

wirtschafts — — dialogue

5 | 2025

Das Mitgliedermagazin der Industrie- und
Handelskammer Darmstadt Rhein Main Neckar



WARUM IN DIE FERNE SCHWEIFEN ...

... wenn die heimischen Rohstoffe liegen so nah?

VERPACKUNGSSTEUER

IHK spricht sich gegen
die Einführung dieser
Abgabe in Südhessen aus

TIKTOK-SHOP

Fünf Tipps für den
eigenen Online-
Verkaufskanal

MINT-ZENTRUM

Das hessenweit erste
an einer Grundschule
ist in Reichelsheim



Darmstadt
Rhein Main Neckar

Friedrich Friedrich

Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH

Folgen Sie uns auf Social Media:



Ihr Partner für Privat- und Firmenumzüge!

Privatumzüge

- ✓ Nah, fern & international
- ✓ Persönliche Beratung & professionelle Durchführung
- ✓ Demontage, Montage & Zwischenlagerung
- ✓ Von Mitmach- bis Full-Service
- ✓ Mitarbeiterumzüge
- ✓ Seniorenzüge

Firmenumzüge

- ✓ Präzise Planung, minimale Ausfallzeiten
- ✓ Projektmanagement & persönliche Koordination
- ✓ Referenzen namhafter Unternehmen – auf Anfrage verfügbar

+ Labor- und Klinikumzüge

+ IT-Umzüge

Jetzt anrufen & beraten lassen: ☎ 06155 - 83 67 0

DMS
UMZUG & LOGISTIK

Friedrich Friedrich

Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH
Wiesenstraße 5 • 64347 Griesheim • anfrage@friedrich-umzug.de
→ www.friedrich-umzug.de → www.sb-lagerhaus.de



Mehr Infos oder Kontakt unter:
friedrich-umzug.de





KI-generiertes Foto:
ChatGPT und Adobe Photoshop

»WO KOMMT EIGENTLICH DER GANZE SAND HER?«

LIEBE NOSTALGIKER,

das Sandmännchen dürfte so ziemlich jeder kennen, entweder aus eigener Erinnerung an Kindertage im Schlafanzug vor dem Fernseher oder im vorgerückten Alter als Eltern, wenn der Nachwuchs vor dem iPad sitzt und die eingängige Melodie durchs Wohnzimmer klingt.

Aus Wirtschaftssicht könnte man den Sandmann fragen: »Wo bekommst Du eigentlich den Sand her, den du den Kindern in die Augen streust?« Und weil er alle Kinder von Kiel bis Konstanz versorgt, braucht er eine ganze Menge. Doch nicht nur der Sandmann ist auf regionale Rohstoffe angewiesen, sondern wir alle – für Straßen, Brücken, Wohnungsbau und vieles mehr. Daher widmet sich auch der Schwerpunkt dieser Ausgabe den regionalen Rohstoffen (ab Seite 14). Dabei geht es nicht nur darum, in unserer Region die Abbauflächen für Sand und Kies, Schotter und andere Gesteinsarten langfristig zu sichern – sondern es werden auch Wege aufgezeigt, wie bereits genutzte Rohstoffe als Rezyklate wieder der Verwendung zugeführt werden.

Wie drängend es ist, dass unsere Infrastruktur dauerhaft überprüft und instandgehalten wird, zeigt nicht zuletzt das Beispiel Zeller Brücke vor unserer Haustür. Mittlerweile ist die Brücke gesprengt, die Odenwaldbahn fährt wieder, und alle beteiligten Kräfte mühen sich, so schnell wie möglich eine Ersatzbrücke zu errichten, damit die B 45 wieder zur lückenlosen Verkehrsader im Odenwald wird. Um diesem Anliegen Nachdruck zu verleihen, haben Vertreter von Wirtschaft und Politik ein gemeinsames Memorandum veröffentlicht (siehe Seite 28). Darin werden neben den Akutmaßnahmen für die Zeller Brücke auch langfristige Überlegungen formuliert, wie die heimische Verkehrsinfrastruktur auf lange Sicht fit für die Zukunft gemacht werden kann.

Ausgerechnet in Zeiten von überbordender Bürokratie und hohen Belastungen für Unternehmen diskutieren Politiker in Darmstadt über die Einführung einer Verpackungssteuer. Dazu hat sich die Vollversammlung der IHK Darmstadt – sozusagen das regionale Parlament der südhessischen Wirtschaft – nun eindeutig positioniert. Jedwede kommunale Verpackungssteuer in Südhessen wird abgelehnt. Alle Argumente für diesen Beschluss lesen Sie ab Seite 32.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!



Matthias Voigt

Redaktionsleitung Wirtschaftsdialoge,
IHK Darmstadt Rhein Main Neckar

INHALT

2.704

Ausbildungsverhältnisse sind zum Stichtag 31. August 2025 im IHK-Bezirk Darmstadt geschlossen worden. (Seite 49)

Editorial

Seite 03

Kurzes aus'm Bezirk

Seite 06

Termine

Seite 50

Treffpunkt

Seite 54

Zum Schluss

Seite 56

Lesestoff

Seite 58

Die Sache mit der Nummer ...

Wenn wir in unseren Artikeln auf die Website der IHK Darmstadt verweisen, geben wir auch eine → Nummer an. Die tippen Sie einfach ins Suchfeld unserer Website ein und kommen so schnell zur gewünschten Information.



Architekt Jens Jung aus Michelstadt nennt im Interview Gründe, warum das zirkuläre Bauen in Deutschland noch in den Kinderschuhen steckt. Foto: Jens Jung

SCHWERPUNKT: REGIONALE ROHSTOFFE

Südhessen baut Zukunft Um als Wirtschaftsstandort attraktiv zu bleiben, benötigt Südhessen eine intakte Verkehrsinfrastruktur. Der regionalen Rohstoffsicherung kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Doch werden ihr etliche Steine in den Weg gelegt. 14

»Im Ausland ist man weiter« Jens Jung vom Architekturbüro Bauquadrat in Michelstadt erklärt im Interview, wie zirkuläres Bauen gelingen kann – und was es braucht, um mehr Wohnungen zu schaffen. 22

MÄRKTE & STANDORT

Breite Unterstützung für Memorandum Nach der geglückten Sprengung der B45-Talbrücke bei Bad König im Odenwald vollziehen Vertreter der hessischen Wirtschaft den Schulterschluss mit Politikern aus Südhessen. 28

Wachstumshebel Kooperationen Von der Idee bis zur Serienreife alles aus einer Hand – das bieten die fünf Tochterunternehmen von Bayoonet aus Darmstadt. Das Beispiel zeigt, warum sich vertikale Kooperation entlang der Wertschöpfungskette lohnt. 30



Mit der Molkerei Hüttenthal betreiben Julius und Annalena Kohlhage die letzte private Molkerei im Odenwald. Sie setzen auf Qualität und Regionalisierung. Foto: Arndt Falter

»DIE EINFÜHRUNG EINER KOMMUNALEN VERPACKUNGS- STEUER WÄRE EIN KOSTEN- TREIBER – FÜR BETROFFENE UNTERNEHMEN UND KOMMUNEN ZUGLEICH.«

IHK-Hauptgeschäftsführer **Robert Lippmann** zur kommunalen Verpackungssteuer (Seite 32)

»Wir lehnen eine Verpackungssteuer ab« Die Vollversammlung der IHK Darmstadt hat sich gegen die Einführung einer kommunalen Verpackungssteuer in Südhessen ausgesprochen. Hintergrund sind Diskussionen über die Einführung einer solchen Abgabe in Darmstadt. 32

SERVICE

Fünf Tipps für den eigenen Tiktok-Shop Mit dem Tiktok-Shop betritt ein neuer, direkter Verkaufskanal die digitale Handelsbühne. Nutzer können Produkte direkt aus Videos oder Livestreams heraus kaufen, ohne die App zu verlassen. 38

Rückzahlung der Corona-Soforthilfe Das RP Kassel versendet Schreiben an Unternehmen, die im Frühjahr 2020 Corona-Soforthilfe erhalten haben. Was die IHK Darmstadt den betroffenen Unternehmen rät. 42

FACHKRÄFTE

MINT schon für die Jüngsten An der Reichenbergschule in Reichelsheim ist zum ersten Mal ein MINT-Zentrum an einer Grundschule in Hessen eröffnet worden. 46

Weiterbildung lohnt sich Die duale Ausbildung ist der Startpunkt für eine Karriere, die direkt in der Berufspraxis beginnt. Und sie ist bei Weitem nicht das Ende. Das zeigen die 31 Absolvent*innen der höheren Berufsbildung, die jetzt ihre Prüfung bei der IHK Darmstadt bestanden haben. 48

Viele Ausbildungsplätze bleiben unbesetzt Während die Zahl der angebotenen Ausbildungsplätze auf Rekordkurs ist, geht die Entwicklung bei den geschlossenen Ausbildungsverhältnissen im IHK-Bezirk Darmstadt leicht zurück. 49

IM PORTRÄT

Nicht alles ist Käse Die Molkerei Hüttenthal in Mossautal behauptet sich als Familienunternehmen gegen die Konkurrenz der Großkonzerne. Nach der erfolgreichen Übergabe an die vierte Generation gibt es auch ein neues Produkt im Sortiment. 52

PERSONALIEN

IHK Darmstadt

LAURA ODENWÄLDER IST NEUE VIZEPRÄSIDENTIN

Das Präsidium der IHK Darmstadt Rhein Main Neckar ist wieder komplett. In ihrer Sitzung vom 11. September 2025 hat die IHK-Vollversammlung mit Laura Odenwälder eine neue Vizepräsidentin gewählt. In dem siebenköpfigen Gremium war es zu einer Vakanz gekommen, nachdem Christian Jöst, bis dahin einer von sechs Vizepräsident*innen, im Juni dieses Jahres zum neuen IHK-Präsidenten gewählt worden war. Laura Odenwälder ist Geschäftsführerin der Odenwälder Baumaschinen-Gruppe in Mörlenbach. Sie gehört seit 2024 der IHK-Vollversammlung an. Die 32-jährige Betriebswirtin ist vielfach ehrenamtlich engagiert, etwa bei den Wirtschaftsjunoren und im Gewerbeverein Mörlenbach. Auch der Vorsitz des Industrieausschusses der IHK Darmstadt wurde neu gewählt, den zuvor Christian Jöst innehatte. Nachfolgerin ist Carolin Buchsteiner-Pohl, Geschäftsführerin von Bröking Plastex in Griesheim. Sie ist bereits in dem Ausschuss wie auch in der IHK-Vollversammlung aktiv.



Laura Odenwälder. Foto: Jens Steingässer



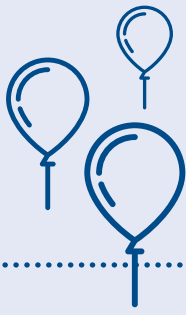
Kirsten Keller. Foto: Alnatura

Alnatura

GESCHÄFTSFÜHRERIN FÜR LOGISTIK UND IT

Alnatura hat seine Geschäftsführung von sechs auf sieben Mitglieder erweitert: Kirsten Keller vertritt beim hessischen Bio-Unternehmen die Bereiche Logistik und Supply-Chain-Management, IT sowie Projekt- und Prozessmanagement. Die 56-Jährige ist bereits seit Februar 2021 bei Alnatura in verschiedenen führenden Positionen tätig. Davor war sie unter anderem freiberuflich im Consulting und als Interimsmanagerin und zuvor beim dm-Drogeriemarkt in unterschiedlichen IT-Führungsfunktionen tätig. Das Unternehmen möchte mit der Personalie »die Weichen für eine erfolgreiche digitale Transformation« stellen, wie es von Alnatura heißt.

www.alnatura.de



JUBILÄEN



Von links: IHK-Präsident Christian Jöst, die Geschäftsführer Matthias Dölp und Stefan Lampert, IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann. Foto: Klaus Mai

150 Jahre

KELTEREI DÖLP

1875 gründete Johannes Dölp eine Gastwirtschaft in Brensbach und erweiterte sie um eine Brauerei, Kuferei und Brennerei. Sein Sohn Leonhard übernahm 1905 den Betrieb. Mit der Rückkehr aus dem Krieg wurde er dem Hopfen untreu. Inspiriert von den vielen Apfelbäumen im Gersprenztal machte er aus der Brauerei eine Kelterei. Heute wird die Kelterei in der fünften Generation – nach Philipp und Karl Dölp – von Matthias Dölp geleitet. Aus einem kleinen Betrieb entwickelte sich mit den Jahren ein renommierter Hersteller von Apfelweinen, Apfelsäften, Buntsäften und Spirituosen. Familie Dölp legt Wert auf Qualität, Frische und regionale Früchte. Kontinuierlich erweiterte die Kelterei ihre Produktpalette mit innovativen Methoden und einem Fokus auf Nachhaltigkeit, ohne ihre Wurzeln zu vergessen. Im betriebseigenen Verkaufsraum, dem Schoppe-Shop, werden neben dem eigenen Sortiment auch Produkte regionaler Anbieter wie Honig und Spirituosen angeboten.

www.kelterei-doelp.de

25 Jahre

SERVICE-M

Kai Mezger bietet mit seinem Unternehmen in Dieburg Haus- und Immobilienverwaltung, kunden- und serviceorientierte Schulungen und Beratungen sowie Verhandlungen mit Kostenträgern im Sozialwesen. Seit vielen Jahren zeigt er ehrenamtliches und soziales Engagement, darunter auch in seiner Tätigkeit in mehreren IHK-Prüfungsausschüssen und als Dozent an Fachhochschulen und in Führungsakademien.

www.service-m.net

55 Jahre

KOPP SCHLEIFTECHNIK

Mit Kopp Schleiftechnik feiert ein familiengeführtes Unternehmen aus dem Odenwald mit über fünf Jahrzehnten Erfahrung Jubiläum. Gegründet Anfang der 1970er-Jahre, entwickelt und fertigt das Team hochpräzise Zerspanungswerkzeuge. Zu den Kernkompetenzen zählen Sonderwerkzeuge für Bohren und Fräsen sowie ein Nachschleifservice. Rund um die Zerspanung bietet das Haus Lösungen zum Beispiel für Branchen wie Luftfahrt, Medizintechnik, Energietechnik sowie Werkzeug- und Formenbau. Unter Leitung der Familie Kopp bietet das Team maßgeschneiderte Werkzeuglösungen, Express-Fertigung und Reparaturprozesse.

www.kopp-schleiftechnik.de



Von links: die Geschäftsführer Fabian Kopp und Achim Kopp sowie IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann. Foto: Thomas Neu



Der Intersnack-Standort Alsbach aus der Luft. Foto: Intersnack / Boris Jülich

INTERSNACK MODERNISIERT WERK IN ALSBACH

Intersnack Deutschland will den Standort in Alsbach für rund 85 Millionen Euro modernisieren. Der Snack-Hersteller möchte seine Produktionskapazitäten innerhalb der kommenden Jahre ausbauen – so auch in Alsbach. Auf dem Alsbacher Werks-gelände plant das Unternehmen dazu auf rund 10.000 Quadratmetern einen Anbau als Produktionshalle mit integriertem Logistikbereich. Derzeit bereitet Intersnack Deutschland das Genehmigungsverfahren vor und steht dazu nach eigenen Angaben im engen Austausch mit den zuständigen Behörden. Mit der Modernisierung sichert das Unternehmen laut einer Mitteilung nicht nur die Arbeitsplätze der 470 Beschäftigten im

Werk, sondern schafft auch neue Perspektiven für zukünftiges Wachstum am Standort. Intersnack verfolgt zwei Ziele mit der Modernisierung: So sollen vor allem die Nachhaltigkeit gesteigert und Produktionsprozesse optimiert werden. Das Unternehmen will im Alsbacher Werk künftig weniger Gas einsetzen und stattdessen Strom nutzen. Damit würden mehr als 50 Prozent CO₂ eingespart. Der Strom, der in der Snack-Produktion in Alsbach zum Einsatz kommt, stammt vollständig aus erneuerbaren Energien. Der Baubeginn ist derzeit für Sommer 2026 geplant und die Inbetriebnahme für Sommer 2028. Am Produktionsstandort Alsbach laufen zurzeit unter anderem Produkte der Marken »funny-frisch« und »Pom-Bär« vom Band.

www.intersnack.de



Mit einer neuen Plattform erweitert Merck sein wachsendes Portfolio an digitalen Produkten und Automatisierungslösungen. Foto: Merckgroup

NEUE ARBEITSSTATION FÜR AUTOMATISIERTE LABORVERSUCHE BEI MERCK

Das Darmstädter Wissenschafts- und Technologieunternehmen Merck hat die Automated Assay Workstation (AAW), eine neue Automatisierungsplattform für das Labor, auf den Markt gebracht. Die Lösung basiert auf der Technologie von Opentrons Labworks, einem Anbieter automatisierter Laborlösungen. Merck hatte im Januar eine Partnerschaft mit Opentrons für Laborautomatisierung bekannt gegeben. Mithilfe der Arbeitsstation lassen sich wiederholende, bislang händisch durchgeführte Laborversuche automatisieren. Dies reduziert laut Merck den Arbeitsaufwand und gewährleistet konsistente Ergebnisse in verschiedenen experimentellen Umgebungen. Ziel der Automatisierungsplattform sei es, Arbeitsabläufe zu vereinfachen und Wissenschaftler*innen so mehr Freiraum für die eigentliche Forschungsarbeit zu geben. Das »Plug and Play«-Design ermöglicht laut Merck eine nahtlose Integration in verschiedene Laborumgebungen. Die Plattform verfügt über validierte Protokolle für protein-, molekular- und zellbiologische Anwendungen. Damit sei sie für akademische, biotechnologische und pharmazeutische Labore geeignet, die ihre Produktivität steigern wollen.

www.merckgroup.com/de

FRIEDRICH FRIEDRICH FÖRdert SCHULWEG-INITIATIVE

Bunte Kreidesymbole auf dem Asphalt, klare Botschaft: Grundschüler*innen der Friedrich-Ebert-Schule in Griesheim machen auf ihre täglichen Schulwege aufmerksam. Pfeile markieren die Laufrichtung, Kreuze zeigen Straßenüberquerungen, Kreise den Wohnort. Die Aktion ist Teil des Projekts »Kartierung der Schulwege« und findet seit 2008 in Griesheim statt – gemeinsam mit weiteren Schulen der Stadt. Die aufgezeichneten Wege werden in einen Stadtplan übertragen und von Professor Bernhard Meyer von der Evangelischen Hochschule Darmstadt, der das Projekt seit Beginn wissenschaftlich begleitet, ausgewertet. Ziel ist es, auf Basis der Ergebnisse konkrete Verbesserungen im öffentlichen Raum umzusetzen – etwa neue Bodenplatten, kleine Spielstationen oder, als jüngstes Beispiel, den Umbau der Goethestraße zur Fahrradstraße. Ein echtes Erkennungszeichen ist der »kleine Griesheimer« – eine Gehwegplatte in Schlossform, die Schulwege kennzeichnet. Die Idee stammt aus Griesheim und wurde inzwischen auch in anderen Städten übernommen. Finanziert wird das



Vor dem Beginn eines jeden Schuljahres werden Griesheimer Schüler*innen losgeschickt, um ihren Schulweg zu markieren.
Foto: Friedrich Friedrich

Projekt ausschließlich durch Spenden. In diesem Jahr zählt das Griesheimer Umzugsunternehmen Friedrich Friedrich zu den Hauptsponsoren. »Als Unternehmen, das täglich mit Mobilität und Wegen zu tun hat, wissen wir, wie wichtig sichere und durchdachte Wegeführungen sind, besonders für Kinder«, sagt geschäftsführender Gesellschafter Ralf Stöbel.

www.friedrich-umzug.de

Anzeige



Wir kaufen
Ihre Grundstücke

Gemeinsam stark für neuen Wohnraum!

Wir suchen baureife Grundstücke.

Mit Quartiersentwicklung und Neubau schaffen wir neuen Wohnraum im Großformat. Dafür suchen wir baureife Grundstücke in Deutschland und Österreich. Verfügen Sie über ein passendes Grundstück? Dann sollten wir miteinander sprechen!



