

Report

Wirtschaftsmagazin der Region Rheinessen Januar/Februar 2023

Games

**OB-Wahl im Fokus
der Wirtschaft**

Seite 14

**Schöne neue Arbeitswelt?
Minister trifft IHK**

Seite 30



Die Aufholjagd hat begonnen

Plan B –

jetzt digitale
Variante anfordern!



Im Notfall den Überblick behalten!

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Sorgen Sie für den Ernstfall vor und sichern Sie die Handlungsfähigkeit Ihres Unternehmens, auch bei plötzlichen Ausfällen. Informieren Sie sich bei der Mainzer Volksbank oder unter www.mvb.de/notfallplan.



Chancen nicht verspielen

Sehr geehrte Unternehmerinnen
und Unternehmer,

fragen sich einige von Ihnen noch, was Computerspiele auf dem Titel eines Wirtschaftsmagazins zu suchen haben? Dann empfehle ich Ihnen unsere Titelgeschichte. Denn längst spielen nicht mehr nur Jugendliche und Männer an Handy, PC, Konsole oder Tablet. Die Branche rund um Entwicklung, Vertrieb und Vermarktung von Video- und Computerspielen boomt – der deutsche Games-Markt sprang 2021 um 17 Prozent auf fast zehn Milliarden Euro Umsatz.

Rheinhessen ist auch im Spiel – mit Branchengrößen wie Ubisoft, Start-ups wie Grimbart Tales oder der Kalypso Media Group, die aus Worms den Sprung in die USA und nach Japan geschafft hat. In unserer Region wurde Pionierarbeit geleistet: Die Strategiespielereihe „Die Siedler“ wurde in Ingelheim entwickelt, die Wirtschaftssimulation „Anno“ viele Jahre in Mainz konzipiert. Das Gründungsgeschehen zieht an, und damit finden Ideen und Innovationen auch ihren Weg in andere Branchen – ob im Grafikdesign oder bei der Entwicklung von Programmen.

Das ist eine gute Basis, um weitere Pioniere zu ermutigen und die Aufbruchstimmung zu nutzen: Rheinland-Pfalz und

unsere Region haben die Chance, sich als Standort für die Games-Branche zu etablieren. Ein Selbstläufer wird das nicht: Dafür braucht es Raum für Entwicklung, Fördermittel, die schnell und unbürokratisch vergeben werden, Fachkräfte, auch aus dem Ausland, und vor allem klare Signale der Politik, die Branche am Standort halten und entwickeln zu wollen.

Das gilt übrigens auch für andere Branchen, die gerade Aufbruchstimmung in unserer Region verbreiten: Es muss uns gelingen, innovative Ideen und neue Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und zu fördern – andere sind schon dabei.

Günther Jertz

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER
DER IHK FÜR RHEINHESSEN



20 Viel mehr als nur ein Spiel – die Games-Branche ist ein Wirtschaftsfaktor. Pionierarbeit für diese Entwicklung wurde auch in Rheinhessen geleistet – hier gibt es Start-ups, Größen wie Ubisoft und einen Branchen-Löwen aus Bingen.

Wahl im Fokus der Wirtschaft: Am 12. Februar wird in Mainz ein neues Stadtoberhaupt gewählt. Wie stehen die sieben Kandidatinnen und Kandidaten zur Entwicklung von Gewerbeflächen und Verkehr in der Innenstadt – und was ist ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort?

14



Menschen & Unternehmen

- 04 SLEE Made in Germany
- 06 WERNER & MERTZ Wirtschaftsministerin besucht Produktion
- 07 ACTITREXX „Ich würde gern hier bleiben“
- 08 VOLKSBANK DARMSTADT MAINZ „Die neue Größe schafft Stabilität“
- 10 MAINZGUIDE Wein-Wanderung durch Mainz
- 11 AUDIBENE / LIGNUM3 Auszeichnung als attraktive Arbeitgeber
BOEHRINGER Neuer Solarpark in Ingelheim
- 12 ALTSTADTBÄCKEREI Ingelheimer Familienbetrieb ausgezeichnet
SCHOTT PHARMA Neue Produktion in Ungarn
GEMÜNDEN und ROOMS Klimafreundlichen Carport entwickelt
- 13 MAINZER MOBILITÄT 23 neue Elektrobusse

Standortpolitik

- 14 OB-Wahl in Mainz – Wahlprüfsteine für die Wirtschaft
- 18 Wirtschaftslage – „Bündel an Krisen trifft mit aller Wucht“

Titel

- 20 Rheinhessen vor dem Spieleboom
- 24 Branchen-Löwe aus Bingen
- 28 E-Sports – Virtuell zum Spitzenteam

IHK

- 31 Arbeitswelt im Wandel – Arbeitsminister Alexander Schweitzer bei der IHK-Vollversammlung

Unternehmensgründung & Unternehmensförderung

- 32 Gründungswoche bringt frische Impulse
- 34 nextt-change Unternehmensbörse



Arbeitswelt im Wandel: Arbeitsminister Alexander Schweitzer spricht bei der IHK-Vollversammlung über das Bürgereinkommen, Höchst Arbeitszeiten, Cybersicherheit und den Stand der Digitalisierung im Bundesland.

30

KONTAKT

IHK Dienstleistungszentren
service@rheinessen.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 Rheinessen
Melanie Dietz
Telefon: 06131 262-1005
presse@rheinessen.ihk24.de

Starterzentrum
Lisa Haus
Telefon: 06131 262-1703
lisa.haus@rheinessen.ihk24.de

Ausbildungshotline
Telefon: 06131 262-1608

Weitere Kontakte
ihk.de/rheinessen

GEZIELT INFORMIERT

Teilen Sie uns Ihre Interessen mit und Sie erhalten gezielt Informationen und Einladungen per Mail:

 ihk.de/rheinessen/news

Aus- und Weiterbildung

- 35 Tag der Technik in Worms: „Berufe zum Anfassen“
- 36 Tag der Technik in Mainz: „Technik-Berufe haben Zukunft“
- 38 Neues Netzwerk zur Berufsorientierung in Rheinessen
- 40 „Walk of Fame“ für Top-Azubis

International

- 42 „Das Eis schmelzen lassen“ – Rheinessen bei der „Slush“ in Helsinki
- 44 Unterstützung bleibt: Hilfsdienste aus der Region in der Ukraine
- 46 Botschafterdialog Afrika – Zugang zum Markt der Zukunft
- 47 IHK-Termine International

Extra

- 48 Impressum

INDEX

Über diese Unternehmen lesen Sie im redaktionellen Teil: ABO Wind Aktiengesellschaft (46,47), ActiTrex GmbH (7), audibene GmbH (11), Bäckerei Frank Finkenauer (12), Boehringer AG (11, 46, 47), Envision Entertainment GmbH (20, 21, 22, 23), 1. Fußball- und Sportverein Mainz 05 (28, 29), Gemünden Verwaltungsgesellschaft mbH (12), Hochschule Mainz (30), Hochschule Worms (20, 21, 22, 23), Industrie-Institut für Lehre und Weiterbildung Mainz eG (36, 37), Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (32), Kalypso Media Group GmbH (20, 21, 22, 23), lignum³ zimmerei u. schreinerei GmbH (11), LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH (24, 25, 26), Mainzer Stadtwerke AG (13), Mainzer Unimedizin (44, 45), Mainzer Volksbank eG (8), Malteser Hilfsdienst GmbH (44, 45), netmin games GmbH (20, 21, 22, 23), Paul-Erik Koop "Mainzguide Pop-Up Bar" (10), Roomstone GmbH (12), SCHOTT AG (12, 38, 39), SLEE Medical GmbH (4,5), stimmel-sports e.V. (20, 21, 22, 23), Ubisoft Blue Byte GmbH (20, 21, 22, 23), Volksbank Darmstadt-Südhessen eG (8), Werner & Mertz GmbH (6), Wirtschaftsförderungsgesellschaft für die Stadt Worms mbH (32)

COVER

Foto: stock.adobe.com
Gestaltung: Agentur Merklisch(t)

Made in Germany

Der Nieder-Olmer Medizinprodukte-Hersteller Slee setzt schon viele Jahre konsequent auf Inlandsproduktion – und war damit seiner Zeit voraus.



Manche Mitbewerber geben ihre Produktionsstätten in Europa auf und verlagern sie in Niedriglohn-Länder. Auch die Slee medical GmbH hat jüngst neu gebaut und ist umgezogen – von Mainz nach Nieder-Olm. Seit Stefan Schock vor sieben Jahren als Geschäftsführer eingestiegen ist, hat das Unternehmen seine Mitarbeiterzahl knapp verdoppelt, auf 45. Normale Geschäftsjahre enden mit einem Zehn-Prozent-Wachstum, „dieses Jahr sind es deutlich mehr“. Und das vollständig unter Hochlohn-Bedingungen. Denn der Medizinprodukte-Hersteller entwickelt und baut seine Geräte unter dem eigenen Dach zusammen. Für die mechanische Teilefertigung, Elektronik und Kühltechnik gibt es 15 Partner, größtenteils in Deutschland sowie der EU.

„Bei der Frage, ob ein Produkt insgesamt wirtschaftlich herzustellen ist, zählt für mich der Gesamtkostenansatz“, sagt Schock. Dazu zählen reibungslose Abläufe, stabile Lieferketten. „Und bei unseren Volumina hätte ich viel zu große Overheadkosten, wenn ich ein paar Mal im Jahr nach China fliegen muss, um Details zu besprechen.“ Slee fertigt Produkte, von denen vielleicht einige Hundert pro Jahr vertrieben werden. Kunden sind Universitäten, Krankenhäuser und Forschungseinrichtungen – und das weltweit. „Wir haben Vertriebspartner in mehr als 150 Ländern“, sagt Schock, „aber bei der Produktion legen wir schon immer großen Wert auf Regionalität.“

Klares Bekenntnis zum Standort

Die Unternehmensgeschichte begann in England. In den 1950er Jahren entwickelte der Maschinenbauer Kenneth Slee als Auftragsarbeit zusammen mit einem Mediziner ein Kühlgerät, das heute als Kryostat gängig ist. Mainz war Verkaufsniederlassung und wurde bald Hauptsitz für Medizintechnik, ehe das Unternehmen in den 80ern komplett verlagert wurde. Weil der Platzbedarf sich in Hechtsheim nicht mehr realisieren ließ, wurde im Gewerbegebiet vor den Toren der Landeshauptstadt neu gebaut. Knapp 3.000 Quadratmeter auf einem 9.000-Quadratmeter-Grundstück bedeuten dreimal so viel Platz wie vorher, samt Spielraum für künftiges Wachstum – und, wie Schock betont, ein klares Bekenntnis zum Standort. Auch wenn sich das Unternehmen in Mainz etwas stiefmütterlicher behandelt fühlte als in Nieder-Olm.

Anwendungsgebiet der Slee-Produkte ist die Histopathologie. Dabei geht es um die Analyse von Gewebeproben lebender Patienten. Das Ziel besteht darin, krankhafte Veränderungen zu erkennen und daraus Diagnosen und Behandlungsmöglichkeiten abzuleiten. „Die Proben, die auf tausendstel Millimeter geschnitten werden müssen, werden auf unseren Geräten aufbereitet“, sagt Schock. „Wir stellen alles her, was zwischen Probenentnahme und Mikroskop benötigt wird. Es handelt sich um eine Nische, diese Produkte sind



sehr langlebig und robust.“ Eine Handvoll Unternehmen sei weltweit in diesem Bereich tätig, unter global aufgestellter Konkurrenz definiert sich Slee klar als klassischer deutscher Mittelständler.

6.000 unterschiedliche Einzelteile für die Produktpalette

Natürlich bringt das Nachteile mit sich. „Da geht ein größeres Unternehmen schon mal mit 30 bis 50 Prozent Rabatt rein und schnappt sich den Auftrag“, sagt Schock. „Wir verkaufen uns nicht unter Wert.“ Und die Zahlen belegen, dass sein Unternehmen mit seinem Kurs nicht falsch liegt. Den eigenen Qualitätsanspruch zu wahren und den Kunden Liefertreue zu garantieren, nennt Schock als Faktoren, die für den eingeschlagenen Weg sprechen. „Das war immer tragfähig, es war nur nicht modern.“ Klar ist für den Geschäftsführer: In der Massenproduktion ist die Abwanderung in Niedriglohn-Länder mitunter sinnvoll, wenn nicht gar alternativlos. „Aber für uns passt dieses Managementkonzept nicht. Und in den letzten Jahren, mit gestörten Lieferketten und den großen politischen Veränderungen, hat

sich unser Konzept als ausgesprochen robust erwiesen. Wir waren jederzeit lieferfähig, in einer akzeptablen Zeit.“

Rund 6.000 unterschiedliche Einzelteile, von Katalogware und Normteilen bis zu individuellen Anfertigungen, braucht Slee für die Montage seiner Produktpalette. „Die Zeichnungs- und Konstruktionsteile stellen unsere Partner verlässlich nach unserem Bedarf her“, sagt Schock, „da sind die Arbeitswege kurz, es gibt keine kulturellen Barrieren und keine Zeitverschiebung. So ist unser Tagesgeschäft recht einfach und kosteneffizient. Und wirtschaftlich waren wir auf diese Weise immer, in den letzten Jahren wohl sogar noch mehr.“ Die Abwanderungswelle in die Niedriglohn-Länder bezeichnet der Geschäftsführer als „Herdentrieb, der in meinen Augen in den letzten 20 Jahren an vielen Stellen übertrieben wurde“. Doch der Wind habe sich gedreht. Schock spricht von Abhängigkeiten durch Monopolisierung in manch ethisch fragwürdiger und nicht unbedingt verlässlicher Produktionsregion. „Ich glaube, die Mittelständler sind da immer schon weniger getrieben gewesen.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Fotos: Slee


BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



INDUSTRIEBAU

KONZENTRIERT REALISIEREN

Bührer + Wehling realisiert Ihr Projekt in höchster Präzision: Reibungslos. Perfekt getaktet. Budgetoptimiert. Dabei haben wir wirtschaftliche und bauliche Potenziale genau im Blick: Vom ersten Spatenstich bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

www.buehrer-wehling.de



WERNER & MERTZ GmbH Wirtschaftsministerin besucht Produktion

Die Themen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit standen beim Besuch von Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt und IHK-Hauptgeschäftsführer Günter Jertz im Mittelpunkt: Im Produktionszentrum des Reinigungsmittelherstellers Werner & Mertz an der Mainzer Rheinallee erhielten sie Einblick in die Entwicklung des 2019 eröffneten Produktionsgebäudes, das mehrfach für sein Nachhaltigkeitskonzept und die Energieeffizienz zerti-

fiziert wurde. Gerade jetzt bestätige sich dieser Weg, stellt Werner & Mertz-Inhaber Reinhard Schneider fest. So ist die 4.000 Quadratmeter große Fläche des Dachs zu zwei Dritteln mit Photovoltaik-Modulen bedeckt, womit beispielsweise die Stromversorgung der Kältemaschinen abgedeckt werde. Für die Beheizung des Gebäudes werde unter anderem auf Wärmerückgewinnung und Fernwärme gesetzt. Das ganze Gebäude ist mit LED ausgestattet, in den Fluren, Toiletten und Umkleidekabinen wird die Beleuchtung mit Präsenzmeldern gesteuert. 26 neue Parkplätze für E-Autos mit Stromladestationen sind direkt am Bau entstanden. „Unser Produktionszentrum besticht durch das anspruchsvolle Energiekonzept mit hervorragenden Isolationswerten sowie einer hocheffizienten Energierückgewinnung“, betont Schneider.

In dem Gebäude werden PET-Flaschen aus 100 Prozent Altplastik aus haushaltsnahen Sammlungen hergestellt und abgefüllt: „Damit haben wir die größte Recyclat-Flaschen-Fertigung der Welt geschaffen“, sagt Schneider. Das 1867 gegründete Familienunternehmen, das am Standort Mainz rund die Hälfte seiner europaweit gut 1.000 Mitarbeiter beschäftigt, produziert Dachmarken wie Frosch, Emsal und Erdal. Dem „Frosch aus Mainz“ widmet das Unternehmen nun auch einen Laden in der Mainzer Innenstadt: In der Schöfferstraße 6, unweit des Doms, wird zum Jahresstart 2023 das gesamte Marken-Sortiment angeboten, das nur wenige Kilometer weiter produziert wird.



Einblick in die Produktion: Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt und IHK-Hauptgeschäftsführer Günter Jertz mit Werner & Mertz-Inhaber Reinhard Schneider.

„Ich würde gern hier bleiben“

Der mit 15.000 Euro dotierte „Pioniergeist“-Gründerpreis der Investitions- und Strukturbank, der Volksbanken und Raiffeisenbanken Rheinland-Pfalz sowie des SWR geht an das Mainzer Biotech-Start-up ActiTrex. Geschäftsführerin Prof. Andrea Tüttenberg könnte mit der „ATreg“-Zelltherapie vielen Leukämiepatienten Behandlungschancen eröffnen – und das ist nur der erste Schritt. Doch es steht in Frage, ob die Mainzerin dies in ihrer Heimatstadt tun kann.



Frau Professor Tüttenberg, wofür genau gab es den „Pioniergeist“-Preis?

