

Report

Wirtschaftsmagazin der Region Rheinessen Januar | Februar | März 2025

Wirtschaftsfaktor Fastnacht

Konjunktur: Kein Grund zum Feiern

Seite 16

Neue Märkte: Blick nach Indien

Seite 42



GLASFASER FÜR IHRE VISIONEN

FÜR UNTERNEHMEN IN MAINZ
UND DER REGION



► JETZT INFORMIEREN
www.mainzer-breitband.de



MAINZER
BREITBAND



Zusammenrücken

Liebe Leserinnen und Leser,

die Fastnacht ist untrennbar mit Rheinhessen verbunden. Sie prägt die Menschen, unseren Kalender und das Bild von unserer Region. Auch wenn in dieser Ausgabe die Fastnachtshochburg Mainz im Fokus steht, reicht die Begeisterung natürlich weit über die Landeshauptstadt hinaus.

Quer durch Rheinhessen beschäftigen Umzüge und Saalfastnacht – neben tausenden von Ehrenamtlichen – auch Veranstaltungstechniker, Gastronomie, Hotellerie und Handel, Hersteller von Uniformen, Orden und Zugplakettchen.

Die Fastnacht ist ein enormer Tourismus-, Image- und Wirtschaftsfaktor für unsere Region, getragen von einem beeindruckenden ehrenamtlichen Einsatz. Die Basis dafür ist viel Herzblut – und eine immer professionellere Organisation. Dazu gehört auch, dass sich die großen Garden und Vereine stärker vernetzen. Eine Rolle spielt dabei wohl nicht zuletzt der steigende Kostendruck.

Dieses engere Zusammenrücken wünsche ich uns auch – weit über die Mainzer Fastnacht hinaus – innerhalb der Europäischen Union. Der Druck von außen jedenfalls sollte mit Blick in die USA stark genug sein – und ebenso der Druck von innen, mit Blick auf die Ergebnisse unserer Konjunkturumfragen und allem, was die Bundestagswahl in

Bewegung bringt. Doch wie bei der Fastnacht braucht es dafür auch Begeisterung – in diesem Fall für die Idee eines geeinten, friedlichen Europa, für den größten Binnenmarkt der Welt.

Manchmal trägt dazu auch der Blick von außen bei, zum Beispiel der des damaligen US-Präsidenten Barack Obama bei seinem Besuch der Hannover Messe: „Über 500 Millionen Menschen, die 24 Sprachen sprechen, in 28 Ländern leben, 19 davon in einem Währungsraum, alle vereint in einer Europäischen Union – das bleibt eine der größten politischen und wirtschaftlichen Errungenschaften der Moderne!“

Die Fastnacht hat Jahrhunderte überdauert, weil sie sich immer wieder ihrer Zeit angepasst hat. Die Europäische Union ist noch nicht einmal ein Jahrhundert alt. Ob sie jetzt ebenfalls enger zusammenrückt oder sich spalten lässt, entscheidet jeder von uns ein Stück weit mit.

Dr. Marcus Walden

PRÄSIDENT
DER IHK FÜR RHEINHESSEN



◀ 19 Wirtschaftsfaktor Fastnacht: In der närrischen Zeit ermöglichen tausende Ehrenamtliche Umsätze in Millionenhöhe. Gleichzeitig steht die Fastnacht wirtschaftlich massiv unter Druck.

Wirtschaft rutscht tiefer in die Rezession: Selbst im krisenresistenten und optimistischen Rheinhessen ist das Stimmungsbarometer nochmal gefallen.

16
▼



Menschen & Unternehmen

- 4 Seminare im Schloss
- 5 Klares Bekenntnis zum Standort
- 6 Moderne Arbeitswelt auf einem Fleck
- 6 SCHOTT AG Neuer Vorstandschef, schwieriges Marktumfeld und große Investitionen
- 7 PIONIERGEIST Innovative Preisträger in Mainz und Wolfsheim
- 7 SOMMESE & KOLLEGEN GMBH Ehrung für 20 Jahre und neue Kooperation
- 8 Troubleshooter aus Gundersheim
- 8 SPARKASSENVERBAND Nachfrage nach Finanzierungen zieht leicht an
- 10 Ausgezeichnete Arbeitsbedingungen
- 11 Standortnetz als Wachstumstreiber
- 12 INFOB Prämierung als Top-Ten-Unternehmen der Family Offices
- 12 MARKETING CLUB Mainz-Wiesbaden wählt Vorstand neu
- 12 REH KENDERMANN Kellerei aus Bingen gewinnt Preise für alkoholfreie Weine
- 13 Die Raumdeuter

Standortpolitik

- 14 Unternehmen fordern klares Bekenntnis zur Wirtschaft
- 16 Wirtschaft rutscht tiefer in die Rezession
- 17 Jobticket – Mit Bus und Bahn zur Arbeit

Titel

- 19 Wirtschaftsfaktor Fastnacht
- 24 Unternehmen und Fastnacht – für beide Seiten unbezahlbar

IHK

- 26 „Vertrauen für Investitionen weiter stärken“
- 27 IHK in Worms zieht um
- 28 next-change Unternehmensbörse

Unternehmensgründung & Unternehmensförderung

- 28 Amtliche Bekanntmachung zur Gefahrgutfahrerschulung



An Indien führt kein Weg vorbei: Nicht nur mit Blick auf die Lage in den USA lohnt es sich, auch andere Märkte in den Blick zu nehmen. Das India Desk der IHK für Rheinhesen unterstützt dabei.

42

VerlagsThema

Aus- und Weiterbildung

- 35 Prüfererhebung – Engagement als Grundpfeiler für die Ausbildung
- 36 Ehrung für die Top-Azubis
- 38 IHK-Preis – „Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft“
- 40 Rückblick Tag der Technik – „Enormer Einsatz für den Nachwuchs“

International

- 42 An Indien führt kein Weg mehr vorbei
- 44 USA – zittern vor den Zöllen?
- 45 IHK-Termine International

Recht und Steuern

- 46 „Frag, was die KI für dich tun kann“

KONTAKT

IHK Dienstleistungszentren
 service@rheinhesen.ihk24.de

Mainz
 Schillerplatz 7, 55116 Mainz
 Telefon 06131 262-0

Bingen
 Mainzer Straße 136, 55411 Bingen
 Telefon 06721 9141-0

Worms
 Rathenaustraße 20, 67547 Worms
 Telefon 06241 9117-3

Report
 Wirtschaftsmagazin der Region Rheinhesen
 Melanie Dietz
 Telefon 06131 262-1005
 melanie.dietz@rheinhesen.ihk24.de

Starterzentrum
 Oliver Sacha
 Telefon 06131 262-1704
 oliver.sacha@rheinhesen.ihk24.de

Ausbildungshotline
 Telefon 06131 262-1608

Weitere Kontakte
 ihk.de/rheinhesen

INDEX

Agentur für Marketing GmbH (12), Alfa Laval (26), Biontech (13), Chateauform (7), Chemische Fabrik Budenheim (13), Dealflow GmbH (48), 8devs GmbH (38,39), DRK (Deutsches Rotes Kreuz) (5), Eli Lilly (13), Ernst Neger Überdachungs GmbH (24,25), Evobeam GmbH (44,45), Flo Service GmbH (24,25), FS GmbH (7), Fußball- und Sportverein Mainz 05 (35), Gonsberg Loft GmbH (6), Günther Höhne Inh. Josef Grass Nachf. GmbH (4), HDP Gesellschaft (10), Hochschule Mainz (38,29), Hochschule Worms (38,39), IBC Ingenieurbüro (5), Industrie-Institut für Lehre und Weiterbildung Mainz eG (40), INFOB GmbH (12), Kaiser Rechtsanwälte (12), König Mainz (13), Kunsthandlung Jaeger (27), Mainzer Fastnacht eG (19,20,21,22,23,23), Mainzer Metallsysteme GmbH (24,25), Mainzer Verkehrsgesellschaft mbH (17), Marketing Club Mainz-Wiesbaden (12), Raiffeisen-Warengenossenschaft eG (5), Reh Kendermann Weinkellerei (12), Ries+Ries Architekten Ingenieure GmbH (13), robotspace GmbH (46,47), ROWE-Gruppe (38,39), SAT-Gruppe (13), Schadensgruppe GmbH (11), Schloss Waldthausen (7), Schott AG (6,36,37), Software GmbH (7), Sommese & Kollegen GmbH (7), Sparkassenverband Rheinland-Pfalz (4,8), Stadtverwaltung Mainz (38,39), Technische Hochschule Bingen (38,39), Volksbank Darmstadt Mainz (16), Wammes & Partner (8), WealthKonzept Vermögensverwaltung AG (7), Werner & Mertz (13), ZDF (13)

COVER

Gestaltung: Milena Schön, IHK für Rheinhesen

Seminare im Schloss

Das Schloss Waldthausen in Budenheim, vor den Toren der Landeshauptstadt Mainz, wird zu einem international ausgerichteten Seminar- und Tagungszentrum entwickelt. Die französische Unternehmensgruppe Chateauform und der Sparkassenverband Rheinland-Pfalz haben einen auf 15 Jahre laufenden Pachtvertrag unterzeichnet.

Anfang 2026 sollen die renovierten Räumlichkeiten genutzt werden können, sagt Jerome Claus seitens Chateauform Deutschland. Die von 1908 bis 1912 im Lennebergwald errichtete Schlossvilla steht unter Denkmalschutz und ging 1982 von der Stadt Mainz per Erbpacht an den Sparkassenverband über. Rund 30 Jahre lang wurde das Gebäude samt Nebenbauten als Bildungs- und Begegnungszentrum der Sparkassenakademie Rheinland-Pfalz sowie als Verwaltungssitz genutzt. Einige Jahre wurde dann nach einer passenden Nachfolgelösung gesucht. Zwischenzeitlich war die Ansiedlung einer internationalen Schule im Gespräch.

Verbandspräsident Thomas Hirsch betont, die „neue Nutzung für diese besondere Liegenschaft“ solle die historische und kulturelle Bedeutung des Schlosses bewahren und einen nachhaltigen Mehrwert für die Region erbringen. Es gelte, auch den Anspruch der Öffentlichkeit zu wahren, denn der Lennebergwald ist ein beliebtes Naherholungsgebiet, die Garten- und Parkanlagen des Schlosses sind üblicherweise öffentlich zugänglich.

Chateauform hat sich auf die Ausrichtung von Firmenveranstaltungen und Seminaren in besonderer Umgebung spezialisiert. Die Unternehmensgruppe betreibt Seminarstätten in Frankreich, Belgien, Spanien, Italien, den Niederlanden, der Schweiz – und an bislang sechs Standorten in Deutschland. Dazu gehören Düsseldorf, Köln, Bonn, Frankfurt, Aschaffenburg und Dortmund. Bis 2026 will Chateauform in Deutschland an 15 Standorten präsent sein. Berlin und München sollen dieses Jahr hinzukommen. In der Region um Rheinhessen sieht das Unternehmen, so Claus, eine starke Nachfrage. „Die Renovierungsarbeiten sind umfassend, aber leicht durchzuführen“, erläutert der Immobilienentwickler. „Sanierungen im eigentlichen Sinne sind nicht notwendig, das Gebäude



Foto: SVRP | Schloss Waldthausen

wurde gut gepflegt.“ Gleichwohl nehme das Unternehmen rund zehn Millionen Euro in die Hand, um das Schloss Waldthausen dem Konzept gemäß herzurichten.

Historie soll bewahrt werden

Der Außenbereich bleibe im Wesentlichen unverändert. Im Erdgeschoss des historischen Schlossgebäudes entstehen Bars und Entspannungsbereiche mit (Video)Spielstationen, Kegelbahn und Karaoke-Optionen, sowie Lounges, Pausenbereiche und Besprechungsräume. Die oberen Etagen werden flexibel gestaltbare Konferenzräume beherbergen. Das ebenfalls modernisierte Aula-Gebäude soll künftig als Hauptspeisesaal und großer Konferenzsaal mit 315 Quadratmetern Fläche genutzt werden. Im Neubau Nord entsteht ein Seminarzentrum mit 19 Konferenzräumen zwischen 25 und 120 Quadratmetern. Arbeitsaufenthalte, Teambuilding, Produktpräsentationen, das alles sei machbar. Bevorzugt übernehme Chateauform Standorte, die nahe an einem Flughafen liegen. „Wir arbeiten mit großen Konzernen zusammen, die manchmal regional und manchmal weltweit einladen“, sagt

Claus. Wobei die Destinationen ebenso von vor Ort ansässigen Unternehmen genutzt würden.

So sind Unternehmen auch die Adressaten für die Gästezimmer. „Es ist nicht möglich, als Privatgäste Zimmer zu buchen“, sagt Claus. Rund 60 Prozent der Gäste an den deutschen Standorten stammen aus dem Inland. „Wir hoffen, in Mainz und Rheinhessen viele Kunden aus der Pharma-Branche zu finden“, sagt Claus. Wer Seminare von zwei bis 300 Personen organisieren möchte, sei ab 2026 ebenfalls im Schloss Waldthausen richtig.

Der Service wird von Chateauform selbst angeboten. „Wahrscheinlich werden wir mit einem Team von 20 bis 30 Mitarbeitern starten und dann langsam anpassen“, sagt Claus, „wir planen im ersten Jahr mit 40 Prozent Auslastung und dann langsam aufzuwachsen.“ Für Küche, Service, Empfang und Technik werden Mitarbeiter gesucht. Zubereitet werde frisch vor Ort. „Wir wollen mit eigenem Personal arbeiten, das wir auch intern schulen können.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

Klares Bekenntnis zum Standort

150 Jahre, ein solches Jubiläum können nicht viele Geschäfte feiern. 1874 wurde die Raiffeisen Warengenossenschaft in Nierstein ins Leben gerufen. Sie wird von einer unabhängigen, in Nierstein ansässigen Genossenschaft betrieben. Geschäftsführer Tobias Staiger berichtet über Geschichte, Gegenwart und Perspektiven.

Herr Staiger, mit welchen Angeboten gelang es, 150 Jahre am Markt zu bleiben?

Wir waren eine der ersten Raiffeisen-Genossenschaften in ganz Deutschland. Die Mischung aus Weinbau, Landwirtschaft und Rebveredelung war unser Kernkonzept. Früher durften nur Mitglieder und Landwirte bei uns einkaufen. Seit der Öffnung der Märkte haben wir einen kleinen Baumarkt aufgebaut. Ein Schlüsseldienst kommt hinzu, und wir betreuen seit 2021 die örtliche Postfiliale. Beim Umsatzanteil liegt der Weinbau bei etwa 60 Prozent und der Baumarkt bei 40, doch hier sind die Margen größer.

Wie groß ist Ihr Betrieb?

Neben mir gibt es zwei Angestellte in Vollzeit sowie drei Kollegen in Teilzeit und eine 500-Euro-Kraft. Erstmals überhaupt bilden wir auch aus, einen Einzelhandelskaufmann. Er kam mit dem Interesse an einem Praktikum zu uns, es gefiel ihm und er sagte, er könnte sich eine Ausbildung vorstellen. Also haben wir im Vorstand entschieden, dass wir ausbilden. Wir hatten seit über einem Jahr ohnehin einen Mitarbeiter gesucht.

Was steht als nächstes an?

Wir sanieren unseren Verkaufsraum und erhalten ein neues Dach. Außerdem wol-

len wir das Sortiment erweitern und die Möglichkeit bieten, bei uns zu Preisen wie im Baumarkt einzukaufen. Aktuell liegt die Verkaufsfläche bei knapp 400 Quadratmetern. Um schlagkräftig zu sein, braucht man eigentlich an die 1.000 Quadratmeter. Das bekommen wir an unserem Standort im Ortskern nicht hin. Wir geben ein klares Bekenntnis zum Standort ab, haben aber einen größeren Sanierungsstau, den wir aus dem laufenden Geschäft nicht finanzieren können. Wenn das neue Gewerbegebiet in Nierstein kommen sollte, müssten Mitglieder und Vorstand einem Neubau zustimmen, und es müsste finanziell stemmbar sein.



Umzüge weltweit
Höhne-Grass GmbH



✓ **Firmenumzüge**

✓ **Privatumzüge**

✓ **Lagerung/Selfstorage**

✓ **TÜV-zertifiziert**

**Sorgenfrei
umziehen
und
lagern!**



Folgen Sie uns auf Social Media:



Günther Höhne Inh. Josef Grass Nachf. GmbH

Johannes-Kepler-Straße 16 • 55129 Mainz ☎ Tel.: 06131-959880

➔ www.hoehne-umzug.de ➔ www.sb-lagerhaus.de

Mehr Infos oder Kontakt unter:
www.hoehne-umzug.de

Moderne Arbeitswelt auf einem Fleck

Meetings, Events, Co-Working, Offices – das ist auf dem Gonsberg Campus in Mainz-Gonsenheim möglich. Auf dem ehemaligen „Auto Kraft“-Gelände ist ein 17.000 Quadratmeter großes Areal entstanden, das die moderne Arbeits- und Unternehmenswelt abbilden sollte.

Im Ursprung war das vormalige im Proviant-Magazin ansässige Ingenieurbüro IBC auf der Suche nach einem neuen Standort. „Wir haben gesagt: Wir müssen hier, in schöner Lage, ein Gelände entwickeln, auf dem man sich wohl fühlen kann und gern zur Arbeit geht“, sagt der Ingenieur und Investor Dr. Lars Kützing.

Das war zum Jahreswechsel 2018/19. Mittlerweile hat sich das auf Bauplanung spezialisierte Büro von 80 auf 135 Mitarbeiter vergrößert – und sein 60. Jubiläum gefeiert. Der Gedanke war, einen Standort zu schaffen, an dem unterschiedliche Unternehmen und Branchen aufeinandertreffen und sich vernetzen, wo man arbeiten, tagen und essen, Veranstaltungen ausrichten, Sport machen und die Kinder in die Kita bringen kann, wie Saskia Föhrenbach seitens der Gonsberg Loft GmbH sagt.

So hat sich eine Mischung aus jungen und alteingesessenen Unternehmen, Rotem Kreuz und Hospizgesellschaft auf dem früheren Gelände der großen Kfz-Werkstatt gebildet. Acht Gebäude finden sich insgesamt auf dem Campus. Das DRK hat das seine schlüsselfertig erworben. Die Entwicklungsgesellschaft hält neben dem IBC-Sitz ein Parkhaus und zwei Bürogebäude samt Kita im Bestand. Die weiteren, von eigenen Gesellschaften getragenen Gebäude werden vom Gonsberg Loft aus betreut.

Eine zentrale Lounge und Veranstaltungshalle dient als Treffpunkt. Als „Herzstück und Ort der Vernetzung“ bezeichnet Kützing auch das Campus-Restaurant. Mittlerweile rund 50 Unternehmen haben sich angesiedelt. Im Gonsberg Loft gibt es Coworking-Flächen, darunter 40 Büros und 20 Plätze im Open Space. „Die Idee ist, dass nicht jeder einen eigenen Konferenzraum vorhalten muss“, sagt Föhrenbach. Auch externe Kunden können sich einmieten.

Zweimal im Jahr wird getanz

„Wir haben am 1. März 2020 geöffnet – und konnten gleich wieder schließen“, blickt Föhrenbach auf die Pandemie zurück. „Eigentlich hatten wir viel mehr Coworking-Plätze vorgesehen. Doch mit Corona war man ganz andere Abstände gewohnt. Und es ist auch angenehmer zu arbeiten, wenn nicht alles proppenvoll ist.“ Das ursprüngliche Bestandsgebäude wurde nur behutsam verändert, um den Charakter einer Werkstatt zu erhalten. Die Büros im Gonsberg-Studio direkt nebenan erstrecken sich auf zwei Stockwerke. Startups und Mitarbeiter von Unternehmen, die andernorts beheimatet sind oder ihre eigenen Räumlichkeiten aufgegeben haben, kommen hier zusammen.

„Die Idee war, unterschiedliche Professionen, erfahrene Unternehmer und Neugründer

zusammenzubringen“, sagt Kützing. Leerstand gebe es wenig, immer wieder seien aber auch kurzfristig Büros und Schreibtische verfügbar. Einladende Außenflächen gehören mit zum Konzept. „Im Restaurant, wenn man die Kinder zur Kita bringt oder beim Sport trifft man sich automatisch“, sagt Föhrenbach. Wenn Finanzierer und Bauspezialisten gemeinsam beim Personal Trainer schwitzen, kommt man auch mal auf Projektideen. Und die Kita geht auf eine Elterninitiative zurück, die als Krippe begann. Mittlerweile verfügt sie über 44 Plätze für Kinder von sieben Monaten an.

Zweimal im Jahr wird bei der Gonsberg Night getanzt. Gemeinsame Feierabende auf dem Campus sind an der Tagesordnung. Die während der Pandemie gebaute Veranstaltungshalle war schnell belebt, als die Menschen wieder Lust und auch die Chance hatten, sich in Präsenz zu treffen. „Wir haben darauf geachtet, dass keine einzelne Profession überhandnimmt“, sagt Kützing. Am Anfang waren vor allem Architekten interessiert, inzwischen ist der Branchen-Mix umfänglich.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

SCHOTT AG Neuer Vorstandschef, schwieriges Marktumfeld und große Investitionen

Der Mainzer Technologiekonzern Schott hat einen neuen Vorstandsvorsitzenden. Dr. Torsten Derr hat zum Jahreswechsel den Posten von Dr. Frank Heinrich übernommen, der nach elf Jahren an der Spitze des Spezialglasherstellers in den Ruhestand gegangen ist. Und sich, so die AG, mit einem „soliden Ergebnis“ im Geschäftsjahr 2023/24 verabschiedet hat. Der Umsatz von 2,8 Milliarden Euro entspricht einem Rückgang um ein Prozent – und währungsbereinigt einem Anstieg von drei Prozent. Die Geschäfte in der Pharma-, Optik- und Halbleiterindustrie hätten maßgeblich zum Ergebnis beigetragen. Die Eigenkapitalquote stieg um drei Punkte

auf 66 Prozent. Verwiesen wird auf ein schwaches Marktumfeld im Haushaltsgerätebereich, hohe Energie- und Faktorkosten sowie den zunehmenden internationalen Wettbewerb. Es gelte die finanzielle Stabilität zu nutzen, um Innovation und Wachstum in den Kernmärkten voranzutreiben. Investitionen von rund 450 Millionen Euro fließen in die Expansion in Europa, Asien und Amerika. Dazu zählt ein neues Logistikzentrum im oberpfälzischen Mitterteich. Dieselbe Investitionssumme ist auch für das laufende Geschäftsjahr geplant. Der Blick geht dabei in Halbleiter-Technologie, Unterhaltungselektronik und Augmented Reality.

