

Chemie – Konzern verkauft Sparte an Finanzinvestor

Evonik ohne Plexiglas

ESSEN. Mit dem Verkauf seines Plexiglas-Geschäfts trennt sich der Essener Spezialchemiekonzern Evonik von einem seiner traditionellen Produkte. Der Schritt sei notwendig, damit Evonik in weniger konjunkturabhängige Geschäfte investieren könne, sagte Vorstandschef Christian Kullmann bei der Bilanzpressekonferenz. Der Verkauf der Methacrylat-Sparte für netto 2,5 Milliarden Euro an den Finanzinvestor Advent International war zuvor besiegelt worden. In dem Geschäftsreich sind 3 900 der weltweit etwa 36 000 Mitarbeiter beschäftigt. Davon arbeiten nach Unternehmensangaben 2 750 in Deutschland, unter anderem in Worms, Darmstadt und Wesseling bei Köln. Für sie soll nach Angaben von Kullmann der für Deutschland bis 2023 vereinbarte Kündigungsschutz gelten.

Im vergangenen Jahr verdiente Evonik bei einem Umsatz von 15 Milliarden Euro 932 Millionen Euro, nach 713 Millionen Euro im Jahr zuvor. Für 2019 erwartet der Konzern wegen der andauernden politischen Unsicherheiten Umsatz und Ergebnis auf dem Niveau von 2018 oder leicht darunter. Mehrheits Eigentümer des Chemiekonzerns ist die RAG-Stiftung, die aus den Dividenden die Ewigkeitskosten des im vergangenen Jahr eingestellten Steinkohlebergbaus finanziert. (dpa)

Modekette Miller & Monroe ist insolvent

SIGMARINGEN. Die Firma hinter der Modekette Miller & Monroe ist zahlungsunfähig. Die Vidrea Deutschland GmbH mit Sitz in Sigmaringen hat Insolvenz angemeldet. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde der Stuttgarter Rechtsanwalt Jochen Sedlitz bestellt. Er will mit der Geschäftsleitung um Alexander Hes ein Sanierungskonzept erarbeiten, das möglichst viele Arbeitsplätze und Standorte erhält. Vidrea gehört zur niederländischen Holding Victory and Dreams. Die hatte im vergangenen Jahr viele Filialen der insolventen Kette Charles Vögele übernommen und unter dem Label Miller & Monroe weitergeführt. (dpa)

Post will 5 000 neue Stellen besetzen

BONN. Die Deutsche Post will in diesem Jahr mindestens 5 000 neue Vollzeitstellen im Post- und Paketbereich in Deutschland schaffen. Ziel sei es, die Qualität der Zustellung auf der »letzten Meile« signifikant zu erhöhen, teilte das Unternehmen in Bonn mit. Ein wichtiger Punkt ist dabei die eigene Ausbildung und

spätere Einstellung von 450 Lastwagen-Fahrern, mit denen der Logistikmangel in der Transportbranche reagiert.

Die Post beabsichtigt zudem, bundesweit weitere 500 Partner-Filialen und Paketshops sowie 1 000 zusätzliche Packstationen in Betrieb zu nehmen. (dpa)

Erfolgprämie für VW-Mitarbeiter steigt auf 4 750 Euro

WOLFSBURG. Trotz einiger Krisen dürfen sich die gut 100 000 Tarifbeschäftigten der Volkswagen AG über eine höhere Erfolgsprämie freuen. Der Bonus für 2018 steigt im Vergleich zum Vorjahr um 16 Prozent auf 4 750 Euro. Darüber informiert die Märzangabe der VW-Betriebsratszeitung »Mitbestimmen«.