Mailen Sie uns Ihr Exposé an angebote-bmb@buwog.com

Das aktuelle Ankaufsprofil der BUWOG und alle Infos auf buwog.de/Ankaufsprofil

BUWOG



Suzuki vertieft die Partnerschaft mit Skydrive, das die Kommerzialisierung von Flugautos vorantreiben will.
Foto: Suzuki

SUZUKI INVESTIERT IN FLUGAUTOHERSTELLER

Bis Flugautos durch den Himmel schwirren, ist es noch ein weiter Weg. Aber im Bereich der künftigen Mobilitätslösungen ist zumindest das Unternehmen Skydrive schon so weit, Frachtdrohnen auf japanischen Baustellen einzusetzen, die Nutzlasten von bis zu 30 Kilogramm transportieren können. Nun hat die Suzuki Motor Corporation mit ihrer deutschen Zentrale in Bensheim angekündigt, mit weiteren Partnern umgerechnet 48,3 Millionen Euro in Skydrive zu investieren, das neben Frachtdrohnen auch fliegende Autos entwickelt. Damit wächst das gesamte Finanzierungsvolumen von Skydrive auf rund

250 Millionen Euro. Das Unternehmen arbeitet seit März 2022 mit Suzuki zusammen, um die Kommerzialisierung von Flugautos voranzutreiben. Ein Meilenstein wurde kürzlich mit einem Demonstrationsflug eines Flugautos von Skydrive während der Expo 2025 in Osaka erreicht. Zudem hat die indische private Fluggesellschaft »JetSetGo« bereits 50 Exemplare des Fluggeräts bestellt. Suzuki bringt in die Partnerschaft neben der finanziellen Beteiligung seine technologische Kompetenz ein, insbesondere in den Bereichen Leichtbau, Antriebselektrifizierung sowie Produktionseffizienz.

www.suzuki.de
en.skydrive2020.com

WASSERSTOFF-STANDORT RÜSSELSHEIM

Rüsselsheim hat das Potenzial zum Wasserstoff-Standort – so lautet das Fazit einer Standortanalyse, die auf Initiative der Stadt Rüsselsheim mit Unterstützung des hessischen Wirtschaftsministeriums und der Landesenergieagentur Hessen erstellt wurde. Die Stadt punktet laut der Studie mit ihrer Lage und Infrastruktur: Rüsselsheim liegt verkehrsgünstig im Rhein-Main-Gebiet und hat einen eigenen Hafenzugang. Vor allem aber befindet sich die Stadt direkt am geplanten deutschen Wasserstoff-Kernnetz. Dessen Wasserstoff-Leitungen sollen bis 2032 in Betrieb gehen. Auf dem Opelgelände werden zudem 120 Hektar Fläche frei, die zur Wasserstoffproduktion genutzt werden könnten. Auch die Hochschule Rhein-Main mit ihrem Wasserstofflabor in Rüsselsheim und Start-ups mit Bezug zu Wasserstoff, wie Archigas, stärken den Standort. In

der Region gibt es zudem zahlreiche potenzielle Abnehmer aus den Bereichen Industrie, Logistik, öffentlicher Nahverkehr und Flughafen sowie kritische Infrastruktur. Auf Basis der Studienergebnisse will Oberbürgermeister Patrick Burghardt nun mit der 2024 gegründeten Wasserstoff-Task-Force die nächsten Schritte der Wasserstoff-Strategie ableiten und umsetzen. Die Studie sieht die Etablierung einer Wasserstoffwirtschaft als Chance, die Wirtschaftsstruktur zu diversifizieren und Arbeitsplatzverluste in der Automobilindustrie auszugleichen. Insbesondere für das Automotive Cluster rechnet die Studie mit Impulsen. Unternehmen wie Opel, Hyundai und Segula Technologies forschen bereits zu Brennstoffzellentechnologien und entwickeln diese. Die gesamte Studie ist unter dem Suchbegriff »Wasserstoff« abrufbar auf

www.ruesselsheim.de

KLÖBER ÜBERNIMMT PARTNERSCHAFT FÜR »HERZENSLILIEN«

Klöber Versicherungsmakler hat die Partnerschaft für die Spenden-Initiative »Peak98« beim SV Darmstadt 98 übernommen, die unter dem Namen »Herzenslilien« fortgeführt wird. Das Darmstädter Unternehmen setzt damit das bewährte Konzept fort, das von 2014 bis 2025 kleine gemeinnützige Vereine in Südhessen unterstützt hatte. In dem Zeitraum wurden über 1,3 Millionen Euro gesammelt und rund 200 soziale Projekte unterstützt. Mit »Herzenslilien« erhält die Initiative einen Namen, der sowohl die Verbundenheit zum SV Darmstadt 98 als auch den sozialen Auftrag widerspiegelt: die Lilie als Erkennungszeichen der 98er, das Herz als Symbol für Nächstenliebe. Das bewährte Spendenmodell bleibt erhalten: Bei jedem Heimspiel der Lilien erhalten soziale Organisationen die Möglichkeit, im Stadion am Böllenfalltor Lose für den guten Zweck zu verkaufen. Die Kampagne »Herzenslilien« richtet sich besonders an kleine Vereine, die auf Spenden angewiesen sind und sich keine eigene Öffentlichkeitsarbeit leisten können. Neben der finanziellen Unterstützung erhalten die Vereine öffentliche Aufmerksamkeit durch Präsenz im Stadion, auf der Website und in den sozialen Medien.

www.kloeber-vm.de/herzenslilien



Bei der Übergabe der Spenden-Initiative: Volker Harr (Vizepräsident des SV Darmstadt 98), Ines Dohmann (Geschäftsführerin der Peak-Gruppe) und Kevin Klöber (Geschäftsführer von Klöber Versicherungsmakler). Foto: Klöber

Anzeige

Zahlungsansprüche noch vor Jahresende sichern

Mit Ablauf des 31. Dezember verjähren die Zahlungsansprüche des täglichen Geschäftsverkehrs, die der regelmäßigen Verjährungsfrist unterliegen. Jährlich gehen Gläubigern Millionenbeträge verloren, weil die Verjährungsfristen nicht beachtet werden.

Die regelmäßige Verjährungsfrist beträgt drei Jahre. Diese Frist gilt für alle Ansprüche des täglichen Lebens, die nicht anderweitig geregelt sind, zum Beispiel Ansprüche auf Kaufpreis- oder Mietzahlungen. Die Verjährungsfrist beginnt am Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist.

Verjährungsfristen können gehemmt werden oder neu beginnen. Eine Hemmung erfolgt etwa durch rechtzeitiges Beantragen und Zustellen eines gerichtlichen Mahnbescheides. Auch durch die Aufnahme von Verhandlungen zwischen Gläubiger und Schuldner tritt eine Hemmung ein. Die Verjährungsfrist beginnt neu, wenn ein Anerkenntnis des Schuldners vorliegt oder eine gerichtliche oder behördliche Vollstreckungshandlung vorgenommen wird.

FRISTENDE
31.12.

WAS KANN ICH TUN, WENN
MEINE FORDERUNGEN VERJÄHREN?

„WIR SICHERN IHRE
ANSPRÜCHE SOFORT.“



Sie haben noch offene Rechnungen? Dann sollten Sie jetzt prüfen, ob diese zum Jahresende von Verjährung betroffen sind. Wir werden gerne für Sie aktiv!

www.creditreform.de/verjaehrung

Creditreform



Creditreform

Weitere Informationen erhalten Sie bei Creditreform Darmstadt Skoruppa GmbH & Co. KG unter Telefon 0 61 51 / 87 50-0 • info@darmstadt.creditreform.de

DREI FINALISTEN AUS DARMSTADT BEIM HESSISCHEN GRÜNDERPREIS

Zwölf Unternehmen stehen im Finale des 23. Hessischen Gründerpreises. Drei davon stammen aus Darmstadt, sie finden sich allesamt in einer von insgesamt vier Kategorien wieder, die Gründungen aus der Hochschule berücksichtigt. »MimoSense« entwickelt multimodale, hochsensitive Sensorfolie als eine Art digitale Haut für Medizin und Maschinenbau. Die ultradünne Folie erkennt Druck, Vibrationen und feinste Bewegungen – gleichzeitig und in Echtzeit.

Panocular AI ermöglicht den KI-Einsatz auf kleinen Geräten wie Drohnen, Robotern oder smarten Kameras. Durch das eigene Software-Framework können komplexe KI-Modelle direkt auf dem Endgerät ausgeführt werden – ohne Cloud, ohne Verzögerungen und bei niedrigem Energieverbrauch. Drittens hat Zenaris eine Fernbedienung entwickelt, die Senior*innen und Menschen mit Behinderung digitale Teilhabe ermöglicht. Das System besteht aus einer TV-Box mit Webcam und einer Fernbedienung mit großen, individuell programmierbaren Bildtasten. Per Knopfdruck sind Videotelefonate, Infoabruf oder Unterhaltung möglich – ganz ohne technische Vorkenntnisse.

Die zwölf Finalistinnen und Finalisten treten bei der Fachtagung für Multiplikatorinnen und Multiplikatoren der Hessischen Gründungsszene am 7. November im Hofheim gegeneinander an. Seit 2020 ergänzt ein Online-Voting das Finale. Für den Wettbewerb waren im Frühjahr 156 Bewerbungen eingegangen. Während die Vorauswahl im Juli auf Basis eingereichter Unterlagen erfolgte, mussten die 48 Halbfinalist*innen im September mit Pitches vor einer Jury antreten und sich kritischen Fragen stellen. Der Hessische Gründerpreis verteilt keine Geldpreise. Zu gewinnen gibt es öffentliche Aufmerksamkeit, Netzwerkkontakte, Expertentrainings und Workshops sowie ein professionelles Unternehmensvideo.

www.mimosense.com

www.panocular.ai

www.zenaris.com

<https://hessischer-gruenderpreis.de>



Der Gebäudeteil aus dem Jahr 1994 soll künftig ausschließlich als Bürogebäude genutzt werden. Foto: Dennis Möbus

NÄCHSTER SCHRITT ZUR WEITERENTWICKLUNG DER IHK-IMMOBILIE

Der Ideenwettbewerb für die Weiterentwicklung der IHK-Immobilie ist abgeschlossen. Acht Architekturbüros haben bis Ende Juni ihre Ideen für einen Teil-Neubau an der Rheinstraße 89 eingereicht. Ende August fand die Preisgerichtssitzung statt. Eine kompetent besetzte Fachjury hat die Entwürfe eingehend bewertet und sich auf einen Siegerentwurf geeinigt. »Die Fachjury hat sich sehr gut auf einen Siegerentwurf einigen können«, verrät IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann, selbst Mitglied der Jury. »Die Mitglieder der Jury waren von den Lösungsvorschlägen des erstplatzierten Büros sehr angetan.«

Ausgelobt war die Erarbeitung eines Entwurfes für einen Neubau anstelle der bautechnisch problematischen Gebäudeteile aus den 60er- und 70er- Jahren. Das neue Gebäude soll ausschließlich für die über 3.600 jährlichen Veranstaltungen wie Workshops, Netzwerktreffen, Seminare oder Prüfungen genutzt werden. Der Gebäudeteil von 1994 bleibt bestehen, muss aber saniert werden und soll künftig ausschließlich als Bürogebäude genutzt werden. Er war nicht Teil des Ideenwettbewerbs.

Der Siegerentwurf wird nun mit externer Unterstützung und dem IHK-Bauausschuss abschließend bewertet und mit einer validen Kostenprognose für die Gesamtbaumaßnahme unterlegt, bevor der Entwurf der IHK-Vollversammlung in einer Sondersitzung im November vorgestellt wird. In ihrer Sitzung am 4.12.2025 wird die Vollversammlung – das ehrenamtliche Parlament der süd-hessischen Wirtschaft – voraussichtlich ihre finale Entscheidung zur Weiterentwicklung des IHK-Standorts treffen. Die Vollversammlung hatte im Frühjahr 2025 ihre Zustimmung zur Durchführung eines Ideenwettbewerbes für die Weiterentwicklung der IHK-Immobilie gegeben. In der Jury waren unter anderem IHK-Präsident Christian Jöst und IHK-Vizepräsident Rainer Fischer, der auch dem IHK Bauausschuss vorsteht.

Bereit für eine nachhaltige Veränderung.

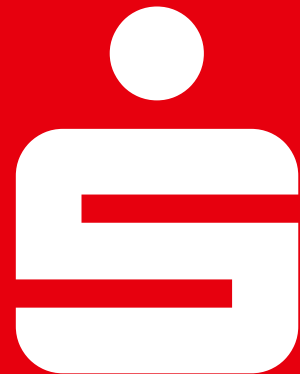
**Durch gezielte
Investitionen gut
aufgestellt in die
Zukunft.**

Mit der Sparkasse und der Helaba finden Sie die
passenden Finanzierungsmöglichkeiten für die
Transformation Ihres Unternehmens.

In Partnerschaft mit:

Helaba | 

Weil's um mehr als Geld geht.



SÜDHESSEN BAUT ZUKUNFT

Um als Wirtschaftsstandort attraktiv zu bleiben, benötigt Südhessen eine intakte Verkehrsinfrastruktur. Der regionalen Rohstoffsicherung kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Doch werden ihr etliche Steine in den Weg gelegt, wie drei Beispiele aus dem IHK-Bezirk zeigen.

TEXT Stephan Köhnlein

Schotter, Sand, Splitt, Kies oder Granit – jeder Mensch in Deutschland benötigt nach Schätzungen des Bundesverbands Mineralische Rohstoffe (MIRO) umgerechnet etwa ein Kilogramm Steine pro Stunde. Mineralische Gesteinsrohstoffe werden nicht nur beim Haus-, Straßen- und Gleisbau eingesetzt, sondern sind auch in Glas und Porzellan enthalten – und sogar in Zahnpasta. Der Bedarf ist also enorm. Ihn zu decken ist eine große Herausforderung für die regionale Bauwirtschaft.

Die Krieger-Gruppe hat ihren Sitz in Neckarsteinach. Die Wurzeln des im Jahr 1891 gegründeten

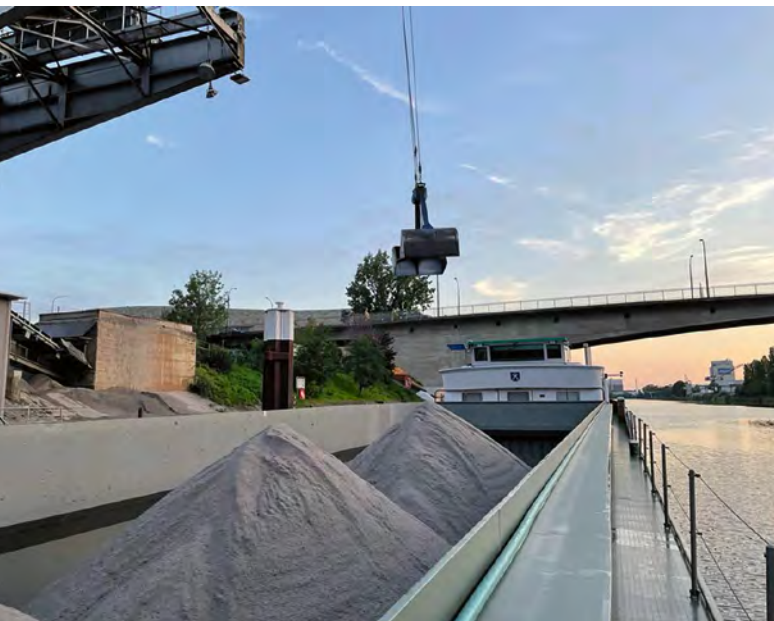
Familienunternehmens liegen in der Binnenschifffahrt. Heute basiert das Geschäft auf den drei Säulen Rohstoffgewinnung, Logistik und Verarbeitung, wie Geschäftsführer Michael Krieger erklärt. Er leitet das Unternehmen zusammen mit Lorenz Krieger in der vierten Generation.

Michael Krieger unterstreicht den immensen Bedarf an Rohstoffen und verweist unter anderem auf den massiven Bau- und Sanierungsstau, den es in der Infrastruktur und auf dem Wohnungsmarkt gibt. Die Region Südhessen sei eigentlich reich an Materialien, vor allem Kies und Sand, aber auch Muschelkalk,





Am Umschlagplatz in Neckarsteinach betreibt die Krieger-Gruppe ein Transportbetonwerk. Foto: Krieger



Sand wird von einem Schiff auf dem Neckar in Heilbronn entladen. Foto: Krieger

Buntsandstein, Quarzporphyr oder Ton. Doch der Zugang zu den Rohstoffen gestaltet sich schwierig. »Leider haben wir direkt in der Region keine Gewinnungsstätte«, sagt Krieger.

Genehmigungs- statt Rohstoffknappheit

Die Standorte der Krieger-Gruppe befinden sich zwischen Mannheim und Stuttgart. Der größte Teil des Sandes und des Kieses kommt dabei vom Oberrhein. Beides sind für das Baugewerbe unverzichtbare Rohstoffe. Insgesamt ist die Gewinnung eine sehr regionale Industrie. »Statistisch gesehen wird das Material in einem Umkreis von rund 40 Kilometern um das Kieswerk herum transportiert«, sagt Michael Krieger.

Das Problem bei der Erschließung neuer Gewinnungsstätten liegt für den Unternehmer vor allem in den oft schier endlosen Verfahren: »Zeiträume von zehn bis 15 Jahren, um eine Genehmigung zu erhalten, sind keine Seltenheit.« Und dann seien die Genehmigungen oft nur für zehn oder 15 Jahre ausgestellt. Gleichzeitig gelte das St.-Florians-Prinzip: »Jeder braucht Rohstoffe, jeder nutzt sie. Aber keiner möchte die Gewinnung vor der eigenen Haustür haben.« Der Unternehmer fordert von der

**»JEDER BRAUCHT
ROHSTOFFE, JEDER
NUTZT SIE. ABER
KEINER MÖCHTE DIE
GEWINNUNG VOR
DER EIGENEN
HAUSTÜR HABEN.«**



Michael Krieger
Geschäftsführer
der Krieger-Gruppe
Foto: Thomas Neu

Politik mehr Effizienz: »Wir brauchen verschlankte Verfahren, auch mit Blick auf mögliche Klagewege. Und wir brauchen Planungssicherheit.« Eine Rohstoffknappheit sieht er nicht. »Wir haben vielmehr eine Genehmigungsknappheit.«

Wo die Binnenschifffahrt punktet

Um Widerstände in der Bevölkerung abzubauen, setzt das Unternehmen auf Dialog und Transparenz: »Wir bieten Führungen an, Tage der offenen Tür, gerade Schulklassen haben wir oft bei uns in den Betrieben«, sagt Michael Krieger. Auch die Umwelt spiele eine Rolle: »Gewinnungsstätten wie Baggerseen sind enorm wichtig. Manche Tiere auf der Rote Liste der gefährdeten Arten würde es gar nicht mehr geben, wenn wir diese Flächen nicht hätten.« Dafür habe man sogar einen Diplom-Biologen eingestellt, der in Kooperation mit dem NABU Maßnahmen zur Förderung der Biodiversität entwickelt.

Ein besonderes Merkmal der Krieger-Gruppe ist die Binnenschifffahrt. Damit könne man schwere Materialien wie Sand, Kies oder Steine in großen Mengen über weite Distanzen vergleichsweise umweltfreundlich transportieren, sagt der Geschäftsführer. Und anders als Straße oder Schiene hätten die Wasserstraßen noch Kapazitäten.

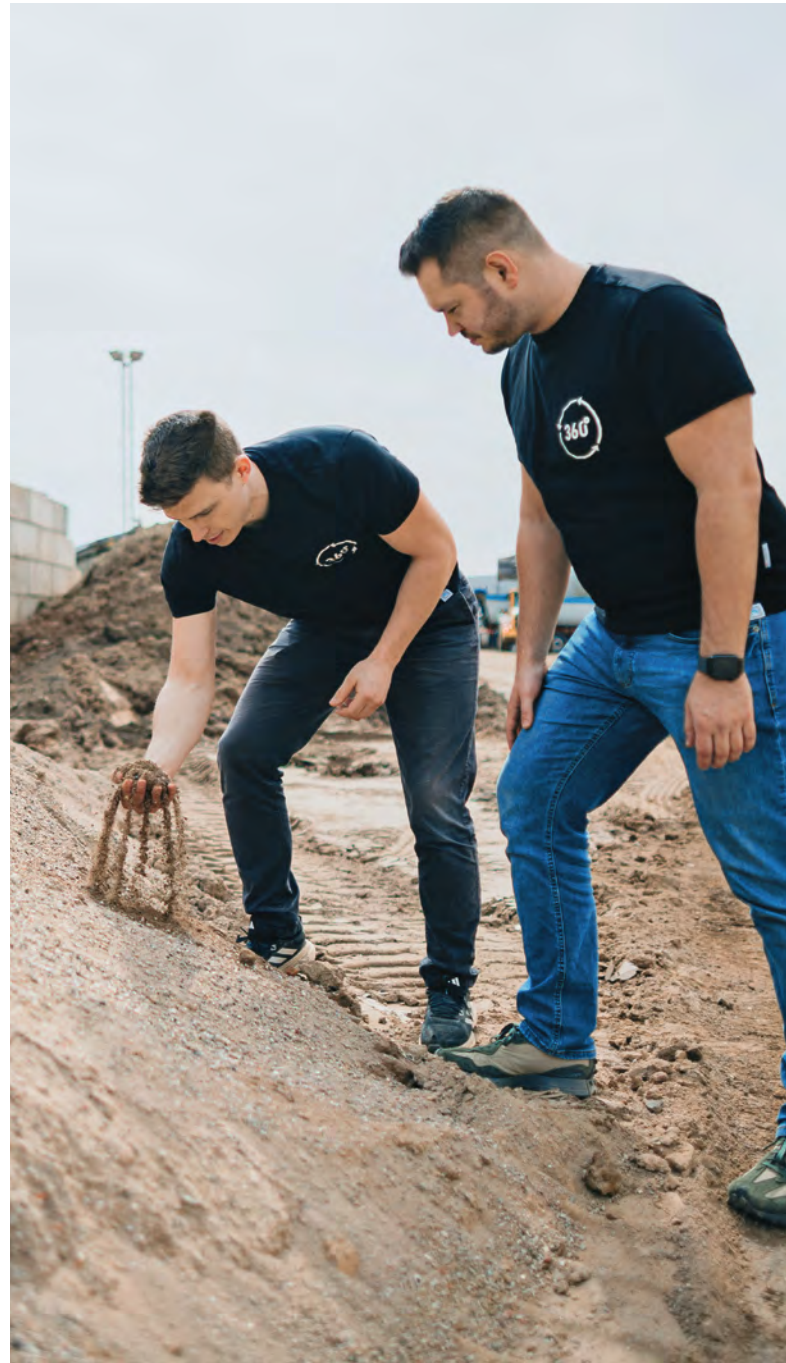
In der Baubranche werde bereits intensiv recycelt – das betreffe bis zu 90 Prozent der wiederverwertbaren Materialien. Allerdings könnten damit aktuell gerade einmal zehn Prozent des Rohstoffbedarfs gedeckt werden und selbst bei maximaler Ausschöpfung liege das Potenzial nur wenig höher. Denn viele recycelte Rohstoffe könnten nur als Füllmaterial verwendet werden. Deswegen führe kein Weg an Primärrohstoffen vorbei, sagt Michael Krieger.