Den Preis gab es für das Konzept unserer Ausgründung, das darin besteht, eine Zelltherapie zu entwickeln, die helfen soll, dass Menschen nicht mehr an Transplantatabstoßungen erkranken und sterben. Wir entwickeln diese Therapie anhand der Graft-Versus-Host-Disease, einer Abstoßungsreaktion einer Stammzelltransplantation bei Leukämiepatienten. Während eine Chemotherapie die Symptomatik behandelt, handelt es sich bei der Stammzellentherapie um einen heilenden Ansatz, denn man tauscht das kranke immun- und blutbildende System des Patienten durch ein komplett neues, gesundes System aus. Im Rahmen dessen kommt es leider in 30 bis 50 Prozent der Fälle zu einer Abstoßungsreaktion, die mit schweren Krankheitssymptomen und einer gesteigerten Wahrscheinlichkeit des Versterbens einher geht. Auch deshalb bekommt derzeit nicht jeder, der es brauchen könnte, eine Stammzellentherapie, gerade ältere Menschen oder Menschen mit vielen Grunderkrankungen nicht. Wir haben ein Zelltherapeutikum entwickelt, das dieser Abstoß-

ungsreaktion vorbeugen soll, damit mehr Menschen, die eine Stammzellentherapie benötigen, diese auch bekommen können.

Was sprach bei Ihrer Gründung für den Standort Mainz?

Es handelt sich um eine Ausgründung aus der Universitätsmedizin Mainz, die auch an der ActiTrex beteiligt ist. Wir haben hier, als Mieterin der Räumlichkeiten an der Universitätsmedizin, unser Forschungs- und Laborumfeld sowie die kurzen Wege. Wir würden gern in Mainz bleiben. Ich selbst komme aus Mainz, wir sind hier groß geworden. Es ist etwas Schönes, das zurückzugeben. Das Problem ist, dass es für Start-ups derzeit keine wirklich geeigneten Laborflächen gibt. Es soll viel gebaut werden, aber das ist Zukunft. Wir bräuchten eigentlich jetzt schon die Flächen. Im Innovationspark wird ein Umfeld geschaffen, das sicher toll wird, aber es sind keine eingerichteten Flächen. Ein Start-up hat nicht das Geld, eine komplette Etage mit Laborflächen auszu-

statten. Ich denke, Biotechnologie wird in Mainz großgeschrieben, davon profitiert unsere Branche. Aber es fehlt der Blick darauf, was ein Start-up benötigt.

Nehmen Sie bereits konkrete Alternativen für Ihre Ansiedlung in den Blick?

Die nächsten ein, zwei Jahre können wir hier noch gut überbrücken. Dann müssen wir etwas in Aussicht haben, weil wir in eine neue Investorenrunde starten. Das Geld geht nach der Phase-1-Studie Ende des nächsten Jahres aus. Klappt es in Mainz nicht, gibt es Standorte in Göttingen, Heidelberg, München oder auch in Wiesbaden im Industriepark Amöneburg. Ich würde gern hier bleiben, aber es muss auch realistisch sein. Die Labore, die in Mainz zu mieten sind, sind – wenn ich nichts übersehen habe – keine Forschungslabore, wie wir sie brauchen. Wir hoffen, dass sich noch etwas auftut.

DIE FRAGEN STELLTE TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Probenrösterei Schmid
Albertusstrasse 10
55411 Bingen am Rhein

Tolle Leistungen verdienen ein besonderes Incentiv als individuelle Wertschätzung

Bedanken Sie sich mit einem Kaffeeworkshop für die geleistete Arbeit im vergangenen Jahr und motivieren dabei auch für neue Aufgaben.

Die Workshops sind für Einzelpersonen oder kleine Teams bis 3 Personen geeignet.



Gutscheinservice auf der Homepage – www.probenruesterei.de

„Die neue Größe schafft mehr Stabilität“

Mehr Spielraum bei Tagesgeschäft und Strategie, mehr Stabilität und eine größere Anziehungskraft bei der Mitarbeitergewinnung: Das sind Ziele der Fusion zwischen der Mainzer Volksbank und der Volksbank Darmstadt-Südhessen zu einer der größten Volksbanken Deutschlands. Die Vorstände Uwe Abel aus Mainz und Matthias Martiné aus Darmstadt berichten, wie sie die Zukunft ihrer Häuser gemeinsam gestalten wollen.

Warum wollen die beiden Volksbanken fusionieren?

Abel: Mit Blick auf die dynamischen Veränderungen im Finanzdienstleistungssektor sehen wir uns in der Verantwortung, frühzeitig, selbstbestimmt und aus einer Position der Stärke heraus die richtigen strategischen Weichen zu stellen.

Martiné: Durch den geplanten Zusammenschluss entsteht eine der führenden und leistungsstärksten Volksbanken in der Metropolregion Rhein-Main. Wir können dann nicht nur größere Kredite vergeben, sondern uns auch mit unseren Beratungs- und Produktangeboten noch stärker auf Kundenbedürfnisse und Zukunftsthemen einstellen. Zudem schafft die neue Größe eine nochmals deutlich erhöhte Stabilität auch für den Fall, dass die zukünftigen Herausforderungen größer werden als ohnehin erwartet.

Worin besteht die Notwendigkeit der Zusammenschlüsse regional verankerter Banken?

Abel: Die Anforderungen der Kunden nehmen stetig zu, besonders hinsichtlich der Beratungsleistungen sowie Online-Bera-

tungs- und Servicestrecken. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, bedarf es permanenter und stetig steigender Investitionen in das Know-how unserer Mitarbeiter und in unsere IT. Beides ist in größeren Häusern leichter zu stemmen. Zudem müssen wir angesichts des bevorstehenden Renteneintritts der geburtenstarken Jahrgänge in den nächsten Jahren eine Vielzahl neuer Fachkräfte und Talente finden. Als große Volksbank haben wir hierbei naturgemäß eine größere Anziehungskraft, da wir mehr Spezialisierungs- und Aufstiegsmöglichkeiten bieten können.

Wie wollen Sie das Spannungsfeld zwischen Regionalität und Vergrößerung bewältigen?

Martiné: Regionalität sollte nicht unbedingt im Kleinen verstanden werden. Sicher, unser Geschäftsgebiet vergrößert sich, aber unser Handeln schafft unverändert Regionalität. Es ist uns sehr wichtig, dass unsere Mitglieder und Kunden ihre Berater persönlich kennen. Daher wollen wir, dass ihre gewohnten Ansprechpartner in allen Fragen rund um Geld und Vorsorge möglichst erhalten bleiben. Unser Engagement durch Spenden und Sponsoring wird selbstver-

ständiglich durch die Fusion nicht geringer. Abel: Wir übernehmen weiterhin Verantwortung vor Ort und bleiben dem genossenschaftlichen Prinzip treu: „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“. Aber ja, es ist auch uns bewusst, dass die neue Größe etwas verändert, doch wir sehen dies als Chance.

Wie weit ist der Fusionsprozess, welche Entscheidungen stehen noch an?

Martiné: Durch die noch notwendigen Beschlüsse der Vertreterversammlungen im Mai 2023 soll die Bank rückwirkend zum 1. Januar 2023 entstehen. Die technische und rechtliche Fusion soll im November 2023 umgesetzt werden. Aktuell finden Informationsveranstaltungen und ein interner Dialogprozess statt.

Wie soll die neue Volksbank eigentlich heißen?

Abel: Die gemeinsame Bank wird unter dem juristischen Namen „Volksbank Darmstadt Mainz eG“ firmieren. Im Außenauftritt werden die bewährten Marken „Mainzer Volksbank“ und „Volksbank Darmstadt – Südhessen“ fortgeführt. Der Sitz der neuen Bank ist Mainz.



„Regionalität sollte nicht unbedingt im Kleinen verstanden werden.“

Matthias Martiné

„Als große Volksbank haben wir naturgemäß eine größere Anziehungskraft.“

Uwe Abel



Wie steht es um die Belegschaft und das Filialnetz, sind Einsparungen, Schließungen und Entlassungen geplant?

Martiné: Zunächst: Filialveränderungen sind völlig unabhängig von einer Fusion, sondern richten sich ausschließlich nach dem gezeigten Kundenverhalten. Da beide Partner keine Doppelpräsenzen an einem Ort haben, werden durch die Verschmelzung keine Filialen geschlossen. Ausgelöst durch verändertes Kundenverhalten und dadurch angepasste Nutzung unserer Standorte haben beide Häuser in den letzten Jahren die Geschäftsstellen regelmäßig analysiert und punktuell Anpassungen vorgenommen. Dies wollen wir auch in Zukunft so handhaben.

Abel: In der neuen Größe können wir Karriereperspektiven und vielfältige Aufgaben über eine Vielzahl von Standorten bieten. Wir brauchen eine hohe Anziehungskraft auch, um Berater und Spezialisten in der Zukunft am Arbeitsmarkt gewinnen zu können. Wir können heute schon feststellen: Wir brauchen trotz vieler Synergien alle Mitarbeitenden in unserer neuen Bank und werden darüber hinaus noch eine Vielzahl neuer Talente gewinnen müssen.

Auf welche Geschäftsfelder möchten Sie Schwerpunkte legen?

Martiné: Unsere Schwerpunkte sind da, wo unsere Kunden sind. Auf der einen Seite sind wir stark im Firmenkundenbereich, auf der anderen Seite aber auch im Anlagebereich und Private Banking. Auch die Förderung regionaler Wirtschaftskreisläufe ist

wichtig. In einem prosperierenden Umfeld bedeutet das, sowohl den Weltkonzern als auch den erfolgreichen Mittelständler optimal beraten zu können. Aufgrund der neuen Größe wird es auch noch bedeutend besser möglich sein, unser Beratungsangebot auf die individuellen Bedürfnisse bestimmter Branchen oder zu relevanten Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit auszurichten.

Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich durch die Fusion – was wäre sonst nicht oder weniger möglich?

Abel: Es ergeben sich viele Effekte, die sich positiv auf das neue Haus auswirken. Um nur einige zu nennen: Kreditversorgung in zukunftssicheren Größenordnungen, Zusammenlegung der auf beiden Seiten vorhandenen Stärken, Erfüllung zunehmender regulatorische Anforderungen und neue Perspektiven zur Arbeitsgeberattraktivität. Es entsteht eine zweite große und leistungsfähige Bank im Rhein-Main Gebiet, die bis vor die Tore Mannheims reicht und die gesamte Klaviatur des modernen Bankings beherrscht.

DAS INTERVIEW FÜHRTE TORBEN SCHRÖDER,
FREIER JOURNALIST

VOLKSBANK DARMSTADT MAINZ EG

Die Vorstände und Aufsichtsräte der Mainzer Volksbank und der Volksbank Darmstadt – Südhessen haben sich einstimmig für eine Fusion beider Häuser ausgesprochen – bei den Vertreterversammlungen im Mai 2023 soll das entscheidende Votum fallen. Mit dem Zusammenschluss entsteht eine der größten Volksbanken Deutschlands mit einer Bilanzsumme von circa 14 Milliarden Euro, einem Kredit- und Anlagevolumen von über 28 Milliarden Euro, über 450.000 Kunden, rund 1.600 Mitarbeitern und 144 Standorten in der Region.

Andre-Michels.de



ANDRE-MICHELS + CO.
STAHLBAU GMBH

info@Andre-Michels.de



56727 Mayen

Stahlhallenbau • Seit 1984

02 651 96 200



Wein-Wanderung durch Mainz

Der Best of Wine Tourism Award 2023 des Wein-Hauptstädte-Netzwerks Great Wine Capitals geht an den Mainzguide. Der Mainzer Unternehmer Paul-Erik Koop hat nicht nur in der Pandemie eine Weinbar eröffnet, sondern auch das Konzept der Stadtführungen aufgefrischt. Im Interview erklärt Koop, wie es dazu kam.



Foto: Bianca Conrad

Was bringt einen Flugbegleiter dazu, in der Pandemie eine Weinstube aufzumachen?

Das kam daher, dass ich kurz nach dem ersten Lockdown mit meinem Freundeskreis an einer Stadtführung in Frankfurt teilgenommen hatte. Da bin ich auf den Geschmack gekommen und habe das Konzept einer

Stadtführung durch Mainz mit Wein entwickelt. 2020 habe ich mich mit dem Stadtführungsunternehmen Mainzguide selbstständig gemacht. Da ich aus einer Gastromomen-Familie stamme, kam zudem die Idee einer Pop-up-Weinbar auf. So etwas funktioniert aber nur eine bestimmte Zeit, so-

dass wir die Bar in diesem Juli in „Pauls“ umbenannt haben. Dort führe ich abwechselnde Winzer aus Rheinhessen und teils aus der Pfalz, je nachdem, was mir schmeckt und was meine Gäste nachfragen. Hier kommt man gemütlich zusammen und erhält gute Qualität zu einem fairen Preis. Ich versuche viele Jungwinzer mit einzubinden und Mainz etwas anderes zu geben.

Da haben Sie eine Marktlücke gesehen?

In der Tat. Ich folge gern meiner persönlichen Präferenz und habe mich gefragt, was ich mir als Gast wünschen würde. Was wir haben, ist toll. Mir geht es darum, das Angebot zu ergänzen. Mainzguide möchte ich stärker in den Fokus für Teamevents rücken. Unser Weinspaziergang ist schon heute ein Gruppenerlebnis für bis zu 50 Personen. In naher Zukunft wer-

den Unternehmen die Möglichkeit haben, komplette Ausflugspakete zu buchen.

Wein und Stadtrundgang, wie kommt das zusammen?

Das Konzept, das ich inzwischen mit drei Mitarbeitern umsetze, besteht ganz einfach darin, dass man am Anfang der Tour ein Glas mit meinem Logo in die Hand bekommt, das einen durch die Alt- und Neustadt begleitet. Dazu gibt es vier Weine in ausgewählten Weinhäusern. Die Stadtgeschichte neu erzählen, das Image der verstaubten Stadtführung abstreifen, ist die Idee. Wir pausieren damit das ganze Jahr über nicht. Im Dezember gibt es ein Glühwein-Special.

DIE FRAGEN STELLTE TORBEN SCHRÖDER, IHK FÜR RHEINHESSEN

ATTRAKTIVE ARBEITGEBER Audibene und Lignum³ ausgezeichnet

Acht mittelständische Unternehmen sind vom Wirtschaftsministerium als „Attraktive Arbeitgeber Rheinland-Pfalz 2022“ ausgezeichnet worden. Gelobt wurden agile, innovative und lösungsorientierte Maßnahmen, um Fachkräfte anzuwerben und langfristig zu binden. Unter den Preisträgern sind die Mainzer Unternehmen Audibene sowie die Lignum³ Zimmerei und Schreinerei. Der Hörgerätehersteller Audibene wird für seinen hohen Grad an Digitalisierung bei der Ermöglichung von Heimarbeit prämiert. Lignum³ wolle unter anderem mit digitaler Kommunikation von der Angebotserstellung bis zur Schlussrechnung das veraltete Image des Handwerkergewerbes neu beleben. „Innovationen sind der entscheidende Treiber für Investitionen, Produktivität und Beschäftigung sowie die Wettbewerbsfähigkeit“, sagte Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt.



BOEHRINGER Neuer Solarpark in Ingelheim

1,73 Millionen Euro nimmt das Pharmaunternehmen Boehringer Ingelheim für den Neubau einer großen Photovoltaik-Fläche in die Hand. Im Januar 2023 soll der Solarpark mit insgesamt 2440 Modulen und einer Leistung von etwa einem Megawatt-Peak fertig gestellt sein. Eine Gigawattstunde an CO₂-freiem Strom beträgt der angestrebte, jährliche Ertrag. „In Deutschland investieren wir

konsequent in Technologien und Prozesse zur wirtschaftlichen, regenerativen Erzeugung von Strom und der gleichzeitigen Reduzierung des Verbrauchs fossiler Energieträger“, sagt Jan Fassbender, Leiter Global Facilities & Engineering. Der Solarpark zählt neben dem Bau eines neuen Biomasseheizkraftwerks zum Investitionsprogramm von über 200 Millionen Euro in nachhaltige Inf-

rastrukturprojekte. Sie sollen das Unternehmen der klimaschonenden Energieversorgung seiner Standorte einen großen Schritt näher bringen. Im Rahmen der Projektentwicklung für den Solarpark habe Boehringer auf eine starke Unterstützung durch die lokale Politik und einen konstruktiven Austausch mit den Umweltverbänden bauen können.





Planen
Realisieren
Service

| | | |
|---|--|---|
|  <small>Modul- und Containerbau</small> |  <small>Stahlbau</small> |  <small>Container</small> |
|  |  |  |

Jetzt anfragen!

06751 4035
info@novocont.de
www.novocont.de



Novocont. Räume mit System.

Optimales Preis-Leistungsverhältnis.
Mit Garantie.

ALTSTADTBÄCKEREI Ingelheimer Familienbetrieb ausgezeichnet

Die Altstadtbäckerei in der Altegasse in Oher-Ingelheim ist die drittbekannteste Bäckerei in Rheinland-Pfalz: Das ergab eine Umfrage des Wein- und Gourmetmagazins „Falstaff“, das zur Abstimmung aufgerufen hatte. Mehrmals ist der traditionell handwerklich arbeitende, 1861 gegründete Familienbetrieb von Bäckermeister Frank Finkenauer auch in der „Feinschmecker“-Zeitschrift unter die 500 besten Bäckereien Deutschlands gewählt worden. Hinzu kam

der Landesehrenpreis Rheinland-Pfalz im Bäckerhandwerk 2021, der Faktoren wie Regionalität der Produkte und Nachhaltigkeit berücksichtigt. Beispielsweise verkauft Finkenauer ab einer Stunde vor Geschäftsschluss seine restlichen Waren in so genannten „Rettertüten“. Für einen Warenwert von zwölf Euro werden fünf Euro bezahlt, die die Bäckerei für einen guten Zweck spendet.



