

Report

Wirtschaftsmagazin der Region Rheinhausen Januar | Februar | März 2026

Europa

Wahlgipfel
der Wirtschaft

Seite 12

Wechsel im
IHK-Präsidium

Seite 35



GLASFASER FÜR IHR BUSINESS

www.mainzer-breitband.de



HIER GEHT'S ZUM
HIGHSPEED-INTERNET
FÜR MAINZ & DIE REGION



MAINZER
BREITBAND

Foto: Ben Pakalski



Aufbruch statt Abschottung

Liebe Leserinnen und Leser,

Europa ist nicht perfekt. Aber es ist das Beste, was wir gemeinsam geschaffen haben – und das Klügste, was wir verteidigen können.

Bei unserem Jahresempfang der Wirtschaft in der Mainzer Rheingoldhalle hat der frühere Präsident der Europäischen Kommission, Jean-Claude Juncker, eindringlich für ein selbstbewusstes, geeintes Europa geworben. Seine Botschaft war klar: Gerade unter geopolitischem Druck darf Europa nicht auseinanderdriften.

Für eine exportstarke Region wie Rheinhessen ist das keine abstrakte Debatte, sondern wirtschaftliche Realität. Unsere Unternehmen sind eng mit dem europäischen Markt verflochten. Offene Grenzen, gemeinsame Standards und verlässliche Regeln sichern Wertschöpfung und Arbeitsplätze in unserer Region. Wer glaubt, Abschottung mache uns stärker, verkennt die Grundlagen unseres Wohlstands. Der Binnenmarkt ist unser Stabilitätsanker – allerdings müssen wir ihn endlich entschlossen vollenden.

Bei unserer Delegationsreise nach Brüssel im vergangenen haben wir konkrete Anliegen aus der Praxis eingebracht – zu langen Verfahren, wachsenden Berichtspflichten und Hemmnissen im Dienstleistungsverkehr. Auch über unser Büro in Brüssel, über die Deutsche Industrie- und Handelskammer und die Auslandshandelskammern tragen

die Industrie- und Handelskammern diese Erfahrungen kontinuierlich in die europäische Gesetzgebung. Die Erkenntnis ist da. Jetzt braucht es Umsetzung: weniger Doppelregeln, mehr Tempo, mehr Vertrauen in unternehmerische Verantwortung.

Wettbewerbsfähigkeit entscheidet sich aber auch in Rheinland-Pfalz. Unsere Wirtschaft tritt seit Jahren auf der Stelle. Mit der Landtagswahl am 22. März geht es um schnellere Genehmigungen, eine moderne Verwaltung, leistungsfähige Infrastruktur und echte Entlastung. Die IHKs sind parteipolitisch neutral. Aber wir haben klare Positionen. Und wir stehen für offene Märkte, Rechtsstaatlichkeit und europäische Zusammenarbeit. Extremistische Positionen, die auf Rückzug und Spaltung setzen, gefährden unseren Standort.

Europa braucht Reformen. Rheinland-Pfalz braucht Tatkraft. Und beides braucht Ihre Stimme. Gehen Sie wählen. Setzen Sie ein Zeichen für Aufbruch – und gegen Abschottung.

Herzliche Grüße

Karina Szwede

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN



◀ **19** In Zeiten von Handelskonflikten und „Slowbalization“ wird der Binnenmarkt in Europa zum strategischen Anker: Die Ausgabe zeigt, wie stark Rheinland-Pfalz wirtschaftlich mit der EU verflochten ist und wo Unternehmen dennoch unter Bürokratie, Lieferkettenvorgaben und neuen Instrumenten wie CBAM leiden.

IHK-Wahlgipfel mit den Spitzenkandidaten. Grundlage der Diskussion: das Zielbild und die Forderungen der Industrie- und Handelskammern Rheinland-Pfalz zur Landtagswahl. Das Motto: „Stärker. Einfacher. Schneller.“

12



Menschen & Unternehmen

- 4 WFG Alzey-Worms „Wandel als Daueraufgabe“
- 4 WERNER & MERTZ Doppel-Sieg beim WorldStar Packaging Award
- 5 INVENTIVE STUDIOS Wenn der Hirsch ins Meeting platzt
- 6 LIGNILABS War Holz dran
- 8 Nachruf auf Dr. Hans Friderichs
- 8 TT HOSPITALITY IBB Hotel Ingelheim übernommen
- 9 SCHLOSS WALDTHAUSEN Modernes Tagungs- und Veranstaltungshaus eröffnet
- 9 SCHOTT AG „Bilanz mit Licht und Schatten“
- 10 Raus aus dem Aktenstapel: Bürokratiemelder macht Hürden sichtbar
- 10 MARIEN-APOTHEKE: Vier Generationen Verantwortung in Bodenheim

Standortpolitik

- 12 Wahlgipfel und Zielbild: die IHK-Forderungen zur Landtagswahl 2026
- 14 Rhein Hessens Wirtschaft stabilisiert sich
- 16 Jahresempfang der Wirtschaft „Europa braucht sich nicht zu verstecken“

Titel

- 19 Gesicht zeigen für Europa
- 21 EWR setzt auf EU-Standard
- 22 „Kurswechsel dringend erforderlich“: Interview mit Freya Lemcke, Leiterin der DIHK-EU-Vertretung
- 24 Praxis an den Schreibtisch in Brüssel bringen
- 26 Andere Länder, andere Chancen: Einblicke in Europas Auslandshandelskammern
- 28 Bulgariens Weg in die Eurozone

IHK

- 35 Wechsel im IHK-Präsidium
- 36 IHK stellt zentrale Bereiche neu auf

Unternehmensgründung & Unternehmensförderung

- 37 next-change Unternehmensbörse



Mit neuen Gesichtern im Präsidium und einer Beitragssenkung ab 2026 stellt die IHK für Rheinhesen wichtige Weichen. Zudem richtet sich der Blick nach Berlin – und auf das Zusammenspiel von Wirtschaft und Sicherheit.

35

Aus- und Weiterbildung

- 38 Spitzen-Azubis aus Rheinhesen: Die Besten unter den Erfolgreichen
- 40 „Nicht nur zuhören, machen“
- 42 KI im Klassenzimmer

Innovation und Umwelt

- 43 UrStrom eG: Energiewende im Ehrenamt

International

- 44 Land der unbegrenzten Herausforderungen – Interview mit Gerrit Ahlers von der AHK USA-Chicago
- 46 Ukraine-Honorarkonsulat in Mainz neu besetzt
- 47 IHK-Termine International

KONTAKT

IHK Dienstleistungszentren
service@rheinhesen.ihk24.de

Mainz
Schillerplatz 7, 55116 Mainz
Telefon 06131 262-0

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

Worms
Adenauerring 1, 67547 Worms
Telefon 06241 9117-3

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

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

Ausbildungshotline
Telefon 06131 262-1608

Weitere Kontakte
ihk.de/rheinhesen

INDEX

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG (40,41), EWR Netz GmbH (21), Gemünden Verwaltungsgesellschaft mbH (35,36), Grace GmbH (35,36), Inventive Studios GmbH (5), Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (6,31), JUWÖ Poroton-Werke Ernst Jungk & Sohn GmbH (35,36), Klenk & Hoursch AG (5), LigniLabs GmbH (6), Marien-Apotheke Henning Müller-Röble e.K. (10), Merbag Mainz GmbH (11), ROWE MINERALÖLWERK GMBH (24,25), Schott AG (9), Sparkassenverband Rheinland-Pfalz (9), TT Hospitality GmbH & Co. KG (8), UrStrom Bürgerenergie eG (43), Werner & Mertz GmbH (4), Wertbach Nachfolgeberatung (33), Wilhelm Faber GmbH (35,36), Wirtschaftsförderungsgesellschaft Alzey-Worms mbH (4)

GEZIELT INFORMIERT

Wählen Sie nach Ihren Interessengebieten aus, welche Neuigkeiten und Einladungen Sie von uns per Mail erhalten möchten:



ihk.de/rheinhesen/news

COVER

Gestaltung: Milena Schön, IHK für Rheinhesen / Foto: Adobe Stock / Alexander Mak

„Wandel als Daueraufgabe“

Seit 50 Jahren gibt es die Wirtschaftsförderungs-GmbH für den Landkreis Alzey-Worms. Geschäftsführerin Kerstin Bauer erläutert Aufgaben, aktuelle Herausforderungen und die Stärken des Standorts im Süden Rheinhessens.



Foto: Alexander Sell

Frau Bauer, wofür steht die Wirtschaftsförderung Alzey-Worms?

Unsere Hauptaufgabe ist es, die Unternehmen am Standort aktiv zu unterstützen. Aktuelle Schwerpunkte sind Fachkräftesicherung und Digitalisierung. Wir verstehen uns als verlässlicher Partner in guten wie in schwierigen Zeiten und begreifen Wandel als Daueraufgabe. Hinzu kommen strategische Aufgaben im Tourismus. Ein zentrales Format ist unsere Berufsinformesse, die

am 24. und 25. April zum 30. Mal stattfindet – mit konkreten Einstellungserfolgen in jedem Jahr. Aktuell führen wir eine Unternehmensbefragung zur Fachkräftesicherung durch. Mit dem Wirtschaftspreis „Regio-Effekt“ machen wir die Leistungen der Betriebe sichtbar. Wichtig sind zudem schnelle Genehmigungsverfahren. Mit Runden Tischen aus Planern und Behörden haben wir hier gute Lösungen erzielt – auch bei der Ansiedlung von Eli Lilly.

Wie arbeiten und finanzieren Sie sich?

Wir verstehen Förderung vor allem als Service: Unsere Angebote sind – abgesehen von Standgebühren bei der Berufsinformesse – kostenfrei. Finanzielle Förderprogramme von Land, Bund und EU vermitteln wir bei Bedarf. Getragen wird die WFG von zehn Gesellschaftern und Zuschüssen.

Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie für den Standort?

Die Fachkräftesicherung ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Um Engpässe zu vermeiden, müssen wir als Region attraktiv bleiben – mit bezahlbarem Wohnraum, guter Mobilität und besserer Anbindung, etwa durch den weiteren Ausbau der Bahnstrecke Alzey–Mainz. Gleichzeitig sind wir gut aufgestellt: Die zentrale Lage zwischen Rhein–Main- und Rhein–Neckar–Gebiet, steigende Beschäftigtenzahlen über dem Landesdurchschnitt und niedrige Arbeitslosigkeit sprechen für sich. Als Zuzugsregion mit hoher Lebensqualität überzeugen wir auch international tätige Unternehmen wie Eli Lilly, Lufthansa Technik Aero und Nestlé Health Science.

WERNER & MERTZ Doppel-Sieg beim WorldStar Packaging Award

Auszeichnungen ist man bei Werner & Mertz gewohnt. Doch zwei Mal beim international renommierten WorldStar Packaging Award zu gewinnen, ist auch für das Mainzer Reinigungsmittelunternehmen neu. Das Familienunternehmen, das sich als Nachhaltigkeitspionier definiert, entwickelte mit Kooperationspartner Mondi einen vollständig recyclingfähigen Standbodenbeutel, der jetzt erstmals Post-Consumer-Recyclat aus dem Gelben Sack enthält. Für die professionelle Reinigung wurde zudem das Dosiersystem Switch mit Kooperationspart-

ner Teamplast B.V. entwickelt, das ebenfalls ausgezeichnet wurde.

Es gab 481 Einreichungen und Gewinner aus 36 Ländern in 19 Kategorien. „Besonders freut uns, dass wir für ganz unterschiedliche Technologien ausgezeichnet wurden“, sagt Inhaber Reinhard Schneider. Mit der Einarbeitung von PCR aus der haushaltsnahen Sammlung in einen Standbodenbeutel setze das Unternehmen neue Standards für die gesamte Branche. Das Switch-System kombiniert Flasche und Dosiermechanismus mit Nachfüllbeuteln und ist, so das Unter-

nehmen, eine umfassende und revolutionäre Lösung für die professionelle Reinigungsbranche.



Foto: Werner & Mertz

Wenn der Hirsch ins Meeting platzt

Die Mainzer Inventive Studios sind mit dem PR Report Award in der Kategorie Corporate Media Digital ausgezeichnet worden. Prämiert wurde die „Jägermeister Townhall Show“, realisiert gemeinsam mit der Frankfurter Agentur Klenk & Hoursch. Managing Director Gersi Gega erklärt, wie Unternehmen ihre interne und externe Kommunikation unterhaltsamer gestalten können.

Herr Gega, was macht Inventive Studios aus?

Wir sind ein Team ehemaliger ZDF-Digital-Mitarbeiter und haben 2022 Inventive Studios gegründet. In Mainz liegen Konzeption, strategische Beratung und Produktion – klassisch wie AI-gestützt – für Unternehmens-, Produktkommunikation und Marketing. Zudem betreiben wir ein Studio in Berlin. Unser Fokus: Shows und Formate, die Unternehmenskommunikation unterhaltsamer machen.

Wie sah das bei der „Jägermeister Townhall Show“ aus?

Das jährliche Townhall-Meeting wurde zwar gestreamt, doch viele Mitarbeitende schalteten vorzeitig ab. Wir haben das Format visuell und konzeptionell neu gedacht und deutlich unterhaltsamer gestaltet. Im Headquarter in Wolfenbüttel entstand eine Bar-Atmosphäre, in der der Vorstand locker Ziele und Pläne präsentierte – inklusive AI-Elementen wie einem plötzlich erscheinenden Jägermeister-Hirsch. Der Livestream



Foto: Inventive Studios

bot zudem Live-Übersetzungen in mehrere Sprachen. Ein weiteres Projekt: Gemeinsam mit der Staatskanzlei haben wir Johannes Gutenberg als 3D-Avatar zum Leben erweckt – er beantwortet heute in einer digitalen Welt Fragen in verschiedenen Sprachen.

Wer zählt zu Ihren Kunden?

Vor allem Mittelständler und Konzerne wie Schott, Vodafone oder der VfB Stuttgart. Sie alle benötigen Content-, Technologie- oder AI-Lösungen für ihre Kommunikation. Aber auch Stiftungen und kleinere Organisationen gehören zu unserer Zielgruppe.

7. MAI 2026

JETZT ANMELDEN

DAS Arbeitstreffen für Verbände

Ingelheim am Rhein
„Kommunikation im Fokus: Branding, Pressearbeit und digitale Reichweiten“

www.ikum-ingelheim.de/events/das-arbeitstreffen-fuer-verbaende-2026/

In Kooperation mit

IKUM
Ingelheimer Kultur und Marketing GmbH

LVU
DIE UNTERNEHMER IN RHEINLAND-PFALZ

War Holz dran

Millionen-Förderung von der Bundesagentur für Sprunginnovationen, Gründungspreis „Pioniergeist“, Innovationspreis des Arbeitskreises der BioRegionen – immer wieder schreibt das Mainzer Startup LigniLabs Schlagzeilen. Was macht die Arbeit eines der Pioniere auf dem neuen Biotech-Areal in Mainz aus?



Foto: LigniLabs

Im Blickpunkt steht die „Esca“-Pilzkrankung, die Weinreben befällt und jährlichen Schäden in Millionenhöhe verursacht. Die Mainzer GmbH sieht die Chance, Pestizide gezielt einzusetzen, statt sie großflächig zu versprühen. Und zwar in Form von winzig kleinen Kügelchen, die von Lignin umschlossen sind. Dabei handele es sich um einen natürlichen Bestandteil von Holz und ein Nebenprodukt der Papierherstellung.

„War Holz dran“, sagt man gern beim Wein, wenn er durch den Ausbau im Barriquefass eine markante Extra-Note erhalten hat. Zukünftig könnte diese Phrase auch für besonders gesundes Lesegut gelten. Die Wirkstoff-Minikügelchen werden in den Rebstock injiziert und entfalten ihre Wirkung, wenn der Pilz sie erreicht und die Lignin-Wand auflöst. Der eingeschlossene Wirkstoff gelangt so genau dorthin, wo er gebraucht wird. „Das erhöht die Effektivität, verringert die Ausbringungsmenge und macht die Branche nachhaltiger“, sagt Managing Director Dr. Justin Grabow.

Die im Juni 2022 gegründete LigniLabs GmbH ist eine Ausgründung aus dem Max-Planck-

Institut für Polymerforschung. „Wir können zahlreiche unterschiedliche Stoffe in unsere Kapseln packen, solange bestimmte Kriterien wie eine gewisse Löslichkeit erfüllt sind“, macht Grabow deutlich. „Die Industrie verwendet viele fossil basierte Kapseln, sodass viel Mikroplastik auf die Felder gelangt.“ Dem könne entgegengewirkt werden. Wobei das Startup sich den Flammschutz als Initialmarkt auserkoren hatte, weil – anders als bei den Wachstumsperioden von Pflanzen – eine brandschützende Funktion sofort nachgewiesen werden könne und die Regularien hier weniger eng gefasst seien.

Aus Forschung marktfähige Lösungen machen

„Das Unternehmen zeigt eindrucksvoll, wie aus exzellenter Forschung marktfähige Lösungen entstehen können, die zugleich ökologisch und wirtschaftlich überzeugen. Die Nutzung von Lignin als natürlichem Rohstoff steht beispielhaft für den Innovationsgeist, den wir in Rheinland-Pfalz fördern möchten – nachhaltig, skalierbar und mit klarem Mehrwert für Umwelt und Gesellschaft“,

hob Dr. Ulrich Link, Vorstand der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz, bei der Gründerpreisverleihung hervor.

Skalierbarkeit und Mehrwert soll nicht zuletzt die Plattformtechnologie bringen, auf die Grabows Unternehmen aus ist. Ziel ist es, über eine zielgerichtete Pflanzenmedizin durch biobasierte Mikro- und Nanoverkapselung auf Basis von Lignin hinaus zahlreiche weitere Branchen grundlegend zu verändern. Es geht um ein flexibles Baukastensystem aus Biopolymer-Kapseln. Diese „LigniCAPS“ könnten von Dünger und Fungiziden über Flammschutzadditive und Stimulanzien bis zu Enzymen oder DNA viele verschiedene Stoffe beinhalten, um sie jeweils gesteuert durch bestimmte Trigger freizugeben.

„Wir reden derzeit mit ganz unterschiedlichen Akteuren in unterschiedlichen Branchen“, sagt Grabow. Im Pflanzenschutz gebe es eine Diskussion, ob Lignin auch als Mikroplastik gewertet werden soll. „Wir könnten auch andere Biopolymere verwenden auf Basis unserer Technologie“, betont der Mitgründer. Für die Verwendung von Lignin im Feld gebe es in der EU noch nicht einmal standardisierte Tests. „Wir sind da komplett auf dem grünen Feld“, unterstreicht Grabow den innovativen Charakter der Technologie. Das Unternehmen ist auf der Suche nach Kooperationen und Wirkstoffen, mit denen die Verkapselung zur Anwendung kommen kann. Denkbar ist, dereinst mit Naturstoffen selbst an den Markt zu gehen. Zum Flammschutz ist eine Handelsmarke angemeldet. Nach dem Einzug ins LAB I im Mainzer Innovationspark wäre das Unternehmen planmäßig ab der zweiten Jahreshälfte produktionsreif. „Dann sind wir auch optimistisch, zu starten, denn wir sind mit einigen potenziellen Kunden im Gespräch“, sagt Grabow.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



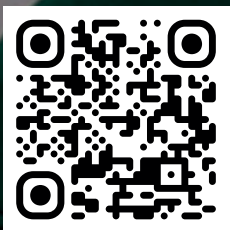
Wir sind Wirtschaft

Kooperieren Sie mit uns.

Wir bieten

- 6 duale Bachelor
- 2 berufsintegrierende Master
- Mainzer Studienmodell
- Staatliche Hochschule
- 50 Jahre Erfahrung
im Teilzeitstudium

hs-mz.de/kooperationspartner



Nachruf auf Dr. Hans Friderichs

Er war ein überzeugter Vertreter der sozialen Marktwirtschaft, ein Brückenbauer zwischen Politik und Wirtschaft – und ein Mann, der seine Wurzeln bei der IHK nie vergaß: Ende November ist der ehemalige Bundeswirtschaftsminister Dr. Hans Friderichs im Alter von 94 Jahren verstorben. Mit ihm verliert die rheinhessische Wirtschaft eine prägende Persönlichkeit.