PIONIERGEIST Innovative Preisträger in Mainz und Wolfsheim

Um Unternehmensgründungen zu fördern, haben die Investitions- und Strukturbank, die Volksbanken und Raiffeisenbanken in Rheinland-Pfalz und der SWR den Gründerpreis „Pioniergeist“ ausgelobt. Der mit 15.000 Euro dotierte erste Preis ging an die Mainzer 021 Software GmbH. Sie setzte, so Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt, „mit ihrer innovativen Plattform neue Maßstäbe in der Marktforschung“. Unternehmen könnten frühzeitig fundierte Entscheidungen treffen, Risiken minimieren und Chancen zielgerichtet nutzen. Die Mainzer All-in-One-Software soll reale Verhaltensdaten zur Kaufabsicht von Verbrauchern vor der Markteinführung eines Produkts liefern und ermöglichen, die reale Kaufbereitschaft für Produkte und Varianten zu testen. Platz zwei und 10.000 Euro Preisgeld gehen an die Nüsse von hier FS GmbH aus Wolfsheim. Sie verkauft deutschlandweit regional angebaute, ökologisch nachhaltige Walnüsse und Mandeln.



Foto: ISB / Alexander Sell

Foto: Sommesse & Kollegen GmbH



SOMMESE & KOLLEGEN GMBH Ehrung für 20 Jahre und neue Kooperation

Zu ihrem 20-jährigen Bestehen ist die Mainzer Finanzberatung Sommesse & Kollegen mit der Ehrenurkunde der Industrie- und Handelskammer gewürdigt worden. „Das Unternehmen ist mit einer klaren Idee gestartet: Menschen dabei zu unterstützen, in jeder Lebensphase ihr Vermögen sinnvoll und nachhaltig aufzubauen“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführerin Karina Szwede. Sie hob besonders die Bereitschaft des Unternehmens hervor, Wissen weiterzugeben. Ob in Form von Büchern, Podcasts oder über eine eigene Sommesse-Akademie – damit leiste die Finanzberatung einen Beitrag zur finanziellen Bildung. Zum Jahresstart hat Sommesse & Kollegen mitgeteilt, dass das Unternehmen mit der auf automatisierte Handelsstrategien spezialisierten WealthKonzept Vermögensverwaltung AG kooperiert. Damit sollen Dienstleistungen für vermögende Privatkunden und Unternehmer weiter diversifiziert und innovative Investmentlösungen angeboten werden.

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahlbau



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE





Wolf System GmbH
94486 Osterhofen



09932 37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

Troubleshooter aus Gundersheim

„Troubleshooting“ lautet das Schlagwort, das die Besucher auf der Internetseite des Unternehmens Wammes & Partner begrüßt. Wenn die große Infotafel am Flughafen, der digitale Ticketverkauf an der Bushaltestelle, der Geldautomat um die Ecke oder das große Touchpad zum Betrieb einer Industrieanlage den Geist aufgibt und weder Angestellte noch Kundendienst weiterwissen, wird oft in Gundersheim angerufen.

Foto: Mr. Display



Klaus Wammes

Klaus Wammes hat sich vor drei Jahrzehnten selbstständig gemacht. Seine GmbH entwickelt und produziert Displays und Display-Systemen für alle Hersteller und verfügt über eine ganze Reihe Patente. Doch die Entwicklung schreitet schnell voran, beispielsweise Smartphones werden immer leistungsstär-

ker und komplexer. Flache Anzeigen, die zugleich Bedien-Oberflächen sind, breiten sich rasant aus. Und ebenso die Fehlfunktionen, denn das Know-how wächst nicht flächendeckend mit.

„Wenn man sich an uns wendet, handelt es sich typischerweise nicht um die Standard-Probleme. Und es ist meistens zeitkritisch“, sagt Wammes. Seine GmbH ist ein global ausgerichteter B2B-Betrieb, mit einem internationalen Kreis an Partnern und Selbstständigen innerhalb der „Virtual Company“, die über die fünf festen Mitarbeiter weit hinausgeht. Es waren mal wesentlich mehr Angestellte, doch die Produktion elektronischer Anzeigen im Inland rentiert sich kaum noch, so der Unternehmer.

Die Vielfalt der Technik und der Anwendungsfälle öffnet neue Türen. Bei Wammes & Partner entfallen mittlerweile deutlich mehr als 50 Prozent der Geschäftstätigkeit

auf das Troubleshooting. Produziert wird andernorts immer noch. Aber das exponentielle Wachstum im Dienstleistungsbereich legt nahe, dass sich die Größenordnungen noch weiter verschieben – zugunsten der Problemlösung aus der Ferne.

Oft werden Wammes und sein Team schon konsultiert, bevor ein Problem nach außen sichtbar wird. Wenn die Packstation erst mal nicht mehr funktioniert und die frustrierten Kunden sich reihenweise beschweren, muss es erst recht schnell gehen. Deshalb kam Wammes gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Fabian Schütze auf die Idee, einen Podcast zu starten. Der Münchner nennt sich selbst „Kommunikationsästhet“. Und moderiert, ohne vom IT-Fach zu sein, den Podcast „Mr. Display“ im Gespräch mit Wammes. Das Ziel: Hilfe zur Selbsthilfe. Die Resonanz auf die ersten Folgen beschreiben beide als „unglaublich“.

SPARKASSENVERBAND Nachfrage nach Finanzierungen zieht leicht an

Trotz anhaltender Unsicherheiten im Markt stellt der Sparkassenverband Rheinland-Pfalz (SVRP) zum Jahresauftakt eine leichte Belebung der Nachfrage nach Finanzierungen fest: Das zeige sich mit einem Kreditbestand von 54,7 Milliarden Euro Ende 2024 und neuen Kreditzusagen in Höhe von 7,9 Milliarden Euro, so Verbandspräsident Thomas Hirsch. Besonders im Bereich der Privatkunden und Wohnungsbaufinanzierungen habe man einen Zuwachs bei den Neuzusagen für Wohnungsbaukredite um 13,8 Prozent verzeichnen können. Den vorläufigen Geschäftszahlen zufolge blicken die rheinland-pfälzischen Sparkassen auf ein Jahr zurück, das von wirtschaftlicher Stagnation und geopolitischen Unsicherheiten geprägt war. Im Kreditgeschäft habe sich 2024 eine leichte Erholung gezeigt, wobei das Neugeschäft insgesamt unter dem langfristigen Durchschnitt geblieben sei. Die Ertragslage der Sparkassen entwickelte sich differenziert: „Während wir von einem leichten Rückgang des Zinsüberschusses ausgehen, konnte das Provisionsergebnis gesteigert werden“, erläuterte Geschäftsführer Roman Frank. „Gleichzeitig

verzeichnen wir steigende Kosten durch Tarifierhöhungen und allgemeine Preissteigerungen. Vor diesem Hintergrund wird das Betriebsergebnis vor Bewertung voraussichtlich leicht zurückgehen.“



Foto: SVRP

MAZDA

CROSSOVER WOCHEN



ATTRAKTIVE ANGEBOTE FÜR IHR BUSINESS

Edles Kodo-Design trifft auf fortschrittliche Technologie und innovative Motoren. Entdecken Sie den kraftvollen Mazda CX-30 mit neuem Motor, den eleganten Mazda CX-60 mit bis zu 2,5 t Anhängelast oder den geräumigen Mazda CX-80 mit 3 Sitzreihen für bis zu 7 Personen. Informieren Sie sich über unsere Angebote exklusiv für Businesskunden bei Ihrem Mazda Partner oder auf www.mazda.de

Energieverbrauch gewichtet kombiniert für den Mazda CX-60 Plug-in Hybrid Prime-Line: 1,4 l/100 km und 22,7 kWh Strom/100 km. CO₂-Emissionen gewichtet kombiniert: 31 g/km. CO₂-Klasse: B. Kraftstoffverbrauch kombiniert und CO₂-Klasse bei entladener Batterie: 7,7 l/100 km. CO₂-Klasse: F

0€

Anzahlung

Mazda CX-60 ab

352€*

mtl. leasen

Weitere Informationen zur elektrischen Reichweite, Energiekosten, KFZ-Steuer und CO₂-Kosten finden Sie unter www.mazda.de/Energieverbrauch.

*Monatliche Rate zzgl. Mehrwertsteuer für ein gewerbliches Leasingangebot (Kilometer-Leasing) der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-60 e-Skyactiv PHEV Prime-Line | 2,5l Benziner + Elektro 241 (327) kW (PS). Inklusiv einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Das Angebot ist gültig für Gewerbetreibende, Freiberufler oder Selbstständige und jeweils zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Bei der gezeigten Abbildung handelt es sich um ein Beispielfoto eines Mazda CX-60 2025, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

CRAFTED IN JAPAN



Ausgezeichnete Arbeitsbedingungen

Zu den attraktivsten Arbeitgebern in Rheinland-Pfalz zählt die HDP Gesellschaft für ganzheitliche Datenverarbeitung, die „Software made in Alzey“ anbietet – so die Prämierung des Wirtschaftsministeriums und der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz sowie der Wirtschaftskammern.



Foto: Alexander Sell / ISB

Eine herausragende Mitarbeiterorientierung und Innovationsfreude, flexible Arbeitsbedingungen und das Engagement für die kontinuierliche Weiterbildung sowie eine wertschätzende Unternehmenskultur waren Kriterien für die Wahl des Mittelständlers aus Alzey, so die Jury.

Das Unternehmen wurde in den 80er Jahren gegründet, verkaufte zunächst Hardware und spezialisierte sich bald auf Softwarelösungen für gesetzliche Unfallversicherungsträger. „Unser Hauptstandbein ist eine Branchensoftware, um den gesamten Prozess der sozialen Versicherung abzuwickeln“, sagt Marcus May, Sprecher der Geschäftsführung. Von Mitgliedschaft und Beitrags-erhebung über Reha und Leistungen, Rechnungsabwicklung und Regress bis zu Unfallprävention reicht das Spektrum.

Mittlerweile steht das Unternehmen im Eigentum seiner Auftraggeber. Rund ein Dutzend Gesellschafter gibt es, allesamt Berufsgenossenschaften und Unfallkassen. In Alzey wird ein Rechenzentrum betrieben, das sichere Datenaufbewahrung und unterbrechungsfreie Stromversorgung, Kühlung und Überwachung gewährleisten soll. Im Aufbau ist eine Software-as-a-Service-Lösung, das Thema Künstliche Intelligenz hat mit Chatbots und Large-Language-Modellen längst Einzug gehalten. Bald soll ein Besich-

tigungsassistent an den Start gehen, der aus Bild- und Texteingaben Dokumente erstellt. „Wir haben eine eigene KI-Plattform im Einsatz“, sagt May. „Unser Ziel ist, irgendwann ein klassischer Vollsortiment-Dienstleister zu sein.“

„Vertrauensvorschuss hat sich bewährt“

Mehr als 180 Mitarbeiter, mit steigender Tendenz, beschäftigt HDP. Da es einen festen Kundenkreis und somit keinen klassischen Vertrieb gibt, bestehe viel weniger Wettbewerbs- und Erfolgsdruck als üblich. „Das macht es für uns angenehmer“, sagt May, „wobei unsere Gesellschafter natürlich sehr interessiert daran sind, dass wir für sie gute Arbeit leisten.“ Die Tätigkeit in Anknüpfung an den öffentlichen Dienst gibt unternehmerische Sicherheit und bindet die GmbH in mancherlei fest definierte Prozesse ein. „Wir haben aber auch viel Gestaltungsspielraum.“ Neben der Firmenzentrale inmitten Rheinhessens hat HDP auch ein Büro in Frankfurt eröffnet. „Vom Rekrutieren im Rhein-Main-Gebiet erhoffen wir uns noch bessere Chancen“, sagt May. Heimarbeit auf Vertrauensbasis mit bis zu drei Tagen die Woche außerhalb des Betriebs – „so lange die Mitarbeiter ihre Arbeit machen“ – sei Usus. Da organisieren sich die Teams selbstständig. Agiles Arbeiten werde in der innerbetrieblichen

Organisation immer wichtiger. May spricht von Eigeninitiative und Mitgestaltung durch die Mitarbeiter, die Verantwortung übernehmen sollen.

„Der Vertrauensvorschuss, den wir seit der Pandemie gegeben haben, hat sich bewährt“, sagt CAO Dr. Anja Reinhardt. Kämen alle Beschäftigten zugleich zum Firmensitz, wäre gar nicht mehr genug Platz. Desk-Sharing-Plätze werden mit eigener Maus, Tastatur und Headset genutzt. Ein günstiger Mittagstisch, freie Heiß- und Kaltgetränke, Gaming Room und Lounge für Pausen und Feierabend gehören ebenfalls zum Konzept. Das, was womöglich durch mehr Homeoffice am Team-Gedanken verloren geht, kann so wiedererlangt werden.

„Wir haben sehr viel Zeit und Geld investiert, um das Thema Kultur zu schärfen“, sagt May. „Wir haben trotz unserer Größe keinen Betriebsrat, denn wir behandeln unsere Mitarbeiter vernünftig.“ Kooperation und Motivation seien die Eckpfeiler. Die Integration erfolge über ein Patensystem. Flexibilität, je nach Lebensphase, im Arbeitsmodell zählt zur Unternehmenskultur. „Das wollen wir auf keinen Fall mit dem Wachstum verlieren“, betont Reinhardt, „der persönliche Draht zu den Mitarbeitern ist uns sehr wichtig“.

ITler und Softwareentwickler, aber auch für kaufmännische Positionen werden Mitarbeiter gesucht. KI-Spezialisten hätten bei einer Bewerbung beste Chancen. Die meisten Mitarbeiter kommen aus einem Radius von maximal 70 Kilometern. Bezahlbarer Wohnraum und die schöne Umgebung sprechen für Alzey, findet Reinhardt. Und die Infrastruktur werde sich weiter verbessern. Wobei man nicht nur bei HDP eine gescheite Busanbindung des Industriegebiets sehr zu schätzen wüsste.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

Standortnetz als Wachstumstreiber

Die sat Schadensmanagement GmbH in Worms feiert ihr zehnjähriges Bestehen. Über das rasante Wachstum der Gruppe gibt Geschäftsführer Sascha Kaiser Auskunft.

Foto: sat GmbH



Die fünf Geschäftsführer der sat-Gruppe: Katja Ittershagen, Bastian Fischer, Efrem Önder, Sascha Kaiser und Mesut Yalcin (von links).

Herr Kaiser, was genau macht die sat-Gruppe?

Wir sind spezialisiert auf das Schadenmanagement bei Brand-, Wasser- und Elementarschäden, mit einem besonderen Fokus auf Wasserschäden. Mit hausinternen Fachbetrieben in den Bereichen Sanitärtechnik, Dachdeckerei und Elektroinstallationen bieten wir alles aus einer Hand – von der Erstaufnahme bis zur vollständigen Wiederherstellung. Wir kombinieren interne Expertise und regionale Präsenz und arbeiten eng mit führenden Versicherern zusammen.

Auch durch Rahmenverträge und digitale Schnittstellen stellen wir reibungslose Prozesse sicher.

Wie lief die Entwicklung seit Ihrer Gründung?

Das Unternehmen wurde vor zehn Jahren von Bastian Fischer gegründet. Mit der Erweiterung der Geschäftsführung um Efrem Önder im Jahr 2017 und der späteren Ernennung von drei weiteren Geschäftsführern wurde ein breites Spektrum strategischer Kompetenzen in der Unternehmensleitung

etabliert. Ein zentraler Wachstumstreiber war der Aufbau eines flächendeckenden Standortnetzes. Heute decken wir die Regionen Rhein-Main, Rhein-Neckar, die Kölner Bucht, das Saarland sowie Teile von Baden-Württemberg und Bayern ab. Die sat-Gruppe zählt knapp 500 Beschäftigte und gehört zu den größten inhabergeführten Unternehmen im deutschen Markt für Schadenregulierung. Hauptkunden sind Versicherungen, Hausverwaltungen und Immobilienunternehmen.

Welche Schritte stehen als nächstes an?

Wir planen, die regionale Präsenz weiter auszubauen, um zusätzliche Potenziale in strategisch relevanten Gebieten zu erschließen. Gleichzeitig liegt der Fokus auf der Optimierung interner Prozesse und der Weiterentwicklung der hausinternen Fachbetriebe. Das Ziel ist es, den Kunden durch eine klare Struktur, moderne Technologien und die kontinuierliche Verbesserung der Qualität einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten. Wachstum soll dabei organisch erfolgen. Durch die Stärkung der internen Strukturen und die enge Zusammenarbeit mit Partnern möchte die sat-Gruppe ihre Position als einer der führenden Anbieter im Schadenmanagement weiter festigen.

NOVOCONT
SYSTEMBAU

Planen
Realisieren
Service



Modul- und Containerbau





Container





Stahlbau



Jetzt anfragen!

067 51 4035
info@novocont.de
www.novocont.de

 Novocont. Räume mit System.

Optimales Preis-Leistungsverhältnis.
Mit Garantie.

Ihre sehr erfahrenen **Experten** für Hausverkäufe in **Mainz...**

KÖNIG
IMMOBILIEN

Ein gutes Gefühl

... mit bewährtem Rundum-sorglos-Service



48
JAHRE



www.koenig-mainz.de | [@koenigmainz](https://www.instagram.com/koenigmainz) | 06131 99 51 0

INFOB Prämierung als Top-Ten-Unternehmen der Family Offices

Die Ingelheimer INFOB GmbH zählt zu den Top-Ten bei den Family Offices in Deutschland. So lautet das Urteil der „Elite Report“-Redaktion. INFOB? Family Office? Dem Gros der Bevölkerung dürfte beides wenig sagen. Und das ist kein Zufall, denn Diskretion ist essenziell im Geschäft, das der Steuerberater und Wirtschaftsjurist Prof. Swen Bäuml im Oktober 2019 gegründet hat. „Wir sind kein Vermögensverwalter, wir aber stehen an der Seite von Vermögensinhabern bei der Organisation ihrer Vermögen“, erläutert Geschäftsführerin Nicole Schreiber. Es geht um Geldanlagen und Vermögensstrukturierung, um steuerlich-rechtliche Fragen und Nachfolgeregelungen, um einen Dreh- und Angelpunkt für alles, was an Gesprächen mit Bank, Versicherung, Steuerberater, Anwalt, Hausverwalter oder im Zuge von Unternehmensbeteiligungen anstehen mag. Vier der 20 Mitarbeiter sind in Düsseldorf, Leipzig und Liechtenstein angesiedelt. „Diese Auszeichnung ist eine schöne und wohlverdiente Anerkennung unserer hochqualifizierten Beratung“, freute sich Gründer



Foto: EliteReport/INFOB

Bei der Preisverleihung: Hans-Kaspar von Schönfels, Prof. Dr. Bäuml, Katja Bäuml, Hans-Jürgen Jakobs (von links).

Bäuml bei der Prämierung im Rittersaal der Salzburger Residenz. Die Kunden entstammen, nur so viel wird verraten, aus der Liste der 300 vermögendsten Familienunternehmer in Deutschland.

REH KENDERMANN Kellerei aus Bingen gewinnt Preise für alkoholfreie Weine

Der Weinkonsum ist weltweit seit Jahren rückläufig, alkoholfreie Varianten aber legen zu. Die Binger Weinkellerei Reh Kendermann ist seit 15 Jahren mit entalkoholisierten Alternativen am Markt. Beim Degustationswettbewerb „Alkoholfreie Weine und Schaumweine: Die besten Erzeuger des Jahres“ des Genussportals Selection gab es nun dreimal Gold und einmal Silber für den Black Tower White, Black Tower Rosé, Riesling vom Kalkstein und Ebony Vale Chardonnay. Alkoholfreie Erzeugnisse „sind der Ausdruck eines gesellschaftlichen Wandels, der auch und besonders vor dem Konsumgutbereich nicht haltmacht“, sagt Geschäftsführer Alexander Rittlinger. Reh Kendermann produziert rund zwei Millionen Flaschen jährlich als Markenprodukt oder als Eigenmarke für Kunden in ganz Europa. Seit Sommer 2023 füllt die Kellerei auf dem eigenen Gelände in Bingen ab.



Foto: Reh Kendermann

Foto: Marketing Club Mainz-Wiesbaden



MARKETING CLUB Mainz-Wiesbaden wählt Vorstand neu

In seiner Mitgliederversammlung hat der Marketing Club Mainz-Wiesbaden seinen Vorstand und Beirat gewählt. Professorin Dr. Bettina Manshausen wird das Amt der Präsidentin der Community für das Marketing Management zwei weitere Jahre fortführen. Die Wirtschaftswissenschaftlerin der Hochschule RheinMain in Wiesbaden wird von einem sechsköpfigen Vorstandsteam unterstützt. Davon setzen folgende Vorstände ihre Arbeit fort: Sigrid Fechner-Sabo (Training, Teamcoaching, Projekte) als Geschäftsführende Vorständin, Detlev Westerfeld (dw Resilienz für die Praxis) als Vorstand Finanzen sowie Michael Berger (das Team – Agentur für Marketing GmbH) als Vorstand BVMC-Netzwerk. Professorin Dr. Tatjana Steusloff (Hochschule RheinMain) hat das Ressort Programm an Oliver Hoffmann (Döhler GmbH) übergeben und fungiert künftig als Beirätin. Auch Christine Bösel, bisher Vorständin Ressort Online / Social Media, ist in den Beirat gewechselt. Neu in den Vorstand gewählt wurde auch Michael Eibes. Die Sprecherin der Jungen Mitglieder im Club, Gabriela Sinapova (IU Internationale Hochschule), komplettiert das Vorstandsteam.



Die Raumdeuter

Von Biontech bis zum ZDF – für die Ries+Ries Architekten Ingenieure GmbH aus Budenheim gehören Gewerbeprojekte mit klangvollen Namen inzwischen in dritter Generation zum Geschäft.

70+ lautet das Jubiläum, das die Ries+Ries Architekten Ingenieure GmbH unlängst gefeiert hat. Und das nicht nur, weil das Plus in der Mitte auch in dritter Generation fester Bestandteil des Firmennamens ist. Die Wurzeln des 40-Mitarbeiter-Betriebs reichen bis ins Jahr 1952 zurück, doch beim eigentlichen Jahrestag war die Freude noch pandemisch gebremst. Zudem sollen die Kooperationspartner eigens betont werden, denn die spielen in der Unternehmensphilosophie des geschäftsführenden Gesellschafters Holger Ries eine Schlüsselrolle.

„Sie schaffen Räume, die inspirieren, und Menschen neue Perspektiven geben“, gratulierte IHK-Hauptgeschäftsführerin Karina Szweide bei der Jubiläumsfeier gemeinsam mit Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt, Innenminister Michael Ebling, Oberbürgermeister Nino Haase sowie weiteren Bürgermeistern und Spitzen aus Unternehmen und Hochschulen.

