infoabend. Interessierte können sich durch Multimediapräsentation, Vorführungen und Diskussion über mögliche Ursachen und natürliche Abhilfen von Wohnschimmel informieren. Die Teilnahme ist kostenfrei. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldung unter Telefon 06348 919291 oder per E-Mail an info@naturbau-klemm.de. [rhp]

Landau: Tabakshop Meier zum besten Presseshop gekürt

Diana Meier, Inhaberin des Tabakshops in der Vorkassenzzone des SBK-Marktes in Landau, darf sich über die Auszeichnung „Deutschlands bester Presseshop“ freuen. Der Titel wurde ihr vom Pressereport, dem Schwesterblatt von „Der Neue Vertrieb“, ein Magazin für Pressevertrieb und Content-Erlöse, verliehen. Meier setzte sich gegen rund 170 Bewerber durch. Überzeugt hat sie die siebenköpfige Jury mit der gelungenen Gestaltung ihres Geschäfts und ihrem Engagement, das sie beim Verkauf der Produkte an den Tag legt. Diana Meier darf sich nicht nur über die Auszeichnung freuen, sondern auch über ein Preisgeld in Höhe von 5000 Euro, das der Sponsor des Wettbewerbs, die Zeitschrift Tina, stiftet. Der Pressereport-Wettbewerb „Deutschlands bester Presseshop“ wird gemeinsam mit dem Bauer Starclub ausgerichtet und von den Großhändler-Verbänden unterstützt. [rhp/anh]

BITTE UMBLÄTTERN

Von Aal blau bis Zimt-Soße

Mitte der 50er-Jahre konnten Leser der RHEINPFALZ Rezepte aus der Zeitung ausschneiden und sammeln. Südpfälzer, die das Kochlexikon besitzen, erzählen. SEITE 28

Gestatten, Bio-Olympionikin

Hannah Bühringer vom Gymnasium im Pamina-Schulzentrum in Herxheim ist in drei Schüler-Wettbewerben noch im Rennen. Es winkt unter anderem ein Finale in Ungarn. SEITE 29

SO ERREICHEN SIE UNS



Redaktion:
Ali Reza Houshami
Telefon: 06341 281-125
Fax: 06341 281-151
E-Mail: marktsuew@rheinpfalz.de

Ansprechpartner für Wirtschaftsthemen:
Judith Hörle
Telefon: 06341 281-129
E-Mail: redlan@rheinpfalz.de

„Frauen sollten sich mehr zutrauen“

POWER-FRAUEN: Nach dem frühen Tod ihres Mannes war es Silvia Strack, die die Geschicke des Landauer Haustechnik- und Stahlriesen Ufer maßgeblich lenkte. In diesem Jahr will sich die 62-Jährige aus dem operativen Geschäft zurückziehen. Zahlen und Bewegung – zwei Dinge, die die Betriebswirtschaftlerin schon immer anzogen.

VON JUDITH HÖRLE

LANDAU. Als die gebürtige Saarländerin Silvia Strack in den 1970ern mit dem BWL-Studium in der dortigen Landeshauptstadt begann, war die Frauenquote im Hörsaal noch sehr bescheiden. „Bei der Einführungsveranstaltung im Audimax, in das ein paar hundert Leute reinpasen, waren wir zehn bis 15 Frauen“, erinnert sie sich. Aber ihr war früh klar: „Ich wollte etwas machen, das nicht typisch weiblich ist.“ Und Zahlen seien schon immer ihre Stärke gewesen.

Beim Studium lernte sie ihren Mann kennen – Hans Christoph Strack, Sohn von Karl Adolf Strack, der aus der kleinen Landauer Eisenwarenhandlung Ufer einen Wirtschaftspraxis machte. Das Paar beendete sein Studium in Göttingen, die junge Frau absolvierte danach noch ein Trainee bei Bosch, und dann war schnell klar, dass die Wege der beiden ins Familienunternehmen führen. Seit 37 Jahren mischt Silvia Strack bei Ufer mit – von Anfang an in verantwortungsvoller Position.

War es eine Herausforderung, sich als junge Frau in solch einer Branche durchzusetzen? Als Familienmitglied habe man natürlich eine Sonderstellung im Vergleich zu anderen Frauen in Führungspositionen. „Ich wurde schon beäugt. Aber mein Anspruch war es immer, durch meine Leistung und mein Engagement zu überzeugen. Und das habe ich recht schnell bewiesen.“

Sie habe auch gearbeitet, als die Kinder noch klein waren. 1983 kam Sohn Christoph auf die Welt, drei Jahre später Simon, 1990 Tochter Lea. Ohne familiäre Unterstützung und straffes Zeitmanagement wäre das bei den damaligen Kitazeiten nicht gegangen, weiß Strack. „Es ist eine große Errungenschaft der heutigen Zeit, dass sich die Kinderbetreuung verbessert hat.“ Dies ermögliche Frauen mehr, ihre beruflichen Chancen in die Hand zu nehmen. „Schade ist, dass es immer noch Frauen gibt, die nicht wollen, es sich nicht zutrauen. Aber wir sind gut im Aufholen“, findet sie.

