

Report

Wirtschaftsmagazin der Region Rheinhausen April | Mai | Juni 2023

Fachkräfte

In Vorbereitung:
Wahl der Wirtschaft 2023

Seite 28

Am Start: Initiative
Klimaschutz-Unternehmen

Seite 32



BUSINESS- INTERNET MIT GLASFASER- POWER

FÜR MAINZ UND DIE REGION



INTERNET



ETHERNET



WLAN



CLOUD

www.mainzer-breitband.de



MAINZER
BREITBAND



Ausbildung macht mehr aus uns

Sehr geehrte Unternehmerinnen
und Unternehmer,

die Lage spitzt sich zu: Mehr als jedes zweite Unternehmen kann Stellen nicht mehr besetzen, rund zwei Millionen Arbeitsplätze in Deutschland bleiben vakant.

Die Liste an Rezepten ist lang: Wir ringen um Renteneintrittsalter und Zuwanderung, um Teilzeitbeschäftigte und Ungelernte, um Ausbildungsgarantien und Weiterbildungsprämien, um die passende Berufsorientierung und attraktive Arbeitsbedingungen.

Am häufigsten fehlen übrigens Fachkräfte mit abgeschlossener Ausbildung – dem neuen Berufsbildungsbericht zufolge sind mehr als 2,5 Millionen Menschen in Deutschland ohne Berufsabschluss, so viele wie noch nie.

Was für ein Potenzial. Hier liegt einer der stärksten Hebel unserer IHK-Organisation: Mit Projekten wie *startup@school* und *IT2School* kooperieren wir mit Schulen und Betrieben, auf unseren Social-Media-Kanälen stellen wir Azubis und Berufe vor, mit Formaten wie unseren Bildungsmessen und dem Tag der Technik bringen wir tausende von Jugendlichen mit Betrieben zusammen. Wir sind sehr froh, dass so viele Unternehmen aus unserer Region hier aktiv sind – ohne ihre Unterstützung würde das nicht funktionieren.

Jetzt verstärken wir noch einen weiteren Hebel. Denn obwohl eine Ausbildung unzählige Karrierechancen bietet, hat sie noch immer ein Imageproblem. Es muss uns deshalb gelingen, die Vorteile noch stärker in den Fokus zu rücken – und vor allem: Begeisterung für eine Ausbildung zu wecken.

Das ist auch das Ziel der ersten bundesweiten Ausbildungskampagne der Industrie- und Handelskammern, die im März gestartet ist. Unternehmen sind herzlich eingeladen, sich zu beteiligen und mit Plakaten, Bannern und Social-Media-Posts zu zeigen, welches Potenzial in einer Ausbildung steckt. Die Botschaft: Ausbildung macht mehr aus uns!

Günter Jertz

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER
DER IHK FÜR RHEINHESSEN

WAS WIR MAL WERDEN WOLLEN: STOLZ AUF UNS.

JETZT
#KÖNNENLERNEN

◀ 17 Zum Studentenleben kann sich jeder etwas vorstellen – dabei ist das Leben als Azubi mindestens ebenso spannend. Über das Lebensgefühl Ausbildung, die bundesweite IHK-Kampagne für Fachkräfte, Personalpolitik für alle Lebensphasen und Möglichkeiten, die Generation Z zu erreichen – aus Sicht der Generation Z.

„Alle Register ziehen“ – das ist die Botschaft von Wilhelm Gerlach zur IHK-Wahl 2023. Der frühere Vorstandsvorsitzende der Volksbank Alzey-Worms und langjährige IHK-Vizepräsident ist derzeit mitten in den Vorbereitungen.

28
▼



Menschen & Unternehmen

- 04 BROADCAST SOLUTIONS WM-Übertragung „Made in Bingen“
- 05 KEMWEB Neustart im Jubiläumsjahr mit Robotspaceship
- 06 WEINGUT ERNST BRETZ Großinvestition gemeinsam mit neuer Generation
- 08 LEKKERLIKÖRE „Local Spritz am Rhein“
- 09 MAINZPLUS CITYMARKETING Knapp eine Million Gäste bei Veranstaltungen 2022
- 10 COFACE Krediversicherer feiert 100-jähriges Jubiläum
- 12 BARTENBACH AG Umzug als Grundlage für neues Wachstum
VOLKSBANK ALZEY-WORMS „Mit Geschäftsentwicklung zufrieden“
DEUTSCHE BANK „Geschäft in Mainz stabil gehalten“
- 13 HEIKE FOHRMANN Buchhaltungscoach als Marktlücke
COMMERZBANK MAINZ Nachhaltige Geldanlagen weiterhin gefragt

Standortpolitik

- 14 Wormser Unternehmer will Deutschland vernetzen
- 15 IHK-Vollversammlung: „Energiekrise trifft alle“

Titel

- 17 Das Lebensgefühl Ausbildung entdecken
- 19 Zeitung lesen macht Azubis fit
- 20 Zwei Auszubildende aus Rheinhessen zählen zu Deutschlands Top-Azubis
- 22 Immer wieder dazulernen: Jens Zeller weitet Modell der „Wohnscheune“ aus
- 24 Personalpolitik in jeder Lebensphase richtig spielen
- 26 Serie zur Personalpolitik: Mitarbeiter von morgen gewinnen
- 27 Gen Z, we're hiring!

IHK

- 28 „Alle Register ziehen“ – Interview mit Wilhelm Gerlach
- 29 Neustart: IHK-Steuerausschüsse

Innovation und Umwelt

- 30 Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft
- 32 Initiative Klimaschutz-Unternehmen



Klimaschutz finden alle wichtig – aber wie setzt man ihn um? Bei der Initiative Klimaschutz-Unternehmen entwickeln Betriebe mit wissenschaftlicher Unterstützung maßgeschneiderte Fahrpläne. Aus Rheinhessen ist Boehringer Ingelheim dabei.

32

Recht und Steuern

- 34 IT-Unternehmer Ingo Ciechowski zum Ehrenamt als Handelsrichter
- 37 Sachverstand gefragt

Unternehmensgründung & Unternehmensförderung

- 38 nexxt-change Unternehmensbörse

International

- 47 IHK-Termine International

Extra

- 39 IHK-Jahresbericht
- 48 Impressum

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 Rheinhessen
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 die passenden Neuigkeiten und Einladungen per Mail:

rheinessen.ihk24.de/news

INDEX

Aidien Assefi (17,18,19), Autohaus Karl + Co. GmbH + Co. KG (20,21), Bartenbach Aktiengesellschaft (12), Bauunternehmung Karl Gemünden GmbH & Co. KG. (30,31), Boehringer Ingelheim GmbH (32,33), Broadcast Solutions GmbH (4), Coface (10,11), Commerzbank Mainz (13), Deutsche Bank AG (12), Dietrich & Müller GbR (8), e3n GmbH & Co. KG (17,18,19), Heike Fohrmann (13), Ingo Ciechowski (34,35), Jens Zeller (22,23), JUWÖ Poroton-Werke Ernst Jungk & Sohn GmbH (30,31), KEMWEB GmbH & Co. KG (5), KOBIL GmbH (14), mainzplus CITYMARKETING GmbH (9), Volksbank Alzey-Worms eG (12), VRM GmbH & Co. KG (19), Weingut Ernst Bretz e.K. (6),

COVER

Gestaltung: Agentur Merkl(t)

WM-Übertragung „Made in Bingen“

Das Unternehmen Broadcast Solutions ist in 20 Jahren von 2 auf 250 Mitarbeiter weltweit gewachsen, fest verwurzelt in Bingen und Marktführer bei Übertragungswagen in Europa.



Operation Manager Stephan Dehlzeit verkabelt Rackeinheiten am Anschlussfeld eines Übertragungswagens.

Der Marktführer sitzt im rheinhessischen Bingen – mehr Übertragungswagen stellt in Europa kein anderes Unternehmen her. Vor 20 Jahren wurde die Broadcast Solutions GmbH gegründet. Mittlerweile erstreckt sich Unternehmen auf zwölf Standorte in neun Ländern, bis nach Nordeuropa, das Baltikum, Osteuropa und Dubai. Ob Olympia oder Fußball-WM, mit Technik aus Bingen flimmern die Bilder live über die Mattscheibe.

„Wir sind ein Systemintegrator im Broadcast- und Medienbereich“, sagt CEO Stefan

Breder. Sein Unternehmen baut keine Autos und produziert auch keine Videos. Was dazwischen liegt, ist das Metier von Broadcast Solutions. Rund zwei Dutzend Übertragungswagen, oft in Kooperation mit Fahrzeugherstellern beschafft, werden pro Jahr ausgestattet. Es gibt ein selbst entwickeltes Standard-Modell, und es gibt Sonderanfertigungen je nach Kundenwunsch.

Das kleine Team mit zwei Mitarbeitern, das im März 2003 die Gründung vorantrieb, war vorher gemeinsam bei einem anderen Arbeitgeber beschäftigt. „Wir konnten also gleich tief einsteigen und hatten Ende des Jahres schon über 20 Mitarbeiter“, blickt Breder zurück. Nach einem Jahrzehnt mit komplettem Fokus auf die Ausstattung von Ü-Wagen wurde das Geschäftsfeld erweitert. Mittlerweile machen die mit modernster IT ausgestatteten Fahrzeuge nur noch gut 40 Prozent des Umsatzes aus, der gruppenweit bei 80 Millionen Euro im Jahr liegt.

„Der Ü-Wagen-Bereich ist konstant, aber es sind immer mehr andere Aufträge dazu gekommen“, sagt Breder. Vor allem die Ausstattung von Studios beschere dem Unternehmen stetiges Wachstum: Öffentlich-rechtliche und private Rundfunkanstalten erhalten komplette Systeme. Von der Beratung und Planung über Gerätebau und -integration bis zu Schulung und Wartung reicht das Portfolio. Die Kameras, Audio- und Videomischer kauft das Unternehmen selbst zu. „Wir machen daraus ein schlüsselfertiges System, der Kunde übernimmt dann das komplette Produkt.“

Mitarbeiter über die sozialen Medien finden

Die räumliche Nähe zum ZDF ist nicht von Nachteil, das Kundennetz reicht viel weiter. Der deutsche Markt mache rund ein Fünftel des Umsatzes aus. Auf staatliche und öffentlich-rechtliche Medienhäuser zusammen fällt rund ein Drittel des Gruppen-Um-

satzes. „Natürlich gab es Berg- und Talfahrten“, sagt Breder, „2007/08 hatten wir großes Glück. International ist alles zusammengebrochen, dafür haben wir vom ZDF große Aufträge über Ausschreibungen gewonnen.“

Im Projektgeschäft gilt es flexibel zu sein. Statt einer kontinuierlichen Auslastung gibt es immer wieder Peaks. So gesellen sich zu den 250 Festangestellten – davon rund 100 in Bingen – eine Vielzahl Freelancer. Vor allem über die sozialen Medien findet Broadcast Solutions seine Mitarbeiter, auch Stellenausschreibungen auf Internetplattformen helfen. Auch an IHK-Veranstaltungen wie dem Tag der Technik nimmt das Unternehmen regelmäßig teil.

Durch das kontinuierliche Wachstum bestehe permanenter Personalbedarf: „Wir haben in der ganzen Branche Probleme, Mitarbeiter zu finden“, gibt Breder zu, „es gibt nicht genug Fachkräfte in Deutschland.“ Ingenieure, Elektriker, Mechaniker und Klimatechniker bilden in Bingen das Gros des Personals. „Wir bauen viele Sonderlösungen“, sagt der Firmenchef. Etwa drei Azubis fangen im Schnitt pro Lehrjahr in Bingen ihre Ausbildung an.

Dabei ist Breder immer auf der Suche nach neuen Tätigkeiten: Fahrende Systeme für Feuerwehr und Rettungskräfte werden mit Kommunikationssystemen ausgestattet, ein eigenes integriertes Steuersystem wurde entwickelt. „Wir gucken immer nach neuen Märkten“, sagt der CEO. In Afrika gebe es erste Erfolge, das Unternehmen sei weltweit ausgerichtet.

Die größte Schwierigkeit, neben der Personalrekrutierung, bereitet momentan die Wartezeit auf Fahrzeuge und teilweise auch die IT-Technik. „Für typische Audio-Video-Produkte sind die Lieferzeiten wieder besser, aber noch nicht so wie früher.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

3 Fragen an ...

Dr. Oliver Kemmann, Geschäftsführender Gesellschafter von KEMWEB, Mainz – jetzt robotspaceShip



Foto: KEMWEB

„ Sie feiern im Mai Ihr 25-jähriges Bestehen. Was ist das Besondere an Ihrer Geschichte? Immer dann, wenn da draußen etwas Neues passiert ist, waren wir mit die ersten, die es umgesetzt haben. Bis heute sind wir richtig stark da drin, neue Technologien zu testen und in unseren Projekten zu nutzen. War 1998 noch „das Internet“ eine Revolution, kam Anfang der 2000er das Web 2.0 auf. Und heute nutzen wir KI, um Webseiten zu programmieren, und Blockchain-Technologie, um Teilhabe im Metaverse zu erlangen, dem so genannten Web3. Dieser Drang, Neues zu machen, hat dazu geführt, dass sich KEMWEB komplett gewandelt hat.

Gefeiert wird auch der neue Name – aus KEMWEB wird robotspaceShip. Wie kam es dazu?

Wir feiern, dass wir es geschafft haben, uns seit 25 Jahren immer wieder an neue Gege-

benheiten anzupassen. robotspaceShip ist die logische Weiterentwicklung von KEMWEB. Wir sind heute keine Digitalagentur mehr, wir sind eine Innovationsberatung mit sehr hoher Umsetzungskompetenz. Die Welt verändert sich rasant. Wir nehmen die Unternehmen da draußen an die Hand und führen sie durch diese Umwälzungen, indem wir sie fit für die Zukunft machen und ihnen helfen, ihre Potenziale zu heben. Unsere eigene Zukunft sichern wir durch eine systematische Nachwuchsarbeit. So ist mit Lars Michaelis ein langjähriger Mitarbeiter in die Geschäftsführung aufgestiegen und bereit das robotspaceShip in die Zukunft zu navigieren, auch das feiern wir.

Wo sehen Sie robotspaceShip beim nächsten Unternehmensjubiläum?

Wir sehen uns weiterhin hier am Standort in Mainz, weiterhin am Puls der Zeit und

mit einem diversen Team, das deutlich gewachsen ist und von der nächsten Generation pilotiert wird. Wir werden immer noch auf dem Weg sein. Was uns ausmacht, ist, dass wir nie aufgehört haben, neu anzufangen. Wir alle haben die vergangenen Jahre erlebt, eine Disruption folgte auf die nächste. Das wird so bleiben, wir werden uns daran anpassen müssen. Wir sehen das als etwas, an dem Unternehmen wachsen können. In kurz: Wie jetzt auch schon, können Unternehmen uns auch in 25 Jahren noch anrufen, wenn sie Hilfe dabei suchen, in die Zukunft aufzubrechen.

Design - Bau - Service

Immobilien
mit System

GOLDBECK Standort Rhein-Main
Olof-Palme-Straße 17, 60439 Frankfurt a. M.
Tel. +49 69 950903-202, frankfurt@goldbeck.de

building excellence
goldbeck.de

 **GOLDBECK**



Fotos: Weingut Bretz

Pionier am Petersberg

Drei Jahrhunderte alt – und noch immer voller Pioniergeist: Im Weingut Bretz in Bechtolsheim ist inzwischen die zehnte Generation am Start. Die Neu- und Umbauten am Ortseingang samt neuer Weinbar nehmen Gestalt an, und in der Vinothek reihen sich die Auszeichnungen.

Den Chardonnay-Jubiläumssekt haben sich Horst Bretz und seine Familie nicht nehmen lassen: 1721 steht auf dem Etikett, der Winzer schenkt ihn zu besonderen Gelegenheiten aus. Und davon gibt es reichlich im Traditionsweingut in Bechtolsheim, auch wenn die Feier zum 300-jährigen Jubiläum wegen Corona verschoben werden musste. Bundesehrenpreis in Silber, Großer Staatsehrenpreis des Landes, Burgunderweingut des Jahres, „Beste Barrique-Kollektion“ bei der Bundesweinprämierung: Das Traditionsweingut hat allein in

den vergangenen Monaten eine ganze Reihe von Auszeichnungen erhalten.

Daneben nimmt das Millionenprojekt am Ortseingang von Bechtolsheim Gestalt an: Die Produktionshalle mit Bürogebäude ist in den letzten Zügen, die Weinbar soll 2024 eröffnet werden, mitten im Grünen, direkt am Radweg von Bechtolsheim nach Alzey, mit Blick auf den Petersberg, wo auch die Weine der Winzerfamilie reifen. Auch Wohnmobilstellplätze sind geplant, dazu Duschräume im Gebäude der Weinbar.

Die zehnte Generation gestaltet mit, und dazu gehört nicht nur das Design der Weinflaschen: Victoria Bretz kümmert sich um Vertrieb und Marketing, für die neue Weinbar plant die Jungwinzerin auch Veranstaltungen, zum Beispiel mit Dining-Abende mit Weinverkostung. Sicher findet sich da auch eine gute Gelegenheit, die 300-Jahrfeier mit Blick auf den Petersberg und in die Zukunft nachzuholen.

MELANIE DIETZ, IHK FÜR RHEINHESSEN





Eröffnet bis zu 600 km neue Momente.

Entdecken Sie die neuen, rein elektrischen Audi Q8 e-tron Modelle¹ mit einer Reichweite von bis zu 600 km (WLTP)².

Future is an attitude

Die Zukunft fährt vor – und sie fährt Audi Q8 e-tron³. Prägendes Designmerkmal ist die neu gestaltete Fahrzeugfront. Besonders markant: die Vier Ringe in der neuen, zweidimensionalen Optik sowie die neue Modellkennzeichnung am Heck. Ein weiteres optionales Highlight ist das Projektionslicht Singleframe. Dieses neue Feature hebt die Vier Ringe eindrucksvoll als zentrales Designelement hervor.

Ein attraktives Leasingangebot für Businesskunden⁴:

z. B. Audi Q8 e-tron 50 e-tron quattro*.

* Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 24,4 – 20,1; CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0. Für das Fahrzeug liegen nur Verbrauchs- und Emissionswerte nach WLTP und nicht nach NEFZ vor.

Magnetgrau, Standklimatisierung, Spurverlassenswarnung, Geschwindigkeitsregelanlage, LED-Scheinwerfer, Kamerabasierte Verkehrszeichenerkennung, Einparkhilfe plus mit Umgebungsanzeige, MMI Navigation plus mit MMI touch response, 2-Zonen-Komfortklimaautomatik, adaptive air suspension, Räder, 5-Arm-Aero-Struktur, graphitgrau, glanzgedreht, 8,5Jx19, Reifen 255/55 R19, u.v.m.

Leistung:	250 kW (340 PS)	Jährliche Fahrleistung:	10.000 km	Monatliche Leasingrate
Vertragslaufzeit:	48 Monate	Leasing-Sonderzahlung:	€ 3.600,-	€ 555,-

Ein Angebot der Audi Leasing für Businesskunden⁴, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. Überführungskosten und MwSt.. Bonität vorausgesetzt.

Etwas Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt.

¹ Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 24,4 – 19,5; CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0. Für das Fahrzeug liegen nur Verbrauchs- und Emissionswerte nach WLTP und nicht nach NEFZ vor.

² Je nach Derivat haben die Audi Q8 e-tron Modelle eine Reichweite zwischen ca. 410 und 600 km (WLTP).

³ Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 24,4 – 20,1; CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0. Für das Fahrzeug liegen nur Verbrauchs- und Emissionswerte nach WLTP und nicht nach NEFZ vor.

