



DIE DNA VON KA300



Volunteers, wie freiwillige Helfer weltweit genannt werden, kennt man vor allem von großen Sportveranstaltungen wie Olympia oder Weltmeisterschaften. Zum Stadtgeburtstag wird es ein solches Volunteerprogramm nun zum ersten Mal auch in Karlsruhe geben. Die freiwilligen Helfer heißen Besucher willkommen, weisen ihnen den Weg, geben KA300 ein Gesicht und helfen, wo sie gebraucht werden. Sie sind das Rückgrat des Festivalsommers.

Wie werde ich ein Volunteer?

Volunteer werden ist ganz einfach. Jeder, der Interesse hat und volljährig ist, kann sich auf www.karlsruhe-volunteer.de anmelden. Es folgt eine Einladung zum persönlichen Gespräch, eine Schulung und schon geht's los. Auf der Internetseite und in der dazugehörigen App können die Helfer alle anstehenden Aufgaben einsehen und sich die Aufträge aussuchen, die sie übernehmen möchten. Die Volunteers bestimmen somit selbst, wo, wann und wie oft sie bei KA300 zum Einsatz kommen.

Ich war dabei!

Es gibt viele Gründe, ein Volunteer zu werden. Man erhält exklusive Einblicke in die Produktionsabläufe eines Großevents, ist aktiv an der Organisation beteiligt und kann die Besucher für die eigene Heimat begeistern. Nicht zuletzt erhält jeder Helfer ein nicht im Handel erhältliches KA300-Outfit, samt Jacke, Tasche, Regenschirm und Zubehör. Einheitlich und exklusiv treten die freiwilligen Helfer somit auf, die Farbe Blau ist international vorgegeben.

www.ka300.de



Handelsvermittler aus Leidenschaft

IHK-Vizepräsident und Vorsitzender des IHK-Handelsvermittlerausschusses, Gerd Stracke, sowie sein stellvertretender Vorsitzender, Martin Brunner, Vizepräsident der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V., äußern sich in dem folgenden Interview mit der Redaktion über ihr Berufsbild.

Meine Herren, was macht für Sie den besonderen Reiz Ihres Berufes aus?

Stracke: Ich bin Handelsvermittler aus Leidenschaft. Als Handelsvermittler arbeiten wir in einem breiten Betätigungsfeld. Wir stellen dabei immer das Bindeglied zwischen zwei Akteuren über alle Bereiche der Wirtschaft dar und bewegen uns mit unseren Leistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dabei sind wir sowohl im Investitions- als auch im Konsumgüterbereich tätig. Entsprechend arbeiten wir in einem extrem vielseitigen Umfeld.

Brunner: Das kann ich nur bestätigen. Wir agieren an den Schnittstellen der Wirtschaft und nehmen konjunkturelle Schwankungen sehr schnell wahr. Kurz vor dem Ausbruch der Finanzkrise haben wir bereits ein Rumoren vernommen. Dies haben wir seinerzeit auch im IHK-Handelsvermittlerausschuss diskutiert.

Sie sprechen den Ausschuss an. Was können Sie uns über dieses Gremium berichten?

Stracke: Der Handelsvermittlerausschuss ist seit Jahrzehnten fester Bestandteil der IHK Karlsruhe. Soweit es mir bekannt ist, sind wir in Deutschland eine der wenigen IHKs, die über einen entsprechenden Ausschuss verfügen. Wir haben somit den großen Vorteil, dass wir branchenspezifische Themen deutlich fokussierter behandeln können. Wichtig sind hierbei immer auch neue Impulse und die Mitarbeit der IHK-Mitglieder.

Können Sie uns ein Beispiel nennen?

Brunner: Mit dem Ausschuss haben wir in der Region und darüber hinaus ein Sprachrohr für unseren Berufsstand. Beispielsweise wurden wir vor ein paar Wochen im Rahmen der EU-Konsultation zur Handelsvermittler-Richtlinie zu einer Stellungnahme aufgerufen. Hier konnten wir im Diskurs mit unseren Ausschussmitgliedern eine Position erarbeiten. Zwar ist jeder Handelsvermittler grundsätzlich zur Stellungnahme berechtigt, jedoch verleiht ein IHK-Ausschuss

der Position noch einmal ein ganz anderes Gewicht. Über die IHK-Organisation konnten wir diese zudem direkt in die politische Diskussion in Berlin und Brüssel einbringen.