Nach ihrem Einstieg bei Ufer 1982 leitete Silvia Strack zunächst das Haushalts- und Eisenwarengeschäft in der Innenstadt, während ihr Mann in den Großhandelsbereich



Ihr letztes Jahr als Chefin: Silvia Strack ist seit 37 Jahren bei Ufer, seit elf Jahren als Geschäftsführerin. FOTO: VAN

des Unternehmens einsteigt. „Als Paar tauscht man sich natürlich aus. Und so war ich von Anfang an in das Gesamtunternehmen eingebunden.“ Es dauerte nicht lange, bis dies bitterlich nötig wurde. 2008 starb Hans Christoph Strack mit gerade einmal 55 Jahren, im gleichen Jahr wie sein Vater. „Mein Mann konnte bereits in den zehn Jahren davor wegen seiner Krankheit nur reduziert arbeiten, weshalb ich zunehmend Aufgaben für das gesamte Unternehmen übernehmen habe“, erinnert sich Silvia Strack.

Zusammen mit ihrem Sohn Christoph Strack und Mitgesellschafter Christoph Rinck trieb sie als Führungstrio in den vergangenen zehn Jahren die Expansion Ufers deutlich voran. Ihr sei es dabei wichtig, sich um das soziale Umfeld zu kümmern: mit Mitarbeitern gemeinsam

Themen erarbeiten, individuell auf sie eingehen, fördern und fordern, erklärt sie. Aber man müsse auch klar sagen, wo man hin wolle. Da unterschieden sich Frauen in der Führung wohl nicht viel von Männern, findet sie. Selbstständig zu arbeiten,

DIE SERIE

Power-Frauen

In unserer Serie „Power-Frauen“ stellen wir Frauen vor, die ihren Traum vom Führungsdasein in einem Unternehmen verwirklicht haben. Die Frauen berichten von ihren Erfahrungen auf dem Weg nach oben und gewähren einen Einblick in ihren Alltag. Sind Sie auch eine Power-Frau? Dann melden Sie sich unter redlan@rheinpfalz.de. [rhp]

Impulse zu setzen, gestalterisch tätig zu sein, Entscheidungen zu treffen, Menschen für etwas gewinnen zu können, Erfolgserlebnisse zu haben – das gefalle ihr am Führen. „Dann muss man eben auch mit dem Negativen leben können“, ist ihr bewusst. Aber sie sei ein positiver Mensch. Ein Gefühl von „das schaffe ich nicht“ habe sie nie gehabt. „Es gab Momente, in denen ich durchatmen musste.“ Dann müsse man sich durchbeißen. „Ich stelle mich den Aufgaben und gehe die Dinge an.“

Sind Sie eine strenge Chefin?, will die RHEINPFALZ wissen. „Ich bin konsequent“, sagt Strack nach kurzem Überlegen, „auch zu mir selbst.“ Und nicht nur im Beruf. In jungen Jahren habe sie Leichtathletik auf Leistungssportniveau gemacht, erzählt sie. „Bewegung zieht

ZAHLEN & FAKTEN

Chr. Ufer – Haustechnik- und Stahlgroßhandel

Über 150 Jahre war das Landauer Unternehmen Ufer nur eine kleine Eisenwarenhandlung. Dann begann mit dem Umzug ins Gewerbegebiet Nord die Erweiterung zu einem der wichtigsten Großhändler für Sanitär und Stahl in der Pfalz und Nordbaden. Mittlerweile blickt Ufer auf eine 229-jährige Firmengeschichte zurück. Gegründet wurde Ufer einst als Gürtler- und Gelbgießerbetrieb.

Mit knapp 200 Mitarbeitern erwirtschaftete Ufer 2018 rund 56 Millionen Euro Umsatz. Wichtig ist dem Familienunternehmen die Nachwuchsgewinnung, rund 30 Auszubildende sind durchschnittlich beschäftigt. Die Übernahmequote liegt bei 80 bis 90 Prozent.

Neben der großen Badausstellung im Zentralgebäude in Landau gibt es Sanitärabteilungen in Speyer und Pirmasens. Eine weitere in Karlsruhe soll in diesem Jahr folgen. Zudem bietet Ufer Haustechnik-Lager für das Fachhandwerk zur Selbstabholung in Landau, Neustadt, Karlsruhe, Speyer, Pirmasens, Waghäusel, Haßloch, Schwetzingen und Rülzheim. Mit Stahl werden Kunden vom Zentrallager in der Landauer Bornbachstraße beliefert. 2018 hat Ufer den Stahlhandels Weimann & Co in Waldmohr übernommen. [höj]

Generationswechsel bei Traditionsbetrieb

BILLIGHEIM-INGENHEIM: Mario Graf übernimmt Firma von Vater – Nachwuchsmangel auch in Gipserbranche

VON PAUL KLEINER

Über den Jahreswechsel gab es bei dem Gipser- und Stuckateurbetrieb Graf aus Ingenheim einen Generationswechsel. Der 39-jährige Gipser und Stuckateur Mario Graf übernahm das überregional bekannte Unternehmen von seinem Vater Wolfgang Graf, der 1970 in den Betrieb eingestiegen war und ihn ab 1992 geführt hatte.