Geschlossene Kreisläufe auf der Baustelle

Die in Trebur ansässige Unternehmensgruppe 360 Materials hat in den vergangenen Jahren einen tiefgreifenden Wandel vollzogen. Ursprünglich ein klassischer Baustoffhandel, versteht sich das Unternehmen heute als Recycler von Wertstoffen und damit als ein wichtiger Akteur in der Kreislaufwirtschaft, wie Geschäftsführer Marius Horbank sagt. Er begann vor 15 Jahren zu Studienbeginn in dem Unternehmen, hat die Transformation des Unternehmens vollständig erlebt.

Das Geschäftsmodell verbindet heute die Lieferung von Baustoffen mit Recycling und Entsorgung: »Wir haben schnell gemerkt, dass unser Job über die

Lieferung von Baustoffen hinausgeht; denn die Baustelle fängt viel früher an, nämlich mit Abriss, Erdbau und Entsorgung.« So wird Abbruchmaterial aufbereitet und als Kabelsand, Pflanzboden oder Tragschicht wieder zurück an Baustellen geliefert. Damit gelingt es, geschlossene Materialkreisläufe praktisch umzusetzen.



Am Standort Rüsselsheim prüfen Tom Schmitz, Betriebsleiter bei 360 Materials, und Malte Horbank, Prokurist Baustoffhandel, die Güte in der Bodenaufbereitung. Foto: 360 Materials



Wie in einem riesengroßen Sandkasten: Auf dem Betriebsgelände von 360 Materials in Rüsselsheim werden Wertstoffe recycelt.
Foto: 360 Materials

**»ES GILT NACH WIE VOR
ALS NICHT BESONDERS
SEXY FÜR GEMEINDEN,
RECYCLINGANLAGEN ZU
HABEN.«**



Marius Horbank

Geschäftsführer bei 360 Materials

Foto: 360 Materials

Ein Schwerpunkt liegt auf mineralischen Rohstoffen. Marius Horbank erläutert: »Wir bekommen von einem Kunden ein Abbruchmaterial und liefern dann dem Garten- und Landschaftsbauer den Schotter oder den Splitt aus genau diesem Abbruch.« Besonders eindrücklich seien Baustellen, auf denen derselbe Stoffstrom vom Abbruch bis zur Wiederverwendung vollständig intern zirkuliert.

Trotz der vielen Fortschritte in den vergangenen Jahren sieht der Geschäftsführer weiterhin große Herausforderungen. So gehe es darum, die Entsorgung in einer Deponie zu vermeiden, was nach wie vor der einfachere Weg sei. Bei der Suche nach geeigneten Flächen für Recyclinganlagen und der Genehmigung stößt auch er immer wieder auf Widerstand. »Es gilt nach wie vor als nicht besonders sexy für Gemeinden, Recyclinganlagen zu haben«, sagt Marius Horbank.

Und schließlich könnte die Akzeptanz von recyceltem Material noch deutlich steigen. »Die Vorbehalte gegenüber Sekundärrohstoffen sind nach wie vor sehr groß«, sagt er. Das betreffe Städte, Kommunen, aber auch die Autobahn AG oder die Deutsche Bahn. Besonders schwierig sei es, Überzeugungsarbeit zu leisten, damit Recyclingmaterialien bei Ausschreibungen überhaupt berücksichtigt werden.

Junges Geschäftsfeld Betonrezyklate

Die Diskussion um Ressourcenknappheit unterstreicht für Marius Horbank die Bedeutung des Recyclings: »Wir wissen alle, dass die Verfügbarkeit dieser Primärrohstoffe nicht besser wird. Deswegen müssen wir uns intensiv mit dem Thema Sekundärrohstoffe beschäftigen.« Während der Corona-Zeit habe sich gezeigt, dass selbst Grundrohstoffe wie Sand und Kies zeitweise knapp wurden, auch weil die private Nachfrage nach Rohstoffen stark stieg.

Der Geschäftsführer von 360 Materials sieht im Recycling enormes Marktpotenzial. Das zeige das Wachstum der vergangenen zwei Jahre. Besonders häufig verarbeitet das Unternehmen Oberböden für Garten- und Landschaftsbauer, sandige Böden für Kabelsand, Abbruchmaterialien für Frostschutz- und Tragschichten und als relativ junges Geschäftsfeld Betonrezyklate. Wirkliche Grenzen beim Recycling sieht er nicht. »Es gibt immer irgendwie eine Lösung. Bis jetzt haben wir für die Produkte, auf die wir uns konzentrieren, sehr gute Möglichkeiten.«

Deutschland habe im Vergleich zu anderen Staaten wie den Niederlanden noch Aufholbedarf. »Wir sind schon spät dran«, sagt Marius Horbank. Die Politik spiele dabei eine Schlüsselrolle: »Das Ganze muss von oben gelebt werden. Da muss noch viel passieren.« Dennoch ist er optimistisch, dass die Branche bald schneller wachsen wird: »Die, die von Anfang an dabei waren, werden von der Entwicklung profitieren.«

Das Kreuz mit den Brücken

Wie wichtig und verletzlich die Infrastruktur ist, hat sich zuletzt am Beispiel der Zeller Brücke gezeigt. Durch die plötzliche Sperrung der maroden Talbrücke Ende April und ihre Sprengung Ende Juli wurde ein großer Teil des Odenwaldkreises abgehängt – mit erheblichen Folgen für Unternehmen und Pendler. So weit hätte es unter Umständen bei regelmäßiger Instandhaltung und Sanierung nicht kommen müssen, sagt Bernhard Schröckenschlager. Nachdem er mehrere Jahre im Büro eines mittelständischen Gerüstbauers gearbeitet hatte, wurde er

REGIONALE ROHSTOFFE SICHERN

Die Vollversammlung der IHK Darmstadt hat ein Positionspapier zur regionalen Rohstoffsicherung verabschiedet, das von der Metropolregion Rhein-Neckar getragen wird.

Die zuverlässige und sichere Versorgung mit Rohstoffen ist eine Grundvoraussetzung für wirtschaftliche Stabilität und Wachstum. Globale Krisen wie die Corona-Pandemie und geopolitische Konflikte haben die Fragilität internationaler Lieferketten deutlich gemacht. Rohstoffe aus der Region bieten eine nachhaltige Lösung: Sie reduzieren Abhängigkeiten, stärken lokale Wertschöpfungsketten und minimieren Umweltbelastungen durch kurze Transportwege.

Im Kontext des Europäischen Grünen Deals, des Net-Zero Industry Acts und der Nationalen Kreislaufwirtschaftsstrategie gewinnt die regionale Rohstoffversorgung zusätzlich an Bedeutung. Der Europäische Grüne Deal strebt an, die EU bis 2050 klimaneutral zu machen und die Netto-Treibhausgasemissionen bis 2030 um mindestens 55 % gegenüber 1990 zu senken. Um diese Ziele zu erreichen, ist eine resiliente und nachhaltige Rohstoffversorgung nötig – durch weniger Importabhängigkeit und eine gezielte Stärkung heimischer Ressourcengewinnung.

Die Nationale Kreislaufwirtschaftsstrategie der Bundesregierung zielt darauf ab, den Ressourcenverbrauch zu verringern und die Ressourceneffizienz zu steigern. Eine regionale Rohstoffversorgung unterstützt diese Ziele, indem sie die Nutzung von Sekundärrohstoffen fördert und die Kreislaufwirtschaft stärkt. Dies trägt nicht nur zum Umweltschutz bei, sondern sichert auch die Versorgung der Industrie mit notwendigen Materialien.

Unsere zentralen Forderungen

- Flächen für Rohstoffabbau langfristig sichern
- Genehmigungsverfahren vereinfachen und beschleunigen
- Recycling-Baustoffe fördern
- Kreislaufwirtschaft voranbringen
- Akzeptanz für Rohstoffabbau stärken
- Partnerschaften zwischen Naturschutz und Rohstoffwirtschaft ausbauen
- Zukunftstechnologien und Quellen strategischer Rohstoffe nutzen

Das komplette Positionspapier inklusive detaillierte Erklärungen zu den einzelnen Forderungen finden Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 6730160



Ein großer Vorteil von Flydeck-Systemen ist, dass während der Sanierungsarbeiten an Brücken keine Fahrspuren gesperrt werden müssen. Foto: Flydeck-Systeme

»BEI DER BRÜCKEN-SANIERUNG WIRD OFT SO LANGE GEWARTET, BIS NICHTS MEHR GEHT UND EIN ABRISS UNAUSWEICHLICH IST.«



Bernhard Schröckenschlager
Geschäftsführer von BS Mietservice
Foto: Jens Steingässer

Geschäftsführer von BS Mietservice in Lampertheim. Das 2002 als Weiland Hebeteknik gegründete Unternehmen hat ein umfangreiches Angebot an Arbeitsbühnen, Hebeteknik und Baumaschinen. Aktuell bemüht sich Bernhard Schröckenschlager um die Zulassung eines neuen mobilen Gerüstsystems zur Instandhaltung und Sanierung von Brückenbauwerken.

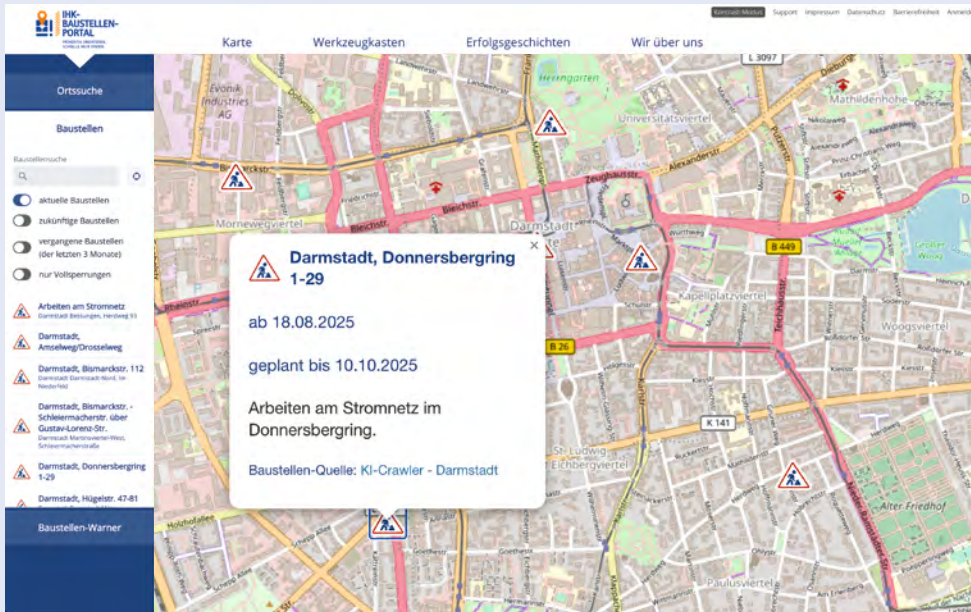
»Bei der Brückensanierung wird oft so lange gewartet, bis nichts mehr geht und ein Abriss unausweichlich ist«, sagt er. »Dabei sind die regelmäßige Wartung und ein rechtzeitiges Sanieren wesentlich sinnvoller. Das kostet viel weniger als ein Neubau, behindert den Verkehr nicht und ist deutlich besser für die CO₂-Bilanz.«

Auf einer Fachmesse der Baumaschinenbranche ist er im Jahr 2022 auf das System Flydeck des italienischen Herstellers Pilosio aufmerksam geworden. Der Clou dabei: Das Gerüst arbeitet mit einem Vorschubsystem aus Aluminium. Es ermöglicht einen abstützfreien Vorbau, weil es von unten an die Brücke gehängt wird. So können Arbeiten schnell und effizient ausgeführt werden, ohne ein aufwendiges Einrücken von unten oder erhebliche Fahrbahneinschränkungen.

Ein langwieriges Genehmigungsverfahren

Laut Hersteller bringt das neue System bis zu 50 Prozent Zeitersparnis gegenüber herkömmlichen Gerüstsystemen durch den geringeren Materialbedarf und das einfache Handling. Mehr als 300 Projekte gibt es demnach mit Flydeck bereits, unter anderem in Italien, England und Saudi-Arabien. Schon auf der Messe Bauma nahm Bernhard Schröckenschlager Kontakt mit den Italienern auf. Schließlich verständigte man sich auf eine Kooperation.

Das System nach Deutschland zu bringen, gestaltet sich allerdings schwierig. »Das deutsche Baurecht ist strenger als das europäische. Wir brauchen eine allgemeine Bauabnahme. Das ist ein langwieriges Verfahren.« Je nach Art und Anzahl der einzelnen verwendeten Gerüstbauteile und deren Anwendung im Aufbau kann die Zulassung beim Deutschen Bauinstitut in Berlin zwischen mehreren Monaten und Jahren dauern. Weil man nur den Einsatz unter der Brücke genehmigen lassen wolle, hofft der Geschäftsführer auf einen positiven Bescheid bis Jahresende. Dabei gäbe es genügend Einsatzgebiete. »Es geht vor allem um große und hohe Brücken – auch über Wasser«, sagt Bernhard Schröckenschlager.



Im IHK-Baustellen-Portal sind deutschlandweit einzelne Baumaßnahmen abrufbar.
Foto: IHK-Baustellen-Portal

FRÜHZEITIG PLANEN MIT DEM IHK-BAUSTELLEN-PORTAL

Die Online-Plattform bietet eine einfache und schnelle Übersicht über Verkehrsbehinderungen.

TEXT Matthias Voigt

Sie sind nötig – und trotzdem oft genug ein Ärgernis: Baustellen. Großräumige Umleitungen und spürbare Einschränkungen im Verkehrsfluss betreffen unter anderem Wirtschafts- und Pendlerverkehre. Unternehmen sehen sich häufig geringerer Kundenfrequenz gegenüber. Um sich auf Bauarbeiten frühzeitig einzustellen und langfristig vorauszuplanen, können sowohl Unternehmen als auch Bürger nun ein kostenfreies Online-Werkzeug nutzen: das IHK-Baustellen-Portal.

Diese Online-Plattform zentralisiert Baustelleninformationen unterschiedlicher Baulastträger auf regionaler, Landes- und Bundesebene und führt sie in einer übersichtlichen, digitalen Landkarte auf. Über Schnittstellen werden die Daten von öffentlichen Stellen wie Hessen Mobil oder der Autobahn GmbH zusammengeführt, kommunale Baustellen werden mithilfe einer Künstlichen Intelligenz (KI) gesammelt, ausgewertet und in das Portal übertragen.

Kommunen können dabei den Kartenausschnitt des Baustellenportals mit allen gesammelten Baustellen auf ihrer Website einbinden. Nicht zuletzt in den Schulferien, wenn die Zahl der Baustellen oft zunimmt, kann das Portal auch für die

Kommunikationsstrategie öffentlicher Behörden zum nützlichen Werkzeug werden.

Der sogenannte Baustellen-Warner bietet dabei Unternehmen und Bürgern die Möglichkeit, einen Radius um ihren Betriebssitz oder ihre Wohnadresse festzulegen. In diesem Radius wird dann über alle neu eingerichteten Baustellen automatisch via E-Mail informiert. Eine weitere Rubrik namens Werkzeugkasten hilft Unternehmen und Kommunen, sich mithilfe von Tipps, Handlungsleitfäden und Checklisten optimal auf bevorstehende Baustellen vorzubereiten, Kunden und Lieferanten vorzuwarnen und mögliche negative Begleiterscheinungen zu minimieren.

Die Online-Plattform finden Sie unter
www.ihk-baustellen-portal.de

Weitere Infos rund um Baustellen, etwa zu Anliegerrechten beim Straßenbau, stehen unter
www.ihk.de/darmstadt
→ Nr. 6711840



»IM AUSLAND IST MAN WEITER«

Jens Jung vom Architekturbüro Bauquadrat in Michelstadt erklärt im Interview, wie zirkuläres Bauen gelingen kann – und was es braucht, um mehr Wohnungen zu schaffen.

INTERVIEW Matthias Voigt FOTO Jens Jung

IHK: Herr Jung, eines Ihrer Lieblingsbücher heißt »Navigieren in Zeiten des Umbruchs«. Sehen Sie derzeit einen Umbruch in der Baubranche und wenn ja, wie navigieren Sie Ihr Unternehmen durch diese Phase?

JENS JUNG: Das zirkuläre Bauen zu realisieren ist sicherlich ein großer Umbruch. Für unser Büro ist es eine tägliche Aufgabe, der wir uns stellen. Wir sind bei den Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung auf der Höhe der Zeit, zudem regional sehr stark verwurzelt. Weil wir überwiegend im öffentlichen Bereich arbeiten, also Schulen, Kindergärten,

Verwaltungsgebäude etc. planen, sind wir tagtäglich mit vielen Vorgaben beschäftigt, die in Deutschland sehr hohe Hürden bedeuten. Einerseits will man hierzulande Vorreiter sein und setzt dies über eine Top-down-Regelung um. Wir haben in Deutschland aber das Problem, dass wir an Regelwerken ersticken. Über 4.000 DIN-Normen, das ist unglaublich umfangreich. Man hat im Bau mit 25.000 Gesetzen zu tun. Das sind die blanken Zahlen.

IHK: Das zirkuläre Bauen steckt noch in den Kinderschuhen. Ihr Büro ist aber an einem Pilotprojekt beteiligt.

JENS JUNG: Im Kreis Bergstraße bauen wir ein MINT-Zentrum. Die Vorgabe ist, dass der Bau 100 Prozent zirkulär funktionieren muss. Das Gebäude soll richtungsweisend sein für andere Projekte öffentlicher Auftraggeber und 2026 fertig sein. Es soll zeigen, dass Umbruchbauwirtschaft auch bedeutet, Regionalkompetenz aufzubauen. Dahinter verbirgt sich ein hoher sozialer Wert, dass diese regionale Idee auch in der Region ausgeführt wird. Wir müssen uns etwa umschaun, wo Logistikwege für Baumaterial sind, die nicht weiter als 50 Kilometer entfernt sind. Ansonsten zerhagelt es einem ganz schnell die CO₂-Bilanz.

IHK: Was ist bei diesem Pilotprojekt außerdem anders als bei bisherigen?

JENS JUNG: Die Kosten sind ein Stück weit höher, weil die Materialien teurer sind. Wenn man auf diesem Niveau zirkuläres Bauen betreibt, dann kostet es auch mehr Geld. Vielleicht macht die Masse am Markt und solche Materialien zu etablieren irgendwann in naher Zukunft das Thema Kosten wieder attraktiver, aber im Moment ist das zirkuläre Bauen noch zu teuer, gerade für private Bauanliegen. Die öffentlichen Auftraggeber haben da eine Vorbildfunktion, sie sollten das zirkuläre Bauen in ihre Kriterien mit aufnehmen.

IHK: Wie viele recycelte Baustoffe werden bei diesem MINT-Zentrum verwendet?

JENS JUNG: In Bensheim betrachtet man den Lebenszyklus nach vorne. Alle Materialien, die dort eingebaut werden, müssen auch von ihrer Verbindung her so lösbar sein, dass man sie abbauen und an anderer Stelle oder auch für andere Projekte wiederverwenden kann. Das ist gerade die Thematik in Deutschland. Im Ausland ist man zum Teil schon weiter, etwa in der Schweiz. Da folgt man der Grundidee, mit gebrauchten Baustoffen zu arbeiten.

IHK: Wie kann dies gelingen?

JENS JUNG: Der Planungsprozess kehrt sich komplett um. Der Architekt geht nicht ans Reißbrett und entwirft etwas nach seinen Vorstellungen, sondern es herrscht eine ganz andere Beschaffungsstruktur vor. Es gibt da einen Begriff, den ich in der Schweiz gelernt habe: Bauteiljäger. Außerdem ist noch die Fachingenieursplanung mit im Boot, die direkt vor Ort schaut, wo abgebrochen wird. In der Schweiz gibt es eine Art Abbruchkataster. Dort ist dann auch die regionale Idee lebendiger als in Deutschland. Die Behörden haben Kataster erstellt, die es den Fachleuten ermöglichen, nachzuschauen, wo die

»WIR HABEN IN DEUTSCHLAND DAS PROBLEM, DASS WIR AN REGELWERKEN ERSTICKEN. MAN HAT IM BAU MIT 25.000 GESETZEN ZU TUN.«

benötigten Materialien sind. Das geht so weit, dass man einerseits ein digitales Bauteillager hat und andererseits ein physisches. Man kann also hingehen und prüfen, ob das Material auch wirklich den eigenen Bedürfnissen genügt.

IHK: Welche Beispiele gibt es hier in der Region, wo man recycelte Baustoffe bekommen kann?

JENS JUNG: Es gibt hier noch kein Baustofflager. Ich kenne das Unternehmen Concular aus Berlin, die bauen derzeit ein Netzwerk auf, das dazu beitragen soll, auch regional Baustofflager aufzubauen. Ich weiß, dass eins in Mannheim entsteht, dazu eins in Heidelberg. Aber das wird bestimmt noch ein, zwei Jahre dauern. Dann wird es dort auch ein physisches Bauteillager geben und man ist in der Lage, aus einer Region heraus dort anzuliefern und abzuholen. Mehr gibt es momentan nicht. Man kann zwar im Internet ein paar Kloschüsseln recherchieren, aber es gibt kein professionelles Angebot für ein gut sortiertes Baustofflager, um im Gebäude zu bauen und 60 Prozent Re-use-Baustoffe zu verwenden.

IHK: Wie oft kommt es vor, dass Sie überhaupt noch Neubauten entwickeln – und wie oft sind Sanierungen und Umbauten dran?

JENS JUNG: Weil wir uns in unserem Büro für Nachhaltigkeit in der Planung entschieden haben, sind wir zu 75 bis 80 Prozent in der Sanierung tätig – und 20 bis 25 Prozent im Neubau. Dann ist es meistens ein Anbau, der an die zu sanierende Substanz angefügt wird.