Für Wohn- und, vorrangig, Gewerbeimmobilien tritt das Budenheimer Büro als Berater, Architekt oder Generalplaner auf. In beratender Funktion ist das Familienunternehmen bei der Ansiedlung von Eli Lilly in Alzey mit im Boot. „Internationale Standards in die kleine Stadt bringen“, umschreibt Holger Ries die Aufgabe. Architekturleistungen waren beispielsweise beim LAB 1 und 2 auf dem neuen Biotech-Gelände in Mainz oder bei den Biontech-Bauten in

der Landeshauptstadt gefragt. Arbeitswelten und Umgebungen mitzugestalten, ist der Anspruch. Generalplanungen schließlich wurden beispielsweise beim neuen Köbig-Baustoffmarkt in Koblenz oder dem Zentrallager in Mainz in Auftrag gegeben. Ries verweist auf die nicht selten einige Jahrzehnte überdauernden Partnerschaften mit den Auftraggebern.

Beratungsleistungen sind immer mehr gefragt

Die Anforderungen, sagt Ries, werden immer umfangreicher. Wovon schon diejenigen ein Liedchen singen können, die sich Wohneigentum schaffen wollen, schlägt bei Gewerbeimmobilien erst recht durch. Das macht Generalplaner immer gefragter, die Planungs- und Architekturleistungen verbinden und die unterschiedlichen Gewerke wenn nicht selbst abbilden, dann in Auftrag geben. Dabei zieht das Unternehmen, wenn es dieses große Paket anbietet, einen Radius von 100, maximal 150 Kilometer um den Betriebssitz – alles, was man persönlich auch mit Fahrten vor Ort gut erledigen kann. Aufgrund der stetig steigenden Komplexität erfährt auch der Betriebszweig der Beratungsleistungen beständig Zuwachs.

Großvater Karl-Heinz Ries war einst einer der Gründer, Udo Ries führte den Betrieb weiter. Vor 14 Jahren rückte Sohn Holger Ries in die Unternehmensleitung nach. Seine

Schwester Martina Daiminger, geborene Ries, ist seit mehr als einem Vierteljahrhundert als Prokuristin an Bord. „Unsere Stärke liegt in der individuellen Betrachtung jeder Aufgabe“, betont die GmbH. Von Entwurf über Planung und Ausschreibung bis zu Vergabe und Bauleitung reicht das Spektrum. Zum Jubiläum gab sich das Unternehmen einen Marken-Relaunch, samt neuem Logo. „Wir entwickeln Räume – wie Landflächen, Stadtgebiete, Gebäude und Innenräume – für die Zukunft der Arbeit, damit Unternehmen auch morgen effizient funktionieren“, lautet der Markenleitfaden.

Büro-, Lager-, Produktions- und Laborgebäude, damit befasst sich das Unternehmen vorrangig. Daher lässt sich das anhaltende Tief im Wohnungsbau, das die Branche massiv unter Druck setzt, in Budenheim gut abfedern. Ries betont: „Es braucht wieder mehr Förderung in den Wohnungsbau.“ Mit Gewerbeimmobilien ist das Auftragsbuch jedoch weiterhin gut gefüllt. Chemische Fabrik Budenheim, Werner & Mertz, das ZDF: Viele Auftraggeber haben klangvolle Namen – und eigentlich immer was zu tun auf ihrem Gelände. Die Sparte Beratung weiter auszubauen, ist das Ziel. Und bauliche Zeichen zu setzen, um damit Mainz, Rheinhessen und die nähere Umgebung mitzugestalten.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Unternehmen fordern klares Bekenntnis zur Wirtschaft

Der größte Jahresempfang der regionalen Wirtschaft in Deutschland hat auch in diesem Jahr seine Bedeutung als herausragende Plattform für den Austausch zwischen Wirtschaft und Politik unter Beweis gestellt. Am 22. Januar waren mehrere tausend Gäste in die ausgebuchte Rheingoldhalle in Mainz geströmt. Das Mainzer Großereignis bot Gelegenheit, die Stimmung in der Wirtschaft und die Herausforderungen deutlich zu machen, vor denen Betriebe tagtäglich stehen – im Dialog mit Friedrich Merz als CDU-Bundesvorsitzendem und Ministerpräsident Alexander Schweitzer.

Friedrich Merz war vorbereitet. Das Positionspapier der Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz hatte der CDU-Vorsitzende offenbar aufmerksam gelesen, bevor er beim Jahresempfang der Wirtschaft in Mainz ans Rednerpult trat. Der deutschlandweit größte Empfang der regionalen Wirtschaft mit mehreren tausend Besuchern in der Mainzer Rheingoldhalle wird von 15 Kammern und Institutionen getragen.

Nach Parteifarben abwechselnd werden Redner eingeladen. Schon früh im vorigen Jahr, als die vorgezogene Bundestagswahl und seine Kanzlerkandidatur noch nicht absehbar waren, sagte Merz zu. Und griff eine Reihe Vorschläge der IHK-Arbeitsgemeinschaft explizit auf. Beispielhaft genannte sechs der zwölf Forderungen könne der CDU-Chef, wie er ausführte, problemlos mittragen. Nur beim Ruf nach Bürokratie-

abbau würde er gern lieber von Rückbau sprechen – sehr zum Jubel des Publikums. Das „enorme Potenzial“, das in unserem Land steckt, hatte zuvor Alexander Schweitzer betont. In einer Podiumsdiskussion sprach der SPD-Ministerpräsident aber auch von einem Anlass zur Sorge. Rheinland-Pfalz sei immer noch ein starkes Industrieland mit stabilem Arbeitsmarkt und eines der exportstärksten Bundesländer. Doch in allen drei





Bereichen veränderte sich gerade etwas. „Wir müssen gut vorbereitet sein auf diese Veränderungen“, unterstrich Schweitzer, „wir haben ein Riesens-Potenzial und müssen aufpassen, dass uns das nicht kaputt geht.“ Explizit verwies der Landeschef auf die vier Bürokratieentlastungsgesetze des Bundes. Rasch müssten weitere folgen, sodass die Erleichterungen bei den Unternehmen spürbar ankommen: „Da, wo wir als Landesregierung für Verwaltungsvorschriften zuständig sind, vereinfachen wir diese.“ Das Land habe im Herbst ein Bürokratieabbaupaket mit 57 weiteren Maßnahmen vorgestellt, unter dem Motto „einfacher, schneller, günstiger“. Schweitzer betonte: „Wir machen Bauen, Förderprozesse, Verwaltungs- und Genehmigungsverfahren schneller, weil zu viel Bürokratie Menschen nervt und die Wirtschaft bremst.“

„Es reicht nicht mehr, einzelne Symptome zu behandeln“, stellte Dr. Marcus Walden, Präsident der Industrie- und Handelskammer Rheinhessen, fest. „Wir brauchen Bürokratieabbau, der in den Unternehmen auch spürbar ankommt – damit sie sich wieder auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.“ Die Mitgliedsunternehmen würden über Konsum- und Kaufzurückhaltung klagen. „Was wir brauchen, ist ein klares Bekenntnis zur Wirtschaft.“ Deutliche Kritik äußerte

Walden an Überregulierungen wie etwa der Datenschutzgrundverordnung.

Merz spricht mit Blick auf Trump vom „Geschäftsmodell Bundesrepublik“

Mit Blick auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit erinnerte Merz an den Tag, an dem zunächst Donald Trump zum alten und neuen US-Präsidenten gewählt worden und dann die Ampel-Koalition geplatzt ist. Die aktuelle Ungewissheit komme, auch mit Blick auf Regierungskrisen in der EU, zur Unzeit. Trump führe vor Augen, dass das „Geschäftsmodell Bundesrepublik“ am Ende sei, ob bei billigem Gas aus Russland, Zulieferungen aus China, hohen Exportüberschüssen oder beim „Trittbrettfahren“ in der Nato. Es brauche Personalaufwüchse in den produktionsnahen Gewerben und nicht, wie aktuell, im öffentlichen Bereich.

„Drei Jahre in der Rezession hat diese Bundesrepublik noch nie erlebt“, betonte Merz. Zwei gab es 2002/03, die Antwort sei die Agenda 2010 gewesen. Das Land habe profitiert, jedoch dann massiv an Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität verloren. „Die Bundesrepublik muss ein Standort für die Industrie bleiben“, unterstrich Merz. Der CDU-Chef forderte eine Aufhebung des Lieferkettengesetzes. Verlässlichkeit in Gesetzgebung und Energieversorgung, eine Stärkung der beruflichen Bildung und einen „Quantensprung in der Digitalisierung“ hält Merz für dringend notwendig. Letzte könne gern bei der Fachkräfteeinwanderung beginnen. Und Trump? Müsse man den Satz „We will make Europe great again“ entgegenhalten.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



JAHRESEMPFANG DER WIRTSCHAFT

Weitere Informationen, Fotos und der Video-mitschnitt des Jahresempfangs der Wirtschaft finden sich unter:

 jahresempfang.de

INFO

Hinter dem Jahresempfang der Wirtschaft stehen folgende 15 Kammern und Institutionen der Wirtschaft, des Handwerks, der Freien Berufe und der Landwirtschaft:

- Architektenkammer Rheinland-Pfalz
- Handwerkskammer Rheinhessen
- Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen
- Ingenieurkammer Rheinland-Pfalz
- Landesärztekammer Rheinland-Pfalz
- Landesapothekerkammer Rheinland-Pfalz
- Landespflegekammer Rheinland-Pfalz
- Landespsychotherapeutenkammer Rheinland-Pfalz
- Landestierärztekammer Rheinland-Pfalz
- Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz
- Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz
- Pfälzische Rechtsanwaltskammer Zweibrücken
- Rechtsanwaltskammer Koblenz
- Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz
- Wirtschaftsprüferkammer in Rheinland-Pfalz



Wirtschaft rutscht tiefer in die Rezession

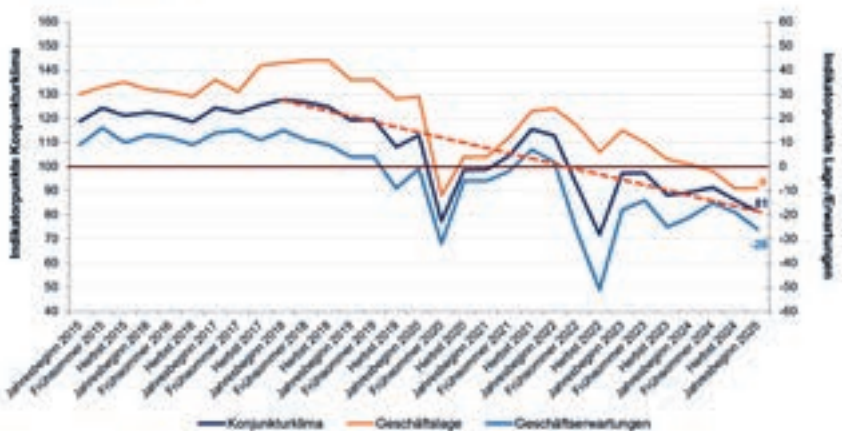
Zum Jahreswechsel bleibt die Stimmung der Unternehmen in Rheinland-Pfalz gedämpft, die Wirtschaft erwartet ein weiteres Rezessionsjahr. Das gilt ebenso für die Stimmungslage der Unternehmen in Rheinhessen.

Der Konjunkturklimaindex, das zentrale Stimmungsbarometer für die aktuelle Geschäftslage und die Erwartungen der gewerblichen Wirtschaft, ist zum Jahresstart 2025 auf 81 Punkte gerutscht, das sind 8 Punkte weniger als im Vorjahr. Zum Vergleich: Zum Jahresbeginn 2024 betrug der Index 89 Punkte, Anfang 2023 lag der Wert noch bei 97 Indexpunkten. Dabei ist ein Geschäftsklimaindex von unter 100 Punkten das Signal für eine mehrheitlich negative Gesamtstimmung.

„Der Konjunkturklimaindex in Rheinland-Pfalz gibt das zweite Mal in Folge nach – und auch im eigentlich sehr krisenresistenten und optimistischen Rheinhessen ist der Klimaindex unter die Wachstumsschwelle von 100 Punkten gerutscht“, sagt IHK-Präsident Dr. Marcus Walden. „Der Jahresstart war für die Wirtschaft kein Anlass zum Feiern.“ Sinnbildlich für die statische Lage: Die Unternehmen zeigen auch bei den Investitions- und Beschäftigungsabsichten Zurückhaltung.

So zeige die Umfrage deutlich den Druck, unter dem die Unternehmen stehen, und das quer durch alle Branchen. „Es sind vor allem drei Themen, die uns Betriebe aktuell immer wieder nennen: Kaufzurückhaltung, steigende Kosten und die überbordende Bürokratie“, stellt Walden fest. Dabei würden die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen weiterhin das größte Geschäftsrisiko bewertet. „Das ist ein Appell für dringend nötige Strukturreformen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.“ Weitere erhebliche Risiken sehen die Unternehmen in den Energiepreisen sowie beim Fachkräftemangel. Ein kleiner Lichtblick: Die Exporterwartungen der Industriebetriebe zeigen zum Jahreswechsel eine leichte Verbesserung. Allerdings befürchten Unternehmen in Rheinland-Pfalz und ebenso in Rheinhessen steigende Zölle auf beiden Seiten des Atlantiks und zunehmende nichttarifäre Handelshemmnisse. „Deshalb ist es jetzt entscheidend, unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und auf ein geeintes und starkes Europa zu setzen“, macht IHK-Hauptgeschäftsführerin Karina Szwede deutlich.

Konjunkturklima, Geschäftslage, Geschäftserwartungen in Rheinland-Pfalz



Geschäftsrisiken Gesamtwirtschaft Rheinland-Pfalz zum Jahresbeginn 2025



IHK-POSITIONSPAPIER ZUR BUNDESTAGSWAHL

„Wirtschaft. Zukunft. Jetzt.“: Unter diesen Titel hat die IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz ihre zwölf Forderungen zur Bundestagswahl 2025 und damit an die neue Bundesregierung gestellt. Das Positionspapier zielt darauf, die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und die Wirtschaftskrise zu überwinden:

ihk-rlp.de/bundestagswahl

KONJUNKTUR KOMPLETT

Die Konjunkturumfrage der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz und der IHK für Rheinhessen lief von 16. Dezember 2024 bis 17. Januar 2025. Die kompletten Ergebnisse finden sich unter:

ihk.de/rheinhessen

Mit Bus und Bahn zur Arbeit

Mehr als elf Millionen Nutzer – das Deutschlandticket erfreut sich großer Nachfrage. Für Arbeitnehmer und Arbeitgeber bietet sich eine doppelte Vergünstigung. Denn wenn Unternehmen das 58-Euro-Ticket als Jobticket anbieten, gibt es Fördergeld. Der Bund gewährt Arbeitgebern, die ihren Beschäftigten mindestens 25 Prozent Zuschuss auf das Deutschlandticket geben, weitere fünf Prozent Rabatt.



Foto: AdobeStock/WelInhofer Designs

Ein analoges Modell fährt auch die Mainzer Verkehrsgesellschaft (MVG). Damit ihre Mitarbeiter deutschlandweit im öffentlichen Nah- und Regionalverkehr reisen können, müssen die Arbeitgeber ihren Beschäftigten mindestens 25 Prozent der Kosten über die Gehaltsabrechnung bezuschussen. Nach Abschluss eines Jobticket-Vertrags mit der Mainzer Mobilität – so nennt sich die MVG – erhalten die Unternehmen einen Fünf-Prozent-Rabatt auf den Ausgabepreis.

Das heißt: Betriebe, die mindestens 14,50 Euro Zuschuss an ihre Mitarbeiter zahlen, bekommen das Deutschlandticket um 2,90 Euro günstiger. Wobei die Firmen frei darin sind, höher zu bezuschussen. So macht es beispielsweise die Volksbank Darmstadt Mainz, wie der Betriebsratsvorsitzende Ralf Gerster berichtet. Von den 1.650 Mitarbeitern nutze rund jeder Vierte das Angebot. Und zahle nur 29 Euro, also die Hälfte, für das Deutschlandticket.

„Das sind mehr als 400 Leute, die nicht mit dem Auto fahren“, sagt Gerster. Wobei es einen Unterschied in der Fläche gibt. In Mainz und Rheinhessen ist das Jobticket bei der Volksbank weitaus etablierter als im Raum Darmstadt, was Gerster mit der

ÖPNV-Anbindung begründet. Der Vorteil der Nutzung reicht weit über den Weg zur und von der Arbeitsstelle hinaus. Gerster beispielsweise reist auch gern am Wochenende zu Fußballspielen mit Bus und Bahn. Denn alle Vorteile, die das Deutschlandticket bietet, bietet es auch in seiner Jobticket-Variante. Auch wenn man häufiger bemerken muss, dass viele Züge in ihren Kapazitäten gar nicht auf die Fahrgastzahlen ausgerichtet sind.

Die Mitarbeiter, sagt Gerster, wissen das Angebot zu schätzen. Schließlich entspreche es im Grunde genommen einer kleinen Gehaltserhöhung. Die alten streckenbezogenen Monatstickets kamen Arbeitgeber und Arbeitnehmer teuer zu stehen. Da und dort sind Vorteile weggefallen, wie etwa, dass am Wochenende weitere Fahrgäste gratis mitreisen durften. Aber gemeckert wird ja immer. Die Mainzer Volksbank hatte das Jobticket in der alten Form Mitte des vorigen Jahrzehnts eingeführt. „Mit App und elektronischer Anmeldung klappt es wunderbar“, sagt Gerster. Und hält fest: „Das ist auf jeden Fall sehr gut angelegtes Geld.“

Und für die Nachhaltigkeitsberichterstattung der Unternehmen ist eine möglichst

große Anzahl Mitarbeiter, die den ÖPNV nutzen, auch nicht von Nachteil. Kein Wunder, dass das Angebot rege genutzt wird. Von mehr als 140 Jobticket-Firmenkunden berichtet Jasmin Körper seitens der Mainzer Mobilität. Dort wird das Deutschland-Jobticket als Handyticket und Chip-Karte angeboten. 15.000 Beschäftigte nutzen das MVG-Angebot, von Kleinunternehmen bis Großbetrieben.

Bevor das Deutschlandticket eingeführt wurde, galt bei der MVG die Grenze von 100 Beschäftigten, ab denen das Jobticket angeboten wird. Das ist nun vorbei, und schlagartig vergrößerte sich der Kreis der teilnehmenden Unternehmen erheblich. Die alten Jobtickets mit regionaler Gültigkeit nutzten zuletzt nur rund 40 Betriebe. Wobei die Regelungen auch deutlich komplizierter waren. Die neue, einfache Regelung hat die Nachfrage deutlich angekurbelt, der Bekanntheitsgrad ist spürbar angestiegen. „Jeder, der ein Jobticket hat, hilft, die Wende für den ÖPNV zu schaffen“, findet Körper.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JORNALIST

Andre-Michels.de



ANDRE-MICHELS + CO.
STAHLBAU GMBH

info@Andre-Michels.de

5 67 27 Moyer

02 651 96 200

Stahlhallenbau



Wirtschaftsfaktor Fastnacht

In der närrischen Zeit ermöglichen tausende Ehrenamtliche Umsätze in Millionenhöhe.

Die fünfte Jahreszeit steuert auf ihren Höhepunkt zu. In den Sälen und auf den Straßen von Mainz und Rheinhessen feiern Zehn-, Hunderttausende, ermöglicht durch eine fünfstelligen Zahl an Aktiven. Ein immenser Wirtschaftsfaktor, der auf dem Ehrenamt beruht. Und wirtschaftlich massiv unter Druck steht.

Die meisten großen Gärten und Vereine sind Mitglied bei der Mainzer Fastnacht eG, die sich vor zehn Jahren als Interessenvertretung gegründet hat. 6.000 aktive und 3.000 passive, oft fördernde Mitglieder werden so vernetzt. Die traditionsreichen Vereinigungen, die sich auch schon mal kritisch geäußert haben, wissen längst, dass sie zusammenarbeiten müssen. Denn die Kosten schießen durch die Decke. Die eG betreibt Willensbildung und Außerdarstellung, bietet Netzwerk und Workshops. Pressearbeit und Social Media, Online-Ticketing, Genehmigungen, TÜV und Gema – so viele Themen, so viele Fragen. Und alles im Ehrenamt. Auf der Internetseite laufen die Aktivitäten der Vereinigungen zusammen. Eine Plattform, die auch im Sponsoring Möglichkeiten eröffnet: Namen wie Biontech, Schott oder Volksbank sind auf den Werbebannern zu finden, große Player, die offenbar keine einzelnen Vereine bevorzugen möchten.

„Der Fastnacht ist eine ganze Zielgruppe durch die Pandemie weggebrochen“, sagt Markus Perabo, Vorsitzender der Mainzer Fastnacht eG. Die Sitzungsbesucher der Altersgruppe 70 plus machen sich erkennbar rar, und die nachfolgenden Jugendlichen und jungen Erwachsenen lassen sich eher durch neue Formate begeistern. Kürzer, musikalischer, mehr Party als Ritual. Es gilt, neue Vermarktungswege zu erschließen. Auf

die „Narrhalla“-Zeitschrift folgen Radio-Partnerschaften, auf Saalfastnacht Stationsitzung, auf Pandemie neue Konzepte, auf traditionsreiche Familienunternehmen im Unterstützerkreis immer wieder neu zu putzende Klinken.

Die Umzüge

Nach dem Umzug ist vor dem Umzug, könnte man in Thorsten Hartels Sinne sagen. Um die 5.555 Teilnehmer – so rundet man in närrischen Kreisen – machen jedes Jahr beim Rosenmontagszug mit, für den der Zugmarschall des Mainzer Carneval-Vereins (MCV) zuständig ist. Sie verteilten sich voriges Jahr auf 183 Zugnummern. „Die Grenze des Machbaren“, sagt Hartel. Absagen würden in großer Zahl notwendig, der Fokus soll auf dem lokalen Brauchtum liegen, wobei Gäste für gern gesehene Abwechslung im Zug sorgen. Immer mehr Fahrzeuge nehmen auch immer mehr Aufstellfläche weg. Und fordern mehr Sicherheitspersonal. Immer umfangreicher und kostspieliger wird das Sicherheitskonzept, das mit den Behörden abzustimmen ist. Auf deutlich mehr als 200.000 Euro belaufen sich die Sicherheitskosten für den Höhepunkt der Mainzer Fastnacht mittlerweile. Vor anderthalb Jahrzehnten waren es 30.000 Euro. Alles in allem darf man von bestimmt 600.000 Euro ausgehen, die der Rosenmontagszug dem ausrichtenden MCV an Kosten verursacht. Allein die zehn Motivwagen des Vereins werden auf 150.000 Euro taxiert. Und da sind die Kosten, die den vielen teilnehmenden Vereinigungen entstehen, noch gar nicht einbezogen.

