

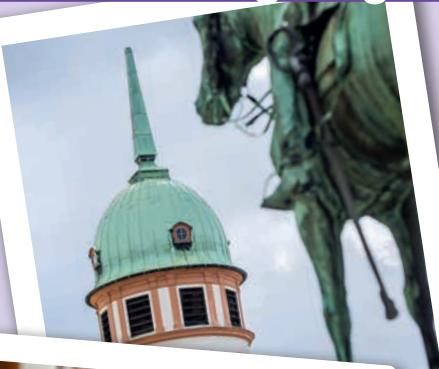
wirtschafts — — dialoge

5 | 2026

Das Mitgliedermagazin der Industrie- und
Handelskammer Darmstadt Rhein Main Neckar

LUST AUF INNENSTADT

Wie Nutzungsmix und
Aufenthaltsqualität
für Belebung sorgen



RECHENZENTREN

So profitieren
Kommunen stärker
von der Ansiedlung

GREENWASHING

Strengere Regeln
für Klimaaussagen
in der Werbung

INTEGRATION

Praktische Tipps
für den Weg in den
ersten Arbeitsmarkt



Darmstadt
Rhein Main Neckar



Sprechen
Sie uns an.

Wir begrüßen Fortschritt. Persönlich mit Handschlag.

Wir stärken Unternehmen aus der Region mit unserer Expertise und innovativen Finanzierungslösungen – als verlässlicher Partner an Ihrer Seite begleiten wir Sie langfristig und sind immer persönlich für Sie vor Ort. Denn wir sind eine Gemeinschaft. Und eine Bank.

Mehr Infos unter [vr.de/firmenkunden](https://www.vr.de/firmenkunden)

Wir machen den Weg frei.

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**





Foto: iStock.com/canart7

»INNENSTÄDTE SIND IM WANDEL: WER KAUF HEUTE NOCH POSTKARTEN?«

LIEBE INNENSTADT-MAGNETE,

gehören Sie auch zu den Leuten, die sich nach den kleinen Magneten umsehen, sobald sie in einer neuen Stadt sind? Die sich freuen, wenn die Haftplättchen mit einem dumpfen Klacken am Kühlschrank halten, neben Eiffelturm, Colosseum oder Kölner Dom? Früher hätten sie vielleicht noch an einem der Drehstände vor dem Souvenirladen geschaut und eine Postkarte mitgenommen. Doch wer kauft heute noch Postkarten?

Das Beispiel zeigt: Innenstädte leben von Emotionen, Erinnerungen, Begegnungen. Und zweitens: Innenstädte sind im Wandel.

Was es heute braucht, damit Ortskerne und Innenstädte lebendig und voller Trubel sind, lesen Sie in unserem Schwerpunkt »Lust auf Innenstadt« (ab Seite 14) mit Beispielen aus Lorsch, Kelsterbach, Pfungstadt und Darmstadt. Ob beim Optiker, im Brautmodengeschäft oder auf dem Marktplatz: Orte mit Aufenthaltsqualität sorgen dafür, dass Stadtzentren und Ortskerne frequentiert werden, dass Kunden flanieren und die City pulsiert. Was außerdem hilft, ist ein gesunder Nutzungsmix, der Wohnen, Ärzte oder Kitas, Kultur, Events und Einzelhandel miteinander verbindet. So werden einzelne Geschäfte und Plätze zu Innenstadtmagneten.

Ein Thema, das sehr stark mit der Zukunft unserer Wirtschaft verknüpft ist, lautet KI und Digitalisierung. Dass beides an Bedeutung gewinnt, bezweifelt wohl niemand. Doch die Infrastruktur muss auch mit der Nachfrage Schritt halten. Genügend Rechenleistung kann aber nur vorgehalten werden, wenn Rechenzentren gebaut und in Betrieb genommen werden. Genau daran hapert es momentan. Auch in Südhessen sehen Kommunen deren Ansiedlung kritisch, wie das Beispiel Groß-Gerau zeigt (siehe Seite 26). Prof. Dr. Döring von der Hochschule Darmstadt und IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann schlagen daher ein neues Beteiligungsmodell vor, wie Kommunen stärker profitieren und Neubauten von Rechenzentren auch für Städte und Gemeinden attraktiver würden.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!