IHK: Was müsste passieren, dass mehr Wohnraum geschaffen wird?

JENS JUNG: Bauen war noch nie so teuer wie im Moment, die Baukosten sind zu hoch. Da muss die Finanzpolitik einschwenken und sich auf die Gegebenheiten am Markt positiv einstellen. Es braucht auf jeden Fall eine Aufweichung der Finanzpolitik. Das Geld ist zu teuer, die Finanzpolitik ist zu restriktiv. Zweitens ist ein Bürokratieabbau gefragt. Aber da muss ich auch sagen, je mehr danach gerufen wird, desto schwieriger wird das Ganze. Früher hatten wir einen Baudirektor, da konnten wir direkt anrufen und schnell Probleme lösen. Wenn heute einer rasch sagt, dann stehen Themen wie Datenschutz dem entgegen. Wir haben nicht mal mehr Telefonnummern, um Sachbearbeiter im Amt anzurufen, geschweige denn E-Mail-Adressen. Das dauert alles sehr lang und das ist nicht gerade Bürokratieabbau. Das ist Datenschutz über allem. Was Digitalisierung angeht und Bauen: Da stehen sich diese Forderungen oft selbst im Weg.

»GREEN DEAL HEISST: WIR FANGEN VON UNTEN AN UND GEHEN IN DIE REGION UND SCHAUEN, WAS DA ZUR VERFÜGUNG STEHT, UM DEN CO₂-ANTEIL ZU REDUZIEREN.«

IHK: Der Bausektor ist einer der großen CO₂-Verursacher. Wie kann die Branche die Emissionen reduzieren?

JENS JUNG: Ich nenne als Beispiel ein Projekt in Basel. Dort wurde ein Tool zur Verfügung gestellt, das voraussetzte, das 60 Prozent CO₂ eingespart wird. Dann hat man eine Excel-Tabelle gemacht und dort seine Bauteile, die im nahen Baustofflager auch zur Verfügung standen, über ein Abbruchkataster angeschaut. Digital einsehbar war auch das physische Bauteillager. Und dann fing man schon an, zu

planen. Dort entstand die Möglichkeit, den Planungsprozess umzudrehen. Green Deal heißt: Wir fangen von unten an und gehen in die Region und schauen, was da zur Verfügung steht, um den CO₂-Anteil zu reduzieren und den Anteil an grauer Energie, die da ist, miteinzubeziehen.

IHK: Und haben Sie das Ziel erreicht, 60 Prozent einzusparen?

JENS JUNG: Die Aufgabe lautete, sieben Wohnungen und einen Kindergarten in einem Gebäude zu entwerfen. Das ist uns so weit gelungen, dass wir 68 Prozent gebrauchte Materialien wieder neuwertig zum Einsatz gebracht haben. Das war eine richtig schöne Angelegenheit.

IHK: Wie kann man trotz der deutschen Baukultur, die das Günstige betont, mehr Kreislaufwirtschaft fördern?

JENS JUNG: Wir können nicht alle Häuser in Holz bauen, aber wir können über den Impuls, der im Moment ganz stark in Deutschland zu spüren ist, durchaus mit natürlichen Baustoffen arbeiten. Die Holzkonstruktion erlebt einen Boom. Wenn man aus diesen ersten kleinen richtigen Schritten erkennt, dass man also nicht nur die Primärkonstruktion in Holz erstellt, sondern auch Innenausbaumaterialien aus Lehm und aus Stroh miteinbringen kann und wenn man dann in der Lage ist, die Materialbeschaffung regional zu organisieren, dann kann es nach vorne gehen mit der Kreislaufwirtschaft.

IHK: Was kann ein Unternehmer tun, wenn er bei seinem Bauprojekt die Kreislaufwirtschaft berücksichtigen will. Wie kann er am Markt etwas finden?

JENS JUNG: Ich habe die Holzkonstruktion angesprochen. Das wäre ein Ansatz, nicht mit Betonbindern oder mit Stählen zu arbeiten, auch wenn sie grün sind. Sondern es gibt auch im Leimholzbereich recycelte Möglichkeiten. Wenn man zum Beispiel als Mittelständler eine Halle bauen will, dann sollte man sich mit einem regionalen Zimmermann darüber austauschen. Natürlich gehört auch ein Architekt ins Boot, der vielleicht das Thema Zertifizierung noch mitbringt, was einem beim Thema Wertbeständigkeit hilft.

»Die Zeller Brücke ist überall«

**Ein Kommentar zur Bauwirtschaft von
Christian Jöst, Präsident der IHK Darmstadt**

Bei der Zeller Brücke ist uns schmerzlich vor Augen geführt worden, wie wichtig eine funktionierende Infrastruktur ist – und welche negative Folgen es für Anwohner, Unternehmer und Pendler hat, wenn plötzlich die bedeutendste Verkehrsachse im Odenwald gekappt wird. Nun ist im Fall der maroden Talbrücke schnell gehandelt worden. Das Betonwerk ist gesprengt worden, die Odenwaldbahn fährt wieder und die zuständigen Behörden und politischen Entscheidungsträger arbeiten mit Nachdruck daran, eine Ersatzbrücke zu bauen. Doch die Zeller Brücke ist überall. Hessen Mobil verwaltet allein in Südhessen 675 Brücken, davon gut die Hälfte auf Bundesstraßen. Damit nicht auch anderswo ein plötzlicher Verkehrskollaps droht, muss die Instandhaltung und Sanierung von Brücken und Infrastruktur generell angegangen werden.

Doch braucht es für funktionierende Straßen, Tunnel und Brücken ausreichend Rohstoffe – die schnell und verlässlich verfügbar sein müssen. Dabei sind wir sowohl auf Primärrohstoffe als auch auf Sekundärrohstoffe angewiesen, um etwa Untergründe oder Betonpfeiler herzustellen. Zuerst müssen heimische Abbauflächen für Sand, Kies und Natursteine langfristig gesichert werden – auch um neben dem Aspekt der Verfügbarkeit kurze Transportwege zu gewährleisten, was sich positiv in der Klimabilanz niederschlägt. Ein Dorn im Auge eines jeden Rohstoffunternehmens ist die gängige Praxis, dass Genehmigungsverfahren für den Abbau bis zu 15 Jahre dauern. Das schafft Unsicherheiten und bremst die wirtschaftliche Entwicklung. Um die Dauer zu verkürzen, muss darauf eingewirkt werden, dass die Bedeutung regionaler Rohstoffe auch in der Gesellschaft breite Akzeptanz findet.

Nicht zuletzt, um die ambitionierten Klimaziele zu erreichen, ist es zweitens dringend geboten, den Einstieg in die Kreislaufwirtschaft zu stärken. Das vermindert nicht nur die Abfallmengen, sondern lässt Ressourcen effizient nutzen. Dazu sollte die öffentliche Hand bei ihren Ausschreibungen zumindest teilweise den Einsatz von Recyclingmaterialien erwirken, damit sich bei uns in Südhessen auf Dauer ein Netzwerk etablieren kann, das neben Lagerstätten auch den Austausch der Akteure voranbringt, von Lieferanten über Architekten bis hin zu Handwerkern.

»Zuerst müssen heimische Abbauflächen für Sand, Kies und Natursteine langfristig gesichert werden.«

Christian Jöst



Christian Jöst. Foto: Dennis Möbus

Und drittens braucht es den politischen Willen, das deutsche Baurecht nicht mit immer strengeren Regulierungen und Auflagen zu versehen, die über das EU-Baurecht weit hinausgehen und die hiesige Wettbewerbsfähigkeit schwächen. Wie gesagt: Die Zeller Brücke ist überall – jetzt muss gehandelt werden!

Von Mittelstand zu Mittelstand

Warum Banken um ihre Kunden pitchen sollten

Nutzen ist, was Kundinnen und Kunden hilft. Es geht nicht in erster Linie um Optionen, sondern vor allem um Lösungen. Diese können Volksbanken Raiffeisenbanken als Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe liefern.

Gemeinsam wachsen.

Egal in welcher Phase Sie und Ihr Unternehmen sind, ein guter Finanzpartner sollte in der Lage sein, Ihre Situation zu verstehen. Volksbanken Raiffeisenbanken wissen, was es bedeutet, in der Region zu Hause zu sein und von dort weltweit Services und Dienstleistungen für Mitglieder, Kundinnen und Kunden anzubieten. Sie agieren mit starken Partnern, die wissen, worauf es ankommt. Von Anfang an werden Unternehmerinnen und Unternehmer individuell und lösungsorientiert zu Finanzthemen beraten und können sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

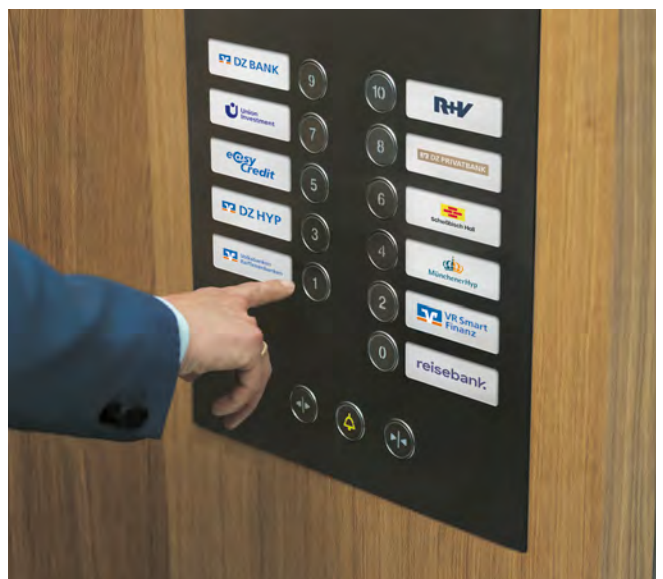
Den Weg frei machen bedeutet, ihn zu kennen.

Unternehmen werden seit über 150 Jahren von den unabhängig agierenden, genossenschaftlich organisierten Banken begleitet. Dabei haben Volksbanken Raiffeisenbanken viele Wege im wahrsten Sinne des Wortes frei gemacht, indem sie sie mitgestaltet haben. Diesen Pioniergeist haben sie noch heute.

Volksbanken Raiffeisenbanken sind Vor- und Mitdenker, innovative Entwickler und stabile Umsetzer für Lösungen, die Unternehmerinnen und Unternehmern die Freiheit geben, eigene Entscheidungen zu treffen.

Wer seine Stärken kennt, gewinnt jeden Pitch.

Sie wollen Ihre Volksbank Raiffeisenbank auf die Probe stellen? Vereinbaren Sie jetzt Ihren persönlichen Pitch-Termin bei Ihrer Bank vor Ort oder informieren Sie sich über www.vr.de/firmenkunden-pitch





Jetzt QR-Code scannen,
Smartphone im Rahmen platzieren
und überzeugt werden.

**Wenn Sie eh
schon hingucken ...**

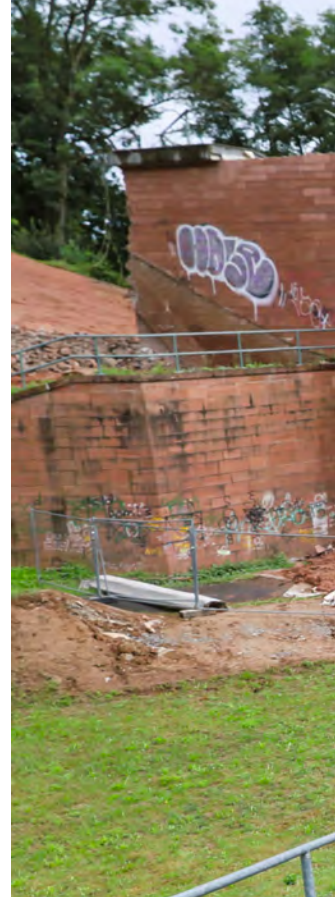
... haben Sie Zeit für einen Pitch?

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**



BREITE UNTERSTÜTZUNG FÜR GEMEINSAMES MEMORANDUM

Nach der geglückten Sprengung der B 45-Talbrücke bei Bad König im Odenwald vollziehen Vertreter der hessischen Wirtschaft den Schulterschluss mit Politikern aus Südhessen.



TEXT Patrick Körber

Drei Monate nachdem die Zeller Brücke aus Sicherheitsgründen gesperrt werden musste, war sie auch schon Geschichte. Am 30. Juli glückte die geplante Sprengung, danach wurde der Schutt in Windeseile abtransportiert, weshalb die Odenwaldbahn seit Mitte August wieder regulär verkehrt. Nun geht es um den raschen Wiederaufbau der Brücke, um die Hauptverkehrsader des Odenwaldes an dieser Stelle schnellstmöglich wieder freizugeben. Um diesem Vorhaben mächtig Rückenwind zu verleihen, haben Vertreter der hessischen Wirtschaft nun mit Politikern aus Südhessen eine gemeinsame Erklärung abgegeben. Diese ist in einem von der IHK Darmstadt und der Vereinigung der hessischen Unternehmerverbände (VhU) initiierten Memorandum festgehalten.

Rasches Tempo stimmt zuversichtlich

Erfreut über das Zustandekommen des Schulterschlusses von Wirtschaft und Politik zeigt sich Christian Jöst, Präsident der IHK Darmstadt: »Das bisherige Tempo der Abrissarbeiten stimmt uns trotz der extrem schwierigen Situation für die vielen betroffenen Unternehmen im Odenwald positiv. Wir spüren, dass hier alle Beteiligten aus Politik und Verwaltung gemeinsam die großen Herausforderungen pragmatisch angehen, damit die Schäden für den Wirtschaftsstandort Südhessen durch den Engpass

auf der B45 so gering wie möglich gehalten werden.« Er wünscht sich, dass auch die bevorstehenden Arbeiten bei der Planung und dem Bau der neuen Brücke von diesem Geist getragen werden.

Wolf Matthias Mang, Präsident der Vereinigung der hessischen Unternehmerverbände, sagt: »Wir freuen uns, dass viele südhessische Politiker aus dem Deutschen Bundestag, dem Hessischen Landtag sowie Landräte und Bürgermeister aus dem Odenwald das Memorandum unterzeichnet haben. Diese Geschlossenheit über die föderalen Ebenen hinweg muss beispielgebend sein für die vielen anderen Verkehrsinfrastrukturprojekte in unserem Land.« Die in die Jahre gekommenen Straßen und Brücken müssten zügig saniert und zukunftsfähig gemacht werden. Denn nur mit einer guten und leistungsfähigen Infrastruktur sei es den vielen Tausend Unternehmen in Hessen möglich, erfolgreich zu sein und den Wohlstand zu sichern.

Außerdem forderte er: »Es braucht vor allem schnellere und unbürokratischere Planungs- und Genehmigungsverfahren für den Bau von Straßen und Brücken. Hier sind die Politiker aus dem Hessischen Landtag und dem Deutschen Bundestag gefragt, zügig Gesetzesänderungen in den einschlägigen Straßen- und Verfahrensgesetzen vorzunehmen.«



Punktlandung: Die Zeller Brücke ist am 30. Juli wie geplant niedergelegt worden. Foto: Guido Schiek

FÜR EINE ZUKUNFTSFÄHIGE INFRASTRUKTUR

Das von Wirtschaft und Politik unterschriebene Memorandum umfasst ein Bündel an Maßnahmen zur Sicherung der Mobilität.

Im Memorandum heißt es auszugsweise: »Viele Verkehrsinfrastrukturen sind marode. Die Problemlage ist bekannt und um in Zukunft kurzfristige Sperrungen zu vermeiden, müssen nun vorausschauende Maßnahmen ergriffen werden. Vor allem immer mehr Brücken erreichen die Grenze ihrer Lebensdauer, müssen plötzlich gesperrt und ersetzt werden. Das hat meist erhebliche Auswirkungen direkt vor Ort, aber auch für weit-räumige Verkehre und damit nicht nur für die Bevölkerung an Ort und Stelle. Für den Wirtschaftsraum gravierend sind die Auswirkungen und Kosten, die für Unternehmen entstehen – selbst dann, wenn es Ausweichstrecken mit nur kurzen Umwegen gibt. Die so entstehenden Gesamtkosten übersteigen regelmäßig die Kosten für eine vorausschauende Planung und Erneuerung der Verkehrsinfrastrukturen um ein Vielfaches. [...]

Der Odenwaldkreis steht exemplarisch für die ländlicheren Gebiete in den Metropolregionen Frankfurt-Rhein-Main und Rhein-Neckar. Nur die bessere Einbindung in das gesamte Mobilitäts- und Verkehrsinfrastrukturnetz kann zu einer

Entlastung der Ballungszentren führen und so die Stärken des Umlandes für die Gesamtregion nutzbar machen. Dazu gehört auch – das zeigt das Beispiel der Zeller Brücke eindringlich – eine vorausschauende Planung von Ersatzneubauten und Instandhaltung von Infrastrukturen, die für die Erreichbarkeit und räumliche Erschließung kritisch sind.

Nach intensiver fachlicher Beratung und Diskussion schlägt die Wirtschaftsregion parteiübergreifend folgende Maßnahmen vor, um akut und langfristig für eine bessere Erreichbarkeit zu sorgen:

Akutmaßnahmen

1. Gemeinsam für schnellen Ersatzneubau der Zeller-Brücke arbeiten
2. Ressourcen unbürokratisch bereitstellen
3. Langes Planungs- und Genehmigungsverfahren vermeiden
4. Maximierung des Ressourceneinsatzes bei der Umsetzung

Langfristige Maßnahmen

1. Belastbare Planung für Ersatzneubauten und gesicherte Finanzierung für Instandhaltung von Verkehrsinfrastruktur
2. Sonderregime Ersatzneubauten etablieren
3. Straßengesetze in Bund und Land anpassen
4. Weitere gesetzliche Anpassungen zur Beschleunigung vornehmen«

ÜBER KOOPERATIONEN WACHSEN

Von der Idee bis zur Serienreife alles aus einer Hand – das bieten die fünf Tochterunternehmen von Bayoonet aus Darmstadt. Unter der Marke »YOOme« treten sie international als Dienstleister für Medizintechnik und -produkte auf. Das Beispiel zeigt, warum sich vertikale Kooperation entlang der Wertschöpfungskette lohnt – und worauf man achten muss, wenn man ein Unternehmen in einen solchen Verbund integriert.

TEXT Stephan Köhnlein

Was vor knapp 25 Jahren in Darmstadt als kleine Softwareschmiede begann, ist heute eine Firmengruppe mit zwölf Unternehmen an sieben Standorten in Deutschland, mehr als 300 Mitarbeiter*innen und einem Jahresumsatz von rund 30 Millionen Euro. Im Jahr 2001 hatten die beiden Wirtschaftsingenieure Frank Manger und Stefan Becher Bayoonet gegründet.

Der Unternehmensname lehnt sich an den Bajonet-Verschluss bei Fotoapparaten an, der es ermöglicht, eine Kamera schnell und flexibel an geänderte Anforderungen anzupassen – und gerade diese

Flexibilität ist bis heute Leitprinzip. »Bis 2018 sind wir organisch gewachsen, hatten damals etwa 80 Mitarbeiter«, erzählt Frank Manger. »Dann haben wir ein schnelleres Wachstum angestrebt und andere Unternehmen in die Gruppe integriert, um unsere Kunden in allen Lebenszyklusphasen der Produktentwicklung unterstützen zu können.«

Bereits seit 2003 kooperierte man mit verschiedenen anderen Firmen aus der Medizintechnik-Branche, besuchte gemeinsam Messen und konnte so nicht nur dort in der Akquise mit den Partnerunternehmen punkten. Was als lose Zusammenarbeit begann, wurde immer enger, bis man sich auch kapitalrechtlich verknüpfte. So entstand die Marke »YOOme«, unter der mehrere Gesellschaften der Bayoonet-Gruppe gebündelt wurden, die sich auf die Entwicklung von Medizinprodukten spezialisieren – darunter Puls Produktdesign, Bayoomed (Software), UID (UI/UX), Bayoocare (Legalhersteller) und Mechatronik (Elektronik und Mechanik).

Unter einem Dach im Europaviertel

Seit Anfang des Jahres sind alle Einheiten im Europaviertel Darmstadt in einem Gebäude untergebracht. Das verbessert die interne Kommunikation und Zusammenarbeit deutlich. Man nutzt gemeinsam Ressourcen in der IT, der Buchhaltung oder der Personalabteilung, aber auch bei Geräten wie 3D-Druckern oder der Kaffeemaschine. Der Vorteil: »Unsere Mitarbeitenden müssen sich weniger mit Randthemen wie IT oder Buchhaltung beschäftigen und können sich dafür stärker auf ihr Fachgebiet konzentrieren«, sagt Frank Manger.

**»UNSERE MITARBEITENDEN
MÜSSEN SICH WENIGER MIT
RANDTHEMEN WIE IT ODER
BUCHHALTUNG BESCHÄFTIGEN
UND KÖNNEN SICH DAFÜR
STÄRKER AUF IHR FACHGEBIET
KONZENTRIEREN.«**



Frank Manger

Wirtschaftsingenieur und einer der beiden Gründer von Bayoonet

Foto: Bayoonet

Die Integration eines Unternehmens in den Verbund ist allerdings kein Selbstläufer, wie Dieter Fornoff und Hendrik Breitbach von Puls Produktdesign betonen. Dieter Fornoff hatte Puls 1984 mit zwei weiteren Gesellschaftern gegründet. »Jetzt bin ich in einem Alter, in dem man sich so langsam anderen Themen zuwendet«, sagt er schmunzelnd. Aus dem aktiven Geschäft zieht er sich deswegen zunehmend zurück, ist aber weiterhin beratend tätig.