Die Mitarbeiter hätten viele Herausforderungen nicht zu verantworten, diese aber wieder ausgeglichen, sagte Betriebsratschef Bernd Osterloh dem Blatt. »Darum ist es nur fair, dass die Belegschaft jetzt ihren Anteil am Erfolg erhält«. Die Erfolgsbeteiligung geht an die Tarifbeschäftigten der Werke Wolfsburg, Han-

nover, Emden, Salzgitter, Braunschweig und Kassel sowie der Finanztochter. Ihr liegt eine tariflich vereinbarte zweijährige Berechnung zugrunde. 1 700 Euro haben die Beschäftigten laut der Betriebsratszeitung Ende 2018 als Vorauszahlung erhalten. Der Rest soll mit den Gehältern im Mai fließen. (dpa)

Einzelhandel – Rund 40 Prozent aller Spielsachen werden im Internet gekauft. Spielwarenläden wirken fast wie Relikte

»Wir sind die Dinosaurier«

VON ERICH REIMANN

DÜSSELDORF. Noch vor wenigen Jahren gehörten sie ganz selbstverständlich in die Innenstädte: Spielwarenläden voller Puppen, Modelleisenbahnen und Gesellschaftsspiele. Doch das ist vorbei. Bedrängt von Online-Händlern wie Amazon, von Discountern wie Lidl und von den Markenshops der Spielzeughersteller, geben immer mehr klassische Spielzeugläden auf.

»Wir sind die Dinosaurier«, sagt Jürgen Budke, Miteigentümer und Geschäftsführer des Kinderkaufhauses Mukk, das in der Münsteraner Altstadt nach wie vor Spielwaren verkauft. Tatsache ist: Der Siegeszug des Online-Handels hat den Spielwarenhandel schwerer getroffen als fast alle anderen Branchen. Rund 40 Prozent aller Spielwaren werden heute online eingekauft. Auf den stationären Handel entfallen gerade noch 30 Prozent der Umsätze.

Geschäft lohnt sich nicht mehr

»Die Zahl der klassischen Spielwarengeschäfte sinkt seit Jahren«, berichtet der Geschäftsführer des Bundesverbandes des Spielwaren-Einzelhandels BVS, Stefan Kahnt. Allein zwischen 2010 und 2016 – neuere Zahlen gibt es nicht – musste nach Angaben des Statistischen Bundesamts fast jeder siebte Spielwarenhändler aufgeben.

Auch große Ketten gerieten zunehmend in Turbulenzen. Die niederländische Spielwarenkette Intertoys kündigte im Sommer vergangenen Jahres die Schließung aller Filialen in Deutschland an. Das Geschäft lohne sich einfach nicht mehr. Die knapp 70 Filialen von Toys R Us



Jürgen Budke, Miteigentümer und Geschäftsführer des Kinderkaufhauses Mukk, aufgenommen in seinem Spielzeuggeschäft an einer Carrera-Bahn. Der Münsteraner Spielwarenhändler bezeichnet sein Kinderkaufhaus gerne als Dinosaurier. FOTO: DPA

in Deutschland wurden nach dem Zusammenbruch des US-Spielwarenhändlers vom irischen Branchenriesen Smyths Toys übernommen.

Auch Discounter und Drogeriemarkketten machen klassischen Spielzeugläden immer öfter Konkurrenz. Lidl etwa lockte zu Weihnachten mit einem eigenen 28-seitigen Spielzeugkatalog. Auch die Modekette C&A ergänzt inzwischen in einigen Filialen ihr Angebot mit Bestsel-

ler-Produkten bekannter Markenhersteller wie Lego oder Playmobil. Sind die Spielwarenläden also vom Aussterben bedroht? Nicht unbedingt.

Spezialisieren und überleben

Der Münsteraner Spielwarenhändler Budke etwa bezeichnet sein Kinderkaufhaus zwar gerne als Dinosaurier. Mit dem Aussterben hat er es aber gar nicht eilig.