⁴ Zum Zeitpunkt der Leasingbestellung muss der Kunde der berechtigten Zielgruppe angehören und unter der genannten Tätigkeit aktiv sein. Zur berechtigten Zielgruppe zählen: Gewerbetreibende Einzelkunden inkl. Handelsvertreter und Handelsmakler nach § 84 HGB bzw. § 93 HGB, selbstständige Freiberufler / Land- und Forstwirte, eingetragene Vereine / Genossenschaften / Verbände / Stiftungen (ohne deren Mitglieder und Organe). Wenn und soweit der Kunde sein(e) Fahrzeug(e) über einen gültigen Konzern-Großkundenvertrag bestellt, ist er im Rahmen des Angebots für Audi Businesskunden nicht förderberechtigt.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

„Local Spritz am Rhein“

Mit ihrem Zwei-Personen-Unternehmen Lekkerliköre produzieren Lisah Dietrich und Constantin Müller in Mainz-Kastel Deutschlands ersten Aperitif aus Kaffeekirschen. Andernorts wird diese Hülle der Kaffeebohnen weggeworfen. Wie das ankommt, erzählen sie im Interview.



Foto: Lekkerliköre

Wie kamen Sie auf die Idee für Lekkerliköre?

Dietrich: Wir stellen als Hobby selbst Liköre her und sind beide totale Kaffeefans. Als wir die Kaffeekirsche einmal als Tee probiert haben, fanden wir den Geschmack interessant und kamen auf die Idee für den La Cascara, einen Aperitif, der aus dem Fruchtfleisch der Kaffeekirsche hergestellt wird – also aus dem, was die Kaffeebohne umschließt. Sonst werden Schale und Fruchtfleisch bei der Kaffeeernte meistens weggeworfen. Im April 2022 haben wir dann das Unternehmen gegründet.

Sie produzieren selbst – in Vollzeit?

Dietrich: Ja. Wir haben in Constantins Elternhaus eine Küche zur Industrieküche umgebaut, produzieren den Likör dort in Fässern und vertreiben ihn selbst.

Müller: Ich war Geschäftsführer einer Werbefilmproduktion, Lisah hat im Marketing gearbeitet. Daher konnten wir mit Eigenkapital loslegen. Nun sind wir beide bei Lekkerliköre in Vollzeit eingestiegen. Die Produktionsstätte zu erweitern, steht als nächster Schritt an.

Dietrich: Seit Juni 2022 läuft der Online-Shop. Wir hatten das Glück, auch

schnell in größere Supermärkte hineinzu- kommen. Den größten Absatz haben wir an regionale Händler. Wir sind dabei, das Netz auszuweiten.

Müller: Der durchschlagende Punkt war ein Tasting-Event, bei dem sich viele begeistert gezeigt haben, denen Lillet, Aperol oder Campari zu bitter sind. Mit Probier-Aktionen steigern wir die Markenbekanntheit. Was wir aktuell machen, ist ein regionaler Testballon. Wir wollen das Ganze deutschlandweit ausrollen. Aktuell kommen viele Händler auf uns zu, um das Produkt aufzunehmen. Das Feedback ist bisher immer positiv. Ein Händler sprach vom neuen „Local Spritz aus Mainz“.

Gibt es Mitbewerber?

Müller: Nein, Aperitif aus der Kaffeekirsche machen nur wir.

Dietrich: Cascara ist erst seit Februar 2022 als neuartiges Lebensmittel zugelassen, daher sind wir früh dran. Auf dem alkoholischen Markt haben wir noch ein Alleinstellungsmerkmal.

Woher bekommen Sie Ihre Kaffeekirschen?

Müller: Von einer Kaffeefarm in Kolumbien, die fünf Prozent des weltweit hochwertigen Kaffees herstellt. Die Kaffeekirschen gibt es im Überfluss. Sie werden entsorgt oder auf das Feld geworfen und als Dünger benutzt. Die Farmen wissen nicht, wohin damit. Um sie auf unsere Weise zu verwenden, muss vollständig auf Pestizide verzichtet werden.

DIE FRAGEN STellte TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

MAINZPLUS CITYMARKETING GmbH Knapp eine Million Gäste bei Veranstaltungen 2022

Nahezu eine Million Besucherinnen und Besucher hat mainzplus CITYMARKETING 2022 bei Kongressen, Konzerten, Kulturevents und Messen gezählt. „Ein rasanter Restart nach den zwei Krisenjahren 2020 und 2021“, so die Bilanz der Mainzer Stadtmarketinggesellschaft. Dazu beigetragen haben demnach neben der neu sanierten Rheingoldhalle sowohl die Open-Air-Konzertreihe „Summer in the City“ als auch Festformate wie der Mainzer Weinmarkt oder das Mainzer WeinUfer. Mehr als 13 Millionen Euro seien im Geschäftsjahr 2022 in allen Bereichen (Congress, Kultur, Tourismus) erwirtschaftet worden, damit liege der Umsatz über dem Vor-Corona-Jahr 2019. Besonders die fertig sanierte Rheingoldhalle habe sich großer Beliebtheit erfreut: Insgesamt war das Kongresszentrum im ersten Jahr nach Wiedereröffnung an 224 Tagen mit 86.050 Gästen belegt, so mainzplus.

Für das laufende Jahr verbucht die Stadtmarketinggesellschaft gut ein Drittel mehr Pharma- und medizinische Veranstaltungen: Neben dem Ultraschallkongress feiert CIMT, Europe's Cancer Immunotherapy Meeting, Anfang Mai sein 20-jähriges Jubiläum in der Rheingoldhalle. Mit 25 Prozent Anstieg sei der Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen eine weitere dominante Branche, die ihre Veranstaltungen in Mainz organisiert. Und erstmals wurde in diesem Jahr die Rheingoldhalle für zwei Konzerte im Rahmen des Rheingau Musik Festivals gebucht. Auch die Zahlen im Bereich Tourismus liegen mainzplus zufolge nur knapp hinter dem Rekordjahr 2019: Rund 965.000 Übernachtungen waren in den Mainzer Hotels und auf dem Campingplatz 2022 zu verbuchen.



Foto: Alexander Sell

Interessante Gewerbe-Immobilie

Individuelle
Raumaufteilung
möglich!

Sofortkontakt:

Ulrike Windisch
Sparkassenmaklerin

☎ **0176 111 851 101**

@ **ulrike.windisch@
rheinessen-sparkasse.de**

rheinessen-sparkasse.de/immo

Exklusives Objekt im Herzen von Alzey!

Diese besondere Immobilie aus dem Baujahr 2005 bietet eine Gewerbefläche von ca. 508 m², so dass Ihnen alle Möglichkeiten zur persönlichen Entfaltung offenstehen. Das zweistöckige, halbseitig runde Gebäude verfügt über einen großen Verkaufsraum im Erdgeschoss und einen weiteren Verkaufsraum im Obergeschoss. Diese Räumlichkeiten können Ihren Wünschen entsprechend angepasst werden. Neben der außergewöhnlichen Architektur des Gebäudes gehört die Fußbodenheizung zu den weiteren Besonderheiten dieser Gewerbeimmobilie.

Das Grundstück umfasst eine Fläche von ca. 1216 m² mit 20 Parkplätzen inclusive einem großen Carport mit zwei Stellplätzen. Diese garantieren auch mitten in der Stadt immer genügend Parkmöglichkeiten und sind im Kaufpreis enthalten. Die sehr gute Verkehrsanbindung an die Autobahnen A61 und A63 sowie an den nahe gelegenen Bahnhof sind die weiteren Mehrwerte dieser attraktiven Gewerbeimmobilie.

Energieausweis Gewerbe: Strom, EEK A+ 20 kWh (m²a) , WW enthalten, gem. Verbrauchsausweis

 **Rheinessen
Sparkasse**

Rheinessen steht bei uns vorne.

Immobilienvermittlung im Auftrag der
LBS Immobilien GmbH Südwest.

Das Geschäft mit dem Risiko

Der Mainzer Kreditversicherer Coface feiert in diesem Jahr sein 100-jähriges Bestehen – und ist zurzeit besonders gefordert.

Kreditversicherer treten in Aktion, wenn Unternehmen durch Insolvenzen ihrer Geschäftspartner oder durch Zahlungsausfälle finanziellen Schaden erleiden. Seit 100 Jahren ist Coface in Mainz als Kreditversicherer tätig. Nicht zufällig war das 1923 als Rheinische Garantiebank, Kautionsversicherungs A.G., gegründete Unternehmen erster Namensgeber der 2011 neu gebauten Mainzer Fußball-Arena. Und Isaac Fulda, der Gründer, Patron der nahe gelegenen Allee, in der der Kreditversicherer 1995 seinen aktuellen Firmensitz bezogen hat.

Vor 100 Jahren fiel die Gründung hinein in eine Zeit gravierender wirtschaftlicher Turbulenzen, als Folge und Vorboten beider Weltkriege. Fulda, jüdischer Bankier, wurde

1943 im Vernichtungslager der Nazis ermordet, genauso wie seine Familie. Das Unternehmen wurde nach Krieg und Währungsreform weiter betrieben, das „Wirtschaftswunder“ kurbelte das Geschäft an. Mittlerweile ist die französische Coface S.A. Eigentümer, ein Kürzel für „Französische Versicherungsgesellschaft für Außenhandel“.

Risiko-Kongress zum „Epochenumbruch“

Zahlungsausfälle, Insolvenzen, wirtschaftlich turbulente Zeiten auch im Kontext eines Krieges – die letzten drei Jahre waren besondere für Coface. „Epochenbruch – Wirtschaftsrisiken im Zeitalter von Knappheit, Krieg und Krisen“ hieß nicht umsonst

der jüngste 16. „Risiko-Kongress“ des Kreditversicherers. Das Unternehmen versteht sich, neben seinen Tätigkeiten in Debitorenmanagement und Factoring, auch als Informationsdienstleister. Es gilt im Versicherungswesen schließlich auch, selbst Risiken einzuschätzen und die Kunden adäquat zu beraten.

„Was wir jetzt erleben, ist ein Novum“, sagt Jochen Böhm, der auf mehr als 30 Jahre Erfahrung im Unternehmen zurückblickt und Risiko-Chef – genauer: Risk Underwriting Director Nordeuropa – bei Coface ist. Es gab außergewöhnlich viel zu tun für Kreditversicherer, und Prognosen waren kaum einmal so schwierig wie seit Pandemiebeginn 2020: „Wir Kreditversicherer haben,



Fotos: Coface



„ Ich habe noch nie erlebt, dass der Staat weltweit so stark eingreift.

Jochen Böhm

genauso wie die Makro-Ökonomen, häufiger mal danebengelegt“, gibt Böhm zu. „Ich habe noch nie erlebt, dass der Staat weltweit so stark eingreift. Wir mussten auf Sicht steuern.“

Am 16. März 2020, fast auf den Tag genau 97 Jahre nach der Gründung, ging das gesamte Unternehmen auf einen Schlag ins Homeoffice. Und hatte bald völlig neue Szenarien zu bewältigen. „Die Bundesregierung hat Garantie aufgelegt, um die Kunden der Kreditversicherer vor Schäden zu schützen“, blickt Böhm zurück. „Wir haben so gut wie keine Limit-Kürzungen vorgenommen und so ein ganzes Stück Sicherheit in die Wirtschaft bringen können.“ Böhm spricht beim Aufspannen eines gemeinsamen Schutzschirms von einem guten Zusammenspiel mit dem Bund, „das uns viele Prämien gekostet hat – aber wir würden es wieder so machen“.

Wachsende Sorgen um Kreditausfälle

Gut sei das Geschäft trotzdem gelaufen. Von einem „sehr guten Jahr 2022“ spricht der Risiko-Chef sogar. Die Branche profitiert auch von der Inflation, denn steigende Umsätze bringen steigende Prämien mit sich. Aktuell allerdings gingen die Umsätze im Zuge der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung nach unten, die Schäden dagegen nach oben. Damit steigt die Neigung der Kunden, sich zu versichern. „Die Sorgen um Ausfälle haben stark zugenommen“, sagt Böhm, „und die Firmen nutzen uns auch für ihr Risiko-Management.“

Die Maßnahmen des Bundes, um eine Insolvenzwelle zu verhindern, erwiesen sich während der Pandemie als wirkungsvoll.

Aktuell aber spricht Böhm von einem „giftigen Cocktail“, angerührt aus wirtschaftlicher Krise, verschleppten Insolvenzen und damit verschleppter Marktberäumung. Hinzu kommen der Strukturwandel und der Krieg in der Ukraine als Brandbeschleuniger.

Seine Sorge gilt besonders den Bereichen Automotive, Handel und Bau. Der Strukturwandel hin zur E-Mobilität werde einige Unternehmen als Verlierer zurücklassen, gerade bei den Zulieferern rechnet Böhm mit weiter steigenden Insolvenzen. Die Schwierigkeiten mit Lieferketten, Inflation und Energie kommen hinzu. „Das Beispiel Peek & Cloppenburg zeigt, dass das Konsumentenverhalten sich gewandelt hat.“ Das werde ebenfalls das Ende einer Reihe Unternehmen bedeuten, zumal die Inflation auf bereits jahrelange reale Einkommensverluste folgt.

Hackerangriffe als Existenzbedrohung

Überall, wo energieintensiv gearbeitet wird, steigen die Risiken. „Viele Insolvenzen beruhen darauf, dass die Unternehmen ihre Preise nicht weitergeben konnten“, sagt Böhm. Mit einem zweiten Banken-Crash rechnet der Risiko-Fachmann zwar nicht. Aber wohin steuert die EZB mittelfristig zinspolitisch in der Güterabwägung zwischen Inflation, Konjunktur und Staatsfinanzen? So oder so: „Deutschland ist als Exportland vor wahnsinnige Herausforderungen gestellt“, sagt Böhm mit Blick auf den Krieg in Osteuropa.

Große Sorgen macht sich Böhm über das Thema Hackerangriffe: „Da werden viele Firmen die Grätsche machen, die nicht vorbereitet sind.“ Dass sogar in einer Zuzugs-

region wie dem Rhein-Main-Gebiet der Arbeits- und Fachkräftemangel durchschlägt, müsse ebenfalls zu denken geben. Und das Thema Insolvenzwelle? „Wir kehren langsam zum Niveau von 2019 zurück.“ Damals wurden 18.749 Unternehmensinsolvenzen vermeldet, voriges Jahr waren es 14.590. Mit dem Nachfragerückgang schwinde die Zahlungsfähigkeit, „aber das Bild ist nicht bedrohlich“.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST




„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)

BARTENBACH AG Umzug als Grundlage für neues Wachstum

Die Agenturgruppe Bartenbach will mit der offiziellen Eröffnung ihres neuen Standortes im Mainzer Stadtquartier Zollhafen die Grundlagen für weiteres Wachstum legen. Im Februar war der Start an der neuen Adresse „Kaufmannshof 1“ gemeinsam mit über 100 Gästen aus Wirtschaft, Politik, Institutionen und Verbänden sowie Freunden, Partnern und neuen Nachbarn gefeiert worden. „Wir brauchten mehr Platz in einem kreativen Umfeld“, sagt Inhaber und CEO Tobias Bartenbach. Unter die Top 20 der deutschen inhabergeführten Agenturen will man bis 2026 aufsteigen, so das ambitionierte Ziel. Für diesen Aufstieg brauche man mehr Personal und mehr Umsatz, konkret künftig 130 Beschäftigte und rund 25 Millionen Euro Jahresumsatz. Mit dem Umzug sei die Basis dafür gelegt: ein neuer Hub mit 2.000 Quadratmetern Fläche auf drei Etagen, ausgestattet nach den flexiblen Raumkonzepten des New Work. Hier gibt es Raum für 80 feste und 60 flexible Arbeitsplätze, Loft-Atmosphäre im Heimathafen inklusive. Mainz sei für die Agentur nach wie vor der richtige Standort, so Tobias Bartenbach. Die Entscheidung, sich 1997 hier anzusiedeln, sei „goldrichtig“ gewesen. Mit drei Beschäftigten habe er damals begonnen, ohne einen einzigen Kunden vor Ort. Heute, rund 25 Jahre später, zählt die Bartenbach Gruppe die drei Unternehmen/Marken Bartenbach AG, Bartenbach Werbemittel und Bartenbach Sports, 100 Beschäftigte und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von 17 Millionen Euro.



Fotos: Bartenbach AG

VOLKSBANK ALZEY-WORMS „Mit Geschäftsentwicklung zufrieden“

Die Verwerfungen an den Kapitalmärkten und die schnelle Erhöhung der Zinsen haben auch bei der Volksbank Alzey-Worms mit Niederlassung VR-Bank Mainz das Geschäftsjahr 2022 durcheinandergewirbelt. Dennoch zeigten sich Vorstandssprecher Günter Brück und sein Vorstandskollege Tobias Schmitz mit dem Ergebnis und der Geschäftsentwicklung zufrieden: Die Bilanzsumme sei im Jahr 2022 um 6,17 Prozent auf 5.150 Millionen Euro gestiegen, das Wachstum des Kundenkreditgeschäftes um 9,8 Prozent auf 3.982 Millionen Euro habe deutlich über der Erwartung zum Jahresanfang gelegen. Das betreute Kundenvolumen, also die Summe von Kredit- und Einlagengeschäft, sei mit einem Wachstum um 397 Millionen Euro nun erstmals über die 10-Milliarden-Marke gesprungen. Das Betriebsergebnis vor Bewertung beträgt nach

Auskunft der Bank 37,7 Millionen Euro und liegt aufgrund der Zinsentwicklungen mit 3,4 Millionen Euro oder 8,2 Prozent unter dem des Vorjahres. Dadurch sei das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit rückläufig. Dennoch habe die Bank ihr Eigenkapital um 16,6 Millionen Euro stärken können. Ein gutes Ergebnis, wie Günter Brück betonte, mit dem man zufrieden sei, da die Unwägbarkeiten während des gesamten Jahres berücksichtigt werden müssten. Die Zahl der Mitarbeiter sei mit 629 konstant geblieben.

DEUTSCHE BANK „Geschäft in Mainz stabil gehalten“

Die Deutsche Bank in Mainz zeigt sich mit dem Jahr 2022 zufrieden: „Wir haben das Geschäft in einem von Unsicherheiten geprägten Umfeld auf hohem Niveau stabil gehalten und die starke Position in der Region gefestigt.“ Das Geschäftsvolumen, also die Summe aus Krediten, Einlagen und Depotvolumen, betrug nach Auskunft der Bank zum 31. Dezember 2022 im Marktgebiet Mainz/Darmstadt rund 12,2 Milliarden Euro und in Mainz rund 2,7 Milliarden Euro. Das bedeute im Vergleich zum Vorjahr zwar einen Rückgang von rund 22 Prozent in Mainz – da das Marktgebiet neu definiert worden sei, könne allerdings kein direkter Vorjahresvergleich gezogen werden. Ende 2022 betreute die Deutsche Bank im Marktgebiet Mainz-Darmstadt 244.000 Kunden, davon 32.000 in Mainz.

Buchhaltungs-Coach als Marktlücke

Eine Mainzerin hat sich mangels Vereinbarkeit von Familie und Beruf selbstständig gemacht – und eine Marktlücke entdeckt.

Als Heike Fohrmann sich vor 25 Jahren selbstständig gemacht hat, lag das an der fehlenden Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Heute hilft sie anderen Selbstständigen bei einem Thema, das wohl ebenso unsexy wie notwendig ist: Die Mainzerin bietet Beratung und Coaching zum Thema Buchhaltung an. „Als ich gegründet habe, hatte ich ein kleines Kind“, erzählt Fohrmann, „inzwischen sind meine beiden Kinder aus dem Haus“. Die Mainzerin erlebte durch Eltern und Großeltern von Kindesbeinen an, was Selbstständigkeit bedeutet. „Ich glaube, das macht etwas aus“, sagt sie.