Von 1959 bis 1963 leitete der promovierte Jurist die damalige IHK-Geschäftsstelle in Bingen – in einer Zeit des wirtschaftlichen Aufbruchs. Mit klarem Blick für die Bedürfnisse der überwiegend mittelständisch geprägten Unternehmen setzte er Impulse für Ansiedlungen, Modernisierung und eine starke berufliche Bildung. Die duale Ausbildung war ihm ein besonderes Anliegen. Friderichs verstand die IHK als Dienstleisterin und als unabhängige Stimme der Wirtschaft. Er suchte das Gespräch vor Ort, pflegte den engen Austausch mit Politik und Betrieben und stärkte die Rolle der unternehmerischen Selbstverwaltung in der Region.

Weitsicht bewies er auch mit dem Aufbau des Kreises der Wirtschaftsjunioren Rheinhessen. Er wollte junge Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte früh an Verantwortung heranführen und vernetzen. Das Netzwerk besteht bis heute – viele Kontakte wirken generationenübergreifend fort. Später wurde er Ehrenmitglied der Wirtschaftsjunioren.

Seine weitere Laufbahn führte ihn als Staatssekretär nach Mainz, als Bundestagsabgeordneter nach Bonn und von 1972 bis 1977 als Bundesminister für Wirtschaft in die Bundesregierung. Danach übernahm er weiter Verantwortung in der

Wirtschaft, unter anderem als Sprecher des Vorstandes der Dresdner Bank.

Der IHK-Organisation blieb er stets eng verbunden und brachte sich noch im hohen Alter in Debatten zur wirtschaftlichen Entwicklung Rheinhessens ein – engagiert, klar und mit feinem Humor.

Dr. Hans Friderichs war Träger hoher Auszeichnungen von Bund und Land. Vor allem aber war er ein überzeugter Anwalt der regionalen Wirtschaft. Die IHK für Rheinhessen wird ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

TT HOSPITALITY IBB Hotel Ingelheim übernommen

Die TT Hospitality GmbH & Co. KG hat das Management des bisherigen IBB Hotel Ingelheim übernommen und führt das Haus seit Dezember 2025 unter dem Namen „Das Karl“ weiter. Damit stärkt die zur Unternehmensgruppe Gemünden/Molitor gehörende Gesellschaft ihr Engagement in der Region und baut ihre Hotelkompetenz gezielt aus. Das 2017 entwickelte Gebäude bleibt Teil der NEUEN MITTE Ingelheim und soll unter neuer Führung strategisch weiterentwickelt werden. TT Hospitality wurde 2021 gegründet, um die Hotelaktivitäten der Gruppe zu bündeln. Mit Häusern in Rheinhessen und im Rheingau setzt das Unternehmen auf nachhaltige Konzepte und eine langfristige Standortentwicklung. Ingelheim sei dabei ein zentraler Baustein der regionalen Wachstumsstrategie.



Foto: TT Hospitality GmbH & Co. KG

SCHLOSS WALDTHAUSEN Tagungs- und Veranstaltungshaus eröffnet

Bis vor sechs Jahren war es Sitz des Sparkassenverbandes Rheinland-Pfalz (SVRP). Nun wurde das Schloss Waldthausen, gelegen im Lennebergwald zwischen Mainz und Budenheim, nach umfangreichen Renovierungsarbeiten (siehe Ausgabe 1/2025) als modernes Tagungs- und Veranstaltungshaus wieder eröffnet. Versprochen wird eine außergewöhnliche Location für Konferenzen und Events. Verantwortlich für die Renovierung ist der europaweit tätige Seminaranbieter Chateauform, der die Räumlichkeiten mit besonderem Augenmerk auf Funktionalität und Atmosphäre umgestaltet hat.

Firmenveranstaltungen und Tagungen haben mehr und mehr ihren rein sachlichen

Charakter verloren. Intensives Arbeiten in angenehmer Atmosphäre ist im Trend, nicht zuletzt als Gegenstück zum digitalen Video-meeting. 142 Zimmer und 30 Gruppenräume sollen vor den Toren der Landeshauptstadt ebendies ermöglichen. „Unser ehemaliger Verbandssitz Schloss Waldthausen wird durch die Renovierung zu einem bedeutenden Standort und Leuchtturm für geschäftliche Veranstaltungen sowie kulturelle Highlights in Rheinland-Pfalz und der gesamten Rhein-Main-Region. Das wird eine positive Wirkung auf den Tourismus in unserem Land haben“, erklärt Thomas Hirsch, Präsident des Sparkassenverbands Rheinland-Pfalz. „Wir begrüßen diese Entwicklung als einen weite-

ren Schritt in Richtung einer noch stärkeren regionalen Vernetzung und wirtschaftlichen Stärkung.“

Jérôme Claus, bei Chateauform zuständig für die Immobilienentwicklung in Nord-europa, betont: „Unser Konzept für Schloss Waldthausen ist ein Beispiel für unser Engagement, authentische historische Gebäude in moderne, funktionale Eventlocations zu verwandeln – ohne die Geschichte des Ortes und Gebäudes umzuschreiben. Wir sind stolz darauf, mit dieser einzigartigen Immobilie zur Stärkung der Tagungslandschaft in Rheinland-Pfalz und der Rhein-Main-Region beizutragen.“

SCHOTT AG „Bilanz mit Licht und Schatten“

Der Mainzer Technologiekonzern Schott spricht angesichts globaler Unsicherheiten und einer insgesamt schwächeren Nachfrage von einer „Bilanz mit Licht und Schatten“ für das Geschäftsjahr 2024/25, bei einem weltweiten Umsatz von 2,83 Milliarden Euro und einem Jahresüberschuss von 165 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ging auf 230 Millionen Euro zurück, belastet durch äußere Einflüsse, steigende Kosten und eine Wertminderung. Getragen worden sei die Umsatzentwicklung vom breit aufgestellten Portfolio, darunter Materialien wie Glas-Metall-Verbindungen und Faseroptik sowie Lösungen für Medikamentenaufbewahrung und -verabreichung der Tochter SCHOTT Pharma, die sich mit dem Jahresauftakt 2026 „sehr zufrieden“ zeigt. Wachstumspotenziale sieht der internationale Technologiekonzern besonders in den Zukunftsmärkten Augmented Reality (AR), Halbleiter und Gesundheit. So wurde unter anderem die Serienfertigung sogenannter Geometric

Reflective Waveguides ausgebaut, die als zentrale Komponenten in Smart Glasses und AR-Brillen eingesetzt werden.



Foto: Schott



ZUKUNFT. FÖRDERN. WERTE SCHAFFEN.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Zukunft gestalten – gemeinsam stark.

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



ISB | Investitions-
und Strukturbank
Rheinland-Pfalz

Raus aus dem Aktenstapel: Bürokratiemelder macht Hürden sichtbar

Mit dem Bürokratiemelder will die IHK für Rheinhessen konkrete Hürden aus dem Unternehmensalltag sichtbar machen – und politisch wirksam adressieren.

Bürokratie kostet Zeit, Geld und Nerven. Für viele Unternehmen ist sie längst zu einem der größten Wachstumshemmnisse geworden. Das zeigt auch das IHK-Unternehmensbarometer 2025: 95 Prozent der Betriebe sehen den Bürokratieabbau als wichtigste wirtschaftspolitische Priorität. Doch wo genau drückt der Schuh? Und wie lassen sich aus alltäglichem Ärger konkrete Verbesserungen ableiten? Um diese Lücke zu schließen, hat die IHK für Rheinhessen den Bürokratiemelder gestartet: Mit wenigen Klicks auf der Online-Plattform www.ihk.de/rheinhessen/buerokratiemelder können Unternehmen belastende Verfahren, überzogene Berichtspflichten oder unklare Zuständigkeiten direkt melden.

In der Praxis begegnen der IHK immer wieder ähnliche Problemlagen: langwierige und schwer kalkulierbare Genehmigungsverfahren, komplexe Dokumentationspflichten oder IT-Systeme, die Anträge durch technische Hürden blockieren. So kann sich etwa die Genehmigung für den Bau von vier Silos über sechs Jahre hinziehen – mit entsprechenden Auswirkungen auf Investitionsentscheidungen. In anderen Fällen verzögern

sich jährlich notwendige Genehmigungen für Schwerlasttransporte, weil eine Antragssoftware bestimmte Werte aus Gutachten nicht akzeptiert und Fehlermeldungen produziert.

Hinzu kommen umfangreiche Vorgaben rund um das Lieferkettengesetz, den CO₂-Grenzausgleich (CBAM), die EU-Entwaldungsverordnung oder das Energieeffizienzgesetz. Jede einzelne Regelung mag für sich begründet sein – in der Summe entstehen jedoch erhebliche Belastungen. „Bürokratieabbau gelingt nur, wenn klar ist, wo Verfahren in der Praxis klemmen“, betont Dr. Marcus Walden, Präsident der IHK für Rheinhessen. „Und genau dort hakt es vielerorts: bei Genehmigungen, bei Berichtspflichten, bei uneinheitlichen Zuständigkeiten. Je konkreter die Beispiele, desto besser lassen sich Regeln vereinfachen und Abläufe beschleunigen.“

Erfolg des Instruments hängt von der Beteiligung ab

Mit dem neuen Meldeinstrument sammelt die IHK strukturierte Rückmeldungen aus der betrieblichen Praxis. Jeder eingehende Fall

wird dokumentiert und ausgewertet. Ziel ist es, wiederkehrende Muster zu erkennen und daraus konkrete Forderungen abzuleiten. Die Beispiele fließen in Gespräche mit Politik und Verwaltung ein, werden in Stellungnahmen zu Gesetzgebungsverfahren aufgegriffen und dienen als Argumentationsgrundlage gegenüber der Öffentlichkeit. „Bürokratie zeigt sich im Alltag oft in kleinen Hürden, die sich schnell zu großen Belastungen addieren“, sagt Karina Szwede, Hauptgeschäftsführerin der IHK für Rheinhessen. „Mit dem Bürokratiemelder sammeln wir konkrete Beispiele, damit wir gezielt ansetzen können.“

Der Erfolg des Instruments hängt von der Beteiligung der Unternehmen ab. Je detaillierter die geschilderten Fälle sind, desto präziser kann die IHK Problemfelder benennen – und umso größer ist die Chance, Verfahren tatsächlich zu vereinfachen oder zu beschleunigen.

MELANIE DIETZ, IHK FÜR RHEINHESSEN



ihk.de/rheinhessen/buerokratiemelder

100 Jahre Marien-Apotheke: Vier Generationen Verantwortung in Bodenheim

Die Marien-Apotheke in Bodenheim hat im vergangenen Jahr ihr 100-jähriges Bestehen gefeiert. Das Familienunternehmen wird heute von Apotheker Henning Müller-Rößle in vierter Generation geführt. Gegründet wurde die Apotheke 1925 von Karl Blank. Später übernahm Walter Gergen die Leitung. Seit 1969 lag die Verantwortung in den Händen von Jürgen Müller, bevor sein Sohn Henning Müller-Rößle den Betrieb übernahm. Mit ihm führen inzwischen vier Generationen die Tradition fort. Das Unternehmen beschäftigt aktuell acht Mitarbeitende – einige von ihnen seit mehr als 30 Jahren. Die Marien-Apotheke ist zugleich fest im gesellschaftlichen Leben der Gemeinde verankert. Das Jubiläum wurde daher gemeinsam mit Partnern aus Kommune, Vereinen und Nachbarschaft begangen – ein sichtbares Zeichen für die enge Verbindung von Unternehmertum und regionalem Engagement.

DIE IHK GRATULIERT ZUM JUBILÄUM

Unternehmen, die im Jahr 2026 ein 25-, 50-, 75-jähriges oder ein anderes rundes Jubiläum begehen, sind herzlich eingeladen, sich bei der IHK zu melden. Ihre unternehmerische Erfolgsgeschichte ist ein starkes Zeichen für die Innovations- und Zukunftskraft des Wirtschaftsstandorts Rheinhessen – das möchte die IHK gerne würdigen.

Zum Jubiläum wird die eine Jubiläumsurkunde der IHK für Rheinhessen als Zeichen der Anerkennung überreicht – auf Wunsch auch in persönlichem Rahmen. Eine Kontaktaufnahme ist telefonisch unter 06131 262-1000 oder per E-Mail an karina.szwede@rheinhausen.ihk24.de möglich. Alternativ können die Angaben über das Jubiläums-Portal übermittelt werden:



www.ihk.de/rheinhessen/firmenjubilaeum



Wir sind Merbag.

Das Beste für Sie und
Ihren Mercedes.

Jetzt auch in Ihrer Region.

MERBAG

Ihr Mercedes-Benz Partner

Merbag Mainz GmbH

Autorisierter Mercedes-Benz PKW und Transporter Verkauf
Autorisierter Mercedes-Benz PKW, Transporter, Trucks und Bus Service

Mercedesstraße 1 · 55128 Mainz

T +49 61 31 36 70 · mainz.info@merbag.de · www.merbag.de



Fotos: Nathalie Zimmermann

Wahlgipfel in der IHK für Rheinhesen Ende Januar

„STÄRKER. EINFACHER. SCHNELLER.“

Die IHK-Forderungen zur Landtagswahl 2026

Am 22. März entscheiden die Bürgerinnen und Bürger über die politische Ausrichtung in Rheinland-Pfalz. Und auch für die Wirtschaft ist diese Wahl entscheidend: Sie steckt im dritten Rezessionsjahr, geprägt von Investitionszurückhaltung und Unsicherheit. Die IHK für Rheinhesen hat daher mit der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern Rheinland-Pfalz ein Forderungspapier vorgelegt.

„Stärker. Einfacher. Schneller. Wirtschaftsstandort Rheinland-Pfalz“ lautet der Titel. Die Botschaft: Die neue Landesregierung muss Rahmenbedingungen schaffen, die Unternehmen Entlastung, Sicherheit und Perspektiven bieten. Dazu gehören weniger Bürokratie, eine leistungsfähige Verwaltung, moderne Infrastruktur und Strategien zur Fachkräftesicherung.

BÜROKRATIEABBAU UND SCHNELLERE VERFAHREN

Die IHKs fordern eine spürbare Vereinfachung der Genehmigungs- und Bau-

verfahren, beispielsweise durch die Harmonisierung der rheinland-pfälzischen Landesbauordnung mit der bundesweiten Musterbauordnung. Ebenso wichtig ist die Beschleunigung und Digitalisierung von Planungs- und Genehmigungsverfahren. Auch Unternehmensnachfolgen sollen erleichtert werden – etwa durch Bestandsschutzregelungen, reduzierte Auflagen und weniger steuerliche Unsicherheiten in der Übergangsphase. Der Abbau von Doppelregelungen wie dem Landesklimaschutzgesetz ist ein weiterer zentraler Punkt: Bestehende Bundes- und

EU-Regelungen reichen aus, da zusätzliche Landesvorschriften die Wettbewerbsfähigkeit belasten.

VERWALTUNG MODERNISIEREN

Eine moderne Wirtschaft braucht eine moderne Verwaltung. Komplexe Genehmigungsverfahren sollen künftig stärker gebündelt und beschleunigt werden. Ein landesweit einheitliches digitales Gründungsportal, eine zentrale Informationsstelle für Startups und eine konsequente Umsetzung des Open-Data-Gesetzes sollen Hürden für Gründende senken und digitale



Geschäftsmodelle fördern. Zudem fordern die IHKs einen Normenkontrollrat, der die Bürokratiekosten neuer Gesetze und Verordnungen prüft und so für Transparenz sorgt.

INFRASTRUKTUR AUSBAUEN

Ob Verkehr oder Energie – leistungsfähige Netze sind das Rückgrat des Wirtschaftsstandorts. Rheinland-Pfalz muss seine Stra-



ßen, Brücken und Landeshäfen instand halten und zugleich vorausschauend ausbauen. Nur so lassen sich die wachsenden Verkehrsströme und Transformation bewältigen. Daneben fordern die IHKs einen beschleunigten Ausbau der Energienetze, eine Strategie für Speicherlösungen und technologieoffene Ansätze beim Wasserstoffhochlauf. Auch regionale Potenziale wie Geothermie sollen stärker genutzt werden.

SOLIDE FINANZEN UND STARKE KOMMUNEN

Die Haushalte der Kommunen sind vielerorts angespannt. Kommunale Sondersteuern wie Betten- oder Verpackungssteuern lösen dieses Problem jedoch nicht, sondern belasten nur die Unternehmen zusätzlich. Stattdessen müssen die Kommunen durch eine bessere Grundfinanzierung und die konsequente Einhaltung des Konnexitätsprinzips handlungsfähig bleiben. Darüber hinaus fordern die IHKs eine Reform der kleinteiligen Kommunalstrukturen. Interkommunale Zusammenarbeit, Shared Services und eine Fortführung der Gebietsreform können Effizienz und Servicequalität verbessern.

FACHKRÄFTE SICHERN – HEUTE UND MORGEN

Der Fachkräftemangel bleibt eine zentrale Herausforderung. Schulen müssen Grundkompetenzen besser vermitteln und stärker auf die Arbeitswelt vorbereiten. Gleichzeitig ist ein Ausbau der Kinderbetreuung notwendig, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu verbessern; zudem die Stärkung von Weiterbildung und die Beratung für Studienabbrecher auf dem Weg in Ausbildung und Beschäftigung. Für internationale Fachkräfte sind die Welcome Center bereits wichtige Lotsen – dieses Angebot sollte weiter gestärkt werden.

WIRTSCHAFT ZUR LANDTAGSWAHL: POSITIONEN, VISION, WAHLGIPFEL

Beim IHK-Wahlgipfel Rheinland-Pfalz Ende Januar haben die Industrie- und Handelskammern die Spitzenkandidatinnen und Spitzenkandidaten der im Landtag vertretenen Parteien zu Positionen der Wirtschaft ins Gespräch gebracht. Dabei haben sie auch ihre Vision für die Wirtschaft 2030 in Rheinland-Pfalz vorgestellt – in einem kurzen Video, das die Zukunft des Standortes aus Sicht eines Jugendlichen zeichnet. Das Forderungspapier, die Video-Aufzeichnung des Wahlgipfels sowie der Film zur Vision der Wirtschaft finden sich unter:



ihk-rlp.de/landtagwahl2026



WERBUNG, DIE ANKOMMT!

Mit meinRad fährt Ihre Botschaft flexibel und auffällig durch ganz Mainz und Umgebung.



Alle Infos sowie weitere Optionen für Geschäftskunden finden Sie unter www.meinrad-business.de



Rhein Hessens Wirtschaft stabilisiert sich

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben weiterhin das größte Sorgenkind der rheinhessischen Wirtschaft. Auch die Entwicklungen auf den Weltmärkten und anhaltende wirtschaftliche Herausforderungen im Inland hinterlassen ihre Spuren. Das spiegelt sich in der Konjunkturumfrage der IHK für Rhein Hessen zum Jahresbeginn wider.



Foto: Adobe Stock / Pixelzone

Demnach bewerten die Unternehmen in der Region ihre Geschäftslage weiterhin verhalten, blicken jedoch etwas positiver in die Zukunft als noch im Herbst. Der Konjunkturklimaindex steigt gegenüber dem Herbst um zwei Punkte auf 94 Zähler und erreicht damit wieder das Vorjahresniveau. Die Wachstumsschwelle von 100 Punkten wird jedoch weiterhin deutlich verfehlt.

„Die Wirtschaft ist damit seit einem Jahr nicht vorangekommen. Immerhin ist die Stimmung nicht weiter gesunken – wir sehen erste Anzeichen einer Stabilisierung“, ordnet IHK-Präsident Dr. Marcus Walden die Ergebnisse ein. „Bis zu einem nachhaltigen Aufschwung ist es aber noch ein weiter Weg.“ Mit Blick auf die anstehende Landtagswahl verbindet die Wirtschaft die Hoffnung auf bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen. „Damit wir wieder Wachstum sehen, braucht es auch in Rhein Hessen entschlossenes politisches Handeln. Vor allem bei Infrastrukturvorhaben müssen Planungs- und Genehmigungs-

prozesse deutlich schneller werden. Zudem müssen Kommunalfinanzen neu aufgestellt werden, damit Standortkosten und Infrastrukturangebot wieder in eine Balance kommen“, sagt Walden.