Als sich der Rückzug der Gründer abzeichnete, stand man vor der Herausforderung, eine tragfähige Nachfolgelösung zu finden. Für das Unternehmen wurde ein zukunftsorientierter Weg gesucht, der in der Integration in die Bayoonet-Gruppe mündete. Die Geschäfte bei Puls führt seit gut einem Jahr Hendrik Breitbach, der seit mehr als zwei Jahrzehnten für das Unternehmen arbeitet. Die Besetzung des Postens mit einem langjährigen Mitarbeiter war ein wichtiges Signal für Kontinuität in der Führung.

Ängste ernst nehmen und sich Zeit lassen

Hendrik Breitbach betont, wie wichtig es sei, in einem solchen Prozess offen und transparent zu kommunizieren. »Der schwierigste Moment war, als das Thema Integration öffentlich wurde«, erinnert er sich. »Wir sind ein kleines Unternehmen mit gut 15 Leuten, das ist alles sehr familiär. Und da gab es natürlich Ängste, dass da etwas verloren geht von dieser Identität.«

Der Geschäftsführer von Puls Produktdesign rät, solche Ängste ernst zu nehmen und zu adressieren. Man müsse Respekt vor den gewachsenen Strukturen haben und eine Beteiligung ermöglichen. »Die Gestaltung der neuen Räumlichkeiten durch die Teams war da ein symbolischer und ganz praktischer Schritt, einen Teil der Identität zu bewahren.« Vor allem aber müsse man sich Zeit nehmen. »Man darf den Wandel nicht überstürzen«, sagt er.

Nächstes Ziel: weiteres Wachstum

Als kleines Unternehmen auf dem Weltmarkt zu bestehen, sei schwierig, sagt Hendrik Breitbach. In einer Gruppe habe man da eine wesentlich bessere Position. Konkret macht das Dieter Fornoff an der vergrößerten Kundendatenbank fest: »Früher hatten wir da vielleicht ein paar Tausend Kontakte. Mittlerweile ist es das Fünffache an Adressen.« Angesichts dieses Potenzials will Hendrik Breitbach zunehmend größere Projekte stemmen, die Relevanz haben und wahrgenommen werden. »Dafür haben wir jetzt die Gegebenheiten«, sagt er.



»YOOme« entwickelt Medizinprodukte, wie etwa dieses Schlafdiagnose-System, das den Schlaf so wenig wie möglich beeinträchtigt.



Von links: Dieter Fornoff und Hendrik Breitbach von Puls Produktdesign aus Darmstadt. Fotos: Puls Produktdesign

Aus der Perspektive der »YOOme«-Gruppe identifiziert Frank Manger ein weiteres und schnelleres Wachstum als die große Herausforderung für die Zukunft – »einfach schon deswegen, weil sonst andere die Dinge besser, günstiger und vorteilhafter für den Kunden darstellen können«, wie er sagt. Hier sieht er Bayoonet auf einem guten Weg.

Aber auch er betont den hohen Wert der Mitarbeiter*innen bei Integrationen von Unternehmen. »Veränderungen sind da an manchen Stellen notwendig. Aber man darf die nicht nach Gutsherrenart durchdrücken. Gerade in unserer Branche ist das Know-how der Mitarbeitenden entscheidend für den Unternehmenserfolg«, sagt er. »Deswegen muss man die Leute abholen, wertschätzend mit ihnen umgehen und sie überzeugen.«



»WIR LEHNEN EINE VERPACKUNGSSTEUER AB«

Die Vollversammlung der IHK Darmstadt hat sich in ihrer jüngsten Sitzung gegen die Einführung einer kommunalen Verpackungssteuer in Südhessen ausgesprochen. Hintergrund sind Diskussionen über die Einführung einer solchen Abgabe in Darmstadt.

TEXT Patrick Körber **ILLUSTRATION** Schumacher, basierend auf Midjourney

»Wir lehnen eine kommunale Verpackungssteuer ab«, sagt Ulrike Jakobi, Vizepräsidentin der IHK Darmstadt. »Der Salat in der Mittagspause an der Frischetheke im Supermarkt wäre wahrscheinlich genauso betroffen wie der morgendliche Kaffee auf dem Weg zur Arbeit. Unseren Kundinnen und Kunden sind die dadurch entstehenden – für sie nicht nachvollziehbaren – Preiserhöhungen schwer zu vermitteln«, begründet Jakobi, die selbst Geschäftsführerin mehrere Edeka-Märkte ist. Das

Unverständnis für die Erhöhungen lande nicht bei den Verantwortlichen, nämlich den Entscheider*innen von Städten und Kommunen, sondern bei Unternehmen mitsamt ihrer Mitarbeiter.

Robert Lippmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Darmstadt, hinterfragt die Sinnhaftigkeit: »Die Einführung einer kommunalen Verpackungssteuer wäre ein Kostentreiber – für betroffene Unternehmen und Kommunen zugleich.« Betriebe müssten

ihre Kassensysteme anpassen, Mitarbeiter*innen entsprechend schulen und neue Dokumentationspflichten erfüllen. Gleichzeitig entstehen zusätzliche Personalkosten in der Verwaltung, weil betroffene Unternehmen ermittelt, Steuerbescheide geprüft und regelmäßige Kontrollen durchgeführt werden müssten. »Ob die Kommunen damit überhaupt nennenswerte Mehreinnahmen erzielen, ist fraglich. Sicher allerdings ist der deutliche bürokratische und personelle Mehraufwand auf beiden Seiten. Und das in Zeiten, in denen von allen Seiten bürokratische Entlastungen versprochen werden«, sagt der IHK-Hauptgeschäftsführer.

Nach Einschätzung der IHK fehlen außerdem belastbare Nachweise, dass eine Verpackungssteuer das angestrebte Ziel, weniger Müllaufkommen im öffentlichen Raum, tatsächlich erreicht. »Auch wir als Unternehmen wünschen uns saubere Parks und Innenstädte«, betont IHK-Vizepräsidentin Jakobi. »Aber ein Blick nach Tübingen – wo eine solche Steuer bereits eingeführt wurde – zeigt: Die erhoffte Wirkung ist bislang ausgeblieben.« Laut einer Studie der Universität Tübingen ist die Menge an Einwegverpackungsmüll dort nicht signifikant zurückgegangen.

Robert Lippmann gibt weiter zu bedenken, dass eine kommunale Verpackungssteuer Inzellösungen schaffe, die Unternehmen in betroffenen Kommunen gegenüber Mitbewerbern in benachbarten Städten benachteilige, die keine solche Steuer erheben. »Unternehmen, die überregional tätig sind, sehen sich mit einem Flickenteppich aus heterogenen Regelungen konfrontiert, der zusätzlichen Aufwand mit sich bringt.« IHK-Vizepräsidentin Jakobi ergänzt: »Und das Unverständnis der Kunden muss man auch gleich einpreisen.«

Angesichts des zugleich hohen organisatorischen Aufwands für Betriebe und Verwaltung stellt sich aus Sicht der IHK Darmstadt die grundsätzliche Frage nach der Verhältnismäßigkeit. »Wenn weder eine klare ökologische Lenkungswirkung erkennbar ist noch die Umsetzung ohne erhebliche zusätzliche Bürokratie auskommt, muss die Einführung einer kommunalen Verpackungssteuer grundsätzlich hinterfragt werden«, lautet das Fazit von Ulrike Jakobi.

Die Vollversammlung der IHK Darmstadt hat dem Antrag und damit dem Positionspapier »Kommunale Verpackungsteuer – Belastung statt Lösung« bei vier Enthaltungen zugestimmt. Das Papier lesen Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 6732822

DER FALL TÜBINGEN

Seit 2022 erhebt Tübingen auf alle Speisen und Getränke, die in Einwegverpackungen zum unmittelbaren Verzehr verkauft werden, eine zusätzliche Steuer. Das führte zu großem Widerstand, der auch Gerichte beschäftigt hat. Im Januar 2025 wies das Bundesverfassungsgericht die Verfassungsbeschwerde gegen die Erhebung einer kommunalen Verpackungssteuer in Tübingen zurück. Seit dieser Entscheidung denken bundesweit immer mehr Kommunalparlamente – auch in Südhessen – darüber nach, eine ähnliche Steuer einzuführen. Intensiv wird die Einführung in Darmstadt diskutiert. Hier ist die IHK Darmstadt bereits in zahlreichen Hintergrundgesprächen mit den Fraktionen der Stadtverordnetenversammlung und in der Region unter Beteiligung von betroffenen Unternehmen aktiv.

Anzeige






Eva-Maria Bochenek
Zukunfts-Zentrum
Sachsen



Andreas Poller
von Brumm
Bau GmbH

Podcast Zukunftsmusik

Episode #05:
**Bau 4.0 – kleine Schritte
mit großer Wirkung**



Schon auf dem Weg in die Zukunft?
Lassen Sie sich von echten Erfolgsgeschichten inspirieren – erfahren Sie, wie Unternehmen mit Unterstützung der Zukunfts-Zentren den digitalen, ökologischen und demografischen Wandel gestalten.
Mehr Infos: <https://zukunftscentren.de/zukunftsmusik/>



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Kofinanziert von der
Europäischen Union



STAATSMINISTERIUM
FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT,
ENERGIE UND KLIMASCHUTZ



Freistaat
SACHSEN

Das Projekt „Zentrum Zukunft der Arbeitswelt“ (ZZA) wird im Rahmen des Programms „Zukunftscentren“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) gefördert. Das „Zentrum Zukunft der Arbeitswelt“ wird ergänzend durch den Freistaat Sachsen, vertreten durch das Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz, kofinanziert.

VERLAGS Special

5
2025



Energiemanagement und Nachhaltigkeit

Energie neu denken

Warum effektives Energiemanagement der Schlüssel zur Nachhaltigkeit ist



Foto: Freepik

In Zeiten globaler Klimakrisen, steigender Energiekosten und wachsender regulatorischer Anforderungen steht eines fest: Nachhaltigkeit ist kein optionales Ziel mehr, sondern eine unternehmerische und gesellschaftliche Notwendigkeit. Im Zentrum dieser Transformation steht das Energiemanagement – ein strategisches Werkzeug, das weit über einfache Stromsparmaßnahmen hinausgeht.

Was ist Energiemanagement eigentlich?

Energiemanagement bezeichnet die systematische Erfassung, Steuerung und Optimierung des Energieverbrauchs in Unternehmen, Gebäuden oder ganzen Städten. Ziel ist es, den Energieeinsatz effizienter zu gestalten, Kosten zu senken und gleichzeitig die Umwelt zu entlasten. Moderne Energiemanagementsysteme (EMS) ermöglichen nicht nur Transparenz über den Energiefluss, sondern auch eine datenbasierte Entscheidungsfindung.

Ein Schlüsselement ist dabei die Einführung von Normen wie ISO 50001, die Organisationen eine strukturierte Vorgehensweise zur Verbesserung ihrer Energieeffizienz bieten.

Nachhaltigkeit beginnt mit Effizienz

Rund 40 % des weltweiten Energieverbrauchs entfallen auf Gebäude – und viele davon arbeiten weit unter ihren Effizienzpotenzialen. Durch ein intelligentes Energiemanagement lassen sich Verbrauchsspitzen glätten, Verluste reduzieren und CO₂-Emissionen drastisch senken. Die Kombination aus erneuerba-

„Wer die Region fördert, den fördern wir.“

Viele Unternehmen verbessern ihre Klimabilanz. Weniger CO₂ senkt Kosten, stärkt das Image und steigert die Attraktivität für Geschäftspartner. Wir unterstützen Sie dabei.

GGEW für den Mittelstand: Neben Versorgungsnetzen baut GGEW die Telekommunikation aus und bringt Menschen sowie Firmen ans Glasfasernetz. Gemeinsam mit der Wirtschaft entwickelt GGEW Energielösungen, um Südhessen zu stärken.

Wer für Wohlstand sorgt, für den sorgen wir: Ob Bäckerei, Friseur oder Industrie – GGEW hilft, Energie grün zu gestalten. Beratung zu Photovoltaik, Energie-Tarifen oder Breitband gehört dazu.

Mit PV Energiekosten senken: Dach- oder Parkplatzflächen werden zu Kapital, Emissionen sinken. Pachtmodelle ermöglichen Anlagen ohne Anzahlung. Auch Dachflächen können verpachtet und von GGEW mit PV-Modulen bestückt werden.

Wir sind da, wo Sie sind: Regional, professionell, innovativ – mit Sitz in Bensheim und Lampertheim.

Kontakt: GGEW

Hagen Lücken
E-Mail hagen.luecken@ggew.de
Telefon 062 51 / 13 01-4 25
www.ggew.de



Foto: GGEW

ren Energien, smarten Messsystemen und digitaler Steuerung macht es möglich, nachhaltige Erfolge messbar zu machen.

Beispiel aus der Praxis: Ein mittelständisches Produktionsunternehmen in Deutschland konnte durch den Einsatz eines EMS und gezielter Effizienzmaßnahmen seinen Energieverbrauch innerhalb von zwei Jahren um 18 % senken – und damit gleichzeitig 250 Tonnen CO₂ jährlich einsparen.

Technologie als Treiber

Digitale Technologien wie das Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI) und Big Data spielen eine immer größere Rolle im Energiemanagement. Intelligente Sensorik, automatisierte Laststeuerung und vorausschauende Wartung ermöglichen nicht nur einen nachhaltigen Betrieb, sondern auch eine agile Reaktion auf veränderte Marktbedingungen.

Zudem fördern sogenannte „Energy Dashboards“ die Transparenz und Mitarbeitermotivation: Wenn Teams sehen, wie sich ihr Verhalten auf den Energieverbrauch auswirkt, steigt die Bereitschaft, aktiv zur Nachhaltigkeit beizutragen.

Energiemanagement als Wettbewerbsfaktor

Immer mehr Investoren, Kunden und Talente legen Wert auf die Nachhaltigkeitsstrategie eines Unternehmens. Wer heute in effektives Energiemanagement investiert, stärkt nicht nur die Umweltbilanz, sondern auch die eigene Wettbewerbsfähigkeit. Denn Nachhaltigkeit ist längst zum Entscheidungskriterium auf dem globalen Markt geworden.

Fazit: Energiemanagement ist Zukunftssicherung

Effizienter Umgang mit Energie ist weit mehr als ein ökologisches Statement – er ist wirtschaftlich sinnvoll, technologisch machbar und gesellschaftlich geboten. Unternehmen, Kommunen und Privatpersonen, die heute in nachhaltiges Energiemanagement investieren, gestalten aktiv die Welt von morgen mit.

Denn wahre Nachhaltigkeit beginnt dort, wo Energie sinnvoll eingesetzt wird.

Für alle, die sich tiefer mit dem Thema Energiemanagement und Nachhaltigkeit beschäftigen möchten, haben wir hier einige hilfreiche Links zusammengestellt:

- Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) – Energiemanagement
- Überblick zu gesetzlichen Grundlagen, Förderprogrammen und praktischen Tipps: <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/energieeffizienz.html>
- Deutsche Energie-Agentur (dena) – Energieeffizienz & Nachhaltigkeit
- Projekte, Studien und Leitfäden zur Umsetzung nachhaltiger Energiestrategien: <https://www.dena.de/themen>
- ISO 50001 – Internationale Norm für Energiemanagementsysteme
- Alles zur Norm ISO 50001 direkt von der International Organization for Standardization: <https://www.iso.org/iso-50001-energy-management.html>
- UBA – Umweltbundesamt: Energieeffizienz in Unternehmen
- Forschung, Handlungsempfehlungen und Praxisbeispiele vom Umweltbundesamt: <https://www.umweltbundesamt.de/themen/wirtschaft-konsum/energieeffizienz-in-unternehmen>
- Energieeffizienz-Expertenliste für Förderprogramme des Bundes
- Finde zertifizierte Experten für Energieberatung und -optimierung in deiner Region: <https://www.energie-effizienz-experten.de>
- Clean Energy Wire – Energiewende in Deutschland (englisch)
- Hintergrundinfos zur deutschen Energiewende für ein internationales Publikum: <https://www.cleanenergywire.org>



Eine Anlage mit Top-Rendite: Energieeffizienz!

Das Partnerprojekt LEA Hessen Energieberatung für Unternehmen (LEA EfU) unterstützt Sie und Ihr Unternehmen bei der Steigerung Ihrer Energieeffizienz. Qualifizierte Mitarbeitende und erfahrene Expertinnen und Experten lotsen Sie in einer kostenfreien Impulsberatung in Ihrem Unternehmen zu Unterstützungs- und Förderangeboten, die exakt auf Ihre betriebliche Situation zugeschnitten sind.

Die Energieberatung für Unternehmen unterstützt das Energiesparen in kleinen und mittleren Unternehmen. Sie wird finanziert durch das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum. Seit Januar 2019 ist für die Umsetzung der Initiative die LEA LandesEnergieAgentur Hessen GmbH in Wiesbaden verantwortlich. Die RKW Hessen GmbH ist langjähriger Projektträger.

Erschließen Sie in Ihrem Unternehmen finanzielle Spielräume und heben Sie die vorhandenen Energieeffizienz-Potenziale.

Die Steigerung der Energieeffizienz ist eine Herausforderung und zugleich eine Chance für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Allerdings bestehen gerade bei kleinen Betrieben noch Informationsdefizite über energetische und finanzielle Einsparmöglichkeiten und konkrete Handlungsoptionen.

Hier setzt die „LEA Hessen Energieberatung für Unternehmen“ an:

- Wir geben mittelständischen Unternehmer/innen einen Überblick über die bestehenden Förderangebote und unterstützen sie bei der Suche nach dem passenden Energiesparprogramm.
- Wir informieren über Praxisbeispiele und Energiemanagementsysteme.
- Wir vermitteln den Betrieben qualifizierte Ansprechpartner und finden den richtigen Weg – und das für alle Branchen.

www.energieeffizienz-hessen.de

HACH Werbeartikel

Überregional, verlässlich und zukunftsorientiert

Mit HACH entscheiden Sie sich für einen Partner, der Nachhaltigkeit mit Service verbindet. So werden Werbeartikel zu Botschaftern mit Substanz.

HACH mit Sitz in Pfungstadt verbindet Sortiment, Service und Verantwortung zu einem Gesamtpaket. Unser Angebot reicht von klassischen Schreibgeräten bis hin zu modernen Lifestyle-Produkten und Giveaways. Viele Artikel bestehen aus nachwachsenden Rohstoffen wie Bambus oder Baumwolle, aus Recyclingmaterialien wie R-PET oder aus innovativen Upcycling-Ideen. Damit bieten wir unseren Kunden eine fundierte Auswahl, die ökologische Aspekte mit Alltagstauglichkeit verbindet.

Die Umsetzung erfolgt direkt in unserer hauseigenen Druckerei. Mehr als fünfzehn Verfahren – von Lasergravur über Siebdruck bis hin zur Stickerei – stellen sicher, dass Ihre Werbebotschaft präzise, langlebig und hochwertig umgesetzt wird. Alle Verfahren sind darauf ausgelegt, perfekte Ergebnisse zu erzielen.

Unser Service geht weit über die Produktion hinaus. Ihr persönlicher Ansprechpartner aus dem Vertrieb steht Ihnen jederzeit zur Verfügung. Die Grafikabteilung prüft Logos, sichert Farb-

treue und erstellt auf Wunsch Korrekturabzüge. So sind unsere Kunden jederzeit in den Prozess eingebunden. Ergänzt wird dies durch eine eigene Lagerhaltung, die schnelle Lieferungen möglich macht. Ob Expressauftrag innerhalb von 48 Stunden oder planbarer Fixtermin: HACH liefert zuverlässig.

Code: IHK2025

HACH
WERBEN SCHENKEN ÜBERRASCHEN

JETZT SICHERN!

5% RABATT*

***AUF DEN NETTOWARENWERT!**



Der Tiktok-Shop ermöglicht Direktkäufe aus der App heraus. Illustration: Schumacher, basierend auf Tiktok-App

FÜNF TIPPS FÜR DEN EIGENEN TIKTOK-SHOP

Mit dem Tiktok-Shop betritt ein neuer, direkter Verkaufskanal die digitale Handelsbühne. Nutzer*innen können Produkte direkt aus Videos oder Livestreams heraus kaufen, ohne die App zu verlassen. Ein neuer Markt, der mit der richtigen Herangehensweise Erfolg verspricht.

TEXT Matthias Voigt

»Tiktok ist längst mehr als eine Plattform für virale Tanzvideos und Lippensynchronisation«, sagt Benedikt Hermann, Geschäftsführer der Digitalagentur Trion. Was in Asien bereits Milliardenumsätze erziele, sei auch in Deutschland seit diesem Jahr verfügbar. Händler*innen, Marken und Creator*innen können Produkte über integrierte Shopping-Funktionen verkaufen, eingebettet in die normalen Social-Media-Inhalte der Plattform. Die Besonderheit des Vertriebskanals erklärt Hermann so: »Social Media und Verkaufen verschmelzen, denn Kaufimpulse entstehen durch Geschichten, Emotionen und Interaktion, nicht durch klassische Produktpräsentation.« Damit unterscheidet sich

der Tiktok-Shop fundamental von herkömmlichen Online-Shops oder Marktplätzen wie Amazon. Die Kaufentscheidung fällt daher nicht mehr über Filterfunktionen oder Vergleichstabellen, sondern durch Aufmerksamkeit im Scrollfluss und durch Content, der konvertiert.