Neben Unmengen an Ehrenamtsstunden wird hier ein satter siebenstelliger Betrag umgesetzt, in Kleidung und Instrumente, Fahrzeuge, Wurfmaterial und die Verköstigung der Aktiven durch ihre Vereine. „Die Straßenfastnacht war von Anfang an ein Konzept, das sich wirtschaftlich nicht trägt“, sagt Perabo. „Es gibt immer mehr Einträge im Lastenheft, was man alles tun muss.“ Die Infrastruktur, etwa das Legen von Leitungen, refinanzieren sich zum Teil über die Mieten der Standbetreiber. Bei manchem, etwa der Bereitstellung von Absperrgittern und Toiletten, unterstütze die Stadt durch Gebührenfreiheit.

Die Bonbons und alles, was so von den Fahrzeugen in die fröhliche, manchmal auch beutegierige Menge geworfen wird, wird den Vereinen oft durch Sponsoring ermöglicht. Hinzu kommt das Zugplakettchen, das für den MCV zur Finanzierung des Rosenmontags und der Straßenfastnacht insgesamt Gold wert ist. Für alle Zug-Aktiven ab 14 Jahren ist es obligatorisch zu erwerben. Zum 75. Geburtstag der Zugplakette in diesem Jahr wurde diese übrigens durch das Budenheimer Unternehmen Bericap produziert, wie schon beim ersten Rosenmontagszug nach dem Zweiten Weltkrieg 1950.

Die Idee hatte man damals vom Katholikentag 1948 abgekupfert, wo Blechanstecker



Thorsten Hartel

Foto: Sascha Kopp



Markus Perabo

Foto: privat

zur Finanzierung verkauft wurden. Auch wenn die Zugplakettchen im 21. Jahrhundert mit Plaketten im eigentlichen Sinne längst nichts mehr zu tun haben – mal leuchten sie auf Knopfdruck oder machen Musik, mal gleichen sie kleinen Statuen –, dürfte bei einem Verkaufspreis von sechs Euro eine manierliche Marge beim MCV verbleiben. Zumal das Budenheimer Unternehmen von einem „Beitrag als ortsverbundenes Unternehmen zum kulturellen Leben“ spricht und es sich explizit nicht um ein wirtschaftliches Engagement handelt. Neben typischem Sponsoring ist der Große Rat, gebildet aus Mitgliedern mit vierfarbigen Spendierhosen, wichtig für den MCV, um die Kosten zu decken. Und die Stadt Mainz bringt sich ein. 200.000 Euro flossen in der letzten Kampagne. Sonst, sagt Hartel, wäre es unumgänglich, Eintritt zu nehmen (wie immer das bei einer solch umfassenden Zugroute gelingen soll) oder Beiträge pro Fußgänger, Pferd und Fahrzeug zu erheben, wie es in Köln Usus geworden sei. Ein Minus von 250.000 Euro hatte der MCV zuvor angegeben, das somit vom Zuschuss größtenteils gedeckt wurde. Hinzu kommen weitere städtische Fördergelder, etwa für den Zug der Finther Lebensfreude. Von einem Volumen von 800.000 Euro an Sachleistungen für die Straßenfastnacht spricht die Stadt, etwa für Toiletten, Sanitätsdienste, Absperrungen und Reinigung.

Die Sitzungen

„Mainz bleibt Mainz, wie es singt und lacht“ ist, neben dem Rosenmontagszug, das deutschlandweit via TV-Liveübertragung bekannteste Aushängeschild der rheinhesischen Fastnacht. Und zugleich eine Art Best-of-Programm der größten Mainzer Vereine. Damit steht die Fernsehsetzung beispielhaft für die Saalfastnacht, die im Wesentlichen zwischen Jahresbeginn und Fastnachtswochenende die Hallen füllt.



Dr. Florian Sitte

Foto: privat

„Die Organisation einer Fastnachtsitzung entspricht im Grunde einer normalen Großveranstaltung, aber komplett von Ehrenamtlichen gestemmt“, sagt Dr. Florian Sitte, Präsident des Mainzer Carneval Clubs (MCC). „Und wir legen im Moment bei jeder Sitzung drauf, obwohl sie immer ausverkauft sind.“ Schuld sei die Nebenkosten-Explosion seit der Pandemie. Energie, Technik, Personal, alles wird viel teurer. „Für uns ist das ein Riesen-Problem, vor allem wenn wir den Blick nach Köln richten, wo seitens der Stadt ein völlig anderer Support dahinter steckt“, sagt Sitte. „Viele Vereine können sich eine Sitzung im Kurfürstlichen Schloss gar nicht mehr leisten.“ Es fehle das Verständnis für die wirtschaftliche Lage der Fastnachtsvereine, für die Bedeutung der Brauchtumspflege. „Die Fastnacht ist aus der Sehnsucht nach Freiheit und Demokratie heraus entstanden. Diese Fahne versuchen wir hoch zu halten.“ Wobei die Stadt bei den Mietkosten in ihren Liegenschaften den Vereinen stark entgegenkomme, fügt der MCC-Präsident hinzu. „Aber die Nebenkosten reißen es komplett wieder ein.“ Ticketpreise seien, um dem ursprünglichen Ideal der Fastnacht zu entsprechen und den Charakter des Volksfests zu bewahren, nur sehr bedingt steigerbar. Die Vereine behelfen sich mit neuen Formaten, auch um den Besucher-Rückgang seit der Pandemie aufzufangen. Doch da sind die Kostensteigerungen und damit auch die Probleme, eine wirtschaftliche Deckung zu erzielen, dieselben. Die Honorare für etwaige Gastredner sind nach Sittes Schilderung nicht die nennenswerten Kostentreiber. Bei Ausstattung und Bühne, Kostümen und Requisite dürfe nicht gespart werden, zumindest nicht in einem Ausmaß, das die Wertigkeit in Frage stellt. Die Mitglieder und Sponsoren seien es, die finanzielle Lücken schließen. Oder die Mainzer Fastnacht geht irgendwann den Weg der Professionalisierung, wie es beispielsweise in Köln längst geschehen ist. Nur möchten das die Aktiven und Verantwortlichen nicht. „Wir entwickeln uns, wenn es schlecht läuft, zum Brauchtumspflegefall“, mahnt Sitte.

Wobei durchaus von markanten Fortschritten in der Vermarktung gesprochen werden kann, wenn man Tobias Bartenbach fragt. „Ich habe gute Einblicke in die großen Fastnachtsvereine in Mainz“, sagt der Marketing-Experte. „Was mir besonders auffällt, ist die unfassbare Professionalisierung, die in den vergangenen Jahren stattgefunden hat, insbesondere in der Selbstvermarktung und dem Außenauftritt. Ein Grund dafür: So können die Vereine viel besser Sponsoren gewinnen, denn diese werden mit Reichweite und einem attraktiven Werbeumfeld belohnt.“ Einen Verdrängungswettbewerb gebe es unterdessen bei den Sitzungen und Bällen, was auch zur Entstehung neuer Formate beitrage, jüngst etwa der GCVfrau, einer Sitzung von und für Frauen. „Zum anderen setzen die Vereine auf Merchandising, also den Verkauf von Fanartikeln“, sagt Bartenbach. „Kunden zu Fans machen – in Mainz gelingt das durch nichts leichter als durch Fastnacht und Fußball.“

Die Einnahmen

Allen Schwierigkeiten zum Trotz macht die Mainzer Fastnacht enorm Umsatz. Allein auf Basis der 14 größten Vereine und Gärten ermittelte eine 2019 vorgestellte Studie an der Hochschule Mainz, dass der „Wirtschaftsfaktor Fastnacht“ 51,6 Millionen Euro ausmache. Mitgliedsbeiträge, Miet- und Personalkosten sowie Fastnachtsartikel der Vereine beliefen sich auf 600.000 Euro Umsatz. Die Saalfastnacht mit allem, was an Miete und Nebenkosten, Aktiven und Aufbauten, Orden und Kostümen, Gebühren und Einnahmen aus Eintritt,



Tobias Bartenbach

Foto: Bartenbach AG



Wir sind Wirtschaft

Gestalten Sie Ihre
Zukunft mit uns.

Wir bieten

- Breites Studienangebot
- 4 duale Bachelor
- 2 berufsintegrierende Master
- Arbeitgeberfreundliches Studienmodell
- Moderate Kooperationsbeiträge
- Über 45 Jahre Erfahrung einer staatlichen Hochschule im Teilzeitstudium

Kooperationspartner werden



[www.hs-mainz.de/hochschule/
organisation/fachbereiche/
fachbereich-wirtschaft/
kooperationspartner](http://www.hs-mainz.de/hochschule/organisation/fachbereiche/fachbereich-wirtschaft/kooperationspartner)

Werbung, Sponsoren und Bewirtung zusammenkommt, allein auf sieben Millionen Euro. Und die Straßenfastnacht kommt mit Ausgaben für Umzug, Material und Entsorgung sowie Einnahmen durch Bewirtung und Sponsoring auf 41 Millionen Euro Umsatz. Unterstellt sind 800.000 Besucher und, was inflationsbedingt kaum zurückgegangen sein dürfte, ein Pro-Kopf-Verzehr von 50 Euro. Wagenbau und ÖPNV, Schmuck und Kostüme, Hotel und Gastro steuern der Studie zufolge weitere drei Millionen Euro bei. Hinzu kommt der Wirtschaftsfaktor Ehrenamt, der, nach kalkulatorischem Stundensatz und geschätzten Arbeitsstunden ermittelt, auf 5,8 Millionen Euro geschätzt wird. Nach Lohnsteigerungen und dem Mehraufwand, von dem die Ehrenamtlichen berichten, dürfte speziell dieser Wert noch einmal deutlich angestiegen sein.

Mit rund 10.000 Übernachtungen durch Fastnachtsgäste wird kalkuliert. Von 12.000 Übernachtungen durch 6.500 Gäste ging ein Jahr später ein Bericht des Hotel- und Gaststättenverbands Dehoga aus, stets verbunden mit der Hoffnung, dass die Leute wiederkommen und so touristische Nachhaltigkeit entsteht. Wie sich bei den ansässigen Geschäften und Gastronomen Umsatzplus durch Fastnacht und Einbußen durch Sperren zueinander verhalten, bleibt mangels Datenlage spekulativ.

Aktuell geht Yannic Espenschied in seiner Masterarbeit an der Hochschule Mainz in Kooperation mit der Mainzer Fastnacht eG der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rolle der närrischen Jahreszeit nach. In einer Online-Befragung sind sich Aktive und Interessierte, Fastnachter und Nicht-Fastnachter einig: Vor allem ist Mainz, dem Image nach, eine Fastnachtsstadt. Dies mache die Stadt überregional bekannt, fördere das Gemeinschaftsgefühl und eine positive Wahrnehmung, ziehe Gäste an und erweist

sich daher auch bei Hotellerie, Gastronomie, Einzelhandel und Personentransportunternehmen als willkommen.

„Die Ergebnisse zeigen eindrucksvoll, welche herausragende Bedeutung die Fastnacht hat – gesellschaftlich und wirtschaftlich“, sagt Markus Perabo als Vorsitzender der Mainzer Fastnacht eG. „Die Untersuchung liefert uns belastbare Argumente für die Gespräche mit unterschiedlichen Anspruchsgruppen: Unternehmen, der Stadt Mainz, aber auch unseren Mitgliedsvereinen und -garden. Wir wollen, wir müssen uns weiterentwickeln, und das geht letztlich nur gemeinsam.“ Was aktuell an Subventionen seitens der Stadt fließt, erscheint somit rein wirtschaftlich betrachtet gerechtfertigt, um nicht zu sagen: als lukrative Geldanlage, auf Basis des närrischen Ehrenamts.

Die Verkleidungen

Kleider machen Leute, Verkleidungen machen Narren. Allein 4.000 Uniformierte sind bei jedem Rosenmontagszug dabei. Ein einfacher Gardistenrock schlägt schnell mit 700 Euro zu Buche. Und da sind Hose und Hut noch nicht eingerechnet. Eine Offiziersuniform liegt beim Doppelten bis Dreifachen. Eine Herausforderung für die Garden. Die Garde der Prinzessin beispielsweise beschafft auf eigene Rechnung Leihuniformen, die die Aktiven dann zu einem Tarif erhalten, der am Ende der Lebensdauer der Uniform so ungefähr den Anschaffungsbetrag ausgleichen soll. Wobei manche Uniformen ein, andere vier oder fünf Jahrzehnte halten.



Heinz Tronser

Foto: privat

„Es wird immer schwieriger, Uniform-Schneidereien zu finden“, sagt Heinz Tronser, Vorstandsmitglied der Mainzer Fastnachtsgenossenschaft und Urgestein bei der Prinzessinnengarde. Denn wer lernt heutzutage noch, Uniformröcke zu nähen? Der Markt ist klein, der Bedarf groß. Bei einigen Garden müssen die Aktiven ihre Uniformen kaufen. Logisch, dass die Beträge da manchen abschrecken. Andere machen dies erst ab den höheren Rängen obligatorisch. Die Garden sind nämlich, ihrer Herkunft als Persiflage des Militarismus folgend, streng hierarchisch gegliedert, zumindest was Titel und Kostüme angeht. Und da sind Zubehöre das Salz in der Suppe.

„Die Ehrenamtlichen bereichern den Rosenmontagszug“, betont Tronser, „und sie stärken den Standort Mainz. Schneidereien, Hut- und Perückenmacher leben vom Wirtschaftsfaktor Fastnacht.“ So wird auch traditionsreiches Handwerk, das sonst schneller in Vergessenheit geriete, vital gehalten. Wobei der Kreis der Fachbetriebe sich bis nach Aschaffenburg, Koblenz und Köln ziehe. Eskorte bei Sitzungen, Umzüge, Kappenfahrten, Empfänge, immerzu wird die Uniform benötigt, und natürlich auch, wenn die Aktiven zu Gast in Sitzungen anderer Vereine sind. „Die Mitgliedsbeiträge reichen bei weitem nicht mehr aus, um die Aktivitäten des Vereins zu finanzieren“, sagt Tronser.

Die Garden

Das gab es noch nie. Angelika Berg ist, als Vorsitzende und Hauptmarketenderin der Mainzer Freischützen Garde, die erste Frau an der Spitze einer Mainzer Traditionsgarde. Als Jungmarketenderin ging es los, mit Jugend- und Vorstandsarbeit ging es weiter. „Dann kam eins zum anderen.“ Nicht zuletzt, weil ihr Urgroßvater schon zur Gründergeneration der Freischützen zählte. Ganz normal nennt sie ihren Werdegang, und so seien auch die Reaktionen.

Mitgliedsbeiträge und Sponsoren machen das Budget der Garden aus, wobei die Suche nach Unterstützern aus der lokalen

FASTNACHT IN ZAHLEN

- 7.400 Mitglieder zählen Vereine und Garden der Mainzer Fastnacht – 3.400 aktive und 4.000 passive.
- 800.000 Besucher locken die Umzüge der Straßenfastnacht in die Landeshauptstadt, allein rund eine halbe Million zum Rosenmontagszug.
- 12.000 Übernachtungen werden durch die närrische Jahreszeit generiert.
- Mehr als 50 Millionen Euro Umsatz entstehen so einer Studie der Hochschule Mainz zum „Wirtschaftsfaktor Fastnacht“ zufolge insgesamt.

Wirtschaft deutlich schwerer geworden sei. „Es war früher viel einfacher, Ansprechpartner zu finden, wenn man die Geschäfte abgeklappert hat“, erzählt Berg. Das selbst bewirtschaftete Feldlager sei hilfreich und notwendig, um die Kampagne zu finanzieren. Am Fastnachtsfreitag wird in der Turnhalle der Volkshochschule aufgebaut, am Dienstagmorgen abgebaut. Die Nebenkosten steigen auch hier, mittlerweile steht ein Security-Dienst vor der Tür. Auch eine Sitzung richtet die Freischützen Garde aus, im Schloss. Mit, na klar, deutlich gestiegenen Kosten. An der Preisschraube zu drehen, ist auch deshalb ein Problem, weil sich die Gema-Gebühren aus der teuersten Kartenkategorie ergeben. Der Kindermaskenball gehe Null auf Null, der Kreppel-Kaffee wird gemeinsam mit der Stadt angeboten, die Damensitzung, mit der die Garde einst Pionier war, ist nicht mehr finanzierbar.

Die Zahl der Sitzungen wird insgesamt weniger, seit die Pandemie die Gewohnheiten durcheinander gebracht hat. Nicht, wie Thomas Dietsch sagt, weil es an Aktiven fehle, sondern weil sonst Plätze frei blieben. Und das können sich die Vereine nicht mehr erlauben. Auch die Freischützen erfreuen sich eines Zulaufs, der die austretenden, wegziehenden oder versterbenden Mitglieder übersteigt. „Unsere aktuelle Herausforderung ist, dass die Leihuniformen in die Jahre kommen – und die Körper sich verändern“, erzählt Berg. „Und Hutmacher und Schneider zu finden, die sich auskennen, kann auf die Dauer zum Problem werden.“

Die Förderer

Um den wirtschaftlichen Druck der Vereine und Garden wissend, hat sich 2021 der Förderverein Mainzer



Angelika Berg

Foto: Tim Würz

Straßenfastnacht gegründet.

Vorbild waren der Dombauverein sowie die zahlreichen Initiativen, die sich an Kitas und Schulen gründen. Unter den Tausenden Aktiven in der Mainzer Fastnacht sollte sich doch genügend Hilfsbereitschaft finden lassen. Mit, natürlich, elf Vereinsmitgliedern ging es los. Inzwischen sind 130 dauerhafte Förde-

rer beisammen, und auch Spendenaktionen werden organisiert.

Allein im vergangenen Jahr konnten 21.777 Euro an zweckgebundenen Spendengeldern für die laufende Kampagne ausbezahlt werden, wie der Vorsitzende Thomas Dietsch berichtet. Und da war das öffentliche Engagement des Vereins noch gar nicht auf Hochtouren gelaufen. „Wir möchten noch sichtbarer werden und mehr Geldeinnahmen generieren, immer gern mit anderen gemeinsam“, sagt Dietsch. Mittelfristig wolle man bei einem sechsstelligen Betrag pro Kampagne landen, durch eine vierstellige Zahl Förderer. Ein weiter Weg, doch der Bedarf ist da und werde weiter steigen. „Da macht sich niemand Illusionen.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Thomas Dietsch

Foto: privat

GEG
Gebäudedienste

Wir reinigen sauber, sicher, nachhaltig und fair!

0 67 34 / 91 57 - 0
www.geg-gruppe.de

in



Thomas Neger



Tim Sandrock



Petra Wagner-Behrendt

Fotos: privat / Peter Pulkowski / Katharina Dubno

Unternehmen und Fastnacht – für beide Seiten unbezahlbar

Die ehrenamtlich geführten Vereine könnten ohne Unterstützung nicht überleben, die Betriebe profitieren vom Imagegewinn.

Ruft man bei der Mainzer Metallsysteme GmbH an und landet in der Warteschleife, läuft das Lied „Im Schatten des Doms“. Kein Wunder, ist doch Thomas Neger der Inhaber. Sein Großvater, die Fastnachtslegende Ernst Neger, hatte einst einen eigenen Wagen auf dem Rosenmontagszug. Thomas Neger wurde im Dezember bei der Prinzengarde für 50 Jahre Mitgliedschaft geehrt – einfach nur, weil erst ab dem dritten Lebensjahr gezählt wird.

Die Mainzer Fastnacht lebt von ihren Aktiven und Ehrenamtlichen ebenso wie von ihren Sponsoren und Unterstützern, und für alles das steht Thomas Neger, dessen 2010 eingespieltes Warteschleifen-Lied den Rang eines Fastnachtsklassikers erlangt hat. Dass die Prinzengardisten am Rande des Rosenmontagszugs in Opas Wohnzimmer mit Erbsensuppe versorgt wurden, hat der 53-Jährige noch in lebhafter Erinnerung. Weihnachten, Neujahr, Fastnacht, erst danach gewann das normale Leben wieder Oberhand. Sein Vater war Generalfeldmarschall der Prinzengarde. Dass der Opa etwas Besonderes in Mainz und Rheinhessen ist, begriff er früh. Ebenso, dass alle rote Uniformen trugen und sein Vater eine weiße.

Die Unternehmenswelt in Mainz wandelt sich. Es wird, wenn man sich bei den Macherinnen und Machern umhört, immer schwieriger, Sponsoren zu gewinnen, je mehr Ketten sich etablieren und je mehr Ladenbetreiber ohne originären Bezug zu Mainz, Rheinhessen und deren Lebensart sich ansiedeln. Umso wichtiger sind die vielen traditionsreichen Betriebe und deren Nachfolger, die sich in der närrischen Jahreszeit engagieren. Zwei Beispiele: die Ernst Neger Überdachungs GmbH und das familiär wie unternehmerisch verwandte Metallsysteme-Unternehmen nebenan. Thomas Negers Schwester als Darstellerin in der Fastnachtsposse, sein Bruder im Finanzierungsausschuss des MCV – das närrische Gen ist nicht zu verleugnen.

Dämmstoffe für Wagenbau

Logisch, dass beide Unternehmen auch als Sponsoren in der Fastnacht aktiv sind. „Ich sehe das als Geben und Nehmen“, sagt Neger. „Meine Präsenz auf der Bühne und über das Fernsehen bedeutet einen unglaublichen Werbefaktor für das Unternehmen. So wie beim Opa als singendem Dachdeckermeister auch. Diese Werbung könntest du nie bezahlen. Von meinem Opa zehrte ein ganzer Berufsstand – und unsere Firmen – bis heute.“ Immer wieder rufen Kunden mit Verweis auf die närrischen Aktivitäten an. Und wissen in der Warteschleife gleich, dass sie richtig liegen. „Das Sympathieplus musst du dann in den Verhandlungen halten“, sagt Neger lachend. Was bei Thomas Neger und seinen Vorfahren wie im Brennglas ersichtlich wird, gilt auch im Allgemeinen. „Wenn man als Unternehmen in Mainz erfolgreich sein will, ist die Verbindung über die Vereine exorbitant wichtig. In den Karnevalsvereinen treffen sich die Leute, das ist als Wirtschaftsfaktor gar nicht zu überschätzen.“ Zudem lassen sich praktische Symbiosen herstellen. Veraltetes Dämmmaterial fährt Neger zum MCV, damit es beim Wagenbau verwendet wird. „Mainz ist eine Großstadt mit Dorffaktor“, sagt der Unternehmer, „jeder Handwerker in einem Karnevalsverein ist gefragt. Es gibt immer was zu bauen.“ Hinzu komme die Logistik, allein schon was Lagerflächen für Aufbauten und Wagen, aber auch Zugmaschinen betrifft.