Die aktuelle Geschäftslage bewerten 23 Prozent der Unternehmen als gut, 48 Prozent als befriedigend und 29 Prozent als schlecht. Mit Blick auf das Jahr 2026 rechnen 26 Prozent mit einer ungünstigeren Geschäftsentwicklung, während 20 Prozent von einer positiven Entwicklung ausgehen – sechs Prozentpunkte mehr als zu Jahresbeginn 2025. Die Mehrheit von 54 Prozent erwartet eine gleichbleibende Geschäftslage.

„Dass sich die Erwartungen leicht aufhellen, zeigt die Bereitschaft vieler Unternehmen, trotz anhaltender Unsicherheiten nach vorne zu schauen“, betont Karina Szwede, Hauptgeschäftsführerin der IHK für Rhein Hessen. „Diese Entwicklung bleibt jedoch fragil. Ohne verlässliche wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen droht die Phase schwachen Wachstums länger anzuhalten.“

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen bleiben größtes Risiko

Die Investitionsabsichten erreichen wieder das Niveau vom Jahresbeginn 2025, bleiben insgesamt jedoch schwach. Ein Viertel der Betriebe plant höhere Investitionen, 46 Prozent wollen ihr Niveau beibehalten, während 29 Prozent Kürzungen vorsehen. Der Saldo der Investitionsabsichten liegt mit minus 4 Punkten weiterhin klar im negativen Bereich. „Da Investitionen ein wichtiger Indikator für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung sind, gibt dieser Wert weiterhin Anlass zur Sorge“, erklärt Szwede. Positiv ist, dass 39 Prozent der Unternehmen insbesondere in Produktinnovationen investieren wollen.

Am Arbeitsmarkt setzt sich der Abwärtstrend fort: 30 Prozent der Unternehmen planen einen Stellenabbau, 57 Prozent rechnen mit einem gleichbleibenden Personalbestand und lediglich 13 Prozent wollen zusätzliche Beschäftigte einstellen.

Die größten Geschäftsrisiken sehen die Unternehmen weiterhin in den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und im Inlandsabsatz. Beide werden von jeweils 62 Prozent der Betriebe genannt. Es folgen die Arbeitskosten (58 Prozent) sowie die Energie- und Rohstoffpreise und der Fachkräftemangel (je 42 Prozent).

WEITERE INFORMATIONEN

Im Rahmen der repräsentativen IHK-Konjunkturumfrage zum Jahresbeginn 2026 wurden 732 Unternehmen aller Größen und Branchen in Rhein Hessen befragt.

Der vollständige Konjunkturbericht ist abrufbar unter

 ihk.de/rhein Hessen/konjunktur

Der Konjunkturbericht für Rheinland-Pfalz findet sich unter

 ihk-rlp.de

Panattoni Germany

Moderner Logistik- und Industriestandort südlich von Mainz

Der Panattoni Park Mainz Süd als Impulsgeber für die Rhein-Main-Region

Die Rhein-Main-Region ist seit Jahrhunderten Verkehrsknotenpunkt und Innovationsstandort zugleich. Starke Wirtschaftskluster, hervorragende Anbindung und eine hohe Lebensqualität zeichnen die Region zwischen den Wirtschaftszentren Mainz, Frankfurt und Mannheim aus. Diese Kombination macht den Großraum Mainz zur idealen Basis für Unternehmen mit Wachstums- und Expansionszielen.

Zukunftsfähige Flächen an strategischer Lage

Den passenden Standort in dieser wirtschaftlich dynamischen Region entwickelt Panattoni, Deutschlands größter Entwickler von Industrie-, Logistik und Gewerbeimmobilien. Mit dem Panattoni Park Mainz Süd in Erbes-Büdesheim entsteht aktuell bei Alzey ein hochmodernes Industrie- und Logistikareal mit rund 8.200 m² Hallenfläche in Toplage. Die Nähe zu den Ballungszentren und deren multimodale Umschlagsmöglichkeiten ermöglichen eine gute Anbindung an nationale und internationale Logistiknetzwerke – besonders



attraktiv für Unternehmen aus Branchen wie Light Industrial, Pharma, E-Commerce oder Automotive. Diese profitieren von den multifunktionalen und nachhaltigen Flächen.

Wirtschaft trifft Geschichte

Ein archäologischer Fund im südlichen Teil des Geländes verleiht dem Projekt zudem eine geschichtliche Bedeutung: Mauerreste einer vor weit über tausend Jahren erbauten und bis ins Spätmittelalter ausgebauten Kirche wurden im Jahr 2020 dort entdeckt

und registriert. In Abstimmung mit den zuständigen Behörden und der Landesarchäologie Mainz wurde das Layout des Parks entsprechend angepasst – der Fundbereich bleibt unbebaut und erhalten.

International vision. Local focus.

Mit zukunftsfähigen Projekten wie in Erbes-Büdesheim schafft Panattoni Raum für wirtschaftliches Wachstum und leistet einen aktiven Beitrag zur Stärkung der Logistikregion Rhein-Main.



Kontakt und weitere Infos:

Melanie Pfeffer

Tel. 0151 / 1209 6315

E-Mail: mpfeffer@panattoni.com

www.panattoni.de





„Europa braucht sich nicht zu verstecken“

Der Jahresempfang der Wirtschaft in der Mainzer Rheingoldhalle bleibt als ein starkes europapolitisches Signal in Erinnerung. Mehr als 2.000 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Verwaltung und Gesellschaft kamen zusammen – und erlebten mit Jean-Claude Juncker einen Redner, der eindringlich für ein selbstbewusstes, geeintes und wettbewerbsfähiges Europa warb.

Der frühere Präsident der Europäischen Kommission zeichnete das Bild eines Kontinents unter Druck: geopolitische Spannungen, ein schwindendes wirtschaftliches Gewicht, eine alternde Bevölkerung. Alte Gewissheiten zerbrächen, sagte Juncker. Die USA seien kein verlässlicher Partner mehr, Russland trete wieder als Gegner auf, China verschärfe mit Protektionismus das Wettbe-

werbsumfeld. Europa habe zu lange von der „Friedensdividende“ gelebt – nun brauche es Investitionen in Verteidigung, Industrie und Zusammenhalt.

Zugleich mahnte Juncker mehr Selbstbewusstsein an. Europa rede zu selten über seine Erfolge, stattdessen dominiere das Negative die Debatten. Um Populisten nicht das Feld zu überlassen, brauche es Wach-

tum, Reformen, Bürokratieabbau und neue Freihandelsabkommen. Sein Appell: Europa muss geschlossen auftreten – und sich nicht verstecken.

Bürokratieabbau bleibt Dauerbrenner

Auch auf regionaler Ebene standen Wettbewerbsfähigkeit und verlässliche Rahmenbedingungen im Mittelpunkt. Dr. Marcus





Walden, Präsident der Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen, machte in seiner Begrüßung deutlich, dass beim Bürokratieabbau in den Betrieben bislang zu wenig ankomme. Zwar seien erste Schritte eingeleitet worden, doch spürbare Entlastungen ließen vielerorts auf sich warten.

Walden plädierte dafür, Bürokratieabbau zum politischen Standard zu machen. Das Prinzip „eine Regelung neu – zwei raus“ müsse zum Grundsatz werden. Verwaltung solle dort prüfen, wo es nötig sei, und ermöglichen, wo es möglich sei. Angesichts einer weiterhin angespannten Wirtschaftslage komme es nun darauf an, Investitionen entschlossen umzusetzen und Tempo zu machen.

Wettbewerbsfähigkeit sichern

Ministerpräsident Alexander Schweitzer unterstrich in der anschließenden Podiumsdiskussion die Bedeutung eines zukunftsfähigen Wirtschaftsstandorts Rheinland-Pfalz. Wettbewerbsfähigkeit brauche verlässliche Rahmenbedingungen, schnellere Verfahren und Investitionen in Infrastruktur. Viele Antworten ließen sich nur europäisch geben – mit einem starken Binnenmarkt und fairen Regeln im globalen Wettbewerb.

Vertreterinnen und Vertreter der Veranstalter ergänzten weitere Herausforderungen: Das Handwerk verwies auf hohe Belastungen durch Sozialabgaben, Energiepreise und Steuern sowie auf den Rückgang an Auszubildenden. Die Ingenieurkammer forderte schnellere Genehmigungsverfahren und mehr Wettbewerb im Bauwesen, um bezahlbares Wohnen zu ermöglichen. Die Landespsychotherapeutenkammer mahnte

angesichts steigender psychischer Belastungen eine bessere Versorgung und mehr Therapieplätze an. Vor allem eine Botschaft von der Großveranstaltung bleibt haften: Wirtschaftliche Stärke, gesellschaftlicher Zusammenhalt und europäische Geschlossenheit sind keine Selbstläufer – sondern Aufgaben, die entschlossen angegangen werden müssen.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

JAHRESEMPFANG DER WIRTSCHAFT

Der Jahresempfang der Wirtschaft in Mainz ist der größte Neujahrsempfang der regionalen Wirtschaft in Deutschland. Jedes Jahr kommen mehrere tausend Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft zusammen. Getragen wird der Jahresempfang von 15 Veranstaltern, die gemeinsam mehr als 100.000 Betriebe und Einrichtungen aller Branchen und Größen mit rund 400.000 Beschäftigten vertreten: die Handwerkskammer Rheinhessen und die Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen, die Ingenieurkammer, Landesärztekammer, Landesapothekerkammer, Landespflegekammer, Landespsychotherapeutenkammer, Landestierärztekammer, Landes Zahnärztekammer, Landwirtschaftskammer, Steuerberaterkammer und Wirtschaftsprüferkammer Rheinland-Pfalz sowie die Pfälzische Rechtsanwaltskammer Zweibrücken und die Rechtsanwaltskammer Koblenz.

Weitere Fotos und Informationen zum Jahresempfang der Wirtschaft gibt es unter



www.jahresempfang.de





Gesicht zeigen für Europa

Rheinhessen liegt im Herzen Europas – und wirtschaftlich mitten im Binnenmarkt. Während Handelskonflikte weltweit zunehmen, gewinnt der europäische Raum als verlässlicher Partner weiter an Bedeutung. Die EU muss sich reformieren. Doch sie bleibt einer der größten Standortvorteile der Region.

Europa beginnt vor der eigenen Haustür. Für Rheinhessens Wirtschaft ist der Kontinent Absatzmarkt, Produktionsraum und Sicherheitsnetz zugleich. Seit Jahren liegt die Exportquote bei über 50 Prozent – und ein Großteil davon geht in europäische Länder. Doch die globalen Spielregeln verändern sich rasant. Handelskonflikte, geopolitische Spannungen und neue Zollbarrieren sorgen für Unsicherheit. „Unsere Empfehlung lautet, sich breiter aufzustellen – mit einem klaren Blick auf Europa“, sagt Karina Szwede, Hauptgeschäftsführerin der IHK für Rheinhessen. Der Binnenmarkt wird damit mehr und mehr zum strategischen Anker in bewegten Zeiten.

Ein Blick in die Zahlen des Statistischen Landesamtes zeigt, wie eng Rheinland-Pfalz wirtschaftlich mit Europa verflochten ist. Seit Jahren erwirtschaften die Unternehmen mehr als zwei Drittel ihrer Exporte auf dem Kontinent. 2014 gingen von insgesamt 48 Milliarden Euro Ausfuhrvolumen knapp 33 Milliarden in europäische Länder. Zehn Jahre später waren es bereits 39 von 56 Milliarden Euro. Allein auf die EU-Staaten entfallen konstant 58 bis 60 Prozent der Exporte. Zu den wichtigsten Handelspartnern zählen Frankreich und die USA. Großbritannien hingegen ist seit dem Brexit vom dritten auf den achten Platz zurückgefallen. Die Ausfuhren sanken seit 2019 um knapp eine Milliarde auf 2,3 Milliarden Euro, die Einfuhren sogar noch deutlicher – von 1,24 auf 0,81 Milliarden Euro. Ute Lachmayer, Referentin International bei der IHK Rheinhessen, spricht von „einschneidenden Auswirkungen“. Gleichzeitig ist der Exportüberschuss des Landes in den vergangenen zehn Jah-

ren geschrumpft. Während 2014 Waren im Wert von 32 Milliarden Euro importiert wurden, waren es 2024 bereits über 43 Milliarden. China verlor zuletzt bei den Ausfuhren an Bedeutung und rutschte auf Rang zehn ab, ist jedoch inzwischen wichtigste Bezugsquelle für Importe. Insgesamt stammen weiterhin mehr als 60 Prozent der Einfuhren aus EU-Staaten – insbesondere aus den Niederlanden, Frankreich und Belgien. In volatilen Zeiten, so Lachmayer, rücken für viele Unternehmen Lieferanten in Europa wieder stärker in den Fokus.

„Größter Binnenmarkt der Welt“

„Die EU – mit dem größten Binnenmarkt der Welt – ist ein hervorragendes Konstrukt“, stellt Karina Szwede fest. „Aber sie verspielt auch Chancen und bremst sich oft selbst aus.“ Die IHK-Hauptgeschäftsführerin denkt zum einen an den Binnenmarkt als „Herzstück der EU“ mit freiem Waren- und Kapitalverkehr, aber auch an Barrieren wie die komplizierte Arbeitnehmerentsendung in Zusammenhang mit der Erbringung von Dienstleistungen. „Die Regelungen sind immer noch sehr bürokratisch und national gedacht. Das erzeugt bei den Unternehmen hohe Kosten und rechtliche Unsicherheit. Zudem drohen Straftatbestände“, betont Szwede. Und regt an, „Dienstleistung noch viel freier zu denken“. Bei der EU-Lieferkettenrichtlinie und der Nachhaltigkeitsberichterstattung hoffe die Wirtschaft auf weitere Verschlan-
 Industrie, Pharmazie und Maschinenbau sind Treiber des Exportwachstums, ebenso Dienstleistungen. Hier sieht

Szwede noch große Potenziale, wenn die grenzüberschreitende

Erbringung erleichtert würde.

„Definitiv schlechter“ ohne die EU

Wie stark die europäischen Rahmenbedingungen im Alltag der Unternehmen wirken, zeigt ein Blick nach Mainz: Die Franz Ludwig Gesellschaft für Meß- und Regeltechnik produziert Sensoren, die die Feuchtigkeit in verschiedenen Bauformen messen und in unterschiedlichen Industrien eingesetzt werden, wie Managing Director Manfred Ludwig erklärt. Das Credo: 40 Jahre Made in Germany. Die Warenlieferanten sitzen meist in Rheinland-Pfalz, Keramiken kommen aus Japan.

Allein 60 Prozent der Umsätze resultieren aus dem Export innerhalb Europas. Hinzu kommen Nordamerika, Afrika, Asien. „Der Inlandsabsatz ist in den letzten Jahren schlechter geworden“, stellt Manfred Ludwig fest. „Wir hängen an der Baubranche.“ Diversifizieren? „Haben wir immer schon gemacht.“ Märkte mit hoher Industrialisierung und westlichem Standard stehen im Fokus. „Von Europa allein könnten wir nicht leben“, sagt Ludwig, „und Europa allein als Binnenmarkt würde auch nicht überleben. Der Maschinenbau war mal deutsche Kernkompetenz. Inzwischen bekommen Sie hochwertige Betonmischanlagen aus China oder der Türkei für die Hälfte. Die EU müsste sich reformieren, um wieder wettbewerbsfähiger zu werden.“

Zum Glück, betont der Unternehmer, ist im europäischen Markt vieles deutlich einfacher geworden, die gemeinsame Währung, die Arbeitsfreizügigkeit etwa. „Aber es ist auch nicht alles einfacher“, blickt Ludwig auf Regularien wie die Lie-

ferkettenregelung oder das Verbrenner-Aus. „Von solchen Dingen profitieren nur andere Länder. Und wir Deutschen setzen oberlehrerhaft noch einen drauf. Wir müssen aufpassen, dass wir nicht bedeutungslos werden. Es wäre wichtig, Prozesse zu vereinfachen, auch politisch.“ Doch seinem Unternehmen ginge es „definitiv schlechter“ ohne die EU.

„Gift für den Binnenmarkt“

Zwischen Bürokratiefrust und Standortvorteil liegt die wirtschaftliche Realität Europas. Wie stark der Binnenmarkt tatsächlich trägt, zeigt der Blick auf die Zahlen. Markus Kuger, Volkswirt für die DACH-Region beim Beratungsunternehmen Coface, stellt fest: „Der innereuropäische Handel ist immer wichtiger geworden.“ Auch bei den deutschen Exporten zeigt sich dieser Trend: Von Januar bis November 2025 legten sie nach dem Rückgang im Vorjahr wieder um 0,9 Prozent zu. Besonders deutlich war das Plus im Handel mit EU-Partnern – hier stiegen die Ausfuhren um vier Prozent.

Ganz anders das Bild bei Drittstaaten: Die Exporte in die USA und nach China gingen spürbar zurück, Russland verlor auf ohnehin niedrigem Niveau weiter an Bedeutung. „Der Inner-EU-Handel prägt den deutschen Außenhandel“, resümiert Kuger.

Trotz seines Mankos namens Bürokratie biete der Binnenmarkt große Vorteile, über die regionale und kulturelle Nähe hinaus, die schon immer den Handel erleichtert hat. Global betrachtet habe Europa als Investitionsziel aber deutlich an Attraktivität eingebüßt. „Es dauert in der EU immer länger, Regularien einander anzupassen. Das ist Gift für den europäischen Binnenmarkt.“ Auch steigende Produktionskosten und hohe Energiepreise setzen die Wettbewerbsfähigkeit der EU unter Druck. China gewinnt an Boden, während der internationale Handel insgesamt an Tempo verliert. „Slowbalization“ nennt Kuger diesen Trend. Handelshemmnisse nehmen zu, Freihandel sei politisch kaum noch durchsetzbar – und große Reformschritte auf EU-Ebene seien vorerst nicht zu erwarten.

Lieferketten im Blick behalten

Was diese Entwicklung für einzelne Unternehmen bedeutet, zeigt der Blick nach Nieder-Olm. Die Evo-beam GmbH produziert Vakuumanlagen für hochpräzise Prozesse in der Automobil- und Luftfahrtindustrie.

80 Prozent des Umsatzes erzielt das Unternehmen im Export – jeweils zur Hälfte innerhalb und außerhalb der EU. Die meisten Komponenten stammen aus einem Umkreis von 200 Kilometern. „Da sind wir sicher, dass die Lieferketten funktionieren“, sagt Managing Director Alexander Weil. Gerade in der Pandemie habe sich dieser regionale Fokus als Vorteil erwiesen.

Während die Bedeutung der Automobilindustrie in den letzten Jahren stark nachgelassen habe, werden Luft- und Raumfahrt sowie der Energiesektor für die Rheinessen immer bedeutsamer. Den freien Handel im EU-Binnenmarkt schätzt man bei Evo-beam, auch wenn es noch immer Schwierigkeiten bei der Harmonisierung gebe. Weil denkt da an die A1-Bescheinigung für Mitarbeiter, die im Ausland arbeiten. „Aber insgesamt bietet die EU erhebliche Vorteile.“

Der Unternehmer rechnet mit weiteren Vereinfachungen. „Das größte Problem sehe ich im begrenzten Wachstum. Unsere Wachstumsmärkte sehen wir auch eher in Indien, Brasilien, Malaysia, Singapur und Korea, da tut sich deutlich mehr.“ Entsprechend wichtig wäre den Nieder-Olmern die Rücknahme weiterer Handelsbeschränkungen. „In Südamerika und Indien erwarten wir im Spitzentechnologiebereich ein starkes Wachstum, anders als innerhalb Europas.“

Im Umgang mit den US-Zöllen agiert Evo-beam flexibel: Zusätzliche Kosten werden marktgerecht weitergegeben. Bei der Erschließung neuer Zielmärkte setzt das Unternehmen bewusst auf Referenzprojekte, um Vertrauen aufzubauen und langfristige Partnerschaften zu entwickeln. Zugleich prüft man genau, in welchen Anwendungen die eigene Technologie zum Einsatz kommt. Denn mit dem Boom in der Luft- und Raumfahrt wächst auch die Bedeutung des Ver-

teidigungssektors. Verantwortungsvolle Auswahl und klare Werte spielen dabei eine zentrale Rolle – ein Anspruch, der sich im europäischen Marktumfeld gut abbilden lässt.