Foto: stock.adobe



Foto: Schott AG

SCHOTT PHARMA Neue Produktionsstätte in Ungarn

76 Millionen Euro investiert das Unternehmen Schott Pharma, eine Tochter der Schott AG, in eine neue Produktionsstätte für vorfüllbare Glasspritzen in Ungarn. „Mit diesen Spritzen lassen sich Biologika, Impfstoffe und die neueste Generation mRNA-basierter Medikamente sicher aufbewahren und verabreichen. Dadurch unterstützen wir die Pharmaindustrie, Patienten weltweit mit lebenswichtigen Medikamenten zu versorgen“, sagt CEO Andreas Reisse. Im ungarischen Lukácsháza betreibt das Mainzer Unternehmen seit 1993 eine Niederlassung. 120 Arbeitsplätze sollen im Zuge der laut Plan 2024 abgeschlossenen Kapazitätserweiterung geschaffen werden.

GEMÜNDEN / ROOMSTONE Klimafreundlichen Carport entwickelt

Die rheinhessische Unternehmensgruppe Gemünden hat gemeinsam mit der Roomstone GmbH aus Simmern einen klimafreundlichen Carport entwickelt. Dieser soll eine rundum nachhaltige Lösung zum Aufladen von Elektrofahrzeugen bieten. Das Ziel: Mit vielen umweltfreundlichen Details einen möglichst niedrigen CO₂-Fußabdruck zu erreichen. So kombiniert der Carport Photovoltaikmodule auf dem Dach mit dem Einsatz von Holz und umweltfreundlichem Geopolymerbeton. Die Besonderheit: Gegenüber herkömmlichem Beton zeichnet sich der Geopolymerbeton nach Auskunft der Unternehmensgruppe durch minimale CO₂-Emissionen aus.



Foto: Gemünden

MAINZER MOBILITÄT Verkehrsbetrieb kauft 23 neue Elektrobusse

Die Stadtwerke-Tochter Mainzer Mobilität hat 23 neue Elektrogelenkbusse des Herstellers MAN erworben, die nach und nach in den Linienbetrieb integriert werden sollen. Jochen Erlhof, Geschäftsführer der städtischen Verkehrsgesellschaft, spricht von einem „großen Schritt hin zur kompletten Dekarbonisierung des ÖPNV in Mainz“. Das gesamte Investitionsvolumen wird mit 26 Millionen Euro kalkuliert, vom Bund gibt es eine Förderzusage für die Schaffung von Ladeinfrastruktur über knapp zehn Millionen Euro. Jährlich sollen durch die neuen Busse nach Darstellung der Stadt rund 500.000 Liter Diesel eingespart werden. Mit Wärmepumpen können die Busse geheizt und gekühlt werden. Als Reichweite werden „mindestens“ 200 Kilometer angegeben. Das Gewerbesteuer-Plus durch den Covid-Impfstoffproduzenten Biontech habe die Investition ermöglicht.



Foto: Mainzer Mobilität



Umzüge weltweit
Höhne-Grass GmbH

Umzug?
Wir bieten Lösungen!

- ✓ Firmenumzüge
- ✓ Privatumzüge
- ✓ Lagerung/Selfstorage
- ✓ TÜV-zertifiziert

sb-lagerhaus.de

Einlagern, was nicht gebraucht wird.

- ✓ Lagerboxen von 1 bis 20m²
- ✓ Sicher, sauber, trocken



klimaneutrale
Dienstleistungen

Höhne-Grass

Johannes-Kepler-Straße 16 ■ 55129 Mainz ☎ Telefon: 06131 - 959880

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





Fotos: Landeshauptstadt Mainz

OB-Wahl in Mainz

Wahlprüfsteine für die Wirtschaft

Wer zieht ins Mainzer Rathaus ein? Sofern es keine Stichwahl gibt, wird am 12. Februar ein neues Stadtoberhaupt gewählt. Bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe hatten sich sieben Kandidatinnen und Kandidaten beworben. Die IHK für Rheinessen hat alle nach ihrer Einschätzung zu Wirtschafts- und Biotech-Standort sowie Verkehrspolitik gefragt.



Manuela Matz (CDU)

„Was ist Ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort Mainz und wie würden Sie es angehen?

Biontech ist ein absoluter Glücksfall. Wir müssen alles dafür tun, dass das kein Einzelfall bleibt. Daher arbeite ich jetzt an einem Ökotechcluster. Dieses soll Unternehmen mit dem Kerngeschäft in der Klimafolgenbekämpfung und -anpassung nach Mainz bringen. Das ist die beste Zukunftsvorsorge und schafft neue Arbeitsplätze.

Welche wären Ihre nächsten Schritte zum Biotech-Standort Mainz, auch um Start-ups mit Flächenbedarf zu binden?

Die Schaffung eines Biotech-Cluster mit Campus steht ganz oben auf der Liste. Hier sind wir gerade in der Bauleitplanung, Flächenbeschaffung und Neustrukturierung des Technologiezentrums Mainz. Dieses fördert Start-Ups aus der Branche mit La-

borflächenbereitstellung und Acceleratorprogramm. Es gilt die Biotechunternehmen hier in Mainz optimal zu unterstützen und neue Unternehmen der Branche zu gewinnen. Im Idealfall sind das Unternehmen aus der supply chain von Biontech.

Darf und kann die Innenstadt dauerhaft mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein, mit welchen Prioritäten?

Manchmal habe ich den Eindruck, dass die Frage der Verkehrsmittel in Städten eine Glaubensfrage ist. Ich setze mich dafür ein, diese Debatte nüchtern zu führen. Autos und Parkplätze gehören für mich genauso zu einer lebendigen Innenstadt wie Fahrradstraßen und spezielle Busspuren. Es kommt auf einen guten Mix an. Nur von Fahrradfahrern und Busfahrern kann der Einzelhandel nicht leben.

Mareike von Jungenfeld (SPD)

„ Was ist Ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort Mainz und wie würden Sie es angehen?

Die wirtschaftliche Situation unserer Stadt war noch nie so gut wie heute. Aktuell steht der Erfolg der Biotechnologie zwar im Fokus, dennoch halte ich es für wichtig, dass auch alle anderen Branchen, insbesondere die mittelständischen Unternehmen als Stütze der Wirtschaftsstadt Mainz, konkurrenzfähig bleiben, den wirtschaftlichen Erfolg verstetigen und von der positiven Entwicklung profitieren können. Dafür bedarf es weiterer und nachhaltiger Investitionen in die Infrastruktur sowie verbesserte Rahmenbedingungen im Bereich der Ausbildung und Qualifizierung.

Welche wären Ihre nächsten Schritte zum Biotech-Standort Mainz, auch um Start-ups mit Flächenbedarf zu binden?

Ich stehe zum Ausbau von Mainz zum internationalen Biotechnologiestandort. Die Umsetzung hat begonnen und die Zurverfügungstellung von Flächen hat oberste Priorität. Das Technologiezentrum Mainz sowie die städtische Wirtschaftsförderung als – neben der IHK – wichtigsten Ansprechpartnern für Gründerinnen, Gründer und Start-ups müssen komplett neu aufgestellt werden, um den künftigen Herausforderungen gewachsen zu sein.



Darf und kann die Innenstadt dauerhaft mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein, mit welchen Prioritäten?

Ja, auch zukünftig wird die Innenstadt mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein. Dennoch stehe ich für eine autoärmere Innenstadt, da dies die Aufenthalts- und Lebensqualität in der Stadt stark verbessern wird.



Foto: Tine Knucke

Christian Viering (Grüne)

„ Was ist Ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort Mainz und wie würden Sie es angehen?

Mein wichtigstes Projekt ist es, Mainz als Innovationsstandort weiterzuentwickeln. Der Fachkräftemangel ist die größte Herausforderung unserer Zeit. Als Oberbürgermeister werde ich deshalb einen Runden Tisch starten, um den Mainz-spezifischen Fachkräftemangel zu identifizieren. Auch um bezahlbaren Wohnraum und Kita-Plätze will ich mich aktiv kümmern. Zum Innovationsstandort gehört auch eine modern und digital aufgestellte Verwaltung.

Welche wären Ihre nächsten Schritte zum Biotech-Standort Mainz, auch um Start-ups mit Flächenbedarf zu binden?

Der Ausbau des Life-Science- und Biotechnologiestandorts ist eine große Chance für Innovation, Wohlstand und zukunftsfähige Arbeitsplätze. Durch eine ökologische Bauweise, Versorgung mit erneuerbaren Energien, Anbindung mit Bus, Bahn und Rad wird der Biotech-Campus ein grünes Leuchtturmprojekt. Für unsere zahlreichen Gründer und Start-ups will ich Unterstützer sein.

Darf und kann die Innenstadt dauerhaft mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein, mit welchen Prioritäten?

Eine starke Innenstadt ist eine, in der sich Menschen wohl fühlen. Ich setze mich für eine autoarme Innenstadt ein. Bei allen Überlegungen muss man bewegungsbeschränkte Menschen, Handwerksbetriebe und Lieferverkehre mitdenken. In einer lebendigen Innenstadt wird es immer eine Mischung von Handel, Dienstleistung und Wohnen geben, mit unterschiedlichem Anspruch an verkehrliche Erschließung.

Dr. Marc Engelmann (FDP)

Was ist Ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort Mainz und wie würden Sie es angehen?

Die wichtigste Aufgabe für Mainz und den zukünftigen Oberbürgermeister wird sein, die dank des Erfolgs von Biontech zur Verfügung stehenden Mittel nach Abbau der Schulden so zu investieren, dass die Stadt nachhaltig davon profitiert. Bei Investitionen in Infrastruktur, zukünftige Wirtschaftskraft und Aufenthaltsqualität zur Gewinnung von Fachkräften würde ich ansetzen.

Welche wären Ihre nächsten Schritte zum Biotech-Standort Mainz, auch um Start-ups mit Flächenbedarf zu binden?

Um Start-ups auch langfristig binden zu können, müssen wir notwendige Expansionsflächen zur Verfügung stellen. Dabei ist der Wirtschaftspark Mainz besonders in

den Blick zu nehmen. Neben der reinen Bereitstellung von Büro- und Gewerbeflächen ist auch auf die Aufenthaltsqualität in unmittelbarer Nähe neuer Flächen zu achten, da zukünftig bei der Gewinnung von „High Potentials“ neben monetären Anreizen, insbesondere weiche Standortfaktoren eine Rolle spielen werden.

Darf und kann die Innenstadt dauerhaft mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein, mit welchen Prioritäten?

Die Innenstadt muss auf absehbare Zeit für alle Verkehrsmittel in angemessener Zeit erreichbar sein. Zum jetzigen Zeitpunkt lässt sich kein Verkehrsmittel hinwegdenken, um den vielfältigen Mobilitätsbedürfnissen von älteren, kranken oder in der Mobilität eingeschränkten Menschen sowie Gewerbe, Handel und Logistik gerecht zu werden.



Nino Haase (parteilos)

Was ist Ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort Mainz und wie würden Sie es angehen?

Auch mit den Biontech-Einnahmen bleiben viele Herausforderungen: Vor allem der Ausbau digitaler Infrastruktur sowie schlanke und schnelle Verwaltungsprozesse sind wichtig. Die größte Aufgabe für Wirtschaft und Verwaltung liegt im Fachkräftemangel. Ein echter Standortvorteil wären Investitionen in Aus- und Weiterbildung, um Fachkräfte (zum Beispiel Handwerk, Erziehungswesen, IT) zu gewinnen und zu binden. Zuverlässige Kinderbetreuung, günstiger Wohnraum, Förderung durch Stipendien – so gewinnt man heute Personal. Und Mainz braucht endlich wieder ein Gründerzentrum. Dies möchte ich als OB gemeinsam mit der lokalen Wirtschaft anpacken.

Welche wären Ihre nächsten Schritte zum Biotech-Standort Mainz, auch um Start-ups mit Flächenbedarf zu binden?

Ich möchte für Mainz nachhaltige, flächeneffiziente Ansiedlungen, die gute Arbeitsplätze bringen. Für die unnahen Standorte braucht es eine gründliche Prüfung der klimatischen Folgen. Auch hier ist mehr Personal der Schlüssel zur effizienten Planung.

Darf und kann die Innenstadt dauerhaft mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein, mit welchen Prioritäten?

Ja, es gibt auch weiter Individualverkehr. Besser als Verbote ist ein Mobilitätskonzept, das Verkehrsfluss fördert und Parksuchverkehr vermeidet. Wir müssen das Bewohnerparken in die leeren Parkhäuser verlagern und P+R ausbauen. So gewinnen wir Raum für ÖPNV, Rad, Sharing, Gastro und Bäume und schaffen eine attraktive City.

Martin Malcherek (Linke)

„Was ist Ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort Mainz und wie würden Sie es angehen?

Das Wichtigste ist, die Innenstadt zu beleben. Zurzeit herrscht da zu viel Leerstand. Wir brauchen ein neues Zukunftskonzept für den Einzelhandel. Wir müssen den Spontankauf aus dem Internet wieder in die Stadt bringen. Das schaffen wir, indem wir die Aufenthaltsqualität verbessern. Wir brauchen Orte, an denen sich die Menschen gerne treffen, um diese Orte werden auch die Geschäfte wieder besser laufen.

Welche wären Ihre nächsten Schritte zum Biotech-Standort Mainz, auch um Start-ups mit Flächenbedarf zu binden?

Um das Momentum zu nutzen, brauchen wir eine schnelle Lösung. Wir dürfen uns nicht auf einen Standort im Frischluftentstehungsgebiet (Saarstraße) fokussieren, der

aufgrund von Umwelt- und Eigentümerinteressen blockiert werden kann. Wir müssen parallel andere Standorte und ein dezentrales Konzept prüfen. Wir müssen auch gleich die Folgen mitdenken: günstigen Wohnraum schaffen, um Verdrängung zu verhindern – und für Neue attraktiv zu sein.

Darf und kann die Innenstadt dauerhaft mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein, mit welchen Prioritäten?

Die Innenstadt muss vor allem über den ÖPNV, Rad (vernünftige Radwege!) und zu Fuß erschlossen werden. Dies verbessert die Innenstadtqualität, nicht nur, weil man nach dem Schoppen das Auto stehen lassen kann. Kraftwagen müssen möglich bleiben, sollten aber auf das Notwendige beschränkt werden (zum Beispiel für kranke und alte Menschen, Handel und Gewerbe).



Lukas Haker (Die Partei)

„Was ist Ihr wichtigstes Projekt für den Wirtschaftsstandort Mainz und wie würden Sie es angehen?

Das wichtigste Projekt für die Wirtschaft in Mainz ist die Wiedereingliederung von AKK. Hierdurch erschließen wir Produktionsflächen und einen ganz neuen alten Absatzmarkt. Dazu starten wir ein Referendum, um mit dem Biontech-Geld die Stadtteile zurückzuholen.

Welche wären Ihre nächsten Schritte zum Biotech-Standort Mainz, auch um Start-ups mit Flächenbedarf zu binden?

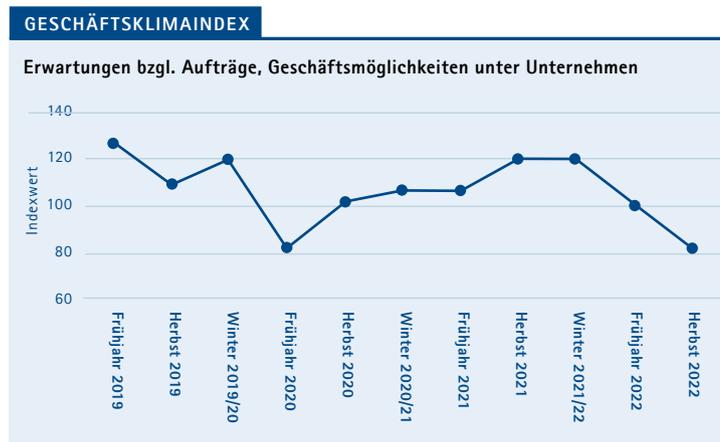
Zu Biontech heißt es: melken, melken, melken! Solange die Stadt nicht schuldenfrei ist und AKK wieder zu Mainz gehört, brauchen wir das Geld. Auch wenn die Politik sich für die Wirtschaft bücken muss (so wie immer). Und wir werden unvermietete Freiflächen in der Stadt enteignen, um sie Start-ups zur Verfügung zu stellen. Umso dümmere und elitäre die Idee des Start-ups ist, umso schneller bekommt man eine Fläche gestellt.

Darf und kann die Innenstadt dauerhaft mit allen Verkehrsmitteln erreichbar sein, mit welchen Prioritäten?

Nein! Die Innenstadt darf nicht mit allen Verkehrsmitteln erreicht werden. Sie gehört ganz allein den Autofahrern, damit man so gut wie es nur geht zum Einzelhandel und den mittelständischen Familienunternehmen kommt.

„Bündel an Krisen trifft Region mit aller Wucht“

Die IHK für Rheinhessen sieht die Wirtschaft der Region vor einer Belastungsprobe. Bei der Befragung der Betriebe zum Herbst 2022 sind die Geschäftserwartungen eingebrochen.