Nach ihrer Ausbildung zur Bürokauffrau studierte sie BWL. „Während des Studiums ist die Buchhalterin im Unterhaltungselektronikgeschäft meiner Eltern in Rente gegangen. Mein Vater hat gefragt, ob ich mich da reinarbeiten will. Ich habe das als Gelegenheit gesehen, im Studium Geld zu verdienen.“ Der Start ins Berufsleben in einer Unternehmensberatung und die Gründung einer eigenen Familie verliefen parallel. „Ich wusste: 50-Stunden-Woche, viel unterwegs, das geht mit Kind nicht mehr. Damals, vor 27 Jahren, gab es den Satz 'Teilzeit-Berater gibt es nicht!'.“

Also machte sich Heike Fohrmann selbstständig. Die Nachfrage zu Buchhaltungsbe-

ratung sei groß. Oft suchen Gründer Fohrmanns Unterstützung. Zuletzt ließen Corona-Krise und Grundsteuerreform die Auftragsbücher der Steuerberater überquellen, was ihr kräftigen Kunden-Zulauf brachte, auch wenn sie keine Steuerberatung anbietet. 10 bis 15 Prozent ihrer Zeit machen mittlerweile Kurse aus, um möglichst viele Fragen und Fragesteller zu bündeln. Den Rest teilen sich das Buchführungsbüro mit ein paar Dutzend Aufträgen und die Einzelberatung.

Ihre Motivation trägt durchaus idealistische Züge: „So viele Menschen sind mit so vielen tollen Ideen unterwegs. Es ist schön, wenn ich an der richtigen Stelle dazu beitragen kann, dass sie Erfolg haben.“ Dass Unternehmer die Welt bereichern wollen und dann an Schreiben vom Finanzamt oder der Buchhaltung verzweifeln, will sie möglichst verhindern.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



COMMERZBANK MAINZ Nachhaltige Geldanlagen weiterhin gefragt

Krieg, Inflation, Energie-Krise – die komplexen Herausforderungen im Jahr 2022 haben auch die Beratungsgespräche der Commerzbank Mainz geprägt. „Lieferengpässe und gestiegene Preise haben das Geschäft der Unternehmen beeinflusst“, sagt Henning Quitzau, Niederlassungsleiter Firmenkunden Rheinland-Pfalz. Insgesamt habe das Kreditvolumen 2022 bei Firmenkunden ab 15 Millionen Euro Jahresumsatz in der Niederlassung

Rheinland-Pfalz 823 Millionen Euro betragen. Bei Unternehmerkunden, also kleinen und mittelständischen Unternehmen bis zu 15 Millionen Euro Jahresumsatz, betrug das Kreditvolumen in der Region Mainz 104 Millionen Euro. Muamer Çulah, der als Gebietsleiter das Geschäft mit vermögenden Kunden verantwortet, berichtet von einem Geschäftsvolumen von 1,9 Milliarden Euro für dieses Segment. „Die unsicheren Rahmenbedingungen

haben dabei zu einem gestiegenen Beratungsbedarf geführt“, sagt Çulah. Bei der Geldanlage verhielten sich viele Kunden zurückhaltend, das Einlagenvolumen stieg entsprechend leicht um 0,9 Prozent. Weiterhin gefragt seien nachhaltige Geldanlagen. So stieg das Volumen des Fonds Klimavest der Commerz Real, der in Solar- und Windparks investiert, in der Region Mainz im vergangenen Jahr um 49 Prozent auf 6,5 Millionen Euro.

Wormser Unternehmer will Deutschland vernetzen

Ismet Koyun, Gründer des Wormser Unternehmens Kobil, arbeitet seit einem Jahrzehnt an einer App, mit der er die Digitalisierung der Bundesrepublik vorantreiben will. Der Startschuss soll in der Nibelungenstadt fallen.

Eine „Super-App“, die das gesamte regionale Ökosystem vernetzt. Die kommunale und wirtschaftliche Dienstleistungen, gewerbliches und privates Leben unter einem Dach – beziehungsweise in einer smarten Anwendung – vereint. Diesen Schritt hat das Wormser IT-Unternehmen Kobil vor. In Istanbul haben nach Unternehmensangaben bereits mehr als zwei Millionen Bürger die „Super-App“, die tatsächlich so heißt, auf ihrem Smartphone. In Deutschland soll in Worms der Startschuss fallen.

Die Nibelungenstadt hat sich vor drei Jahren auf den Weg gemacht, „Smart City“ zu werden. Stadt, Hochschule und der Energieversorger EWR ziehen dabei am selben Strang. Kobil-Gründer Ismet Koyun träumt, so gesehen, von einer smarten Nation. Seit einem Jahrzehnt wird die App entwickelt, auf eigenes Risiko, ohne feste Abnehmer. Nun möchte Koyun von Worms über Rheinland-Pfalz aus die Digitalisierung der Bundesrepublik vorantreiben.

„Istanbul gehört dir“ heißt der Name der App in der türkischen Hauptstadt übersetzt. Wer seinen Führerschein oder seinen Ausweis aktualisieren will, einen Termin im Krankenhaus ausmachen oder ein Taxi bestellen, einkaufen oder Bus-Tickets lösen will, kann all dies über dieselbe Plattform angehen. Die App vernetzt, so das Verspre-

chen, Behörden und Banken, Verkehrsträger und Versorger, Geschäftliches und Geselliges – alles innerhalb eines Systems.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des Onlinezugangsgesetzes, das Bund, Länder und Kommunen verpflichtet, ihre Verwaltungsleistungen auch digital anzubieten, setzt Koyun auf deutlich steigendes Interesse an seiner App. Doch sie am deutschen Markt zu platzieren, ist mühsam. Koyun war schon mit seiner Corona-App beim Bund abgeblitzt. „Für 120 Millionen Euro hätte ich eine weltweite Version herausgebracht“, sagt der Unternehmer. Oder er könne mit der Summe ganz Deutschland vernetzen.

„Smart-City“-Ambitionen als Chance

Was die „Super-App“ tatsächlich zu leisten imstande ist, soll in einem ersten Schritt auf kommunaler Ebene unter Beweis gestellt werden. So laute zumindest die Absprache mit der rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt. Der Staat könne sich eine solche App nicht zu eigen machen. Aber wenn aus der Nachfrage ein Sog entstehe, könne sich etwas tun. Koyun sieht die „Smart City“-Ambitionen seiner Heimatstadt als Chance, seine App zu platzieren. Oberbürgermeister Adolf Kessel stelle eine vertragliche Vereinbarung

in Aussicht – wenn Kobil sich bei einer Ausschreibung durchsetzt. „Wir sind in Gesprächen“, sagt der Unternehmer, „wir sind bereit, der Prototyp ist hergestellt und funktioniert. Alles weitere liegt bei den Behörden.“

Es ist ein gewagtes Spiel, denn die Stadt Worms muss zunächst ihren Haushalt nach Kürzungen und Korrekturen vom Land genehmigt bekommen. Einen zweiten Prototyp andernorts will Koyun für den Moment aber nicht anbieten. Unternehmerisch mache eine Modellierung der Applikation erst in größerem Maßstab Sinn. Aber es gilt, mit der „Super-App“ zu überzeugen. Dass die Kobil-Plattform zur Standardlösung für digitale Verwaltungsleistungen wird, könne nur in Berlin entschieden werden, stellt die Wirtschaftsministerin klar. Dorthin ist es noch ein weiter Weg.

„Wir brauchen einen Nukleus, in dem es funktioniert“, sagt Schmitt. Koyun argumentiert, dass digitale Angebote der Verwaltungen viel sichtbarer sind, wenn sie in ein viel genutztes App-Umfeld integriert werden. Auch das lokale Gewerbe profitiere von mehr Sichtbarkeit, die durch die Vernetzung des „regionalen Ökosystems“ entsteht.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

„Wir haben noch eine steinige Strecke vor uns“

Das Thema Energie stand im Mittelpunkt der IHK-Vollversammlung Ende April, mit einer engagierten Diskussion über Genehmigungen, Preise, Effizienz und Verfügbarkeit. Die Unternehmerinnen und Unternehmer beschäftigten sich außerdem mit den europapolitischen Positionen der IHK-Organisation und der IHK-Wahl 2023.

Auch wenn der Sommer kommt: „Gassparen bleibt ganz oben auf der Agenda“, machte Dr. Sebastian Bolay deutlich. Der Bereichsleiter Energie, Umwelt, Industrie bei der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Berlin sieht die Gefahr einer Gasmangellage keinesfalls gebannt. Hinzu kommen neue Abhängigkeiten: „Wir ersetzen russisches Gas fast 1:1 durch amerikanisches Gas.“

Das von der Bundesregierung ausgegebene Ziel, dass Deutschland bis 2030 80 Prozent seines Stroms aus erneuerbaren Energien bezieht, sieht Bolay noch in weiterer Ferne. „Auch wenn in den vergangenen 25 Jahren viel passiert ist – wir haben noch eine steinige Strecke vor uns.“ Seine Prognose: „Kohlekraftwerke werden noch über 2030 hinaus gebraucht.“

Europapolitische Positionen

Zu den Europapolitischen Positionen 2023 der IHK-Organisation stellt IHK-Präsident Peter Hähner die neuen Schwerpunkte vor. Dabei geht es vor allem um eine unternehmensfreundliche Ausgestaltung der Energie- und Klimapolitik im Rahmen des Green Deal, die Bewältigung der Energiekrise in Folge des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine sowie die Erhöhung der Resilienz von Lieferketten und die Verringerung von Abhängigkeiten bei Rohstoffen und strategisch wichtigen Technologien wie Mikrochips. Die Positionen, mit denen die IHK-Organisation in 21 Handlungsfeldern konkrete Lösungsvorschläge für die zukünftige europäische Wirtschaftspolitik aufzeigt, wurden einstimmig von den Unter-

nehmerinnen und Unternehmern der IHK-Vollversammlung beschlossen.

Wahl der Wirtschaft

Zur IHK-Wahl stellt Hauptgeschäftsführer Günter Jertz den Stand der Planungen vor und dankt den Unternehmerinnen und Unternehmern, die ihr Wissen, ihre Erfahrung und ihre Zeit in der Vollversammlung ehrenamtlich für die Wirtschaft der Region einbringen. Zwischen 8. August und 15. September wird das wichtigste ehrenamtliche Gremium der IHK für Rheinhessen neu gewählt, erstmals kann sowohl per Briefwahl als auch online abgestimmt werden.

MELANIE DIETZ, IHK FÜR RHEINHESSEN



Foto: IHK

NEU IM IHK-HANDELSAUSSCHUSS

Almut Diederichsen bringt ihre juristische Expertise künftig im Handelsausschuss der IHK für Rheinhessen ein. Das hat die IHK-Vollversammlung einstimmig beschlossen. Die Rechtsanwältin und Partnerin bei Bette Westenberger Brink Rechtsanwälte in Mainz ist spezialisiert auf Handels- und Gesellschaftsrecht. Zudem ist sie Vorsitzende der Einigungsstelle für Wettbewerbsstreitigkeiten der IHK für Rheinhessen sowie stellvertretende Vorsitzende des Fachausschusses für Internationales Wirtschaftsrecht der Rechtsanwaltskammer Koblenz.

ENERGIE IM IHK-MAGAZIN

In der Sommerausgabe unseres IHK-Magazins nehmen wir das Thema Energie nochmal stärker in den Fokus – mit einem Interview mit DIHK-Energieexperte Dr. Sebastian Bolay sowie unterschiedlichen Perspektiven von Unternehmen aus Rheinhessen.



NOVOCONT
SYSTEMBAU

Planen
Realisieren
Service



Modul- und Containerbau



Stahlbau



Container

Jetzt anfragen!

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



Novocont. Räume mit System.

Optimales Preis-Leistungsverhältnis.
Mit Garantie.

**WAS
WIR MAL
WERDEN
WOLLEN:
STOLZ
AUF UNS.**

**JETZT
#KÖNNENLERNEN**



Das Lebensgefühl Ausbildung entdecken

Azubis bis genießen die Zeit ihrer Ausbildung genauso, wie es Studenten tun. Doch wenn es um die besondere Zeit zwischen Schule und Beruf geht, kennt man nur das „Studentenleben“. Dabei ist das Leben als Azubi mindestens ebenso spannend.

1,25 Millionen Auszubildende gab es im Jahr 2021 in Deutschland. Die Zahl der Studenten lag im Wintersemester 2022/23 um eine halbe Million höher. Einer der Vorzüge an Hochschulen und Universitäten liegt darin, dass man sich mit der Fächerwahl meist noch nicht auf einen Beruf festlegt. Was dabei oft nicht beachtet wird: Auch die duale Ausbildung bietet eine Fülle möglicher Karrierewege, verbunden mit früher Berufspraxis. Und nicht nur das Studentenleben gewährt die Freiheit, sich als junger Erwachsener auch abseits der Hörsäle und Kursräume selbst zu verwirklichen. Tobias Niebergall hat seine Ausbildung 2010 abgeschlossen. Zwei Jahre später hat er e3n gegründet – heute ist er Co-Geschäftsführer des Mainzer Softwareentwicklers. „Für mich war die Ausbildung der deutlich bessere Weg, weil ich mehr der breit gefächerte Generalist und Praktiker war“, sagt der Fachinformatiker, der in einem kleinen IT-Systemhaus gelernt hat – und vom ersten Tag an mit zum Kundeneinsatz durfte. „In meiner Entwicklung zu dem Unternehmer, der ich heute bin, wurde mir bei der Ausbildung vieles ermöglicht, was im Studium eher auf der theoretischen Ebene geblieben wäre“, sagt Niebergall. Bald fuhr er allein raus, übernahm Verantwortung, kümmerte sich um die Entstörung von Systemen, den Aufbau von Netzwerken.

Niebergall hatte überlegt, eine Ausbildung zu machen oder zu studieren. „Ich habe mich dann sehr bewusst entschieden, mit Fachabitur von der Schule abzugehen und mit einer Ausbildung die Grundlage für ein FH-Studium zu schaffen“, berichtet er. Tatsächlich schrieb er sich nach der Lehre auch zum Fernstudium Technische Informatik ein, was aber wegen der Unternehmensgründung gemeinsam mit seinem Bruder bald in den Hintergrund trat. Die Ausbildung hatte schon

alle notwendigen Kenntnisse vermittelt. In dem kleinen Unternehmen war man auch als Azubi dicht dran am Chef, lernte viel über Führung. „Wenn, würde ich heute berufsintegriert studieren“, sagt Niebergall.

„Der Allrounder in mir wurde geweckt“

Auch Aidien Assefi, Gründer der Social-Shopping-Plattform Anytips, hat seine Ausbildung als Sprungbrett zur Unternehmensgründung genutzt. Bei seiner Lehre in einem Elektronik-Fachmarkt, meist im Verkauf, auch an der Kasse, stieg die Verantwortung deutlich, als der Abteilungsleiter das Unternehmen verließ und dessen Stelle offen blieb. „Ich hatte den Druck, alles am Laufen zu halten“, erzählt der Mainzer. „In der Ausbildung hätte ich gesagt, es war eine stressige Zeit. Nach der Ausbildung war ich für die Erfahrungen sehr dankbar. Der Allrounder in mir wurde geweckt.“ Es galt, mit ganz unterschiedlichen Menschen klarzukommen, den Wünschen gerecht zu werden, auch die eigene Sprachhaltung anzupassen, wenn erst ein Kunde mit der Begrüßung „Hey Bruder“ eine Boombox sucht und dann in der HiFi-Abteilung ein anderer die großen Summen in die Hand nimmt.

Was Assefi aus seiner kaufmännischen Ausbildung an Menschenkenntnis und Geschäftssinn mitnahm, half bei der Gründung. Heute würde er sich wieder für eine Ausbildung entscheiden – oder allenfalls, genauso wie Niebergall, das duale Studium wählen, so wie einige seiner Kollegen während der Lehre. Der Unternehmersohn spricht von wichtigen Lebenserfahrungen, von denen er heute noch profitiert: „Ich konnte ein Verständnis dafür entwickeln, was für unterschiedliche Menschen wichtig ist. So konnte ich mich beispielsweise auch besser auf Investorengespräche vorbereiten.“

Während ihrer Lehrzeit haben beide Unternehmer ihre Freiheiten genossen. „Ich hatte nicht den Eindruck, dass ich keine Zeit mehr zum Leben habe“, sagt Niebergall. Acht Stunden im Betrieb oder Blockunterricht an der Berufsschule, das gab viel Freiraum. „Ich hatte nie das Gefühl etwas zu verpassen. Man lernt sich besser zu strukturieren.“ Gerade im Blockunterricht entstanden enge Freundschaften, die jenen aus der Schulzeit in nichts nachstehen. Auf andere Kontakte kann Niebergall heute als Unternehmer zurückgreifen. Mit seinem Ausbilder tauscht er sich noch heute aus. „Ich hatte auch einige Studenten im Bekanntenkreis. Vom Arbeitspensum her war es kein großer Unterschied. Ich würde diesen Weg jederzeit wieder wählen – auch mit einer Ausbildung hält man sich alle Wege offen.“

„Glücklicherweise musste ich nicht zu viele Überstunden machen und konnte sie abbauen“, sagt Assefi. Früh- und Spätschichten sowie Samstag im Dienst verkompliziert das Freizeitverhalten, aber genügend Zeit für die Freunde blieb. Seine eigene Ausbildung machte Lust darauf, selbst auszubilden. „Ich habe Spaß daran, mein Wissen weiterzugeben“, sagt Assefi, der schon im zweiten und dritten Lehrjahr neuere Azubis unter seine Fittiche nehmen sollte. Auch aus dieser Erfahrung heraus hat er im eigenen Start-up einen E-Commerce-Azubi eingestellt. „Aber man sollte die Zeit haben und einen Azubi nicht als billige Arbeitskraft holen.“

Günstiger Eintritt mit der AzubiCard

Ihre Ausbildung sehen beide Unternehmer als Lehrreiche, wegweisende Zeit. Und wie ist es, wenn man mitdrin ist? Offenbar können auch junge Menschen, die diesen Abschnitt gerade durchleben, ihre Ausbildung genießen. „Ich habe es mir stressiger vorgestellt“, sagt zum Beispiel Ilhan Ercan. Der 17-jährige Mainzer macht seine Ausbildung bei der Schott AG, ist Azubi-Blogger und beteiligt sich genauso wie die Eura-Mobil-Lehrlinge Veronica Keiper und Pascal Kirchner an der Rheinland-Pfalz-weiten Durchstarter-Kampagne. Bei der Ausbildungskampagne der Industrie- und Handelskammern stellen Auszubildende sich und ihre Berufe vor, es gibt Bewerbungstipps und Infos rund um Gehalt, Ausbildungszeit und die Frage, wie es nach der Ausbildung weitergeht. „Ich habe sehr coole Kollegen und viel Freizeit, das hätte ich in der Schule nie gedacht“, sagt Ercan. „Die duale Studentin in meiner Klasse erzählt dasselbe.“

Der angehende Elektroniker für Automatisierungstechnik hat nach der zehnten Klasse die Realschule Plus verlassen und schnell ein

FÜR DIE AUSBILDUNG BEGEISTERN

Die erste bundesweite Azubi-Kampagne der IHKs unter dem Motto Jetzt #könnenlernen ist eine Einladung an alle Schüler, Studienabbrecher und Umsteiger, das Lebensgefühl Ausbildung zu entdecken und mehr über die Chancen zu erfahren, die in einer Ausbildung stecken – natürlich von IHK-Azubis selbst. Die Botschaft: Ausbildung macht mehr aus uns. Das Ziel: Im ganzen Land ein neues Bewusstsein für das Thema Ausbildung schaffen und so dabei helfen, Betriebe und den Fachkräftenachwuchs zusammenzubringen. Kontakt für Betriebe in Rheinhessen, die sich beteiligen und mit für die Ausbildung werben möchten:



Merve Burhan, Telefon 06131 262-1650,
merve.burhan@rheinhessen.ihk24.de



ausbildung-macht-mehr-aus-uns.de

komplett neues Umfeld gefunden, einen neuen Freundeskreis. Drei Mal die Woche geht er mit Kollegen ins Fitnessstudio, Kino, Bowling oder Restaurantbesuche stehen jedes Wochenende auf dem Programm – oft vergünstigt dank der AzubiCard, die kostenfrei an die Lehrlinge auch in Rheinhessen geht. Meist hat Ercan gegen 15 oder 15:30 Uhr Feierabend. „Aber mein Kopf ist gefühlt immer bei der Arbeit, weil es mir Spaß macht“, erzählt der 17-Jährige. Zwischen 30 und 60 Minuten wendet er daheim für Nachbereitung und Lernen auf. Bei so viel Enthusiasmus war es auch keine Frage, dass er sich als Azubi-Blogger einbringt, um zu zeigen, wie spannend das Leben in der Lehre ist.