„Wir tragen Ihre Anliegen weiter“

Wie groß der Wunsch nach verlässlichen und wettbewerbsfähigen Rahmenbedingungen ist, zeigte sich zuletzt auch auf europäischer Ebene. Beim Europäischen Parlament der Unternehmen in Brüssel forderten 700 Unternehmerinnen und Unternehmer aus ganz Europa eine Trendwende in der EU-Wirtschaftspolitik. Ihre zentralen Anliegen: weniger Bürokratie, weniger Binnenmarkt-Barrieren und wettbewerbsfähige Energiepreise. Viele Unternehmen fühlen sich angesichts geopolitischer Risiken bislang nicht ausreichend unterstützt.

Hier setzt die Industrie- und Handelskammer an. Sie engagiert sich für bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen, wie Karina Szweide betont. Das Team International organisiert Webinare und Veranstaltungen, informiert zu internationalen Märkten, Zollfragen sowie Ein- und Ausfuhr. „Wir stehen an der Seite der Unternehmen“, unterstreicht die Hauptgeschäftsführerin.

Mit dem IHK-Bürokratiemelder wurde zudem ein Instrument geschaffen, über das Betriebe ihre Erfahrungen und Verbesserungsvorschläge einbringen können.

Die IHK bündelt diese Rückmeldungen und trägt sie auf kommunaler, Landes-, Bundes- und EU-Ebene vor. Auch im Ausschuss International und im Expertenkreis Zoll stehen Unternehmen im direkten Austausch – ebenso wie über den engen Kontakt zum eigenen Dachverband in Brüssel und zu den Auslandshandelskammern. „Am besten, Sie treten mit uns in Kontakt“, wirbt Szweide. „Wir bündeln die Anliegen und tragen sie weiter.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



ihk.de/rheinhausen/international

EWR setzt auf EU-Standard

Nachhaltigkeit soll kein Schlagwort bleiben, sondern messbarer Bestandteil der Unternehmenssteuerung werden: Die EWR Netz GmbH in Alzey hat das europäische Umweltmanagementsystem EMAS eingeführt, die Urkunde wurde feierlich von der IHK überreicht. Als elftes Unternehmen in Rheinhessen stellt sich der Energieversorger damit einer freiwilligen, aber anspruchsvollen Prüfung seiner Umweltleistung.

Foto: IHK



EWR als 11. EMAS-Unternehmen in Rheinhessen und 1. in Alzey: IHK-Geschäftsführer Dr. Florian Steidl überreicht die Urkunde für das Umweltmanagementsystem an die Geschäftsführer Oliver Lellek und Dr. Felix Roll.

EWR-Geschäftsführer Oliver Lellek verweist auf die Selbstverpflichtung seines Unternehmens, mit allen Ressourcen nachhaltig umzugehen. Dazu gehöre die gesamte Organisation. Und so wurden gut ein Jahr lang sämtliche umweltrelevanten Prozesse analysiert, Kennzahlen erfasst und Maßnahmen zur Reduktion von Emissionen, Ressourcenverbrauch und Abfall entwickelt.

Emas verpflichtet die Unternehmen zu einer kontinuierlichen Verbesserung ihrer Umweltleistung und zu jährlicher Überprüfung. Neben technischen Maßnahmen wird auch die Unternehmenskultur in den Blick genommen. Emas wird als Querschnittsthema definiert, mit Schulung und Einbindung der Mitarbeiter. Entscheidungen sollen auf Basis nachvollziehbarer Umweltziele getroffen werden. Dazu zählt, wie Lellek sagt, auch die Ausrichtung der Infrastruktur auf einen Zuwachs an Windkraftanlagen.

„Die Emas-Validierung ist der erste Schritt“, sagt der Geschäftsführer, „die Erfordernis ist, dass wir kontinuierlich an Maßnahmen arbeiten.“ Die Zertifizierung diene gleichsam als Richtschnur und Orientierungsgeber auf dem Weg zu Zielen, die das Unternehmen sich ohnehin gesetzt hatte. Wobei auch externe Beratung unterstützend hinzugezogen wurde.

Zur Einführung wurde zunächst eine Projektgruppe ins Leben gerufen, die mit verschiedenen Teilprojekten auf die Fachabteilungen zugegangen ist. Was beispielsweise an Energieeinsparungen direkt möglich war, wurde auch angegangen, andere Auffälligkeiten wurden auf eine Zeitschiene gesetzt. Das Spektrum reicht vom Händewaschen über Pumpen-Fahrpläne bis zur Bausubstanz.

„Ja“, sagt Lelle, „das war schon kein kleiner Aufwand“. Aber was einfach zu machen sei, ändere ja auch nicht viel. „Wir gehen den

Schritt weiter und blicken darauf, wie unsere Dienstleister mit Ressourcen umgehen.“ Ob es Widerstände gegeben habe? „In dem Sinne nicht, aber es gab Erklärungsbedarfe, warum man jetzt etwas anders machen soll als die ganzen Jahre zuvor.“ Vom Umwelt- und Tierschutz bis zu Materialbeschaffung und Lieferketten reicht das Spektrum.

Die aufwendigste Umstellung betrifft den Fuhrpark, der soweit möglich aus Elektrofahrzeugen bestehen soll. Das gehe natürlich nicht komplett von heute auf morgen, und bei schwerem Gerät gibt es technologische Barrieren. Wohl noch wirksamer ist die Summe der vermeintlich kleinen Dinge, denen mit Messdatenerhebung und Monitoring nachhaltig nachgegangen werden soll. „Wir wollen eine Datenqualität schaffen, um die Entwicklung weiter zu betrachten, gerade bei den Betriebs- und Eigenverbrauchen“, sagt Lellek.

Ob es durch all den Aufwand für die Kunden teurer wird? „Auf keinen Fall“, lautet die Zusage. Eher werde durch optimierte Prozesse Geld gespart. Und das Thema wird weiter verfolgt: Als nächstes steht die für Umweltmanagementsysteme geltende Norm ISO 14001 im Vorhabenplan. Neben dem auch selbst gesetzten Ziel der Klimaneutralität blickt Lellek auf den Markt, der zusehends solche Standards verlange: „Geschäftskontakte fordern das immer häufiger ein, beispielsweise Kommunen in Konzessionsverfahren.“ So wird aus einer Freiwilligkeit Zug um Zug eine unternehmerische Notwendigkeit.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Planen
Realisieren
Service

 Modul- und Containerbau	 Stahlbau	 Container
-----------------------------	--------------	---------------

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

Novocont. Räume mit System.

Optimales Preis-Leistungsverhältnis.
 Mit Garantie.

Jetzt anfragen!



Foto: IHK

Rheinessen-Delegation in Brüssel

„Kurswechsel dringend erforderlich“

Brüssel entscheidet – und zwar über das, was Unternehmen jeden Tag betrifft. Nach Jahren wachsender Regulierung verspricht die Europäische Union nun Vereinfachung und einen wirtschaftspolitischen Kurswechsel. Freya Lemcke, Leiterin der DIHK-Vertretung bei der EU, ordnet ihn ein.

Foto: DIHK
Freya Lemcke

Frau Lemcke, wie genau vertritt die Vertretung der DIHK bei der Europäischen Union die Interessen der Wirtschaft gegenüber der EU – und wie kann man als Unternehmen seine Interessen artikulieren?

In Brüssel werden zwischen zwei Dritteln und drei Vierteln der wirtschaftsrelevanten Gesetze beschlossen. Umso wichtiger ist es, sich vor Ort mit den Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträgern auszutauschen. Das rund 20-köpfige Team in der EU-Vertretung der DIHK vertritt die Anliegen der deutschen Wirtschaft in Stellungnahmen und bei Veranstaltungen und Gesprächen mit den politischen Stakeholdern. Unsere Positionen basieren auf dem Feedback unserer Mitglieder, den IHKs, die wiederum im direkten Austausch mit ihren Mitgliedsunternehmen stehen. Sehr hilf-

reich für unsere Arbeit sind auch die zahlreichen IHK-Delegationen, die nach Brüssel kommen. Durch diese können Praxisbeispiele aus erster Hand an die Institutionen weitergegeben werden – und Unternehmer können aktiv dazu beitragen, dass EU-Gesetze zukünftig praxisgerecht gestaltet werden.

Welche wichtigen Themen werden gerade verhandelt?

Die aktuelle Legislatur ist durch das Thema Wettbewerbsfähigkeit geprägt. Die anhaltende Rezession, welche die DIHK-Konjunkturumfragen regelmäßig zeigen, die stetig

zunehmende Welle an Bürokratie sowie die wirtschaftspolitischen Veränderungen in der globalen Handelspolitik haben einen Wechsel des politischen Kurses dringend notwendig gemacht. Die von der Wirtschaft seit langem geforderten Erleichterungen werden nun endlich in Form der Vereinfachungsagenda der EU-Kommission in Angriff genommen.

Wie genau geht das vonstatten?

Hier stehen die sogenannten Omnibus-Pakete im Fokus, welche konkrete Vereinfachungsmaßnahmen vorschlagen. Bisher wurden neun Pakete veröffentlicht und das erste bereits

IHK-DELEGATION IN BRÜSSEL

Europäische Politik entsteht nicht im luftleeren Raum – sie braucht den direkten Austausch mit der Wirtschaft. Diesen Dialog suchte eine Delegation der IHK für Rheinessen bei ihrer zweitägigen Reise nach Brüssel. Mit dem Ziel, wirtschaftspolitische Themen dort einzubringen, wo sie vorbereitet und entschieden werden, trafen die Teilnehmenden Vertreterinnen und Vertreter der Generaldirektionen für Binnenmarkt und KMU, Energie, Handel sowie der „Recovery and Resilience Task Force“ der EU-Kommission. Dabei brachten sie konkrete Erfahrungen aus der Unternehmenspraxis ein – von Herausforderungen im Binnenmarkt über Energiefragen bis hin zu internationalen Handelsbeziehungen. Auch das Gespräch mit dem Europaabgeordneten Ralf Seekatz nutzte die IHK-Delegation, um Perspektiven aus der unternehmerischen Praxis gezielt in die politische Diskussion einzuspeisen.

verabschiedet. Dadurch werden Gesetze wie beispielsweise die Nachhaltigkeitsberichterstattung, die EU-Lieferkettenrichtlinie und der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus vereinfacht. Die DIHK setzt sich weiterhin für bessere und umsetzbare Gesetze ein, so dass Omnibus-Pakete langfristig obsolet sind.

Welche Themen werden ansonsten gerade in Brüssel heiß diskutiert?

Die Förderung von europäisch produzierten Produkten nach dem Buy-European-Ansatz, die Verhandlungen zum EU-Haushalt und handelspolitische Verhandlungen mit unter anderem Indien und den USA sowie die Förderung von Start-Ups.

Sehen Sie den Wirtschaftsraum Europa, über die EU hinaus gedacht, gerade eher zusammenwachsen oder auseinanderstreben?

Die Antwort auf diese Frage wechselt von Thema zu Thema. Wenn es beispielsweise um Sicherheitsgarantien für die Ukraine oder die

Ratifizierung von umfassenderen Handelsabkommen wie Mercosur geht, sind sich die EU-Staaten nicht immer einig. Gerade dann, wenn nationale Souveränität, Finanzen oder wichtige Wirtschaftssektoren betroffen sind, sind Kompromisse nicht einfach. Auch in Bezug auf den Binnenmarkt sehen wir seit Jahren eher eine Zunahme an Hindernissen als ein weiteres Zusammenwachsen.

Und wo läuft es besser?

Bei Themen wie bürokratische Vereinfachung, grundlegende Verteidigungsbereitschaft, resilientere Lieferketten und europäische Innovationsförderung werden sich die Mehrzahl der Mitgliedstaaten zurzeit eher einig. Konsensfähig ist, dass auf Grund der geopolitischen Lage ein starkes Europa mit einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft essenziell ist, um weiterhin in der Welt bestehen zu können.

DIE FRAGEN STELLTE TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

EUROPÄISCHES PARLAMENT DER UNTERNEHMEN

Das Europäische Parlament der Unternehmen (EPdU) im November setzte ein deutliches Signal aus der unternehmerischen Praxis an die europäische Politik: Europas Wirtschaft fordert eine Trendwende. Die Mehrheit sieht weiterhin hohe Bürokratielasten, Wettbewerbsnachteile durch Energiepreise und Hindernisse im Binnenmarkt. Von der Wortmeldung bis zur Abstimmung stellt das EPdU alle zwei Jahre eine Plenarsitzung nach, an der Unternehmerinnen und Unternehmer aus ganz Europa teilnehmen. Organisiert wird das Format vom europäischen Kammerdachverband Eurochambres – in Kooperation mit den nationalen Mitgliedskammern wie der Deutschen Industrie- und Handelskammer. Dafür waren 700 Unternehmerinnen und Unternehmer aus ganz Europa in Brüssel zusammengekommen. Die 90-köpfige deutsche Delegation unter der Leitung von DIHK-Präsident Peter Adrian und Handwerkspräsident Jörg Ditttrich vertrat dabei Unternehmen nahezu aller Branchen und Größen – vom Familienbetrieb bis zum Konzern.



**Umzüge weltweit
Höhne-Grass GmbH**



✓ Firmenumzüge

✓ Privatumzüge

✓ Lagerung/Selfstorage

✓ TÜV-zertifiziert

Folgen Sie uns auf Social Media:



Mit uns umziehen, CO₂ ausgleichen und die Umwelt schonen!



Günther Höhne Inh. Josef Grass Nachf. GmbH

Johannes-Kepler-Straße 16 ▪ 55129 Mainz ☎ Tel.: 06131-95 98 80

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

Jetzt mehr erfahren unter:
www.hoehne-umzug.de

Praxis an den Schreibtisch in Brüssel bringen

Mit der Entwaldungsverordnung EUDR und dem CO₂-Ausgleichssystem CBAM hat die Europäische Union Neuregelungen für Umweltschutz und Nachhaltigkeit getroffen. Die Zoll- und Exportkontrollbeauftragte bei der Rowe Mineralölwerk GmbH in Worms, Christiane Konnermann, berichtet aus Unternehmenssicht von den Auswirkungen. Und Martin Krause, Referent Mobilität, Umwelt und Energie bei der Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen, erläutert, wie solche Gesetze zustande kommen – und wie sich Unternehmen einbringen können.

Foto: privat



Christiane Konnermann

Frau Konnermann, wie schätzen sie für Rowe den Kontroll- und Protokoll-Aufwand ein, der durch die Entwaldungsverordnung verursacht wird?

Sollten die mit der Verschiebung diskutierten Vereinfachungen umgesetzt werden, dürfte das erhebliche Entlastungen für Unternehmen bringen. Die Erfahrungen des vergangenen Jahres haben gezeigt, dass viele von solchen ursprünglich vorgesehenen Anforderungen in der Praxis kaum oder gar nicht umsetzbar waren. Insbesondere die geplante vollständige Weitergabe aller Daten vom Erzeuger bis zum letzten Händler soll daher entschärft werden. Unabhängig davon bleibt die Beschaffung und Verwaltung der erforderlichen Daten zeitlich wie organisatorisch anspruchsvoll. Viele Software-Systeme sind derzeit nicht darauf ausgelegt und müssten entsprechend angepasst werden. Unternehmen werden entweder eigene Lösungen entwickeln oder neue Tools anschaffen müssen.

Wie stellt man sicher, dass die Produktkette als Ganze den Anforderungen entspricht?

Wir haben festgestellt, dass die rechtskonforme Umsetzung der Anforderungen mit erheblichen Herausforderungen verbunden ist. Viele der benötigten Daten lassen sich nur eingeschränkt verifizieren. Zudem müssen sie bei unseren Lieferanten aktiv abgefragt und kontinuierlich gepflegt werden. Auch die darüber hinaus geforderte, nachvollziehbar dokumentierte Risikoanalyse ist mit einem hohen Erfüllungs- und Verwaltungsaufwand verbunden.

Welche Konsequenzen, in Organisation, Produktion und Produktportfolio, haben Sie gezogen?

Grundsätzlich führt die EUDR dazu, dass viele Unternehmen ihre bisherigen Vorgehensweisen überdenken und interne Prozesse kritisch prüfen müssen. Daher verfolgen wir den Ansatz, unsere Betroffenheit so weit wie möglich zu reduzieren. Konkret bedeutet dies, dass wir papierbasierte Materialien wie Etiketten, Kataloge und Flyer verstärkt digitalisieren oder vollständig auf Recyclingpapier aus 100 Prozent Altpapier umstellen, das nicht unter die Vorgaben der EUDR fällt.

Wie beurteilen Sie unter dem Strich die Sinnhaftigkeit und die Ausgestaltung des Gesetzes?

Wir teilen die Überzeugung, dass die globale Entwaldung dringend stärker reguliert werden muss. Klare Vorgaben und Fristen sind dafür enorm wichtig. Grundsätzlich wäre es wünschenswert, wenn neue Verordnungen nicht ausschließlich am Schreibtisch in

Brüssel entwickelt würden. Eine frühzeitige Einbindung der Wirtschaft wäre sinnvoll, denn immer häufiger stellen Unternehmen fest, dass bestimmte Anforderungen trotz großer Anstrengungen praktisch nicht realisierbar sind. Diese Erkenntnis führt jedes Mal zu vermeidbarem Aufwand und schürt langfristig den Unmut zu einer im Kern wichtigen und richtigen Sache.

Von der Entwaldungsverordnung zum CO₂-Ausgleichssystem CBAM. Welche Waren sind davon betroffen?

Aktuell sind Eisen, Stahl, Aluminium, Zement, Düngemitteln, Wasserstoff und elektrischer Strom aus Nicht-EU-Ländern betroffen.

Wie wird sichergestellt, dass die Berichte der Importeure glaubhaft sind?

Die Glaubwürdigkeit der CBAM-Berichte wird durch strenge Vorgaben gesichert: Importeure müssen sich registrieren, verifizierte Jahresberichte mit tatsächlichen Emissionsdaten einreichen und entsprechende CBAM-Zertifikate abgeben. Nationale Behörden prüfen die Angaben und können bei Abweichungen Sanktionen verhängen.

Welche wirtschaftlichen Folgen hat diese neue CO₂-Bepreisung?

Der höhere CO₂-Preis von 55 bis 65 Euro pro Tonne führt zu merklichen Mehrkosten für Haushalte und Unternehmen, etwa durch leicht steigende Preise bei Kraftstoffen und Erdgas. Ob dieser Preisanstieg eine Lenkungswirkung entfalten wird, indem er zum Energiesparen und zum Umstieg auf klima-

freundliche Technologien wie Wärmepumpen oder E-Autos anregt, bleibt abzuwarten.

Wie beurteilen Sie unter dem Strich die Sinnhaftigkeit und die Ausgestaltung dieses Gesetzes?

Auch in diesem Fall ist die grundsätzliche Zielsetzung zweifellos richtig. Doch Aufwand, Kosten und Nutzen müssen in einem angemessenen Verhältnis stehen. Die Anhebung der Freigrenze für CBAM-Waren auf 50 Tonnen führt dazu, dass rund 90 Prozent der Unternehmen nicht mehr unter die CBAM-Verordnung fallen, während gleichzeitig 99 Prozent der importierten CBAM-Waren erfasst werden. Das zeigt: Eine einfache Vorab-Analyse hätte unzähligen Betrieben erhebliche Zeit- und Kostenbelastungen erspart und zugleich die Ziele der Erfassung nahezu vollständig erfüllt.

Foto: Alexander Sell



Martin Krause

Herr Krause, wie entstehen die meisten EU-Gesetze – und wo können sich Betriebe einbringen?

