

# Herr über das Reich der Farben und Lacke

**MEINE ANILIN (24):** Roland Baumstark berät Kunden

**LUDWIGSHAFEN.** Auf dem BASF-Gelände in Ludwigshafen steht ein riesiger, mit großen Glasfenstern ausgestatteter Bau. In ihm befindet sich die Anwendungstechnische Abteilung (AWETA) und damit der Arbeitsplatz von Roland Baumstark. Im „Paint Lab“ trifft er sich mit Herstellern von Farben und Lacken, um ihnen die Vorteile des vom Konzern hergestellten Bindemittels näherzubringen.

„Diese milchig trübe, unscheinbare weiße Flüssigkeit ist ein hochwertiges Bindemittel für Lacke und Farben, in dem winzige Kunststoffteilchen in Wasser in Schwebe gehalten werden“, erklärt der promovierte Chemiker, der seit 13 Jahren bei der BASF arbeitet. Dabei hält er das kleine Glas in die Höhe. „In einem einzigen Milliliter dieser wässrigen Dispersion stecken bis zu 100 Billionen Teilchen.“ In trockenem Zustand verwandelt sich die Flüssigkeit dann in eine feste Plastikscheibe.

Baumstark ist für das Marketing im Bereich Dispersionen zuständig. Er führt Gespräche mit Kunden, also mit Herstellern von Farben und Lacken, die Bindemittel der BASF entweder schon nutzen oder in Zukunft nutzen möchten. Dafür verbringt er viel Zeit im europäischen Ausland. „30 bis 50

Reisetage habe ich pro Jahr“, sagt er. „Heute wird aber auch vieles per Telefonkonferenz oder E-Mail geregelt.“

Im „Paint Lab“, das für Kundenveranstaltungen konzipiert wurde und seit letztem Jahr in Betrieb ist, demonstriert Baumstark die Vorzüge des Bindemittels und erklärt, wie es funktioniert. In dem Raum befinden sich nicht nur ein großer Flachbildfernseher, Tische und Stühle. Es gibt zudem auch allerlei Anschauungsmaterial. Hier kann unter anderem getestet werden, wie reißfest die verschiedenen Bindemittel sind. „In Limburgerhof haben wir eine große Außenfläche, auf der Holzpaneele mehrere Jahre lang der Witterung ausgesetzt werden. Bestrichen sind sie mit Testlacken, Farben und Lasuren, die Bindemittel der BASF enthalten“, erzählt der Chemiker. Nach so langer Zeit könne man dann genau sehen, wie widerstandsfähig eine Grundierung ist.

Zu Baumstarks Aufgaben gehört es auch, auf Trends zu achten, die den Lack- und Farbenmarkt beeinflussen. „Momentan sind beispielsweise grelle Farbtöne für Häuserfassaden gefragt“, sagt er. Sein Fall sei das nicht unbedingt. „Unser Haus ist im klassischen Weiß gestrichen, mit einem leichten Gelbton. Holzelemente sind in einem dekorativen, hellen Grau gehalten.“ Interessant sei auch, dass mittlerweile vor allem Frauen darüber entscheiden, welchen Anstrich eine Behausung bekommt.

Obwohl Baumstark im badischen Durlach geboren wurde, hat er die Pfalz im Laufe der Zeit lieben gelernt. Heute lebt er in Neustadt. „Ich wandere gern und dafür ist die Weinstraße ja optimal“, sagt er. „Auch die vielen Weinberge gefallen uns.“ Seit kurzem zählt der 53-Jährige auch das Fahrradfahren zu seinen Hobbys. In seinem letzten Urlaub habe er mit seiner Frau eine 450 Kilometer lange Radreise entlang der Donau gemacht. „Wir sind von Donaueschingen nach Regensburg geradelt, bis zu 70 Kilometer am Tag.“

Wenn der Vater zweier erwachsener Söhne mal Zeit für sich hat, liest er gerne. „Dazu komme ich aber meist nur im Urlaub“, sagt er. (mnx)