Doch was bedeutet das nun für Unternehmen und Händler*innen? Benedikt Hermann ist sich sicher: Wer frühzeitig auf die Plattform setzt, kann mit wenig Budget hohe Reichweiten erzielen. Vorausgesetzt, man versteht die Mechaniken der Plattform und nutzt sie strategisch. Der Digital-Experte gibt fünf Tipps, wie der Einstieg in den Tiktok-Shop gelingt:

ZUR PERSON

Benedikt Hermann ist Experte für Social-Performance-Marketing und digitale Vertriebskanäle in Deutschland. Er begleitet die digitale Transformation seit den frühen 90er-Jahren und unterstützt mit seiner Agentur Trion mittelständische und große Unternehmen dabei, digitale Kommunikation in konkrete Geschäftsergebnisse zu übersetzen.

www.trionline.de

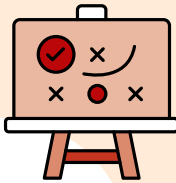


»AUF TIKTOK GEWINNT NICHT DAS BESTE PRODUKT, SONDERN DER BESTE CONTENT.«

Benedikt Hermann

Geschäftsführer von Trion

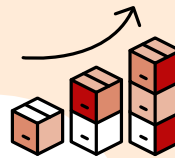
Foto: Trion



1

NICHT OHNE STRATEGIE: DEN TIKTOK-SHOP ALS VERTRIEBSKANAL DENKEN

Der Tiktok-Shop ist kein Gimmick, sondern ein ernstzunehmender Absatzkanal. Wer ihn wie einen klassischen Online-Shop betreibt, verfehlt jedoch sein Potenzial. Denn auf Tiktok gewinnt nicht das beste Produkt, sondern der beste Content. Unternehmen müssen sich daher vorab einige Fragen stellen, wie zum Beispiel: Welche Zielgruppe will ich erreichen? Welche Probleme, Wünsche oder Träume haben diese Menschen? Welche Story erzähle ich und wie passt mein Produkt in diese Geschichte? Welche Shop-Funktionen werden konkret genutzt (z. B. Lives, Creator-Kooperationen, Spark Ads, Rabattaktionen etc.)? Denn der Algorithmus belohnt Relevanz und Emotionalität, nicht technische Datenblätter. Deshalb sollte man Inhalte entlang der Customer Journey planen und Produkte in Erlebnisse übersetzen.

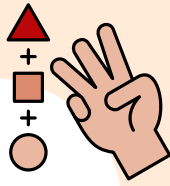


2

MIT WENIG STARTEN, SCHNELL LERNEN: KLEINE PRODUKT-ANZAHL, GROSSER LERNEFFEKT

Der größte Fehler beim Start: Mit dem gesamten Sortiment auf einmal live gehen zu wollen. Benedikt Hermann rät: maximal drei bis fünf margenstarke Produkte, idealerweise für unterschiedliche Zielgruppen auswählen. So lassen sich Learnings schneller generieren, Content effizienter testen und Rückmeldungen aus der Community gezielt verwerten. Das ermöglicht: schnelles Testing verschiedener Ansätze, gezieltes Feedback aus der Community, geringeren Content-Produktionsaufwand und legt den Fokus auf die Performance. Je kleiner das Sortiment zum Start, desto klarer wird sichtbar, welche Story, welches Produkt und welches Format funktionieren. Wer früh lernt, was funktioniert, kann schneller skalieren und spart sich teure Umwege.

3



CONTENT IST COMMERCE: CREATORS, LIVESTREAMS UND ADS GEZIELT NUTZEN

Verkaufen ohne Content? Das ist auf Tiktok undenkbar. Erfolgreiche Tiktok-Shops setzen auf drei Säulen: erstens organischen Content wie Tutorials, Edutainment, Behind-the-Scenes oder User Generated Content, zweitens Live-Shopping mit Countdown, Rabattaktionen und Echtzeit-Komentaren sowie drittens Creator-Kooperationen: diese bringen Authentizität, Nähe und Reichweite. Zusätzlich spielt bezahlte Werbung eine Schlüsselrolle, um mit performanten Inhalten eine noch größere Reichweite zu erzielen.

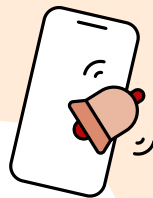
4



OPTIMIEREN STATT HOFFEN: DATEN VERSTEHEN, TESTING- MINDSET ENTWICKELN

Der Tiktok-Shop liefert detaillierte Metriken: Views, Klicks, Absprungraten, Conversion Rates, Warenkorbbabbrüche. Doch viele Unternehmen ignorieren diese Datenschätze. Dabei können sie wichtige Hebel sein. Sinnvoll ist daher ein tägliches Monitoring der Performance, A/B-Tests auf Creative- und Produktebene sowie das Community-Feedback aktiv einzubeziehen. Tiktok ist schnelllebig. Wer nicht laufend optimiert, verliert Sichtbarkeit und damit Umsatz. Ein iteratives Mindset ist Pflicht.

5

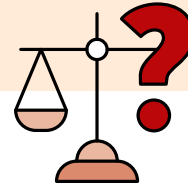


PLATTFORM VERSTEHEN, TEAM SCHULEN, RESSOURCEN SCHAFFEN

Tiktok ist kein »Nebenbei-Kanal«. Wer erfolgreich sein will, braucht Prozesse, Know-how und Kapazitäten. Das bedeutet: Prozesse müssen definiert sowie interne oder externe Verantwortlichkeiten festgelegt werden. Nützlich ist auch, regelmäßige Formate für Redaktions- und Contentplanung zu etablieren. Nicht zu vergessen: Technik, Design, Schnitt, Ton und Analyse müssen sichergestellt werden. Tiktok lebt von seiner eigenen Sprache. Wer Tiktok nicht nutzt, wird die Mechanismen auch nicht verstehen und folglich nicht verkaufen. Unternehmen, die intern Creator*innen fördern oder externe Creator*innen eng einbinden, erzielen überdurchschnittliche Conversion Rates.

Print und Web aus einer Hand?

Die Bündelung Ihrer Produktdaten in einer zentralen Layout-Datenbank beschleunigt die Produktion aller Ihrer Medien, egal ob Katalog, Flyer, Webshop oder Newsletter – und alles inhouse in einer Agentur: **Bohm und Nonnen, Büro für Gestaltung GmbH** | www.bnu.de



RECHTLICHE FRAGEN RUND UM DEN TIKTOK-SHOP

Brauche ich ein Impressum und eine Datenschutzerklärung auf Tiktok?

Ja. Sobald man geschäftlich auf Tiktok unterwegs ist, sind Impressum und Datenschutzerklärung Pflicht und müssen für andere leicht erreichbar im Profil hinterlegt werden.

Welche Angaben muss mein Impressum enthalten?

Das Impressum sollte mindestens Name/Firma, eine ladungsfähige Anschrift, E-Mail-Adresse, Telefonnummer sowie ggf. Registerdaten (Handelsregister) und USt.-ID umfassen. Diese Infos sind gesetzlich vorgeschrieben und dürfen nicht weggelassen werden.

Brauche ich eigene AGB für meinen Tiktok-Shop?

Rechtlich vorgeschrieben sind Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) zwar nicht, aber sie sind sehr empfehlenswert. Eigene AGB erlauben Ihnen, wichtige Punkte wie Zahlung, Lieferung, Haftung und Widerruf geregelt festzuhalten. So wissen die Käufer*innen genau, woran sie sind, und Sie vermeiden Unklarheiten.

Wer haftet bei rechtlichen Problemen oder Schäden?

Tiktok stellt nur die Plattform und übernimmt keine Haftung für Ihre Verkäufe. Sie selbst sind verantwortlich und haften gegenüber den Kund*innen, z. B. wenn etwas nicht geliefert wird oder ein Produkt Mängel aufweist. Auch für Schäden durch Ihre Produkte können Sie als Verkäufer*in zur Verantwortung gezogen werden. Rechtliche Verstöße (etwa fehlende Infos) fallen ebenfalls in Ihren Haftungsbereich.

Muss ich meine Tiktok-Beiträge als Werbung kennzeichnen?

Ja, unbedingt. Jeder kommerzielle Post (auch für die eigenen Produkte) muss als Werbung erkennbar sein, z. B. durch das Wort »Werbung« oder »Anzeige«. Andernfalls riskieren Sie eine Abmahnung wegen versteckter Werbung.

Welche Verbraucherrechte muss ich beachten?

Vor allem das Widerrufsrecht: Kund*innen können innerhalb von 14 Tagen den Kauf ohne Grund rückgängig machen, darüber müssen Sie sie vorab klar informieren. Außerdem gilt die gesetzliche Gewährleistung von zwei Jahren für Mängel – Sie müssen also bei Defekten nachbessern oder Ersatz liefern (ansonsten Geld zurück).

Muss ich ein Gewerbe anmelden, um im Tiktok-Shop zu verkaufen?

Ja. Sobald Sie planmäßig Gewinne erzielen, handeln Sie gewerblich und brauchen einen Gewerbeschein. Tiktok verlangt sogar einen Gewerbenachweis bei der Seller-Registrierung, um sicherzugehen, dass Sie wirklich ein Unternehmen betreiben.

Welche Steuern fallen für Tiktok-Shop-Verkäufe an?

Ihre Einnahmen unterliegen der Einkommensteuer. Außerdem müssen Sie in der Regel Umsatzsteuer abführen, da Ihre Umsätze als unternehmerisch gelten. Ausnahme: Wenn Sie unter die Kleinunternehmerregelung fallen, brauchen Sie keine Mehrwertsteuer auszuweisen.

Anzeige

Hilfe bei barrierefreien PDFs?

Gilt seit Sommer auch für Ihr Unternehmen das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz [BFSG]? Wir unterstützen Sie bei der PDF/UA-konformen und zertifizierten Erstellung Ihrer PDF-Dateien. Sprechen Sie uns gerne an: Steven Dohn | 06151 3008814 | dohn@bnu.de

RECHT & STEUERN



Foto: iStock.com / Alihan Usullu

Rückzahlung der Corona-Soforthilfe

Das Regierungspräsidium Kassel versendet Schreiben an Unternehmen, die im Frühjahr 2020 Corona-Soforthilfe erhalten haben.

TEXT Kristina Hirsemann

Schnell und unbürokratisch sollte die Soforthilfe in der Corona-Krise an Unternehmen gezahlt werden. Das war im Sommer 2020. Doch nun folgt die Schlussabrechnung. Auch wenn ursprünglich von stichprobenartigen Prüfungen die Rede war, versendet das Regierungspräsidium Kassel nun flächendeckend Rückmeldeaufforderungen. Aufgrund der sehr kurz gesetzten Rückmeldefristen empfiehlt die IHK Darmstadt betroffenen Unternehmen dringend, folgende Schritte einzuleiten:

1. FRISTVERLÄNGERUNG UND AKTENEINSICHT BEANTRAGEN

Stellen Sie umgehend einen schriftlichen Antrag auf Fristverlängerung, falls Ihnen ein fristgemäßes Ausfüllen nicht möglich

ist. Zugleich sollten Sie eine Akteneinsicht beantragen. Dabei ist wichtig, dass Sie konkret um Folgendes bitten:

- Übersendung relevanter Unterlagen aus der Akte,
- Übersendung der zum Zeitpunkt der Antragstellung geltenden Verordnung oder Richtlinie,
- Übersendung der damaligen FAQ-Version, die dem Antrag zugrunde lag.

2. ANSCHREIBEN

Falls Sie Bedenken gegen die Kriterien von ansetzbaren liquiden Mitteln und Ausgaben haben, stellen Sie diese in einem gesonderten Anschreiben an das Regierungspräsidium Kassel per Mail oder per Post dar. Beim Ausfüllen der Fragebögen sollten Sie sich unbedingt an die Kriterien in den FAQ halten.

3. STEUERBERATER ALS ANSPRECHPARTNER FÜR DAS RÜCKMELDEVERFAHREN

Nach Auffassung der »Steuerberater Kammer Hessen« (StBK Hessen) sollten die Angaben im Rückmeldeverfahren zu den Corona-Soforthilfen durch den Betroffenen und Empfänger der Soforthilfe selbst vorgenommen werden. Die Steuerberater können durch Zulieferung der abgefragten Zahlen, wie zum Beispiel den Einnahmen und Ausgaben, helfen. Wir empfehlen daher, bei Rückfragen oder zur Klärung von Details den Kontakt zum jeweiligen steuerlichen Beistand aufzunehmen.

Orientierungshilfen und FAQ

- **Aktuelle FAQ zur Soforthilfe:** Bitte prüfen Sie die aktuelle FAQ-Version des Landes Hessen. Hier finden sich u. a. Hinweise zur Berücksichtigung von Einnahmen und Ausgaben: <https://rp-kassel.hessen.de/rmv/faq>
- **Archivierte Richtlinien und FAQ-Versionen:** Nutzen Sie zur Rekonstruktion der damaligen Bedingungen ggf. die Wayback Machine, um die damaligen FAQ und Richtlinien aufzufinden (zum Beispiel Stand März oder April 2020). Diese finden Sie hier: <https://archive.org/>

Noch offene rechtliche Fragen

Bitte beachten Sie: Viele rechtliche Fragen – insbesondere zur Auslegung der Förderbedingungen und zur Rückforderungspraxis – sind bislang nicht höchstrichterlich geklärt. Daher empfehlen wir, keine überstürzten Rückmeldungen oder Rückzahlungen vorzunehmen, ohne zuvor fachlichen Rat eingeholt zu haben. Ein Antwortschreiben mit Musterelementen finden Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 6697080

Sie haben Fragen? Wir beantworten sie gern.



Kristina Hirsemann

Recht

T 06151 871-1307

M kristina.hirsemann@darmstadt.ihk.de



Uwe Zahlten

Steuern

T 06151 871-1218

M uwe.zahlten@darmstadt.ihk.de

GEÄNDERTE ANFORDERUNGEN AN E-RECHNUNGEN

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat im Juli 2025 ein zweites Änderungsschreiben zu den »Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung und Datenverarbeitung« (GoBD) veröffentlicht. Anlass sind unter anderem die ab dem 1. Januar 2025 verpflichtend eingeführte elektronische Rechnungsstellung zwischen inländischen Unternehmen (§ 14 UStG). Die Änderungen betreffen insbesondere die Anforderungen an die Form und Aufbewahrung elektronischer Belege sowie die maschinelle Auswertbarkeit strukturierter Rechnungsdatenformate. Die wesentlichen Neuerungen sind:

Betonung des strukturierten Teils

Bei E-Rechnungen nach § 14 Abs. 1 S. 3 und 6 UStG (z. B. ZUGFeRD) genügt die Aufbewahrung des strukturierten Teils (XML). Der menschenlesbare Teil (z. B. PDF) muss allerdings archiviert werden, wenn er zusätzliche steuerlich relevante Informationen enthält (z. B. Buchungsvermerke).

Keine Pflicht zur PDF-Kopie bei Ausgangsrechnungen

Beim Einsatz eines Fakturierungsprogramms kann auf die separate Ablage einer PDF-Ausgangsrechnung verzichtet werden, wenn jederzeit ein identisches Mehrstück erzeugt werden kann.

Empfangsformat maßgeblich

E-Rechnungen und andere Belege sind grundsätzlich im empfangenen Format zu archivieren. Eine Konvertierung (z. B. MSG zu PDF) ist nur unter bestimmten Voraussetzungen zulässig.

Bezug zu ZUGFeRD konkretisiert

Hybridformate wie ZUGFeRD werden explizit in den GoBD benannt. Entscheidend ist hier die unveränderte Archivierung des strukturierten XML-Datenteils.

Eine Übersichtsseite zu E-Rechnungen finden Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 5784882

NACHFOLGEBÖRSE

Sie planen, Ihr Unternehmen an eine*n Nachfolger*in abzugeben? Auf der Suche nach einem geeigneten Übernehmer können Sie in der Unternehmensbörse »Nexxt-Change« kostenfrei ein Angebot einstellen. Existenzgründer*innen und bestehende Unternehmen haben hier ebenfalls eine Plattform, um nach passenden Angeboten zu suchen. An dieser Stelle druckt die IHK Darmstadt regelmäßig aktuelle Inserate aus der Börse ab – bald auch Ihres? Bitte sprechen Sie uns an.

Interessenten für Angebote und Nachfragen der Nachfolgebörse wenden sich an:

Astrid Hammann

Existenzgründung und Unternehmensförderung,
IHK Darmstadt

T 06151 871-1122

M astrid.hammann@darmstadt.ihk.de

Für die Inserate gelten die AGB der jeweiligen Börse. Diese finden Sie auf:

www.nexxt-change.org

UNTERNEHMEN IM BEREICH DRUCK- UND WERBETECHNIK ZU VERKAUFEN

Seit mehr als 30 Jahren liefern wir an Privatkunden, Industrie und Behörden Geschäftsausstattungen wie Briefpapiere, Visitenkarten, Einladungen sowie Präsentationssysteme wie Beachflags, Roll-ups, Kundenstopper und Leuchtreklame. Ebenso bieten wir Spezialfolien wie Glasdekorfolien, Sonnenschutzfolien und Ähnliches, Großformatdigitaldruck auf SK-Folien für Fahrzeug- und Schaufensterbeschriftungen oder Banner an. Das Sortiment umfasst ebenfalls Konturschnitte für Sticker, Klebeetiketten, Schilder und vieles mehr.

Anfragen unter Chiffre: DA-A-1479

SALZSPIELPLATZ BABYBEACH-INHALATORIUM

Inhalatorium für Kinder und Erwachsene mit Eltern-Kind-Café zu verkaufen. Enthalten ist eine offizielle Babybeach-Lizenz – das starke Konzept mit hohem Wiedererkennungswert sowie komplettes Inventar, das aus einer hochwertigen Ausstattung besteht. Durch Übernahme der Social-Media-Kanäle, des Google-Accounts, E-Mail-Adressen und der Telefonnummer ist das Unternehmen direkt startklar. Durch Abokarten haben wir zahlreiche Kunden an uns gebunden.

Anfragen unter Chiffre: DA-A-1480



Foto: iv.com/Cecilie_Arcurs

Anzeige

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahlbau

PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE

Wolf System GmbH
94486 Osterhofen

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



Büromöbel

Ankauf • Verkauf • Vermietung

Folgen Sie uns auf Social Media:



Clever statt neu!

Alle Marken und Preisklassen – USM | Steelcase | Vitra | bene | König+Neurath | Interstuhl uvm.

Riesiges Sortiment hochwertiger Büromöbel.

Second
Hand
Partner



Jetzt online entdecken und sparen!

Züco „Cubo-Classic“ Bürodrehstuhl

Art.-Nr.: 210013

Farbe: schwarz
Armlehne: höhen- bzw.
breitenverstellbar



JETZT SCANNEN

159 €*
UVP: 849 €



JETZT SCANNEN

OKA Schreibtisch

Art.-Nr.: 117028

Platte: ahorn
Gestell: C-Fuß silber
Maße: 160 x 80 cm

99 €*
UVP: 459 €



gebraucht kaufen
nachhaltig handeln

Gebrauchte Büromöbel zu Spitzenpreisen.

Vor Ort & online verfügbar!

Öffnungszeiten Ladengeschäft:

Mo–Fr: 7–18 Uhr | jd. 1. Sa im Monat: 9–13 Uhr

15%
Rabatt sichern**

mit dem Online-Code:
IHK2025

www.ks-büromöbel.shop

* Preise inkl. MwSt. Solange der Vorrat reicht.
** Ausgenommen sind Produkte der Marken USM, Angelsartikel und Neumöbel. Nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.



Von links: Benjamin Gesing (MINT Zukunft schaffen, Berlin), Oliver Grobeis (1. Kreisbeigeordneter des Odenwaldkreises), Petra Carbon (MINT-Zentrum Reichelsheim), Christine Hartmann (Schulleitung, Reichenbergschule), Sabine Stuhlmann (MNU Hessen), Stefan Ginthum (Christiani), Elfi Broschard (Vizepräsidentin der IHK Darmstadt) und Patrick Eckert (stv. Schulleiter, Georg-August Zinn Schule Reichelsheim). Foto: Nele Hein

MINT SCHON FÜR DIE JÜNGSTEN

An der Reichenbergschule in Reichelsheim ist zum ersten Mal ein MINT-Zentrum an einer Grundschule in Hessen eröffnet worden.

TEXT Matthias Voigt

Unter der MINT-Region Südhessen waren bisher sechs Zentren zusammengefasst, in denen Schüler*innen ihrem Forscherdrang nachgehen können und sich Wissen aus den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik aneignen. Das siebte im Bunde ist eine Premiere. Bisher befanden sich die Zentren meist an weiterführenden Schulen ab der fünften Klasse, zum Teil mit Angeboten für die Klassen drei und vier. In Reichelsheim hat nun das erste MINT-Zentrum an einer Grundschule eröffnet – und zwar hessenweit.

»Mit dieser Eröffnung setzen wir ein starkes Zeichen für frühzeitige Bildung, für Chancengerechtigkeit und für die Zukunft unserer Region«, sagte IHK-Vizepräsidentin Elfi Broschard. In dem Zentrum

würden Neugier und Forscherdrang geweckt. Es eigne sich als Beginn auf dem Weg zur späteren beruflichen Orientierung. »Wir schaffen einen Ort, an dem Kinder frei experimentieren, entdecken und lernen dürfen – außerhalb des klassischen Unterrichts, schulübergreifend, kostenfrei und unabhängig von Herkunft oder Vorwissen. Es geht um Breitenförderung und um Spitzenförderung zugleich. Um Begeisterung, nicht um Benotung«, führte Broschard weiter aus.

Auf lange Sicht erhofft sich die Wirtschaft einen Beitrag zur Fachkräftesicherung. Denn die Unternehmen in Südhessen brauchen junge Menschen mit MINT-Kompetenzen. »Menschen, die Probleme lösen, kreativ denken und Technik

verstehen. Diese Talente wachsen nicht erst mit 16, sie wachsen – wie heute – schon in der Grundschule«, betonte Broschard. Die Zentren schafften Zugänge zu Berufen, die bislang vielen verschlossen blieben – vor allem im ländlichen Raum. Das MINT-Zentrum Reichelsheim sieht die IHK-Vizepräsidentin als einen Ort, an dem Kinder wachsen – mit ihren Fragen, ihren Ideen und ihren Talenten. »Ein Ort, an dem Bildung, Wirtschaft und Gesellschaft gemeinsam Verantwortung übernehmen. Und ein Ort, der Lust macht auf Zukunft«, fügte sie an.