Die meisten EU-Gesetze entstehen im sogenannten Ordentlichen Gesetzgebungsverfahren. Dabei besitzt die EU-Kommission das alleinige Initiativrecht. Sie erarbeitet Gesetzesvorschläge, speist Folgenabschätzungen und externes Know-how ein und startet Konsultationen. Eine frühzeitige Beteiligung ist über das Portal „Have Your Say“ möglich – dort können Stellungnahmen online abgegeben werden. Wer sich früh einbringt, kann bereits die Problemdefinition mit schärfen und so auf das spätere Regelungsdesign und die Vollzugstauglichkeit Einfluss nehmen.

Welche weiteren Möglichkeiten der Beteiligung gibt es auf Ebene der Kommission?

Parallel zu den öffentlichen Konsultationen öffnet die Kommission ihre Expertengrup-

pen für technisches Fachwissen. Über das entsprechende Register können Unternehmen – direkt oder über Organisationen wie die IHK – mitwirken, Dokumente verfolgen und Sitzungen nachvollziehen. Das ist eine wichtige Möglichkeit, um fachliche Expertise einzubringen, bevor ein Vorschlag politisch weiterverhandelt wird.

Wie geht es nach dem Vorschlag der Kommission weiter?

Im nächsten Schritt entscheiden das Europäische Parlament und der Rat der EU als gleichberechtigte Gesetzgeber – in bis zu drei Lesungen. In der Praxis werden jedoch häufig bereits frühzeitig informelle Trilogie zwischen Parlament, Rat und Kommission geführt, in denen Kompromisspakete geschnürt werden. Rund drei Viertel der Gesetze werden daher schon in der ersten Lesung verabschiedet.

Wie können Unternehmen Parlament und Rat gezielt ansprechen?

Für eine wirksame Interessenvertretung ist es sinnvoll, Parlament und Rat parallel zu adressieren. Die Mitglieder des Europäischen Parlaments sind in Fachausschüssen organisiert. Dort sind insbesondere die Berichterstatter und Schattenberichterstatter zentrale Ansprechpartner. Am effektivsten sind artikelgenaue Änderungs- oder Kompromissvorschläge mit knapper Begründung – idealerweise noch vor der Ausschussabstimmung. Auf Ratsebene spielen die Arbeitsgruppen der Ständigen Vertretungen sowie die Fachministerräte eine entscheidende Rolle. Als Grundlage für die Verhandlungen mit Parlament und Kommission entsteht der sogenannte „General Approach“. Davor liegt ein wichtiges Zeitfenster, um technische Non-Papers oder Positionierungen einzureichen. Das DIHK-Büro in Brüssel dient uns Industrie- und Handelskammern dabei als Brücke, um gezielt das Gespräch mit den relevanten Akteuren in beiden Institutionen zu suchen.

Wie behalten Betriebe den Überblick über laufende Gesetzgebungsvorhaben?

Einen guten Gesetzgebungsfahrplan bieten das Commission Work Programme, das Law-Tracking-Portal der EU sowie die sogenannten Legislative Train Schedules. Zusammen zeigen sie, wann Vorschläge zu erwarten

sind und in welchem Stadium sich einzelne Dossiers befinden. Für Unternehmen ist das ein wichtiges Navigationsinstrument – etwa für Ressourcenplanung, Entscheidungswege und Fristenmanagement.


Welche Rolle spielen die IHKs dabei?

Gerade in der Umsetzungsphase werden viele Detailvorgaben festgelegt. Hier zahlt sich ein kontinuierliches Monitoring der Register aus – flankiert durch die Arbeit der Verbände. Als Industrie- und Handelskammern bündeln wir gemeinsam mit dem DIHK-Büro in Brüssel die Positionen der Wirtschaft, liefern Praxisdaten und adressieren die Better-Regulation-Kriterien – von administrativen Kosten über Vollzugsfolgen bis hin zu Wettbewerbswirkungen. Darüber hinaus bringt sich Eurochambres als Verband der Europäischen Industrie- und Handelskammern ein und verstärkt die Stimme der Wirtschaft auf europäischer Ebene.

DIE INTERVIEWS FÜHRTE TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

IHK-KONTAKT

Martin Krause, Referent Mobilität, Umwelt und Energie bei der IHK für Rheinhessen, ist erreichbar unter Telefon 06721 9141-15 und per Mail an martin.krause@rheinessen.ihk24.de. Der Weg zur EU-Gesetzgebung wird im Artikel „In der EU werden aus Briefen Gesetze“ geschildert:

 ihk.de/rheinessen

Andre-Michels.de

ANDRE-MICHEL + CO. STAHLBAU GMBH

info@Andre-Michels.de

56727 Meyen

02651 96 200

Stahlhallenbau Dacheindeckungen
Wandverkleidungen Tore Türen Fenster

Andere Länder, andere Chancen

Ob London, Paris oder Kyjiw – wer in Europa wachsen will, braucht starke Partner vor Ort. Die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) unterstützen Unternehmen weltweit beim Markteinstieg und vernetzen mit relevanten Kontakten. Unsere Kurzinterviews zeigen, wo sich für rheinhessische Betriebe Chancen bieten.



Dr. Ulrich Hoppe, Director General, German-British Chamber of Industry & Commerce, London

Herr Hoppe, welche Chancen bietet Großbritannien trotz des Brexit?

„Nach den Jahren der Unsicherheit infolge des Brexit-Referendums und dem anschließend eher volatilen Europakurs früherer britischer Regierungen kehrt – trotz deutlich gewachsener Handelshemmnisse – wieder Normalität in die Wirtschaftsbeziehungen ein. Auf beiden Seiten ist klar erkennbar, dass Interesse an einer Vertiefung der Partnerschaft besteht. Doch auch wenn sich der bilaterale Handel langsam erholt, erschweren vor allem aufenthaltsrechtliche Hürden bei der Arbeitnehmer-Mobilität weiterhin die Zusammenarbeit – für viele Unternehmen ist das ein erhebliches Problem. Dabei bietet der britische Markt vielfältige Chancen für Innovation, Export, Technologietransfer und strategische Partnerschaften – besonders für Unternehmen mit Lösungen für Energie, Digitalisierung und Gesundheit. So gehört Großbritannien bei Cyber Security und Künstlicher Intelligenz zu den europäischen Spitzenreitern, aber auch klassische Industriezweige wie Maschinenbau, Automobilzulieferung und Fertigung bleiben wirtschaftlich bedeutsam.“



Dr. Frauke Schmitz-Bauerdick, Germany Trade & Invest, Paris

Frau Schmitz-Bauerdick, was bewirkt die deutsch-französische Freundschaft wirtschaftlich?

„Rheinland-Pfalz und Frankreich sind freundschaftlich lang eng und verbunden. 150 Städtepartnerschaften und Kooperationen auf Ebene der Schulen, Sportvereine und Verbände füllen diese Freundschaft seit mehr als 60 Jahren mit Leben. Aber auch wirtschaftlich sind sie eng verflochten – Frankreich ist der wichtigste Außenhandelspartner von Rheinland-Pfalz. Allein 2024 haben rheinland-pfälzische Unternehmen Güter und Waren im Wert 5,7 Milliarden Euro ins Nachbarland geschickt, zehn Prozent der Gesamtausfuhren. Wichtigste Güter sind Autos und Komponenten der Automobilindustrie, gefolgt von chemischen Produkten. Rheinland-pfälzische Unternehmen sind wichtige und gerne gesehene Investoren – Firmen wie KSB, BASF und Boehringer Ingelheim produzieren in Frankreich für den lokalen Markt aber auch für den Export. Frankreichs Stärken in den Bereichen Start-ups und Luft- und Weltraum machen den Standort trotz der aktuellen politisch und finanziell schwierigen Phase weiterhin attraktiv. Und

der angekündigte Bau neuer Datenzentren birgt Potenzial auch für große rheinland-pfälzische Zulieferer aus den Bereichen Umwelt- und Wassertechnik.“



Janine Damm, Pressesprecherin Duits-Nederlandse Handelskamer, Den Haag

Frau Damm, warum funktionieren die deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen so gut?

„Der Handel von Rheinland-Pfalz mit den Niederlanden hat kräftig zugelegt. Für das Bundesland sind die Niederlande der drittgrößte Exportmarkt. Nach einem Export-Einbruch im Jahr 2024 zeichnet sich für 2025 wieder ein deutliches Wachstum ab. Allein von Januar bis September im vergangenen Jahr lagen die Exporte bei 3,1 Milliarden Euro, nach den USA (3,8) und Frankreich (4,3). Bei den Importen liegen die Niederlande für Rheinland-Pfalz auf Rang drei. In den ersten neun Monaten des Jahres wurden Waren im Wert von 2,5 Milliarden Euro importiert. China mit 3,2 und Frankreich mit 2,6 Milliarden führen hier. In jüngster Zeit spielen nicht nur Wein und Tourismus eine wichtige Rolle innerhalb der Zusammenarbeit, sondern auch immer mehr die Hightech-Industrie. Und ganz entschei-

dend ist die Chemieindustrie. Potenziale für ausländische Unternehmen bieten insbesondere Smart Industry, Wasserstofflogistik, -import und -speicherung, Logistik, E-Health, Infrastruktur, Energiewirtschaft, multimodale Transportlösungen, KI und innovative Landwirtschaft. Für Innovationen blicken deutsche Unternehmen und Politik verstärkt in die Niederlande, die in vielen Bereichen eine Vorreiterrolle einnehmen, wie etwa der Digitalisierung, Mobilität, Infrastruktur, Energie und Gesundheit. Die Zusammenarbeit zwischen beiden Ländern ist gerade deshalb so stark, weil sie sich perfekt ergänzen: Während deutsche Ansätze mitunter sehr theoretisch sind, punkten die Niederländer mit Pragmatismus.



Reiner Perau, Geschäftsführer Deutsch-Ukrainische Industrie- und Handelskammer, Kyjiw

Herr Perau, wie lässt sich eine AHK im russischen Angriffskrieg führen?

” Man wundert sich, wie sehr Alltag in der Ukraine herrscht, im Straßenbild, bei den Unternehmen, bei der deutsch-ukrainischen Handelskammer. Die Veranstaltungen laufen gut, wir bringen in Kiew vier Mal im Jahr 250 Leute zusammen. Die Wirtschaft wächst. Mit Blick auf viele Unternehmen kann man die Ukraine als ganz normalen Markt betrachten. Das meiste läuft weiter, wenn auch mit weniger Leuten, durch Wegzüge und Einberufungen. Wir erleben weiterhin Nachfrage nach Zusammenarbeit und von Zulieferern, nachdem sich ab Herbst 2022 die anfängliche Schockstarre gelegt hat. Neben den angestammten Branchen Landwirtschaft und IT ist der Bereich Verteidigung hinzu gekommen. Hier versuchen sich deutsche Betriebe immer wieder ein-

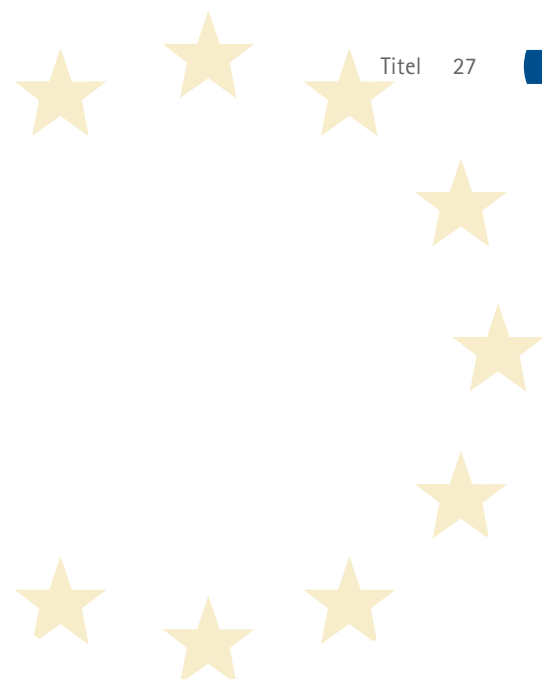
zubringen, beispielsweise mit besonderen, präzisen Bauteilen. Wir bringen die Unternehmen zusammen, auch mit staatlichen Rüstungskonzernen. Dass kaum große Unternehmen sich in der Ukraine engagieren, mag auch mit Bedenken zur die Zukunft des Staates zu tun haben. Man redet aber nicht darüber. Die meisten Investitionen kommen von Branchen-Insidern und Unternehmen, die bereits im Land präsent sind. Unsicherheit besteht auch bezüglich der Nachkriegs-Rahmenbedingungen. Aber es gibt viele Chancen, etwa im Bereich Baumaterialien.



Dr. Lars Björn Gutheil, Geschäftsführer der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer, Warschau

Herr Gutheil, wer sollte unbedingt in Polen investieren?

” Polen war 2024 der siebtgrößte Außenhandelspartner für Rheinland-Pfalz. Es wurden Waren im Wert von 3,1 Milliarden Euro nach Polen exportiert und Produkte im Wert von 2,2 Milliarden Euro importiert. Zu den größten Investoren aus Rheinhessen gehört Boehringer Ingelheim. Auch Schott Glas oder der Pumpenhersteller KSB sind in Polen mit Niederlassungen vertreten. Polen verfügt über eine solide, diversifizierte Wirtschaft mit starker Rolle des verarbeitenden Gewerbes. Der Exportanteil am BIP liegt über 60 Prozent. Für ausländische Direktinvestitionen ist Polen durch Lage, Produktionskosten und kompetente Fachkräfte ein attraktiver



Nearshoring-Standort. Privatkonsum und Kaufkraft steigen, 2023 wurden 80 Prozent des EU-Durchschnittes nach Kaufkraftparität erreicht. Die Wirtschaft Polens wächst deutlich schneller als der EU-Durchschnitt und zeigt sich krisenresistent. Wer investiert in Polen? Unternehmen, die von niedrigeren Lohnkosten profitieren wollen und hohe Anforderungen an Qualität und Zulieferer stellen, ebenso wie Betriebe, die hohe Lieferkosten haben und weite Entfernungen vermeiden wollen, und alle, die Wert auf kulturelle Nähe legen.

NETZWERK DER AHKS

Die Deutschen Auslandshandelskammern, kurz AHK, sind mit 150 Standorten in mehr als 90 Ländern weltweit Ansprechpartner vor Ort für deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft auf- oder ausbauen wollen. Dabei agieren die AHKs als offizielles Instrument der Deutschen Außenwirtschaftsförderung und werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie anteilig gefördert. Zusammen mit den Industrie- und Handelskammern in Deutschland bilden sie ein großes Netzwerk, das über die Deutsche Industrie und Handelskammer (DIHK) in Berlin koordiniert und weiterentwickelt wird.



NETZWERK VOR ORT

Neben Beratungen, Netzwerkveranstaltungen und Webinaren bietet die IHK für Rheinhessen ein breites Netzwerk International - für Europa und darüber hinaus.



Bulgariens Weg in die Eurozone

Mehr als eine Währungsreform: Mit dem Beitritt zur Eurozone rückt Bulgarien wirtschaftlich enger an Europa – und positioniert sich zugleich als dynamischer Innovationsstandort in Südosteuropa.



Foto: Adobe Stock

Seit Jahresstart in Bulgarien das 21. Mitglied der Eurozone – seit 1. Januar 2026 ersetzt der Euro offiziell den bulgarischen Lev. Die Gemeinschaftswährung markiert einen wichtigen integrationspolitischen Schritt – und setzt zugleich wirtschaftliche Impulse für Investitionen, Wettbewerbsfähigkeit und technologischen Fortschritt.

Mit der Einführung der Gemeinschaftswährung schließt Bulgarien einen langjährigen Integrationsprozess ab. Denn de facto ist die bulgarische Währung schon seit 1997 eng an Europa gebunden: Zunächst an die D-Mark, später an den Euro – zum festen Wechselkurs von 1 Euro = 1,95583 Lev. Die Europäische Zentralbank und die EU-Kommission haben bestätigt, dass das Land alle Konvergenzkriterien erfüllt, darunter Preisstabilität und solide öffentliche Finanzen. Auch die wirtschaftlichen Aussichten sind stabil: Für 2025 wird ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 2 Prozent erwar-

tet, für 2026 von 2,1 Prozent. Die Euro-Einführung ist dabei weit mehr als ein formaler Schritt. „Sie stärkt die Investitionssicherheit, senkt Transaktionskosten und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit bulgarischer Unternehmen“, betont Sonja Miekley, Hauptgeschäftsführerin der AHK Bulgarien.

Parallel zur währungspolitischen Integration hat sich Bulgarien in den vergangenen Jahren als Innovationsstandort profiliert. Insbesondere Sofia, Plovdiv und Varna entwickeln sich zu Zentren der digitalen Transformation. Ein Leuchtturmprojekt ist das INSAIT-Institut, das mit Unterstützung von Google, Amazon und der bulgarischen Regierung an zukunftsweisenden Technologien forscht. Dort entstand unter anderem BgGPT – das erste große Sprachmodell für die bulgarische Sprache, das bereits von öffentlichen Institutionen genutzt wird. Mit BRAIN++ entsteht in Sofia zudem eine KI-Gigafactory: Ein 90-Millionen-Euro-Projekt zum Aufbau

eines modernen GPU-Datenzentrums, das die technologische Infrastruktur des Landes nachhaltig stärken soll.

Auch junge Unternehmen treiben die grüne und digitale Transformation voran: AloT-Cloud optimiert mithilfe von Künstlicher Intelligenz und IoT-Lösungen den Energieverbrauch. Costimize ermöglicht ein effizientes Management von Cloud-Kosten. EnduroSat entwickelt modulare Nano-Satelliten und erleichtert damit den Zugang zum Weltraum. Smart Farm Robotix setzt auf Robotik zur chemiefreien Unkrautbekämpfung im Agrarsektor.

Diese Beispiele verdeutlichen, wie eng wirtschaftliche Integration und technologische Dynamik inzwischen miteinander verzahnt sind.

Mit dem Beitritt zur Eurozone wird nicht nur der Handel erleichtert und der Tourismus profitieren. Vor allem stärkt die Gemeinschaftswährung das Vertrauen internationaler Investoren. Die vertiefte Einbindung in den europäischen Binnenmarkt eröffnet zusätzliche Marktchancen und erhöht die Planungssicherheit für Unternehmen.

AHK BULGARIEN

Die Deutsch-Bulgarische Industrie- und Handelskammer ist die erste Adresse für Vertreter der deutschen Wirtschaft und deren Partner in Bulgarien. Sie unterstützt deutsche Unternehmen dabei, die Potenziale Bulgariens als Wirtschaftsstandort am Schwarzen Meer gezielt zu erschließen.



bulgarien.ahk.de

VERLAGS Thema ¹ 2026

Eine Verlagsveröffentlichung – präsentiert im Report

Unternehmensnachfolge





Foto: istockphotos/runeer

Unternehmensübergabe

Warum geeignete Nachfolger immer schwerer zu finden sind

Die Unternehmensnachfolge entwickelt sich vor allem für viele Inhaber kleiner und mittlerer Betriebe zur strategischen Herausforderung. Das hat mehrere Gründe.

Ein zentrales Problem ist der demografische Wandel. Das geht unter anderem aus einer Studie des Verbands Deutscher Bürgerschaftsbanken (VDB) hervor. Die geburtenstarken Jahrgänge erreichen das Rentenalter, geburtenschwächere Generationen rücken nach. Es stehen schlicht nicht mehr so viele potenzielle Nachfolger bereit. Hinzu kommen zwei weitere Trends, die eine Übergabe erschweren.

Erstens: Viele Fach- und Führungskräfte bevorzugen heute sichere Anstellungsverhältnisse mit planbaren Arbeitszeiten gegenüber dem unternehmerischen Risiko und der hohen Arbeitsbelastung, die mit einer Unternehmensübernahme einher-

gehen. In familiengeführten Betrieben fehlt es zudem häufig an innerfamiliären Nachfolgern, weil Kinder andere Karrierewege einschlagen.

Zweitens stellen steigende Anforderungen an Finanzierung und Regulierung eine Hürde dar. Kaufpreise, Investitionsbedarf für Digitalisierung und verschärfte regulatorische Vorgaben erhöhen die Einstiegshürden für potenzielle Nachfolger. Banken verlangen belastbare Geschäftsmodelle und Eigenkapital, was insbesondere junge Unternehmer vor Herausforderungen stellt.