**Für Sebastian Lang ist die Arbeit als Unternehmer Zubrot, eine Hobby-Leidenschaft. Denn seinen Geldbeutel füllt „Nimble“, der digitale Ersatz der Visitenkarte, nicht. Noch nicht.**

FOTO: KUNZ

## „Lass uns mal nimpeln“

„Nimble“-App ist begehrt – Am Wochenende auf Start-up-Messe in Berlin

VON SVEN WENZEL

**MANNHEIM.** Gute Ideen hat jeder. Woran es allzu oft mangelt, ist der Mut, diese Einfälle auch umzusetzen. Sebastian Lang hat es gewagt. Mit drei Freunden hat er ein Start-up gegründet und die App „Nimble“ auf den Weg gebracht. Ein Erfolg: Idee und Umsetzungen werden von allen Seiten gelobt. Knapp 3000 Downloads später spürt man: Der junge Mann strebt nach Größerem.

Sebastian Lang zieht ein Buch aus seiner Umhängetasche. „Ein bisschen Bettelkür“, sagt er. „Die Internet-Paten“ lautet der Titel und schon wird klar, an wem sich der 26-Jährige orientiert. An den ganz Großen der Branche, den Samwer-Brüdern, die ein Online-Imperium gegründet und vergangene Woche mit Zalando und Rocket Internet gleich zwei Firmen im Doppelschlag an die Börse gebracht haben.

„Das alles hat angefangen, als sie eBay in Deutschland imitierten“, sagt Lang, der in der Ausbildungsabteilung bei Roche arbeitet. Die Samwers klonen und adaptieren Ideen aus den USA für den hiesigen Markt – und im Grunde ist auch die Idee von „Nimble“, dem

Programms von Lang und den Appstronauten, so heißt das Start-up, nicht ganz neu. Denn Visitenkarten und persönliche Kontaktdaten werden schon lange getauscht, auch digital. „Aber hier passieren immer wieder Fehler“, sagt Lang, „und bei Telefonnummern kann das fatal sein.“ Nimble macht das Rad des Netzwerks nun ein bisschen runder.

Die App greift auf die eigenen Profile aus den sozialen Netzwerken Facebook, Twitter, Xing und LinkedIn zu und generiert aus diesen Daten eine digitale Visitenkarte. Diese wird mittels sogenanntem QR-Code gespeichert. Mit einem Barcode-Scanner, über den laut Lang inzwischen 80 Prozent aller Smartphones verfügen, kann der QR-Code eingelesen werden. Die Daten wandern in das Adressbuch und in den Netzwerken können direkt Kontaktanfragen gestellt werden. „Lass uns mal nimpeln“, sagt Lang und lacht, „das klingt sogar cool.“

Etwa 3000 Downloads hat Nimble in den App-Stores von Apple und Android bislang erreicht – und die Resonanz ist spitze. Trendforscher sind genauso angetan von der Idee wie Branchenexperten. Am Wochenende ist Lang auf der Entrepreneurship Summit, einer

großen Start-up-Messe in Berlin, der Veranstalter hat Nimble prompt zum offiziellen Networking-Tool für die rund 2000 Messebesucher gemacht.

Sieben Stunden pro Woche, so viel hat Arbeitgeber Roche ihm zugestanden, darf Lang an seiner App arbeiten. Einen niedrigen, vierstelligen Betrag haben die Appstronauten bislang in ihr Programm investiert – und keinen Cent mit Nimble verdient. Die App ist kostenlos und das Unterfangen ein Minusgeschäft. Für den Moment ist das in Ordnung, findet Lang. Die Ideen für Zusatzfunktionen, die aus Nimble ein rentables Projekt machen können, hat der junge Mann. Unternehmensvisitenkarten zum Beispiel, oder vielleicht klopft auch ein Investor an.