Völlig unschlüssig war sich Veronica Keiper anfangs, was sie nach dem Abi an der Integrierten Gesamtschule in Bad Kreuznach machen sollte. Die angehende Holzmechanikerin dachte über ein Studium nach. Aber welche Fächer? „Ich war immer schon eher praktisch veranlagt und dachte mir, ich kann auch später studieren“, erzählt sie. Ein Freund machte es vor: erst Lehre, dann Studium, mit viel mehr Lebens- und Berufserfahrung. Nun ist sie im zweiten Lehrjahr.

„Wir bauen Möbel für Wohnmobile. Das ist sehr abwechslungsreich“, sagt die 22-Jährige, die sich in der Berufsschule an ihre alte Schulzeit erinnert fühlt. „Man durchläuft die gesamte Firma, sieht den gesamten Herstellungsprozess.“ Dabei halte sich der Stress in Grenzen. „Das ganze Wochenende ist frei, wenn man nicht lernen muss.“ Morgens früh raus, das sei mühsam. „Aber ich fühle mich wohl, habe viele neue Bekanntschaften und Freundschaften geschlossen, unternehme an den Wochenenden viel mehr. Und jetzt habe ich Routine drin, vorher war ich chaotisch. Die Ausbildung hilft mir persönlich.“

Den Zusammenhalt wird er vermissen

Keipers Azubi-Kollege Pascal Kirchner hatte nach der zehnten Klasse auf dem Gymnasium keine Lust mehr,

die Schulbank zu drücken. „Ich wollte lieber etwas Praktisches machen.“ Erst mit dem Moped, nun mit dem Auto geht es jeden Tag aus Kriegsfeld nach Sprendlingen zum Reisemobil-Hersteller. Die Berufsberatung gab den Ausschlag, auf Praktikum folgte Lehre. Inzwischen steht die Abschlussprüfung kurz bevor, die Übernahme in Aussicht. „Ich kann hier in der Schreinerei in die Schichtarbeit“, sagt der 19-Jährige, „das ist das, was ich am liebsten wollte“.

Die anfängliche Überlegung, nach der Lehre zu wechseln, hat Kirchner fürs Erste ad acta gelegt. Der Schritt in die Ausbildung sei für ihn der richtige gewesen. Unlängst feierte er mit, als seine alten Schulfreunde ihr Abi hinter sich gebracht hatten. „Das ist noch mal ein anderer Zusammenhalt als in einer Berufsschulklasse“, sagt Kirchner. „Aber ich hatte immer Freizeit, mehr als die Schulfreunde. Ich komme gegen 16 Uhr heim, habe eine entspannte Zeit und muss mir nicht viele Gedanken über Schulnoten machen.“

Im Verein spielt er Fußball und Volleyball, am Wochenende geht es nach Kaiserslautern auf den Betzenberg, abends mit Freunden in die Stadt. Die Wochenenden stecken voller Freizeit. Unter der Woche wird dreimal trainiert, bei genug Freiraum für Freunde und Familie. Den Zusammenhalt unter den Azubis im eigenen Pausenraum wird er vermissen. „Mir war sehr wichtig, in einen Betrieb zu kommen, in dem es auch andere Azubis gibt.“

„Wenn man den richtigen Beruf für sich findet, kann ich die Ausbildung auf jeden Fall empfehlen“, sagt İlhan Ercan, „es ist eine komplett andere Atmosphäre in der Klasse. Wir suchen uns ja das aus, was wir wollen. Aber jeder muss für sich recherchieren, welcher Beruf der richtige ist, das ist das A und O“.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

IN DIE AUSBILDUNG STARTEN

Durchstarter ist das Ausbildungsportal der vier Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz. Hier berichten Auszubildende über ihre Berufe und ihren Alltag, auch auf den Social-Media-Kanälen Instagram und TikTok. Hier geht es um Berufswahl, Bewerbungsunterlagen, Ausbildungsberufe, Ausbildungsvergütung und IHK-Angebote und Ansprechpartner direkt vor Ort.



NACH DER AUSBILDUNG WEITERMACHEN

Aufsteiger ist das Weiterbildungsportal der vier Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz. Hier geht es darum, wie es nach der Ausbildung weitergeht. Hier wird über Fortbildungs- und Meisterlehrgänge auf Bachelor- und Masterniveau informiert, und ebenso über finanzielle Fördermöglichkeiten



„Zeitung lesen macht Azubis fit“

VRM-Azubiprojekt startet in die nächste Runde

Am Anfang des Berufslebens gibt es viele neue Herausforderungen für Auszubildende: neue Aufgaben lernen, Prüfungen bestehen und berufliche Alltagssituationen meistern. Das Azubiprojekt der VRM, „Zeitung lesen macht Azubis fit“, unterstützt sie dabei. Im September startet die neue Runde, Unternehmen können sich ab sofort anmelden.

Neben dem regelmäßigen Zeitunglesen absolvieren die Auszubildenden jeden Monat ein kleines Online-Wissensquiz zu Themen aus Politik, Wirtschaft, Kultur, Gesellschaft und der Region. Hinzu kommen bis zu zehn Seminare, Workshops und Veranstaltungen, die speziell auf die Bedürfnisse von Auszubildenden zugeschnitten sind. Themen sind zum Beispiel „Die Kunst zu kommunizieren“, „Mit mehr Gelassenheit der Prüfung begegnen – welcher Stresstyp bist du und was hilft dir wirklich?“ oder „Digitales Storytelling“.

Im aktuellen Projektjahr 2022/2023 lesen 150 Azubis aus 31 Unternehmen und zwei Berufsschulklassen ihre

jeweilige Lokalausgabe. 96 Prozent der Azubis nutzen das E-Paper – sie haben also tagesaktuelle Nachrichten auf ihrem Smartphone oder Tablet immer dabei. Kontakt: Telefon 06131 48 4957, azubis-lesenzeitung@vrn.de.



**ZEITUNG
LESEN
MACHT
AZUBIS
FIT**

Live Azubi-Quiz bei der Auftaktveranstaltung 2022



Foto: Stefan Sämmer

Gratulation in der IHK: Yvonne Meichsner und Nils Kieslich mit Hauptgeschäftsführer Günter Jertz und Geschäftsführerin Lisa Haus.

In der Ausbildung aufgeblüht

Zwei Auszubildende aus Rheinhessen zählen zu Deutschlands Top-Azubis: Yvonne Meichsner und Nils Kieslich haben in ihren Berufen bundesweit das beste Prüfungsergebnis erzielt. Dafür sind sie von der IHK für Rheinhessen und bei der Nationalen Bestenehrung der IHK-Organisation in Berlin ausgezeichnet worden.

Viel mehr geht nicht. 99 von 100 Punkten heimste die Bauzeichnerin Yvonne Meichsner bei ihrer Abschlussprüfung ein. 100, 96 und 97 waren die Ergebnisse der drei Teilprüfungen, die der Automobilkaufmann Nils Kieslich hingelegt hat. Beide sind damit in ihrem Lehrberuf bundesweit die besten Auszubildenden. Bei der Ehrung in Berlin am 15. Mai halten sie die rheinhessische Flagge hoch.

Wie schafft man so ein gutes Ergebnis? „Indem man sich sehr gründlich auf die Prüfung vorbereitet und zu einem gewissen Punkt Glück hat“, sagt Meichsner. Die 23-Jährige gibt zu: „Ich hatte mehr Angst vor dieser Prüfung als vor meinem Abi, habe wirklich viel vorbereitet.“ Kieslich legte zwei Monate vor dem Prüfungsbeginn mit Lernen und Üben los. Der Abiturient hatte seine Lehrzeit auf zwei Jahre verkürzt. „Ich habe mir zugetraut, das hinzubekommen“, sagt der 21-Jährige. „Das Verständnis war schon da, auch wenn es viele neue Sachen zu lernen gab. Das war nicht wenig Aufwand, wenn man nichts dem Zufall überlassen will.“

Nils Kieslich hat seine Ausbildung beim Autohaus Karl & Co. in Mainz absolviert. „Nach zwölf Jahren Theorie wollte ich unbedingt Praxiserfahrung sammeln“, erzählt der Langener, der sein 2,8er-Abitur in Dreieich-Sprendlingen abgelegt hat. „Ich wollte andere Einblicke bekommen und schauen, wie es später im Berufsleben wirklich abläuft.“ Dass es in eine kaufmännische Richtung gehen sollte, war Kieslich klar. „Und ich habe ein Faible für Autos.“ Ein passionierter Schrauber ist er nicht, aber das Interesse an Marken und Modellen ist groß. Da fiel die Wahl des Ausbildungsberufs leicht. Zumal Kieslich auch beim Abi schon festgestellt hat, dass ihm das Lernen in Bereichen, in denen er wirklich interessiert ist, ungleich leichter fällt. „Ich bin richtig aufgeblüht“, blickt er auf seine Zeit als Azubi.

„Ich wollte nicht nur im Büro sitzen“

Yvonne Meichsner kam durch ihr Praktikum bei der Stadt Worms auf die Idee, in ihrer Heimatstadt auch ihre Ausbildung zu absolvieren. „Ich habe ein Tischler-Praktikum gemacht, das mir super gefallen hat“, erzählt sie. Dabei habe sie sich einen Tag lang auch anschauen können, was man als Bauzeichnerin so macht. „Es hat mir gefallen, dass man nicht nur im Büro sitzt, sondern auch auf die Baustelle und zum Ausmessen fährt.“ Als Glück bezeichnet die heimatverbundene junge Frau ihre Lehrstellen-Wahl im Nachhinein: „Ich finde es schön, dass man vom Anfang bis zum Ende beim Erstellen eines Gebäudes dabei ist.“ Nicht nur, weil ihr Vater Schlosser ist, bezeichnet sich Meichsner als „handwerklich nicht komplett unbegabt“. Als Bauzeichnerin kann sie nun alle Gewerke zugleich mit verantworten, hat viele Einblicke.

Nach der Prüfung Mitte des vorigen Jahres hat Yvonne Meichsner eine Stelle bei der Stadtverwaltung erhalten. „Vor der Ausbildung hatte ich vor, mich zur Architektin weiterzubilden“, erzählt sie, „aber jetzt fühle ich mich als Bauzeichnerin wohl. Und die Möglichkeit, eine Techniker-Ausbildung zu machen, besteht ja noch.“ Öffentliche Gebäude, Schulen und Kitas, Denkmäler und Kulturstätten, Sanierungen und Neugestaltungen – das Spektrum ihrer Zuständigkeiten sei breit, die Arbeit interessant.

Einen anderen Weg hat Nils Kieslich gewählt. Nach seiner Lehre hat er drei Monate in der Buchhaltung gearbeitet und sich parallel zum Studium der Wirtschaftswissenschaften in Frankfurt eingeschrieben. „Es war nicht von Anfang an klar, dass ich studiere. Der Plan hat sich im Laufe der Zeit ergeben“, erzählt er. An seiner ehemaligen Lehrstelle sei man durchaus enttäuscht gewesen, als er nach einer dermaßen erfolgreichen Abschlussprüfung weitergezogen ist. „Aber eine Rückkehr ist ja nicht ausgeschlossen. Die Ausbildung war auf jeden Fall die richtige Entscheidung.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

**JETZT
#KÖNNENLERNEN**

„Wenn du es wirklich willst – einfach machen“

Jens Zeller hat in Zeiten von Pandemie und Inflation vier Einzelhandelsgeschäfte neu eröffnet und ein weiteres übernommen. Inzwischen beschäftigt er knapp 20 Mitarbeiter. Dazu gehört die Bereitschaft, Rückschläge in Kauf zu nehmen und immer wieder dazu zu lernen. Darüber hat der Rheinhesse auch schon beim Fernsender Sat1 berichtet.



Im lokalen Einzelhandel erfolgreich zu sein, ist angesichts der Mitbewerber im Internet schon nicht einfach. In Krisenzeiten ein Geschäft zu eröffnen, erst recht nicht. Jens Zeller brachte beide Kunststücke fertig – und das sogar mehrmals. Der Betreiber der „Wohnscheune“ hat sein Erfolgsmodell voriges Jahr nicht nur auf drei Geschäfte ausgedehnt, er hat auch gegenüber seinem Standort in Gau-Algesheim jüngst einen Schreibwarenladen aufgemacht. „Die Eröffnung war ein voller Erfolg“, jubelt der Unternehmer im „Schreibschön“, umringt von Gästen.

Nur wenige Wochen später stand dann auch noch die Übernahme des Ingelheimer Herrenmodegeschäfts „Dressman“ fest. In einem Teil der Geschäftsfläche in der Bahnhofstraße hatte sich Zeller zuvor mit seiner „Wohnscheune“ eingemietet. „Dressman“-Inhaber Helmut Castor war auf Nachfolgesuche, und der Jung-Unternehmer begeistert von der Resonanz auf die Eröffnung seines Schreibwarenladens und offen für Neues. „Schreibwaren sind eigentlich gar nicht meine Branche“, bekennt er. „Ich bin hier mein eigener Azubi und muss gerade total viel lernen.“ Der frühere Schreibwarenladen in seiner Heimatgemeinde hatte dicht gemacht, und in seiner „Wohnscheune“ wurde er immer wieder darauf angesprochen, dass dieses Sortiment am Standort fehle. Also schritt der Unternehmer zur Tat, füllte das rund 50 Quadratmeter große Geschäft samt 20 Quadratmetern Lager, stellte einen Geschäftsführer ein und kann zudem auf eine Mitarbeiterin bauen, die schon Erfahrung vom früheren Gau-Algesheimer Schreibwarengeschäft mitbringt.

Mit 17 den ersten Business-Plan geschrieben

„Ich lerne es gerade von der Pike auf, es ist eine ganz andere Branche“, sagt Zeller. Vor allem Schüler sind seine

Zielgruppe, aber längst nicht nur. Hochwertige Papeterie oder Bastelzubehör stehen ebenso in den Regalen wie Bürowaren. „Direkt am Marktplatz haben wir eine 1A-Lage“, zeigt sich Jens Zeller mit dem Standort zufrieden. Er kann es beurteilen, schließlich liegt seine „Wohnscheune“ vis-à-vis. Die beiden weiteren Geschäfte für Mode und Wohndekor befinden sich in der Mainzer Altstadt und in Ingelheim, wo Zeller gerade umgezogen ist – eine Woche schneller als gedacht, weil, wie er erzählt, schon während des Umzugs Kunden an die neuen Türen geklopft haben. „Wir wurden, mit Kisten in der Hand, gefragt, wann es wieder losgeht. Das ist ein schönes Gefühl, das uns motiviert hat.“

Es ist ein Umzug auf Zeit, das Gebäude, in dem sich die „Wohnscheune“ früher befand, wird gerade abgerissen. Nach dem Neubau kann Zeller sich wieder von 85 auf 150 Quadratmeter vergrößern. 16 Mitarbeiter haben die drei „Wohnscheunen“ insgesamt. Im Juni 2014 machte das erste Geschäft auf. Zeller verkürzte für den Sprung in die Selbstständigkeit sogar seine kaufmännische Ausbildung im Biomarkt. „Ich habe mit 17 meinen ersten Business-Plan geschrieben“, erzählt er. „Ich wusste, dass ich am Tag nach meiner Abschlussprüfung in meinem Laden stehen will. Es ging dann sogar noch früher.“

Die „Wohnscheune“ Nummer zwei und drei folgten im vorigen Jahr, erst in Ingelheim, dann, weil sich in interessanter Lage in der Gaustraße eine Möglichkeit auftat, auch in der Landeshauptstadt. Flexibilität ist gefragt. Andere Stadt, anderes Sortiment: „In Mainz liegt der Fokus stark auf Nachhaltigkeit, und da ist im letzten Jahr viel passiert.“ Daher ist auch manche Marke nur an einem oder zwei der drei Standorte zu finden. „Überall die gleiche Kundschaft wäre ja auch zu einfach“, sagt Zeller und lacht.



Herausforderungen mag er. Nur bei der Mitarbeiter-suche hätte er es gern leichter: „Das ist im Moment ein heißes Thema. Ich dachte, im Einzelhandel ist es noch leichter, aber das wandelt sich so langsam.“ An Energie fehlt es Zeller dabei nicht. „Ich hoffe, dass ich 100 werde und gesund bleibe. Ich habe noch so viel vor“, sagt er. Kein Wunder, dass er beispielsweise in die Sat.1-Talkshow „Britt“ eingeladen wurde, um darüber zu berichten. Auch eine Doku auf dem Sender Vox war geplant, auf RTL und Pro7 war Zeller schon unter anderem als Produkttester zu sehen.

„Als Corona kam, habe ich den Schalter umgelegt“
 Zellers Geschichte ist ein Gegengift für Zweifel und Ängste. „Leicht war es nicht immer – weder in den Gründungsjahren, in denen ich privat viel, viel zurückgesteckt habe, noch in den Krisenzeiten“, erzählt er. „Als Corona kam, habe ich den Schalter umgelegt. Ich hatte direkt Existenzangst – und habe ziemlich schnell einen Verkaufsautomaten für Geschenke To Go gekauft. Für den Außenverkauf haben wir den ganzen Laden umgeräumt.“ Ob Produktwerbung via Social Media oder Kundengespräche im Video-Call: „Wir haben stark auf uns aufmerksam gemacht und den Kunden deutlich gemacht, dass es uns weiter gibt, nur in anderer Form.“

Sich im Stillstand auf den staatlichen Geldern aus-zuruhen, „wäre der Genickbruch gewesen“, ist Zeller überzeugt. „Man geht unter, wird vergessen.“ Schließlich brauche man als Einzelhändler Präsenz. „Psychisch hat mir die Zeit viel abverlangt. Es hat sich ja erst im Laufe der Zeit herausgestellt, dass wir so gut durch die Krise gekommen sind.“ In den sozialen Medien will Zeller präsent bleiben, Kundenbindung erzeugen. Für einige seiner Mitarbeiter im Alter von 17 bis Mitte 70 ist es ziemlich aufregend, auf einmal live im Internet

zu sehen zu sein. Und erst recht, wenn TV-Kameras im Laden laufen.

„Wenn man da nicht zu 100 Prozent dahintersteht, wird es gar nichts“, sagt Zeller über seine Selbstständig-keit. „40-Stunden-Woche und Sonntag frei – Pus-tekuchen. Wenn ich das nicht lieben würde, wäre ich bankrott.“ Was ihn nicht daran gehindert hat, auch noch seinen Ausbilderschein bei der IHK zu machen. „Ich will unbedingt Arbeitsplätze schaffen, das ist mir ganz wichtig“, sagt Zeller, „ich hatte eine tolle Ausbil-dung und würde das gern anderen auch ermöglichen. Ich bin ja noch nah dran an jungen Menschen.“

Sein Tipp: „Wenn du es wirklich willst – einfach mach-en! Sei gut aufgestellt, mach dir einen Business-Plan, das ist wichtig. Mach morgen deinen Termin beim Unternehmensberater oder bei der Bank, das aufzu-schieben bereut man später. Wir brauchen Menschen, die ihr Potenzial nach vorne bringen. Wer sagt ‚Ich würde gern‘, macht mich wahnsinnig.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

HALLEN

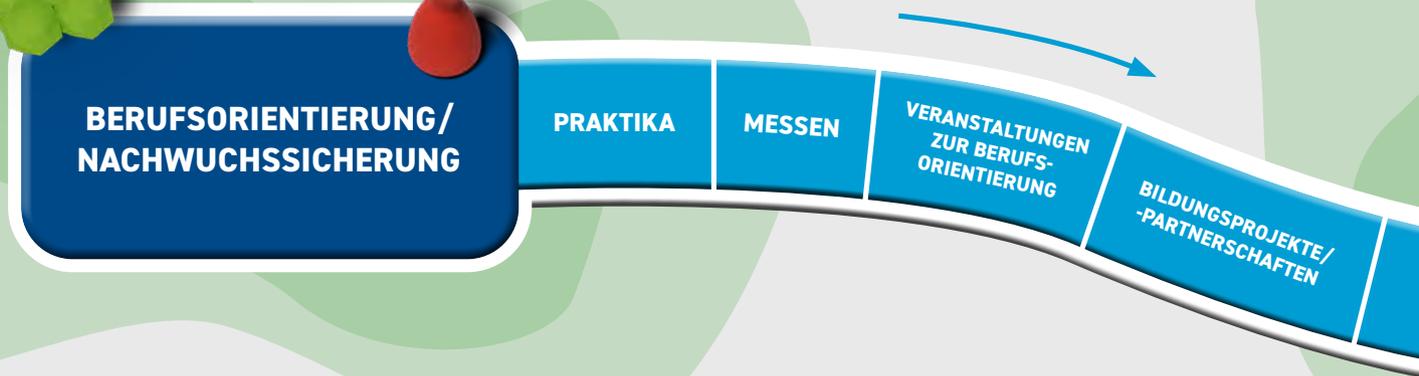
Industrie | Gewerbe | Stahl

PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE

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



Personalpolitik für alle Lebensphasen

Der Fachkräftemangel ist schon lange kein „Spiel“ mehr, sondern eines der gravierenden Geschäftsrisiken. Personalentwicklung ist ein Prozess, der im optimalen Fall die unterschiedlichen Lebensphasen und Bedürfnisse der Belegschaft berücksichtigt – von der Berufsorientierung bis zum Ruhestand. Kontinuierliches Lernen und zielgruppengerechte Förderung der Beschäftigten sollten dabei im Fokus stehen. Das Team Fachkräftesicherung der IHK für Rheinhessen steht Unternehmen dabei zur Seite und unterstützt mit unterschiedlichen Instrumenten in den einzelnen Karrierephasen.