Die Reichenberg-Schule ist als »Haus, in dem Kinder forschen« von der Stiftung Kinder forschen ausgezeichnet, die MINT-Region Südhessen fungiert als lokaler Netzwerkpartner der Stiftung. Zudem ist die Reichenberg-Schule MINT-freundliche Schule, prämiert vom Verein MINT Zukunft schaffen aus Berlin. »Schüler lernen spielerisch, Problemlösungen umzusetzen und mit Technik umzugehen«, erklärte Schulleiterin Christine Hartmann während einer kleinen Feierstunde.

DIE MINT-REGION SÜDHESSSEN

Das erste MINT-Zentrum wurde auf Bestreben der IHK Darmstadt im Jahr 2019 in Seeheim-Jugenheim eröffnet, als Teil der MINT-Region Südhessen. Ziel war es, in jedem Landkreis des Kammerbezirks mindestens einen dieser außerschulischen Lernorte zu etablieren. Aktuell gibt es Standorte in Darmstadt, Seeheim, Ober-Ramstadt, Groß-Gerau, Rüsselsheim, Michelstadt und neu dazugekommen Reichelsheim. MINT-Zentren in Münster und Bensheim sind in Planung.

Inzwischen sind die MINT-Zentren zum Aushängeschild der MINT-Region Südhessen geworden, und die Idee wurde über Südhessen hinaus aufgegriffen. So gibt es eines im IHK-Bezirk Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern sowie zwei im Kammerbezirk Frankfurt. Vier weitere folgen dort. Sie bilden ein eigenes Netzwerk, laufen jedoch unter derselben Marke und nach dem Vorbild der IHK Darmstadt.

www.mint-suedhessen.de

»Nicht nur Leuchtturmprojekte«

Ein Kommentar von Dr. Marcel Walter, Geschäftsbereichsleiter Aus- und Weiterbildung, zur Förderung von MINT-Angeboten

Deutschland steuert auf einen massiven Fachkräftemangel zu. Bis 2030 fehlen allein in Hessen 240.000 Arbeitskräfte, ein Großteil davon im nicht akademischen Bereich und in MINT-Berufen. Berufswünsche und -aversionen bilden sich bereits früh im Leben. Frühe MINT-Förderung wird damit zum Schlüssel, um Fachkräftengpässe zu vermeiden.

Deshalb hat die IHK Darmstadt sich das Ziel gesetzt, in jedem südhessischen Landkreis mindestens ein MINT-Zentrum zu etablieren. Rein quantitativ ist das Ziel heute bereits übertroffen. Die MINT-Region Südhessen reicht mittlerweile bis nach Frankfurt. Gleichzeitig zeigt die Praxis: Es mangelt den MINT-Zentren zunehmend an Mitteln für Personal und Ausstattung. Dabei investiert die Landesregierung durchaus in MINT. Wo liegt das Problem?

Es fehlt an einer kohärenten Förderstrategie. Budgets werden aus der Fläche abgezogen und in Leuchtturmprojekte geleitet. Zudem verhindert Projektförderung eine langfristige Planung. Wenn MINT-Angebote sich im Nachmittagsbereich ernsthaft als Alternative zu Sportvereinen etablieren sollen, ist ein Umdenken gefragt. Unsere Empfehlung: eine Integration ins Ganztagsschulprogramm und in der Fläche breit aufgestellte MINT-Angebote, die für alle Jugendlichen – und ihre Eltern als wichtigste Influencer bei der Berufswahl – leicht erreichbar sind.



Dr. Marcel Walter. Foto: Klaus Mai



Ein Teil der Absolvent*innen, die ihre Weiterbildungsprüfungen im zweiten Halbjahr 2024 oder im Frühjahr 2025 bestanden haben. Vorne in der Mitte IHK-Vizepräsidentin Ulrike Jakobi.
Foto: Markus Schmidt

WEITERBILDUNG LOHNT SICH

Die duale Ausbildung ist der Startpunkt für eine Karriere, die direkt in der Berufspraxis beginnt. Und sie ist bei Weitem nicht das Ende. Das zeigen die 31 Absolvent*innen der höheren Berufsbildung, die jetzt ihre Prüfung bei der IHK Darmstadt bestanden haben.

TEXT Patrick Körber

»Sie sind die Menschen, die so händeringend gebraucht werden. Sie sind die Leistungsträger, die die Wirtschaft am Laufen halten«, richtete sich IHK-Vizepräsidentin Ulrike Jakobi in ihrem Grußwort an die Absolvent*innen der höheren Berufsbildung. 31 Teilnehmer*innen der mehrjährigen Weiterbildung haben nun ihren Abschluss als Meister, Fachwirt oder Bachelor Professional als Bilanzbuchhalter gemacht. Generell sind die IHK-Abschlüsse Industriemeister, Bachelor Professional sowie Fach- und Betriebswirte gleichwertig mit dem Bachelor oder Master einer Hochschule.

Ulrike Jakobi, selbst Geschäftsführerin mehrerer Edeka-Märkte, würdigte die Ausdauer und Disziplin der Absolvent*innen. »Ihre Weiterbildung lässt sich sehr gut mit einer Bergtour vergleichen: Der Weg zum Gipfel ist selten leicht. Der Aufstieg ist steil, erfordert Geduld, Kraft und einen langen Atem.« Doch ist sich Ulrike Jakobi sicher: »Die geleisteten Anstrengungen werden sich für Sie auszahlen, denn berufliche Weiterbildung lohnt sich immer.« Und der Erfolg ist statistisch belegbar. Eine DIHK-Umfrage unter 20.000 Absolvent*innen einer IHK-Weiterbildung zeigt, dass zwei Drittel der Befragten eine höhere Position beziehungsweise mehr Verantwortung im Unternehmen einnehmen konnten. Ebenfalls zwei Drittel gaben an, dass sie sich

finanziell verbessern konnten. Jeder Dritte davon um mehr als 1.000 Euro monatlich.

»Nur mit gut ausgebildeten Fachkräften können die süd-hessischen Unternehmen die vielfältigen Herausforderungen der kommenden Jahre und Jahrzehnte bewältigen«, betonte Ulrike Jakobi. Aktuelle Prognosen gehen davon aus, dass in Hessen bis zum Jahr 2030 rund 240.000 Fachkräfte fehlen werden – der größte Teil davon mit beruflicher Qualifizierung. »Ohne ein funktionierendes System der Aus- und Weiterbildung kann dieser Bedarf nicht gedeckt werden«, sagte die IHK-Vizepräsidentin.

Folgende Abschlüsse der Höheren Berufsbildung wurden vergeben:

- Wirtschaftsfachwirt (10)
- Industriemeister Elektrotechnik (9)
- Industriemeister Mechatronik (6)
- Industriefachwirte (2)
- Industriemeister Chemie (2)
- Bilanzbuchhalter (1)
- Logistikmeister (1)

VIELE AUSBILDUNGSPLÄTZE BLEIBEN UNBESETZT

Während die Zahl der angebotenen Ausbildungsplätze auf Rekordkurs ist, geht die Entwicklung bei den geschlossenen Ausbildungsverhältnissen im IHK-Bezirk Darmstadt leicht zurück. Junge Menschen haben auch dieses Jahr noch beste Chancen, einen Ausbildungsplatz zu ergattern.

TEXT Patrick Körber

Der Trend bei den geschlossenen Ausbildungsverhältnissen im IHK-Bezirk Darmstadt zeigt leicht nach unten: Mit 2.704 geschlossenen Ausbildungsverhältnissen (Stichtag: 31. August 2025) – das entspricht einem Rückgang von –2,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr – steht der IHK-Bezirk Darmstadt noch vergleichsweise gut da. Benachbarte IHK-Bezirke wie Offenbach (–6,5 Prozent), Frankfurt (–5,0 Prozent) oder Wiesbaden (–8,0) haben noch stärkere Rückgänge zu verzeichnen. Viele Ausbildungsplätze werden auch dieses Jahr unbesetzt bleiben. Denn der Bedarf an Fachkräften aus der dualen Ausbildung ist bei den Betrieben ungebrochen. Das zeigen auch die Übernahmequoten, die 2024 mit durchschnittlich 76 Prozent über alle Berufe hinweg ein historisches Hoch erreicht haben.

Azubis können auch noch später beginnen

»Das Problem liegt oftmals darin, dass die Berufswünsche der Jugendlichen und die Anforderungen der Betriebe in einer Region nicht perfekt zusammenpassen«, sagt Dr. Marcel Walter, Geschäftsbereichsleiter Aus- und Weiterbildung der IHK Darmstadt. »Hier sind beide Seiten aufgefordert, bei der Suche nach dem jeweiligen Ausbildungspartner flexibler zu werden. Für Jugendliche heißt das, mit mehr als nur einem Berufsziel auf die Suche zu gehen, von dem sie sagen können: ›Das traue ich mir zu, das würde mir Spaß machen‹«, rät Marcel Walter.

Die Chance auf einen Ausbildungsplatz in diesem Jahr ist aber noch nicht vorbei. Auch wenn Anfang September viele Institutionen ein Fazit zum Ausbildungsmarkt ziehen: Es gibt keinen offiziell festgelegten Ausbildungsstart. Betriebe, die noch unbesetzte Ausbildungsplätze haben, können mit ihren Azubis also auch problemlos später beginnen. Gleichzeitig sollten sich Jugendliche, die noch keinen Ausbildungsbetrieb gefunden haben, jetzt unbedingt weiter bewerben. Auch Berufsschulen freuen sich über Nachrücker, denn das Kultusministerium entscheidet erst im November darüber, wie viele Lehrerstellen den beruflichen Schulen zugewiesen werden – und zwar anhand der dann vorliegenden Schülerzahlen.

Damit Jugendliche und ihre Eltern sich leicht einen Überblick über offene Stellen verschaffen können, bietet die IHK Darmstadt eine vielseitige Lehrstellenbörse an. Im erweiterten Umkreis kann unter www.derausbildungsatlas.de nach offenen Stellen gesucht werden. Angezeigt werden Ausbildungsangebote, die bei der Agentur für Arbeit und bekannten Ausbildungsportalen inseriert sind. Im Selbstcheck können Bewerberinnen und Bewerber herausfinden, welcher Ausbildungsberuf zu ihnen passt.

»Und bitte nicht eingleisig fahren«, appelliert IHK-Experte Walter. »Ausbildungsinteressierte sollten gleich mehrere Berufe in Betracht ziehen. Das erhöht die Chancen auf einen attraktiven Ausbildungsplatz.« So haben zum Beispiel die Kaufleute im Groß- und Außenhandel, die Industriekaufleute sowie die Kaufleute im E-Commerce sehr ähnliche Einsatzfelder. Wer trotzdem gezielt nach einem Traumberuf suchen möchte, sollte seine Umkreissuche entsprechend erweitern und muss reisebereit sein.



Wer eine Ausbildung erfolgreich bestreitet, wird danach zumeist auch vom ausbildenden Betrieb übernommen. Foto: DIHK

TERMINE

AB MITTE OKTOBER 2025

27.–28.10.2025

Effizientes Leadership mit ChatGPT – Zeitersparnis, optimierte Ergebnisse und erfolgreiche Führung mit KI

9–16:30 Uhr, IHK Darmstadt, Rheinstraße 89, 64295 Darmstadt

Im Seminar erfahren Führungskräfte aller Ebenen, wie sie KI-gestützte Tools wie ChatGPT zur Recherche, Entscheidungsfindung, Wissensvermittlung und Content-Erstellung einsetzen können. Vermittelt wird, wie digitale Inhalte strukturiert aufbereitet, effizient verbreitet und mehrsprachig angepasst werden. Ein Praxisworkshop rundet das Seminar ab. Die Teilnehmenden können ihr Team mithilfe der erworbenen Kenntnisse schneller, effektiver und smarter machen. Teilnahme: 499 Euro pro Person.

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 57910

27.10.2025–09.03.2026

Immobilienmakler IHK

Montags, 18–21:15 Uhr, und einmal im Monat samstags, 8–13 Uhr, online

Qualifizierte Makler*innen sind gefragte Expert*innen für den Kauf, Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Der IHK-Zertifikatskurs vermittelt grundlegendes Wissen zu rechtlichen Rahmenbedingungen, Marktmechanismen sowie Vertriebs- und Verhandlungstechniken. Durch praxisnahe Fallbeispiele und Übungen erhalten die Teilnehmenden wertvolle Einblicke in die tägliche Arbeit von Immobilienmakler*innen. Teilnahme: 1.750 Euro pro Person.

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 68470

WELCOME@IHK DARMSTADT – ENTDECKEN, ERLEBEN, VERNETZEN

Sie möchten mehr darüber erfahren, was die IHK eigentlich macht – oder uns einfach einmal persönlich kennenlernen? Dann laden wir Sie herzlich ein: **Die IHK Darmstadt veranstaltet am 20. November ein »Welcome Event« für neue Mitglieder und interessierte Unternehmer*innen** – ganz gleich, ob Sie gerade gegründet haben oder bereits länger im Geschäft sind. Im Rahmen des 30. Gründer-Talks bieten wir Ihnen die Möglichkeit zum

persönlichen Austausch, zur Vernetzung mit wichtigen Ansprechpartner*innen der IHK und zum Wissensgewinn rund um unternehmerische Themen.

Freuen Sie sich nach einer Keynote auf Fachvorträge zum Thema Steuern, Recht, Finanzierung/Förderung und Gründung sowie auf Infostände zu den Bereichen Aus- und Weiterbildung, Außenwirtschaft, Wirtschaftsjunioren, Mitgliederservice und Beitragswesen. Außerdem stehen Ihnen junge Selbstständige aus dem IHK-Ehrenamt sowie Expert*innen der IHK für persönliche Gespräche zur Verfügung. Anmeldung unter



<https://event.darmstadt.ihk.de/welcomeihk2025m>

28.10.2025–31.05.2028

Industriemeister Elektrotechnik IHK

Dienstags und donnerstags von 17:45–21 Uhr, samstags von 8 bis ca. 14:45 Uhr, IHK Darmstadt, Rheinstraße 89, 64295 Darmstadt, ca. 25 Prozent des Lehrgangs finden online statt.

Als Industriemeister*in für Elektrotechnik sind Sie vorrangig mit Führungsaufgaben betraut und wirken an der Schnittstelle von kaufmännischen und technischen Funktionsbereichen mit. In dem Lehrgang (1.100 Stunden) erwerben Sie übergreifende Qualifikationen, etwa zu rechtsbewusstem und betriebswirtschaftlichem Handeln, und eignen sich spezifische Kenntnisse in Personalführung, Qualitätsmanagement, betrieblichem Kostenwesen und weiteren relevanten Themenfeldern an. Teilnahme: 5.800 Euro pro Person.

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 54194

11.–12.11.2025

Erste Hilfe für die Psyche – jetzt Ersthelfende ausbilden!

9–16 Uhr, IHK Darmstadt, Rheinstraße 89, 64295 Darmstadt

Psychische Belastungen am Arbeitsplatz bleiben lange unentdeckt und verursachen langfristige Ausfälle sowie hohe Folgekosten. Der Kurs »Erste Hilfe für die Psyche« vermittelt, wie solche Belastungen frühzeitig erkannt und Betroffene kompetent unterstützt werden können. Teilnehmer*innen – insbesondere Führungskräfte, Personalverantwortliche, Betriebsräte oder Ausbilder – lernen typische Krankheitsbilder kennen und üben konkrete Handlungsschritte für den Ernstfall. Nach dem Kurs kann eine offizielle Zertifizierung als MHFA-Ersthelfer erfolgen. Teilnahme: 749 Euro pro Person.

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 68243

WERKSTATTGESPRÄCHE ONLINE

Schnell, kompakt und praxisorientiert über aktuelle Themen rund um die Unternehmensführung informieren und austauschen: Die kostenfreien »Werkstattgespräche online« der IHK stehen Gründer*innen sowie kleinen und mittleren Unternehmen offen.

Information und Anmeldung:

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 137556

23.10.2025

Unternehmensgründung – was sollte ich wissen?

06.11.2025

Neue Umsatzsteuer-Regelungen für Kleinunternehmer*innen in der EU

20.11.2025

Businessplan kostenfrei und online erstellen – für Gründer*innen und KMU

04.12.2025

Fachkräfteeinwanderung 2.0 – ist eine neue Willkommenskultur notwendig?

KOSTENFREIE SPRECHSTUNDEN

In Kooperation mit externen Dienstleistern und Beratern bietet die IHK Gründer*innen und Unternehmer*innen regelmäßig kostenfreie, individuelle Online-Sprechstunden zu den unterschiedlichsten Themen an.

Information und Anmeldung:

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 4284882

21.10., 04.11., 09.12.2025

Sprechstunde »Öffentliche Finanzierungshilfen« (WIBank)

21.10., 25.11., 09.12.2025

Steuerberater-Sprechstunde

21.10., 25.11., 11.12.2025

Sprechstunde zum Markenrecht

22.10., 26.11., 10.12.2025

Sprechstunde zur Beratungsförderung (RKW Hessen)

22.10., 26.11., 10.12.2025

Sprechstunde zur Unternehmensnachfolge

23.10., 27.11.2025

Sprechstunde »Marketing und Vertrieb«

04.11.2025

Sprechstunde »IT-Sicherheit« (IT FOR WORK)

05.11.2025

Sprechstunde »Impressum & Co. – rechtssicherer Online-Auftritt«

06.11.2025

Sprechstunde »Webseiten- und Social-Media-Check«

Auf Anfrage

Sprechstunde »Unternehmen in schwierigen Situationen«

VOLLVERSAMMLUNG

04.12.2025

Die Sitzungen der Vollversammlung der IHK Darmstadt sind in der Regel nicht öffentlich. Wer kein Mitglied ist und gerne an einer Vollversammlung teilnehmen möchte, kann sich über das Sekretariat der Hauptgeschäftsführung anmelden:

T 06151 871-1203

M hauptgeschaeftsfuehrung@darmstadt.ihk.de

Fragen zu den Werkstattgesprächen und kostenfreien Sprechstunden beantworten:

Heike Flenner, Sina Neumann

T 06151 871-1133

M veranstaltung@darmstadt.ihk.de

KOSTENFREIE VERANSTALTUNGEN FÜR IHK-MITGLIEDER UND GRÜNDER*INNEN

Entdecken Sie unsere Workshops, Seminare, Online-, Podiums- und Netzwerkveranstaltungen.

Information und Anmeldung:

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 138278



Die Molkerei Hüttenthal liegt umgeben von viel Grün in Mossautal.

NICHT ALLES IST KÄSE

Die Molkerei Hüttenthal in Mossautal ist die letzte Privatmolkerei im Odenwald. Mit einer starken Regionalisierung, hoher Qualität und Nischenprodukten behauptet sich das Familienunternehmen gegen die Konkurrenz der Großkonzerne. Nach der erfolgreichen Übergabe an die vierte Generation blickt man optimistisch in die Zukunft – auch wegen eines neuen Produkts.

TEXT Stephan Köhnlein **FOTOS** Arndt Falter

Weichkäse mit Rotkultur, halbfester Schnittkäse, Ziegenmilch-Spezialitäten und seit einiger Zeit auch hochwertiges Speiseeis – bei der Privatmolkerei Hüttenthal in Mossautal findet man eine Reihe von Produkten abseits des Mainstreams der Branche. »Wir sind eben keine Molkerei für den 400-Gramm-Gouda im Discounter«, stellt Geschäftsführer Julius Kohlhage klar. Genau diese Spezialisierung ist Teil des langjährigen Erfolgsrezepts des Familienbetriebs.

Bereits in der vorangegangenen Generation hat man sich entschlossen, die Molkerei nicht zu einem Industriebetrieb auszubauen. Statt Masse setzte man auf Klasse. »Es wurde Wert auf ein qualitatives Wachstum gelegt, bei dem wir Produkte schaffen, die die Großen so nicht herstellen können«, sagt Julius Kohlhage. Er führt den Betrieb mit seiner Frau Annalena. Vor

einem Jahr haben sie die Molkerei von deren Eltern übernommen. Die beiden 30-Jährigen kennen sich seit der Schulzeit und haben mittlerweile einen zwei-jährigen Sohn. Julius Kohlhage studierte internationale Weinwirtschaft und Agrarwirtschaft, sie BWL und Leadership Management. Der Einstieg in die Milchverarbeitung fiel ihm leicht. Schließlich gebe es Überschneidungen zur Weinwirtschaft, erklärt er. In beiden Bereichen spielen unter anderem Hygieneanforderungen, Fermentationsprozesse, eine präzise Temperaturführung sowie ein feines Gespür für Sensorik und Reifung eine zentrale Rolle.

Hinter den beiden Jungunternehmern liegen schwierige Jahre: Corona und Ukrainekrieg seien große Herausforderungen gewesen, verbunden mit einer großen Unsicherheit, in der immer wieder auch

die Frage aufkam, ob die Molkerei wirklich noch eine Zukunft habe. Mittlerweile befindet man sich jedoch nach diversen gemeinsamen Kraftakten wieder in ruhigerem Fahrwasser. »Das ist kein Betrieb, den man alleine stemmt – das muss man zusammen als Paar machen«, betont der Unternehmer.

Fünf Millionen Liter Kuhmilch pro Jahr

Die Hüttenthaler Privatmolkerei ist fest in der Region verwurzelt. Die rund 30 Mitarbeiter*innen wohnen fast alle in Mossautal und der nächsten Umgebung, die Milch kommt von Betrieben im Umkreis von maximal 35 Kilometern, das Liefergebiet hat einen Radius von rund 60 Kilometern. Bis zu fünf Millionen Liter Kuhmilch verarbeitet die Molkerei pro Jahr, dazu nochmals rund 100.000 Liter Ziegenmilch. Diese verarbeitete Milchmenge entspricht in etwa auch dem Jahresumsatz in Euro.