Dann müsste sich Lang entscheiden: Die App als Mischung aus Hobby und Leidenschaft – oder volle Konzentration auf die Selbstständigkeit. So wie die Samwer-Brüder. Oliver, der an deren Spitze steht, ist mit Anfang 40 Milliardär. Aber dafür ohne Gespür für soziale Konventionen und mit einem Hang zum Größenwahn. Auch das steht in Langs momentaner Bettelkür.

**IM NETZ**

www.nimble.de



**Kunterbunt: Im „Paint Lab“ zeigt Roland Baumstark Kunden die Vorzüge der BASF-Bindemittel.**

FOTO: BASF

## Ausgezeichnete Software-Schmiede

Fasihi GmbH erhält Großen Preis des Mittelstands – Über 100 000 Nutzer arbeiten mit Programmen der Ludwigshafener Firma

**LUDWIGSHAFEN.** Die Software-Schmiede Fasihi GmbH kann sich ab sofort zu den besten Mittelständlern Deutschlands zählen. Das Unternehmen ist mit dem Großen Preis des Mittelstands 2014 ausgezeichnet worden. Die Trophäe der Oskar-Patzelt-Stiftung wird seit 1994 jährlich vergeben und gilt als einer der wichtigsten Wirtschaftspreise Deutschlands.

Hinter der Fasihi GmbH steht eine ungewöhnliche Geschichte: Der aus dem Iran stammende Betriebsingenieur Saeid Fasihi arbeitete früher in Teheran in der Lkw-Produktion von Mercedes, 1986 ging er nach Deutschland und fing von vorne an. Er studierte in Mannheim Wirtschaftsinformatik und gründete 1990 seine eigene Firma in Ludwigshafen. Der Einmann-Betrieb wuchs im Windschatten des rasanten Aufschwungs des Internets heran. Die ersten Jahre waren schwer. „Es gab Punkte, an denen ich gedacht habe, im nächsten Jahr keine

Arbeit mehr zu haben“, schilderte Fasihi die Anfänge. Doch die Aufträge kamen. Sieben Jahre nach dem Start stellte er die erste Mitarbeiterin ein – der Beginn einer stetigen Expansion. Die Firma hat mittlerweile 46 Mitarbeiter. 2007 wurde das Einzelunternehmen in eine GmbH umgewandelt. Mit der Zahl der Angestellten nahm auch der Platzbedarf zu, im Mai zog die Firma von Friesenheim in den Luteco Bürokomplex an der Blies um.

Den Umsatz im vergangenen Jahr beziffert die Fasihi GmbH auf über drei Millionen Euro – ein Umsatzplus von 17 Prozent. Die Auftragslage sei positiv, daher soll weiter expandiert werden. Die Firma bietet Software-Lösungen für Unternehmen an. Größter Kunde ist der Ludwigshafener Chemiekonzern BASF. Das erfolgreichste Kind aus zehn Jahren Web-Entwicklung, das Fasihi Enterprise Portal, würdigte die Jury bei der Preisvergabe. Für verschiedenste Kunden in unterschiedlichen Branchen könne damit passgenau ein IT-Angebot für

Team- und Projektarbeit oder Qualitätsmanagement in Betrieben hergestellt werden. Mittlerweile arbeiten rund 100.000 Computernutzer mit der Software made in Ludwigshafen.

2011 wurde die Firma mit dem Innovationspreis Rheinland-Pfalz für eine Software zur Datensicherheit ausgezeichnet. Mit dem Großen Preis des Mittelstands wurde die Fasihi GmbH nun als Ganzes ausgezeichnet. Das Unternehmen war bereits zum dritten Mal dafür nominiert. Die Freude ist groß. „Für uns ist dieser Preis extrem wichtig, das bringt uns ein großes Renommee“, sagt Firmensprecher Hermann Martin. Die rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerin Eveline Lemke (Grüne) gratulierte. Neben der Fasihi GmbH ist eine weitere Firma aus Rheinland-Pfalz unter den Siegern: die DFH Deutsche Fertighaus Holding AG aus Simmern. Elf Unternehmen aus ganz Deutschland sind als Preisträger ausgezeichnet worden. Sie hatten sich gegen 234 Mitbewerber durchgesetzt. (mix)