IHK-Kontakt

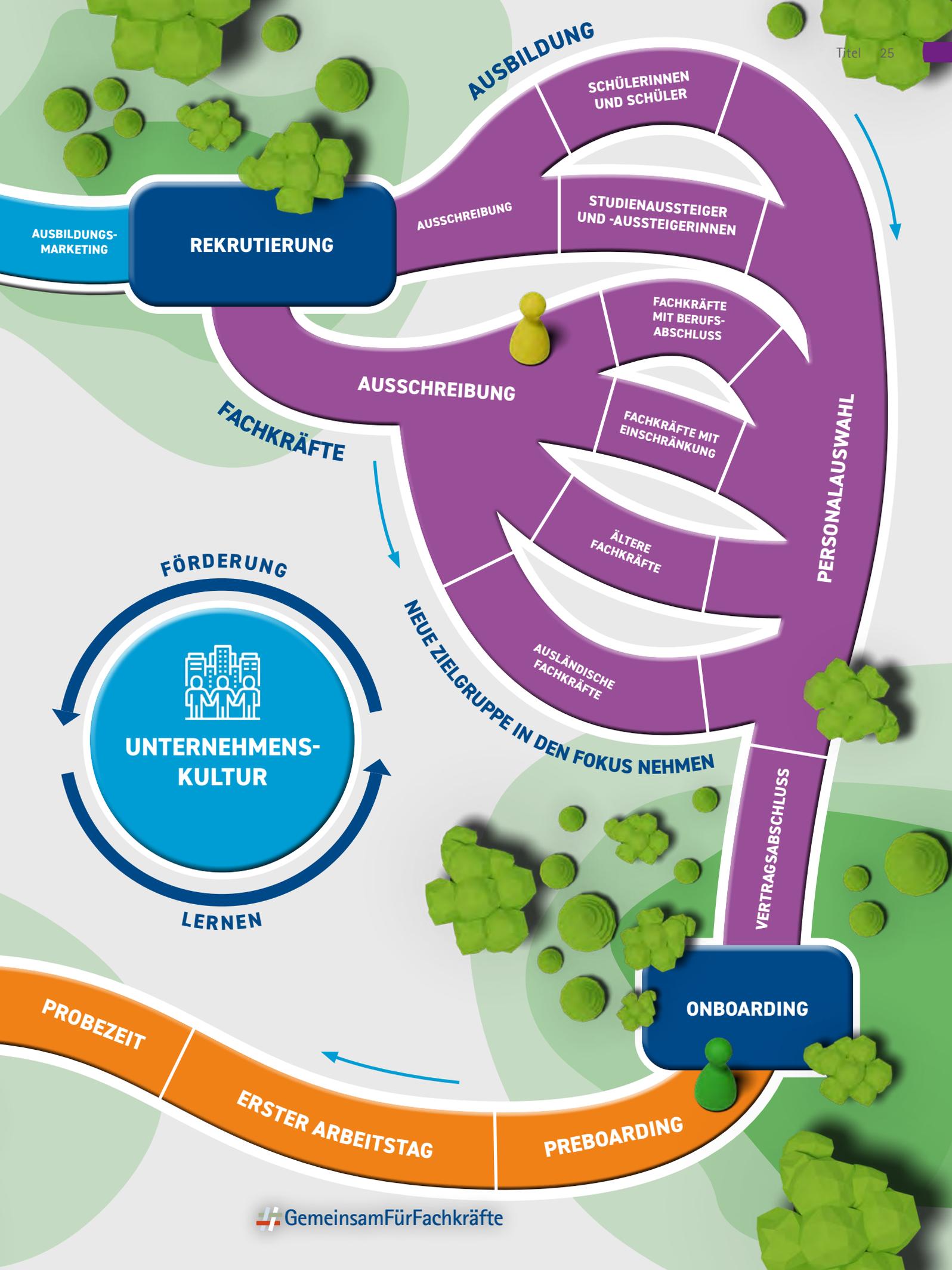
Team Fachkräftesicherung:

Viktoria Braun, Merve Burhan und Jan Reifenberger

@ fachkraefte@rheinessen.ihk24.de

ihk.de/rheinessen/fachkraeftesicherung





Personalpolitik für alle Lebensphasen: Berufsorientierung

Fachkräfte von morgen gewinnen

Von der Berufsorientierung bis zum Ruhestand – Personalpolitik sollte sich an unterschiedlichen Lebensphasen orientieren. Der IHK-Report startet dazu eine Reihe mit Impulsen, Ideen und Unterstützungsangeboten. Zum Start: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von morgen gewinnen.

Betriebe können schon vor der Rekrutierung einer Fachkraft aktiv werden, potenzielle Bewerber ansprechen und zum Beispiel die duale Berufsausbildung als Karriere Einstieg in den Fokus rücken. Um Unternehmen und junge Menschen zusammenzubringen hat die IHK für Rheinhessen eine Reihe von Angeboten entwickelt. Dadurch haben Jugendliche die Möglichkeit, das Arbeitsleben und die unterschiedlichen Ausbildungswege aus erster Hand kennenzulernen – und Unternehmen können frühzeitig Kontakte zum Fachkräfte-Nachwuchs knüpfen und sich als Arbeitgeber positionieren.

PRAKTIKA

Praktika dienen der Berufsorientierung. Für Schülerinnen und Schüler bieten sie die Chance, den Arbeitsmarkt kennenzulernen und sich mit Berufen in der Praxis vertraut zu machen. Für Unternehmen bieten sie die Möglichkeit, eine langfristige Beziehung zu potenziellem Nachwuchs aufzubauen.



IHK Lehrstellen- und Praktikumsbörse

Die Börse ermöglicht, gezielt nach Ausbildungsplätzen, dualen Studiengängen und Praktikumsplätzen zu suchen. Ausbildungsbetriebe können ihre Lehrstellen- und Praktikumsangebote kostenfrei veröffentlichen.

MESSEN

Berufsinformationsmessen geben vor Ort einen Überblick über Ausbildungs- und Studienmöglichkeiten, vernetzen Unternehmen und Institutionen aus der Region mit ausbildungsinteressierten Jugendlichen und bieten mit Mitmachaktionen und Berufen zum Anfassen ein spannendes Messerlebnis für Jugendliche und deren Eltern.



BerufsInfoMesse BIM

Die Messe für Berufsorientierung in der Region, mit einem einzigartigen Konzept aus Messeständen, Webinaren und Aktionsflächen an den Standorten Mainz, Bingen/Ingelheim und Worms.



Mitmachaktionen bieten Einblicke in die Welt der Technik. Jugendliche haben die Möglichkeit, ihr Talent für eine Ausbildung in technischen Berufen zu entdecken. Unternehmen präsentieren sich und ihre Berufe.

VERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSORIENTIERUNG

Neben den Messen eine weitere gute Möglichkeit für Unternehmen, sich Schülerinnen und Schülern vorzustellen.

Ausbildungstalk

Berufsorientierung an einer Schule oder online: Der Ausbildungstalk bringt Ausbildungsbetriebe und Schulen zusammen. In einer lockeren, moderierten Gesprächsrunde werden Ausbildungsmöglichkeiten in der Region vorgestellt.

BerufsInfoOnline (im Rahmen der BIM)

Ein breit gefächertes Angebot an Webinaren informiert Jugendliche und ihre Eltern zu Berufsfeldern, Studiengängen und übergreifenden Themen wie Bewerbungspraxis. Unternehmen bringen ihr Wissen ein und geben Impulse.

BILDUNGSPROJEKTE/ -PARTNERSCHAFTEN

Bildungspartnerschaften vernetzen Schulen und Betriebe und

legen Schwerpunkte für die Zusammenarbeit fest. Schülerinnen und Schüler lernen Unternehmen und Ausbildungsberufe kennen. Dabei sollen langfristige Kooperationen entstehen. Bildungspartnerschaften können auch im Rahmen von Bildungsprojekten geschlossen werden:



Schulen und regionale Wirtschaft vernetzen

Schülerinnen und Schüler erarbeiten Inhalte zu Wirtschaftsthemen, erhalten Einblick in ein Unternehmen, absolvieren Tests und schließen mit einem IHK-Zertifikat ab.



Gemeinsam IT entdecken

Das Bildungsprojekt bringt Schülerinnen und Schüler mit Medien und Informationstechnologie in Berührung. Lehrkräfte erhalten dazu Unterrichtsmaterialien, Partnerunternehmen geben Praxiseinblicke und bringen ihr Know-how ein.

AUSBILDUNGSMARKETING

Betriebe erhalten die Möglichkeit, für sich und die Ausbildung zu werben und sich auf unterschiedlichen Plattformen der IHK zu präsentieren.



Informationsplattform der IHKs in Rheinland-Pfalz rund um die duale Ausbildung. Azubi-Blogger berichten von ihrem Ausbildungsalltag und geben Bewerberstipps.

Betriebe können sich an der kostenfreien Ausbildungskampagne beteiligen.



Informationsplattform der IHKs in Rheinland-Pfalz zur Förderung der höheren Berufsbildung. Hier berichten Botschafter über ihre Weiterbildung. Betriebe können sich an der kostenfreien Weiterbildungskampagne beteiligen.

JETZT #KÖNNENLERNEN

Junge Menschen für die duale Ausbildung begeistern: Das ist das Ziel der ersten bundesweiten Ausbildungskampagne der Industrie- und Handelskammern, die am 9. März gestartet ist. Betriebe können Werbemittel und Aktionen nutzen.



Hier finden sich alle Ausbildungsbetriebe einer Region – Jugendliche erhalten einen Überblick über Ausbildungsmöglichkeiten im gewünschten Beruf vor Ort.



Broschüre „Schule und was dann?“

Die jährlich aktualisierte Broschüre informiert über Ausbildungsberufe der Region, gibt Bewerbungstipps und unterstützt Jugendliche bei der Berufsorientierung. Unternehmen haben die Möglichkeit, als Ausbildungsbetrieb zu präsentieren.

WEITERE INFORMATIONEN UND TERMINE



berufsorientierung@rheinessen.ihk24.de
ihk.de/rheinessen/berufsorientierung
ihk.de/rheinessen/fachkraeftesicherung

Gen Z, we're hiring!

Traditionelle Methoden des Recruitings reichen nicht mehr aus, um junge Menschen fürs eigene Unternehmen zu gewinnen. Ein Einblick aus der Generation, die Unternehmen als künftige Fachkräfte gewinnen wollen.

Etwa 56 Prozent der Gen Z sind laut der ARD/ZDF-Onlinestudie 2022 täglich in den sozialen Medien aktiv, insbesondere auf Instagram, Snapchat und TikTok. Doch wie können soziale Medien und Personalsuche miteinander vereinbart werden? Die Antwort lautet: Social Recruiting.

Die Gen Z hat spezifische Anforderungen an den Arbeitsmarkt und legt großen Wert auf Diversität, Inklusion, Nachhaltigkeit und soziales Engagement. Unternehmen, die klare Werte und eine positive Unternehmenskultur vorweisen können, werden bevorzugt. Nach einer Studie der Personalagentur Zenjob aus dem Jahr 2022 spielen auch flexible Arbeitsbedingungen, Work-Life-Balance und Entwicklungsmöglichkeiten eine wichtige Rolle bei der Arbeitgeberwahl.

Unternehmen sollten sich auf die digitale Affinität der Gen Z einstellen und ihre Rekrutierungsstrategie anpassen. Stellenangebote sollten über die Unternehmenskanäle in den sozialen Medien geteilt werden. Deren Tonalität und der Inhalt sollten dabei auf die Bedürfnisse der Gen Z zugeschnitten sein. Doch welche Benefits spre-

chen die junge Generation an? Der Obstkorb und kostenloses Wasser sind schon fast selbstverständlich, im Fokus stehen aber Angebote wie flexible Arbeitszeiten und betriebliche Altersvorsorge.

Tanz vor der Kamera ist keine Pflicht

Um die junge Generation zu erreichen ist eine Präsenz in den sozialen Medien entscheidend, in der Einblicke in das Arbeitsumfeld und Karrieremöglichkeiten geteilt werden. Mitarbeitende können als Corporate Influencer, also als Markenbotschafter, auftreten und potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern einen Eindruck vom Arbeiten im Unternehmen vermitteln. Zudem ist es wirkungsvoll, regelmäßig mit der Social-Media-Community des Unternehmens zu interagieren, zum Beispiel durch das Beantworten von Fragen in einer Instagram-Story oder das Teilen von Inhalten mit Handlungsaufforderung.

Eine starke Community kann dazu beitragen, dass sich mehr potenzielle Bewerberinnen und Bewerber auf offene Stellen bewerben. Darüber hinaus sollten Unternehmen den Trend zu Bewegtbild nutzen,

um sympathische und authentische Einblicke in die Arbeitsumgebung zu geben. Das heißt nicht, vor der Kamera zu tanzen – ganz im Gegenteil – ansprechend wirkt es zum Beispiel, wenn ein Mitarbeiter seine Tätigkeit in einem Video vorstellt.

Ein weiterer großer Vorteil von Social Media für Recruiting ist, dass es im Vergleich zu traditionellen Methoden wie Print-Anzeigen kostengünstiger ist und die Ergebnisse der Social-Media-Kampagne auswertbar sind. So können Unternehmen ihr Arbeitgeberimage verbessern und die Zielgruppe ohne große Streuverluste erreichen.

JULIA SCHNEIDER, SOCIAL-MEDIA-MANAGERIN
BEI DER IHK FÜR RHEINHESEN

Was ist die Gen Z?

Die Generation, die zwischen 1995 und 2010 geboren wurde. Diese ist vollständig in einem digitalen und nativen Umfeld aufgewachsen.

Was ist Social Recruiting?

Methode des Personalmarketings, bei der soziale Medien genutzt werden, um potenzielle Bewerber zu identifizieren und anzusprechen. Ziel ist es, eine größere Reichweite und bessere Sichtbarkeit für offene Stellen zu erzielen und somit den Bewerbungsprozess effizienter zu gestalten.



„Alle Register ziehen“

2023 ist Wahljahr für die Wirtschaft in Rheinhessen. Von 8. August bis 15. September sind alle IHK-Mitgliedsunternehmen der Region dazu aufgerufen, ihr wichtigstes ehrenamtliches Gremium neu zu wählen: die Vollversammlung. Ein Interview mit Wilhelm Gerlach, dem Vorsitzenden des Wahlausschusses.



Foto: Stefan Sämer

Der Vorsitz des IHK-Wahlausschusses ist ein Ehrenamt. Was ist Ihre Motivation, sich zu engagieren?

Für mich gehört es schon immer dazu, mich ehrenamtlich einzubringen. Das mache ich schon mein ganzes Berufsleben lang – und damit habe ich auch danach nicht aufgehört. Letztlich geht es mir darum, nicht nur zu empfangen, sondern auch etwas zurückzugeben an Gesellschaft und Wirtschaft.

Was sind Ihre Aufgaben?

Im Wahlausschuss treffen wir alle grundlegenden Entscheidungen für den Ablauf der Wahl. Dazu gehören das Festlegen der Fristen, die Wahlbekanntmachungen, das Aufstellen des Wählerverzeichnisses, das Prüfen der Wahlvorschläge und der Gültigkeit der Stimmabgaben. Nicht zuletzt wird es dann am 19. September spannend, wenn wir das Wahlergebnis verkünden, und natürlich am 13. Dezember, wenn die neue Vollversammlung zusammenkommt.

Was ist Ihnen dabei besonders wichtig?

Dass möglichst viele Unternehmerinnen und Unternehmer von ihrem Wahlrecht Gebrauch machen. Die IHK hat so viele Möglichkeiten und Angebote – und letztlich haben alle die Chance, Schwerpunkte und Positionen für unsere Wirtschaftsregion mitzugestalten. Bei einer Orgel spielt man ja auch nicht nur die Tasten, sondern zieht alle Register – das würde ich allen Unterneh-

merinnen und Unternehmern auch mit Blick auf die IHK raten.

Bei der kommenden Wahl wird es erstmals auch die Möglichkeit geben, online abzustimmen. Was sind hier die Herausforderungen?

Es ist zeitgemäß, die Wahl auch online zu ermöglichen, auch wenn die Kombination aus Online- und traditioneller Briefwahl technisch aufwendiger ist. Schließlich müssen wir sicherstellen, dass jeder Wahlberechtigte die Möglichkeit hat, entweder online oder per Brief abzustimmen. Gleichzeitig müssen wir gewährleisten, dass keine Stimmen doppelt abgegeben und alle korrekt gewertet werden.

Warum sollten Unternehmerinnen und Unternehmer wählen?

Als IHK-Mitglied ist das ihr demokratisches Recht – das sollten sie auch nutzen. Seit ich im Beruf stehe ging es immer wieder darum, dass wir Freiräume für Unternehmen stärken. Vor allem in den letzten Jahren sind diese wegen der zunehmenden Regulatorik, Verordnungen und Gesetze immer kleiner geworden, und diese sind nicht immer gerade unternehmerfreundlich. Auch deshalb gilt es, die IHK als Raum für die Selbstverwaltung der Wirtschaft zu stärken – damit sie eine starke Stimme gegenüber Politik und Verwaltung hat.

DAS INTERVIEW FÜHRTE MELANIE DIETZ, IHK FÜR RHEINHESSEN

ZUR PERSON

Wilhelm Gerlach war Vorstandsvorsitzender der Volksbank Alzey-Worms und stand an der Spitze von Rheinhessen-Marketing. Der Ober-Flörsheimer ist in zahlreichen Ehrenämtern aktiv, unter anderem als Geschäftsführer der Volksbank-Stiftung, außerdem war er Vizepräsident der IHK für Rheinhessen. Viele Jahre engagierte er sich danach ehrenamtlich bei der IHK als Nachfolgelotse, um Betriebsübergaben an jüngere Unternehmerinnen oder Unternehmer zu unterstützen. In diesem Jahr begleitet er zum zweiten Mal ehrenamtlich die IHK-Wahl als Vorsitzender des Wahlausschusses.