Die 51,6 Millionen Umsatz, die die Mainzer Fastnacht einer Studie zufolge erwirtschaftet, genügen nach Negers Ansage bei weitem nicht, um die tatsächliche Wertschöpfung abzubilden. Erst recht nicht, wenn man den Imagegewinn addiert. „Und wenn alles das, was als Eigenhilfe dazu kommt, extern vergeben würde – das wäre gar nicht zu bezahlen.“

Jeder Ton muss sitzen

Bei der Flo Service GmbH ist die Fastnacht das ganze Jahr über Thema, wie Geschäftsführer Tim Sandrock berichtet. Um Beschallungs- und Beleuchtungstechnik, Bühnenbau und Multimedia kümmert sich der 40-Mitarbeiter-Betrieb, in Mainz, national, international. Stets gilt es an der Qualität zu schrauben und sich nach der Kampagne für die nächste zu rüsten. Gerade die tontechnischen Ansprüche sind gestiegen, je musikalischer das Bühnenprogramm wird.

„Die Fastnacht hat ein ewiges Gedächtnis“, sagt Sandrock schmunzelnd. Da muss jeder Ton sitzen, bei dem Herzblut, das die Ehrenamtlichen hineinstecken. 60 Indoor-Veranstaltungen im närrischen Kontext deckt die GmbH ab, unter 1.200 bis 1.600 Events im Jahr. In der Rheingoldhalle beispielsweise brauche es ein halbes Dutzend Techniker für Licht, Video und Ton, damit die Veranstaltung gut funktioniert. Der Abspracheaufwand ist immens, wenn alle 2.000 Gäste alles sauber hören sollen und sich zugleich unterhalten wollen. Und zwar auf jedem Platz gleich.

Etwa drei Tage dauere der Aufbau, zwei Tage der Abbau. So wird in den städtischen und stadtnahen Veranstaltungshallen auf feste Dienstleister gesetzt – ständiger Ab- und Aufbau wäre unwirtschaftlich. Und die Nebenkosten steigen auch so schon erheblich. „Für uns ist die Fastnacht hoch interessant“, sagt Sandrock, „der Umsatzanteil entspricht in etwa dem Anteil an Veranstaltungen.“ Dass viel über die Kostensteigerungen geklagt wird, findet er nachvollziehbar. Der Unternehmer sagt: „So komplex, wie unser Telefon geworden ist, ist auch die Beschallungs- und Beleuchtungstechnik geworden. Die Marge ist nicht größer geworden.“

Gastro-Flaute ausgeglichen

Januar und Februar, auf die sich meist die närrischen Tage ballen – außer Ostern liegt, wie dieses Jahr, besonders spät – ist in der Regel die Zeit, in der im Tagungsgeschäft weniger los ist. Daher kommt die Kampagne der Mainzer Schlossgarten Catering äußerst gelegen. Was an Sitzungen im Kurfürstlichen Schloss stattfindet, bewirten Unternehmer Ata Delbasteh und sein Team auf Selbstzahlerbasis, unabhängig von den Vereinen. So hat das Personal durchgängig zu tun. „Und da ist immer gute Laune. Unser Personal bucht sich sehr gern vorab diese Arbeitstermine. Aber die Arbeit ist auch sehr anstrengend, ein logistisch großer Aufwand.“ Das drückt die Gewinnmarge etwas unter das ansonsten Betriebsübliche.

Delbasteh ist selbst im MCC-Vorstand, Prinzengardist und aktiver Fastnachter. „Die Fastnacht ist für Mainz ein wichtiger Wirtschaftsmotor, und ich wage zu behaupten, dass sie der Grund ist, warum wir eine größere Resilienz haben im Rest des Jahres.“ Doch auch in seinem Gewerbe schlage die Kostensteigerung durch. „Wir kommen der Fastnacht schon entgegen, auch weil man aufgrund der Masse mehr machen kann und weil die Fastnacht der Stadt viel bringt. Zudem entsteht ein Marketingeffekt, die Leute sehen die Leistung und kommen im Laufe des Jahres wieder.“

800.000 Orden in 41 Jahren

Fastnacht, das ist auch die Zeit der Orden. Niemand, weder Redner noch Tänzer, verlässt die närrischen Bühnen, ohne ein Ehrenabzei-

chen um den Hals gehängt zu bekommen. Allein 20.000 Orden stellt das Mainzer Unternehmen „Creatives in Metall“ von Petra Wagner-Behrendt her. Jeden davon habe sie mindestens einmal selbst in der Hand, auch wenn aus wirtschaftlichen Gründen und mangels Lieferanten mittlerweile in China produziert werde. Doch die Endfertigung, die hübschen Details, die Kordel, das alles findet in Mainz statt, wo natürlich auch die Entwürfe gezeichnet sowie Gussformen hergestellt werden.

Seit 41 Jahren, also seit der Betriebsgründung, ist Wagner-Behrendt in diesem Geschäft tätig. Macht in Summe 800.000 Kampagnenorden. Fastnacht findet bei ihr ganzjährig statt, etwa durch Restaurierungsarbeiten oder beim Erstellen neuer Entwürfe. Man versuche die Orden so günstig wie möglich anzubieten. „Aber Sie haben natürlich Grundkosten und Löhne, und verdienen müssen wir auch etwas.“ Von einem Prestige-Objekt spricht Wagner-Behrendt, genauso wie bei den Präsidentenketten und -stäben. Gute drei Viertel ihres Jahresumsatzes, sagt die ehemalige Aktive, mache die Fastnacht aus. Auch, weil seit der Pandemie manch anderes weniger geworden ist.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

W
DAS WORMSER
TAGUNGSZENTRUM

**BIS 15.4.
15%
AUF DIE RAUMMIETE
GESCHENKT***

Jetzt buchen und sparen!
www.wormser-tagungszentrum.de

*Gültig im Zeitraum 15.1. bis 15.4.2025, ausgeschlossen sind private Veranstaltungen und bereits bestehende Buchungen. Nicht kombinierbar mit weiteren Gutscheinen, Rabatten oder Rahmenvertragskonditionen.



„Vertrauen für Investitionen weiter stärken“

„Wunschliste der Wirtschaft 2025“ für Alexander Schweitzer: Die Unternehmerinnen und Unternehmer der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Rheinhesse haben zum Jahresende die Gelegenheit genutzt, dem Ministerpräsidenten eine Liste mit ihren Themen und Herausforderungen zu überreichen.

„Die internationalen Krisen und die innenpolitische Unsicherheit setzen auch die Unternehmen in unserer Region zunehmend unter Druck“, machte IHK-Präsident Dr. Marcus Walden beim Besuch des Ministerpräsidenten im „Parlament der Wirtschaft“ der IHK Mitte Dezember deutlich. „Deshalb ist der Dialog über die Herausforderungen, die unsere gut 42.000 Mitgliedsunternehmen in Rheinhesse bewegen, gerade jetzt besonders wichtig. Denn wir brauchen dringend wieder Vertrauen in den wirtschaftspolitischen Kurs und klare Signale der Politik, Investitionsbremsen zu lösen.“ Das Bürokratie-Abbau-Paket der Landesregierung sei ein Schritt in die richtige Richtung, stellte der IHK-Präsident fest – jetzt gelte es, dieses auch konsequent und flächendeckend umzusetzen. Als zwei von vielen Ansatzpunkten nannte Walden: „Ein priorisierter Ausbau der digitalen Verwaltung und einheitliche, digitale Schnittstellen für Anträge bei den Behörden wären Wirtschaftsförderung zum Nulltarif.“

Die Landesregierung nehme die Lage der Unternehmen sehr ernst, entgegnete Ministerpräsident Alexander Schweitzer: „Seien Sie versichert, dass die Landesregierung um die Nöte und Sorgen unserer breit aufgestellten, vielfältigen Wirtschaft weiß. Zwar geben die Ausbildungszahlen und die Anzahl der Unternehmensgründungen in Rheinland-Pfalz für das Jahr 2024 Anlass zum vorsichtigen Optimismus, aber insbesondere die Energiepreise und der Fachkräftemangel sind Themen, die uns alle umtreiben. Es gilt, Rheinland-Pfalz als Wirtschaftsstandort international wettbewerbsfähig aufzustellen und das Vertrauen für Investitionen weiter zu stärken.“ Er schätze es deshalb sehr, dass die Landesregierung und die IHK für Rheinhesse – auch durch die Zusammenarbeit mit der

IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz – in einem intensiven Austausch stehen, ob beim Ovalen Tisch, beim Transformationsrat oder im direkten Gespräch mit den Unternehmen.

MELANIE DIETZ, IHK FÜR RHEINHESSE

WUNSCHLISTE DER WIRTSCHAFT

Die „Wunschliste der Wirtschaft“ basiert auf den in den IHK-Konjunkturumfragen genannten Schwerpunkten und einer Umfrage bei den gewählten Unternehmerinnen und Unternehmern der IHK-Vollversammlung. Sie umfasst folgende Punkte: Bürokratie-Abbau-Paket der Landesregierung konsequent und flächendeckend umsetzen; Wirtschaftsförderung zum Nulltarif durch priorisierten Ausbau der digitalen Verwaltung; Öffentliche Investitionen steigern; Öffentliche Haushalte sinnvoll konsolidieren; Grundsteuerhebesätze nicht splitten; Energiekosten für Unternehmen senken und Versorgungssicherheit steigern; Unternehmensgründungen fördern; Arbeitskräftemangel bekämpfen sowie Aus- und Weiterbildung stärken; Innenstädte wirksam fördern



ihk.de/rheinhesse/wunschliste2025

IHK-BEITRÄGE BLEIBEN STABIL

Die Vollversammlung der IHK für Rheinhesse hat im Dezember die Wirtschaftssatzung 2025 verabschiedet – dabei bleiben die Mitgliedsbeiträge der IHK für Rheinhesse für 2025 stabil.



ihk.de/rheinhesse/finanzen

IHK in Worms zieht um



Nina Macher, IHK-Geschäftsführerin am Standort Worms, zum Umzug des Dienstleistungszentrums.

Frau Macher, das Dienstleistungszentrum Worms zieht im Frühjahr um. Was sind die Gründe für diesen Schritt?

Unser bisheriges Gebäude in der Rathenastraße hat uns viele Jahre gute Dienste geleistet, ist jedoch in die Jahre gekommen. Eine umfassende Modernisierung hätte erhebliche Ressourcen gebunden. Daher fiel die Entscheidung, an einen neuen, bereits modernisierten Standort zu ziehen – ins frisch sanierte Gebäude des früheren Bürgerservice am Adenauerring 1. Hier sind wir in direkter Nachbarschaft zum Digital Hub und weiteren Unternehmen und finden ein zeitgemäßes Arbeitsumfeld für unser Team.

Was bedeutet der neue Standort für Ihre Mitgliedsbetriebe?

Für unsere Mitgliedsbetriebe ändert sich lediglich die Adresse. Am Adenauerring

erwarten sie dasselbe IHK-Team, bei gleicher Erreichbarkeit und natürlich dem gewohnten Service. Der neue Standort ist zudem sehr gut erreichbar und bietet genügend Raum, um persönliche Beratungen in einer angenehmen Atmosphäre zu ermöglichen.

Was passiert mit dem bisherigen Standort in der Rathenastraße?

Das Gebäude in der Rathenastraße wird zum Verkauf angeboten. Es ist eine attraktive Immobilie, die sicherlich großes Potenzial für künftige Nutzer oder Investoren bietet. Interessenten können sich gerne bei uns melden, um weitere Informationen zu erhalten.

Am neuen Standort wird auch der Digital Hub als Gründerzentrum einziehen. Welche Synergien ergeben sich dadurch?

Wir freuen uns sehr, dass der Digital Hub auch dort einzieht. Als Gründerzentrum wird



Foto: IHK

er ein wichtiger Bestandteil unserer neuen Nachbarschaft. Die enge Zusammenarbeit mit Startups und jungen Unternehmen wird für uns eine wertvolle Erweiterung unseres Netzwerks und eröffnet Potenziale für neue Kooperationen und Innovationen.

KONTAKT

Weitere Informationen zur Veräußerung der Immobilie in der Rathenastraße in Worms gibt es per Mail an nina.macher@rheinessen.ihk24.de und telefonisch unter 06241 911750. Über Neuigkeiten zum Umzug informiert die IHK unter



ihk.de/rheinessen

Das DLZ Worms
zieht im Frühjahr
um!

Neuer Standort,
gleicher Service!

Adenauerring 1 | 67547 Worms



IHK Rheinessen

Amtliche Bekanntmachung zur Gefahrgutfahrerschulung

Seit 1. Januar 2025 gibt es neue Kurspläne für die Schulung der Gefahrgutfahrer und -fahrerinnen nach ADR (Europäisches Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße). Gemäß § 3 der Satzung betreffend die Ausbildung von Gefahrgutfahrern und -fahrerinnen vom 19. April 2018 sind die Kurspläne nach Kapitel 8.2 ADR zum 1. Januar 2025 als Verwaltungsvorschrift neu festgelegt worden. Gleichzeitig wird die Verwaltungsvorschrift betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer und -fahrerinnen vom 30. November 2022 außer Kraft gesetzt. Die neuen Kurspläne der Erst- und Auffrischungsschulung finden sich unter



ihk.de/rheinessen/kursplaene

AUSSCHREIBUNG ZUR WEINVERKOSTUNG

Die IHK für Rheinhessen möchte unterschiedlichen Winzerinnen und Winzern der Region die Gelegenheit geben, ihre Weine vorzustellen. Der jährliche Bedarf liegt bei durchschnittlich 250 bis 300 Flaschen. Die Auswahl erfolgt durch eine Blindverkostung, an der eine Jury aus IHK-Ehren- und Hauptamt teilnimmt.

Die IHK für Rheinhessen lädt Winzerinnen und Winzer herzlich ein, sich mit ihren Weinen an der Ausschreibung zu beteiligen – und bis zum 30. April 2025 je zwei Flaschen pro Sorte (Riesling und Grauburgunder) sowie ihr Angebot bei der IHK einzureichen.

Kontakt: Andrea Kutzschbach, IHK für Rheinhessen, Telefon 06131 262-1118, Andrea.Kutzschbach@rheinessen.ihk24.de

Unternehmensgründung & Unternehmensförderung

nexxt-change Unternehmensbörse

Die IHK für Rheinhessen veröffentlicht Angebote von Unternehmen auf Partnersuche, Angebote zur Übernahme von Unternehmen sowie Nachfragen von Existenzgründungswilligen.

Die Vermittlung rein finanzieller Beteiligungen sowie eine Unternehmens- oder Immobilienvermittlung ist ausgeschlossen. Anfragen werden, wenn der Einsender nichts anderes bestimmt, der zuständigen IHK oder dem Anfragenden zugeleitet mit der Bitte, den Kontakt selbst herzustellen.

Die Börse und die Bedingungen zu ihrer Verwendung finden sich unter:



nexxt-change.org



IHK für Rheinhessen
Christian Redeke
Tel.: 06131 262-1705
Fax: 06131 262-2705
christian.redeke@rheinessen.ihk24.de

Verkaufsangebote

Unternehmen im Brandschutz-Service
MZ-A 3/25

++++++

Geschenke sind Ihre Welt? Kunsthandlung Jaeger in Mainz sucht SIE als Nachfolger!
MZ-A 2/25

++++++

Bio-Food-Startup zum Verkauf
MZ-A 1/25

++++++

Reisebüro/Reiseveranstalter auf Basis Homeoffice als Nebenerwerb abzugeben
MZ-A 16/24

++++++

Eventlocation / Showküche sucht Nachfolger/in
MZ-A 15/24

++++++

Nachfolgesuch für etabliertes Ingenieurbüro für Tragwerksplanung
MZ-A 14/24

++++++

Unternehmen für Herstellung und Handel von Motorrad-Garagen sucht Nachfolger
MZ-A 10/24

++++++

Garten- und Landschaftsbaubetrieb zu verkaufen
MZ-A 9/24

++++++

Handelsvertretung für Spiel-Sport- und Freizeitanlagen

MZ-A 8/24

++++++

Nachfolger gesucht! EH für Gardinen, Markisen, Bodenbeläge auf 800 qm
MZ-A 7/24

++++++

Nachfolge für traditionsreiche Buchhandlung in Rheinhessen gesucht
MZ-A 6/24

++++++

Ofenstudio in der Rhein-Main Region zu übergeben
MZ-A 3/24

++++++

Kaufgesuche

Langjährig erfahren im Vertrieb mit technischem und kaufmännischem Hintergrund
MZ-G 1/24

++++++

MBA aus der Finanzdienstleistungsbranche sucht Unternehmen zur Übernahme
MZ-G 2/24

VERLAGS Thema ¹ 2025

Eine Verlagsveröffentlichung – präsentiert im Report



Unternehmensnachfolge

www.zarbock.de

Impressum: Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, Sontraer Straße 6, 60386 Frankfurt am Main, Telefon 069/420903-75
Die Textbeiträge in diesem Verlagsthema wurden von den werbenden Unternehmen verfasst.

Foto: Istockphotos / mediamasmedia



Unternehmensnachfolge:

Die Planung kann nicht früh genug beginnen

Ob der Betrieb in der Familie bleiben soll, ob ein firmeninterner Nachfolger gesucht wird oder ob der neue Eigentümer von außen kommt – es gibt unterschiedliche Möglichkeiten zur Unternehmensnachfolge. Gut geplant sollte die Übergabe in jedem Fall sein.

In der Regel schätzen Fachleute die Dauer des Nachfolgeprozesses von Unternehmen auf bis zu fünf Jahre. Allerdings kann es nicht schaden, sich gedanklich schon früher damit zu beschäftigen. „Grundsätzlich gilt: Wer sich früh mit der Nachfolgeregelung auseinandersetzt, kann in Ruhe die notwendigen Entscheidungen treffen und eine strukturierte Übergabe vorbereiten“, sagen Experten der Informationsplattform nachfolge-in-deutschland.de, die von der Berliner Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR) betrieben wird.

Die wichtigste Frage lautet: Wer soll das Unternehmen übernehmen? Ein Familienmitglied der nächsten Generation? Einer

oder mehrere langjährige Mitarbeiter, also eine betriebsinterne Lösung (Management-Buy-out)? Oder soll es ein externer Nachfolger sein, jemand, der mit dem Betrieb bisher nichts zu tun hatte? Aus den Antworten ergeben sich eine ganze Reihe weiterer Fragen – etwa die nach der notwendigen Länge der Einarbeitungszeit, nach der Finanzierung, nach steuerlichen Aspekten oder nach betrieblichen Veränderungen, die vor der Übergabe angegangen werden müssen. Kurz skizziert unterscheiden sich die drei gängigsten Nachfolgemodelle folgendermaßen:

Familieninterne Nachfolge

Vor allem in kleineren Betrieben geht bei der familieninternen Firmenübergabe sowohl das Eigentum als auch die Unternehmensführung an die nächste Generation. Es können aber auch Lösungen gefunden werden, bei denen die Firma in Familienbesitz bleibt, die Leitung aber extern vergeben wird. Manchmal arbeitet der künftige Inhaber zunächst auch



Leon-Alexander Hübner, Rechtsanwalt MBA



Bild mit Hilfe von KI erstellt

Unternehmensnachfolge – Übergabe eines Lebenswerks

Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung der Unternehmensnachfolge. In fast 40 Prozent der mittelständischen Unternehmen in Deutschland steht bald eine Nachfolge an. Demografische Veränderungen führen dazu, dass zahlreiche Unternehmen in den nächsten Jahren Nachfolger suchen müssen. Der Generationswechsel kann über Erfolg oder Misserfolg entscheiden, daher ist eine sorgfältige und planvolle Vorgehensweise wichtig.

Typische Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge

1. Suche nach einem geeigneten Nachfolger
 - Familienmitglied oder externer Käufer?
 - Management-Buy-out (MBO)/Management-Buy-in (MBI)?
2. Finanzierungsgestaltung
 - Eigenkapital, Fremdkapital oder eine Kombination beider?
 - Gestaltung der Übernahme-/Kaufkonditionen
3. Steuerlichen Implikationen
 - Erbschafts- und Schenkungssteuer
 - Unternehmensbewertung und steuerliche Optimierung
4. Unternehmensführung in der Übergangsphase und Wissenstransfer
 - Interimsmanagement
 - Schulungs- und Coaching-Programme für Nachfolger

Übergabe Ihres Lebenswerks

Die Übergabe eines Unternehmens ist mehr als ein formaler Akt – es geht um die Sicherung von Werten, Traditionen und dem Erbe. Der Nachfolger sollte die Geschichte und Werte des Unternehmens respektieren, das Erbe fortführen und gleichzeitig neue Impulse setzen. In Familienkonstellationen ist es besonders wichtig, die emotionale Bedeutung zu würdigen. Enge Zusammenarbeit und gegenseitiges Vertrauen zwischen alter und neuer Führung sind entscheidend.

Rechtlicher und steuerlicher Hintergrund

Die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen spielen eine zentrale Rolle. Eine gründliche Planung stellt sicher, dass der Übergang reibungslos verläuft und das Unternehmen langfristig erfolgreich bleibt. Sie ist unerlässlich, um Fallstricke und steuerliche Belastungen zu minimieren.

- Gesellschaftsrecht: Regelungen zur Übertragung von Gesellschaftsanteilen, Rechte und Pflichten der Gesellschafter.
- Erbrecht und Familienrecht: Gestaltung von Testamenten, Erbverträgen, Berücksichtigung familiärer Besonderheiten.
- Steuerrecht: Optimierung der steuerlichen Belastung, Nutzung von Freibeträgen und Vergünstigungen.

Planen Sie mit einem Experten

Die Unternehmensnachfolge ist eine der bedeutendsten Entscheidungen im Leben eines Unternehmers. Daher ist es wichtig, diesen Schritt mit der Unterstützung eines erfahrenen Beraters zu gehen, der umfangreiches Spezialwissen in verschiedenen Bereichen bietet. Mit der langjährigen Erfahrung als Unternehmer- und Unternehmensanwalt biete ich Ihnen eine ganzheitliche Individualberatung an, die all diese relevanten Themen abdeckt und hilft, Ihr Lebenswerk mit einem guten Gefühl in die Hände der nächsten Generation zu legen. Nehmen Sie mit mir den Kontakt auf, um den ersten Schritt auf dem Weg zur erfolgreichen Übergabe Ihres Unternehmens zu machen und gemeinsam die Zukunft Ihres Lebenswerks zu gestalten.