Matthias Voigt

Redaktionsleitung Wirtschaftsdialoge,
IHK Darmstadt Rhein Main Neckar

INHALT

53

Absolvent*innen haben im Herbst 2026 bei der IHK Darmstadt ihre Prüfung der beruflichen Weiterbildung bestanden. (Seite 49)

Editorial

Seite 03

Kurzes aus'm Bezirk

Seite 06

Termine

Seite 50

Es ist amtlich

Seite 54

Treffpunkt

Seite 56

Lesestoff

Seite 58

Die Sache mit der Nummer ...

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



Anja Herdel von Darmstadt Marketing erklärt im Interview, welche Identität Darmstadt als Innenstadtstandort hat. Foto: Dennis Möbus

SONDERTHEMA: STANDPUNKT ZU DEN LANDTAGSWAHLEN

»Wirtschaftliche Realität lässt sich nicht wegwählen« Angesichts der öffentlichen Debatte rund um die Landtagswahlen beziehen IHK-Präsident Christian Jöst und IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann Stellung. 12

SCHWERPUNKT: LUST AUF INNENSTADT

Die Mischung macht's Eintönige Ortskerne mit viel Leerstand und wenig Aufenthaltsqualität? Das muss nicht sein. Kommunen, Verbände und der Handel haben es selbst in der Hand, gemeinsam und mit einem guten Nutzungsmix die Innenstädte für Menschen attraktiv und für Unternehmen lukrativ zu gestalten. 14

»Unser gemeinsamer Feind heißt Onlinehandel« Anja Herdel, Geschäftsführerin von Darmstadt Marketing, und Dr. Moritz Koch, Geschäftsführer von Henschel, erzählen im Interview, was Darmstadts City ausmacht, wie sie sich in Zukunft ändern wird – und warum keine stehende Welle für Surfer geplant ist. 20



Herbert Fanese vom FachPflegeZentrum Bergstraße hat gute Erfahrungen mit der Einstellung von Menschen mit Einschränkungen gemacht. Foto: FachPflegeZentrum Bergstraße GmbH

»WER AUCH REGULÄRE ZUWANDERUNG DEUTLICH BEGRENZEN WILL, MUSS DESHALB BEANTWORTEN: WER SOLL KÜNFTIG DIE ARBEIT MACHEN?«

IHK-Präsident **Christian Jöst** und IHK-Hauptgeschäftsführer **Robert Lippmann** zu politischen Forderungen im Zuge der Landtagswahlen (Seite 12)

MÄRKTE & STANDORT

Das Rückgrat der digitalen Welt Digitalisierung ist ohne Rechenzentren nicht denkbar. Doch oft formiert sich Widerstand gegen Ansiedlungen. Eine Neuregelung könnte Abhilfe schaffen. 26

»Impulse für die Politik« Dr. Alexander Wünsche, Geschäftsführer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Falk Heppenheim, ist Vorsitzender des IHK-Steuerausschusses. Ein Interview über sein Ehrenamt. 28

Das Gastgewerbe öffnet seine Türen Bei der IHK-Aktion »Zu Gast in der Wirtschaft« gewähren Betriebe in Südhessen einen Blick hinter die Kulissen. 30

Schluss mit Greenwashing Seit 27. September gelten strengere Regeln für Umwelt- und Klimaaussagen in der Werbung – mit Konsequenzen für viele Unternehmen. 38

FACHKRÄFTE

Die Potenziale, die in ihm schlummern Wie ein Unternehmer einem Mann mit einer neurologischen Erkrankung den Weg in den ersten Arbeitsmarkt ebnet – und beide profitieren. 46

SERVICE

»Messen, nicht denken« Dr. Mark Benecke ist promovierter Kriminalbiologe und Experte der kriminalistischen, angewandten Insektenkunde. Im Interview erzählt er, inwiefern Würmer und Maden dabei helfen, den Todeszeitpunkt besser eingrenzen zu können. 36