Für Inhaber bedeutet dies, die Nachfolge frühzeitig und professionell zu planen. Unternehmensnachfolge ist in der Regel ein mehrjähriger Transformationsprozess. Mehr zum Thema lesen Sie in diesem Verlags-Special.

Unternehmensnachfolge im Blick?

Jetzt auf geförderte Beratung setzen!

Die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) fördert betriebliche Beratungen, die unternehmerische Entscheidungen vorbereiten, konkrete Verbesserungsvorschläge entwickeln und deren Umsetzung in der Praxis unterstützen. Ziel ist es, Unternehmen fundierte Entscheidungshilfen für geplante Vorhaben an die Hand zu geben.

Vor dem Hintergrund wachsender Herausforderungen – etwa bei der Unternehmensnachfolge oder -übernahme – gewinnt professionelle Beratung an Bedeutung. Wie kann der Generationswechsel wirtschaftlich tragfähig, rechtssicher und organisatorisch sinnvoll gestaltet werden? Hier setzt das neue Betriebsberatungsprogramm an.

Unternehmen mit Sitz oder Betriebsstätte in Rheinland-Pfalz können für externe Beratungsleistungen einen nicht rückzahlbaren Zuschuss zu den Beratungskosten erhalten. Gefördert

werden unter anderem Beratungen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Organisation und Strategie, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, Produkt- und Kommunikationsdesign, Innovation sowie Existenzgründung, Unternehmensübernahme und Nachfolge. Sie profitieren von qualifizierter Expertise, ohne das volle finanzielle Risiko allein zu tragen.

Das Programm ermöglicht den Zugang zu qualifizierter Expertise, ohne dass Unternehmen das finanzielle Risiko allein tragen müssen. Von der Vorbereitung einer Übernahme über die Entwicklung tragfähiger Nachfolgestrategien bis hin zur konkreten Umsetzung stärkt die ISB Unternehmerinnen und Unternehmer gezielt, um die Zukunft ihrer Betriebe nachhaltig zu sichern.

Beratungsanträge können vor Beginn der Beratung direkt bei der ISB gestellt werden.



UNTERNEHMENSNACHFOLGE
Zukunft gestalten –
gemeinsam stark.

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



ZUKUNFT. FÖRDERN. WERTE SCHAFFEN.

ISB | Investitions-
und Strukturbank
Rheinland-Pfalz

ZUKUNFT. FÖRDERN. WERTE SCHAFFEN.

Interne oder externe Unternehmensnachfolge?

Was spricht dafür und was dagegen?



Foto: Freepik

Tradition und Kontinuität vs. neue Impulse und frisches Kapital: Ob ein Unternehmen familienintern oder an einen externen Käufer übertragen wird, will gut überlegt sein.

Die Zahlen sind beeindruckend: Laut KfW-Nachfolge-Monitoring planen in Deutschland bis 2027 rund 620.000 Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), ihren Betrieb zu übergeben oder haben das seit 2023 bereits getan. Allerdings scheitern jährlich auch tausende Übergaben an fehlender Vorbereitung oder mangelnden Nachfolgern. Für viele Unternehmer stellt sich dabei die Grundsatzfrage: interne oder externe Nachfolge?

Interne Nachfolge: Vertrautheit schafft Stabilität

Die Übergabe an Familienmitglieder oder langjährige Mitarbeitende verspricht Kontinuität. Unternehmenswerte, Kundenbeziehungen und informelle Abläufe bleiben erhalten. Das Problem: „Die Lebensplanung der Nachfolgeneration sieht heutzutage oftmals nicht mehr den Einstieg in das elterliche Unternehmen vor“, so Rechtsanwalt Dr. Daniel Mundhenke in einem Interview mit dem DUP Unternehmer-Magazin. Zwar wurde laut Zahlen des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung in den vergangenen 40 Jahren etwa jedes zweite Familienunternehmen innerhalb der Familie übergeben. Doch stellt das IfM auch fest, dass diese Lösung zuletzt an Bedeutung verloren hat. Herausfordernd sind vor allem Qualifikation und Motivation der potenziellen Nachfolger. Zudem fehlt es häufig an ausreichendem Eigenkapital zur Finanzierung der Übernahme. Ohne frühzeitige Vorbereitung drohen operative Brüche und strategischer Stillstand.

Externe Nachfolge: Marktmechanik mit Integrationsrisiken

Die externe Nachfolge eröffnet Zugang zu einem größeren Käuferkreis. Management-Buy-ins, strategische Investoren oder Wettbewerber bringen oft Kapital und neue Impulse ein. Experten weisen darauf hin, dass externe Nachfolger zudem häufig über eine klare Wachstumsagenda verfügen, was Unternehmen einen bedeutenden Entwicklungsschub bringen kann. Aber: Eine traditionelle, oft über Jahrzehnte gepflegte Firmenphilosophie geht womöglich verloren.

In jedem Fall erfordert der Verkaufsprozess professionelle Begleitung: Anforderungen wie Unternehmensbewertung, eine sorgfältige Prüfung durch den potenziellen Käufer (Due Dilligence) und Vertragsgestaltung sind komplex und zeitintensiv. Fachleute der Plattform „nachfolge-in-deutschland.de“ taxieren die Dauer eines geordneten Nachfolgeprozesses auf zwei bis fünf Jahre. Ob interne oder externe Lösung: Angebote der IHK oder spezialisierte Berater helfen, den Prozess strukturiert und möglichst risikoarm zu gestalten.

Warum gute Unternehmen oft schlechter verkauft werden als erwartet – und wie man das verhindern kann

In Deutschland gibt es viele wirtschaftlich gesunde Unternehmen. Dennoch scheitert der Unternehmensverkauf im Mittelstand häufiger als erwartet. Woran das liegt und warum gute Zahlen keine Verkaufsgarantie sind, erläutern Jonathan Dobrawa und Jürgen Bruns-Coppenrath von der WERTBACH Nachfolgeberatung.

Herr Dobrawa, viele Unternehmer gehen davon aus: „Mein Unternehmen läuft gut, der Verkauf wird schon funktionieren.“ Warum ist diese Annahme gefährlich?

Jonathan Dobrawa: Weil Käufer nicht bewerten, wie gut ein Unternehmen heute läuft, sondern wie unabhängig und zukunftsfähig es ohne den Inhaber ist. Wir sehen häufig profitable Unternehmen, die stark vom Unternehmer abhängen – und das schwächt die Position im Verkaufsprozess erheblich. Zumal wir uns zunehmend in einem Käufermarkt bewegen: Laut KfW-Nachfolgereport 2025 schließt heute jedes vierte Unternehmen mangels Nachfolge. Wer erfolgreich verkaufen möchte, sollte deshalb wissen, wie sein Unternehmen aus Käufersicht wirkt.

Was sollten Unternehmer konkret prüfen, bevor sie in den Verkaufsprozess starten?

Jürgen Bruns-Coppenrath: Drei Fragen sind zentral: Wie ersetzbar ist der Unternehmer im operativen Alltag? Wie belastbar und transparent sind Zahlen, Verträge und Verantwortlichkeiten dokumentiert? Und wie überzeugend ist die Zukunftsperspektive des Geschäftsmodells für einen externen Käufer? Diese Punkte lassen sich meist zügig klären – sind aber entscheidend dafür, ob ein Exposé später Interesse erzeugt oder Rückfragen und Zweifel.

Die WERTBACH Nachfolgeberatung unterstützt mittelständische Unternehmer bei der Vorbereitung und Durchführung des Unternehmensverkaufs.

Jonathan Dobrawa prägte als Head of M&A Consulting das strategische Wachstum einer Beteiligungsgesellschaft für Nachfolge-Investments, bevor er WERTBACH gründete. Jürgen Bruns-Coppenrath berät als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater mit mehr als 20 Jahren Erfahrung und über 100 erfolgreich begleiteten Unternehmensverkäufen unsere Mandanten bei zentralen Fragen der Nachfolgegestaltung.

Warum wird das in der Praxis trotzdem oft unterschätzt?

Jonathan Dobrawa: Viele Unternehmer möchten verständlicherweise schnell ins Exposé und in Gespräche mit Interessenten starten. Das ist auch richtig. Problematisch wird es nur, wenn kritische Punkte erst im laufenden Prozess sichtbar werden. Dann reagieren Verkäufer häufig unter Zeitdruck. Unsere Erfahrung zeigt: Wer diese Themen frühzeitig gemeinsam mit einem Berater einordnet, kann den Verkaufsprozess deutlich souveräner steuern – ohne ihn unnötig zu verzögern.



Jonathan Dobrawa (li.) und Jürgen Bruns-Coppenrath begleiten Unternehmer auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmensverkauf.

WERTBACH
NACHFOLGEBERATUNG

Jetzt kostenloses Erstgespräch vereinbaren:

Buchen Sie einen unverbindlichen Beratungstermin mit einem unserer Experten aus Köln, Hamburg, Münster, Berlin oder München – diskret & kostenfrei!

TELEFON: +49 221 828 282 29

E-MAIL: info@wertbach.de

www.wertbach.de



Foto: Istockphotos / fermate

Die 5 größten Fehler bei der Nachfolgeregelung

So vermeiden Sie die häufigsten Fehler

Eine gelungene Unternehmensnachfolge setzt einen würdigen Schlusspunkt unter das eigene Berufsleben. Leider kann dabei auch einiges schiefgehen. Lesen Sie hier, wie Sie die häufigsten Fehler vermeiden.

Fehler 1: Die Übergabe auf die lange Bank schieben

Wer jahrzehntelang für und mit seinem Unternehmen gelebt hat, verdrängt gern den Gedanken daran, das Lebenswerk jemand anderem anzuvertrauen. Dennoch sollte man bereits fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Wechsel anfangen, sich mit Details zu beschäftigen. „Definieren Sie Meilensteine, die Sie bis zu einem bestimmten Zeitpunkt erreichen möchten“, rät der Schweizer Betriebsökonom und Unternehmensberater Thomas Koller. Angefangen vom Start des Nachfolgeprozesses über die konkrete Umsetzung bis zum Abschluss.

Fehler 2: Überzogene oder zu niedrige Preisvorstellungen

Zwischen dem emotionalen und dem materiellen Wert eines Betriebes zu unterscheiden fällt auch rational handelnden Unternehmern manchmal schwer. Das führt gelegentlich dazu, mit unrealistisch hohen Preisvorstellungen in Nachfolgeverhandlungen zu gehen. Umgekehrt taxieren manche Inhaber ihr Unternehmen aber auch zu niedrig. Deshalb ist es immer sinnvoll, den Betrieb von einem unabhängigen Experten bewerten zu lassen.

Fehler 3: Zu wenig Kommunikation

Unangenehmes schiebt man nicht nur gern auf, man spricht auch ungern darüber. Bei der Übergabe des (Familien-)Unter-

nehmens ist es aber wichtig, dies mit den Beteiligten so früh wie möglich offen zu besprechen. Das gilt vor allem, wenn eine familieninterne Lösung angestrebt wird: Haben die Kinder wirklich die Qualifikation und den Wunsch, das Unternehmen weiterzuführen? Wenn nicht, sollte frühzeitig ein Alternativplan entwickelt werden.

Fehler 4: Steuerliche und rechtliche Fragen unterschätzen

Fachleute empfehlen, sich in komplizierten fiskalischen und juristischen Aspekten des Unternehmenswechsel unbedingt professionell beraten zu lassen. Nur so kann die Steuerlast bei der Firmenübergabe in Grenzen gehalten werden. Experte Koller rät allerdings auch dazu, nicht um jeden Preis Steuern sparen zu wollen. Die einseitige Fixierung auf Steuerminimierung könne dazu führen, dass komplizierte Strukturen entstehen, die möglicherweise weitere Steuerrisiken aufwerfen. In jedem Fall ist professionelle Expertise unabdingbar.

Fehler 5: Halbherzige Übergabe

Firmeninhaber, die nach der Unternehmensübergabe „nicht loslassen“ können, tun in der Regel weder sich selbst, noch den Nachfolgern einen Gefallen. Wer weiter regelmäßig im Betrieb erscheint, dort vielleicht noch ein kleines Büro hat und ungefragt Ratschläge erteilt, behindert eher die Weiterentwicklung des Betriebs. Dringende Empfehlung: Nach einer möglichst kurzen Übergabephase sollte ein klarer Schlussstrich gezogen werden.

Wechsel im IHK-Präsidium

Mit neuen Gesichtern im Präsidium, einer Beitragssenkung ab 2026 und klaren Impulsen aus Berlin hat die Vollversammlung der IHK für Rheinhessen in ihrer Wintersitzung zentrale Weichen gestellt. Auch das Thema „Wirtschaft und Sicherheit“ bewegte die Unternehmerinnen und Unternehmer.

Foto: Stefan Sämmmer



Von links nach rechts: Vizepräsident Tim Gemünden, Julia Schnitzler, IHK-Hauptgeschäftsführerin Karina Szwede, Präsident Dr. Marcus Walden, Stefan Jungk als neues Mitglied im IHK-Präsidium. (Nicht auf dem Foto: Vizepräsident Michael Kundel sowie die Präsidiumsmitglieder Christina Degenhart und Ulrike Knies)

Bewegung gab es im IHK-Ehrenamt mit der Wahl von Tim Gemünden zum neuen IHK-Vizepräsidenten für die Region Bingen/Ingelheim/Alzey und der Wahl von Stefan Jungk ins Präsidium. Als Vizepräsident folgt der Ingelheimer Unternehmer und Geschäftsführer der Gemünden Verwaltungsgesellschaft auf Karl-Wilhelm Faber, Geschäftsführer der Wilhelm Faber GmbH in Alzey. IHK-Präsident Dr. Marcus Walden dankte dem scheidenden Vizepräsidenten für sein jahrzehntelanges Engagement im Ehrenamt. Faber gehörte 27 Jahre der Vollversammlung der IHK für Rheinhessen an und 17 Jahre dem Präsidium – davon zwölf Jahre als Vizepräsident für die Region Bingen-Ingelheim-Alzey. Da er an der Sitzung nicht teilnehmen konnte, soll eine gesonderte Würdigung bei der ersten Vollversammlung 2026 erfolgen.

Neu ins Präsidium gewählt wurde Stefan Jungk, Geschäftsführer der JUWÖ Poroton-Werke Ernst Jungk & Sohn GmbH in Wöll-

stein. In der Sitzung machte er deutlich, warum ihm das Engagement wichtig ist: Die Nähe zum politischen Mainz sei eine Chance – und die IHK ein starkes Sprachrohr, um wirtschaftliche Interessen klar zu platzieren. Weiterhin bestätigte die IHK-Vollversammlung Klaus Weckheuer, Prokurist bei der Grace GmbH mit Sitz in Worms, als neues Mitglied. Er rückt für Karl-Wilhelm Faber in die Wahlgruppe Industrie nach.

Beitragssenkung ab 2026 beschlossen

Ein weiteres Signal setzte die Vollversammlung mit dem Beschluss zur Beitragssenkung: 2026 sinkt der Umlagehebesatz von 0,20 auf 0,15 Prozent. Gleichzeitig werden die Grundbeiträge um rund 25 Prozent reduziert. IHK-Hauptgeschäftsführerin Karina Szwede betonte: „Wir geben die positiven Sondereffekte des laufenden Jahres an unsere Mitgliedsunternehmen weiter. Für die Wirtschaft ist das ein wichtiges Zeichen in herausfordernden Zeiten.“ Zugleich

wies sie darauf hin, dass die Finanzlage ab 2027 wieder neu bewertet werden müsse. Weiterhin beschlossen die Unternehmerinnen und Unternehmer eine Änderung der Beitragsordnung der IHK: Mitgliedsunternehmen müssen keinen Antrag mehr stellen, wenn sie weniger als drei Monate beitragspflichtig sind – die Befreiung erfolgt automatisch.

Impuls aus Berlin:

Erwartungen und Realität

Für einen Blick auf die übergeordneten Rahmenbedingungen sorgte DIHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Helena Melnikov, die digital zugeschaltet war. Sie beschrieb das erste Regierungsjahr als turbulent und intensiv – geprägt von Wahlkampf, geopolitischen Krisen und Rezession.

Die wirtschaftspolitischen Herausforderungen seien enorm: steigende Staatsausgaben, wachsende Verschuldung, eine rückläufige Gründungsdynamik und Insolvenzen auf Zehnjahreshoch. Gleichzeitig bleibe wenig Zeit für einen echten Stimmungs- und Richtungswechsel in der Wirtschaftspolitik: „Das Delta zwischen dem, was die Wirtschaft braucht, und dem, was die Politik tut, wird immer größer“, so Melnikov. Wachstumsimpulse, Steuerentlastungen und konsequenter Bürokratieabbau seien dringender denn je.

KARL-WILHELM FABER IM INTERVIEW

Zum Abschied von Karl-Wilhelm Faber als IHK-Vizepräsident hat das IHK-Magazin in der Ausgabe 4/2025 ein Interview veröffentlicht. Dazu stellt die IHK klar: Karl-Wilhelm Faber gehörte von 2008 bis 2025 dem Präsidium der IHK für Rheinhessen an und war von 2013 bis 2025 Vizepräsident. Insgesamt engagierte er sich 27 Jahre in der Vollversammlung, davon 17 Jahre im Präsidium und zwölf Jahre als Vizepräsident für die Region Bingen-Ingelheim-Alzey. Die Online-Fassung wurde entsprechend aktualisiert:



ihk.de/rheinhessen/ihk-magazin



Fotos: IHK, Melanie Dietz



deskommandos Rheinland-Pfalz. Er skizzierte, wie sich Sicherheitslage und Bedrohungsszenarien verändern – und warum Unternehmen Teil der gesamtstaatlichen Resilienz sind. Hybride Bedrohungen, Cyberangriffe und gezielte Destabilisierung seien Herausforderungen, auf die Betriebe sich vorbereiten sollten. Gleichzeitig verbreitete Trautermann auch Zuversicht: Der Rückhalt aus Politik und Bevölkerung sei so stark wie lange nicht, wichtige Weichenstellungen seien bereits erfolgt. Seine zentrale Botschaft: Risiken ernst nehmen, Szenarien durchdenken – und gemeinsam „durchhaltefähig“ werden. Auch über die Wintersitzung hinaus stehen neue Themen auf der IHK-Agenda: Im Juni führt eine Delegationsreise nach Tallinn – Estland gilt als europäischer Vorreiter in Sachen Digitalisierung. Die Erkenntnisse sollen in die Arbeit vor Ort einfließen,

ebenso wie die Impulse aus dem DIHK-Ausschuss für Digitalisierung und vom Deutsch-amerikanischen Wirtschaftstag in Mainz. Weiterhin wird das Business Women Netzwerk weiter ausgebaut, der Handelsdialog am 30. September bietet Raum für Austausch, am 7. Oktober rückt die Verleihung des Ernst-Schneider-Medienpreises Mainz als Medienstandort bundesweit ins Zentrum.

IHK-Präsident Walden betonte zum Abschluss die Verantwortung der IHK-Organisation in Zeiten geopolitischer Unruhe, wirtschaftlicher Unsicherheiten und tiefgreifender Transformation: „Ob Verteidigung, Digitalisierung oder Bürokratieabbau – wir stehen als IHK dazwischen und verbinden Wirtschaft und Politik. Lassen Sie uns diese Rolle weiterhin mit Klarheit und Entschlossenheit ausfüllen.“

MELANIE DIETZ, IHK FÜR RHEINHESSEN

Ermutigend fand Melnikov den Blick auf die Region: Mainz zähle zu den dynamischsten Großstädten Deutschlands – ein positives Beispiel, das zeige, was vor Ort gelingen könne. Genau solche Beispiele, so ihr Appell, müsse man stärker möglich machen.