KANZLEI HÜBNER

Leon-Alexander Hübner, Rechtsanwalt, MBA, Fachanwalt für Steuerrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht
 Villa Büchner ■ Uhlandstraße 20 ■ 64319 Pfungstadt
 Telefon: +49 (0)6157/986-3257
 E-Mail: al.huebner@huebner-law.de ■ www.huebner-law.de

erst einmal als Angestellter mit, um noch vertrauter mit den Abläufen zu werden. Experten raten, sich möglichst früh mit der besten Übertragungsform zu befassen und beispielsweise auch zu klären, ob eine vorweggenommene Erbfolge oder eine Schenkung die bessere Lösung ist. Dabei sollte möglichst ein professioneller Berater hinzugezogen werden. Das gilt umso mehr für alle rechtlichen und steuerlichen Aspekte des Generationenwechsels. Ein schriftlicher Nachfolgeplan kann dabei ausgesprochen hilfreich sein.

Betriebsinterne Nachfolge

Sollte kein Familienmitglied motiviert oder in der Lage sein, den Betrieb fortzuführen, besteht die Möglichkeit, ihn in die Hand eines langjährigen Mitarbeiters zu geben. Weil es sich dabei meist um Führungskräfte handelt, spricht man auch von Management-Buy-out. Vorteil dieser Lösung: Der oder die Betreffende kennt die Firma und die innerbetrieblichen Prozesse sehr gut (gelegentlich sogar besser als der Inhaber). Zudem besteht in der Regel ein Vertrauensverhältnis, was die Übertragungsverhandlungen erleichtert. Die Nachfolge lässt sich

auf unterschiedliche Weise regeln: „Das Unternehmen kann beispielsweise nur teilweise gekauft, die Finanzierung über Jahre gestreckt werden, oder die Verkäufer behalten sich in Mitwirkungs- und Entscheidungsrecht vor und geben dafür ein Darlehen“, so die HWR-Fachleute. Auch hier gilt: Frühe Planung und eine qualifizierte Beratung sind wesentlich für die erfolgreiche Übergabe.

Externe Nachfolge

Wenn das Unternehmen an Außenstehende übertragen werden soll, kommen dafür sowohl Existenzgründer als auch Wettbewerber oder Finanzinvestoren in Frage. Wieder gibt es dabei unterschiedliche Nachfolgevarianten. Ein kompletter Verkauf ist ebenso möglich wie eine Verpachtung (wird häufig in der Gastronomie so praktiziert). Manchmal verfahren Firmeninhaber auch so, dass sie lediglich das Management an Externe vergeben, aber weiterhin selbst Eigentümer bleiben, zumindest anteilig. Übernahmeinteressenten sollten sich auch nach Fördermöglichkeiten, etwa durch die KfW-Bank erkundigen. Gerade Existenzgründer können hier enorm profitieren!

Kaiser
RECHTSANWÄLTE

Sicherheit für Generationen

Rechtlich durchdacht,
emotional begleitet.

Dominic Kaiser

Rechtsanwalt | Maître en droit (Paris)
Fachanwalt für Familienrecht

Claire Rozelle

Avocat à la Cour (Paris)

Tätig für Sie auf allen Gebieten des Zivilrechts, insbesondere:
Familienrecht | Gesellschaftsrecht | Erbrecht | Französisches Recht

info@kaiser-rechtsanwaelte.com
www.kaiser-rechtsanwaelte.com

Studie: Nachfolgersuche wird immer schwieriger



Foto: Freepik

Fachleute der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) schlagen Alarm: „Immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer hierzulande finden keine geeignete Nachfolge“, heißt es in einer Mitteilung zum DIHK-Report „Unternehmensnachfolge“ aus dem vergangenen Sommer.

Erschreckende Konsequenz: 28 Prozent der aktuellen Senior-Chefs ziehen derzeit eine Schließung ihres Betriebs in Erwägung, wenn kein Nachfolger gefunden werde. „Hochgerechnet stehen deswegen in den nächsten fünf Jahren mehr als eine Viertelmillion Unternehmen vor dem Aus“, so die Befürchtung.

Als eine wesentliche Ursache für den wachsenden Unwillen, einen Betrieb zu übernehmen, nennen die DIHK-Experten „die zunehmenden Detailregelungen und kleinteiligen Pflichten, die als bürokratisch und oft als vollständig unverhältnismäßig empfunden werden“. Hohe Energiekosten, inflationsbedingte Kaufzurückhaltung und fehlende Fachkräfte verstärken diesen Trend.

Die rechtzeitige Planung einer Unternehmensübergabe und kompetente Beratung werden deshalb immer wichtiger (siehe auch Artikel „Nachfolgeberatung“ auf der nächsten Seite). Inhaber nutzen entsprechende Angebote auch zunehmend, wie die DIHK feststellt: Noch nie haben sich so viele Senior-Unternehmerinnen und -Unternehmer zur Unternehmensnachfolge beraten lassen wie im vergangenen Jahr (2023), so das Studienergebnis. In dieser Situation sei die Politik gefordert, die Perspektiven für junge Unternehmer zu verbessern.



ZUKUNFT. FÖRDERN. WERTE SCHAFFEN.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Nachfolge regeln: Früher an später denken

Informieren Sie sich noch heute unter:
<https://isb.rlp.de/wirtschaft/gruenden-nachfolgen.html>



ISB | Investitions-
und Strukturbank
Rheinland-Pfalz



Tatkräftige Unterstützung bei der Übergabe

Nachfolgeberatung: Darauf kommt es an

Die Übergabe des eigenen Betriebs ist eine persönliche und unternehmerische Herausforderung. Um Probleme gar nicht erst aufkommen zu lassen, ist fachkundige Beratung wichtig.

Gerade in kleinen und mittelständischen Familienunternehmen sieht ein Generationenwechsel oft einfacher aus als er sich dann letztlich gestaltet. Fachleute wissen: Wenn der Betrieb von Eltern an die Tochter oder den Sohn übergeht, entstehen zwei Spannungsfelder: Das emotional geprägte Familienleben steht nüchternem, rationalem Unternehmensdenken gegenüber. Daraus können Probleme entstehen, die Familien schon vollständig zerrüttet haben und natürlich auch schlecht für die weitere Entwicklung der Firma sind.

Nicht nur, aber auch in Familienbetrieben ist deshalb die Hinzuziehung von externen Nachfolgeberatern sinnvoll. „Sie sind unparteiisch, objektiv und helfen, auch in schwierigen Situationen vernünftige Entscheidungen zu treffen“, sagen die Experten der Fachplattform nachfolge.de. Ein sogenannter M&A-Berater (M&A = Mergers & Acquisitions) hilft in allen Fragen rund um die Übergabe, angefangen von der Ermittlung des Unternehmenswertes über die Suche nach einem Nachfolger bis zur Abwicklung des kompletten Übergabeprozesses. Möglich ist

es auch, einen Unternehmensmakler zu beauftragen, der sich lediglich darum kümmert, einen Käufer für die Firma zu finden.

Bei der Auswahl sollten Unternehmensinhaber darauf achten, dass der Berater über ausreichend Erfahrung und Kenntnisse speziell in der jeweiligen Branche verfügt – und dies auch durch Referenzen nachweisen kann. Gute Beraterinnen und Berater verfügen außerdem über ein umfangreiches Netzwerk, erkennen Optimierungsmöglichkeiten im Betrieb und sind so in der Lage, für den Verkäufer den besten Preis herauszuholen.

Bei der Bezahlung von Beratern gibt es im Prinzip zwei Modelle. Erste Möglichkeit: Die Beratung kann auf Erfolgsbasis stattfinden. Diese Variante bieten meist Unternehmensmakler an. Sie hat den Vorteil, dass Kosten nur bei einer erfolgreichen Übernahme anfallen. Allerdings steht der Makler dabei unter Druck, möglichst schnell zu einem Abschluss zu kommen, was der Qualität seiner Arbeit nicht immer förderlich sein muss. Die zweite Möglichkeit ist die üblichere: Der Berater wird nach Tagessatz bezahlt oder erhält monatlich einen Betrag. Dabei sollte natürlich nicht der Eindruck entstehen, dass die Arbeit unnötig in die Länge gezogen wird. Seriöse Berater werden jeden ihrer Arbeitsschritte plausibel begründen können.

„Ihr Engagement ist ein Grundpfeiler für die Ausbildung“

Sie prüfen mit Fachwissen, Verantwortung und Herzblut – und das jedes Jahr aufs Neue: Rund 1.400 Ehrenamtliche engagieren sich bei der IHK für Rheinhessen, damit Nachwuchs- und Fachkräfte in der Aus- und Weiterbildung ihren Abschluss machen können. Dieses besondere Engagement wird von der IHK bei der feierlichen Prüfererehrung gewürdigt.

Allein im Jahr 2024 haben die ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer rund 4.800 Prüfungen abgenommen und damit maßgeblich zur Sicherung der Qualität in der beruflichen Bildung beigetragen. Dieses besondere Engagement würdigt die IHK auch in einem besonderen Rahmen: Bei der Prüfererehrung 2025 wurden Anfang Februar mehr als 50 langjährige Prüferinnen und Prüfer aus dem Raum Mainz mit den IHK-Ehrennadeln in Gold, Silber und Bronze oder sogar mit der IHK-Plakette in Silber und Gold für 25 und 30 Jahre ehrenamtlichen Einsatz ausgezeichnet.

„Ihr Engagement ist ein Grundpfeiler für den Erfolg der dualen Ausbildung“, würdigte IHK-Präsident Dr. Marcus Walden die fachliche, methodische und soziale Kompetenz der Prüferinnen und Prüfer und dankte ihnen für die vielen Stunden ehrenamtlicher Arbeit. „Besonders in Zeiten, in denen Fachkräftemangel und Digitalisierung immer größere Herausforderungen darstellen, leisten Sie einen unschätzbaren Beitrag für die Zukunft unserer Wirtschaft. Dahinter ver-

PRÜFERIN ODER PRÜFER WERDEN

Der hohe Qualitätsstandard von IHK-Ausbildungs- und Fortbildungsprüfungen wäre ohne die ehrenamtliche Tätigkeit der Prüferinnen und Prüfer nicht denkbar. IHK-Prüfungen kann es nur geben, wenn sich Fachkräfte aus Berufsschulen und Unternehmen engagieren und von ihrer Arbeitgeberin oder ihrem Arbeitgeber hierfür freigestellt werden. Die Prüfertätigkeit ist nicht nur eine reizvolle Herausforderung, sondern bietet – auch für die Unternehmen – handfeste Vorteile. Dazu gehören kostenlose Schulungen über neue Ausbildungsinhalte und Prüfungsabläufe, die Möglichkeit zur Mitgestaltung von Prüfungsabläufen und -inhalten, der Kontakt zur IHK für Rheinhessen sowie der regelmäßige Austausch mit anderen Fachleuten.

IHK-Kontakt: Timon Zapf, Telefon 06131 262-1611, timon.zapf@rheinhessen.ihk24.de.

birgt sich ein handfester Gegenwert an Arbeitsstunden und enormer persönlicher Einsatz.“

Er betonte die hohe Verantwortung, die mit einer Prüfertätigkeit verbunden ist – sowohl gegenüber den Absolventinnen und Absolventen als auch gegenüber den Unternehmen:

„Ohne Sie wäre die hohe Qualität der dualen Ausbildung nicht möglich. Sie sorgen dafür, dass junge Menschen optimal auf die Arbeitswelt vorbereitet werden und Unternehmen die qualifizierten Fachkräfte bekommen, die sie brauchen.“ Auch der Aufsichtsratsvorsitzende des 1. FSV Mainz 05, Dr. Volker Baas, würdigte in einem Grußwort die Bedeutung des Ehrenamts.

Bei der Ehrung 2024 in Bingen im Dezember dankte IHK-Vizepräsident Karl-Wilhelm Faber den Prüferinnen und Prüfern: „Sie tragen zu einem guten Start ins Berufsleben bei und sorgen mit Ihrem Einsatz für Praxisnähe und Qualität.“ Für ihr langjährige, ehrenamtliche Tätigkeit erhielten für die Region Bingen 48 Prüferinnen und Prüfer aus Unternehmen und Berufsbildenden Schulen Ehrenzeichen der IHK. Für ihre 30-jährige Prüfertätigkeit wurden zwei Prüfer sogar mit der Kammerplakette in Gold ausgezeichnet. Die Kammerplakette in Silber für 25-jährige Prüfertätigkeit gab es für vier Prüfer. Zudem konnten zehn Ehrennadeln in Gold (20 Jahre), 15 in Silber (15 Jahre) und 17 in Bronze (10 Jahre) vergeben werden.

JULIA SCHNEIDER, IHK FÜR RHEINHESSEN



PRÜFUNGEN IN ZAHLEN

Die mehr als 1.400 Mitglieder der Prüfungsausschüsse der IHK für Rheinhessen haben im vergangenen Jahr rund 1.700 Zwischenprüfungen und 1.700 Abschlussprüfungen in der Ausbildung sowie rund 1.400 Weiterbildungsprüfungen abgenommen.

Fotos: Stefan Sämmer

MAINZ



Ehrung für die Top-Azubis

Fotos: Alexander Sell

Roter Teppich für die erfolgreichsten Auszubildenden in Rheinhessen: 137 Azubis, die ihre Abschlussprüfung mit der Note „Sehr gut“ abgelegt haben, sind zum Jahresabschluss an den IHK-Standorten in Bingen, Mainz und Worms von der Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen für ihre herausragenden Leistungen geehrt worden.



„Sie können stolz auf Ihren Abschluss sein. Damit haben Sie die beste Grundlage für eine erfolgreiche berufliche Karriere“, gratulierte IHK-Vizepräsident Karl-Wilhelm Faber im Kulturzentrum Bingen den 47 Prüfungsbesten rund um Alzey, Bingen und Ingelheim. Auch die Ausbilder, Prüfer, Lehrkräfte und Eltern haben Anerkennung verdient: „Sie

alle haben zu dem guten Start ins Berufsleben beigetragen.“ Fabers Appell: „Ihr jetziger Abschluss ist keine Sackgasse. Er eröffnet viele Aufstiegsmöglichkeiten, vom IHK-Zertifikatslehrgang über die höhere Berufsausbildung bis hin zum dualen Studium.“

In Worms waren 25 Top-Azubis zur feierlichen Ehrung ins DRK-Bildungswerk eingeladen. „Diese Auszeichnung ist ein Beleg für Ihr Talent, Ihre Entschlossenheit und Ihre Bereitschaft, sich den Herausforderungen der heutigen Zeit zu stellen“, machte IHK-Vizepräsident Michael Kundel deutlich: „Mit Ihrem erfolgreichen Berufsabschluss starten Sie mit besten Chancen in Ihre Zukunft.“ Die ausbildenden Unternehmen leisten, wie Kundel betonte, „einen wichtigen Beitrag zur Zukunft unseres Wirtschaftsstandortes“.

Insgesamt haben rheinhessenweit 1.901 Prüflinge ihre Ausbildung erfolgreich beendet. Dabei heimsten auch 65 aus der Region Mainz die Bestnote ein. Sie wurden im Restaurant „Esszimmer“ des Landtages gefeiert. „Unsere Gesellschaft braucht Menschen wie Sie – talentiert, engagiert und entschlossen, die Herausforderungen unserer Zeit anzunehmen“, gratulierte IHK-Präsident Dr. Marcus Walden. Und machte deutlich, dass die Absolventen in einer politisch und wirtschaftlich turbulenten Zeit ins Berufsleben starten. „Lassen Sie sich davon nicht entmutigen“, lautete sein Appell. „Vielmehr möchte ich Sie ermutigen, Ihren Weg mit Zuversicht weiterzugehen.“ Hervorzuheben sei, so Walden, auch der Einsatz der Unternehmen: „Die Bereitschaft der Betriebe, in

WORMS





die Ausbildung zu investieren und junge Talente zu fördern, ist von unschätzbarem Wert – besonders in Zeiten wie diesen, in denen Fachkräfte so stark gefragt sind.“

Floristik-Talent überzeugt als Bundesbester



Foto: privat

Roman Junghahn

Bei einer Talkrunde mit Hannah von Lengriesser, Ausbilderin bei der Schott AG, machten drei Top-Azubis deutlich, was für sie den Wert einer Ausbildung ausmacht.

Der Florist Roman Junghahn, die Köchin Fiene Jedrkowiak und der Elektroniker für Automatisierungstechnik Johannes Renz berichteten von ihrem Werdegang, ihrer Motivation und ihren Plänen. Schließlich

bieten sich nach dem Abschluss eine ganze Reihe von Aufstiegsmöglichkeiten – ob man sein Wissen mit einem IHK-Zertifikatslehrgang vertieft, mit der höheren Berufsausbildung zum Bachelor oder zum Master Professional durchstartet oder sich auch mit einer eigenen Geschäftsidee selbstständig macht. Durchgestartet ist Roman Junghahn bereits als bester Floristik-Absolvent bundesweit: Der Rheinhesse war im Dezember feierlich bei der Nationalen Bestenehrung der Industrie- und Handelskammern im ECC Estrel Congress Center in ausgezeichnet worden. Der junge Florist, der seine Ausbildung bei der Blumenecke Wollner in Nierstein absolviert hat, überzeugte mit hervorragenden Fachkenntnissen und einer bemerkenswerten kreativen Leistung. „Roman Junghahn zeigt auf beeindruckende Weise, wie viel Potenzial in der dualen Ausbildung steckt – und wie wertvoll praxisorientiertes Lernen ist“, gratulierte die Hauptgeschäftsführerin der IHK für Rheinhesse, Karina Szwede. „Mit seiner Spitzenleistung

steht er für die hohe Qualität der Ausbildung in unserer Region.“ Dabei blickt Junghahn auf einen ungewöhnlichen Werdegang: Nach einem Studium der Amerikanistik, Französisch und Sozialen Arbeit entdeckte er seine Leidenschaft für die Floristik während eines Praktikums bei dem sozialen Dienstleister gpe Mainz. „Floristik ist für mich weit mehr als nur ein Handwerk – sie ist eine Kunstform, in der ich meine Kreativität und Emotionen ausdrücken kann“, so der Bundesbeste. Neben seiner Arbeit engagiert sich Junghahn auch medial: Gemeinsam mit seiner Kollegin Judith Wieprecht betreibt er den Podcast „A Bunch of Flowers“, der auf Spotify zu hören ist. In humorvoller und informativer Weise geben die beiden Einblicke in die Welt der Floristik und thematisieren sowohl kreative als auch berufliche Herausforderungen.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

IHR PARTNER FÜR PRODUKTIONS- UND INDUSTRIELOGISTIK

mit verfügbaren Flächen und vielfältigen Dienstleistungen



BESCHAFFUNGS-LOGISTIK



DISTRIBUTIONS-LOGISTIK



PRODUKTIONS-LOGISTIK



ERSATZTEIL-LOGISTIK



RETOUREN-LOGISTIK



- Rhein-Neckar
- Osthessen
- Rhein-Main
- Berlin

Jetzt verfügbare Logistikflächen unter www.pfenning-group.com sichern!



Fotos: Stefan Sämmer

„Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft“

Der IHK-Preis zeichnet jedes Jahr herausragende wissenschaftliche Abschlussarbeiten aus – und ebenso besondere Leistungen in der beruflichen Weiterbildung. Im Dezember 2024 wurden vier junge Nachwuchswissenschaftlerinnen und -wissenschaftler sowie eine Weiterbildungsbeste feierlich in der IHK in Mainz geehrt.

Die mit insgesamt 5.000 Euro dotierte Förderung des akademischen Nachwuchses vergab die Jury an Jonas Deichelmann für seine Masterarbeit an der Hochschule Worms, Pauline Knell für ihre Bachelorarbeit an der Technischen Hochschule Bingen sowie Luisa Trapp und Florian Frank für ihre Bachelorarbeit an der Hochschule Mainz. Für den besten Abschluss in der beruflichen Weiterbildung wurde die Geprüften Berufspädagogin Sandra Lohmüller mit dem mit 2.500 Euro dotierten Sonderpreis „Beste der Besten“ ausgezeichnet.

„Der IHK-Preis ist eine der wichtigsten Auszeichnungen, die wir jährlich vergeben. Er zeigt, wie die Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft funktioniert und welche praktischen Lösungen durch inno-

vative Forschung entstehen“, gratulierte IHK-Präsident Dr. Marcus Walden bei der Preisverleihung im Rheinhessensaal der IHK mit Vertretern aus Wissenschaft, Unternehmen sowie Familie und Freunden der Preisträger. Für den IHK-Präsidenten ist der seit 1988 vergebene IHK-Preis ein Glanzpunkt in einer Reihe von Initiativen der IHK, um Hochschulen und Unternehmen zusammenzubringen: „In einer Welt, die zunehmend von Innovation und Technologisierung geprägt ist, sind es diese Verbindungen, die den Fortschritt vorantreiben und den Standort Rheinhessen stärken.“

„Es lohnt sich, Mut zu haben“

Ein Kriterium für die Preisvergabe ist, dass die Arbeiten eine praktikable, möglichst direkte

Umsetzung in der unternehmerischen Praxis erwarten lassen oder im Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft liegen. Die Preisträger werden ermittelt von einer Jury, der Unternehmerpersönlichkeiten und führende Repräsentanten von Hochschulen sowie aus Haupt- und Ehrenamt der IHK angehören. Ehrenpräsident Dr. Engelbert Günster ist Teil der Jury und begleitet den IHK-Preis schon seit vielen Jahren: „Die Preisträgerinnen und Preisträger dieses Jahres haben mit ihrer außergewöhnlichen Kreativität und ihrem unternehmerischen Denken Maßstäbe gesetzt. Wir als Jury sind stolz, diese Talente zu fördern und zu unterstützen.“

Auch der Festvortrag von Dr. Alexandra Kohlmann, Geschäftsführerin der ROWE-Gruppe, unterstrich die Bedeutung der



Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Sie gab den Preisträgerinnen und Preisträgern auf den Weg, dass es sich lohnt, Mut zu haben: „Jeder stolpert mal. Aber wer nichts wagt, der wird nie wissen, wie weit er gekommen wäre.“

Der erste Preis, dotiert mit 2.500 Euro, ging an Jonas Deichelmann. Seine Masterarbeit mit dem Titel „Entwicklung und Evaluation einer mobilen Softwareanwendung zur Unterstützung der Eltern von Früh- und kranken Neugeborenen“ überzeugte die Jury durch ihre Innovationskraft und ihren direkten Nutzen für die Gesellschaft. Die Arbeit, die an der Hochschule Worms entstand, wurde mit der Note 1,0 ausgezeichnet. Deichelmann entwickelte eine Softwarelösung, die Eltern von Frühgeborenen und kranken Neugeborenen im Alltag unterstützt. Diese mobile Anwendung bietet nicht nur praktische Informationen, sondern auch eine direkte Unterstützung für die Betreuung von Babys mit gesundheitlichen Herausforderungen. Der Preisträger schrieb die Arbeit als Geschäftsführer der von ihm mitgegründeten 8devs! GmbH, einem Startup aus Worms, das sich auf innovative Apps im Gesundheitswesen spezialisiert hat.