IM PORTRÄT

»Wir haben einen Traktor geschrumpft« Die beiden Brüder Sven und Nils Arnold aus Wald-Michelbach haben mit ihrem Unternehmen ODW Robotics einen autonomen Geräteträger entwickelt, der kehren, Schnee räumen und sogar Ställe ausmisten kann. 52

PERSONALIEN

Riese & Müller

UDO JANKOWSKI NEU IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Nachdem Mitgründer Heiko Müller nach 33 Jahren die Geschäftsführung von Riese & Müller zum 31.07.2026 abgegeben hatte, ist Udo Jankowski einen Tag später in die Geschäftsführung des E-Bike-Herstellers eingetreten. Gemeinsam mit Dr. Sandra Wolf, geschäftsführende Gesellschafterin und CEO, wird er die weitere Entwicklung des Unternehmens operativ mitgestalten. Zuvor war Jankowski in der Engineering- und Mobilitätsbranche tätig.

www.r-m.de



Udo Jankowski und Dr. Sandra Wolf. Foto: Riese & Müller



Von links: Erika Bär, Michael Sammet, Barbara Bär. Foto: Zum Grünen Baum

Zum Grünen Baum

VOM SCHÜLERPRAKTIKANTEN ZUM KÜCHENCHEF

Ob er wohl bei seinem Schülerpraktikum 1986 schon wusste, dass er den Job seines Lebens gefunden hatte? Damals verbrachte Michael Sammet seine ersten Tage im historischen Gasthaus »Zum Grünen Baum« in Michelstadt. Nach seiner Ausbildung blieb der Koch dem Grünen Baum treu. »Seit nunmehr 40 Jahren prägt er mit seinem handwerklichen Können, seiner Erfahrung und seiner Verlässlichkeit die Küche des Hauses und hat Generationen von Auszubildenden begleitet und gefördert«, sagt Geschäftsführerin Barbara Bär. Die 40-jährige Zusammenarbeit wertet sie als Beispiel dafür, wie Vertrauen, gegenseitige Wertschätzung und ein familiäres Miteinander Menschen über Jahrzehnte verbinden können.

www.gruenerbaum-michelstadt.com



Dr. Sven Weber. Foto: Brain Biotech

Brain Biotech

DR. SVEN WEBER ÜBERNIMMT VORSTANDSVORSITZ

Wechsel an der Unternehmensspitze von Brain Biotech in Zwingenberg: Dr. Sven Weber (44) ist zum 1. Oktober 2026 in den Vorstand bestellt und zum Vorsitzenden des Gremiums (CEO) ernannt worden. Adriaan Moelker, der Vorstandsvorsitzende der vergangenen sechs Jahre, legte sein Mandat zum 30. September 2026 nieder und wird planmäßig am Ende seiner Vertragslaufzeit in den Ruhestand treten. Zuletzt verantwortete Sven Weber (44) als Vice President das globale Enzymgeschäft der BASF-Gruppe. Eines seiner erklärten Ziele ist es, Brain Biotech in ausgewählten Anwendungsfeldern der Spezialenzyme zu einem führenden Anbieter weiterzuentwickeln.

www.brain-biotech-group.com

JUBILÄEN

150 Jahre

HOMMEL HERCULES WERKZEUGHANDEL

Wenn es um Werkzeuge, Arbeitsschutz und Industrietechnik geht, zählt die Hommel Hercules Werkzeughandel GmbH & Co. KG aus Viernheim zu den traditionsreichen Unternehmen der Region. 1876 in Mainz gegründet, hat sich das Unternehmen zu einem etablierten Partner für Industriekunden vom Mittelstand bis zur Großindustrie entwickelt. Das Angebot umfasst u. a. Werkzeuge, Werkzeugmaschinen, Betriebseinrichtungen und C-Teile für den täglichen Bedarf. Neben dem modernen Großhandel setzt Hommel Hercules auf automatisierte Beschaffungs- und Logistiklösungen und unterstützt Unternehmen bei der effizienten Gestaltung ihrer Beschaffungsprozesse. Digitale Services und ein breites Sortiment unterstreichen die Entwicklung zum Systemlieferanten für industrielle Bedarfe. Unter der Leitung von Geschäftsführer Dirk Adcamczyk betreut Hommel Hercules am Standort Viernheim Kunden weit über die Metropolregion Rhein-Neckar hinaus und erschließt gemeinsam mit den Niederlassungen in Polen sowie in CZ/SK auch internationale Märkte.