Unternehmerinnen und Unternehmer in Rheinhessen wählen in diesem Jahr ihr „Parlament der Wirtschaft“ neu: In der IHK-Vollversammlung sind alle wesentlichen Branchen der Wirtschaft ihrer Region vertreten. Von 8. August bis 15. September sind alle IHK-Unternehmerinnen und -Unternehmer in Rheinhessen zur Wahl aufgerufen – damit entscheiden Sie über die Schwerpunkte der IHK-Arbeit und Positionierungen in den nächsten fünf Jahren. Die Wahlunterlagen erhalten sie automatisch per Post – gewählt werden kann dann per Brief oder online.



ihk.de/rheinhessen/ihk-wahl

Neustart: IHK-Steuerausschüsse

Die Auswirkungen der Inflation und die Erhöhungswelle bei kommunalen Steuern treffen nicht nur Unternehmen empfindlich. Der Landessteuerausschuss der rheinland-pfälzischen IHKs und der Steuer- und Finanzausschuss der IHK für Rheinhessen haben sich in einer gemeinsamen Sitzung im April in der Johannes Gutenberg-Universität Mainz mit diesen Themen beschäftigt. Im Rahmen seines Impulses zum aktuellen Inflationsgeschehen machte Prof. Dr. Stefan Schäfer von der Hochschule Rhein-Main am Verhalten der EZB eine These fest: Der Euro verliere zunehmend seine Stabilität nach dem Vorbild der Deutschen Bundesbank – er „liraisiere“ sich. In diesem Jahrzehnt werde dauerhaft nicht mehr das

2-Prozent-Inflationsziel erreicht, die Zinsen werden höher sein als in der jüngeren Vergangenheit und beides, Inflation und Zinsen, volatiler.

Diskutiert wurde auch über die Auswirkungen der Neuregelung des Kommunalen Finanzausgleichs in Rheinland-Pfalz zum Jahresbeginn 2023. In diesem Zusammenhang werden derzeit vielerorts die Grund- und Gewerbesteuerhebesätze an die Nivellierungshebesätze angepasst. Oft zieht dies deutliche Steuererhöhungen nach sich. Die IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz nimmt sich dem Thema an.

Vorsitzende der Ausschüsse sind Werner Thumbs (Landessteuerausschuss) und Prof. Dr. Roland Euler (Steuer- und Finanzaus-

schuss IHK für Rheinhessen). Seit Jahresbeginn werden die Ausschüsse vom neuen Geschäftsführer des IHK-Dienstleistungszentrums Bingen, Dr. Florian Steidl, betreut. Er ist zugleich Sprecher des Kompetenzteams Steuern und Finanzen der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz.

Der Ausschuss für Steuern und Finanzen lässt die Interessen der Mitgliedsunternehmen in die Gestaltung unternehmenssteuerlicher Regelungen einfließen. Der regionale Bezug steht dabei im Vordergrund. Der Landessteuerausschuss ist ein Bindeglied zwischen den rheinlandpfälzischen IHKs und dem DIHK-Finanz- und Steuerausschuss. Die Themen können auch Steuerfragen auf Bundesebene betreffen.



Umzüge weltweit
Höhne-Grass GmbH

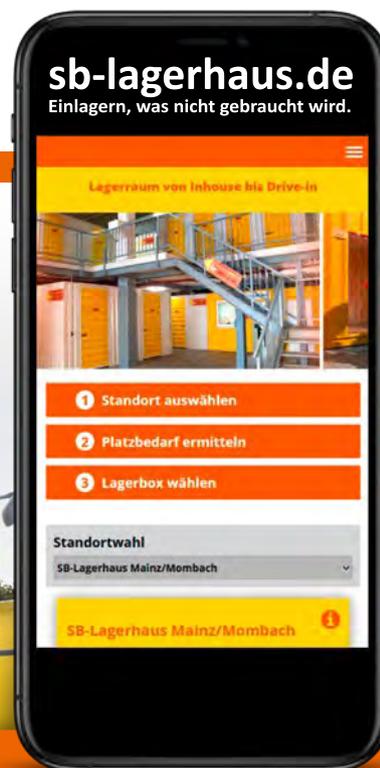
Wir bieten Lösungen!

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

Günther Höhne Inh. Josef Grass Nachf. GmbH

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

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



„Was schon mal durchs Feuer ging, gibt Stabilität“

Nachhaltigkeit ist inzwischen so gut wie allen Lebensbereichen ein Thema. Dabei lohnt der Blick auf die Bauwirtschaft, die für mehr als die Hälfte aller Abfälle in Deutschland verantwortlich ist. Die Wiederverwertung von Material steht hier seit langem im Fokus.

Mehr als 200 Millionen Tonnen Bau- und Abbruchabfall fallen pro Jahr in Deutschland an. Mehr als die Hälfte entfällt auf Bodenaushub. Es folgen Beton, Straßenaufbruch, Eisen und Stahl sowie Ziegel und Holz. Eine marginale Rolle spielt zurzeit noch Dämmmaterial, aber das dürfte sich in Zukunft ändern. Das Baugewerbe ist damit der Menge nach für mehr als die Hälfte aller Abfälle in Deutschland verantwortlich. Daher stellt sich die Frage nach der Recycling-Quote. Wir haben bei zwei regionalen Unternehmern nachgefragt, wie sie es mit der Wiederverwertung halten.

„Das Allerwichtigste ist, ein Produkt herzustellen, das lange hält“, sagt Stefan Jungk, Geschäftsführer des Wöllsteiner Ziegelherstellers Juwö. „Ziegel sind sprichwörtlich für die Ewigkeit“, betont der Familienunternehmer. „Die Komponenten sind einfach zu trennen, anders als verklebte Verbundwerkstoffe, die Stand heute Sondermüll wären.“

Oft werden auf Baustellen Ziegelreste in die Baugrube geworfen, schließlich werden sie mittelbar auch aus dem Erdreich gewonnen. Dabei kann man Ziegelbruch viel sinnvoller verwenden, etwa indem man ihn an den Hersteller zurückgibt, betont Jungk. Dämmstoffe können wiederverwendet werden, und die Ziegelbestandteile sind bei Juwö hoch willkommen.

Ziegelmehl für Tennisplätze
„Was schon mal durchs Feuer ging, gibt dem Ton Stabilität“, sagt Jungk,

„dafür brauchen wir Ziegelbruch sogar.“ Außerdem könne Ziegelmehl verkauft werden, um Tennisplätze mit dem markanten roten Sand auszustatten. Oder zur Auffüllung im Wege- und Straßenbau. Nicht zuletzt dient Ziegelbruch als Pflanzensubstrat.

„Jeder Ziegel hat einen Recycling-Anteil in sich“, sagt Jungk. Aktuell wird untersucht, ob aus gemahltem Ziegelbruch auf Zementbasis mit Bindemitteln neue Steine hergestellt werden können. „Ziegel sind ein völlig unkompliziertes Material“, betont der Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Ziegelindustrie, „Recycling betreiben wir schon immer.“ Vom „Green Deal seit 1862“ ist auf der Internetseite seines Unternehmens die Rede.

Aus Bodenaushub mit einem gewissen Ton-Anteil, der in der Wöllsteiner Umgebung häufiger zu finden ist, stellt Juwö ebenfalls Ziegel her. „Allein im vergangenen Jahr wurde rund die Hälfte unseres Tonbedarfs von Baustellen geliefert“, berichtet Jungk. Dabei komme der Aushub aus einem 100-Kilometer-Radius rund um den Firmensitz, zumeist aus dem Rhein-Main-Gebiet. Durchaus denkbar also, dass ein Neubau in der Region zum Teil aus dem Aushub besteht, der zuvor der Tiefgarage oder dem Fundament weichen musste.

Vorreiter mit Recycling-Beton

Schon als vor mehr als 30 Jahren die Deutsche Einheit gefeiert wurde, hatte die Ingelheimer Bauunternehmung Gemünden nach eigener Auskunft bei Holz eine 100-prozentige Recycling-Quote, wie Tim Gemünden berichtet. „Abfallholz, das nicht mehr eingebaut werden kann, geht bei uns in die thermische Verwertung“, erläutert der Co-Geschäftsführer. Balken, Kanthölzer oder Schalplatten würden diverse Male verwendet, ehe sie in der Hackschnitzel-Anlage landen. „Alle unsere Holzwerkstoffplatten werden aus Abfällen gemacht“, sagt Gemünden.

Ebenfalls seit Jahrzehnten würden Abbruchmaterialien wie Mauerwerk oder Beton vollumfänglich recycelt, entweder als Beton-Zuschlag oder, stark zerklei-



ner, im Unterbau. Den ersten Recycling-Beton gab es bei Gemünden vor fünf Jahren. Damit darf sich das Ingelheimer Familienunternehmen zu den Vorreitern zählen.

„Das ist eine philosophische Frage“, sagt Gemünden: „Manche sagen, Upcycling ist immer besser. Aus ökologischer Sicht scheint es mir unerheblich, auf welche Weise die Wiederverwendung stattfindet. Aber zum heutigen Tag bedeutet Recyclat-Beton einen wirtschaftlichen Nachteil, der nach wie vor signifikant ist.“ Aktuell gebe es keine nennenswerte Nachfrage am Hausbau-Markt, wo die Preise ohnehin seit geraumer Zeit nach oben schnellen.

Dass ausgehobenes Erdreich per Definition Abfall ist, bezeichnet Gemünden als „ziemlichen Unsinn“. Wenn das Material sich geologisch und von den Belastungsklassen her sich anbiete, könne man es auch wieder einbauen. Im Zuge eines geplanten Neubaugebiets in Budenheim will Gemünden eine Aufbereitungsanlage errichten, um den teils kontaminierten Untergrund vor Ort zu reinigen und wiederzuverwenden. So ließen sich eine Vielzahl Lkw-Fahrten sparen.

CO₂-Fußabdruck für Neubauten

„Es gibt eigentlich wenige Baustoffe, die keinen Recycling-Anteil haben“, sagt Gemünden. Gipskarton-Wände bestünden zu 100 Prozent aus Industrieabfall, im Beton seien ebenfalls viele Stoffe aus Industrieprozessen zu finden. „Metall aus Abbruch kann man hervorragend gebrauchen, dafür gibt es auch Geld“, sagt der Unternehmer. Immer häufiger werde bei Neubauten der CO₂-Fußabdruck berechnet und bei der Auswahl der Baustoffe berücksichtigt.

„Die CO₂-Abgabe wird sich auch beim Bauen Zug um Zug bemerkbar machen“, sagt Gemünden. Und kritisiert, dass Baustoffe, die CO₂ aufnehmen, nicht verrechnet werden. So werde das Bauen immer teurer. Beim Wandaufbau spricht der Unternehmer von Preis-Faktor zwei bis drei im Falle konsequenter Verwendung von Recycling, auch für Holzfaserdämmungen würde dies einen signifikanten Preissprung bedeuten.

Erschwerend komme die Zulassung neuer Recycling-Baustoffe hinzu. „Das ist sehr schwierig“, betont Gemünden, „Sie müssen sehr viel Idealismus aufbringen. Die Latte für den Einsatz von Recycling hängt extrem hoch.“ Der Bauunternehmer stellt die Grundsatzfrage: „Was werte ich höher: bezahlbaren Wohnraum oder den ökologischen Fußabdruck? Das müssen wir als Gesellschaft entscheiden. Die beiden Themen wirken gegeneinander. Oder man fördert es.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Recyclinganlage auf dem Betriebshof von Karl Gemünden in Ingelheim.



Hackschnitzel, die aus Holzabfällen von Baustellen hergestellt werden und zur Energieerzeugung für unsere Betriebsgebäude eingesetzt werden.



Foto: stock.adobe.com

Klimawandel als Chance

Bei der Initiative Klimaschutz-Unternehmen entwickeln zehn Unternehmen mit wissenschaftlicher Unterstützung maßgeschneiderte Fahrpläne, um ihre Treibhausgasemissionen zu reduzieren. Aus Rheinhessen ist Boehringer Ingelheim dabei.



Thomas Katenz

Foto: Boehringer Ingelheim

Der Klimawandel prägt Politik und Wirtschaft. Immer mehr Kommunen und Unternehmen setzen sich die Verringerung der Treibhausgasemission auf die Agenda. Aber welche Maßnahme hat welchen Effekt? Da ist guter Rat gefragt. Für die Entscheidungsträger in den Städten, Gemeinden, Kreisen und Verwaltungen gibt es Beratungs- und Zuschussprogramme. Und für die Wirtschaft?

Da weiß man sich auch selbst zu helfen. „Wege zum klimaneutralen Unternehmen“ heißt das Kooperationsprojekt, das die Ver-

einigung Klimaschutz-Unternehmen gemeinsam mit der Universität Kassel initiiert hat. Der Pharmakonzern Boehringer Ingelheim beteiligt sich an der zweiten Runde, die von Sommer 2022 bis Sommer 2024 laufen soll.

Boehringer zählt zu den Unternehmen, die sich die Verringerung des ökologischen Fußabdrucks in großen Lettern auf die Fahnen geschrieben haben. Der Gesetzgeber zieht über regulatorische Vorgaben ohnehin die Zügel an. In Ingelheim ist darüber hinaus vom Klimawandel als Chance, unsere Lebensweise zu ändern, die Rede. Bis 2030 sollen im Rahmen der Initiative „Carbon Footprint“ klimaneutrale Unternehmensabläufe erreicht werden.

Den kompletten Lebenszyklus der Produkte in den Blick nehmen

„Als Pharmaunternehmen ist es unser Ziel, die Gesundheit von Mensch und Tier zu verbessern. Die Umwelt hat einen direkten Einfluss auf das Wohlbefinden der Menschen. Daher arbeiten wir aktiv daran, sie zu er-

halten“, sagt Ingo Weiss, Leiter der Initiative. Die Umstellung auf Erneuerbare Energien, E-Mobilität und Effizienzprojekte nennt das Unternehmen als Schritte hin zur angestrebten CO₂-Neutralität. Es sind nur erste Schritte.

Bei Boehringer ist man laut Thomas Katenz, Leiter Energiemanagement und Entsorgungseinheiten, überzeugt, nur auf nachhaltigem Wege dauerhaft zukunftsfähig wirtschaften zu können. Das Kooperationsprojekt bietet den Vorteil der wissenschaftlichen Begleitung bei dem Vorhaben, einen Standort komplett ohne den Einsatz fossiler Brennstoffe zu betreiben. Durchgeführt wird das Projekt am Forschungs- und Entwicklungszentrum in Biberach, weil dort noch rund 90 Prozent der Energie aus nicht erneuerbaren Quellen stammt.

Die wissenschaftliche Begleitung hat, wie Katenz ausführt, den Vorzug des ganzheitlichen Blicks, über Gebäude, Prozesse und Produkte, Ökologie, Ökonomie und sozialen Faktoren. Der komplette Lebenszyklus der Produkte werde in den Blick genom-

men. Zugleich würden die vorhandenen technologischen Möglichkeiten hinsichtlich des Ziels der Klimaneutralität bewertet.

Ein Auftakt-Workshop mit dem Fachgebiet Umweltgerechte Produkte und Prozesse (UPP) der Uni Kassel fand bereits statt. Aktuell liegt der Ball bei den Wissenschaftlern, um auf Basis von Umfeld, Rahmenbedingungen und technischen Möglichkeiten potenzielle Lösungen zu bewerten, auch vor dem Hintergrund der politisch gesetzten und absehbaren Vorgaben. Bis 2030 will Boehringer, gemessen am Sachstand 2010, in seinen operativen Einheiten die CO₂-Emissionen halbiert haben. Was zur bilanziellen Klimaneutralität fehlt, soll über Kompensationsleistungen ausgeglichen werden. Zudem gilt ein interner CO₂-Preis von 100 Euro pro Tonne Kohlenstoffdioxid, der bei allen Investitionen und Produktentwicklungen einkalkuliert werden soll, um klimafreundliche Lösungen attraktiver zu machen. Der Preis überschreitet die Festlegung des EU-Emissionshandels deutlich. So soll ein unternehmerisches Umdenken bewirkt werden. Eine konkrete Folge war, dass an Standorten in den USA und Spanien neu gebaute Parkplätze mit Solarzellen ausgestattet worden sind.

Beginn des Dekarbonisierungszeitalters

Auf 13 Millionen Euro beziffert das Unternehmen die jährlichen Investitionen in Projekte, die zum Erhalt der Umwelt beitragen.

Um nicht vermeidbare Emissionen zu kompensieren, gibt es internationale Unternehmenspartnerschaften zur CO₂-Reduzierung. Dass in Deutschland seit 2020 nur noch Ökostrom gekauft, in Ingelheim Holzhackschnitzel verwendet oder auf Freiflächen-Photovoltaik gesetzt wird, nennt Katenz als weitere Beispiele.

Wie teuer die Transformation unter dem Strich wird, lasse sich nicht beantworten. Nur, dass die Summe der Schritte langfristig auch wirtschaftlich sinnvoll sei. Katenz spricht vom Beginn des Dekarbonisierungszeitalters. Das Unternehmen sieht sich in der Pflicht, aber auch das Umfeld müsse stimmen. Wann gibt es genug grünen Wasserstoff, wann stehen die notwendigen (Öko-)Strommengen zur Verfügung, wann reichen Leitungsnetz und Speicherkapazitäten aus? Auch hinsichtlich neuer Technologien erhofft sich Katenz aus der wissenschaftlichen Begleitung weitere Erkenntnisse.

Um die Mitarbeiter mitzunehmen, gibt es neben einem unternehmenseigenen Nachhaltigkeitsmagazin auch den Ideenpool „Energiesparfuchs“, bei dem Einsparpotenziale entdeckt und genutzt werden sollen. Die Summe der Maßnahmen soll das Ergebnis bringen. „Unsere Projekte müssen als Vorbildfunktion in eigener Sache dienen“, sagt Ingo Weiss.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

INITIATIVE KLIMASCHUTZ-UNTERNEHMEN

Praktische Hilfe für Unternehmen bei Herausforderungen Klimaneutralität und Kreislaufwirtschaft gibt das Projekt „Wege zum klimaneutralen Unternehmen“ vom Netzwerk Klimaschutz-Unternehmen und der Universität Kassel. Dabei werden zwei Jahre lang individuelle Fahrpläne und praktische Maßnahmen entwickelt, um einen Beitrag zur Klimaneutralität zu leisten. Das Unternehmensnetzwerk wurde auf Initiative des Bundesumweltministeriums, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz und der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) gegründet. Dazu gehören gut 60 Unternehmen aller Größenklassen.



klimaschutz-unternehmen.de

ÖKOPROFIT

Das Beratungsprojekt Ökoprofit – ÖKOlogisches PROjekt Für Integrierte UmweltTechnik – ist ein Programm zur Verbesserung des betrieblichen Umweltschutzes. Das Programm soll Unternehmen dabei unterstützen, gleichzeitig umweltbewusst und effektiv zu wirtschaften. Dabei werden die teilnehmenden Unternehmen von externen Beratern, Behörden und der IHK unterstützt.



IHK-Kontakt
Martin Krause
Tel.: 06721 9141-15
krause@rheinessen.ihk24.de



IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER FÜR

- Unterhaltsreinigung,
- Reinraumreinigung in medizinischen und pharmazeutischen Bereichen,
- Reinigung von Photovoltaikanlagen und viele weitere Dienstleistungen

SAUBER, HYGIENISCH, UMWELTFREUNDLICH

GEG Gebäudedienste GmbH,
Friedrichstr. 11, D-55237 Lonsheim,
+49 6734 / 9157-0, www.geg-online.de

LASST UNS GEMEINSAM FARBE IN DIE ZUKUNFT BRINGEN.

Der ungetrübte Blick

IT-Unternehmer Ingo Ciechowski ist seit Jahresbeginn ehrenamtlicher Handelsrichter. Juristische Vorkenntnisse sind dafür nicht gefragt, aber seine Erfahrungen als Unternehmer – und sein unvoreingenommener Blick.



Was genau macht eigentlich ein Handelsrichter? Da war Ingo Ciechowski auch gespannt. „Ich wurde von der IHK angesprochen, ob ich mir das vorstellen kann“, berichtet der Geschäftsführer der CIS-Computer Innovations & Service GmbH im rheinhessischen Freimersheim. Er las sich ein, versicherte sich, dass der Zeitaufwand überschaubar ist – und stellte fest, „dass es eine Sache ist, die mich in einem Bereich fordert und bereichert, der in meinem Leben bisher fremd war“.