Den zweiten Platz, der mit 1.500 Euro dotiert ist, belegte Pauline Knell. Ihre Bachelorarbeit „Energetische Verluste von Windenergieanlagen durch Vereisung“ widmet sich einem hochaktuellen Thema der erneuerbaren

„Jeder stolpert mal. Aber wer nichts wagt, der wird nie wissen, wie weit er gekommen wäre.“

Energien: Knell untersuchte die Auswirkungen von Vereisung auf die Leistung von Windenergieanlagen und zeigt, wie Antiveisungssysteme den Energieertrag deutlich steigern können. Die Arbeit entstand an der Technischen Hochschule Bingen und wurde ebenfalls mit der Bestnote 1,0 bewertet. In Zusammenarbeit mit der Abo Wind AG in Ingelheim entwickelte die Preisträgerin praxisnahe Lösungsansätze für die Windenergiebranche. Ihre Erkenntnisse sind besonders relevant für den Einsatz von Windkraftanlagen in kalten Klimazonen – ein Bereich, der für die Erreichung der globalen Klimaziele immer wichtiger wird.

Sonderpreis für Sandra Lohmüller

Der dritte Preis, dotiert mit 1.000 Euro, wurde an Luisa Trapp und Florian Frank verliehen. Ihre Bachelorarbeit zum „Vergleich drohnengestützter Sensortechnologien für die Inspektion von Hochwasserschutzdeichen“ kombiniert innovative Technologie mit einem zentralen Thema der Infrastruktur: dem Hochwasserschutz. Die beiden Absolventen der Hochschule Mainz entwickelten eine detaillierte Analyse moderner Drohnentechnologien, die bei der Inspektion von Deichen eingesetzt werden können. Ihre Arbeit entstand in enger Zusammenarbeit mit der Struktur- und Genehmigungsdirektion Süd und erhielt die Bestnote 1,0. Das Thema ist hochaktuell: Angesichts des Klimawandels und der zunehmenden Häufigkeit von Extremwetterereignissen spielt der Hochwasserschutz eine zentrale Rolle für die Sicherheit von Städten und Gemeinden. Die Ergebnisse der Arbeit bieten konkrete Empfehlungen, wie drohnengestützte Sensorik effizient eingesetzt werden kann, um die Sicherheit von Deichen zu verbessern.

Bildung kennt viele Wege – deshalb ist es wichtig, neben dem akademischen Weg auch immer wieder zu zeigen, welche Chancen die berufliche Bildung bietet. Aus diesem Grund vergibt die IHK für Rheinhausen mit dem

IHK-Preis auch immer einen Sonderpreis für außergewöhnliche Leistungen in der Weiterbildung. Der Sonderpreis „Beste der Besten“, dotiert mit 2.500 Euro, wurde an Sandra Lohmüller verliehen. Sie schloss ihre Prüfung zur „Geprüften Berufspädagogin“ mit 84,5 Punkten ab und war damit die Beste unter mehr als 500 Prüfungsteilnehmerinnen und -teilnehmern. Sandra Lohmüller begann ihre Karriere nach einem dualen Bachelorstudium „Öffentliche Verwaltung“ als Sachbearbeiterin für Personalwirtschaft bei der Stadtverwaltung Mainz. Dort stieg sie zur Ausbildungsleiterin auf und ist mittlerweile in der Fortbildungsleitung tätig. Die Jury lobte nicht nur ihre außergewöhnlichen fachlichen Leistungen, sondern auch ihr Engagement für die berufliche Bildung.

JULIA SCHNEIDER, IHK FÜR RHEINHESSEN



Your home of success.



Sie suchen:

Ein Büro, Konferenzräume oder eine Geschäftsadresse...

...oder vielleicht einen professionellen Telefondienst für Ihre Urlaubsvertretung?

Flexibel, schnell und unkompliziert.

Wir übernehmen das für Sie!
Mehr Informationen auf unserer Website.

www.ecos-workspaces.com/mainz
 mainz@ecos-workspaces.com
 Tel.: +49 6131 921-0



in v @ f



Fotos: Alexander Sell

„Enormer Einsatz für den Technik-Nachwuchs“

Technische Berufe kommen an bei Jugendlichen – wenn sie diese selbst ausprobieren können. Beim Tag der Technik in Mainz und Worms Ende vergangenen Jahres nutzten rund 2.500 Schülerinnen und Schüler diese Gelegenheit.

High-Tech-Maschinen und Werkzeuge ausprobieren, technische Berufe kennen lernen und deren Zukunftschancen entdecken: Darum geht es beim Tag der Technik, der im vergangenen Jahr an den IHK-Standorten Mainz und Worms mit frischem Design und rund 2.500 Jugendlichen, insgesamt 85 Mitmachstationen und knapp 60 Ausstellern an den Start gegangen ist. Das Format hat sich zu einer der führenden Veranstaltungen für MINT-Berufe in Rheinhessen entwickelt – ganze Schulklassen probieren hier aus, wie spannend eine Ausbildung in Mathe, Informatik, Natur- und Technikwissenschaften sein kann.

In Mainz veranstaltet die IHK die Aktionstage gemeinsam mit dem Industrie-Institut für Lehre und Weiterbildung (ILW). In Worms kooperiert die IHK mit der Werkstatt des DRK-Berufsbildungswerks. „Das starke Interesse an unserem Tag der Technik zeigt, dass technische Berufe im Trend liegen“, sagte Karina Szweide, Hauptgeschäftsführerin der IHK für Rheinhessen, beim Messerundgang

mit Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt in Mainz. Beim Rundgang in Worms betonte Michael Kundel, Vizepräsident der IHK für Rheinhessen, die Bedeutung praxisorientierter Berufserlebnisse: „Der Tag der Technik beweist Jahr für Jahr, wie wichtig das praktische Ausprobieren ist, um Jugendliche für technische Berufe zu begeistern.“

Rund 30 technische Ausbildungsberufe werden derzeit allein in Rheinhessen angeboten. Am beliebtesten sind Karrieren als Chemikantin und Industriemechaniker, gefolgt vom Berufsbild des Mechatronikers. Allerdings fehlt besonders in Energie- sowie Metall- und Elektroberufen und im Bau- und IT-Bereich der Nachwuchs, macht IHK-Hauptgeschäftsführerin Szweide deutlich. Angesichts des inzwischen branchenübergreifenden Fachkräftemangels sei die Zahl der neuen Ausbildungsverträge in diesem Bereich immerhin stabil geblieben: Mit 599 neuen Ausbildungsverträgen in den gewerblich-technischen Berufen bewege sie sich auf Vorjahresniveau.

„Unsere über 80 Kundenbetriebe berichten einmütig, dass sie zunehmend größere Anstrengungen unternehmen müssen, um geeignete junge Menschen für eine Ausbildung zu finden“, sagt Manuel von Vultejus, Geschäftsführer des ILW Mainz. „Darum unterstützen wir auch dieses Jahr wieder sehr gerne als Austragungsort den Tag der Technik. Veranstaltungen wie diese haben dazu beigetragen, dass beim ILW Mainz in diesem Jahr so viele junge Männer und Frauen wie noch nie zuvor eine überbetriebliche Ausbildung begonnen haben.“

TAG DER TECHNIK 2025

Jetzt schon vormerken: Am 13. und 14. November geben Unternehmen in den Werkstätten des DRK-Berufsbildungswerks Worms einen Einblick in die Welt der technischen Berufe. Der Tag der Technik im Industrie-Institut für Lehre und Weiterbildung Mainz findet voraussichtlich am 14. und 15. November statt.

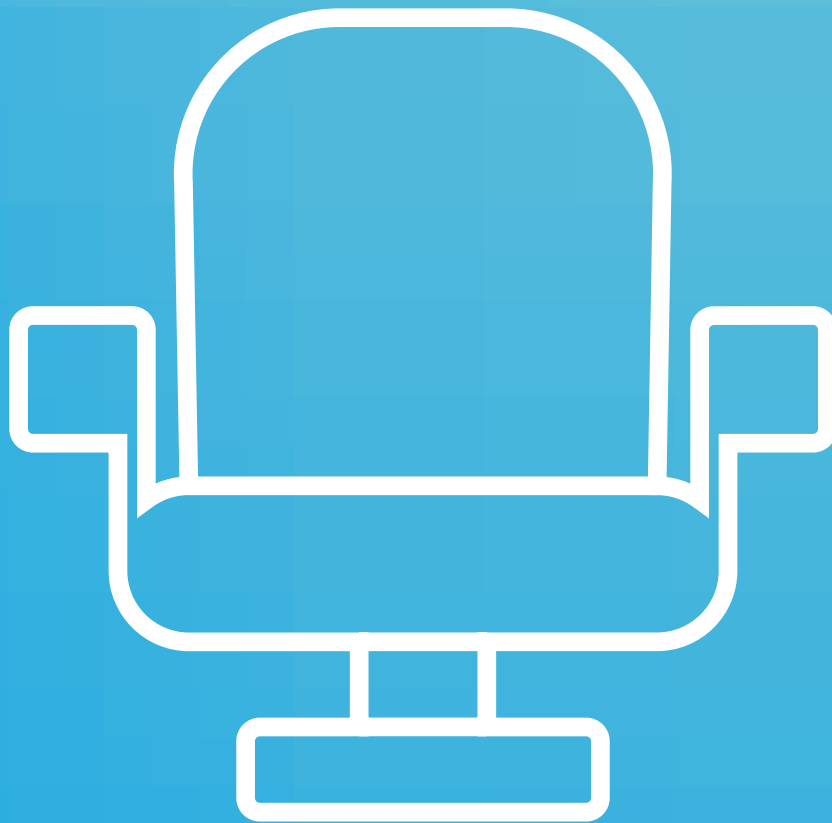


www.tagdertechnik-rheinhessen.de
www.tagdertechnik-worms.de



Foto: Rico Rossival

RELEVANZ ENTSCHEIDET



91 %

Von den 2,6 Millionen Menschen im weitesten Leserkreis der IHK-Zeitschriften beurteilen 91 Prozent ihre IHK-Zeitschrift als mittelstandsrelevant. Kein Wunder, sie berichtet über die Wirtschaft vor Ort und kommt direkt an den Arbeitsplatz. Mehr dazu auf:

www.rem-studie.de

Schalten Sie jetzt Ihre Anzeige im IHK-Magazin Report!

Wir beraten Sie gern. Kontakt: Armin Schaum | Telefon 0 69/42 09 03-55 | armin.schaum@zarbock.de

An Indien führt kein Weg mehr vorbei

Für rheinhessische Unternehmen bieten sich viele Potenziale in der bald drittgrößten Volkswirtschaft der Welt.



Foto: MWVLW_RLP

Delegation aus Rheinland-Pfalz in Indien.

Zu Zeiten der Weltfinanzkrise geisterte der Begriff „too big to fail“ durch die Landschaft. Als zu groß, um scheitern zu dürfen, galten Marktteilnehmer von gesamtwirtschaftlicher Bedeutung. „Indien – too big to be ignored“, zu groß, um ignoriert zu werden, sagt Dirk Matter. Wer zukunftsgerichtet und international ausgerichtet wirtschaftlich tätig sein möchte, komme an Indien nicht vorbei.

Matter ist Geschäftsführer der Deutsch-Indischen Handelskammer und sitzt im Deutsch-Indischen Informationsbüro in Düsseldorf. In Rheinland-Pfalz, sagt er, sind die Verbindungen nach Indien besonders gut. Nicht aus Zufall wurde die IHK für Rheinhessen vor rund einem Jahr zum India Desk, was mit speziellen Schulungen und Reisen verbunden ist, um den Unternehmen bestmöglich Rat geben und Kontakte vermitteln zu können.

Eine solche Reise führte Dr. Marcus Walden, Präsident der IHK für Rheinhessen, unlängst in einer rund zwei Dutzend Köpfe

großen Delegation für fünf Tage nach Mumbai und Hyderabad. Mehrheitlich waren es Unternehmerinnen und Unternehmer, die gemeinsam mit der rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt nach Asien aufgebrochen waren. „Höchst interessant“ war die Reise, sagt Walden, der schon Ende des vergangenen Jahrzehnts nach Indien gereist war und nun ob der schnellen Entwicklung staunte.

„Perfekt, um Kontakte zu knüpfen und Gespräche zu führen“, nennt der IHK-Präsident Reisen dieser Art. An einer davon hatte auch Julia Schnitzler teilgenommen. Die geschäftsführende Gesellschafterin von Strassburger Filter war jüngst im Rahmen der Asien-Pazifik-Konferenz auch in Indien zu Gast – dort waren auch Bundeskanzler Olaf Scholz und Vizekanzler Robert Habeck mit einer Wirtschaftsdelegation vor Ort. Man sieht: An Indien führt kein Weg vorbei. „Ein interessanter Markt, in dem sich in den letzten Jahren einiges getan hat, der aber noch lange nicht so weit ist wie China“,

lautet Schnitzlers Urteil. Ihr Unternehmen erwirtschaftet rund 70 Prozent seiner Erträge im Ausland. „Als großes Pharma-Land ist Indien für uns sehr interessant. Aber in unserem Bereich der Plasma-Fraktionierung kenne ich dort drei oder vier Unternehmen, statt rund zwei Dutzend in China. Die Branchen, die Infrastruktur sind im Aufbau.“ Was wiederum Potenziale en masse bietet, sich unternehmerisch einzubringen.

2.000 deutsche Unternehmen sind in Indien aktiv

„Das Interesse an Indien hat in den letzten zwei, drei Jahren deutlich zugenommen“, sagt Matter. „Indien entwickelt sich dynamisch, für 2025 ist ein Wachstum von 6,5 Prozent vorhergesagt. So ist das Land bereits die fünftgrößte Volkswirtschaft der Welt, knapp hinter Japan und Deutschland. In drei Jahren wird sie nach den USA und China zur drittgrößten aufgestiegen sein.“ Schon 1956, als erste AHK in Asien überhaupt, wurde die Deutsch-Indische Handelskammer gegründet. „Indien ist also keine Terra incognita.“

2.000 deutsche Firmen sind aktuell mit eigener Niederlassung in Indien aktiv, mehr als 600 auch mit eigener Produktion, durch Tochtergesellschaften oder Joint Ventures. Die meisten Dax-Unternehmen sind präsent. „Der wichtigste Bereich für die deutsche Wirtschaft ist der klassische Maschinenbau“, sagt Matter, „Indien ist ein Industrieland in der Transitionsphase, viele neue Werke werden gebaut.“ Die Bereiche Elektro und IT – „hier ist Indien Supermacht“, so Matter – kommen hinzu.

„Forschung und Entwicklung ist ein neuer Trend, auch als Folge des Fachkräftemangels in Deutschland“, berichtet Matter. In Indien sei die Bevölkerungspyramide wirklich noch eine Pyramide und nicht, wie in Deutschland, eine Urne. Entweder die Fachkräfte werden nach Deutschland geholt oder die hiesigen Unternehmen betreiben ihre IT-Entwicklung dort vor Ort. „Sehr interessant ist auch

alles, was mit Erneuerbaren Energien zu tun hat“, sagt Matter. „Indien setzt voll auf den Energiemix. Es ist ein sehr energiehungriges Land, der Lebensstandard steigt.“

Persönlicher Kontakt als Schlüssel

Um als deutsches Unternehmen in Indien erfolgreich zu sein, braucht es, wie überall, die richtigen Partner, weiß Schnitzler. Strassburger Filter arbeitet bislang mit einem Händler zusammen, doch die Unternehmerin denkt darüber nach, festere Strukturen zu schaffen, wie sie in China bereits gewachsen sind. „Das sind für einen kleinen Mittelständler immer große Investitionskosten, aber wir hoffen, dass Indien so eine stabile Rolle für uns haben wird wie aktuell China.“

Denn während in China Themen wie Protektionismus, Produktpiraterie und auch die politische Lage für Unsicherheit sorgen, ist Indien eine Demokratie mit funktionierender Justiz und freier Presse, wie Matter unterstreicht: „Der Marktzugang ist vielleicht etwas kompliziert, denn Inder schätzen den persönlichen Kontakt sehr. Man muss vor Ort am besten einen Vertriebspartner oder Handelsvertreter haben – oder eine eigene Vertriebstochter. Delegationsreisen und Messeteilnahmen sind wichtig. Aber die Verlässlichkeit ist deutlich besser als in China.“

„Die mitgereisten Unternehmer waren alle sehr angetan von den guten Möglichkeiten, Kontakte zu knüpfen“, berichtet Walden. Manch ein Unternehmen trat bereits mit konkreten Vereinbarungen die Heimreise an. „Aus rheinhessischer Sicht ist das Thema Biotechnologie besonders interessant. Ein Drittel der Impfstoffe der Welt wird in Hyderabad hergestellt. Und in Indien entstehen in drei, vier, fünf Jahren komplette, neue Wirtschaftsquartiere.“ Da hilft es, dass durch die Reise ein Direktkontakt zwischen der IHK für Rheinhessen und der Ministeriumsebene entstanden ist.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

„Indien ist ein starker wirtschaftlicher und strategischer Partner“

Warum sich rheinhessische Unternehmen in Indien engagieren sollten und welche Rolle die IHK für Rheinhessen dabei spielt, erläutert Elvin Yilmaz, Abteilungsleiterin International.

Warum engagiert sich die IHK für Rheinhessen jetzt mit ihrem India Desk besonders für den indischen Markt?

Indien hat sich in den vergangenen Jahren als starker wirtschaftlicher und strategischer Partner etabliert. Die Geschäftsmöglichkeiten entwickeln sich rasant, und Indien nimmt hier eine führende Rolle ein. Deutsche Unternehmen erkennen zunehmend die enormen Chancen, die dieser Markt bietet, und wir wollen sie dabei unterstützen, diese Potenziale voll auszuschöpfen. Durch die Aufnahme in das India-Desk-System der deutschen Industrie- und Handelskammern sind wir nun in einer noch besseren Position, unsere Unternehmen auf diesem dynamischen Markt zu unterstützen.

Wo sehen Sie die Potenziale des indischen Marktes?

Die Potenziale des indischen Marktes sind vielfältig und beeindruckend. Indien hat Mitte 2023 den Titel des bevölkerungsreichsten Landes der Welt übernommen und zeigt ein dynamisches Wirtschaftswachstum. Das Land steigt wirtschaftlich rasant auf und übertrifft viele andere Industrienationen in Bezug auf das BIP-Wachstum. Momentan ist Indien das fünfgrößte Land in Bezug auf das Bruttoinlandsprodukt, und Prognosen zufolge wird es bis zum Ende dieses Jahrzehnts sowohl Deutschland als auch Japan in wirtschaftlicher Leistung übertreffen. Indien ist zu einem zentralen Punkt für die Diversifizierung von Lieferketten geworden, was in einer Zeit zunehmender globaler Unsicherheiten von entscheidender Bedeutung ist. Durch die Verringerung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten können Unternehmen ihre Risiken besser managen.

Welche weiteren Chancen bestehen für die rheinhessischen Unternehmen?

Indien bietet durch seine enorme Größe, das starke BIP-Wachstum und die junge Bevölkerung vielfältige Möglichkeiten für Wachstum und Innovation. Premierminister Modi hat kürzlich ambitionierte Pläne zur Erhöhung der nicht-fossilen Energieerzeugung angekündigt, was durch beeindruckende Investitionen in regenerative Energien und Pumpspeicherkapazitäten unterstützt wird. Dies eröffnet insbesondere Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien und nachhaltige Technologien neue Perspektiven. Das „Make in India“-Konzept, das ausländische Investitionen in Indien fördert, schafft darüber hinaus Anreize für

Nearshoring und die Erhöhung des lokalen Anteils an Industrieprodukten. Diese Strategie unterstützt nicht nur die indische Wirtschaft, sondern bietet auch deutschen Unternehmen die Möglichkeit, in einem der am schnellsten wachsenden Märkte der Welt zu expandieren und zu prosperieren.

Wie steht es um die Handelsbeziehungen zwischen Indien und Deutschland?

Der bilaterale Handel zwischen Indien und Deutschland hat deutlich zugenommen. Im Jahr 2022 erreichte der Handel ein beeindruckendes Volumen von 30 Milliarden US-Dollar, was ein deutliches Zeichen für die wachsende Partnerschaft zwischen unseren beiden Ländern ist. Deutsche Unternehmen sehen Indien zunehmend als attraktiven Markt für ihre Produkte und Dienstleistungen, und umgekehrt gilt dasselbe. Im Bestreben, den Außenhandel zu diversifizieren, rücken indische Märkte mehr und mehr in den Fokus deutscher Unternehmen.

Was erhoffen Sie sich von der intensiveren Zusammenarbeit mit Indien?

Wir sehen eine großartige Gelegenheit, rheinhessische Unternehmen auf einem der vielversprechendsten Märkte der Welt zu unterstützen. Unser Ziel ist es, Unternehmen dabei zu helfen, sich auf die sich wandelnden globalen Märkte einzustellen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen. Indien bietet in vielerlei Hinsicht einen Schlüssel zu diesen Möglichkeiten – sei es durch Innovation, Wachstum oder Diversifizierung.

Was planen Sie zum Aufbau des Indien Netzwerks in der Region?

Wir wollen Betrieben die Möglichkeit geben, Teil des Netzwerks Indien in der Region zu werden. Dies wird uns als IHK die Möglichkeit geben zu erfahren, was die Unternehmen bei den operativen Geschäften vor Ort benötigt und auch das Netzwerken untereinander zu unterstützen.

IHK-KONTAKT



IHK für Rheinhessen,
Elvin Yilmaz, Telefon 06131
262-1700, Elvin.Yilmaz@
rheinhessen.ihk24.de



ihk.de/rheinhessen/international

Zittern vor den Zöllen?

Die Drohungen des neuen US-Präsidenten treiben auch die rheinhessischen Unternehmer um – das Stimmungsbild ist gemischt.



Foto: IHK

USA NACH DER WAHL – TALK IN ESSENHEIM

Hauptaufgabe ist es jetzt, die Wettbewerbsfähigkeit der EU und Deutschlands zu stärken – das ist das gemeinsame Fazit des Talks zwischen IHK-Hauptgeschäftsführerin Karina Szwede und dem Leiter des ZDF-Studios Washington, Elmar Theveßen, wenige Tage nach der Amtseinführung von Donald Trump. Moderiert wurde der Abend von ZDF-Moderator Christopher Wehrmann, veranstaltet von dem Verein Fokus Essenheim.