www.hommel-hercules.com/de

50 Jahre

FRÜHWEIN MECHANIK

Seit der Gründung durch Siegfried Frühwein im Jahr 1976 hat sich Frühwein Mechanik aus Münster von einer mechanischen Werkstatt zu einem ganzheitlichen Systemlieferanten für die Fertigung von Präzisionsbauteilen und Baugruppen entwickelt. Frühwein Mechanik ist als Lohnfertiger spezialisiert auf die CNC-Bearbeitung von Einzelteilen, Prototypen und Kleinserien sowie auf Komplettlösungen. Zum Leistungsspektrum gehören neben der Dreh- und Frästechnik die Vakuumtechnik und die Montage komplexer Baugruppen, auch unter Reinraumbedingungen nach ISO-Klasse 7. Frühwein Mechanik hat sich weit über die Region hinaus als verlässlicher Partner der Industrie etabliert und betreut Kunden aus dem In- und Ausland. Heute wird das Familienunternehmen von Patricia, Carla und Henri Vogt in dritter Generation geführt.

www.mechanik-fruehwein.de



Foto: ChatGPT

„Gebaute Visitenkarten“

Innenarchitektur für Unternehmen – individuell, ganzheitlich und immer mit „Chefbetreuung“.

H1-INNENARCHITEKTUR verbindet langjährige Projekterfahrung mit der Flexibilität einer Netzwerkooperation. Passend und professionell für (fast) alle Bauaufgaben.

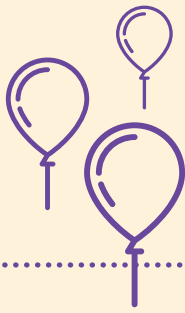
Beratung, Planung, Bauleitung: Wir begleiten unsere Bauherren in allen Leistungsphasen der HOAI. Gemeinsam klären wir die Aufgabe und entwickeln als Team maßgeschneiderte Lösungen. Vom Entwurf bis zur Baustelle. Respektvoll und respektiert. Immer im konstruktiven Austausch mit Architekten, Fachplanern und Handwerkern. Termine, Kosten und Qualitäten im Blick, ohne die Idee aus den Augen zu verlieren.

Mit langjähriger Erfahrung aus vielen Um- und Mieterausbauten im Rhein-Main-Gebiet schaffen wir auch für Ihre Mitarbeitenden und Kunden die passenden Räume: funktional, wirtschaftlich und individuell. Räume, die Identität und Markenwerte sichtbar und erlebbar machen.

„Gebaute Visitenkarten“

www.h1-innenarchitektur.de





JUBILÄEN



Cornelia Hildebrandt erhält die Jubiläumsurkunde von IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann. Foto: Klaus Mai

25 Jahre

LEBENDIGES MANAGEMENT

Seit 25 Jahren begleitet Cornelia Hildebrandt mit Lebendiges Management Unternehmerfamilien durch eine der anspruchsvollsten Phasen ihrer Geschichte: die Unternehmensnachfolge. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie sich ein Lebenswerk bewahren, ein Unternehmen zukunftsfähig aufstellen und zugleich die Familie zusammenhalten lässt. Wenn Verantwortung von einer Generation auf die nächste übergeht, treffen unternehmerische Entscheidungen auf persönliche Beziehungen, Erwartungen und Emotionen. Übergeber gewinnen Klarheit für ihren Ausstieg, Nachfolger Sicherheit in ihrer neuen Rolle und Familien einen gemeinsamen Weg für die Zukunft. Mit klarem Blick für das Unternehmen und feinem Gespür für familiäre Bedürfnisse hat Cornelia Hildebrandt bereits mehr als 60 Nachfolgen begleitet. Ihr Ziel: das Lebenswerk sichern und die Harmonie in der Familie schützen.