Die Wirtschaft in Rheinhessen steht vor einer der stärksten Belastungsproben der vergangenen Jahrzehnte. „Es ist ein ganzes Bündel an Krisen, das unsere Wirtschaft mit aller Wucht trifft“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Günter Jertz. Neben der Corona-Pandemie und dem Krieg in der Ukraine bringen Lieferengpässe, Personal-mangel und die explodierenden Energie- und Rohstoffpreise Betriebe in Existenznot. Die Anzeichen einer drohenden Rezession verstärken sich. Das zeigt die Konjunkturumfrage der Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen zum Herbst 2022: Demnach ist der Konjunkturklima-Index, Gradmesser für die wirtschaftliche Entwicklung in der Region, auf 77 Punkte eingebrochen – den schlechtesten Wert seit Beginn der Befragung vor rund 20 Jahren.

„Ob Handel, Dienstleistungen oder Industrie – die Krisenstimmung geht quer durch alle Branchen“, stellt IHK-Hauptgeschäftsführer Jertz fest. „Zusätzlich sehen sich die Unternehmen vor einen wachsenden Bürokratie-Berg gestellt.“ Ob mit Blick auf die Lieferketten oder das Arbeitsrecht – es koste die Unternehmen zunehmend Zeit und Geld, alle Dokumentationspflichten zu erfüllen. „Und das in einer Zeit, in der die Betriebe ohnehin gleich mehrere Kraftakte stemmen müssen.“

Immerhin zeigt sich die Geschäftslage der befragten Unternehmen in Rheinhessen

zum Zeitpunkt der Befragung im Frühherbst noch relativ stabil: 27 Prozent melden eine gute, 56 Prozent eine befriedigende und 17 Prozent eine schlechte Geschäftslage. Aber die Erwartungen der Unternehmen für ihre Geschäftsentwicklung in den kommenden zwölf Monaten brechen deutlich ein: Nur noch 8 Prozent rechnen mit einer besseren Geschäftslage, 37 Prozent hoffen auf eine gleichbleibende Entwicklung und 55 Prozent befürchten einen Rückgang.

Energie- und Rohstoffpreise weiterhin größtes Risiko

Die Befragung der IHK macht deutlich, wie groß der Druck auf die Betriebe ist. Als größtes Risiko für ihre wirtschaftliche Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten nennen 82 Prozent die Energie- und Rohstoffpreise, gefolgt vom Fachkräftemangel (58 Prozent) und den weiteren Auswirkungen des Ukrainekriegs (57 Prozent). Gut die Hälfte der Unternehmen macht sich Sorgen um die Inlandsnachfrage und die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen – deutlich mehr als in den Umfragen davor. Die weitere Entwicklung der Corona-Pandemie rückt bei der Risikobewertung weiter in den Hintergrund und wird nur noch von gut einem Drittel der Betriebe genannt.

Auf die Frage, wie die Unternehmen auf die hohen Strom-, Gas- und Kraftstoff-

preise reagieren, antworten 55 Prozent, dass sie die gestiegenen Kosten zum Großteil an ihre Kunden weitergeben müssen. 44 Prozent der Betriebe reagieren mit weiteren Investitionen in Energieeffizienzmaßnahmen, 13 Prozent weichen auf andere Energieträger aus, 12 Prozent reduzieren die Produktion oder die Angebote und 3 Prozent planen eine Verlagerung der Produktion. Lediglich 12 Prozent der befragten Unternehmen sind nicht oder kaum von den gestiegenen Energiekosten betroffen.

Die IHK-Befragung zeigt auch, dass Unternehmen mit Blick auf den Fachkräftemangel selbst in der zurzeit unsicheren Lage an ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern festhalten: 17 Prozent der Betriebe planen in den kommenden zwölf Monaten sogar zusätzliches Personal einzustellen, 62 Prozent gehen von gleichbleibenden Beschäftigtenzahlen aus und 21 Prozent wollen ihren Personalstamm reduzieren. Dabei gestaltet sich die Suche nach Beschäftigten für viele Unternehmen schwierig: So geben 55 Prozent an, offene Stellen längerfristig – mehr als zwei Monate – nicht besetzen zu können. Nur 15 Prozent haben keine Schwierigkeiten bei der Besetzung neuer Stellen und 30 Prozent haben derzeit keinen Personalbedarf.

UTE STEGMANN UND MELANIE DIETZ,
IHK FÜR RHEINHESSEN

Der Supermix

Greatest Hits und das
Beste von heute



**ANTENNE
MAINZ**

106.6

jähriges Jubiläum



Rhein Hessen vor dem Spiele-Boom

An Fachkräften fehlt es ausnahmsweise nicht – nun gibt es für die Games-Branche auch Förderbedingungen, um aufzuholen, was über Jahrzehnte verpasst wurde.

Immer mehr Menschen spielen Computerspiele. Ob an Handy, PC, Konsole oder Tablet, 60 Prozent der 6- bis 69-Jährigen zählen zur Kundschaft der Games-Industrie. Und das sind keinesfalls nur Jugendliche und junge Erwachsene. Ein knappes Drittel der Spieler ist nach Angaben des Game-Bundesverbandes mindestens 50 Jahre alt. Auch ein weiteres Klischee stimmt nicht: Fast

genauso viele Frauen wie Männer spielen. Die Branche wächst, der deutsche Games-Markt sprang 2021 um 17 Prozent auf fast zehn Milliarden Euro Umsatz. Wachstumstreiber ist das Smartphone, die mittlerweile beliebteste Spieleplattform. Die Deutschen geben europaweit am meisten Geld für Computerspiele aus, mit steigender Tendenz, die allen Krisen trotz. Der Haken: Vom großen Kuchen bekommen die einheimischen Entwickler nur ein paar Krümel ab.

28.650 Menschen arbeiten nach Branchenangaben hierzulande im Bereich Games, vor vier Jahren waren es ähnlich viele. Nicht einmal fünf Prozent des heimischen Spiele-Marktes entfällt auf einheimische Produkte. Gleichwohl spricht Ben Palfner von einer „Aufbruchstimmung“. Anlass ist die veränderte Förderkulisse. Seit 2019 gibt es Bundesmittel für Computerspiele. „Seither verzeichnen wir ein gesteigertes Gründungsgeschehen“, sagt der Sprecher des „GameUp!“-Forums, in dem sich Spieleentwickler und Vertrieber auf Landesebene vernetzen. Palfner spricht von einer „Community, die zusammensteht und sich gemeinsam für bessere Bedingungen einsetzt“. Eine Einschätzung, die vom kleinen Start-up bis zum internationalen Konzern bestätigt wird.



Ben Palfner

„Andere Bundesländer sind weiter“

2018 hatte sich der Game-Verband gegründet, als Zusammenschluss zweier Vorgänger. Dadurch, sagt Dirk Ringe, CEO des Ingelheimer Spieleentwicklers Envision Entertainment, ist eine ganz andere Schlagkraft entstanden. „Es wurde sogar erreicht, dass das Förderbudget von 50 auf 70 Millionen Euro ansteigt, während überall sonst über Kürzungen gesprochen wird“, sagt Ringe. Größere Töpfe und weniger Bürokratie wünscht sich die Branche. Sowie deutlich mehr Landesmittel als den kleineren sechsstelligen Betrag, der in Rheinland-Pfalz pro Jahr zugesprochen wird. „Hier steckt die Förderung noch in den Kinderschuhen“, sagt Ringe, „da sind andere Bundesländer viel weiter.“

Einst war die deutsche Spiele-Entwickler-Szene Vorreiter. Die erfolgreiche Strategiespielereihe „Die Siedler“ entwickelte Ringes langjähriger Geschäftspartner Volker Wertich Anfang der 90er in Ingelheim, die Wirtschaftssimulation „Anno“ wurde viele Jahre in Mainz konzipiert – beim Unternehmen Related Designs, das den Ruf der Pionierarbeit genießt und mit dem Gründer-Trio mittlerweile über Zwischenschritte Teil des französischen Milliarden-Unternehmens Ubisoft ist. Eine durchaus symptomatische Entwicklung. In den 80er Jahren, als die Spieleindustrie noch in ihren Kinderschuhen steckte, hat das japanische Unternehmen Nintendo schon Vorläufer der heutigen E-Sports-Events veranstaltet. Und eine eigene Unternehmenstochter in den USA etabliert.

Branche litt lange unter Schmuttel-Image

„Das war eine Zeit, in der in Deutschland Videospiele-Automaten als Glücksspiel gebrandmarkt und in Spielhallen verboten wurden“, blickt Palfner zurück, „damals haben Computerspiele ein Schmuttel-Image bekommen. Wir haben hier die unsägliche Killerspiele-Debatte geführt, als Kanada schon Förderprogramme aufgelegt hat. Und die gibt es immer noch, weil sie fiskalisch sehr lukrativ sind.“ Es war die Zeit, in der der Markt sich internationalisiert hat und die Produktionskosten für Spiele durch die Decke schossen. „In den 90ern war der deutsche Spielmarkt so groß, dass er den Entwicklern genügt hat“, erinnert sich Ringe, „als dann die Entwicklungskosten stiegen, fehlten hierzulande völlig die Strukturen, um da mitzuziehen.“

Transparente Nutzerbewertungen verlangen nach Qualität, die technologischen Möglichkeiten nach Budgets. Und die deutsche Politik begann erst sehr spät mit der Bezuschussung. Als Bundeskanzlerin Angela Merkel 2017 auf der Branchenmesse Gamescom Computer- und Videospiele als „Kulturgut“ bezeichnet und Fördermöglichkeiten in Aussicht gestellt hatte, schrieb das Schlagzeilen. Seither hat sich der Bran-



Karsten Lehmann, Ubisoft

chenumsatz hierzulande mehr als verdreifacht. Erst 2008 hatte der Kulturrat einen Vorgänger des Game-Verbandes als Mitglied aufgenommen. In der Zwischenzeit wurde Deutschland als Entwickler-Standort abgehängt. Global aufgestellte Unternehmen, die viele kleine Gründungen schluckten, verlagerten ihre Produktionsstätten mit Blick auf die Kostenseite. „Und der deutsche Markt war lange ein PC-Markt. Viele Hersteller und Publisher haben den Trend zur Konsole verpennt“, sagt Palfner.

Die Aufholjagd hat begonnen

Nun soll die Aufholjagd beginnen. Aktuell liegt die Exportquote der deutschen Spieleentwickler bei knapp unter 50 Prozent – und damit markant höher als bei Filmen oder Büchern, die erst noch übersetzt werden müssen. Vorteil der Games-Industrie ist, dass das Internet als Vermarktungsplattform die meisten Marktbarrieren beseitigt hat. Ringe erinnert sich an die Zeit, als die großen US-Handelsketten sich noch Regalmeter für Spiele bezahlen ließen. „Die westliche Welt definieren wir inzwischen als Zielmarkt“, sagt der Chef des 20-Mitarbeiter-Unternehmens, das sich auf Aufbau- und Strategiespiele spezialisiert hat. Mehrsprachigkeit in den Spielen ist längst Standard.

Sascha Vogel und Karsten Lehmann sind Sprecher des Game-Landesverbandes. Vogel macht in seinem Sieben-Mitarbeiter-Start-Up Grimbart Tales gerade mit visionärem Grafikdesign internationalen Furore. Lehmann ist Public Affairs Director bei Ubisoft, das allein in Mainz 170 Mitarbeiter, meist Spieleentwickler, beschäftigt. Beide stel-



Sascha Vogel, Ubisoft





Netmin Team

len fest, dass sich allmählich ein Games-Gründergeschehen entwickelt. Endlich. Schneller als die Politik waren die Hochschulen beispielsweise in Mainz, Worms oder Kaiserslautern, die viele potenzielle Spieleentwickler und Game-Designer ausgebildet haben – die dann meist mangels Jobs Branche oder Bundesland gewechselt haben. „Die Landesförderung ist der entscheidende Punkt“, sagt Vogel.

Lange Wartezeit auf Risikokapital

Sein eigenes Beispiel ist aussagekräftig. 2015, als Virtual-Design-Student in Kaiserslautern, „gab es in Rheinland-Pfalz überhaupt keine Gründerlandschaft, Games war gar kein Thema“. Ein GameUp!-Netzwerktreffen brachte ihm die notwendigen Kontakte, zweieinhalb Jahre finanzierten sich die Studenten selbst, bevor ein Wagniskapitalgeber gefunden wurde. „In dieser Branche hilft man einander, will sie gemeinsam aufblühen lassen“, sagt Vogel, „und es werden so viele qualifizierte Leute ausgebildet.“ Das Image hat sich gewandelt, wozu auch die Altersfreigaben auf den Spielen beigetragen haben.

„Die Start-Up-Szene und Förderung ist gut für unser Ökosystem. Es gibt aber auch viel Nachholbedarf im internationalen Vergleich. Noch werden verhältnismäßig kleine Projekte gefördert, große Blockbuster-Produktionen fehlen. Ziel muss es sein, als attraktiver Standort Talente und weitere Investitionen – auch aus dem Ausland – anzuziehen, um am Markt einen guten Mix aus Start-ups und etablierten Unternehmen jeglicher Größe zu haben“, sagt Lehmann. Deutschland muss sich erst wieder als innovativer Games-Standort etablieren.

Kickstarter-Kampagne von Branchen-Urgestein

Einstweilen blüht das Leben in den Nischen oder in den internationalen Unternehmen. 2000, im Zuge des Dot-com-Booms, gründete Thomas Schreiber in Mainz Netmin Games. Der Fünf-Mitarbeiter-Betrieb ist mit Sportmanager-Spielen erfolgreich, in Handball, Eishockey und Fußball. Für das neue PC-Spiel „Torschützenkönig“, beworben mit Ex-Bundesliga-Star Ailton, läuft eine Kickstarter-Kampagne. Ohne Förderung ginge vieles nicht. „Wir entwickeln ein neues Spiel seit 17 Monaten, das muss alles vorfinanziert werden“, sagt Schreiber, „und wir müssen heute wissen, das den Leuten in zwei Jahren Spaß macht.“ Das Schöpferische an seinem Beruf liebt er. Aber es ist ein Tanz auf der wirtschaftlichen Rasierklinge.

Zwischenzeitlich war Netmin auch für die Industrie in der Entwicklung multimedialer Programme tätig. Die Branche ist ein Innovationsmotor. „Die meisten Computer rechnen mittlerweile mit Grafikkarten, die für die Spiele entwickelt wurden und viel schneller sind“, sagt Schreiber, „die Technik, die bei der Corona-App verwendet wurde, ist durch Field Games entstanden, die man im Freien spielt.“ Auch die Wurzeln der Virtual und Augmented Reality verortet der 48-Jährige in der Games-Branche. Ringe blickt nach Hollywood, wo Schauspieler häufig vor grünem Hintergrund spielen, der dann mittels IT-Design zu Landschaften und Actionszenen wird. Dank einer für Computerspiele entwickelten Technologie kann dieser Prozess mittlerweile quasi live im Studio erfolgen, was es Regisseuren und Schauspielern einfacher macht, die Güte der Szenen zu beurteilen. „Und auch das Riesen-Thema Metaverse kommt aus der Spiele-Richtung“, sagt Ringe.

Hochschulen bilden reihenweise Fachkräfte aus

Alexander Wiebel, Professor für Medieninformatik an der Hochschule Worms, pflichtet bei. Was die Games-Branche entwickelt, hält immer häufiger Einzug in die reale Welt. In einem Projekt mit dem Wormser Studio Stimmel wird die Logik von Sport- und Action-Spielen, dass Bewegungen per Scanner erfasst und ins Spiel übertragen werden, im Bereich Reha und Fitness angewendet, damit Übungen korrekt ausgeführt werden. Mit der „Schaz“-App entwickelten Hochschule und Stadt eine Spiele-Reise durch die Wormser Geschichte, samt Virtual-Reality-Ausflug ins Luther-Jahr 1521.

„Spielerische Konzepte fließen in unseren Alltag ein und finden immer häufiger Anwendung, um Wissen zu vermitteln“, berichtet Wiebel. Gamification heißt der Trend. Der Wettbewerb um Highscores und virtuelle Güter ist längst auch für Unternehmen interessant. Die Hochschule Worms bietet mehrere Module an, die der Games-Branche qualifizierten Fachkräftenachwuchs verschaffen, und führt Forschungsprojekte durch. Ausgründungen in diesem Bereich gab es an der Hochschule Worms noch nicht. „Aber in der Branche passiert derzeit sehr viel, und das ist in der Corona-Zeit noch einmal mehr geworden“, sagt Wiebel.

200 Mitarbeiter für fünf neue Spiele

„Für ein Spiel braucht man zwei Dinge: Zeit und Geld“, weiß Marco Nier, Marketingchef bei der Kalypso Media Group. 2006 in Worms gegründet, schaffte das Unternehmen schnell den Sprung in die USA und ist mittlerweile auch in Japan angesiedelt. Von den mehr als 200 Mitarbeitern weltweit arbeiten rund 50 in der Firmenzentrale im Süden Rheinhessens. Kalypso entwickelt und vertreibt seine Abenteuer-, Action- und

Strategiespiele selbst. Vier bis fünf neue Titel entstehen pro Jahr. Es braucht enorm viel Manpower, um den Seh- und Spielgewohnheiten sowie den technischen Möglichkeiten auf Schritt und Tritt zu folgen. Im asiatischen Markt sieht Nier viel Wachstumspotenzial.