Die Geschichte des Traditionsunternehmens begann aber schon 1945 mit Johann Graf, dem Urgroßvater des heutigen Inhabers. In der schweren Nachkriegszeit gründete er eine Gipserfirma, die mit bescheidenen Hilfsmitteln zunächst die Kriegsschäden an den Häusern reparierte und damit das Fundament für den heutigen Betrieb legte. Dessen Sohn Ernst übernahm 1953 die Geschäftsführung.

Mit dem Wirtschaftswachstum in den 1960er-Jahren etablierte sich das Unternehmen nach und nach. Damals waren mehr Arbeitskräfte notwendig, da ohne maschinelle Unterstützung und mit viel Körperinsatz gearbeitet wurde. Zu dieser Zeit beschäftigte die Firma 20 Gipser und Hilfskräfte. Heute kommt der Betrieb mit zwei Vollzeitkräften und einem Auszubildenden aus. Früher mischte der „Putzmeister“ das Putzmaterial noch von Hand, heute werden fertige Mischung per Schlauch aus einem Silo an Decken und Wände aufgetragen.

Auch wenn die Konjunktur gut

läuft, möchte Graf nicht weiter expandieren, wie er sagt. Dem hohen Qualitätsanspruch, den die Kunden gewohnt seien, wolle die Firma gerecht bleiben. Bei einem Jahresumsatz im niedrigen sechsstelligen Bereich schafft es der junge Betriebsinhaber noch, selbst auf der Baustelle mitzuarbeiten. Er lege großen Wert darauf, immer vor Ort und nahe beim Kunden zu sein, sagt Mario Graf. Die Beratung beim ersten Kundenkontakt und der ständige Austausch während der Auftragsausführung führe in vielen Fällen zu

einem freundschaftlichen Verhältnis, berichtet der 39-Jährige. Genau so wichtig ist Graf die Kommunikation mit anderen Firmen bei größeren Baustellen. Nur so werde ein reibungsloser Ablauf gewährleistet.

Es gibt kaum eine Handwerksbranche, die nicht über fehlenden Nachwuchs klagt. Der Fachkräftemangel sei auch im Gipserhandwerk festzustellen, bemerkt Mario Graf. Deshalb sei der Betrieb bestrebt, seine Arbeitskräfte selbst auszubilden.

„Neuere Stuckarbeiten sind aus

der Mode gekommen“, berichtet Mario Graf, „sie werden höchstens noch in alten Villen oder Sakralbauten erneuert.“ Heute bevorzugten die Kunden eine ökologische Bauweise mit Edelputz. Der Trend gehe zu mineralischer, nachhaltiger Vollwärmelösung. „Mein Ziel ist es, den Betrieb mit hohem Qualitätsstandard weiterzuführen, meine Kunden zuverlässig und bodenständig zu beraten und zu ihrer und unserer Zufriedenheit zu arbeiten“, so die Meinung des jungen Firmenchefs.



Firmenchef Mario Graf arbeitet auf der Baustelle selbst mit. Der Kundenkontakt ist ihm wichtig. FOTO: IVERSEN

Daimler: Neue Anwendung für Lkw-Logistik

WÖRTH. Die nun in den Geschäftsbereich Mercedes-Benz-Lkw integrierte Daimler Fleetboard GmbH übernimmt die digitale Logistik-Anwendung Habbl.

Wie die Daimler AG mitteilt, will Fleetboard mit der von der Eikona AG entwickelten Anwendung ihre Transportmanagement-Angebote erweitern. Fleetboard hat seinen Hauptsitz in Volkach bei Würzburg, produziert auch im Industriepark Wörth und hat weltweit rund 300 Mitarbeiter. Laut Pressemitteilung zählt die neue Software zu den innovativsten Logistik-Anwendungen der Branche. Sie ermögliche es, Lastwagen der eigenen Flotte und von Subunternehmern in die Disposition – die Auftragszuweisung – zu integrieren und die Kommunikation mit den Fahrern zu erleichtern. Habbl werde die bisherige Fleetboard-Transportmanagement-Lösung, die noch für eine Übergangszeit von mindestens zwei Jahren unterstützt werde, ersetzen. Indem die neue Software diverse Infos wie Lenk- und Ruhezeiten zusammenführe, lasse sich die erwartete Ankunftszeit der Brumms ermitteln. Zudem wisse der Disponent immer, wann welcher Laster wo ist, ob er verspätet ist und warum. Diese Informationen könne er mit dem Kunden teilen.

Habbl ist seit 2016 auf dem Markt etabliert, 4500 Fahrer sind registriert, 2,3 Millionen Aufträge wurden bearbeitet und 13,7 Millionen Statusinformationen den Beteiligten zur Verfügung gestellt. [rhp/gs]