„Die Unternehmen, die bereits in den USA tätig sind oder dort Unternehmen gegründet haben, sind zufrieden. Was aber das Thema Zölle und Handelspolitik betrifft, ist die Anspannung sehr groß“, stellt Elvin Yilmaz fest, Abteilungsleiterin International bei der IHK für Rheinessen.

Angekündigt hatte der neue US-Präsident, die Außenzölle pauschal um 10 bis 20 Prozent und gegenüber China sogar um 60 Prozent zu erhöhen. Aber wird er dies konsequent umsetzen oder als Drohkulisse nutzen? Letzteres vermutet Dr. Christoph Hermanns, Geschäftsführer bei der MDI Advanced Processing GmbH in Mainz: „Man kennt es von seiner ersten Amtszeit. Er macht eine Baustelle auf und präsentiert sich dann als Dealmaker. Am Ende ist alles mehr oder minder wie vorher.“

MDI ist als Sondermaschinenbauer für Glasverarbeitungsanlagen vorrangig in den USA wirtschaftlich tätig. Das ehemalige Schott-Joint-Venture, mittlerweile eine 100-prozentige Tochter des japanischen Unternehmens Mitsuboshi, ermöglicht mit seinen Maschinen die Herstellung von Unterhaltungselektronik, Touch Panels oder Displays. Wettbewerber aus den USA oder Korea gibt es – „aber wir bieten Lösungen, die sonst kein anderer liefern kann“, betont

Hermanns. Startups in Kalifornien greifen ebenso gern zu wie Großkonzerne. Inzwischen sieht sich MDI einem starken Druck aus China ausgesetzt.

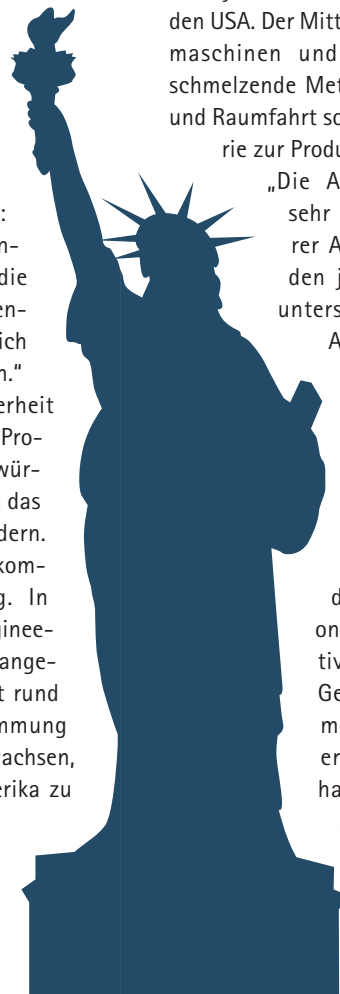
„Sie bieten Preise, mit denen wir nicht mithalten können.“ Dass diese Marktteilnehmer mit weit aus höheren Zöllen belegt werden sollen, würde auf den ersten Blick helfen. Aber: „Wenn Trump seine Androhungen wahr macht, werden die Produkte aller Glasmaschinenhersteller so teuer, dass sie sich kaum noch leisten können.“ Hermanns verspürt Unsicherheit im Markt. Die aktuellen USA-Projekte seines Unternehmens würden zwar nicht stocken, doch das könne sich auch schnell ändern. Die drohenden Verluste zu kompensieren, wäre schwierig. In Mainz sind die Bereiche Engineering und Prozesstechnologie angesiedelt, mit 13 von weltweit rund 500 Mitarbeitern. Die Stimmung in der Belegschaft? „Durchwachsen, aber das hat nicht mit Amerika zu tun.“

„Kunden wollen abwarten, was die Zölle angeht“

Die Nieder-Olmer Evobeam GmbH verdient etwa jeden zweiten Euro – oder Dollar – in den USA. Der Mittelständler stellt Schweißmaschinen und 3D-Drucker für hochschmelzende Metalle her, die in der Luft- und Raumfahrt sowie der Halbleiterindustrie zur Produktion verwendet werden.

„Die Auftragslage ist aktuell sehr gut“, sagt Geschäftsführer Alexander Weil. Doch bei den jüngsten beiden, bereits unterschrittsreif verhandelten Aufträgen habe es unerwartete Verzögerungen gegeben.

Ein Vorbote? „Die Kunden wollen offenbar abwarten, was die Zölle angeht“, sagt Weil, der mit einer Entwicklung der USA hin zum Protektionismus rechnet und negative Auswirkungen auf das Geschäft seines Unternehmens befürchtet. In Trumps erster Amtszeit „war es haarscharf“, erzählt Weil, „damals sind Sonderzölle



Grafik: Freepik

IHK-BERATUNG ZUM THEMA ZOLL

Die IHK steht Unternehmen zum Thema Zoll mit den wichtigsten Informationen im Vorfeld und bei der Umsetzung zur Seite. Mit dem Expertenkreis Zoll bietet die IHK ihren Mitgliedsbetriebern zudem eine Plattform zum Erfahrungsaustausch.

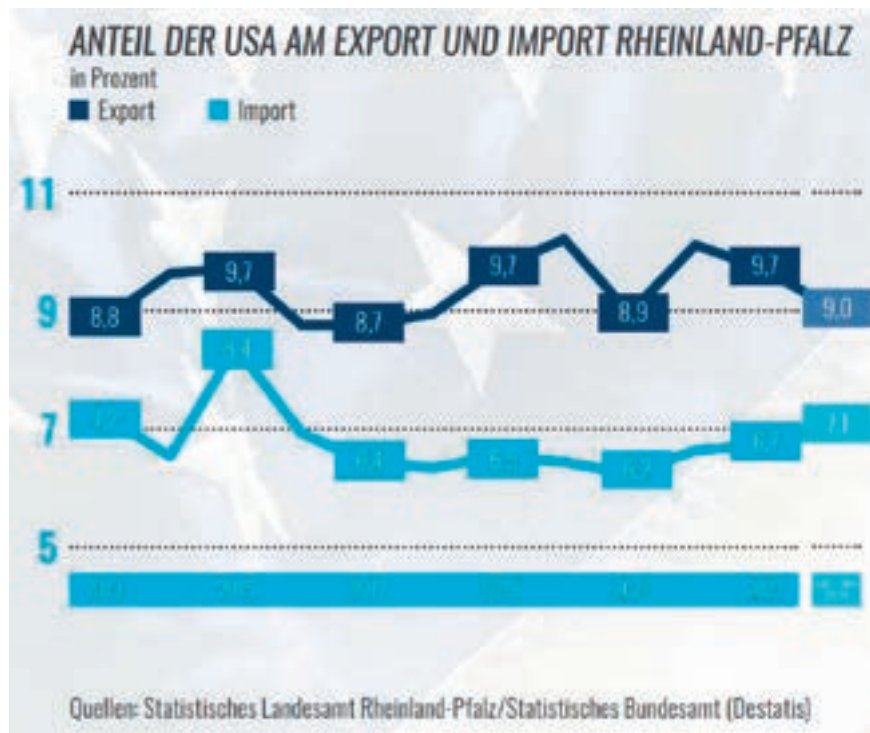
Kontakt: Elvin Yilmaz, Abteilungsleiterin International, Telefon 06131 262-1700, elvin.yilmaz@rheinhausen.ihk24.de.



ihk.de/rheinhausen/international

auf Handschweißgeräte erlassen worden. Da waren wir mit unseren automatisierten Anlagen nicht betroffen.“ Aktuell herrsche Ungewissheit.

Sollten Zölle in Höhe von bis zu 20 Prozent kommen, müsste Evobeam entweder auch deutlich teurer verkaufen und/oder mit Auftragseinbußen rechnen. „Die Konkurrenzsituation ist vergleichsweise komfortabel“, sagt Weil, „es gibt in den USA nur einen wirklichen Wettbewerber, und der ist eine Vertriebspartnerfirma von uns. Aber Wettbewerber aus anderen Ländern, beispielsweise UK, könnten Vorteile erzielen.“ Aktuell beschäftigt Evobeam 23 Ingenieure. Europa bleibt ein wichtiger Markt, Südostasien kommt hinzu. Doch größere Ausfälle in den USA zu kompensieren, wäre schwierig: „Gerade in der Luft-, Raumfahrt- und Halbleiterindustrie sind sie sehr stark.“



Beobachter rechnen mit einbrechenden Exporten in die USA, sollte Trump seine Ankündigungen wahr machen. Erschwerend kommt hinzu, dass diese ungewisse Situation vor dem Hintergrund massiver Probleme im Inland eintritt.

„Die Leute sind verunsichert“, blickt Hermanns auf seine Belegschaft. Das liege aber

nicht nur am Kurs der USA. Egal, was Trump tue – die größeren Probleme müssten innerhalb Deutschlands gelöst werden. „Aber wir sollten es nicht zu negativ sehen“, betont Hermanns. „Die Substanz ist da.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

IHK-Termine International

- | | | | |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------|
| 27.02. | Webinar: Künstliche Intelligenz in der Zollabwicklung – Im Fokus: Zollabwicklung durch KI | 10.06.–11.06. | Exportpraxis kompakt |
| 06.03. | Webinar: Künstliche Intelligenz in der Zollabwicklung – Im Fokus: Legal Monitoring | 26.06. | 14. IHK-Exportforum Rheinland-Pfalz / Saarland (in Trier) |
| 18.03. | Botschafterdialog Lateinamerika | 20.08. | Webinar: Lieferantenerklärungen 2025 |
| 18.03. | Export- und Zollabwicklung EU und Drittländer | 21.08. | Webinar: Einreihung von Waren in den Zolltarif |
| 02.04. | Webinar: EZT-Online - Verstehen und Anwenden | 27.08. | Exportkontrolle |
| 08.04. | Webinar: Künstliche Intelligenz in der Zollabwicklung – Im Fokus: Zolltarifizierung | | |
| 20.05. | Warenursprung und Präferenzen | | |
| 22.05. | Webinar: Konformitätszertifizierung für den Export | | |



Weitere Infos und Anmeldung unter ihk.de/rheinhausen/international

Wollen Sie immer über unsere Veranstaltungen auf dem Laufenden bleiben? Dann abonnieren Sie unseren kostenfreien Newsletter unter:



ihk.de/rheinhausen/news



Foto: Adobe Stock /

„Frag, was die KI für dich tun kann“

Künstliche Intelligenz ist in aller Munde. Zwischen Hoffnung und Skepsis, Euphorie und Angst pendeln die Erwartungen. Wie lässt sich KI für den Mittelstand nutzbar machen, wo liegen Chancen und Risiken? Dieser Frage ging ein Live-Podcast in der IHK für Rhein Hessen in Mainz nach.

Am Anfang standen drei KI-generierte, fiktive Unternehmen: Diese hatten der Rechtsanwalt Matthias Rosa und Lars Michaelis von Robotspaceship in ihrer Podcast-Reihe „Moment!“ entstehen lassen, um an ihrem Beispiel dann die Sachfragen zu diskutieren. Zum Thema „KI im Mittelstand“ fiel der KI eine Hightech-Imkerei ein, die ihre Bienenzucht mit Drohnen, Gesundheitsüberwachung und optimierten Ernteergebnisse modernisieren will. Um Chancen und Risiken zu beleuchten, stattete das System einen Holz-Handwerksbetrieb mit neuer Design-Software aus. Und für den Blick auf das Thema KI und Beschäftigte entwarf die KI einen Schuhmacher-Betrieb.

Es gehe für den Mittelstand darum, KI-Systeme zu finden, die den Betrieben die Arbeit erleichtern, Prozesse vereinfachen, Abläufe beschleunigen und damit Fachkräftemangel

und Effizienzdruck lindern – das machte auch der Landesbeauftragte für Datenschutz, Professor Dieter Kugelmann, deutlich. Die Technologie sei schließlich kein Selbstzweck, und ihre Implementierung sollte am konkreten Bedarf im Unternehmen ausgerichtet sein. Kugelmann vergleicht den „Einbau von Algorithmen“ im Kern mit einer Automatisierung, wie sie schon Henry Ford im beginnenden 20. Jahrhundert im Zuge der Fließbandfertigung im Automobilbau in die Tat umgesetzt hatte. „Die Idee ist also nicht ganz neu.“

Betriebsinterne Vereinbarungen auf den Prüfstand stellen

Und doch sind die Herausforderungen und Fallstricke gänzlich andere. Im Falle der Imkerei sei die Einführung von KI insoweit erleichtert, so der Landesdatenschutzbeauftragte, als dass keine personenbezoge-

nen Daten erhoben würden. Schließlich sei Datenschutz in Verbindung mit KI ein sehr sensibles Thema. „Wir wollen in Europa kein Social Scoring wie in China“, betont Kugelmann. Emotionserkennung sei verboten, biometrische Gesichtserkennung nur für Strafverfolgung legal, nicht aber im privaten oder privatwirtschaftlichen Bereich.

Im Bereich Marketing wäre bei der Nutzung von Kundendaten ein so genanntes berechtigtes Interesse vonnöten, macht Kugelmann

KI-TERMINE

Die IHK für Rhein Hessen bietet Informationen, Webinare und Veranstaltungen zu KI an. Unter anderem die Veranstaltungsreihe „Künstliche Intelligenz in der Zollabwicklung“, die am 27. Februar startet.



ihk.de/rhein Hessen/termine

Lars Michaelis



deutlich. Da wäre im Zweifelsfall eine juristische Prüfung angeraten. „Die KI-Nutzung macht einen qualitativen Sprung“, sagt Kugelmann, „hier muss man genau wissen, was man tut“. Allein schon aus Geschäftsinteresse, um alle Verträge einzuhalten. Es lohne sich, darüber nachzudenken, die neue Rechtslage bei der Datennutzung, etwa wenn Daten zum Lernen der KI verwendet werden, bei der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen. Und auch die betriebsinternen Vereinbarungen gehörten auf den Prüfstand.

Wo fängt KI eigentlich an? Der Landesdatenschutzbeauftragte benennt die autonome Datenverarbeitung als Grenze: „Die bisherigen Systeme sind deterministisch.“ Man gebe einen Befehl ein, es komme etwas heraus. Nun lerne das System selbst. Das erfordere mehr Expertise, extern und in der Belegschaft selbst, durch Schulungen und bei Neueinstellungen. In Europa bestehe in der Anwendung Nachholbedarf. „Im Umdenken in handhabbare, für die Geschäftszwecke nützliche KI-Modelle liegt eine große Chance“, sagt Kugelmann. Doch es gelte die Faustregel: nichts einsetzen, was man nicht dem Grunde nach versteht. Schließlich bestünden auch Rechenschaftspflichten.

Viele Chancen für KI-Einsatz im Mittelstand

Betriebe sollten sich nicht abschrecken lassen von Nachrichten, KI sei zu kompliziert oder mit zu vielen Rechtsrisiken behaftet: „Innerhalb der rechtlichen Rahmenbedingungen kann man einiges unternehmen.“ Gegebenenfalls tue Beratung not. „Ich glaube, dass man gerade im Mittelstand viele Chancen hat, die man nutzen kann.“ Und zugleich neue Risiken. Schließlich könne kein Unternehmen ein Interesse daran haben, dass Betriebsinterna als Lerngrundlage beim KI-Chatbot ChatGPT landen und so indirekt auch öffentlich zugänglich wird. Hinzu kommen Fragen des Urheberrechts, etwa wenn eine KI-basierte Design-Software Modelle auswirft, deren Vorbilder geschützt sind. Da braucht es in der Tat wenig Phantasie, um sich vorzustellen, wie schwierig es in der Rechtsprechung wird, die Grenzen zu ziehen. Gleichwohl: Insgesamt würden die Chancen überwiegen, vor allem durch den Einsatz generativer KI.

Mit einer kurzen Vorführung demonstrieren Rosa und Michaelis, wie schnell es

Matthias Rosa



Prof. Dieter Kugelmann



möglich ist, Deepfakes zu erzeugen, Inhalte, die durch KI-Techniken verfälscht werden. Deepfakes müssen gekennzeichnet werden, was aber kaum ein Hinderungsgrund beim kriminellen Einsatz sein dürfte. Die Verwendung von Daten innerhalb eines geschlossenen Systems, um die KI lernen zu lassen, wäre rechtlich etwas völlig anderes als mit Schnittstellen zu, beispielsweise, Open AI,

betont Kugelmann. Interne Schulungs- und Trainingszwecke sind, wie der Datenschutzbeauftragte betont, etwas völlig anderes als Mitarbeiterüberwachung, die nicht nur datenschutzrechtlich hoch sensibel ist.

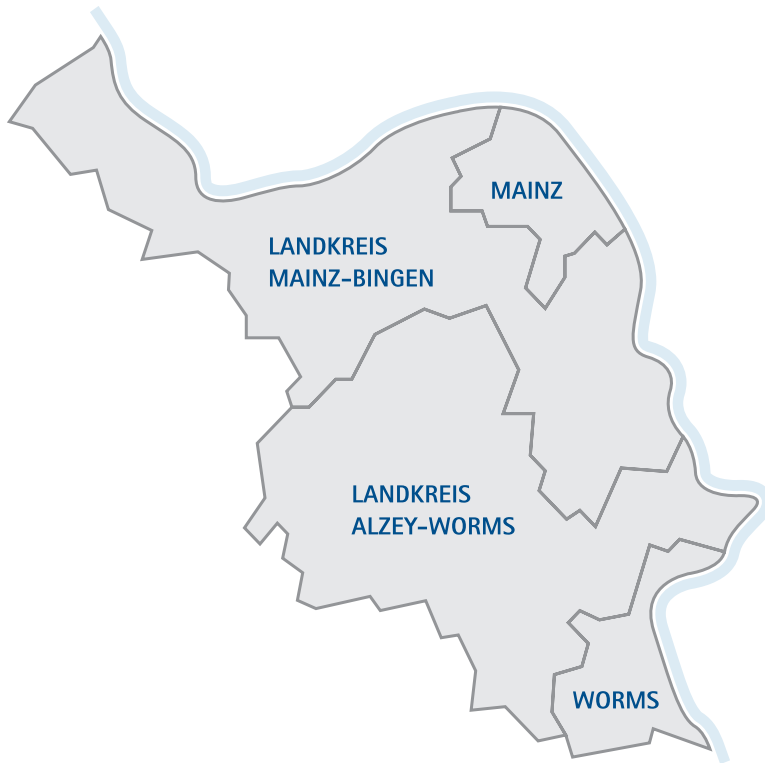
Als ersten Schritt, so der Rat der Experten, sollten die Unternehmen sich genau überlegen, wozu sie KI einsetzen wollen, und dann technologische wie auch rechtliche Aspekte genauestens abklopfen. Das sind Entscheidungen für die Chef-Ebene. Das EU-Gesetz zur Künstlichen Intelligenz steht vor der Tür, die Regulatoren sind alarmiert, die Risiken immens. Aber die Chancen eben auch.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

Fotos: IHK/Björn Andres



Wie lässt sich KI für den Mittelstand nutzbar machen? Live-Podcast in der IHK mit dem Landesbeauftragten für Datenschutz, Professor Dieter Kugelmann, Rechtsanwalt Matthias Rosa und Lars Michaelis von Robotspaceship



TERMINE

Ausgabe	Anzeigenschluss	Erscheinungstermin
2/2025	16. April	16. Mai
3/2025	17. Juli	12. August
4/2025	21. Oktober	14. November

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:
Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen
Hauptgeschäftsführerin Karina Szweide
Schillerplatz 7, 55116 Mainz
Telefon 06131 262-0
ihk.de/rheinhessen
ISSN 2190-6866

Redaktion: Melanie Dietz (V.i.S.d.P.)
Telefon 06131 262-1005
melanie.dietz@rheinhessen.ihk24.de
Mitarbeit: Torben Schröder

Verlag
Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG
Sontraer Straße 6, 60386 Frankfurt am Main
Geschäftsführung Ralf Zarbock
zarbock.de

Anzeigenleitung
Ralf Zarbock, Telefon 069 420903-75
E-Mail verlag@zarbock.de

Layout und Druck
Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG



Das Magazin wird auf umweltfreundlichem
FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt.

Anzeigenpreisliste vom 1. Dezember 2024

Ausgabedatum: 26. Februar 2025

Beilagen
Kurpfalz-Internat, Bammental
Dealflow GmbH, Hamburg

Erscheinungsweise: 4 x im Jahr
Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen
der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied
der IHK.

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht
unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.
Nachdruck von Texten und Bildern nur auf Anfrage
und mit Quellenangabe gestattet.

Im Sinne einer besseren Lesbarkeit der Texte wurde
entweder die männliche oder weibliche Form von
personenbezogenen Hauptwörtern gewählt.
Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung
anderer Geschlechterzugehörigkeiten.

Druckauflage: 17.000
Online-Abonnements: 6.100

Starkes Geschäft in Sicht!

Mit einer Anzeige im Magazin **Report**
erreichen Sie über 23.100 Entscheiderinnen
und Entscheider in der Region Rheinhessen.

Wir beraten Sie gerne:
Armin Schaum, 069/420903-55
armin.schaum@zarbock.de



Entdecken Sie die Zukunft der Arbeitswelt mit **New Work Styles** an Ihrer Seite!



Erleben Sie die neue Art zu arbeiten

Bestellen Sie die neue Ausgabe noch heute unter:

verlag@newworkstyles.de oder blättern Sie online durch das neue Magazin auf www.newworkstyles.de

New Work Styles ist das Magazin für alle, die sich für die Arbeitswelten interessieren. In jeder Ausgabe erwarten Sie spannende Artikel zu den Themen:

- **Agiles Arbeiten:** So gestalten Sie flexiblere und produktivere Teams.
- **Digitale Transformation:** Tools, Trends und Technologien, die Ihren Alltag revolutionieren.
- **Führung im Wandel:** Inspirierende Einblicke in moderne Leadership-Konzepte.
- **Work-Life-Balance:** Erfahren Sie, wie Sie das Beste aus beiden Welten kombinieren.

Warum New Work Styles?

Ob Unternehmer, Führungskraft oder Mitarbeiter – unser Magazin bietet praxisnahe Tipps, exklusive Interviews und Expertenwissen, das Ihnen hilft, sich in der sich schnell verändernden Arbeitswelt zu orientieren und erfolgreich zu sein.

Erscheinungstermine
Februar, Juni & Oktober 2025

New Work Styles – Ihr Kompass für die neue Arbeitswelt von morgen



IHK Rheinhausen

**WÖCHENTLICH
INFORMIERT**

Nichts mehr verpassen: **IHK-News**

Jetzt anmelden & exklusive Infos erhalten

Einladungen zu mehr als 200 kostenfreien Veranstaltungen pro Jahr sowie Zugang zu exklusiven Informationen und kostenfreien Beratungsangeboten –

Wählen Sie Ihre Themenschwerpunkte und erhalten Sie Ihren individuellen Newsletter!



 ihk.de/rheinhausen/newsletter