„Das Spielen ist dem Menschen angeboren, ein individuelles Bedürfnis“, sagt Nier. Eines, das mit immer breiterer Angebotspalette im digitalen Raum erfüllt wird. „Das Gros der Apps für Handys sind Spiele. Der Nachwuchs gewinnt spielerisch Zugang zu neuen Techniken“, sagt Schreiber. Aber im, wie Palfner sagt, sehr simulationslastigen deutschen Markt finden auch immer mehr ältere Semester, in deren Kindheit es noch gar keine Spielekonsolen gab, Zugang. Zugleich vernetzt sich die Welt, auch im Bereich der Games. Wachstumschancen, wohin man blickt. „Der Eigenmarktanteil muss und wird steigen“, betont Ringe, „wir haben schließlich das Know-how für Hightech-Jobs.“ Und allmählich auch die notwendigen Bedingungen.

TORBEN SCHRÖDER,
FREIER JOURNALIST



Kalypso-Programmierer



Marco Nier, Kalypso



Branchen-Löwe aus Bingen

Geldspielgeräte und E-Dart-Automaten von Löwen Entertainment werden deutschlandweit millionenfach genutzt – aber die Branche steht unter Druck.

Jeder achte Deutsche spielt gelegentlich oder regelmäßig an einem der 170.000 Geldspielgeräte, die sich vor allem auf die Kneipen und die allein 8.000 Spielhallen verteilen. 2,5 Milliarden Euro Steuern nimmt der Staat auf diesem Wege pro Jahr ein, wie der Verband der Deutschen Automatenindustrie vorrechnet. Gewerbliches Automatenenspiel ist ein nicht zu unterschätzender Wirtschaftsfaktor, hinter dem, so der Branchenverband, 70.000 Arbeitsplätze stehen.

Einer der ganz großen Player dieses Gewerbes ist die Löwen Entertainment GmbH mit Sitz in Bingen. 470 der insgesamt über 4.000 Mitarbeiter der Löwen-Gruppe sind in Rheinhessen beschäftigt. 400 Millionen Euro Umsatz wurden voriges Jahr ausgewiesen, 2019, vor dem Lockdown, waren es noch 600 Millionen. „Das gewerbliche Automatenenspiel, das Kerngeschäft unserer Unternehmensgruppe, wurde durch die beiden Lockdowns 2020 und 2021 hart getroffen“, sagt Pressesprecher Simon Obermeier. Insgesamt für zwölf Monate waren die Spielhallen und für lange Zeit auch die Kneipen geschlossen.

Seit 1956 stellt das in Braunschweig gegründete Unternehmen in Bingen Geldspielgeräte her, der Löwe als Wappentier erinnert an die niedersächsische Herkunft. 1970 wurde die erste Spielhalle eröffnet, 1980 das Spiel Electronic Dart eingeführt, in dem das Un-

ternehmen mit mehr als 90 Prozent Marktanteil klar dominierend ist. Seit bald zwei Jahrzehnten ist das Unternehmen Teil der österreichischen Novomatic AG, doch am Standort in Rheinhessen wird nicht gerüttelt, im Gegenteil. Aktuell nimmt das Unternehmen rund drei Millionen Euro in die Hand, vornehmlich um eine ihrer Hallen komplett umzurüsten.

„Der illegale Markt boomt“

Denn vor der Pandemie machte eine andere Entwicklung der Branche zu schaffen. Seit, und das ist kein fastnachtlicher Scherz, dem 11. November 2018 greift eine neue Verordnung, die dem Zweck dient, die vom Automaten spielen ausgehende Suchtgefahr zu verringern. Denn Kritiker sehen in den bunt blinkenden Automaten, an denen es nach vor meistens um möglichst viele gleiche Symbole in einer Reihe rotierender Walzen geht, eine besonders wirkungsvolle Art, Spielern ihr Geld aus der Tasche zu ziehen. Deshalb darf der maximale Verlust pro Stunde nur noch 60 Euro betragen. Auch der Höchstgewinn pro Stunde wurde verringert, auf 400 Euro. Zudem gibt es Maßnahmen zur Unterbrechung der Spiele.

Das Ergebnis: In den vergangenen Jahren ist die Anzahl der Geräte, Spielhallen und Konzessionen deutschlandweit zurückgegangen ist, wie Michael El-



zer, Leiter Supply Chain Management und Logistik, berichtet. Bei Löwen Entertainment habe der regulatorische Einschnitt personell Spuren hinterlassen, in Produktion und Logistik sowie vor allem den Spielhallen. Das Unternehmen betreibt deutschlandweit unter dem Label ihrer Tochter Admiral rund 520 Spielhallen. Legale Spielhallen, wie Elzer und Obermeier betonen. „Legale und sichere Anbieter sind das schärfste Schwert im Kampf gegen die Illegalität. Und das ist essenziell, denn der illegale Markt boomt“, sagt Obermeier.

In der Tat hat sich die Zahl der polizeilich erfassten Fälle von illegalem Glücksspiel von 2019 ins Pandemie-Jahr 2021 verdoppelt, zuvor schwankten die Zahlen auf stetig deutlich niedrigerem Niveau. Durchaus denkbar, dass der Rückzug in die Illegalität zugleich von Pandemie und Gesetzesverschärfung verstärkt wurde. Der Arbeitskreis gegen Spielsucht spricht von einer massiven Zunahme nicht zugelassener Glücksspielautomaten. Jedes dritte Gerät sei bei einer umfangreichen, verdeckten Feldstudie illegal gewesen.

„Wir haben hohe Standards im Jugend- und Spielerschutz“, betont Obermeier, „wenn die Politik aber ausgerechnet das legale Spiel unattraktiv macht, lenkt das das Spielbedürfnis zu den illegalen Anbietern.“ Das Unternehmen verweist darauf, 2016 Mitgründer der Gesellschaft für Spielerschutz und Prävention gew-

sen zu sein. „Eine wirkungsvolle Regulierung insbesondere beim Spieler- und Jugendschutz ist wichtig, wir bieten schließlich ein sozial sensibles Produkt an“, betont Obermeier.

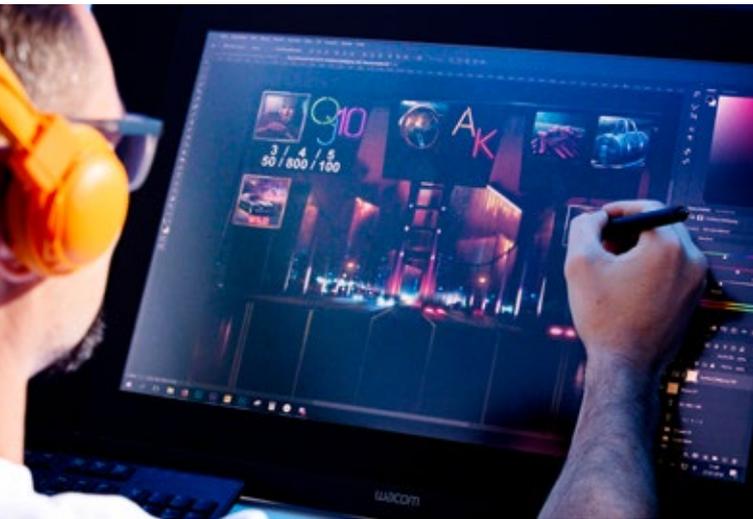
Stellenbesetzung ist „kein Selbstläufer mehr“

Der Ruf der Branche macht die Rekrutierung von Mitarbeitern und Auszubildenden nicht leicht. „Auch bei uns wird es zunehmend schwieriger, die Stellen zu besetzen“, sagt die kaufmännische Ausbilderin Lorain Schröter. Löwen genießt zwar laut ihrer Kollegin aus dem Bereich Fach- und Führungskräfte, Stefanie Walter, in der Region Bingen eine sehr gute Reputation. Dennoch sei die Besetzung von aktuell circa 30 freien Stellen, über alle Fachbereiche hinweg, „kein Selbstläufer mehr“. Mit Aufklärung das Branchenimage verbessern ist das Ziel. Industriekaufleute, Duale Studenten in den Fachrichtungen BWL und Informatik, Fachinformatiker, Fachkräfte für Lagerlogistik und Automatenfachleute bildet das Unternehmen aus, zudem gibt es seit Jahren erstmals einen Koch-Azubi für die eigene Kantine. Die Übernahmequote liege zwischen 75 und 100 Prozent, die Lehrstellen werden zur Deckung des eigenen Bedarfs ausgeschrieben. Im Schnitt bleibt ein Mitarbeiter 13 Jahre bei Löwen Entertainment.

Der Mutterkonzern ist in mehr als 50 Ländern vertreten. Geldspielgeräte mit bis zu 90 Spielen, Casinos, Spielhallen, seit diesem Jahr auch virtuelles Automatenspiel am eigenen Endgerät, Sportwetten und Unter-



Simon Obermeier, Löwen Entertainment



haltungsgaräte wie der „Löwen Dart“ bilden das Portfolio der Löwen-Gruppe. Auch Geldwechsler werden in Bingen hergestellt. „Bei unseren Dart-Automaten besteht aktuell ein großer Hype in der Gastronomie“, sagt Elzer. Seit Mitte der 80er Jahre wurden rund 200.000 Geräte ausgeliefert. Auch daheim kann man sich den Automaten für elektronische Dartpfeile mit Touch-Display und App-Schnittstellen für einen vierstelligen Betrag aufstellen. Die Montage findet in Bingen statt.

Während Dart-Automaten und Geldwechsler verkauft werden, werden die Geldspielgeräte stets vermietet. Und daher auch wieder aufbereitet. 14 Löwen-Niederlassungen gibt es deutschlandweit. Eines der drei Gebäude in Bingen dient dem Bereich Service und Vertrieb. Telefonische Beratung, Kundenservice per Aufschaltung oder der Techniker vor Ort sind Teil des Miet-Konzepts. 30.000 Quadratmeter Lager-, Produktions-, Werkstatt- und Büroflächen unter Dach verteilen sich in Bingen auf drei Gebäudekomplexe.

Spezialisten für Cybersicherheit

Auffallend sauber und akkurat sortiert wirkt das Hochregallager. Das Such- und Ordnungssystem ist digitalisiert, über der Warenbereitstellung blinken Ampeln. Nur grüne Ampeln werden angesteuert, ein kurzer Scan, und der Staplerfahrer hat das Ziel im Navi.

Weil schneller Service zum Geschäftsmodell zählt, müssen alle Ersatzteile griffbereit sein, wenn die Kunden deutschlandweit binnen 24 Stunden Ersatz haben sollen.

„Wir lagern hier zirka 4.500 Teilmummern für die Produktion sowie das Ersatzteil- und Zubehörgeschäft. Unser Verschieberegallager umfasst allein 15.000 Lagerplätze für Geräte“, sagt Elzer. Jedes Geldspielgerät wird nach zwei Jahren

durch den TÜV geprüft und kommt nach vier Jahren ins Werk zurück. Auch die Aufbereitung findet teilweise in Bingen, aber auch konzernintern in Ungarn und Österreich statt. Im Versandbereich rotieren rund 2.500 Kleinteile auf 148 Ebenen innerhalb eines geschlossenen Paternostersystems, akkurat geordnet.

Während die Hallen tageslichtdurchflutet sind und im neu gestalteten Abschnitt auch eine neue Wegeführung entlang der sechs Produktionslinien eingerichtet wird, tritt man im Bereich Forschung und Entwicklung in einige abgedunkelte Büros ein. „Hier sind die Kompetenzen für den kompletten Entwicklungszyklus unserer Geräte angesiedelt, vom Konzept über Konstruktion, Hardwareentwicklung, Gamedesign, Grafik, Programmierung bis zum Testing und final der Produktion“, sagt Bereichsleiter Tobias Sprenger. „Wir entwickeln in erster Linie proprietär, inklusive der Hardware und Software bis hin zu einem eigenen Betriebssystem.“ Dass einige der rund 90 Mitarbeiter hier Spezialisten für Cybersicherheit sind, versteht sich.

Dass die Algorithmen an den Geldspielgeräten nicht „mogeln“, werde extern sichergestellt. Die Geräte und Spiele werden alle durch die Physikalisch-Technische Bundesanstalt unabhängig kontrolliert, wie Elzer versichert. Zwischen drei und zwölf Monaten dauert es, bis ein neues Gerät die Bauartzulassung erhält. Hunderte Spiele umfasst das Portfolio. „Der Fokus lautet: Das Ding muss laufen, pflegeleicht sein“, betont Elzer. Auch bei der Programmierung geht es um maximale Zuverlässigkeit. „Mehr als fünf Milliarden Walzendrehungen wurden letztes Jahr vollautomatisch getestet“, sagt Sprenger, „und seit elf Jahren mussten wir kein einziges Spiel mehr aufgrund eines Fehlers im Markt abschalten“.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Michael Elzer, Löwen Entertainment



DIE BERUFSINFORMATIONSMESSE

DIE MESSE FÜR DIE AUS- UND WEITERBILDUNG 04. FEBRUAR 2023

Fridtjof-Nansen-Platz 5, 55218 Ingelheim
Samstag 9-15 Uhr
Freier Eintritt!



ANZEIGE



IHR WERBEAUFTRIFF IN REPORT DEM WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR RHEINHESSEN

Mit Report erreichen Sie rund 21.000 Unternehmer/innen in Mainz und Rheinhausen. Und das 4 Mal im Jahr. Die Leser/innen sind die Entscheider im Mittelstand, aus allen Produktions-, Handels- und Dienstleistungsbranchen.

TITELTHEMEN

2
2023

NACHFOLGE

Erscheinungstermin 17.02.2023
Anzeigenschluss 20.01.2023
Druckunterlagen 25.01.2023

3
2023

FACHKRÄFTE

Erscheinungstermin 15.05.2023
Anzeigenschluss 14.04.2023
Druckunterlagen 19.04.2023

06131 5804-96 oder anzeigen@gzm-mainz.de

Virtuell zum Spitzenteam

Mainz 05 greift oben an – in der E-Sports-Bundesliga, die für die Wirtschaft immer interessanter wird.



Fotos: Mainz 05

Computer-Spiele in Wettbewerbsform boomen. Mehr als eine Milliarde Euro an Preisgeldern wurden im Bereich E-Sport schon ausgeschüttet. Einzelne Spieler scheffeln Millionen, indem sie an Konsole oder Computer erfolgreich in Einzel- und Mehrspieler-Modus gegen andere antreten. Für einen Spieler des Echtzeit-Strategiespiels „League of Legends“, der in die USA gewechselt ist, kassierte Fußball-Bundligist Schalke 04 voriges Jahr eine Ablösesumme in siebenstelliger Höhe. Der

weltweite Umsatz im E-Sports-Markt wird auf jährlich über eine Milliarde Euro geschätzt, mit zweistelligen Wachstumsraten, vor allem befeuert durch Sponsoring und Werbung.

Deutschland trug voriges Jahr rund ein Zehntel des Umsatzes im weltweiten E-Sport-Markt bei. Die prognostizierten Steigerungsraten übertreffen den globalen Schnitt. Bislang spielen die Sport-Spiele dabei eine Nebenrolle. Aber auch hier tut sich einiges. Seit 2012 gibt es die Virtual

Bundesliga (VBL), seit der Spielzeit 2018/19 finden sich die „echten“ Fußballvereine in der Meister-Liste wieder. Mittlerweile macht das Gros der Erst- und Zweitligaklubs in der zweigeteilten Eliteklasse mit, künftig soll das für alle Vereine verpflichtend sein. 172.500 Euro Preisgeld werden insgesamt ausgeschüttet. Gespielt wird die jeweils aktuelle Version des Fußball-Spiels „Fifa“. Es gibt Einzel und Doppel am Controller, E-Bundesligamannschaften bestehen aus jeweils drei Spielern. Und sie spielen am Bildschirm die Mannschaft ihres Vereins, die Spieler-Stärken sind gleichgestellt.

„Die Jungs trainieren jeden Tag“

Mittendrin im Geschehen ist der FSV Mainz 05. „Wie auch in der Bundesliga, gibt es zwischen den Vereinen eine Schere bei den Etats. Auch im E-Sports verfolgen wir eine vernünftige Politik“, sagt Felix Rentschler, der den Bereich E-Sports aus der Marketingabteilung heraus koordiniert. Es gibt einen Transfermarkt und Spielerwechsel, aber keine hohen Ablösen. Die Mainzer Spieler bekommen Saisonverträge auf Aushilfen-Basis. Trainiert wird jeden Tag, mit Skill-Spielen, die die Fertigkeiten am Controller verbessern, aber auch mit Trainingspartien. Gegneranalyse wird betrieben. „Die Jungs trainieren jeden Tag, sind sehr akribisch“, sagt Rentschler.

Das hat auch mit Imagepflege zu tun. Die DFL, die die erste und zweite Bundesliga managt, will die VBL als ihre dritte Marke profilieren. „Für die DFL ist es ein wichtiges Anliegen, eine sportlich relevante E-Football-Liga zu entwickeln und junge Zielgruppen anzusprechen, die zwar fußballinteressiert ist, aber nicht im klassischen, analogen Sinn“, sagt Rentschler. Als die 05er jüngst ein Test-Turnier zur Nachwuchsgewinnung veranstaltet hatten, wurden neben zwei Spieler-Talenten und einem Trainer auch zwei Content Creator an Land gezogen. Sie sollen im Bereich Social Media Reichweite und Aufmerksamkeit

generieren. Instagram, Twitter, Tiktok und Twitch sind die Kanäle, die bespielt werden. Ihren Leistungshöhepunkt haben die Spieler mit Mitte 20, weil Reaktionsfähigkeit und Hand-Auge-Koordination eine wichtige Rolle spielen. Daher sind es meist Teenager, die ihre Karrieren starten. Und damit Repräsentanten einer Generation, die auch unternehmensseitig interessant ist, als neue und künftige Kunden.