Ehrenamtliche Handelsrichter sind an Kammern für Handelssachen tätig. Sie nehmen an mündlichen Verhandlungen und Abstimmung teil und haben dabei die gleichen Rechte wie die vorsitzenden Richter mit ihrer juristischen Expertise und ihrem Staatsexamen. Dass sie weder Bezüge noch Verdienstaussfälle erhalten, soll ihre Unabhängigkeit wahren. Der Kreis der Personen, die als ehrenamtliche Handelsrichter in Frage kommen, ist streng begrenzt. Eigenverantwortlich tätige Unternehmer werden besonders gern berufen. Auf Vorschlag der IHK werden sie durch die Justizbehörde auf Zeit ernannt.

Von der Schule direkt in die Selbstständigkeit

Seinen ersten Termin bei Gericht hatte Ciechowski bereits. Am Mainzer Landgericht galt es, gemeinsam mit einer hauptamtlichen Richterin und einem anderen Handelsrichter eine Grundstücksangelegenheit mit verschleppter Zahlung zu beurteilen. „Ich fand es eher schwergängig. Der Fall hatte eine längere Geschichte. Sich da reinzufuchsen war nicht ganz so einfach, aber möglich ist das schon. Die Vorsitzende hat versucht, alles so verständlich wie möglich zu machen.“

Gerade weil er in juristischen Fragen keine Vorkenntnis hat, fiel die Wahl auf Ciechowski. „Es geht darum, sich ein eigenes Bild zu machen, eine gemeinsame Position zu finden.“ Der unvoreingenommene Blick, so hieß es bei seiner Ernennung, ist genau das, was gesucht wird. Zwei bis drei Einsätze im Jahr sind vorgesehen. Nicht ganz einen Arbeitstag erforderte der ehrenamtliche Einsatz im ersten Fall.

Über seine Erfahrungen in rechtlichen Angelegenheiten sagt Ciechowski: „Ich habe schon ein paar Jahre auf dem Lebenszähler drauf, da kommt das ein oder andere juristische Thema naturgemäß.“ Nach der Schule sei er direkt in die Selbstständigkeit gesprungen. „Dadurch kamen viele Themen mit rechtlicher Relevanz auf, auch der ein oder andere Kontakt mit Anwalt und Gericht.“

Vor etlichen Jahren gab es mal eine Phase, in der er gern bei Gerichtssendungen eingeschaltet hat. Mehr an „juristischer“ Erfahrung habe er nicht. Auch mit anderen Handelsrichtern hatte sich Ciechowski vor seinem Premierien-Fall nicht unterhalten, erst vor Ort.



Foto: Stefan Sämmer

„ Es geht darum, sich ein eigenes Bild zu machen.“

Eine explizite Einführung gab es ebenfalls nicht – der unverstellte Blick solle bewahrt werden.

Freiraum für interessante ehrenamtliche Tätigkeiten

Sein Unternehmen rief Ciechowski kurz vor dem Abitur 1988 am Mainzer Willigis-Gymnasium, mit der Volljährigkeit, ins Leben. „Ich hatte schon immer eine Affinität für technische Themen“, erzählt er. Seine Expertise entwickelte der Unternehmer im Bereich Softwareentwicklung. Er schrieb Programme für Atari-ST-Computer, entwickelte und vermarktete Anfang der 90er Jahre auch Software im Bereich Lohnbuchhaltung, wechselte damit später in den Apple-Kosmos. Die Themenfelder Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung kamen hinzu. Mehr und mehr wurde der Programmierer, der auch Hardware-Handel trieb, zum Berater.

Einst hatte der gebürtige Mainzer um die zehn Mitarbeiter, nun ist er im Wesentlichen Alleinunternehmer im Bereich Softwareentwicklungsmanagement. „An einer sehr speziellen Schaltstelle“, wie er sagt. Eine Reihe Firmen setze ihn kontinuierlich als Entwickler-

Koordinator bei der Software-Entwicklung ein. Sein Büro hat er abgetrennt im eigenen Wohnhaus.

„Als Selbstständiger hat man ein gewisses Maß an zusätzlicher zeitlicher Flexibilität und Belastbarkeit“, sagt Ciechowski. „Trotzdem halte ich mich an eine Kernzeit.“ Ein Lebensmodell, das Freiraum für interessante ehrenamtliche Tätigkeiten bietet, von Schullehrerbeirat über Informatik-AG bis zum Handelsrichter. „Das bereichert.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

EHRENAMT HANDELSRICHTER

Ehrenamtliche Handelsrichter werden auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammern für fünf Jahre. Sie sollen sicherstellen, dass auch außerjuristische Überlegungen sowie besondere Erfahrungen, insbesondere auf wirtschaftlichem Gebiet, in ein Urteil einfließen.



IHK-Kontakt: Sandra Döll
Tel.: 06241 9117-51
sandra.doell@rheinessen.ihk24.de

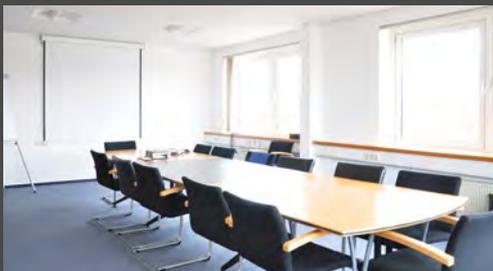


ihk.de/rheinessen > Suchwort: Handelsrichter

- Anzeige -



Moderne Büroflächen provisionsfrei zu vermieten



Mainz-Hechtsheim: Gepflegte, lichtdurchflutete Büroflächen 350 m² oder 700 m² mit ausreichend Parkplätzen, grüner Umgebung und schnellem Anschluss an den Mainzer Ring A60 sowie das Rhein-Main-Gebiet

Bödige Management GmbH & Co.KG, Herr Jürgen Bödige, j.boedige@gzm-mainz.de

Rein in die City!



Mit dir shoppt's.



Einkaufen. Kultur. Genuss. Erlebe die Mainzer Innenstadt.
www.reinindiecity.de

Initiiert von:



Landeshauptstadt Mainz



mainzplus
CITYMARKETING

In Partnerschaft mit:



Gefördert von:



Sachverständig gefragt

Die Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz haben eine landesweite Kampagne gestartet, um Nachwuchs für öffentlich bestellte Sachverständige zu gewinnen.

Unter dem Motto „Ihr Sachverständig ist gefragt!“ stellen die Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz die Tätigkeit der öffentlich bestellt und vereidigten Sachverständigen sowie deren Nachwuchsgewinnung im Rahmen einer breit angelegten Informationskampagne in den Fokus.

Hintergrund ist der Fachkräftemangel, der auch vor dieser Branche nicht Halt macht. Der demografische Wandel führt dazu, dass mittelfristig immer mehr der aktuell öffentlich bestellten Sachverständigen altersbedingt in den Ruhestand gehen. Der aktuelle Altersdurchschnitt der IHK-Sachverständigen in Rheinland-Pfalz liegt bei Mitte bis Ende fünfzig. Zugleich stagniert die Zahl der Neubestellungen jüngerer Sachverständiger oder geht teilweise sogar zurück. Hiervon betroffen sind alle Bestellungsgebiete, besonders aber auch die sehr häufig nachgefragten Bereiche wie Bau-, KFZ-Wesen und Immobilienbewertung.

Was zeichnet die öffentliche Bestellung eigentlich aus?

Als Sachverständiger kann sich grundsätzlich jeder bezeichnen. Der Begriff ist in Deutschland nicht geschützt und auch nicht an konkrete Nachweise oder Zertifikate gebunden. Bei der öffentlichen Bestellung und Vereidigung als Sachverständiger durch die IHK sieht das anders aus: Wer den Antrag auf öffentliche Bestellung und Vereidigung stellt, muss eine überdurchschnittliche Sachkunde und Erfahrung auf dem jeweiligen Bestellsgebiet mitbringen.

Darüber hinaus muss die oder der öffentlich bestellte Sachverständige seine Unabhängigkeit, Unparteilichkeit und Vertrauenswürdigkeit sowie einen tadellosen Ruf unter Beweis stellen.

„Die Voraussetzung sind hoch und werden bei jedem Antragssteller sehr genau geprüft“, sagt Jennifer Schöpf-Holweck für die IHKs in Rheinland-Pfalz. „Aber sie sind



Foto: stock.adobe.com

durchaus machbar, mit der entsprechenden Vorbildung, einer gewissen Erfahrung und Reife sowie der Fähigkeit, komplexe Sachverhalte und Fragestellung im Rahmen eines Gutachtens auch für Laien nachvollziehbar darzustellen.“

Öffentlich bestellte Sachverständige nehmen aufgrund dieses besonderen Qualitätsanspruchs eine im wahrsten Sinne des Wortes „entscheidende“ Rolle vor Gericht ein. Richter greifen im Rahmen ihrer Verfahren gezielt auf die Sachverständigen der IHK zurück, um eine sachgerechte Entscheidung für die Prozessparteien herbeizuführen. „Öffentlich bestellte Sachverständige genießen daher ein hohes Ansehen und erhalten häufig gerade deswegen besonders interessante und herausfordernde Aufträge“, berichtet Schöpf-Holweck.

IHK-Kampagne

Zum Abschluss der Kampagne organisieren die IHKs die landesweite Netzwerkveranstaltung „Der Sachverständigentag 2023“

am 27. September, 10 bis 16 Uhr, im Hotel Kurhaus in Bad Kreuznach. Hier werden Fachvorträge, Workshops und Austauschmöglichkeiten für öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige und solche, die es noch werden wollen, angeboten.



[ihk-rlp.de/themen/recht/
ihr-sachverstand-ist-gefragt](http://ihk-rlp.de/themen/recht/ihr-sachverstand-ist-gefragt)

SACHVERSTÄNDIGE WERDEN

Wer sich für eine öffentliche Bestellung interessiert, wendet sich bei der IHK für Rheinhessen an



Gabriele Wechsler
Tel.: 06721 9141-22
gabriele.wechsler@rheinessen.ihk24.de



IHK
Gemeinsam Sachverständig

nexxt-change Unternehmensbörse

INFORMATION

Die IHK für Rheinessen 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 Rheinessen
Christian Redeke

Tel.: 06131 262-1705

Fax: 06131 262-2705

christian.redeke@rheinessen.ihk24.de

Verkaufsangebote

Kaffee Manufaktur gegründet 1926
MZ-A 7/23

++++++

Krempuls CAD & Plot Office GmbH
MZ-A 6/23

++++++

Fitness- und Gesundheitsstudio in
altersbedingter Nachfolgeregelung zu
verkaufen
MZ-A 5/23

++++++

Erfolgreich etabliertes Taxiunternehmen
im Kreis Mainz-Bingen sucht Nachfolger
MZ-A 4/23

++++++

Werbeartikel Handel
MZ-A 3/23

Innovatives Gesundheitskonzept und
Institut (Ernährung Prävention)
MZ-A 2/23

++++++

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

++++++

Feinkostmanufaktur zu Verkaufen
MZ-A 21/22

++++++

Geschäftsübernahme
MZ-A 19/22

Alteingesessene Immobilienfirma sucht
Nachfolge
MZ-A 18/22

++++++

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

++++++

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

++++++

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

++++++

Verkauf Online-Shop mit Sport- und
Gesundheitsprodukten mit viel Potenzial
MZ-A 4/22

Andre-Michels.de

info@Andre-Michels.de

ANDRE-MICHEL + CO.
STAHLBAU GMBH



56727 Mayen

02651 96 200

Stahlhallenbau

Büro • Konferenzräume Telefon- u. Postservice

Sie suchen ein Büro, Konferenzräume oder
eine Geschäftsadresse ...

... oder vielleicht einen professionellen Tele-
fondienst für Ihre Urlaubsvertretung?

Flexibel, schnell und unkompliziert.

Wir übernehmen das für Sie!
Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.



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



Jahresbericht 2022

Zahlen | Fakten | Daten



IHK Rheinhessen

Rheinhesen in Zahlen 2022



RHEINHESSEN
 1.399,89 km²
 653.777 Einwohner
 250.033 Beschäftigte***

IHK-MITGLIEDER
 44.279 Unternehmen, davon
 15.025 HR-Unternehmen*
 29.254 KGT-Unternehmen**

IHK-Dienstleistungszentrum Mainz

23.493 Unternehmen
 8.974 HR-Unternehmen*
 14.519 KGT-Unternehmen**

IHK-Dienstleistungszentrum Bingen

13.118 Unternehmen
 3.810 HR-Unternehmen*
 9.308 KGT-Unternehmen**

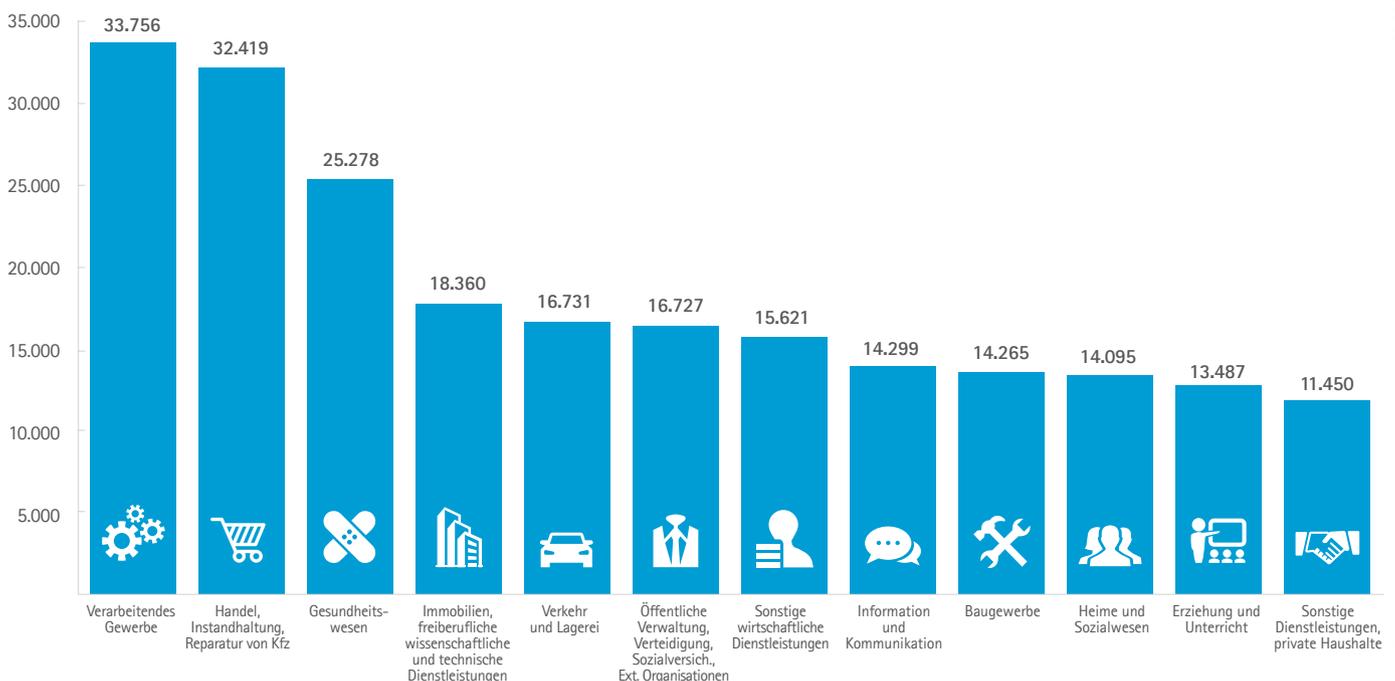
IHK-Dienstleistungszentrum Worms

7.668 Unternehmen
 2.241 HR-Unternehmen*
 5.427 KGT-Unternehmen**

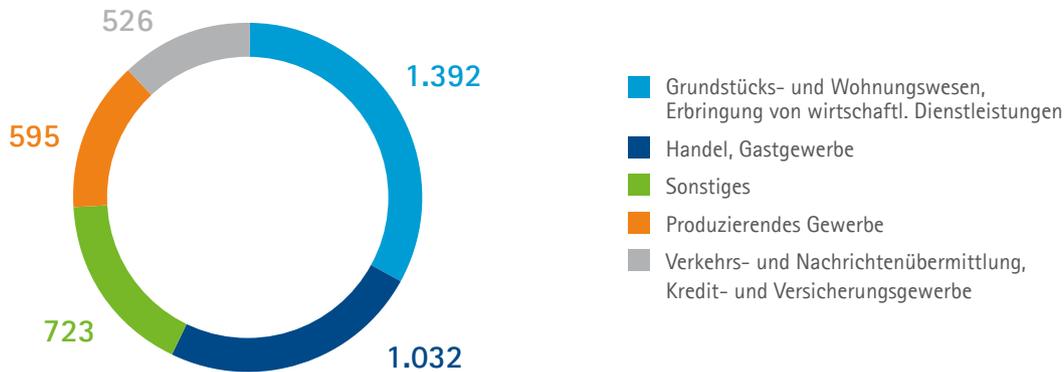
* HR-Unternehmen:
 Im Handelsregister eingetragene Unternehmen
 ** KGT-Unternehmen:
 Nicht im Handelsregister eingetragene Unternehmen
 *** Beschäftigte =
 Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte

Quellen:
 Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz, Bundesagentur für Arbeit (Beschäftigungsstatistik),
 IHK für Rheinhesen. 30.06.2022 bzw. 31.12.2022

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Rheinhesen 2022 nach Wirtschaftszweigen: 250.033

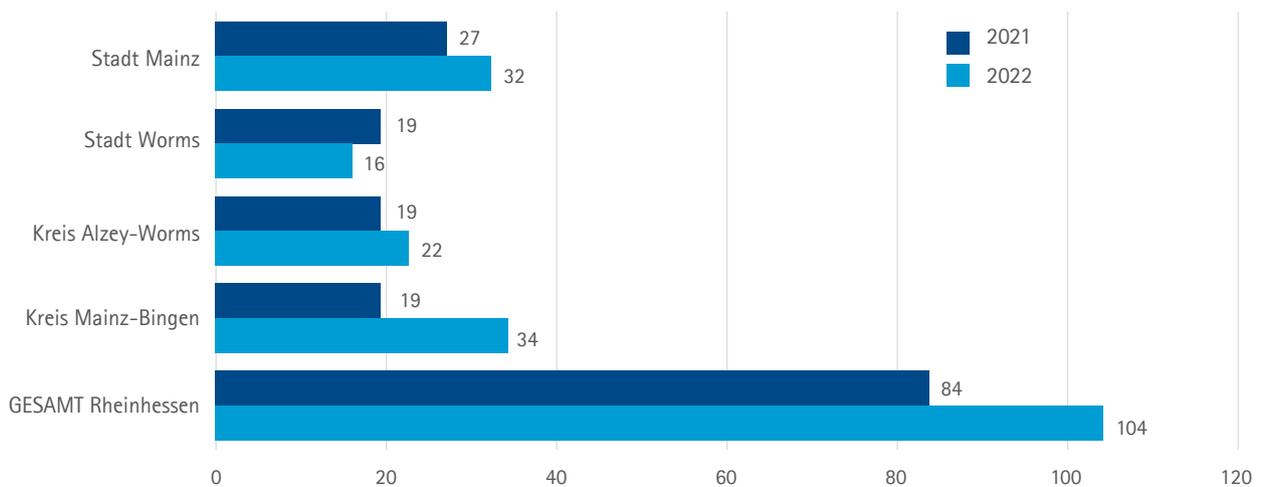


Unternehmensgründungen 2022 in Rheinhessen: 4.268



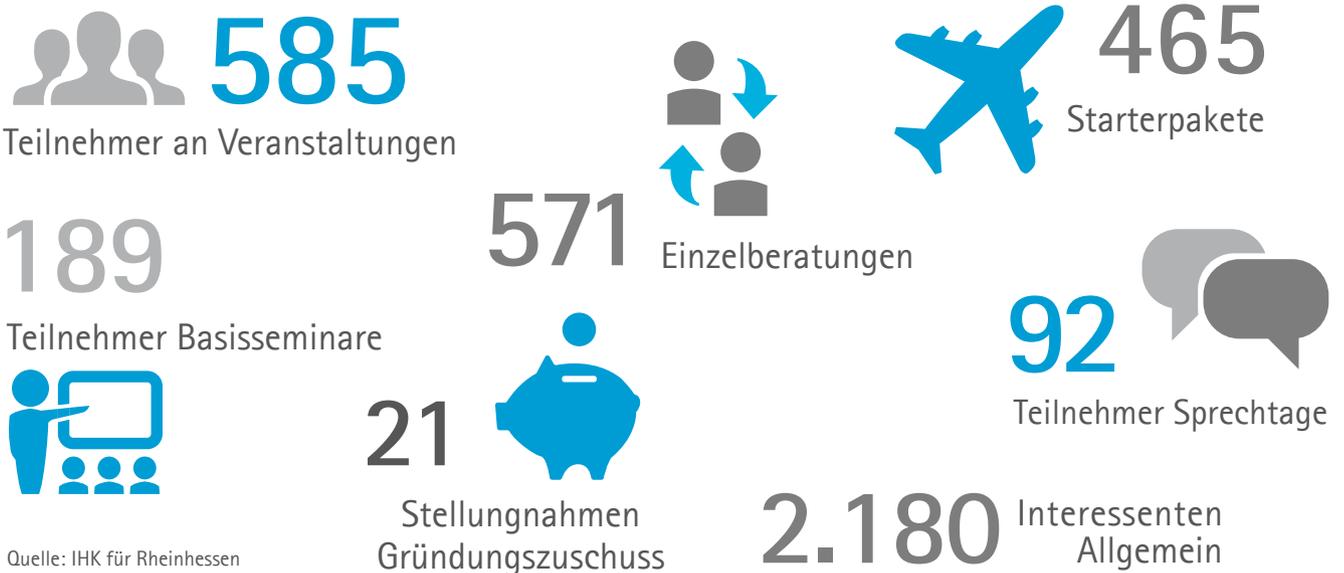
Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