<https://lebendiges-management.de>

50 Jahre

EUROPA-APOTHEKE

Ein halbes Jahrhundert im Dienst der Gesundheit: Die Europa-Apotheke in Rüsselsheim hat am 1. Juni 2026 ihr 50-jähriges Bestehen gefeiert. Für die Menschen in der Region ist sie seit ihrer Gründung eine feste Anlaufstelle. Seit 2013 wird die Apotheke von Inhaberin Hülya Akboga-Marankoz geführt, die den traditionsreichen Betrieb mit einem modernen Dienstleistungsangebot und persönlichem Engagement weiterentwickelt hat.

25 Jahre

KREIS BERGSTRASSE

- **Carsten Block**, Gastwirtschaft »Ratskeller«, Bürstadt
- **Jakob Bergen**, Internet und Multimedia-Shop, Zwingenberg

DARMSTADT

- **Herzig Architekten und Ingenieure**, Christian Prokesch und Thomas Kurzhöfer, Darmstadt
- **Rudolf Strese**, Auslieferung und Montage von Küchen sowie Möbeln, Darmstadt

KREIS DARMSTADT-DIEBURG

- **LSK Storage**, Markus Ott, Dieburg
- **triple-i new media system design**, Steffen Hieronymus und Frank Schnappenberger, Roßdorf
- **Rudolf Lux Full Service**, Beate Ristau, Griesheim
- **Stephan Jockisch**, IT-Service und Beratung, Griesheim

KREIS GROSS-GERAU

- **Autozentrum Goeres**, Xenia, David, Hans-Peter Goeres und Alfred Goeres jun., Rüsselsheim
- **Building Construction Logistics**, Daniel Krause, Raunheim
- **Welaco Elektrotechnik**, Alexander Langner, Riedstadt

ODENWALDKREIS

- **Marcel Ruths**, IT Service Ruths, Brensbach

Bereit für alles, was kommt.

**Die Märkte ändern
sich. Ihr Unternehmen
bleibt stark.**

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie
für kommende Herausforderungen bestens
aufgestellt: jederzeit und überall.

Weil's um mehr als Geld geht.



25 MILLIONEN EURO FÜR NEUES PRÜF-ZENTRUM FÜR ARZNEIMITTELFREIGABE

Das Wissenschafts- und Technologieunternehmen Merck hat in Darmstadt ein Prüfzentrum für 25 Millionen Euro eröffnet. Mit der Investition stärkt Merck nicht nur seinen Hauptsitz, sondern macht Darmstadt zu einem Schlüsselstandort in seinem weltweiten Netzwerk von Prüfzentren für die Arzneimittelentwicklung und -freigabe. Das 2.000 Quadratmeter große Prüfzentrum unterstützt Kunden dabei, die in Europa geltenden Anforderungen an die Freigabeprüfung von Wirkstoffen und Arzneimitteln zu erfüllen, und erweitert das Dienstleistungsangebot für die gesamte Wertschöpfungskette von der Arzneimittelentwicklung bis zur Markteinführung. Um die steigende Kundennachfrage nach Prüfungen biologischer Arzneimittel in ganz Europa zu bedienen, rechnet das Unternehmen in den kommenden Jahren mit einem deutlichen Personalzuwachs im neuen Prüfzentrum. Durch die Nähe zu wichtigen klinischen Studienzentren in Deutschland, Frankreich, Spanien, den Niederlanden, Belgien und Italien ist der Standort Darmstadt strategisch vorteilhaft gelegen, um Biopharmaunternehmen bei der Markteinführung in Europa zu unterstützen. Seit 2015 hat Merck in seinen Hauptsitz rund 2,5 Milliarden Euro investiert.

www.merckgroup.com/de



Das Prüfzentrum am Hauptsitz von Merck in Darmstadt. Foto: Merck



Gründer Kai Kienzl (Mitte) gemeinsam mit Vincent Kienzl und Vivienne Kienzl, die die nächste Generation bei TKW mitgestalten. Foto: TKW GmbH