Unternehmen drängen in den Markt

Kein Wunder daher, dass, wie Rentschler sagt, derzeit viele große Unternehmen „mit viel Drang“ in den Markt gehen, sich Namensrechte sichern, um Markenbildung zu betreiben und die Kaufkraft von morgen an Land zu ziehen. „Für uns war das anfangs ein Investitionsprojekt, aber auch wir schreiben mittlerweile schwarze Zahlen“, sagt Rentschler. Neben DFL-Förderung tragen dazu Sponsorengelder bei. Und eine

eher nachhaltige Personalpolitik. RB Leipzig hat gerade den Fifa-Weltmeister – auch solche internationalen Einzelspieler-Turniere, veranstaltet vom Spiele-Hersteller, gibt es – mit einem Dreijahresvertrag ausgestattet. Solche Sprünge können und wollen die Mainzer sich nicht erlauben.

Die VBL-Spiele finden ihr Publikum beim E-Fußball meistens auf digitalen Kanälen. Wenn es Richtung Titelvergabe geht, richtet die DFL auch analoge Events aus. Bei anderen Spielen füllen sich schon mal ganze Veranstaltungshallen oder, vor allem in Asien, gar Stadien. „Die Professionalisierung schreitet immer weiter voran“, sagt Rentschler. Eine gewisse körperliche Fitness ist wichtig, um die Konzentration zu wahren. In sportmedizinischen, mentalen und Ernährungsfragen rechnet der frühere Amateurfußballer mit Fortschritten. „Es ist wie im Profisport, da wird an jeder Schraube gedreht. Denn jeder Prozent-



Felix Rentschler, Mainz 05

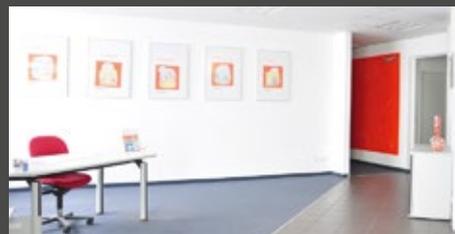
punkt bringt etwas.“ Und die Geld-Spirale dreht sich im Fußball seit geraumer Zeit nach oben.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

- Anzeige -



Moderne Büroflächen provisionsfrei zu vermieten



Mainz-Hechtsheim: Gepflegte, lichtdurchflutete Büroflächen zwischen 350 m² und 1.050 m² mit ausreichend Parkplätzen, grüner Umgebung und schnellem Anschluss an den Mainzer Ring A60 sowie das Rhein-Main-Gebiet





„Nicht alles ist Krise“

Neue Arbeitswelt, Digitalisierung, der Wirtschaftsplan der Industrie- und Handelskammer und die IHK-Wahl 2023: Das waren Themen der IHK-Vollversammlung, die im Dezember im großen Saal der IHK und digital tagte. Zum Austausch mit den Unternehmerinnen und Unternehmern war Alexander Schweitzer, Minister für Arbeit, Soziales, Transformation und Digitalisierung, in die IHK gekommen.

„Man könnte meinen, alles ist Krise – aber das stimmt nicht“: Mit einem Akzent gegen die allgemeine Krisenstimmung startete Arbeitsminister Alexander Schweitzer in den Dialog mit den Unternehmerinnen und Unternehmern. So zeige sich der Arbeitsmarkt in Rheinland-Pfalz stabil, mit digitalen Antrags- und Genehmigungsverfahren Sorge das Land für mehr Tempo beim Breitbandausbau, die Mobilfunkversorgung in Rheinland-Pfalz werde durch den sogenannten Mobilfunkpakt mit vier Netzbetreibern bis Ende 2024 verbessert. Zu den größten Herausforderungen zählt Schweitzer den Umbruch der Arbeitswelt und den demografischen Wandel – „wir bekommen die Fachkräftelücke immer schlechter geschlossen“. Dabei gehe es inzwischen schon nicht mehr ausschließlich um fertig ausgebildete Fachkräfte, sondern ganz allgemein um den Mangel an Arbeitskräften. „Wir brauchen jeden und jede auf dem Arbeitsmarkt.“ Besonders bei Berufsorientierung und Ausbildung seien die Kammern wichtige Partner.

Zum Bürgergeld betonte Schweitzer, dass dieses nicht dazu dienen dürfe, „Menschen über Jahre hinweg abhängig zu machen“. „Heute ist es aber auch nicht mehr das richtige Ziel, Menschen irgendwie in Jobs zu bringen, wenn die Qualifikation fehlt.“ Daher sei es

wichtig, dass das Bürgergeld auch die Weiterbildung in den Fokus nehme. Auf eine Frage aus der Gastronomiebranche zu Möglichkeiten der flexibleren Gestaltung von Arbeitszeiten macht der Minister deutlich: „Unsere gesamte Arbeitsgesellschaft ist mitten in einem grundlegenden Wandel – auch zur Arbeitszeit müssen wir neu ins Gespräch kommen.“ Und wann wird die Digitalisierung für die Wirtschaft Realität? Die technischen, rechtlichen und finanziellen Voraussetzungen in Rheinland-Pfalz seien geschaffen, um die Verwaltungsdigitalisierung 2023 voranzutreiben, so Schweitzer. Als schon umgesetzte Beispiele nannte er die E-Rechnung und die digitale Antragsplattform für den Breitbandausbau. Für den weiteren Weg sieht er es vor allem als entscheidend an, Leistungen zu priorisieren und sich auf zentrale digitale Verwaltungslösungen zu fokussieren.

Wirtschaftsplan und Beitragsanpassung genehmigt

Neben dem Austausch mit dem Arbeitsminister standen für die IHK-Vollversammlung zum Jahresabschluss eine Reihe von Entscheidungen auf der Tagesordnung: So beschlossen die Unternehmerinnen und Unternehmer nach zwei Jahren der Beitragssenkung und einer

historischen Verringerung der IHK-Beiträge im vergangenen Jahr für 2023 eine Erhöhung des Umlagesatzes von 0,06 auf 0,09 Prozent und eine Anpassung der Grundbeiträge um rund 15 Prozent. „Uns war es in den vergangenen Jahren wichtig, unsere Betriebe in den schweren Pandemiezeiten so weit wie möglich entlasten zu können“, sagt IHK-Präsident Peter Hähner. Das Geschäftsjahr 2022/2023 sei nun allerdings von Sondereffekten bei Unternehmen und von der Zins- und Rückstellungsentwicklung betroffen. „Auch mit der Anpassung haben wir nach wie vor einen der niedrigsten Beitragssätze bundesweit“, stellt IHK-Hauptgeschäftsführer Günter Jertz fest. Verabschiedet wurden auch der Wirtschaftsplan und die Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2023, die auf der Website der IHK unter ihk.de/rheinhausen/finanzen zu finden sind.

Wahlausschuss und neue Wahlordnung

Mit Blick auf die IHK-Wahl 2023 beschloss die IHK-Vollversammlung, die bisherige Wahlordnung grundlegend zu aktualisieren. So soll es künftig die Möglichkeit geben, sowohl per Post als auch online seine Stimme für das „Parlament der Wirtschaft“ abzugeben. „Damit wollen wir die Wahlbeteiligung vereinfachen und effektiver gestalten“, erläutert IHK-Präsident Hähner. Außerdem wird mit der neuen Wahlgruppe Gesundheitswirtschaft der gestiegenen Bedeutung der Branche in der Wirtschaftsregion stärker Rechnung getragen.

Weiterhin bestimmte die IHK-Vollversammlung den Wahlausschuss, der die Wahlfrist festlegt und alle wichtigen organisatorischen Entscheidungen rund um die Wahl trifft. In das ehrenamtliche Gremium gewählt wurden Wilhelm Gerlach als Vorsitzender sowie Ulrike Knies, Michael Heinz und Stephan Trautmann als Beisitzer.

Neu berufen wurde Henning Quitzau, der künftig zwei IHK-Ausschüsse ehrenamtlich unterstützen wird: Der Leiter der Niederlassung Rheinland-Pfalz der Mittelstandbank am Standort Mainz ist neues Mitglied im Ausschuss für Digitalisierung/Medien/IT und im Steuer- und Finanzausschuss.

MELANIE DIETZ, IHK FÜR RHEINHESSEN

Änderung beim IHK-Gebührentarif

Die Vollversammlung der IHK für Rheinhausen hat in ihrer Sitzung am 8. Dezember 2022 eine Änderung beim IHK-Gebührentarif beschlossen: Die Gebühr für das Zoll-dokument Carnet ATA wird kostendeckend angepasst, um dem steigenden Beratungsaufwand sowie den Kosten für Einführung und Abwicklung des elektronischen Carnet-Antragsverfahrens ab dem 1. Januar 2023 Rechnung zu tragen. Die Gebühren für die Ausstellung des Carnet ATA für IHK-Mitglieder betragen künftig 95 Euro und für Nicht-IHK-Mitglieder 120 Euro.

Änderungen werden nach Genehmigung durch das Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau Rheinland-Pfalz im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht:



bundesanzeiger.de

Amtliche Bekanntmachung zur Gefahrgutfahrerschulung Verwaltungsvorschrift betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen nach Kapitel 8.2 ADR

Zum 1. Januar 2023 ändern sich die Kurspläne für die Schulung der Gefahrgutfahrer nach ADR (Europäisches Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße): Gemäß § 3 der Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen vom 19. April 2018 werden aufgrund der Änderungen des ADR (2023) die den Schulungen zugrunde zulegenden Kurspläne für die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen nach Kapitel 8.2 ADR zum 1. Januar 2023 als Verwaltungsvorschrift neu festgelegt. Gleichzeitig wird die Verwaltungsvorschrift betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen vom 25. November 2020 außer Kraft gesetzt. Die neuen Kurspläne der Erst- und Auffrischungsschulung finden sich unter

ihk.de/rheinhausen/kursplaene



Gründungswoche bringt frische Impulse

Trotz aller Krisen wagen immer mehr Menschen in die Selbständigkeit: Rheinhessen und das Gründungsland Rheinland-Pfalz befinden sich auf Bergfahrt, die Zahl der Neugründungen wächst. Essenziell beim Start in die Selbständigkeit ist vor allem: ein Gründungsnetzwerk zum Erfahrungsaustausch, Unterstützung und Kollaboration.



„Gründen ist vielfältig“: Unter diesem Titel stand die bundesweite Gründungswoche der IHK-Organisation im November – und dazu gab es bei der Mainzer und der Wormser Gründungswoche ein volles Programm mit kostenlosen Vorträgen, Workshops, Wettbewerben, Pitch- und Netzwerkevents. Die Gründungsnetzwerke in Mainz und Worms hatten dazu insgesamt mehr als 40 Events auf die Beine gestellt, um Gründungsinteressierte, Gründerinnen und Gründer mit Profis der Branche zu vernetzen und mit frischen Infos und Impulsen zu versorgen.

„So viele Veranstaltungen wurden noch nie in der Gründungswoche angeboten. Wir treffen damit den Nerv der Gründungszene, die trotz herausfordernder Zeiten und vielen Chancen am Arbeitsmarkt für eine Festanstellung zeigt: Mainz und Rheinhessen möchten mit neuen Ideen durch junge Startups durchstarten. Und genau das brauchen wir – Gründungen aus Innovationslust“, sagt Günter Jertz, Hauptgeschäftsführer der IHK für Rheinhessen.

Ob Basisinfos zur Gründung, Finanzierungsberatungen, Investorensuche oder Marketingunterstützung – für Gründungsinteressierte, die in den Startlöchern stehen, für junge Unternehmen oder auch Seriengründerinnen und -gründer: Die Gründungswochen boten Events für jede Phase der Gründung. Die Mainzer Gründungswoche wird in enger und langjähriger Zusammenarbeit von der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Mainz, der IHK für Rheinhessen und der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) mit mehr als 20 Partnerinnen und Partnern aus dem Mainzer Gründungsnetzwerk organisiert. Die Gründungswoche Worms ist nach ihrem erfolgreichen Start im vergangenen Jahr in die zweite Runde gegangen. Die Wormser Gründungswoche wird federführend von IHK, Hochschule Worms und Wirtschaftsförderungsgesellschaft Worms organisiert, unterstützt von einem dutzend weiterer Partner.

MELANIE DIETZ UND OLIVER SACHA,
IHK FÜR RHEINHESSEN

WORMS



Fotos: Dmitry Petukhov



Fotos: Alexander Sell

nexxt-change Unternehmensbörse

INFORMATION

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@rheinhessen.ihk24.de

Fachhandel mit Kundendienst für Elektrohaus- und Einbaugeräte
MZ-A 7/22

++++++

55... Lotto / Schreibwaren Kiosk sucht ab sofort Nachfolger/in
MZ-A 6/22

++++++

CNC- Lohnfertigung von Einzelteilen und Kleinserien
MZ-A 5/22

++++++

Solides Maschinenbau Unternehmen mit 57 jähriger Erfahrung sucht Nachfolger
MZ-A 3/22

++++++

Verkauf, Service und Zubehör von Registrierkassen
MZ-A 1/22

Kaufgesuche

Unternehmensbeteiligung im Bereich Kunststofftechnik gesucht
MZ-G 2/21

Verkaufsangebote

Überregional bekanntes hochwertiges Küchenstudio sucht einen fähigen Nachfolger
MZ-A 23/22

++++++

Feinkostmanufaktur zu Verkaufen
MZ-A 21/22

++++++

Unverpackt Laden sucht Nachfolger oder Teilhaber
MZ-A 20/22

++++++

Geschäftsübernahme
MZ-A 19/22

++++++

Alteingesessene Immobilienfirma sucht Nachfolge
MZ-A 18/22

++++++

Kleines, erfolgreiches Immobilienmaklerunternehmen in Rhein-Main zu verkaufen
MZ-A 17/22

++++++

Schreibwarenfachgeschäft mit Post und Lotto zu verkaufen in Rheinhessen
MZ-A 16/22

++++++

Blumengeschäft
MZ-A 14/22

Fachgeschäft für Feinkost, Kaffee, Tee, Spirituosen, Deko mit Getränkeauschank
MZ-A 12/22

++++++

Lottoannahmestelle zu übergeben
MZ-A 11/22

++++++

Elektronik Einzelhandel Mainz / Wiesbaden / Frankfurt
MZ-A 10/22

++++++

Hygienemanagementberatung mit Alleinstellung sucht Nachfolger
MZ-A 9/22

KÖNIG IMMOBILIEN
Ein gutes Gefühl

„Zwei, die einen guten Job machen“

Der **Rundum-sorglos-Service** für Ihren Immobilienverkauf in Mainz und Umgebung.

06131 99 51 0

www.koenig-mainz.de | [koenigmainz](https://www.instagram.com/koenigmainz)

Büro • Konferenzräume
Telefon- u. Postservice

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!
Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.

ecos office center mainz

Wilhelm-Theodor-Römheld-Str. 14 · 55130 Mainz
Tel.: 06131/921-300 · Mail: mainz@ecos-office.com



Tag der **TECHNIK** Worms

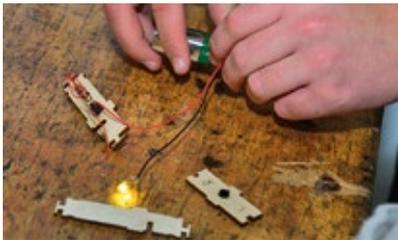


Bereits zum dritten Mal haben sich an zwei Tagen 850 Schülerinnen und Schüler einmal ganz anders über technische Berufe informiert. Beim Tag der Technik in Worms wurde gefräst, geschweißt, gelötet und gedreht.

In der Werkstatt des DRK-Berufsbildungswerk zeigten an 18 verschiedenen Mitmach-Stationen Auszubildende und Auszubildende 10 Wormser Unternehmen, wie spannend und vielseitig technische Berufe in der Praxis sind.

Selbst etwas zu gestalten, zu experimentieren und zu erleben – das ist es, was Jugendliche viel mehr anspricht als Powerpoint-Vorträge. Zu viele junge Menschen lassen ihre praktische Begabung ungenutzt. Sie sind sich ihrer Talente oft nicht bewusst, da sie bisher nicht die Gelegenheit hatten die vielen Facetten der technisch-naturwissenschaftlichen Berufe kennenzulernen.

Die Resonanz der jungen Menschen zeigt, dass dieses Angebot der Berufsorientierung sehr gut ankommt. Springt bei möglichst vielen jungen Menschen der Funke über und er oder sie entwickelt den Wunsch einen technischen Beruf zu ergreifen, sind die teilnehmenden Unternehmen ihrem Ziel, mehr technisch orientierte Auszubildende zu gewinnen, ein Stück näher.



Mitmachen und verborgene Talente entdecken!
Beim Tag der Technik Worms konnten Jugendliche technische Berufe ausprobieren





„Technik-Berufe haben Zukunft“

Das Interesse an Technik-Berufen ist ungebrochen – das stellten die Veranstalter beim Comeback des Tages der Technik Mainz fest. Nach zwei Jahren coronabedingter Zwangspause waren an den beiden Technik-Tagen im November gut 1.500 Jugendliche ins Industrie-Institut für Lehre und Weiterbildung Mainz, kurz ILW, gekommen.