Wirtschaft und Sicherheit im Dialog

Einen zweiten Schwerpunkt setzte Oberst Michael Trautermann, Kommandeur des Lan-

IHK-BEITRAG

Weitere Informationen zum IHK-Beitrag, dem Wirtschaftsplan sowie der Beitragsordnung finden sich unter



ihk.de/rheinessen/beitrag

IHK stellt zentrale Bereiche neu auf

Foto: Alexander Sell



Oliver Sacha

Bekannte und neue Gesichter übernehmen Verantwortung im Hauptamt der IHK für Rheinhessen. Bereits zum 1. November 2025 hat **Oliver Sacha** die Leitung des Geschäftsbereichs Unternehmensservice übernommen, der die Bereiche International, Recht, Fachkräftesicherung und Gründung bündelt. Der Industriekaufmann ist seit 2012 bei der IHK tätig und

hat seither in unterschiedlichen Stationen Erfahrung gesammelt – vom Referenten für Bildung, Medien & Technik über den Bereich Digitale Wirtschaft bis hin zum Abteilungsleiter Unternehmensgründung sowie Unternehmensförderung/Innovation. Auch als digitalpolitischer Sprecher der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz setzt er wichtige Impulse.

Zum 1. Januar 2026 verstärkt zudem **Dr. Michael Vössing** das IHK-Führungsteam als Geschäftsbereichsleiter Aus- und Weiterbildung. Der promovierte Historiker ist von der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft Ludwigs-hafen nach Mainz gewechselt. Dort leitete er die Abteilung Studium und Lehre und verantwortete unter anderem strategische Fragen der Lehrentwicklung, Curriculumsplanung und die Weiterentwicklung von Studienangeboten. Zuvor war er bei der IHK Reutlingen für Hochschulpolitik und Bildungsprojekte tätig. Vössing bringt umfassende Erfahrung an der Schnittstelle von Hochschule, Bildungspolitik und Wirtschaft mit und steuert die kaufmännische und gewerblich-technische Ausbildung sowie die Weiterbildung.



Dr. Michael Vössing

Foto: Fotostudio Backofen GmbH

nexxt-change Unternehmensbörse

INFORMATION

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

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

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



nexxt-change.org



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

Verkaufsangebote

Etablierter Büro- und Telefonservice
(22 MA) mit 20-jähriger Marktpräsenz
MZ-A 3/26

++++++

Hausverwaltung in der Region Mainz zu verkaufen
MZ-A 2/26

++++++

Bio-Food-Startup zum Verkauf
MZ-A 1/26

++++++

Premium E-Bike-Prestigestore mit Top-Marge im Rhein-Main-Gebiet
MZ-A 18/25

++++++

Einzelhandelsgeschäft für Feinkost, Spirituosen, Essige, Öle u.v.m
MZ-A 17/25

++++++

Elektronik Bauteile Fachhandel Mainz-Wiesbaden-Frankfurt
MZ-A 16/25

++++++

Eingetragene Kauffrau sucht Nachfolge für etablierte Seminartage
MZ-A 15/25

++++++

Copyshop/Druckwerkstatt
MZ-A 14/25

++++++

KompetenzCenter rund um Drucker, Tinte und Toner in Mainz zu verkaufen
MZ-A 13/25

++++++

Herrenbekleidungsgeschäft mit festlicher Mode ab sofort zu verkaufen
MZ-A 12/25

++++++

Folienbeschriftungen, Digitaldruck
MZ-A 11/25

++++++

Nachfolge gesucht für etablierten Gastronomiebetrieb mit Café
MZ-A 8/25

++++++

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

++++++

Kaufgesuche

Hausverwaltung in Mainz/Wiesbaden gesucht – Übernahme mit Respekt & Klarheit
MZ-G 2/26

++++++

Teilhabender Gesellschafter oder Nachfolger
MZ-G 1/26

++++++

Nachfolgeunternehmer suchen produzierenden Betrieb zur Führung vor Ort
MZ-G 4/25

++++++

Kaufgesuch – Gebäudedienstleistungen / Hausmeisterservice im Rhein-Main-Gebiet
MZ-G 6/25



ecos
work spaces

Your home of success.



Sie suchen:

Ein Büro, Konferenzräume oder eine Geschäftsadresse...

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

Flexibel, schnell und unkompliziert.

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

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



in v @ f

Die Besten unter den Erfolgreichen

138 Mal „Sehr gut“ legten die Auszubildenden der Region bei ihren Abschlussprüfungen bei der Industrie- und Handelskammer Rheinhessen hin. Die Besten unter den insgesamt 1.979 Absolventen wurden zum Jahresende bei besonderen Prämierungen in Mainz, Bingen und Worms geehrt.



Foto: Alexander Sell

Glückwünsche für Top-Azubis in Mainz

Im Großen Saal der IHK in Mainz wurden die Absolventen von IHK-Präsident Dr. Marcus Walden und Bildungsminister Sven Teuber beglückwünscht – hier haben 60 Azubis mit Bestnoten bestanden. „Im Mittelpunkt dieses Abends stehen junge Fachkräfte, die eindrucksvoll bewiesen haben, was mit Ausdauer, Engagement und Leidenschaft möglich ist“, betonte Walden. „Sie haben Verantwortung übernommen, Herausforderungen angenommen und gezeigt, wie viel persönlicher Einsatz bewirken kann. Dafür gebührt Ihnen unser aller Respekt.“

Der IHK-Präsident hob zugleich die Bedeutung der Ausbildungsbetriebe, Berufsschulen sowie der Ausbilder hervor: „Ein solcher Erfolg entsteht nie im Alleingang. Die Bereitschaft der Unternehmen, junge Menschen zu qualifizieren, ist in Zeiten des Fachkräftemangels von unschätzbarem Wert.“ Ausbildung gelinge dort am besten, wo Betrieb, Schule und Elternhaus zusammenwirken.

Foto: Stefan Sämmer

Glückwünsche für Top-Azubis in Bingen

Im Kulturzentrum Bingen standen 58 Auszubildende aus der Region Bingen, Alzey und Ingelheim ob ihrer außergewöhnlichen Leistungen in den Abschlussprüfungen im Scheinwerferlicht. „Seien Sie stolz auf das, was Sie erreicht haben! Eine duale Berufsausbildung ist die solidest mögliche Basis für Ihren weiteren beruflichen Weg“, gratulierte Tim Gemünden, IHK-Vizepräsident für die Region Bingen-Ingelheim-Alzey, gemeinsam mit Thomas Barth, Landrat des Landkreises Mainz-Bingen. Geehrt wurden auch 17 Ausbildungsbetriebe als Anerkennung für die erfolgreiche Ausbildung der besten Azubis des zurückliegenden Ausbildungsjahres.

Gemünden ermunterte zu lebenslanger Weiterbildung: „Ihnen stehen jetzt viele Wege offen und Sie können mehr als einen ausprobieren. Ich möchte Sie ermutigen, dabei immer neugierig zu bleiben, sich einzubringen und sich viel zuzutrauen.“ Angesichts des großen Fachkräftebedarfs in der Region appellierte Gemünden an die Unternehmen: „Ausbilden lohnt sich: Die Azubis von morgen sind die Fach- und Führungskräfte von übermorgen.“





Glückwünsche für Top-Azubis in Worms

20 Spitzen-Azubis wurde im Business Campus Worms der rote Teppich ausgerollt. Michael Kundel, Vizepräsident der IHK für Rheinhessen in Worms, gratulierte den Absolventen gemeinsam mit Präsidiumsmitglied Ulrike Knies und Geschäftsführerin Nina Macher (s. Foto): „Diese Auszeichnung ist ein Beleg für Ihr Talent, Ihre Einsatzbereitschaft und Ihre Fähigkeit, Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Mit Ihrem erfolgreichen Berufsabschluss starten Sie mit besten Chancen in Ihre Zukunft.“ Ebenso gratulierte der Oberbürgermeister der Stadt Worms, Adolf Kessel.

Die IHK ehrte auch die Prüferinnen und Prüfer, die seit Jahren ehrenamtlich die Qualität der Abschlussprüfungen sichern, mit Anstecknadeln in Bronze, Silber oder Gold sowie Prüferplaketten in Silber und Gold.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

READY FOR FUTURE

Ihr Guide in die Zukunft.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen dort, wo Zukunft entsteht.

Mit **READY FOR FUTURE** erreichen Sie Schulabgänger:innen und Studierende genau im entscheidenden Moment ihrer Berufsorientierung. Unser Ausbildungsheft bietet echte Einblicke, klare Orientierung und konkrete Chancen – und Ihr Unternehmen eine starke Bühne als attraktiver Ausbildungsbetrieb.

Ihre Vorteile:

- ▶ Direkte Ansprache potenzieller Auszubildender
- ▶ Starke Präsenz in einem zielgerichteten Umfeld
- ▶ Nachhaltige Positionierung als Zukunfts-Arbeitgeber

Wir beraten Sie gerne:

Armin Schaum, 069/42 09 03-55
armin.schaum@zarbock.de



**JETZT LETZTE
AUSGABE
ENTDECKEN**

Ausgabe 02 / 2026: ET 11.09.2026
Anzeigenschluss: 17.08.2026

[www.yumpu.com/de/
document/read/71011704/
ready-for-future-1-26/1](http://www.yumpu.com/de/document/read/71011704/ready-for-future-1-26/1)



FACHKRÄFTE VON MORGEN GEWINNEN





Fotos: DIHK / Christian Plambeck

Bundesbeste aus Rheinland-Pfalz, zusammen mit DIHK-Präsident Peter Adrian, Swaanje Creusen als Vorsitzender des DIHK-Bildungsausschusses und Moderator Thore Schölermann

„Nicht nur zuhören, machen“

Eine Kauffrau für Büromanagement und ein Automatenfachmann aus Rheinhessen gehören zu den Spitzen-Azubis Deutschlands. Emely Schmidt und Eric Schmitt sind bei der nationalen Bestenehrung der Industrie- und Handelskammern als beste Absolventen ihrer Berufe prämiert worden.

„Schule fiel mir immer leicht“, muss Emely Schmidt schmunzeln. Die Uelversheimerin hat ihre Ausbildung bei Boehringer Ingelheim absolviert. Nach ihrem preisgekrönten Abschluss ist sie als Teamassistentin im internationalen Bereich übernommen worden. In Hahnheim groß geworden, besuchte sie das Gymnasium Nieder-Olm, beendete ihren Weg zum Abitur trotz guter Noten aber nach der zwölften Klassenstufe. Die Ausbildung rief. Nach einem Anlauf als Mediengestalterin Digital und Print bei der VRM bewarb sich die zwischenzeitliche Wahl-Mainzerin beim Pharmaunternehmen. „Ich habe schon immer gern fotografiert und ein Auge für Design“, sagt Schmidt, „und ich fand es total interessant, zur Allgemeinen Zeitung zu gehen. Es ist ein sehr technischer Beruf.“

Man lernt viel, auch im digitalen Bereich, Webseiten bauen zum Beispiel. Das Kreative hat für mich gepasst, und ich habe gern dort gearbeitet. Aber als Mediengestalter ist man das letzte Glied, ich wollte mehr ins Organisatorische rein.“

Schon ihre Tätigkeit in der Jugend- und Auszubildenden-Vertretung beim Verlag hat ihr gefallen, vor allem die organisatorischen Aspekte, Termine zu koordinieren, zu kommunizieren. So wurde das Interesse an einer anderen Ausbildung geweckt. „Ich wollte auf keinen Fall direkt studieren“, erzählt sie. „Ich konnte immer gut wiedergeben, was die Lehrer wollten, aber es hat mich gar nicht erfüllt, zuzuhören und herumzusitzen, ohne wirklich etwas zu machen. Das hat mich ausgelaugt und mir keinen Sinn gegeben.“

Was für die erste Ausbildung sprach, sprach nun auch für eine weitere.

Trotz guter Noten von der Schule zu gehen, war erklärungsbedürftig

Eine einzige Bewerbung, bei Boehringer, genügte. Die Zusatzqualifikation „Europa-kauffrau“ war besonders interessant. „Es erfüllt mich einfach, zu wissen, ein Teil des Ganzen zu sein und meinen Teil beizutragen, dass die Medikamente für die Patienten auf den Markt kommen“, sagt Schmidt, die inzwischen wieder aufs rheinhessische Land gezogen ist, ganz familiennah. Und nun doch in ein Fernstudium an der IU International University eingeschrieben ist, Bachelor BWL, nebenberuflich. „Da habe ich gemerkt, wie viel Basiswissen wir schon vermittelt



Emely Schmidt und Swaanje Creusen (DIHK), sowie mit IHK-Vizepräsident Tim Gemünden, IHK-Hauptgeschäftsführerin Karina Szwede und IHK-Geschäftsführer Dr. Florian Steidl. Eric Schmitt war am Tag der Veranstaltung leider verhindert.

bekommen haben im Unternehmen und in der Berufsschule."

So fällt es leichter, nach Feierabend und am Wochenende die Scripts und Lehrvideos durcharbeiten. „Es ist nicht das klassische Prinzip ‚Ich sitze da und höre zu‘“, sagt Schmidt. Das kommt ihr zupass. Trotz guter Noten vorzeitig von der Schule abzugehen,

war im Freundeskreis erklärungsbedürftig. „Aber ich war total davon überzeugt und bereue es kein bisschen.“ Die Prämierung als Bundesbeste bestätigt ihren Werdegang. Die Abläufe, inklusive persönlichem Anruf, Einladung zu Zugfahrt und Hotelübernachtung durch die IHK, empfand sie als „sehr wertschätzend“.

Als „schmeichelnd“ bezeichnet Eric Schmitt die Einladung, ebenfalls für einen Artikel im „IHK-Report“ interviewt zu werden. Rampenlicht sei jedoch gar nichts für ihn. Er lässt seine hervorragenden Leistungen sprechen.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Präsentieren Sie sich bei der BIM Rheinhessen!

- Mit mehr als 140 Ausstellern die größte Berufsinformesse der Region
- Moderner und flexibler Veranstaltungsort mit In- und Outdoor-Ausstellungsflächen
- Über 8.000 erwartete Besucherinnen und Besucher
- Aktionsbereiche zum Mitmachen und Anschauen

Rabatt für Frühbucher und Neuaussteller

DIE LEITMESSE FÜR AUSBILDUNG, STUDIUM UND WEITERBILDUNG

BerufsInfoMesse

AUSBILDUNG | WEITERBILDUNG | STUDIUM

28. und 29. August 2026
Freitag 8-15 Uhr | Samstag 9-14 Uhr
RHEINGOLDHALLE MAINZ

Infos und Anmeldung:
[BIM-RHEINHESSEN.DE](https://www.bim-rheinhessen.de)



IHKRHEINHESSEN
MACHDEINHANDWERK

KI im Klassenzimmer

Künstliche Intelligenz ist längst mehr als ein Zukunftsthema – sie verändert Wirtschaft, Arbeitswelt und Bildung. Mit einem neuen KI-Modul bringt die IHK für Rheinessen diese Entwicklung nun direkt ins Klassenzimmer und erweitert ihr Bildungsprojekt startup@school um einen hochaktuellen Baustein.



Foto: IHK/Viktoria Braun

Offizieller Projektstart war der 28. Januar mit einer Kick-off-Veranstaltung im Gymnasium am Kurfürstlichen Schloss Mainz, das als Pilotschule teilnimmt. Angesprochen sind Schülerinnen und Schüler der Klassen 10 bis 12, die sich im Rahmen einer freiwilligen AG intensiv mit dem Thema beschäftigen. Perspektivisch soll das Modul Schulen in ganz Rheinland-Pfalz offenstehen – schließlich ist es Teil des landesweiten Projekts startup@school, mit dem die Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz wirtschaftliche, digitale und soziale Kompetenzen an allgemeinbildenden Schulen fördern. Im Mittelpunkt des neuen Moduls steht dabei nicht die Technik um ihrer selbst willen, sondern der kompetente und verantwortungsvolle Umgang mit KI. „Mit dem neuen KI-Modul greift startup@school gezielt ein Thema auf, das für Unternehmen zunehmend an Bedeutung gewinnt: den kompetenten und verantwortungsvollen Umgang mit Künstlicher Intelligenz“, betont Karina Szweide, Hauptgeschäftsführerin der IHK für Rheinessen. Ziel sei es, die digitale Urteilskraft der Jugendlichen zu stärken und zu zeigen, dass KI ein Werkzeug ist, das bewusst und reflektiert eingesetzt werden muss.

„KI nicht als Ersatz für eigenes Denken begreifen“

Das Modul verbindet wirtschaftliche Grundlagen mit ethischen Fragestellungen und beleuchtet das Zusammenspiel von Mensch und Maschine. Entwickelt wurde es von Anna Rude, Gründerin und Strategin für KI-Integration in Unternehmen. Ihr Ansatz: Jugendliche sollen KI nicht als Ersatz für eigenes Denken begreifen, sondern als Sparringspartner. „Es geht darum, jungen Menschen Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen sie die Wirtschaft von morgen aktiv

mitgestalten können – als souveräne Entscheider statt als passive Nutzer.“

Auch aus schulischer Sicht ist das Projekt ein starkes Signal. Cornelia Groß, Schulleiterin des Gymnasiums am Kurfürstlichen Schloss Mainz, sieht darin einen wichtigen Schritt hin zu einer zukunftsorientierten Lernkultur. KI solle nicht dazu dienen, Leistungsanforderungen zu umgehen, sondern Lernprozesse zu vertiefen, Perspektiven zu erweitern und Problemlösungskompetenzen zu stärken. Ergänzt werden die Unterrichtsinhalte durch Praxiseinheiten in Partnerunternehmen, darunter Next Mobility Labs aus Mainz. So erleben die Jugendlichen KI nicht nur theoretisch, sondern im konkreten wirtschaftlichen Kontext.

STARTUP@SCHOOL

Die IHK für Rheinessen koordiniert das Bildungsprojekt federführend, das Schule und Wirtschaft vernetzt. Auf dem Programm stehen Themen wie Marketing, Businessplan, Nachhaltigkeit und soziale Kompetenzen. Unterstützt wird es vom pädagogischen Landesinstitut Rheinland-Pfalz, die Schirmherrschaft hat das Bildungsministerium Rheinland-Pfalz übernommen. startup@school richtet sich an allgemeinbildende, weiterführende Schulen für die Klassenstufen 7 bis 13. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Kontakt: Viktoria Braun, IHK für Rheinessen, Telefon 06131 262-1710, viktoria.braun@rheinessen.ihk24.de.



ihk.de/rheinessen/startup-at-school

Energiewende im Ehrenamt

Seit 15 Jahren realisiert die Mainzer UrStrom eG ehrenamtlich organisierte Projekte für erneuerbare Energien. Im Fokus stehen Photovoltaikanlagen für Gewerbe und Industrie. Als neues Geschäftsfeld kommen Batteriespeicher dazu.



Während die Solarzelle auf dem heimischen Dach nicht zum Fachbereich des 930 Mitglieder großen Zusammenschlusses zählt, steht der Mittelstand im Fokus. „Unser Kerngeschäft sind Dachanlagen auf Gewerbe- und Industrieimmobilien“, sagt Technik-Vorstand Christoph Würzburger. Zudem werden Freiflächenanlagen entwickelt, als Investor, Projektierer und in Kooperation mit anderen Energiegenossenschaften.

Eine 2,5 Hektar große Agri-PV-Anlage, also Solarzellen auf einer landwirtschaftlichen Nutzfläche, entwickelt die eG gerade bei Essenheim. Die Kollektoren folgen einachsiger Sonne, dazwischen wird angebaut. Mit Beteiligungen partizipiert die Genossenschaft an Großanlagen mit bis zu 30 Megawatt. „Auch an Windenergieanlagen sind wir bislang nur beteiligt“, sagt Würzburger, „wir würden gern einmal eine eigene besitzen“. Verkauft wurde die zehn Jahre lang betriebene Abteilung zum E-Car-Sharing. Als

neues Geschäftsfeld setzt man fortan auf Batteriespeicher.

Neben Privatpersonen rekrutieren sich die Mitglieder zu einem kleinen Teil aus institutionellen Investoren. 33 PV-Anlagen werden aktuell betrieben, samt Überwachung, Monitoring und Abrechnung, Wartung und Reinigung, Fehlersuche und -behebung. „Wir kümmern uns, und die Kunden können darauf vertrauen, dass die Anlage 20 Jahre läuft“, umschreibt Würzburger das Konzept. „Wir gehen eine Energiepartnerschaft mit dem jeweiligen Unternehmen ein. Und wir sind stark vernetzt in den Verbänden.“

UrStrom als Urzelle

An die 150 Energiegenossenschaften aus ganz Deutschland, die mehr als 2000 Energieanlagen zusammenbringen, sind unter dem Dach der Bürgerwerke organisiert, die von Heidelberg aus den Stromvertrieb für die einzelnen Genossenschaften abwickeln.