**Die Gesellschafter der Fasihi GmbH: Werner Beutel, Leiter Entwicklung, Geschäftsführer Saeid Fasihi und Rolf Lutzer, Leiter Projektmanagement (v.l.) vor dem neuen Firmensitz im Luteco-Gebäude.**

FOTO: FASHI

## „Ärzte haben in der Regel nicht die Zeit dafür“

Roswitha Diemer hilft Arztpraxen und Krankenhäuser bei der Auswahl von Sonographen – Das junge Unternehmen Sono Scout läuft bisher gut

**MANNHEIM.** Über 20 Hersteller teilen sich den deutschen Markt für Ultraschallgeräte und werben für ihre Produkte. Ärzte und Krankenhäuser stehen daher beim Kauf eines Sonographen vor der Qual der Wahl. Das Eine-Frau-Unternehmen Sono Scout der gebürtigen Ludwigshafenerin Roswitha Diemer hilft seinen Kunden aus der Metropolregion beim Kauf eines neuen Gerätes mit Rat und Tat.

„Ich komme mit einem ganzen Fragenkatalog in die Praxis oder das Krankenhaus“, sagt die 58-Jährige, die ansonsten von ihrem Home Office in Mannheim aus arbeitet. „Dann schauen wir, welche Größe das Gerät haben sollte, was es können muss und in welcher Preisklasse es liegen sollte.“ Die Wahl eines geeigneten Sonographen fällt dann nicht immer leicht. Es gebe viele Hersteller, die jeweils unterschiedliche Modelle anbieten



**Hat sich erst vor einem halben Jahr mit ihrer Geschäftsidee selbstständig gemacht: Roswitha Diemer.**

FOTO: KUNZ

würden. Diemer schätzt, dass jeder Arzt aus 80 bis 100 Geräten auswählen müsse. „Auch wenn die Zahl nur halb so groß wäre, bliebe die Problematik bestehen“, sagt sie. „Ärzte haben in der Regel nicht die Zeit, sich eindrucklich mit dem Markt auseinanderzusetzen.“

Hier kommt Diemers Geschäftsidee ins Spiel. Sie vermittelt zwischen Händlern und Käufern. Seit einem halben Jahr existiert ihr Unternehmen, zehn bis 15 Geräte hat sie schon an den Mann gebracht. „Alles Ärzte aus der Umgebung. Eines ging sogar nach Stuttgart“, sagt Diemer. Von den Händlern bekommt sie eine Provision für jeden verkauften Sonographen.

Die Geschäftsführerin von Sono Scout kann auf langjährige Erfahrung im Bereich Ultraschall zurückblicken. Angefangen hat ihre Laufbahn als medizinisch-technische Radiologiestantin im Marienkrankenhaus in Ludwigshafen. Anschließend war sie

zehn Jahre lang für Philips Medical Systems als Applikationsspezialistin für High-End-Geräte tätig, bevor sie Marketingdirektorin bei ROI Medical Systems wurde. Als Gesellschafterin und Geschäftsführerin hat sie beim von ihr mitbegründeten Unternehmen D&K Technologies gearbeitet.

Aufgewachsen ist Diemer in Rheingönheim. Vor zehn Jahren zog sie mit ihrem Mann, der in Sandhofen eine Praxis als Internist betreibt, nach Mannheim. „Ich bin aber immer noch eine waschechte Pfälzerin“, versichert sie. Vor allem für den Rebensaft hat sie lobende Worte übrig: „An den Wein aus der Pfalz kommt eben kein anderer Tropfen heran.“

Auch ihrer Heimatstadt bleibt Diemer verbunden. Den „Street Docs“, die Menschen am Rande der Gesellschaft kostenlos medizinisch versorgen, hat sie ein Ultraschallgerät vermittelt. „Ein Händler, den ich kenne, hatte ein hochwertiges Modell in pet-