Für ihn steht fest: »Dinosaurier, die sich spezialisieren, werden überleben. Alle anderen werden sterben.«

Einfacher wird es für die verbliebenen Spielwarenhändler nicht werden. Schließlich wird online Kinderspielzeug und -bekleidung nicht mehr nur verkauft, sondern immer öfter auch vermietet – von Start-ups wie Kilenda, aber auch von bekannten Handelsketten wie Tchibo oder Real. (dpa)

Informationstechnologie – Im Anbau des Metzinger IT-Dienstleisters sollen 60 bis 80 neue Stellen entstehen

Easysoft wächst um 20 Prozent

METZINGEN. Der Metzinger IT-Dienstleister Easysoft hat im vergangenen Jahr 17 neue Arbeitsplätze geschaffen. Die 92 Spezialisten setzten 2018 etwas mehr als sechs Millionen Euro um. Ein Zuwachs von 20 Prozent. Die IT-Schmiede hat in neue Mitarbeiter investiert, vor allem in Entwickler und Projektmanager. Statt neue Funktionen zu erfinden, gehen die Metzinger, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum feiern, nun einen anderen Weg und analysieren zunächst die jeweiligen Nutzungsgewohnheiten, entwickeln ein neues Design, um dann die individuell notwendigen Funktionen zu programmieren.

Die Nutzbarkeit der Software steht im Vordergrund, deshalb arbeitet das Unternehmen mit dem Ammerbucher Industriedesigner Jürgen Schmid sowie Constanze Richter, Spezialistin für Usability und Professorin der FH Aalen, zusammen. Mehr als 20 Prozent neue Mitarbeiter bedeutet nicht nur eine finanzielle Investition. »Die Zusammenarbeit in und zwischen den Teams kann nach einer so großen Veränderung noch nicht rund lau-

fen«, sagt Andreas Nau. Als strategischer Geschäftsführer ist er täglich in etliche kleine Gespräche und Klärungen eingebunden. Das Zusammenwachsen führte dazu, dass, trotz des hohen Umsatzwachstums, kein Gewinn erzielt wurde. Das werde sich spätestens im kommenden Jahr ändern, ist der Geschäftsführer sicher.

Viele Bewerber und neuer Anbau

Spätestens 2020 wird die Seminarorganisations-, Ausbildungs- und Personalentwicklungssoftware komplett als Cloudprodukt zu Verfügung stehen. Mobiles Arbeiten wird dann noch leichter möglich sein. »Unsere Server stehen in Deutschland, diese Lösung ist zwar teurer als die von amerikanischen Anbietern, allerdings entspricht die Datensicherheit den wesentlich höheren deutschen Standards«, erklärt Nau. Während andere über den Fachkräftemangel klagen, hat Easysoft kaum Probleme, IT-Spezialisten zu finden. So bewarben sich im vergangenen Jahr knapp 80 Interessenten für die Stelle des Technischen Leiters.

Eine Folge des Wachstums ist, dass Easysoft bereits das Nachbargrundstück gekauft hat und dort ein 2 800 Quadratmeter großer Anbau mit weiteren 60 bis 80 neuen Arbeitsplätzen entstehen soll. Ursprünglich ausschließlich in der Gesundheitsbranche engagiert, gewinnen die Metzinger zunehmend Stadtverwaltungen, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen als Kunden.

Diese Neukunden akquiriert das Unternehmen selten auf Messen. Vielmehr stoßen die Kunden über die Internetrecherche auf das Unternehmen und erst nach Online-Präsentationen kommt es zu einem persönlichen Kontakt. (GEA)



Die Geschäftsführer von Easysoft: (Von links) Friedhelm Seiler, Andreas Nau und Wilfried Hahn. FOTO: EASYSOFT

Unser Upgrade für Ihre Digitalisierung

Die Digitalisierung ist ein wichtiger Aspekt, dem sich unser Mittelstand heute stellen muss, um im Wettbewerb mithalten zu können. Wir finanzieren diese Vorhaben – damit gewerbliche Unternehmen und Freiberufler auch in Zukunft in Baden-Württemberg zuhause sind. Details erfahren Sie unter www.l-bank.de/digi



Aus Liebe zum Land

L-BANK
Staatsbank für Baden-Württemberg