Stracke: In diesem Zusammenhang würde ich gerne auch die gute Zusammenarbeit mit dem CDH Baden-Württemberg hervorheben. Im Kontext der EU-Konsultation beispielsweise haben wir uns eng mit der Position des CDH abgestimmt. Wir pflegen hier seit Jahren eine vertrauensvolle Partnerschaft, die letztlich allen Handelsvermittlern zugutekommen kann. Nicht zuletzt das Engagement meiner beiden Kollegen Martin Brunner und Heiko Adams (Vizepräsident des CDH, Bezirksrepräsentant des CDH; Anmerkung der Redaktion) leistet hier einen großen Beitrag.

Herr Brunner, Sie sind Vizepräsident im bundesweiten CDH. Ist dies ein Vorteil für die Zusammenarbeit?

Brunner: Natürlich kann es an der einen oder anderen Stelle von Vorteil sein. Jedoch möchte ich die gute Zusammenarbeit nicht auf diesen Aspekt reduzieren. Viele der Mitglieder in unserem Ausschuss sind zugleich Mitglieder des CDH. Nicht nur ich habe dazu beigetragen, sondern vielmehr alle beteiligten Akteure.

Stracke: Das möchte ich ebenfalls betonen. Ausdruck dieser Partnerschaft ist beispielsweise auch der CDH-Verbandstag Baden-Württemberg 2014 gewesen. Zum 110-jährigen Verbandsjubiläum fand dieser als Zeichen gegenseitiger Wertschätzung in unseren Räumen statt.

Wie beurteilen sie abschließend die Zukunft der Handelsvermittler?

Stracke: Unser Berufsfeld steht respektive stand immer vor großen Veränderungen. Die Globalisierung hat zu einer massiven Zunahme der Handelsströme geführt. Im grenzüberschreitenden Handel nimmt der Handelsvermittler dabei eine wesentliche Funktion ein, die es zu stärken gilt. Hier muss er sich mit Kundennähe, detaillierten Marktkenntnissen sowie Beratungs- und Serviceleistungen unentbehrlich machen.

Brunner: Darüber hinaus werden wir uns besonders im Kontext der Digitalisierung an die veränderten Rahmenbedingungen anpassen müssen. Onlineplattformen werden auch hier in den Wettbewerb einsteigen, insofern kann ich die Zielsetzung, dem Kunden eine unverzichtbare Leistung anzubieten, nur unterstützen. ■

Telefon (07 21) 174-161, nicolas.schruff@karlsruhe.ihk.de
www.karlsruhe.ihk.de, Dokumenten-Nummer 6189

Elevator Pitch BW Regional Cup Karlsruhe

Drei Minuten – so lange hatte jedes der zehn Karlsruher Gründerteams Zeit, die neunköpfige Jury und das Publikum für seine Geschäftsidee zu begeistern. Der „Elevator Pitch“ ist Teil der landesweiten Wettbewerbsreihe des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft. Veranstalter des Regional Cup Karlsruhe waren die Landesinitiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge ifex, die Gründerallianz Karlsruhe und die IHK Karlsruhe. Das Gewinnerteam vasQlab, ein „Body on a Chip“-System zum Test von potenziellen Medikamenten, tritt nun im Sommer 2015 im Landesfinale an. Der Publikumsliebbling LehrWerk, gleichzeitig Platz 3 in der Jurywertung, erhält eine „Wild Card“ und damit eine zweite Chance für den Einzug ins Landesfinale. Auf Platz 2 landete die Projektmanagement-Software Keypoint. ■

www.elevatorpitch-bw.de

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



HALLEN

Industrie- und Gewerbehallen



von der **Planung** und **Produktion** bis zur
schlüsselfertigen Halle



Wolf System GmbH
94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0
gbi@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

Anzeigen-Hotline
07221 / 2119-24