TKW GEBÄUDESERVICE UNTERSTÜTZT VEREINE IN DER REGION

TKW Gebäudeservice aus Nauheim hat sich zum 40-jährigen Jubiläum eine besondere Aktion ausgedacht: Statt einer klassischen Jubiläumsfeier fördert das inhabergeführte Familienunternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden das Ehrenamt. Nach Angaben von TKW Gebäudeservice werden 40.000 Euro als Jubiläumsengagement zugunsten der Region bereitgestellt. Herzstück ist dabei die Förderplattform »TKW vereint – Vereinsförderung mit Herz«, über die 30.000 Euro direkt an gemeinnützige Projekte vergeben werden. Vereine und Organisationen aus dem Fördergebiet können ihre Projekte einreichen und sich im anschließenden Online-Voting einen Teil des Förderbudgets sichern. Gefördert werden Projekte, die Menschen zusammenbringen, Chancen schaffen und das Miteinander vor Ort stärken – von Sport und Jugendförderung über soziale Initiativen bis hin zu kulturellen und gemeinnützigen Vorhaben. Die Aktion verbindet damit Jubiläum, regionale Verantwortung und konkrete Unterstützung für die Menschen, die sich tagtäglich für andere engagieren. Die Vereine konnten sich bis Ende September bewerben, in der anschließenden Online-Voting-Phase vom 1. bis 19. Oktober 2026 entscheiden die Bürger der Region per täglicher Stimmabgabe, welche Herzensprojekte sich einen Teil des Fördertopfes sichern.

www.tkw-vereint.de

ROSENXT IDS ERÖFFNET STANDORT FÜR PRÜFANLAGEN

Die global tätige Technologiegruppe Rosenxt hat ihren neuen Standort in Lampertheim fertiggestellt und das neu entstandene Produktions- und Bürogebäude für den Geschäftsbereich Industrial Diagnostic Systems (IDS) eröffnet. Rosenxt IDS entwickelt und fertigt industrielle Prüfanlagen zur zerstörungsfreien Prüfung sicherheitskritischer Halbzeuge und Endprodukte. Die Systeme kommen weltweit zum Einsatz, etwa bei der Kontrolle von Eisenbahnrädern und -schienen, Rohren oder Grobblechen. Auch in der Luftfahrt- und Automobilindustrie oder im Bereich der erneuerbaren Energien können diese Prüfanlagen eingesetzt werden. Auf einer Fläche von rund 14.800 Quadratmetern am Wilhelm-Herz-Ring arbeiten zum Start rund 25 Mitarbeiter*innen. Neben einem groß angelegten Produktionsbereich ist am neuen Standort ebenso ein Bürogebäude integriert, um die Wege möglichst kurz zu halten. Für Rosenxt und IDS ist Lampertheim ein wichtiger Baustein der langfristigen Wachstumsstrategie und ergänzt das Standortnetzwerk in Süddeutschland gezielt um moderne Produktions- und Büroflächen. Die Bauzeit betrug gerade einmal ein Jahr.