Ob LED-Herzen löten, schweißen oder Roboter programmieren: Bei mehr als 60 Mitmachaktionen hatten sie die Möglichkeit, die rund 30 technischen Ausbildungsberufe kennen zu lernen, die Unternehmen in Rheinhessen anbieten – vom Anlagenmechaniker bis zur Zerspanungsmechanikerin.

Der Aktionstag hat sich zu einer der führenden Veranstaltungen für die Ausbildung in den MINT-Berufen in Rheinhessen entwickelt, ganze Schulklassen können hier ausprobieren, wie spannend eine Ausbildung in Mathe, Informatik, Natur- und Technikwissenschaften sein kann.

„Berufsorientierung lebet vom Ausprobieren“, sagte IHK-Hauptgeschäftsführer Günter Jertz bei der Eröffnung, zu der auch die rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt gekommen war. „Der Tag der Technik ist für mich deshalb ein so tolles Angebot für die Jugendlichen, weil hier die Praxis im

Vordergrund steht und gleichzeitig die Ausbilder und auch Auszubildende der Unternehmen für alle Fragen der jungen Leute und ihrer Eltern bereitstehen“, betonte die Wirtschaftsministerin.

„Nachdem wir in den vergangenen Jahren sehr stark ins Digitale ausweichen mussten, ist eine solche direkte Plattform jetzt für Jugendliche und ihre Eltern umso wertvoller“, stellte IHK-Hauptgeschäftsführer Jertz fest. Auch seitens der Betriebe in der Region gebe es eine hohe Nachfrage nach Möglichkeiten, sich und ihre Ausbildung direkt vor Ort vorzustellen – so waren 37 Unternehmen aus Mainz und ganz Rheinhessen beim Tag der Technik präsent. „Praktische Berufsausbildung verträgt keine Pausen“, sagte Manuel von Vultejus, Geschäftsführer des ILW Mainz, „darum sind wir sehr froh, dass wir während der Pandemiezeit über 500 junge Menschen durchgehend in Präsenz ausgebildet haben“.



„Praktische Berufsausbildung verträgt keine Pausen.“

Manuel von Vultejus, ILW

IHK-Hauptgeschäftsführer Jertz geht davon aus, dass der Fachkräfteengpass vor allem in den Technikberufen weiter zunehmen wird. Besonders in Energie- sowie Metall- und Elektroberufen und im Bau- und IT-Bereich fehle der Nachwuchs. Als gutes Signal wertet Jertz, dass die Zahl der neuen Ausbildungsverträge in dem Bereich gestiegen ist, um knapp 7 Prozent mehr als im Vorjahr.

Die beliebtesten Ausbildungsberufe im technischen Bereich sind zurzeit Fachinformatiker, Industriemechaniker, und Elektroniker ebenso wie Mechatroniker und Maschinen- und Anlagenführer. Als erfreulich wertet Jertz auch, dass in Rheinhessen mehr junge Frauen die Technik-Berufe für sich entdecken. „Wir sind sicher, dass wir gerade mit Formaten wie dem Tag der Technik dazu beitragen können, dieses Potenzial auszubauen.“



tagdertechnik-rheinhausen.de



Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt bei Tag der Technik mit Arbeitsagentur-Chefin Heike Strack, ILW-Geschäftsführer Manuel von Vultejus, IHK-Hauptgeschäftsführer Günter Jertz, IHK-Geschäftsführerin Lisa Haus und IHK-Abteilungsleiter Andreas Fels.



„Kräfte gegen den Fachkräftemangel bündeln“

Gemeinsam gegen den Fachkräftemangel – das ist das Ziel des Netzwerks zur Berufsorientierung in Rheinhessen, das Ende November in der IHK für Rheinhessen an den Start gegangen ist.



Eine gute Berufsorientierung ist nicht nur für Schülerinnen und Schüler essenziell – sie ist auch für Unternehmen ein Schlüssel, um Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Doch wie können Wirtschaft, Schulen und Politik ihr Engagement hier weiter bündeln und stärken? Dazu bringt das Netzwerk zur Berufsorientierung in Zukunft einmal jährlich alle regionalen Akteure, Schulleitungen, Berufswahlkoordinatoren, Ausbilderinnen und Ausbilder, Führungskräfte sowie Personalverantwortliche zusammen und bietet die Plattform für einen praxisnahen Austausch. Bei der Auftaktveranstaltung mit der Ministerin für Bildung des Landes Rheinland-Pfalz, Dr. Stefanie Hubig, zu der die IHK und das Pädagogische Landesinstitut eingeladen hatten, machte IHK-Hauptgeschäftsführer Günter Jertz deutlich: „Jungen Menschen und Unternehmen Perspektiven zu bieten – das erreichen wir nur gemeinsam: Deshalb ist es entscheidend, dass wir alle Kräfte gegen den Fachkräftemangel bündeln.“

Bildungsministerin Hubig betonte ebenfalls die Bedeutung der Zusammenarbeit an der Schnittstelle von Schule und Wirtschaft: „Viele unserer Schulen kooperieren schon mit Unternehmen vor Ort – alles mit dem Ziel, für jeden jungen Menschen den Beruf zu finden, der zu ihren oder seinen Fähig-

keiten am besten passt. Bei meinen Schulbesuchen erlebe ich immer wieder, wie viele großartige Netzwerke schon entstanden sind. Ich hoffe, dass ihre Zahl bald noch viel größer wird – denn nichts ist für junge Menschen hilfreicher bei der Berufswahl als der direkte Austausch, der unmittelbare Blick in die Betriebe, deren Zukunft sie mitgestalten können.“

Im Mittelpunkt der Auftaktveranstaltung stand die Frage: Was sind Schlüsselkompetenzen für den Ausbildungsstart – und wie können Unternehmen und Schulen in Zukunft gezielter zusammenarbeiten, um diese zu vermitteln? Nach einem Impulsvortrag von Miriam Schöpp vom Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung beim Institut der deutschen Wirtschaft Köln, kurz KOFA, folgte dazu ein Beispiel aus Rheinhessen: Anna-Lena Becker vom Personaldienstleister Die JobCommunity und Florian Kastner, Berufswahlkoordinator der Erich-Kästner Realschule plus, gaben einen Einblick in ihre Zusammenarbeit im Bildungsprojekt startup@school und nannten Vorteile einer Bildungspartnerschaft zwischen Unternehmen und Schulen.





Fotos: Kristina Schäfer

„Nichts ist für junge Menschen hilfreicher bei der Berufswahl als der direkte Austausch, der unmittelbare Blick in die Betriebe.“

Bildungsministerin Dr. Stefanie Hubig

Über die unterschiedlichen Perspektiven der Berufsorientierung von Schülerinnen und Schülern in Rheinhausen, Erwartungen von Unternehmen, die Leistungen von Schulen und die Rolle der Politik diskutierten bei der anschließenden Talkrunde: IHK-Geschäftsführerin Lisa Haus, Dr. Martin Hummrich, Abteilungsleiter im Wirtschaftsministerium sowie Beate Wegmann, Leiterin der Stabstelle Berufliche Orientierung im Bildungsministerium Rheinland-Pfalz, der Schulleiter der Anne-Frank-Realschule plus Mainz, Ralf Fröhlich, die Leiterin des Kommunalen Medienzentrums Mainz, Silvia Casado Schneider sowie Peter Schneider Ausbildungsleiter bei der Schott AG und İlhan Ercan, Auszubildender als Elektroniker für Automatisierungstechnik.

Bei einem Infomarkt zum Abschluss der Veranstaltung hatten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Gelegenheit, sich über Bildungsprojekte wie startup@school und IT-2School sowie über die unterschiedlichen Berufsorientierungsangebote der IHK für Rheinhausen, der Handwerkskammer Rheinhausen, der Agentur für Arbeit und der KAUSA-Landesstelle Rheinland-Pfalz zu informieren.



ihk.de/rheinhausen/berufsorientierung

MERVE BURHAN UND MELANIE DIETZ,
IHK FÜR RHEINHESSEN

JAHRESEMPFANG

DER WIRTSCHAFT

mit Peter Frey
Journalist und
Fernsehmoderator

ZEITENWENDE UND DEUTSCHE LEBENSLÜGEN



© Laurence Chaperon

Donnerstag, 2. Februar 2023
18 Uhr | Rheingoldhalle Mainz

 jahresempfang.de



Fotos: Stefan Sämmmer (Mainz&Bingen)

„Walk of Fame“ für Top-Azubis

Sie gehören zu den besten 155 von knapp 2.000 Prüflingen: Für ihre herausragenden Leistungen bei den Abschlussprüfungen des Jahres 2022 hat die IHK zum Jahresende die besten Auszubildenden Rhein Hessens ausgezeichnet.

Roter Teppich und ein „Walk of Fame“ mit Sternen und ihren Namen: Die besten Mainzer Auszubildenden sind in der LuLu für ihre hervorragenden Abschlussnoten gefeiert worden. Vor mehr als 100 Gästen aus Berufsschulen und Unternehmen wurden die 70 Top-Azubis der Region Mainz mit einer Urkunde der Industrie- und Handelskammer für Rhein Hessen ausgezeichnet – sie alle haben ihre Prüfung mit „Sehr gut“ bestanden. „Uns alle hat die Corona-Pandemie sehr hart getroffen und ganz besonders Sie in der Ausbildung. Wer es in einer solchen Zeit schafft, seinen Abschluss so hervorragend zu bestehen, der wird auch alle weiteren Herausforderungen meistern“, gratulierte IHK-Präsident Peter Hähner den Jugendlichen.

Insgesamt haben in Rhein Hessen 1.837 Auszubildende in diesem Jahr ihre Abschlussprüfung abgelegt, davon haben 70 aus der Region Mainz mit Bestnoten bestanden. Am IHK-Standort in Worms wurden 25 Top-Azubis ausgezeichnet, das IHK-Dienstleistungszentrum Bingen ehrte 60 Prüflinge aus der Region im Weiterbildungszentrum Ingelheim für ihre Bestnoten.

„Ausbildung bietet Aufstiegschancen“

„Mit Ihrem hervorragenden Abschluss haben Sie sich beste Voraussetzungen für Ihr weiteres Berufsleben geschaffen“, gratulierte IHK-Vizepräsident Karl-Wilhelm Faber den Absolventen. Zugleich sprach er den Ausbilderinnen und Ausbildern, den Lehrkräften an den Berufsschulen und ebenso den Eltern seine Anerkennung aus. Ebenso dankte er den Prüferinnen und Prüfern, welche die Jugendlichen bis zur Prüfung begleitet haben.

In Worms überreichte IHK-Vizepräsident Michael Kundel die Urkunden für herausragende Leistungen. Der Unternehmer warb dafür, das eigene Wissen stets auf den neuesten Stand zu halten und weiter auszubauen. Als bundesweit einheitliche und international anerkannte berufliche Qualifizierung sei der IHK-Abschluss dafür eine ideale Basis.

„Ihr jetziger Abschluss bietet Ihnen eine ganze Reihe von Aufstiegsmöglichkeiten“, betonte auch IHK-Präsident Peter Hähner. So gebe es die Möglichkeit, sein Wissen mit einem IHK-Zertifikatslehrgang zu vertiefen, mit der höheren Berufsausbildung zum Bachelor oder zum Master Professional durchzustarten oder sich auch mit einer eigenen Geschäftsidee selbstständig zu machen.

IHK-Präsident Hähner hob nicht nur das Engagement der Jugendlichen hervor, sondern auch das der Betriebe. „Der Einsatz für die Ausbildung ist ungebrochen – schließlich ist das der Weg, um Fachkräfte für die Zukunft zu sichern.“ So kommen im Bereich der IHK für Rhein Hessen jedes Jahr etwa 130 neue Ausbildungsunternehmen hinzu.

MAINZ



WORMS



Fotos: Estelle Frey

BINGEN





Das Eis schmelzen lassen

Bei der Slush in Helsinki knüpfen auch Unternehmer aus Rheinhessen wertvolle Kontakte, denn Finnland ist Deutschland in der Digitalisierung weit voraus.

Super, sehr gut, emotional – hört man sich im rheinhessischen Teil der deutschen Delegation auf der Slush um, hagelt es positive Zuschreibungen. „Es ist von der Ästhetik her wie auf einer Riesen-Party oder in einer großen Disco, überall Laserprojektionen“, erzählt Jonas Kunze von der Flyingshapes GmbH in Mainz, „die richtige Stimmung zu erzeugen, sodass alle gut gelaunt und voller Energie sind, bekommen sie prima hin. Wer nicht schon gegründet hat, hat danach bestimmt Lust, sofort loszulegen.“

Slush, das steht für „snow that is lying on the ground and has started to melt“ – also Schnee, der am Boden liegt und zu schmelzen begonnen hat. „Angelehnt an die Wetterbedingungen, die typisch für den Monat November in Helsinki sind“, erläutert Sophia Beckord von der Deutsch-Finnischen Handelskammer (AHK Finnland). Rund 12.000 internationale Besucher, darunter 4.600 Gründer und 2.600 Investoren, sind zwei Tage lang auf dem Messegelände der finnischen Hauptstadt zusammengekommen, um zu netzwerken und sich zu in-

formieren. Die AHK Finnland fördert die deutsch-finnischen Wirtschaftstätigkeiten. Die Slush, die mit einer Reihe deutschen Partnern kooperiert, spielt dabei eine Schlüsselrolle.

„Die Slush ist keine Messe, sondern ein Startup-Tech-Event“, sagt Beckord, „es gibt keine Werbeartikel, keine Flyer und keine Roll-ups. Das Ziel ist, dass Gründer mit Investoren und Multiplikatoren in Kontakt kommen, die Speaker auf verschiedenen Bühnen hören und an Workshops teilnehmen können.“ Das Rahmenprogramm nahm eine gesamte Woche in Anspruch. Beim „German Beer Together“ etwa begann der delegationsinterne Austausch schon am Abend vor dem eigentlichen Start der Slush. Denn das symbolische Schmelzen des Schnees verweist natürlich auch auf das sprichwörtliche, brechende Eis zwischen Menschen, die einander zuvor fremd waren. „Die Slush selbst ist sehr dunkel, sehr laut und sehr crowdy“, findet Dr. Rene Sehi vom Mainzer Softwareentwickler Datamotor. Da kam das Abendessen auf Ein-

ladung des Landes Rheinland-Pfalz als Ruhepol sehr gelegen, um die regionalen Netzwerke zu pflegen.

„Oft ist das Team entscheidend dafür, ob investiert wird“

Was auffällt: Die Delegationsteilnehmer schwärmen alle von der Veranstaltung, aber über völlig unterschiedliche Facetten. Für jeden war was dabei. „Viele verschiedene Inputs aus unterschiedlichen Bereichen, wo aber über ähnliche Probleme und Erfolge berichtet wird“, hat Prof. Andrea Tüttenberg von ActiTrex aufgeschnappt, „man verteilt viele Visitenkarten, bahnt Kontakte an, verabredet sich zu ausführlicheren Gesprächen mit möglichen Investoren und Dienstleistern. Und man kann vor großem, internationalem Publikum pitch und sehen, wie es andere machen.“

Tüttenberg nutzte das Angebot vorbereitender Seminare und lernte dabei auch etwas über die finnische Unternehmenskultur. „Dort denkt man sehr schnell sehr global“, sagt die Biotechnologie-Unterneh-

merin, „deshalb wurde die Slush auch entwickelt.“ Neben diesem neuen Fokus fand Tüttenberg auch interessant, was die Venture-Capital-Geber über ihre Beurteilungsmaßstäbe sagten: „Oft ist das Team entscheidend dafür, ob investiert wird. Ein gewachsenes, gut zusammenarbeitendes Team hilft da enorm weiter.“

Rene Sehi hat die Slush bereits zum zweiten Mal besucht. Der IT-Unternehmer, der Datenanalysen mittels Künstlicher Intelligenz für Unternehmensentscheidungen auf möglichst breiter Faktenbasis bereitstellt, nutzte die Planungs-Tools, um vorab im 20-, 30-Minuten-Takt Gespräche mit Investoren, Dienstleistern und anderen Gründern anzuberaumen. „So bestand die Möglichkeit, wahnsinnig viele Gesprächspartner zu erreichen, an die man sonst nicht so einfach rankommt“, sagt Sehi, „das war ein entscheidender Mehrwert.“ Auch wenn die eigens dafür bereitgestellte Planungsapp bei einigen nicht funktioniert hat. Nach seiner ersten Slush haben sich vor allem auf regionaler Ebene Kontakte verstetigt.

„Das kann ich gut nachvollziehen“, sagt Kunze. „Man ist gemeinsam im Ausland, da entwickelt sich Zusammenhalt, und man kommt eher ins Gespräch. Und die Delega-

tion hatte einiges organisiert.“ Während die App bei Kunze streikte, verliefen die Pitches viel erfolgreicher als es sich der IT-Unternehmer vorgestellt hatte, der Anwendungen zur Digitalisierung von Fahrzeug-Designprozessen entwickelt. Außerdem zündeten viele Vorträge auf den verschiedenen Bühnen. „Mein Schrittzähler kam am zweiten Tag auf über 30.000 Schritte. Da ist man dauernd unterwegs“, erzählt Kunze.