Ein besonderes Traditionsprodukt ist der Schichtkäse, ein Frischkäse aus Kuhmilch, der sich durch seine feste, leicht bröckelige Konsistenz von Quark unterscheidet. »Wir sind einer der drei letzten Betriebe in Deutschland, die Schichtkäse noch herstellen.« Die Nachfrage ist da, besonders zur Käsekuchensaison und erst recht, seit ein großes Werk in Schefflenz im Neckar-Odenwald-Kreis vor Kurzem geschlossen wurde. Zwar habe man die Produktion etwas erhöht, beliefere unter anderem große qualitätsorientierte Bäckereien. Doch unter dem Strich sei man der bewährten Strategie treu geblieben: »Wir wollen nicht den Massenmarkt bedienen«, sagt Kohlhage.

Speiseeis als neues Geschäftsfeld

Eine neuere Erfolgsgeschichte ist das selbst hergestellte Speiseeis. »Meine Frau und ich hatten uns überlegt, in welchem Bereich wir noch wachsen können. Und weil wir einen Hofladen haben, der schon sehr gut läuft, haben wir uns gesagt: Da bieten wir auch Eis an.« Zunächst habe man das Eis extern aus eigener Milch und Sahne produzieren lassen. Doch nachdem es immer wieder zu Lieferproblemen gekommen sei, habe man sich entschlossen, die Produktion selbst zu übernehmen.

Das Eis bietet für die Molkerei einen großen Vorteil: Joghurt oder Buttermilch haben nur eine Mindesthaltbarkeit von etwa 25 Tagen. »Wenn da mal die Nachfrage sinkt, bekommen wir das relativ schnell zu spüren«, sagt Julius Kohlhage. »Eis hingegen ist bis zu einem Jahr haltbar und lässt sich schon vor der eigentlichen Saison produzieren. So hatten wir auf einmal ein Produkt, das sich auch langfristig

über den Winter herstellen lässt und das wir dann im Frühling und Sommer verkaufen können.«

Auch hier setzt man auf Qualität, wie Julius Kohlhage betont: »Wir müssen keine Milch ersetzen, keine Sahne durch irgendwelche Fette.« In der Herstellung wird mit hochwertigen Fruchtzubereitungen oder französischer Valrhona-Kuvertüre gearbeitet. »Wir haben jetzt schon zwei Mitarbeiter alleine fürs Eis«, sagt der Unternehmer. Der Umsatz liege bereits im sechsstelligen Bereich. »Wir sehen da noch großes Potenzial.«

www.molkerei-huettenthal.de



Die beiden Geschäftsführer Julius und Annalena Kohlhage.



Neu im Sortiment: verschiedene Eissorten.

TREFFPUNKT

► Bei der **jüngsten Sitzung der Vollversammlung** nahm erstmals der neue Präsident der IHK Darmstadt, Christian Jöst, neben IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann Platz, um gemeinsam die Tagesordnung zu moderieren. Durch Jösts Aufstieg zum Präsidenten galt es, seine zuvor wahrgenommene Position des Vizepräsidenten neu zu besetzen. Laura Odenwälder, Geschäftsführerin der Odenwälder Baumaschinen-Gruppe in Mörlenbach, wurde nun aus der Mitte der Vollversammlung zur **neuen Vizepräsidentin** gewählt. Sie ist Teil des insgesamt siebenköpfigen Präsidiums, des obersten ehrenamtlichen Gremiums der IHK Darmstadt. Im Anschluss berichtete Charlie Müller, Geschäftsführer von Futury, wie in Frankfurt ein für die ganze Region wirkendes Gründerzentrum etabliert werden soll. Für den Aufbau des **Start-up-Ökosystems Futury** stehen durch die Unterstützung des Bundes und verschiedener Partner zunächst 20 Millionen Euro bereit, die unter anderem in ein Quartier in Frankfurt investiert werden. Die Vollversammlung fasste zudem einen Beschluss zum Thema **kommunale Verpackungssteuer**, was der IHK Darmstadt ermöglicht, die politische Arbeit aufzunehmen und zu versuchen, zusätzliche Belastungen für Unternehmen zu vermeiden (siehe auch Seiten 32/33).



Von links: IHK-Präsident Christian Jöst, Futury-Geschäftsführer Charlie Müller, IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann. Foto: Klaus Mai



Die Vollversammlung der IHK Darmstadt fasste unter anderem einen Beschluss zum Thema kommunale Verpackungssteuer. Foto: Klaus Mai



Laura Odenwälder wurde zur neuen Vizepräsidentin der IHK Darmstadt gewählt. Foto: Jens Steingässer

► Rund 50 Teilnehmer*innen haben sich beim **»Forum Personalkultur: Erfolgsfaktor Vereinbarkeit«** in der IHK Darmstadt Anregungen geholt, wie sich die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Pflege erreichen lässt. In drei Fachvorträgen erfuhren sie, wie eine familienfreundliche Kultur gelingt und wie diese zur Arbeitgeberattraktivität und Mitarbeiterbindung beiträgt. Christoph Schütz, Vertriebsleiter beim Autohaus J. Wiest & Söhne, berichtete, wie Vereinbarkeit im Unternehmensalltag erfolgreich umgesetzt werden kann. Victoria Reimelt und Antonia Fells, Geschäftsführerinnen des Viva Familienservice, informierten zudem über Unterstützungsangebote für Unternehmen und Mitarbeiter*innen. Weitere Infos zum Forum Personalkultur unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 5810594



Von links: Antonia Fells (Viva Familienservice), Dr. Andreas Jansen (Universität Duisburg-Essen), Christoph Schütz (Autohaus Wiest & Söhne), Kathrin Kempf (Bildungswerk der Hessischen Wirtschaft) sowie Corinna Schwedhelm (Unternehmensnetzwerk »Erfolgsfaktor Familie«). Foto: Angela Schröter



Grellbunte Sonnensvisiere der IHK-Ausbildungskampagne waren beim Festival »Sound of the Forest« angesagt. Fotos: Klaus Mai

◀ Im Zuge der **IHK-Ausbildungskampagne** hat die IHK Darmstadt Tausende Sonnensvisiere auf einem der schönsten Musikfestivals in Hessen verteilt, dem **»Sound of the Forest«** am Marbach-Stausee. Die bunten Sonnensvisiere waren das modische Must-have des Festivals und bewerben darüber hinaus die Online-Lehrstellenbörse: Auf der Homepage können Jugendliche passende Ausbildungsbetriebe und freie Ausbildungsstellen zu ihrem Wunschberuf finden. Im Zuge der bundesweiten Kampagne lädt auch die IHK Darmstadt Jugendliche dazu ein, das Lebensgefühl Ausbildung zu entdecken. Ziel ist es, ein neues Bewusstsein für das Thema Ausbildung zu schaffen und so Betriebe und den Fachkräftenachwuchs zusammenzubringen. Das »Sound of the Forest« findet seit 2009 statt und lockt jährlich rund 5.000 Besucher*innen an. Das Festivalgelände war in diesem Jahr als Fantasiewelt gestaltet, nach dem Motto »Alice im Wunderland«.

www.derausbildungsatlas.de

<https://sound-of-the-forest.de>

Anzeige

CONTAINERDIENST
AUST

Zertifizierter
Entsorgungsfachbetrieb
Telefon +49 (0) 6152 55740 | www.aust-gg.de

WELCHE ROLLE SPIELT FÜR SIE KREISLAUF-WIRTSCHAFT?



Ein Beispiel für gelungene Kreislaufwirtschaft: Azur in Mühlthal übernimmt für den Landkreis Darmstadt-Dieburg Entsorgung und Recycling von Elektroschrott.
Foto: Arndt Falter



Björn Hickmann

Geschäftsführer von Coreum,
Stockstadt am Rhein

Foto: Coreum

»Für uns im Coreum ist zirkuläres Bauen kein Trend, sondern absolute Notwendigkeit. Unsere Mission lautet: Als Innovations- und Kommunikationsplattform schaffen wir einen Ort, an dem Menschen Bau, Umschlag und Recycling unmittelbar erleben, voneinander lernen und gemeinsam die Zukunft gestalten können. Da unsere Ressourcen endlich sind, müssen wir Bauweisen entwickeln, die Materialien nicht verbrauchen, sondern im Kreislauf halten. Viele vielversprechende Lösungen existieren bereits – im Coreum machen wir sie sichtbar und erlebbar. So informieren wir unsere Gäste über konkrete Ansätze und fördern den Austausch. Zirkuläres Bauen ist dabei mehr als Ressourcenschutz: Es eröffnet Chancen, macht unabhängiger von Rohstoffen, reduziert Emissionen und schafft neue Geschäftsmodelle. Das Coreum versteht sich als Plattform, die diesen Wandel aktiv vorantreibt.«



Stefan Löffler

CEO von MDLmodule,
Bischofsheim

Foto: MDLmodule

»Beim modularen Bauen in Vollholz mit einer Vorfertigung von 95 Prozent spielt die Kreislaufwirtschaft eine zentrale Rolle. Sollten die Gebäude zukünftig demontiert werden, könnte – ganz im Sinne des Ansatzes von MDLmodule – alles sortenrein getrennt und zurückgebaut werden. Für uns bedeutet Kreislaufwirtschaft auch kurze Lieferketten und schnelle Lieferzeiten sowie einen möglichst nachhaltigen Ansatz durch serielle Vorfertigung. Das Fichtenholz kommt aus zertifizierten Quellen in Deutschland und Österreich. Andere Materialien kommen aus der Region – das sichert kurze Transportwege. Durch die stark verkürzten Bauzeiten sparen wir Energie und Emissionen. Zudem legen wir Wert auf gute Arbeitsbedingungen – alles wird in unseren Produktionsstätten vorgefertigt. Ich sehe eine große Zukunft für die Modulbauweise auch im mehrgeschossigen Wohnungsbau.«

**Karl Görtz**Geschäftsführer von Curenergy,
Viernheim

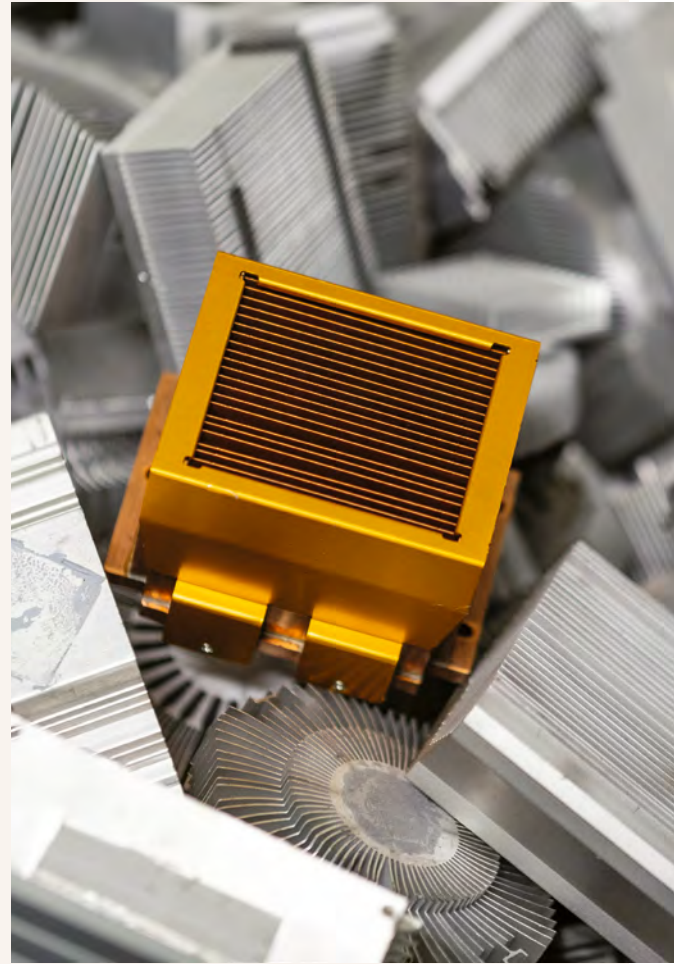
Foto: Curenergy

»Für ein rohstoffarmes Land wie Deutschland ist die Kreislaufwirtschaft der Schlüssel zu Resilienz und geopolitischer Unabhängigkeit. Wir brauchen ein Umdenken im Produktdesign – weg vom Linearen, hin zum Kreislaufgedanken mit innovativen Aufarbeitungstechniken sowie klaren Materialspezifikationen für recycelte Wertstoffe. Unser Curenergy-Prozess elektrifiziert die Carbon-Black-Herstellung (Industrieruß) und erzeugt zugleich ein wasserstoffreiches Reaktionsgas: Aus einem Altreifen gewinnen wir den Ruß und die thermische Energie, die für die Produktion von zwei neuen Reifen benötigt werden. Dabei verwandeln wir Altreifen in hochwertige Energie und Rohstoffe bei einem Bruchteil der CO₂-Emissionen im Vergleich zu deren konventioneller Herstellung. Für uns gilt: End-of-Life-Produkte sind kein Abfall, sondern Rohstoffe und Energiequellen.«

**Dirk Breitkreuz**CEO der Wetropa-Group,
Mörfelden-Walldorf

Foto: Wetropa

»Die Kreislaufwirtschaft beginnt bereits bei der Produktentwicklung und ist bei Wetropa zentraler Bestandteil des Handelns. Schon bei der Konstruktion der Verpackung setzen wir auf Ressourcenschonung und bieten schlanke Verpackungen inklusive CO₂-Berechnung und Versorgungskonzept. Getreu dem Motto »Design for Recycling« entwickeln wir individuelle Verpackungen für die Industrie – Schaumstoff-ReFoam-Verpackungen und PaperCore-Wabenplatten aus Papier, für deren Produktion wir im letzten Jahr in eine neue Maschine investiert haben. Die Platten sind sehr leicht, extrem stabil und sparen durch ihr geringeres Volumen Material. Zudem setzen wir auf schlanke, energieeffiziente Produktionsprozesse. Unsere Materialien sind zu 100 Prozent recyclebar: Für uns endet Nachhaltigkeit nicht mit dem Produkt – sie schließt dessen Rückführung in den Produktionskreislauf konsequent ein.«



Die eingesammelten Altgeräte werden so sortenrein wie möglich sortiert, um sie wieder dem Stoffkreislauf zuzuführen. Foto: Arndt Falter

Anzeige



ES BELASTET MICH, WENN MEINE KUNDEN NICHT PÜNKTLICH ZAHLEN.

„WIR KÜMMERN UNS GERNE FÜR SIE DARUM.“

Bares Wissen ist für Ihr Unternehmen genauso wertvoll wie Geld. So verstehen Sie Ihre Kunden besser und wir managen Ihre Forderungen noch erfolgreicher.

Inkasso geht am besten gemeinsam.



Creditreform Darmstadt
06151 87 50-88
 info@darmstadt.creditreform.de
 www.creditreform.de/darmstadt/
 inkasso-wissen

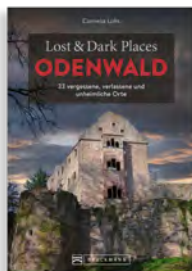




MIT WERTSCHÄTZUNG ZU MEHR MOTIVATION

In einer Arbeitswelt im Umbruch gewinnen zwischenmenschliche Beziehungen stark an Bedeutung. Dieser praxisnahe Leitfaden zeigt, wie Unternehmen mit starker Führung, gelebter Wertschätzung und gezieltem Technologieeinsatz ein Klima schaffen, das Vertrauen, Motivation und Leistung fördert. Der zentrale Gedanke: Echte Verbundenheit zwischen Führungskräften und Teams ist der Schlüssel zu nachhaltiger Mitarbeiter*innenbindung – und damit ein entscheidender Wettbewerbsvorteil in unsicheren Zeiten. Themen wie Burnout-Prävention, Demotivation, Rückkehr ins Büro oder faire Kündigungen werden ebenso aufgegriffen wie der kritische Blick auf Recruiting-Realitäten und die oft missverstandene New-Work-Bewegung.

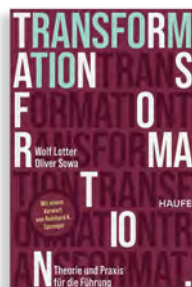
Wettbewerbsvorteil Mitarbeiterbindung. Erschienen bei Haufe für 39,99 Euro. ISBN: 978-3-648-18455-4



DIE DUNKLEN SEITEN DES ODENWALDS

Ob verlassene Burgen, geheimnisvolle Höhlen oder unheimliche Wälder – dieses Buch führt zu den dunkelsten und geheimnisvollsten Orten des Odenwalds. Hier wurde nicht nur der Nibelungenheld Siegfried hinterrücks an einer Quelle ermordet, sondern es gibt auch verschwundene Dörfer, einen schaurigen Galgen, Legenden um ein Geisterheer, das Grab eines geheimnisvollen Wundertäters und Ruinen, hinter denen sich mitunter düstere Geschichten verbergen. Detaillierte Beschreibungen, Fotos und Karten runden die Geschichten ab.

Lost & Dark Places Odenwald. Erschienen bei Bruckmann für 22,99 Euro. ISBN: 978-3-7343-2730-8



VERÄNDERUNGEN ERFOLGREICH BEGLEITEN

Dieser Leitfaden für Führungskräfte bietet konkrete Methoden und Strategien zur erfolgreichen Bewältigung von Veränderungsprozessen. Führungskräfte werden dazu ermutigt, ihre eigene Rolle zu reflektieren und sich mit den Emotionen und Widerständen auseinanderzusetzen, die während des Wandels auftreten können. Ein zentrales Thema ist die Kommunikation, wobei Techniken und Strategien vorgestellt werden, um effektiv mit Teams zu kommunizieren und Vertrauen aufzubauen. Das Buch liefert praktische Tipps zur Einbindung von Mitarbeiter*innen und bietet Werkzeuge, um den Veränderungsprozess in jeder Phase zu steuern.

Souverän im Change – Methoden aus der Führungspraxis. Erschienen bei Vahlen für 29,80 Euro. ISBN: 978-3-648-19242-9

Impressum

»Wirtschaftsdialogue« ist das Mitgliedermagazin und offizielle Mitteilungsorgan der IHK Darmstadt (ISSN 1869-8069). Die Zeitschrift erscheint sechs-mal pro Jahr in einer Druckauflage von 41.655 Exemplaren (Jahresdurchschnitt, IVW-geprüft). Der Bezug erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK und ist für Mitglieder kostenfrei.

Bei Fragen zur Zustellung wenden Sie sich an redaktion@ darmstadt.ihk.de

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer (IHK) Darmstadt
Rheinstraße 89, 64295 Darmstadt
T 06151 871-0, M info@darmstadt.ihk.de
www.ihk.de/darmstadt

Inhaltlich verantwortlich

Robert Lippmann, Hauptgeschäftsführer
Patrick Körber, Geschäftsbereichsleiter Kommunikation und Marketing

Redaktionsleitung

Matthias Voigt,
T 06151 871-1167, M redaktion@darmstadt.ihk.de

Weitere Autor*innen dieser Ausgabe

Patrick Körber, Stephan Köhnlein, Julia van Lottum

Mit Namen gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers, nicht in jedem Fall auch die Meinung der IHK Darmstadt wieder. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung und unter Angabe der Quelle.

Titelbild

360 Materials

Designkonzept und Gestaltung

SCHUMACHER Brand + Interaction Design GmbH
www.schumacher-design.de

Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Kassel

Verlag

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG
www.zarbock.de

Anzeigenleitung

Ralf Zarbock,
T 069 420903-72, M verlag@zarbock.de

Anzeigendisposition

Anja Bäuml,
T 069 420903-75, M anja.baeuml@zarbock.de

Zurzeit gültige Anzeigenpreisliste

Nr. 15, gültig ab 01.11.2024

Veröffentlichungsdatum dieser Ausgabe

01.10.2025

Beilagen

Vollbeilagen: Wortmann AG, Hüllhorst; Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg (Einhefter) | Teilbeilage: Autohaus Fulda, Krah & Enders GmbH, Fulda



Das Magazin wird
klimaneutral gedruckt.

MARKTPLATZ

Alphabetischer Branchenspiegel für Angebote aus Industrie, Handel, Dienstleistung und Werbung

ANGEBOTSMAPPEN



COMPUTERSCHULUNG



ANZEIGEN-HOTLINE
0 69 / 42 09 03-75

CONTAINERDIENST



INDUSTRIENÄHMASCHINEN

Ihr Partner für Industrienähmaschinen
Verkauf, Service und Zubehör-Sonderlösungen
aller gängigen Fabrikate
Tel. 06105-923083 - tec-team@t-online.de
www.tec-team.de

STAHLHALLENBAU



ZEITERFASSUNG

Zeiterfassung, Urlaubs-
workflow, Betriebsdaten,
Projektzeiten, Zutritt.
www.time-info.de - 06151 33 90 97

Anzeigenschluss
für die
Dezember/Januar-
Ausgabe:
3. NOVEMBER 2025

Sichern Sie sich Ihre
Platzierung unter
0 69 / 42 09 03-75
oder **verlag@zarbock.de**

Mit einer Anzeige im Magazin **Wirtschaftsdialoge**
erreichen Sie Ihre Zielgruppe auf höchster
Entscheidungsebene.

Fordern Sie jetzt Ihr Angebot an:

Michaela Bracht-Klopfer

069/42 09 03 53

michaela.bracht-klopfer@zarbock.de



ENTZÜCKEN. ENTEKA.

Weniger Kosten. Mehr Freude.
ENTEKA Ökoenergie. entega.de



EINFACH KLIMAFREUNDLICH FÜR ALLE.