www.rosen-nxt.com

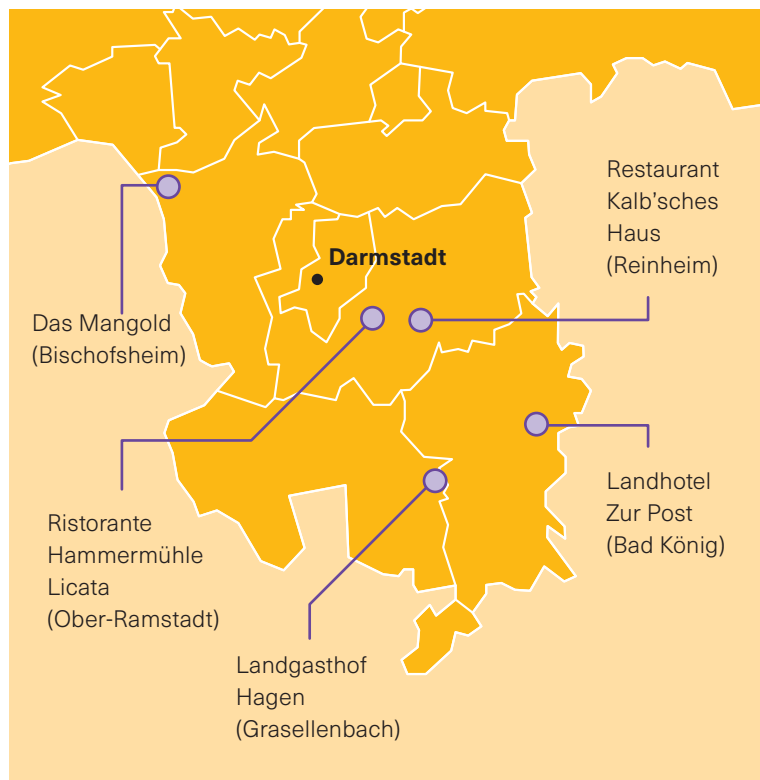


Geben den Startschuss für den Standort Lampertheim (von links): Daniel Koers (Managing Director, IDS), Alexander Scholl (Bürgermeister von Lampertheim), Dirk van Vinckenroye (CEO Creation, Rosenxt), Christian Engelhardt (Landrat des Landkreises Bergstraße) und Dirk Rohmann (Standortleiter Lampertheim). Foto: Rosenxt

AUSZEICHNUNG FÜR DIE BESTEN DORFGASTHÄUSER

Fünf der »50 besten Dorfgasthäuser Hessens« befinden sich in Südhessen – sie wurden in einer Feierstunde in Bensheim ausgezeichnet. Ministerpräsident Boris Rhein bezeichnete die hessischen Dorfgasthäuser als »Herz der Gesellschaft«. Zu den Gewinnern im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Darmstadt zählen der **Landgasthof Hagen** in Grasellenbach (Kreis Bergstraße), das **Landhotel Zur Post** in Bad König (Odenwaldkreis), das **Restaurant Kalb'sches Haus** in Reinheim, das **Ristorante Hammermühle Licata** in Ober-Ramstadt (beide Kreis Darmstadt-Dieburg) sowie **Das Mangold** in Bischofsheim (Kreis Groß-Gerau). Die besten Dorfgasthäuser werden alle zwei Jahre gesucht und prämiert. Die Hessische Staatskanzlei hatte den Preis dieses Jahr zum vierten Mal gemeinsam mit dem Deutschen Hotel- und Gaststättenverband Dehoga ausgeschrieben. Dabei geht es nicht nur um die Qualität von Service und Speisen, sondern auch um den gesellschaftlichen und regionalen Beitrag des jeweiligen Betriebs.

<https://dgh-hessen.de>



Fünf Dorfgasthäuser aus Südhessen sind ausgezeichnet worden. Quelle: Hotel- und Gastronomieverband DEHOGA Hessen e. V.

»Wirtschaftliche Realität lässt sich nicht wegwählen«

Angesichts der öffentlichen Debatte rund um die Landtagswahlen beziehen IHK-Präsident Christian Jöst und IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann Stellung:

Die politischen Kräfteverhältnisse in Deutschland sind in Bewegung. Damit gewinnen Forderungen an Gewicht, die tief in die wirtschaftlichen Grundlagen unseres Landes eingreifen würden: ein Austritt Deutschlands aus dem Euro-System und dem Schengenraum und eine deutliche Begrenzung regulärer Zuwanderung. Die wirtschaftlichen Konsequenzen wären erheblich.

Mehr als die Hälfte der deutschen Warenausfuhren geht in die Europäische Union – den größten gemeinsamen Binnenmarkt der Welt. In Südhessen erwirtschaftet das verarbeitende Gewerbe mehr als sechs von zehn Euro seines Umsatzes im Ausland. Der Euro beseitigt Wechselkursrisiken innerhalb des gemeinsamen Währungsraums und macht grenzüberschreitende Geschäfte kalkulierbarer. Durch einen Austritt aus dem Euro würden Wechselkursrisiken zurückkehren, Verträge und Kredite müssten in eine neue Währungsordnung überführt werden. Eine Aufwertung einer neuen deutschen Währung würde Exporte verteuern. Ausgerechnet eine Exportnation würde damit einen zentralen Vorteil ihres Geschäftsmodells aufs Spiel setzen.