Die Direkt-Kontakte sind auch im deutsch-finnischen Austausch Gold wert. „Traditionell ist der finnische Export nach Deutschland fast ausschließlich ein B2B-Geschäft“, sagt Beckord, „finnische Unternehmen sind Zulieferer deutscher Unternehmen. Umgekehrt gibt es etwas mehr B2C, aber auch dort ist der weitaus größte Teil B2B.“ Neben der Automobilpro-

duktion ist Papier, allerdings in abnehmendem Maße, ein wichtiges finnisches Exportprodukt. „Die finnische Exportstruktur generell, auch die nach Deutschland, ist recht stark von niedrig veredelten Gütern geprägt, oft Rohstoffe, zum Beispiel Holz oder Metalle“, berichtet Beckord, „der Dienstleistungsexport nimmt seit Jahren zu.“ Hierbei stehe die Digitalisierung im Vordergrund. Und da sieht Beckord die Finnen gegenüber Deutschland „weit voraus“: „Das zeigt sich in einer zunehmenden Rolle von finnischen Unternehmen als Innovationspartner. Deutsche Unternehmen investieren in Finnland, sie sind der drittgrößte ausländische Arbeitgeber und machen gemessen am Umsatz sogar die zweitgrößte ausländische Gruppe aus.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Fotos: Slush



Die Spendenbereitschaft stiftet Optimismus in den Reihen der Helfer.



Große Mengen medizinischer Hilfsgüter werden von Mainz aus an die Kriegsfront gebracht.

Hilfsgüter aus Rheinhessen an der ukrainischen Kriegsfront

Die Rotary Clubs und der Malteser Hilfsdienst leisten mithilfe der Mainzer Unimedizin nach wie vor wertvolle Unterstützung im von Russland angegriffenen Land.

Es ist jetzt fast schon ein Jahr her, dass Russland die Ukraine angegriffen hat. Die Hilfsbereitschaft – auch aus Rheinhessen – ist ungebrochen. Mehr als 400.000 Euro Spendensumme haben die Rotary Clubs

Mainz und Ingelheim bereits aufgetrieben, seit der Krieg im europäischen Nachbarland begonnen hat. Die Rotary Clubs aus Rüsselsheim, Hochheim, Groß-Gerau und Bad Soden-Königstein haben mitgeholfen, das Geld einzusammeln. Durch Rotarier und Malteser können medizinische Produkte aus Mainz an der ukrainischen Kriegsfront verwendet werden: Die dringend benötigten medizinischen Hilfsmittel und Medikamente werden direkt in die Krankenhäuser der Regionen gebracht, wo der Krieg tobt.

Drei große Lkw voller Hilfsgüter sind inzwischen auf diesem Wege in die Ukraine gelangt, mehr als zwei Dutzend Krankenhäuser wurden beliefert. Federführend über die Mainzer Herzstiftung werden die Medikamente und Hilfsmittel von der Apotheke der Mainzer Uniklinik eingekauft. Der in Lviv ansässige Rotary Club Ukraine Unity ermittelt vor Ort die Bedarfe und gibt sie nach Rheinhessen weiter. Um den Transport kümmern

sich die Malteser. „Wir haben schon mehr als 25 Lkw in die Ukraine gebracht“, sagt Behrouz Asadi, Leiter des Malteser-Migrationsbüros für Rheinland-Pfalz und Hessen. In der Regel sind es 40-Tonner, die von den Maltesern eingesetzt werden, im Verbund mit unterschiedlichen Hilfsinitiativen, beginnend schon kurz nach dem russischen Einmarsch.

„Wir wollen sicher gehen, dass die Hilfe dort ankommt, wo die Menschen sie brauchen“, sagt Asadi. Der Transport erfolgt mithilfe eines Logistikunternehmens – und geht mit keinem Cent zulasten der Spendensummen. „Wir transportieren die Waren bis nach Lviv“, berichtet Asadi, „die dortigen Mitglieder der Malteser helfen, sie an die Zielorte zu bringen.“ Diesbezüglich funktioniert die Infrastruktur in der Ukraine, wie auch Rando Bruns festgestellt hat. Schnell und unbürokratisch soll, muss es gehen. Der Stiftungsbeauftragte der Ro-



tarier freut sich über die finanzielle Unterstützung durch seinen Arbeitgeber, das Darmstädter Pharmaunternehmen Merck, sowie die Votum-Stiftung aus Wiesbaden. „Wir haben alle rotarischen Kanäle angezapft“, erzählt Bruns. Den Sommer über ruhte die Spenden-Akquise, nun soll wieder die Fahrt aufgenommen werden.

Bestellungen aus den Kriegsgebieten geben erschreckende Einblicke

Wichtig ist Transparenz. Bildlich wird die Ankunft und Verwendung der Hilfsgüter in den Krankenhäusern dokumentiert. Man spürt, sagt Bruns, eine ungeheure Dankbarkeit. „Dafür, dass wir helfen, dass sie vor Ort helfen können.“ Die Bestellungen aus den Kriegsgebieten geben einen erschreckenden Einblick in den Alltag. Anfangs wurden verstärkt Hilfsmittel zum Abbinden von Armen und Beinen benötigt, die die Verletzten selbst bedienen können. Dann war das Thema Wundschließungen nach Operationen von besonderer Bedeutung, sowie auch

Antibiotika. „In den Krankenhäusern in der Ostukraine befinden sich sehr viele Verletzte, der Bedarf an medizinischer Versorgung ist enorm groß“, sagt Bruns. „Hinzugekommen sind nun auch spezielle Lieferungen für Kinder in Waisenhäusern.“

Auch Erste-Hilfe-Sets und Arznei-Kits für Soldaten zur ärztlichen Selbstversorgung werden dringend benötigt. Zudem muss auch die vom Krieg unabhängige medizinische Versorgung weitergehen. Neben der großen Dankbarkeit berichtet Bruns auch von Wut und Verzweiflung. Und von „einer gewissen Zerbrechlichkeit, einem gefühlten Druck, unbedingt helfen zu wollen, denn dort sterben jede Stunde Menschen“. Seine Zusicherung: Die dritte Lieferung wird, wenn der Krieg kein rasches Ende findet, nicht die Letzte sein. „Wir sind dabei, weitere Gelder für einen vierten Transport zusammenzubekommen. Wir bleiben am Ball!“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Fotos: Rotary Club

Die Rotary Clubs aus Mainz, Ingelheim und der Ukraine wirken zusammen.

Allianz 

GESUND^x – DIE EXTRAPORTION GESUNDHEIT

bKV – die intelligente Gehaltserhöhung

So einfach geht's: Ihre Mitarbeitenden erhalten ein jährliches Gesundheitsbudget von 900 EUR. Ihre Investition: lediglich 29,90 EUR im Monat!

Noch mehr Möglichkeiten mit der **betrieblichen Krankenversicherung (bKV)** der Allianz finden Sie unter: → www.allianz.de/angebot/gesundheits/bkv



Oder sprechen Sie Ihren Vermittler an!

Zugang zum Markt der Zukunft

Beim zweiten Botschafterdialog Afrika in der IHK für Rheinhessen konnten Kontakte zu Regionen mit großem Potenzial geknüpft werden.



Afrika ist, sagt IHK-Präsident Peter Hähner, als Absatzmarkt und Investitionsstandort wichtiger als jemals zuvor. Doch die Eintrittsbarrieren in die Märkte vieler afrikanischer Länder sind auch ungleich komplizierter als beispielsweise innerhalb Europas. Nähe durch Gespräche zu schaffen, war Sinn und Zweck des zweiten Botschafterdialogs Afrika, zu dem die IHK für Rheinhessen gemeinsam mit dem Wirtschaftsministerium Rheinland-Pfalz und dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft eingeladen hatte. 80 Besucher hatten sich angemeldet, darunter neben Unternehmern und Vertretern aus Institutionen auch Botschafter und Botschaftsvertreter aus 16 Ländern.

„Viele Gespräche wurden geführt und Kontakte geknüpft“, sagt Mit-Organisatorin Ute Lachmayer, IHK-Referentin International. Um die Verständigung zu erleichtern, war auch ein Simultan-Dolmetscher im Einsatz. Im Fokus standen die Wirtschaftsgemeinschaft der westafrikanischen Länder und die Entwicklungsgemeinschaft Südliches Afrika. Unternehmensver-

treter berichteten von erfolgreichen Wirtschaftsbeziehungen, ehe es an Bistrotischen unter den jeweiligen Nationalflaggen ans Netzwerken ging.

„Die Märkte der Zukunft liegen in Afrika“, betont Staatssekretärin Petra Dick-Walther. „Es gibt sehr viele Länder, in denen man auf offizielle Kontakte angewiesen ist“, ergänzt Lachmayer, „und wann trifft man schon mal einen Botschafter?“ Veranstaltungen dieser Art fänden sonst eher in Berlin statt. „Gerade weil wir auch einmal in einem anderen Teil der Republik diese Möglichkeit geboten haben, ist schon die erste Veranstaltung 2019 sehr gut angekommen“, sagt Lachmayer, „auch die Botschafter und Botschaftsvertreter waren mit der Resonanz sehr zufrieden“.

Mehr als 70 Projekte in der Pipeline

Neben dem Pharma-Konzern Boehringer Ingelheim hatte auch der Wiesbadener Erneuerbare-Energien-Entwickler Abo Wind mit Bürostandort in Ingelheim einen Referenten entsandt. „Die diesmal vertretenen

Länder zählen nicht zu unserem Kerngebiet, aber sie könnten gegebenenfalls relevant werden“, sagt Abteilungsleiter Robert Wagener. Abo Wind ist in Südafrika, Tansania und Tunesien aktiv – oder wäre es sehr gern. Vor sechs Jahren lenkte das Unternehmen seinen Blick Richtung Afrika. Mehr als 70 Projekte seien allein in Südafrika in der Pipeline, berichtet Wagener. Und doch steht noch kein Windrad und keine Solarzelle seines Unternehmens auf dem Kontinent.

„Wir sind in jedem dieser Länder Pionier“, sagt Wagener, „dort kommt hohes Risikokapital zum Einsatz, denn die Investition realisiert sich erst mit dem Verkauf der Anlagen.“ Abo Wind sucht geeignete Standorte, geht ins Genehmigungsverfahren, setzt um und verkauft. So ist zumindest der Plan. „Aber die Investoren dort gehen erst in die Projekte rein, wenn weitgehende Sicherheit besteht, dass sie die Anlagen auch betreiben können“, sagt Wagener, „und die Projekte können nur erfolgreich sein, wenn der Staat als Gesetzgeber dies auch zulässt.“ Erst seit kurzem seien neben staatlichen Ausschreibun-

gen auch freie Auktionen in Südafrika möglich, in Tansania sei dies noch nicht der Fall. „Und das ist für uns die Basis, loszulegen.“

Vieles an Planungsaufwand dürfte sich als nicht realisierbar erweisen. „Idealismus spielt eine ganz große Rolle bei unseren beiden Unternehmensgründern“, sagt Wagener, „aber gerade in Südafrika sind es durchaus auch Business-Opportunitäten.“ Die ersten konkreten Schritte stehen nun bevor. Zwei Solar-Anlagen mit insgesamt 200 Megawatt Leistung sollen ab 2024 erneuerbaren Strom produzieren. Der Verkauf ist vertraglich fixiert. Nach Angaben des Investors handelt es sich um das bislang größte Erneuerbare-Energien-Projekt in Afrika, das über einen privatrechtlichen Stromabnahmevertrag zustande gekommen ist. Anlass ist der energieintensive Abbau von Mineralsanden durch einen Minenbetreiber.

Beim Botschafterdialog hatte Wagener die Gelegenheit, von Neuem über einen Markteintritt in Nigeria nachzudenken. „Vom Strombedarf her ist das Land ein Gigant, aber der Zugang ist sehr problematisch“, sagt der Abteilungsleiter. Doch der Gesprächsfaden ist geknüpft.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

IHK-Termine International

- 17.01. Änderungen Zoll- und Außenwirtschaftsrecht
- 07.03. Zoll und Export Compliance im Unternehmen
- 30.03. Lieferantenerklärungen 2023 – verstehen, ausstellen und anwenden
- 30.03. Einreihung von Waren in den Zolltarif – Richtig tarifieren mit dem EZT-Online
- 18.04. Export- und Zollabwicklung EU und Drittländer – Zollpapiere richtig erstellen
- 22.+23.05. Abwicklung von Exportgeschäften
- 19.06. Praxiswissen IMPORT
- 04.07. Praxiswissen EXPORT

Diese Veranstaltungen sind alle in Präsenz geplant.



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

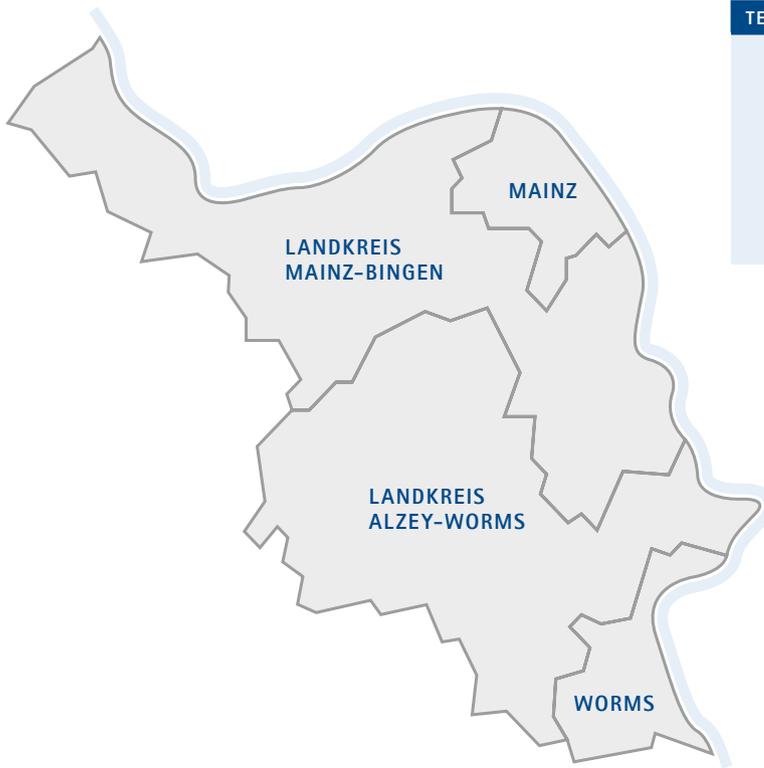
Wollen Sie immer über unsere Veranstaltungen auf dem Laufenden bleiben? Dann abonnieren Sie unseren kostenfreien Newsletter unter:



ihk.de/rheinessen/news



Fotos: Stefan Sämmer



TERMINE

| Ausgabe | Anzeigenschluss | Erscheinungstermin |
|---------|-----------------|--------------------|
| 2/23 | 20. Januar | 17. Februar |
| 3/23 | 14. April | 15. Mai |
| 4/23 | 04. Juli | 01. August |

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:
Industrie- und Handelskammer für Rheinhesen
Hauptgeschäftsführer Günter Jertz
Schillerplatz 7, 55116 Mainz
Telefon 06131 262-0
ihk24.de/rheinhesen
ISSN 2190-6866

Redaktion: Melanie Dietz (V.i.S.d.P.),
Telefon 06131 262-1005
presse@rheinhesen.ihk24.de
Mitarbeit: Torben Schröder

Satz und Layout:
LOTS OF DOTS MediaGroup. AG
August-Horch-Str. 20, 55129 Mainz
Telefon 06131 91003-0
lots-of-dots.de

Verlag und Anzeigenverwaltung:
gzm Grafisches Zentrum Mainz Bödige GmbH
Dekan-Laist-Straße 38, 55129 Mainz
Telefon 06131 5804-0

Anzeigenabteilung:
Telefon 06131 5804-0

Anzeigenleitung:
Jürgen Bödige, Telefon 06131 5804-0
Fax 06131 5804-15, anzeigen@gzm-mainz.de

Layout-Konzeption:
3st – Kommunikation GmbH
Tanusstraße 59 – 61, 55120 Mainz,
Telefon 06131 49961-0

Erscheinungsweise: 6 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 von uns entweder die männliche oder weibliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung anderer Geschlechterzugehörigkeiten. Alle Geschlechter mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.
Druckauflage: 17.000

Anzeigenwerbung im IHK Report

Ja, ich möchte eine Anzeige im IHK Report schalten.
Bitte senden Sie mir die aktuelle Preisliste zu.

Einfach faxen 061 31 5804-15 oder abtrennen und senden an
Grafisches Zentrum Mainz Bödige GmbH, Dekan-Laist-Straße 38, 55129 Mainz
Nähere Informationen unter: www.gzm-mainz.de

| | | |
|---------|---------|--------|
| Name | Firma | |
| Straße | PLZ | Ort |
| Telefon | Telefax | E-Mail |

**Sofort
verfügbar**



Der VW Crafter bei Scherer:

Solange der Vorrat reicht.

Ihre Ansprechpartner bei uns:



Irfan Ali Keskin

Verkaufsberater

a.keskin@scherer-gruppe.de

06131 / 630 931



Dieter Scholz

Verkaufsberater

d.scholz@scherer-gruppe.de

06131 / 630 944

Auto Hess
Rheinallee 90 und 141
55120 Mainz

scherer-gruppe.de

SCHERER

BUSINESS- INTERNET MIT GLASFASER- POWER

FÜR MAINZ UND DIE REGION



INTERNET



ETHERNET



WLAN



CLOUD

www.mainzer-breitband.de



MAINZER
BREITBAND