Unternehmensinsolvenzen



Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

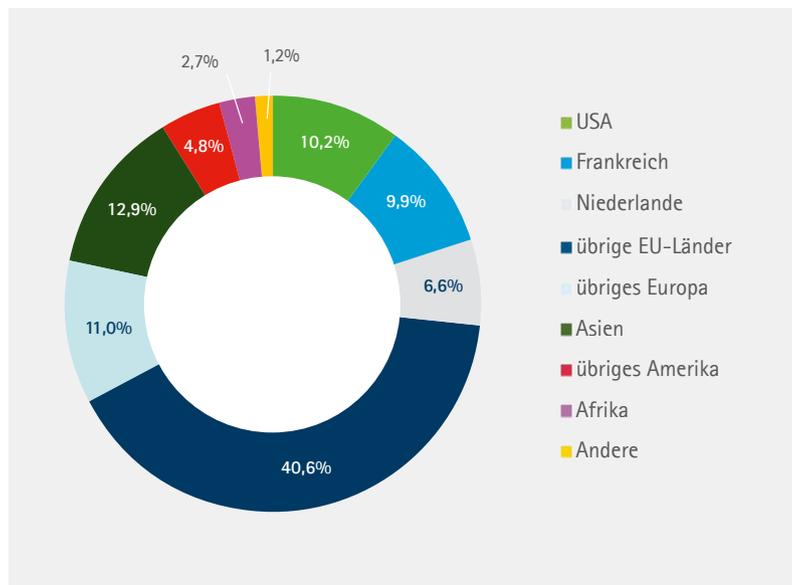
Beratungsleistungen IHK-Starterzentrum 2022



Quelle: IHK für Rheinhessen

Außenhandel Rheinland-Pfalz 2022

Exporte: 60,79 Mrd. EUR

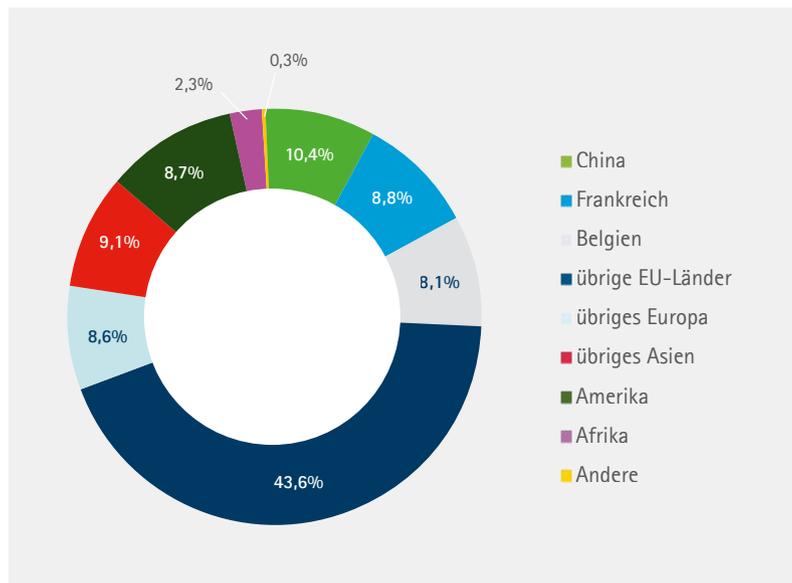


Die wichtigsten Handelsgüter 2022

Exporte aus Rheinland-Pfalz:

6,36 Mrd. EUR		Maschinen
5,43 Mrd. EUR		LKW und Spezialfahrzeuge
4,70 Mrd. EUR		Pharmazeutische Enderzeugnisse
4,51 Mrd. EUR		Chemische Vorerzeugnisse
3,91 Mrd. EUR		Kunststoffe
3,36 Mrd. EUR		Chemische Enderzeugnisse

Importe: 48,34 Mrd. EUR



Importe nach Rheinland-Pfalz:

3,22 Mrd. EUR		Maschinen
2,81 Mrd. EUR		Chemische Vorerzeugnisse
2,34 Mrd. EUR		Nahrungsmittel pflanzl. Ursprungs
2,16 Mrd. EUR		Fahrgestelle, Motoren, KFZ-Teile
1,91 Mrd. EUR		Pharmazeutische Enderzeugnisse
1,78 Mrd. EUR		Pharmazeutische Grundstoffe

Exportquote¹
für Rheinhessen:

46,8%

Berufsbildung in Zahlen

	2021	2022
Insgesamt eingetragene Ausbildungsverhältnisse	4.910	4.673
davon gewerbliche Ausbildungsberufe	1.581	1.568
davon kaufmännische Ausbildungsberufe	3.329	3.105
Neueintragungen		
Ausbildungsverhältnisse	1.859	1.872
davon gewerbliche Ausbildungsberufe	507	547
davon kaufmännische Ausbildungsberufe	1.352	1.325
Umschulungsverhältnisse	91	67
davon gewerbliche Berufe	22	12
davon kaufmännische Berufe	69	55
Zahl der vertretenen Ausbildungsberufe	121	129
Zahl der aktiven Ausbildungsstätten	1.399	1.365
Zahl der Ausbilder und Selbstausbildenden	2.048	1.857
Prüfungsausschüsse	166	156
Zahl der Prüfungsausschussmitglieder	1.133	1.292

Quelle: IHK für Rheinhausen

Ausbildung und Höhere Berufsbildung

Ausbildereignungs-
prüfungen



386

Teilnehmer an
Fortbildungsprüfungen



856

Aufstiegsbonus



111

Ehrenamtliche Prüfer



186

Quelle: IHK für Rheinhausen

Weiterbildung für die Wirtschaft 2022

Wir qualifizieren Mitarbeiter

Mit ihrem Serviceangebot rund um die berufliche Weiterbildung unterstützt die IHK für Rheinhausen ihre Mitgliedsbetriebe bei der Fachkräftequalifizierung und Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.

FÖRDERN

81

Fachkräfte erhielten durch uns Stipendien der Stiftung Berufliche Bildung in Höhe von insgesamt 76.565 Euro

246

QUALIFIZIEREN

Fachkräfte haben anwendungsbezogene Praxistrainings mit IHK-Zertifikat sowie Teilqualifikationen absolviert



BERATEN



137

Fachkräfte wurden über Weiterbildungsoptionen in der höheren Berufsbildung beraten



UNTERRICHTEN

1.069

Fachkräfte haben an gewerberechtlchen Unterrichtungen teilgenommen



PRÜFEN

856

Fachkräfte und UnternehmerInnen haben verkehrs- und gewerberechtlche Sach- und Fachkundeprüfungen abgelegt

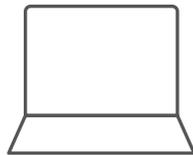
Quelle: IHK für Rheinhausen

Beratungen, Bescheinigungen und Rechtsauskünfte für Unternehmen

Stellungnahmen Gewerbeordnung und Gaststättengesetz	184	Stellungnahmen öffentliche Finanzierungshilfen	12
Sachverständigenbenennungen	172	Stellungnahmen zu Handelsregistereintragungen	768
Umweltberatungen	207	Rechtsauskünfte an IHK-Mitglieder	4.002
Stellungnahmen Personenbeförderungsgesetz	52	Außenwirtschaftsbescheinigungen (Ursprungszeugnisse, Carnets u.ä.)	16.625

Quelle: IHK für Rheinhausen

Kommunikation und Service



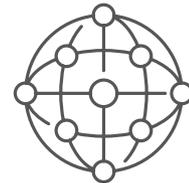
510.785
Seitenaufrufe

von [ihk.de/rheinessen](https://www.ihk.de/rheinessen)



3.428
Follower

bei
Twitter @JertzGuenther
LinkedIn @IHK für Rheinessen
Instagram @ihkrheinessen
Instagram @bimworms
Facebook @IHK für Rheinessen



223
Veranstaltungen

davon 155 virtuell
und 68 vor Ort

Zoll- und
Außenwirtschaftsrecht
Seminare / Webinare



525
Teilnehmer

Förderprogramm
Digiboost Rheinessen
Informations-/Beratungswebinare



4 Webinare
392 Teilnehmer

Projekte in
der digitalen
Gründungswerkstatt



29
Projekte



Impressum

IHK für Rheinessen
Schillerplatz 7
55116 Mainz

+49 (6131) 262-0
@ service@rheinessen.ihk24.de
@ [ihk.de/rheinessen](https://www.ihk.de/rheinessen)

Der Jahresbericht online:

@ [ihk.de/rheinessen/jahresbericht](https://www.ihk.de/rheinessen/jahresbericht)

Unternehmerinnen und Unternehmer im IHK-Ehrenamt 2022

Präsidium	Vollversammlung			
PRÄSIDENT	Uwe Abel Vorstandsvorsitzender Mainzer Volksbank eG	Peter Hähner Regionalvorstand Landesbank Baden- Württemberg	Andreas Kulpa Big Data Heaven	Klaus-Dieter Steidl Geschäftsführer Steidl IT-Beratungs- und Beteiligungsgesell- schaft mbH
VIZEPRÄSIDENTEN	Christoph Althausse Geschäftsführer Römheld & Moelle Eisengießerei GmbH	Michael Heinz Inhaber Autohaus Gebr. Heinz	Michael Kundel Vorstandsvorsitzender RENOLIT SE	Michael Suden Managing Director Business Unit Industry Fiege Logistik Stiftung & Co. KG, Zweignieder- lassung VDC Worms
Karl-Wilhelm Faber Geschäftsführer Wilhelm Faber GmbH	Tobias Bartenbach Vorstand (CEO) Bartenbach AG	Daniel Hensel Geschäftsführer Hensel Logistik GmbH	Torsten Marx Geschäftsführer NTA Systemhaus GmbH & Co. KG	Stephan Trautmann Inhaber Trautmann Immobilien e.K.
Michael Kundel Vorstandsvorsitzender RENOLIT SE	Christian Barth Geschäftsführer Favorite Parkhotel GmbH	Christoph Holzbour Geschäftsführer STAMM GmbH & Co. KG	Mathias Michel Inhaber Weinhaus Michel	Dr. Marcus Walden Vorstandsvorsitzender Rheinessen Sparkasse
MITGLIEDER DES PRÄSIDIUMS	Stefan Bauer Geschäftsführer Radio Bauer GmbH	Miriam Holzderber Geschäftsführerin Chocolaterie Holzderber GmbH	Thomas Moritz Geschäftsführer DGS Diesel- und Getriebeservice GmbH	Stephan Wilhelm Mitglied des Vorstandes EWR AG
Michael Heinz Inhaber Autohaus Gebr. Heinz	Ernst Josef Becker Geschäftsführer Anhalt Seesand-Kräuter- Mandelkleie GmbH	Gerhard Jordan Inhaber Jordan's Untermühle Köngernheim	Alexander Quehl Geschäftsführer Quehl GmbH	Thorsten Winterheimer Geschäftsführer Necara GmbH
Ulrike Knies Geschäftsführerin Elt-Point Fachmarkt für Elektromaterial und Beleuchtung GmbH	Dr. Lothar Becker Inhaber ATRIUM HOTEL MAINZ Dr. Lothar Becker e.K.	Stefan Jungk Geschäftsführer JUWÖ Poroton-Werke Ernst Jungk & Sohn GmbH	Mandy Rodriguez persönl. haftende Gesellschafterin REWE Rodriguez oHG	Nikolai Zöllkai Geschäftsführer Speyer & Grund GmbH & Co. KG
Klaus-Dieter Steidl Geschäftsführer Steidl IT-Beratungs- und Beteiligungsgesell- schaft mbH	Jürgen Bödige Geschäftsführer gzm Grafisches Zentrum Mainz Bödige GmbH	Dr.-Ing. Heinz Kaiser Vorstandsmitglied SCHOTT AG	Wilfried Röttgers Geschäftsführer mitcaps GmbH	
Stephan Trautmann Inhaber Trautmann Immobilien e.K.	Micael da Costa kfm. Geschäftsführer Röchling Automotive Germany SE & Co.KG	Wolfgang Kaufmann Geschäftsführer W.K. Kaufmann Dienst-leistungs GmbH	Marcus Schmelzer Geschäftsführer Spedition Schmelzer GmbH	
	Karl-Wilhelm Faber Geschäftsführer Wilhelm Faber GmbH	Dr. Oliver Kemmann Geschäftsführer KEMWEB GmbH & Co. KG	Edmund Schmitz Geschäftsführender Gesellschafter G.L. Kayser Familien- unternehmen seit 1787 GmbH & Co. KG	
	Alexandra Fischer Geschäftsführerin, Voll Versicherungsmakler GmbH	Vasilija Klose Inhaberin Apotheke Klose im WEP e.K.	Tobias Schmitz stv. Vorstandssprecher Volksbank Alzey-Worms eG	
	Bastian Fischer Geschäftsführer SAT Schadensmanage- ment GmbH	Ulrike Knies Geschäftsführerin Elt-Point Fachmarkt für Elektromaterial und Beleuchtung GmbH	Julia Schnitzler Geschäftsführerin STRASSBURGER Filter GmbH & Co. KG	
	Daniel Gahr Vorstandsvorsitzender Mainzer Stadtwerke AG	Bernd Koslowski Prokurist VRM GmbH & Co. KG	Christof Schönenberger Geschäftsführer Schönenberger GmbH	
	Tim Gemünden Geschäftsführer Gemünden Verwaltungs- gesellschaft mbH	Dagmar Krause Geschäftsführerin TV Illa GmbH & Co. KG	Jan Sebastian Inhaber Richard A. Willenberg	
	Susanne Gremm Geschäftsführerin Kübler Beteiligung GmbH	Claudia Kuhn Inhaberin Verpackungsservice Claudia Kuhn		



IHK-Termine International

- 22./23.05. Webinar: Abwicklung von Exportgeschäften
- 19.06. Webinar: Das Chinageschäft im Krisenmodus
- 19.06. Webinar: Praxiswissen IMPORT
- 22.06. Webinar: Entsendung von Mitarbeitern in die Schweiz
- 23.06. Online-Sprechstunde Business Scout for Development
- 26.06. Webinar: E-Commerce in Japan
- 04.07. Webinar: Praxiswissen EXPORT
- 05.10. IHK-Exportforum Rheinland-Pfalz / Saarland (in Saarbrücken)



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

ANZEIGE

IHR WERBEAUFTRIFF IN REPORT DEM WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR RHEINHESSEN

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

TITELTHEMEN

4
2023

EHRENAMT (IHK-WAHL)

Erscheinungstermin	01.08.2023
Anzeigenschluss	04.07.2023
Druckunterlagen	07.07.2023

5
2023

BIOTECH

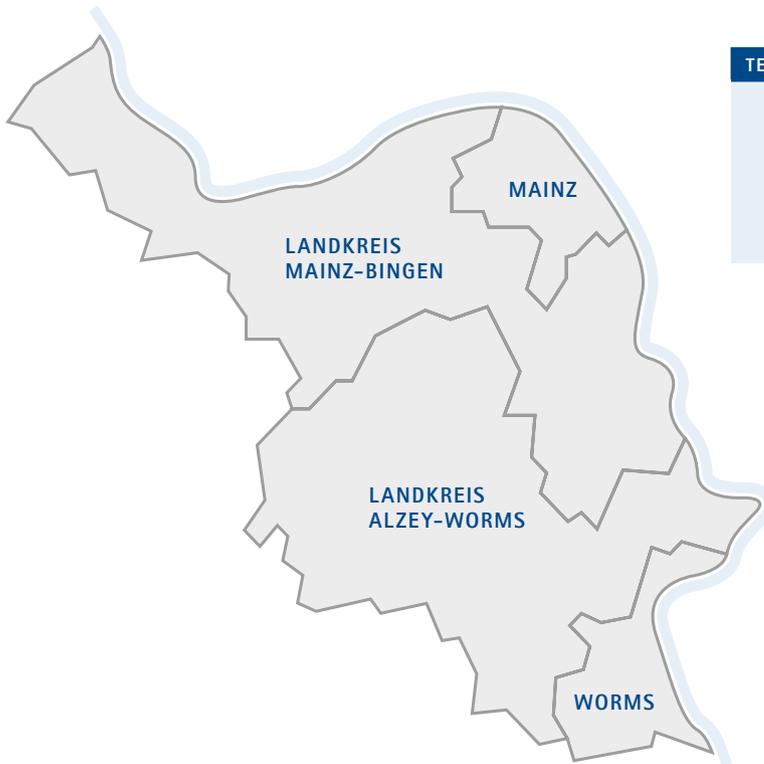
Erscheinungstermin	16.10.2023
Anzeigenschluss	15.09.2023
Druckunterlagen	20.09.2023



0 61 31 58 04 - 96 oder



anzeigen@gzm-mainz.de



TERMINE

Ausgabe	Anzeigenschluss	Erscheinungstermin
4/23	04. Juli	01. August
5/23	15. September	16. Oktober

IMPRESSUM

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

Redaktion: Melanie Dietz (V.i.S.d.P.),
Telefon 06131 262-1005
presse@rheinessen.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

Der einfachste Ratenkauf Deutschlands.

Ihre Chance auf mehr Umsatz.

- ✓ Für Onlineshops
- ✓ Für den PoS
- ✓ Für den Direktvertrieb

**Die
perfekte
Zahlart**
für den Handel.

Bieten auch Sie
Ihren Kunden die Möglichkeit,
ihr Wunschprodukt ganz
entspannt in Raten zu zahlen.

- Einfache und schnelle Integration
- Für Warenkörbe von 200 € bis 10.000 €
- Keine Zahlungsausfälle
- Faire Konditionen und hohe Flexibilität für Ihre Kunden



Mehr Infos finden Sie hier:
www.mvb.de/ratenkauf



In jeder Herausforderung steckt eine Chance: Wir finden sie.

Die Welt ist in Bewegung: Märkte und Geschäftsmodelle verändern sich rasanter denn je. Umso wichtiger, einen Partner zu haben, der Ihre Ziele fest im Blick behält. Mit der LBBW an Ihrer Seite meistern Sie die Herausforderungen des Wandels

und bleiben langfristig erfolgreich. Warten Sie nicht länger und nehmen Sie die Zukunft selbst in die Hand – besuchen Sie uns am besten noch heute auf www.LBBW.de

Bereit für Neues

LB  BW