### FIRMEN UND FAKTEN

#### Sprungbrett-Messe startet morgen

**LUDWIGSHAFEN.** In der Friedrich-Ebert-Halle läuft morgen und am Samstag jeweils von 9 bis 17 Uhr die Sprungbrett-Messe. Sie bietet Informationen rund um die Themen Ausbildung, Studium und Weiterbildung in der Metropolregion Rhein-Neckar. Mit 150 Unternehmen, Hochschulen, Bildungseinrichtungen und Institutionen sind zahlreiche Aussteller vor Ort, die den Messebesuchern persönliche Fragen beantworten und Informationen aus erster Hand bieten. Veranstalter Lukom legt Wert darauf, dass Schulabgänger und Studienanfänger direkten Kontakt zu Personalverantwortlichen, Ausbildern und Auszubildenden der Unternehmen und Bildungseinrichtungen bekommen. Das soll ihnen helfen, fundierte Entscheidungen für ihre Zukunft zu treffen. Neben Informationen zu über 650 Studiengängen und 300 Ausbildungsberufen gibt es auch ein Vortragsprogramm. Informationen darüber sowie einen interaktiven Hallen- und Stadtplan gibt es auf der Website [www.sprungbrett-lu.de](http://www.sprungbrett-lu.de). (rhp)

#### Tipps und Tricks für berufstätige Mütter

**LUDWIGSHAFEN.** Für berufstätige Mütter und Frauen, die nach längerer Familienzeit wieder in den Beruf zurückkehren wollen, gibt es am Dienstag, 14. Oktober, von 9 bis 11 Uhr einen Vortrag aus der Reihe Biz & Donna. Er liefert Tipps, wie man Beruf und Familie in Einklang bringen kann, ohne sich selbst aus den Augen zu verlieren. Außerdem verrät er Tricks, um die eigene Situation realistisch einzuschätzen und unnötige Ängste zu vertreiben. Coach Colleen Sheedy hält den Vortrag im Raum B 35 des Berufsinformationszentrums der Agentur für Arbeit, Berliner Straße 23a. Die Teilnahme ist kostenlos. (rhp)

#### Zwangskündigungen durch die Telekom

**LUDWIGSHAFEN.** Die Telekom stellt ihre Festnetzkunden aktuell in diversen Schreiben vor die Wahl, ihre Verträge auf Internettelefonie umzustellen, um nicht gekündigt zu werden. Hintergrund ist, dass das Unternehmen herkömmliche Telefonanschlüsse bis 2018 abschalten will. Betroffene bleibt nur die Möglichkeit, sich für einen neuen Tarif zu entscheiden oder den Anbieter zu wechseln. Wer den Anlass nutzen will, um seine Telefon- und Internetverträge überprüfen und sich Alternativen zeigen zu lassen, kann das in der Verbrauchersentrale tun. Nähere Informationen und Terminvereinbarungen unter Telefon 0621/512145 oder per E-Mail an [vb-lu@vz-rlp.de](mailto:vb-lu@vz-rlp.de). (rhp)

### ZUR PERSON

**Karl-Heinz Frings** (51) arbeitet seit 1. Oktober als Geschäftsführer der GBG, der größten kommunalen Wohnungsbaugesellschaft in Baden-Württemberg. Bis zum Jahresende bildet er mit Wolfgang Bielmeier eine Doppelspitze, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Frings wird auch die Geschäftsführung der BBS Bau- und Betriebservice GmbH und der MWS Projektentwicklungsgesellschaft mbH begleiten. (rhp)

### KONTAKT

Die Seite *Wirtschaft Regional* erscheint immer donnerstags. Betreut wird sie von Redakteurin Nina Schellhaus. Kontakt: Telefon 0621/5902-568, E-Mail [redlud@rheinpalz.de](mailto:redlud@rheinpalz.de).