UrStrom war bei der Gründung bereits mit an Bord. Inzwischen blickt Würzburger auf ein aktives Team von gut 40 Mitstreitern.

Da, wo es auch für Laien praktikabel ist, wird im Eigenbau gearbeitet, stets in Kooperation mit einem Fachunternehmen, das die Abnahme übernimmt und die Verantwortung trägt. „Es macht uns großen Spaß und ist eine Leidenschaft“, sagt Würzburger. „Da kommt zum regulären Job mindestens noch ein weiterer halber hinzu.“ Er selbst erbringe diesen großen Einsatz, „weil ich absolut von der Energiewende überzeugt bin und wir in einem physikalischen System Erde leben, das nur begrenzte Möglichkeiten hat. Physik ist nicht verhandelbar. Wir müssen dringend so leben, wie die Erde es uns vorschreibt.“

Die Aufnahme in die eG ist nicht reglementiert, Kunden können Anteile zeichnen. In einem Radius von 50, maximal 100 Kilometer um Mainz herum sieht die UrStrom ihr Kerngebiet. „Wir wollen uns nicht gegenseitig das Wasser abgraben, denn dafür ist viel zu viel zu tun.“ Regulatorische Unsicherheiten und eine mit der jeweiligen Rechtslage mitunter überforderte Verwaltung empfinden die Ehrenamtlichen als hinderlich.

Teilhabe an der eG ist nichts, womit man reich wird. „Wir versprechen sehr wenig, zwei Prozent Rendite, und in den letzten beiden Jahren konnten wir das nicht halten“, sagt Würzburger, „da hat die Gemeinschaft beschlossen, gar nichts auszuschütten.“ Doch das soll sich künftig wieder ändern. Eigentlich brauche es noch mindestens zwei weitere Mitarbeiter und einen strategischen Investor. In Freiflächen in Kombination mit Batteriespeichern könne gerade ein ganz neuer Wachstumsmarkt entstehen.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

Land der unbegrenzten Herausforderungen

Zölle, „Buy American“ und geopolitische Spannungen sorgen für Unsicherheit – und doch investieren deutsche Unternehmen weiterhin Milliarden in den USA. Widerspruch oder strategische Notwendigkeit? Gerrit Ahlers erklärt, warum der US-Markt trotz veränderter Spielregeln chancenreich bleibt. Der Vice President der Auslandshandelskammer USA-Chicago kommt im Sommer als Referent zum Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftstag nach Mainz.

Herr Ahlers, lohnt es sich für Unternehmer zurzeit überhaupt, sich mit den USA zu befassen?

Zölle, protektionistische Rhetorik und geopolitische Unsicherheiten prägen derzeit viele Schlagzeilen über die USA. Doch wer den Blick nur darauf richtet, übersieht eine zentrale Entwicklung: Die USA bleiben 2026 einer der dynamischsten und strategisch wichtigsten Wirtschaftsräume für deutsche Unternehmen – allerdings unter deutlich veränderten Vorzeichen. Die Spielregeln haben sich verschärft. Die Chancen sind jedoch keineswegs verschwunden, sondern haben sich verlagert. Gerade jetzt ist der richtige Zeitpunkt, den Markt nicht vorschnell abzuschreiben, sondern gezielt in lokale Netzwerke, Partnerschaften und Präsenz zu investieren.

Wie entwickelt sich die Wirtschaft in den USA?

Tatsächlich befindet sich die US-Wirtschaft mitten in einer industriellen Renaissance. Getrieben durch umfangreiche Infrastrukturprogramme und industriepolitische Initiativen wie den – in seiner Grundstruktur weiterhin stabilen – Inflation Reduction Act fließen Milliarden in den Aufbau und die Stärkung heimischer Lieferketten. Ziel ist es, Abhängigkeiten zu reduzieren und industrielle Wertschöpfung stärker ins Land zu holen.

Welche Chancen entstehen daraus für deutsche Unternehmen?

Für deutsche Unternehmen eröffnen sich daraus neue Marktchancen,

weil die Technologien, das Know-how und die Erfahrung, die für die Modernisierung und Automatisierung von Anlagen sowie die Optimierung industrieller Prozesse erforderlich sind, zu den Kernkompetenzen deutscher Firmen zählen. Der anhaltende Fachkräftemangel in den USA verstärkt die Nachfrage nach Automatisierung, Robotik und Effizienzlösungen – klassische deutsche Stärken. Gleichzeitig entstehen im Gesundheitswesen durch eine alternde Bevölkerung und regulatorische Anpassungen, etwa bei der Begrenzung von Medikamentenzahlungen, neue Absatzmöglichkeiten für Medizintechnik, pharmazeutische Produktionstechnologien und innovative Therapien.

Wie entwickeln sich die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen aktuell?

Dass die aktuelle Entwicklung konkrete Investitionsentscheidungen nach sich zieht, zeigen Beispiele deutscher Unternehmen vor Ort. Zum Beispiel: Vetter Pharma investiert rund 285 Millionen US-Dollar in den Ausbau eines Produktionsstandorts in Chicago, Illinois, während Weiss Technik seine Präsenz in Michigan mit einem 25-Millionen-US-Dollar-Investment in Kentwood bei Grand Rapids

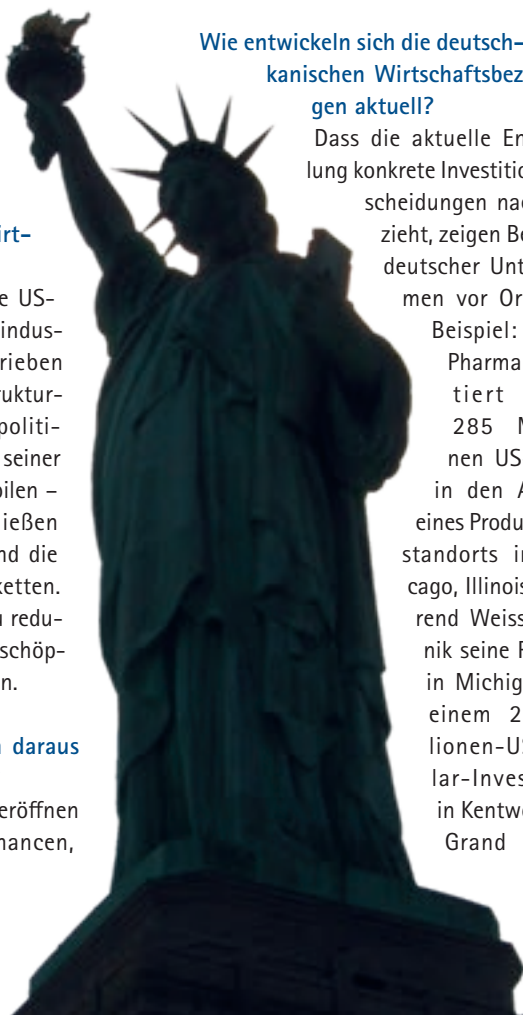
ausbaut. Solche Projekte stehen exemplarisch für eine breitere Bewegung: Deutsche Unternehmen setzen auf lokale Produktion, Service-Strukturen und Kundennähe, um Handelsrisiken abzufedern und Marktanteile zu sichern. Insgesamt sind rund 6.200 deutsche Firmen in den USA aktiv und beschäftigen etwa 870.000 Menschen. Große Konzerne wie Siemens, BMW, Volkswagen oder Mercedes-Benz investieren Milliarden in Produktion, Elektromobilität, Batterietechnologien und neue Werke, um Wertschöpfung lokal zu sichern und nahe am Kunden zu agieren.

Wird denn auch weiter wechselseitig investiert?

Trotz schwacher europäischer Konjunktur, Handelskonflikten und geopolitischer Unsicherheiten blieben die Aktivitäten für Fusionen und Übernahmen zwischen Deutschland und den USA 2025 überraschend robust. Deutsche Unternehmen treiben zahlreiche grenzüberschreitende Transaktionen voran, darunter Siemens' Erwerb von Dotmatics, Merck KGaA's Kauf von SpringWorks oder Infineons Übernahme des Automotive-Ethernet-Geschäfts von Marvell jeweils in Milliardenhöhe. Gleichzeitig verstärkten US-Unternehmen ihr Engagement in Deutschland deutlich: Sie übertrafen bereits zur Jahresmitte 2025 den Investitionswert von 2024 und tätigten mehr als 50 Deals, darunter Proofpoints Übernahme von Hornetsecurity und das TPG-geführte Konsortium bei Techem.

Warum wird, allen Negativ-Nachrichten zum Trotz, weiter so stark investiert?

Treiber sind strategische Kaufmotive, vorteilhafte Wechselkurse, die stabile US-Inflation und Zinslage sowie Energie- und Standortvorteile. Volatilität wird dabei zunehmend





Gerrit Ahlers

als Normalzustand akzeptiert. Erfolgreiche Akteure fokussieren sich stärker auf strategische Passung, Integrationsfähigkeit und langfristige Synergien. Auch aus der Praxis bestätigt sich dieser Trend: Wir als AHK USA-Chicago beobachten seit Monaten einen deutlichen Anstieg an Anfragen deutscher Unternehmen, insbesondere mit Blick auf Markteintritt, Technologiekäufe und lokale Skalierung. Die Volatilität der Märkte wirkt dabei weniger abschreckend als noch vor einigen Jahren.

Welche Hemmnisse sehen Sie – und wie lassen sie sich aushebeln?

Protektionistische Tendenzen und „Buy American“-Programme können Exporte aus Deutschland verteuern und erhöhen den Druck zur lokalen Wertschöpfung. Gerade deshalb gewinnen lokale Netzwerke massiv an Bedeutung. Wer Förderprogramme kennt, Beziehungen vor Ort aufbaut und die Logik der Bundesstaatenentscheidungen versteht, verschafft sich entscheidende Vorteile. Hier kommt das AHK-Netzwerk in den USA ins Spiel: Mit unserer langjährigen Erfahrung

„ Die USA bleiben 2026 einer der dynamischsten und strategisch wichtigsten Wirtschaftsräume für deutsche Unternehmen

und Expertise unterstützen wir deutsche Unternehmen gezielt dabei, diese Hemmnisse zu überwinden, die richtigen Partner zu finden, Finanzierungs- und Standortfragen zu klären und kulturelle sowie strukturelle Unterschiede im Geschäftsalltag zu berücksichtigen.

Welche Bedeutung hat die USA auf Sicht als deutscher Handelspartner?

Das Fazit fällt klar aus: Die USA bleiben auch 2026 ein überaus wichtiger Handelspartner Deutschlands außerhalb der EU – jedoch nicht mehr nur als Absatzmarkt. Der Fokus verlagert sich hin zu lokaler Präsenz, strategischen Partnerschaften und regionaler Wertschöpfung. Kurzfristig bremsen Zölle und politische Unsicherheiten Investitionen. Langfristig bleibt der US-Markt für deutsche Unternehmen unverzichtbar. Erfolgreich sind jene, die ihre Markteintritts- oder Lokalisierungsstrategie realistisch planen, kulturelle und strukturelle Unterschiede frühzeitig berücksichtigen und Finanzierung, Standortwahl sowie Netzwerkaufbau professionell vorbereiten. Wer den Mut zur Anpassung aufbringt, findet in den USA weiterhin einen der chancenreichsten Märkte weltweit.

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST

DEUTSCH-AMERIKANISCHER WIRTSCHAFTSTAG 2026 IN MAINZ

Der Deutsch-Amerikanische Wirtschaftstag kommt erstmals nach Mainz: Am 9. Juni wird die Coface-Arena zum Treffpunkt für führende Persönlichkeiten, Experten und Innovatoren von beiden Seiten des Atlantiks. In Diskussionen, Workshops und beim Networking steht die Zukunft der transatlantischen Wirtschaft im Fokus. Veranstalter des Großevents sind die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern und die IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz.

„Die Veranstaltung richtet sich an alle Unternehmen deutschlandweit, die bereits mit den USA im Geschäft sind oder neu in den Markt starten möchten“, sagt Karina Szweide, Hauptgeschäftsführerin der IHK Rheinhessen. Ob zur Markterkundung, um Partnerschaften auszubauen oder die eigene Marke zu stärken – der DAWT 2026 bietet den idealen Rahmen – Kontakte zu knüpfen, Ideen auszutauschen und neue Perspektiven zu gewinnen. Vertreter aus zehn US-Bundesstaaten haben sich bereits angekündigt.

„Der DAWT bietet die Chance, sich die aktuellsten Informationen für seine Geschäftstätigkeit aus erster Hand zu holen“, sagt Szweide. „Gerade angesichts der aktuellen Unsicherheit ist es wichtig, im Austausch zu bleiben. Schließlich bietet der US-Markt enorme Potenziale.“ Weitere Informationen und Tickets gibt es unter:



da-wt.com



BÜRO- UND HALLENBAU

Stahlbau - Holzbau

www.wolfsystem.de



PLANUNG, PRODUKTION UND MONTAGE

Ukraine-Honorarkonsulat in Mainz nimmt Arbeit auf

Die Ukraine ist seit Jahresbeginn wieder mit einem Honorarkonsulat in Mainz vertreten. Am 21. Januar wurde Günter Jertz in der Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen offiziell in sein Amt eingeführt.



An der Urkundenüberreichung nahmen der ukrainische Botschafter S. E. Oleksii Makeiev sowie Ministerpräsident Alexander Schweitzer und Integrationsministerin Katharina Binz teil. Das Honorarkonsulat ist für ganz Rheinland-Pfalz zuständig und soll insbesondere die wirtschaftliche Zusammenarbeit und den Wiederaufbau der Ukraine unterstützen.

Honorarkonsul Günter Jertz betonte mit Blick auf die bestehenden Wirtschaftsbeziehungen: „Darauf gilt es aufzubauen – gerade auch im Hinblick auf die zerstörte Infrastruktur.“

IHK-Präsident Dr. Marcus Walden unterstrich die Rolle verlässlicher Strukturen: „Gerade in herausfordernden Zeiten braucht wirtschaftliche Zusammenarbeit klare Ansprechpartner und Kontinuität.“

Ministerpräsident Alexander Schweitzer sprach von einem wichtigen Signal für die Partnerschaft: „Das neue Honorarkonsulat ist ein weiterer Baustein für den Ausbau der Beziehungen zur Ukraine.“

Botschafter Oleksii Makeiev bezeichnete die Bestellung als „wichtigen Schritt zur Stärkung der ukrainisch-deutschen Beziehungen auf regionaler Ebene“ und würdigte die Unterstützung deutscher Partner.



Fotos: Stefan Sämmer

Integrationsministerin Katharina Binz hob hervor: „Die Ernennung von Günter Jertz ist in diesen herausfordernden Zeiten von großer Bedeutung und stärkt Dialog und Brücken zwischen Rheinland-Pfalz und der Ukraine.“

Die Einrichtung knüpft an das langjährige Engagement der IHK für Rheinhessen im Länderschwerpunkt Ukraine an. Als bundesweite Schwerpunktkammer begleitet sie gemeinsam mit der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz Unternehmen bei Außenhandelsfragen, Markteinstieg und Kooperationen. Auch praktische Fragen des Wiederaufbaus rücken in den Fokus – etwa Infrastrukturprojekte und Fachkräftebedarf in Bau und Logistik. Zudem unterstützt das Welcome Center der IHK ukrainische Schutzsuchende bei der Integration in den Arbeitsmarkt.

Günter Jertz war viele Jahre in leitenden Funktionen bei der IHK für Rheinhessen tätig, davon zehn Jahre als Hauptgeschäftsführer. In dieser Zeit wurden die Wirtschaftsbeziehungen zur Ukraine durch Delegationsreisen, Messebeteiligungen und Fachveranstaltungen intensiviert. Zuvor wurde das Honorarkonsulat über viele Jahre von Prof. Dr. Hansjürgen Doss geführt.

ZUM HINTERGRUND

Honorarkonsuln sind ehrenamtlich tätige Persönlichkeiten mit guten Kontakten im Gastland. Visa- und konsularische Verwaltungsaufgaben gehören nicht zu ihrem Zuständigkeitsbereich; diese verbleiben beim Generalkonsulat der Ukraine in Frankfurt am Main.

IHK-Termine International

- | | | | |
|------------|--|------------|--|
| 11.03. | Export- und Zollabwicklung EU und Drittländer | 10.-11.06. | Exportpraxis kompakt |
| 23.-26.03. | Nordafrika-Woche der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz / Saarland mit Einzelberatungen und Webinaren | 02.09. | Export- und Zollabwicklung EU und Drittländer |
| 24.03. | Sprechtage Ägypten und Algerien | 28.10. | 15. IHK-Exportforum Rheinland-Pfalz / Saarland |
| 24.03. | Webinar zum Freihandelsabkommen EU-Mercosur | 05.11. | Webinar: Lieferantenerklärungen 2026 |
| 24.03. | Webinar: EZT-Online – Verstehen und Anwenden | 12.11. | Webinar: Einreihung von Waren in den Zolltarif |
| 26.03. | Webinar: Einführung in die Online-Datenbank Access2Markets | | |
| 05.05. | Webinar: Grundlagen des Exportkontrollrechts | | |
| 06.05. | Webinar: Grundlagen des Exportkontrollrechts | | |
| 09.06. | Deutsch-Amerikanischer Wirtschaftstag (in der MEWA-Arena) | | |



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

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



ihk.de/rheinessen/news

RF 30
JAHRE
REPORTER
OHNE GRENZEN

Jetzt bestellen:
Fotos für die
Pressefreiheit 2024

**EIN STARKES BILD DER LAGE
KANN SIE VERÄNDERN.**

© Emily Garthwaite

© Mohammed Saleem / Reuters



Fotos für die Pressefreiheit 2024

Reporter ohne Grenzen setzt sich für Informationsfreiheit ein und hilft verfolgten Journalist*innen. Helfen Sie uns zu helfen und bestellen Sie das neue Fotobuch: reporter-ohne-grenzen.de/fotobuch

DAS HAUS FÜR ALLE ... FEIERN!

Ob als Verein, Verband, privat,
Hochzeit, Schule oder Firma ...
DAS WORMSER – prima!

ZUM
FEST-PREIS

Jetzt anfragen, buchen und profitieren:
www.wormser-tagungszentrum.de



W
DAS WORMSER
TAGUNGSZENTRUM



TERMINE

Ausgabe	Anzeigenschluss	Erscheinungstermin
2/2026	15. April	15. Mai
3/2026	16. Juli	12. August
4/2026	20. Oktober	13. November

IMPRESSUM

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

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

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

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

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



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

Anzeigenpreisliste vom 1. Dezember 2025

Ausgabedatum: 13. März 2026

Beihefter: Haufe Lexware, Freiburg

Vollbeilagen: Autohaus Karl, Mainz
Druck- und Verlagshaus Zarbock
GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

Teilbeilage: N Plus Sport GmbH, Saarbrücken

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

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

Im Sinne einer besseren Lesbarkeit der Texte wurde von uns entweder die männliche oder weibliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt.

Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung anderer Geschlechterzugehörigkeiten. Alle Geschlechter mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.

Druckauflage: 18.000
Online-Abonnements: 6.100

Starkes Geschäft in Sicht!

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

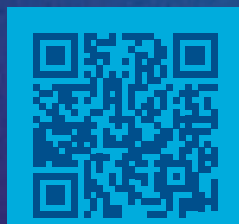
Wir beraten Sie gerne:
Armin Schaum, 069/420903-55
armin.schaum@zarbock.de



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



**JETZT
#KÖNNENLERNEN**



**Ausbildung
macht mehr
aus uns**

Unverwechselbar – Nachhaltig

Unsere Idee,
immer ein wenig besser zu sein,
leben wir nicht nur in der Qualität
unserer Drucksachen.

So ist Nachhaltigkeit ein fester Bestandteil
unserer Firmenphilosophie.

Deshalb produzieren wir Ihre Drucksache CO₂-neutral.