Dasselbe gilt für Schengen. Offene Grenzen sind Teil der wirtschaftlichen Infrastruktur. Waren passieren Grenzen, Beschäftigte pendeln, Produktionsprozesse und Lieferketten sind europaweit organisiert. Dauerhafte Grenzkontrollen bedeuten Wartezeiten, zusätzlichen Aufwand und höhere Kosten. Eine ifo-Modellrechnung hat die Belastungen durch eine vollständige Wiedereinführung von Grenzkontrollen bereits 2016 auf Milliardenbeträge geschätzt. Die aktuelle Abschätzung mag anders ausfallen, der Zusammenhang aber bleibt: Mehr Grenzen bedeuten mehr Kosten.

Noch eindeutiger sind die Zahlen beim Arbeitsmarkt. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes würde die Zahl der 20- bis 66-Jährigen ohne Nettozuwanderung allein bis 2035 um rund



Von links: IHK-Präsident Christian Jöst und IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann. Foto: Dennis Möbus

»Weniger Arbeitskräfte machen ein Land nicht leistungsfähiger. Neue Grenzen machen Lieferketten nicht effizienter. Zusätzliche Wechselkursrisiken stärken keine Exportnation.«

Christian Jöst und Robert Lippmann

6,2 Millionen sinken. In Hessen erreichen in den kommenden sieben Jahren rund 295.000 Menschen das Rentenalter. Natürlich müssen wir heimische Potenziale besser ausschöpfen, Erwerbsbeteiligung erhöhen, qualifizieren, digitalisieren und produktiver werden. Aber das allein wird nicht reichen.

Wer auch reguläre Zuwanderung deutlich begrenzen will, muss deshalb beantworten: Wer soll künftig die Arbeit machen? Das betrifft alle Branchen: Industrie und Handwerk, Logistik, Gastronomie, Handel und Dienstleistungen. Fehlende Arbeitskräfte bedeuten weniger Produktion, weniger Investitionen und weniger Wohlstand. Besonders riskant sind solche Forderungen, weil Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit schon heute unter erheblichem Druck steht. Unternehmen kämpfen mit hohen Kosten, Fachkräftemangel, schwachen Investitionen und regulatorischer Belastung. Gleichzeitig wächst der Wettbewerbsdruck aus den USA und China.

In dieser Lage Wechselkursrisiken zurückzuziehen, Lieferketten durch neue Grenzen zu verteuern und das Arbeitskräfteangebot zusätzlich zu verknappen,

wäre ein Angriff auf wesentliche Grundlagen unseres Wohlstands. Gerade die Region Rhein-Main-Neckar lebt von internationaler Industrie, Forschung und Technologie, vom Frankfurter Flughafen, von europäischen Wertschöpfungsketten und von Unternehmen, die Fachkräfte aus aller Welt beschäftigen. Offenheit ist für unsere Region kein abstraktes Ideal. Sie ist Teil ihres Geschäftsmodells.

Weniger Arbeitskräfte machen ein Land nicht leistungsfähiger. Neue Grenzen machen Lieferketten nicht effizienter. Zusätzliche Wechselkursrisiken stärken keine Exportnation. Wer solche Forderungen annimmt, sollte deshalb wissen, was wirtschaftlich auf dem Spiel steht. Über Politik kann man abstimmen. Aber wirtschaftliche Realität lässt sich nicht wegwählen. Eine leistungsfähige Wirtschaft ist die Grundlage für Arbeitsplätze, Wohlstand und unseren gesellschaftlichen Handlungsspielraum.

Anzeige

BIII
BAUMANN & BAUMANN



BIII Steuer
BIII Recht
BIII Notare
BIII Wirtschaftsprüfung
BIII Consult
BIII Next

BAUMANN & BAUMANN

Steuerberater, Rechtsanwälte, Notare und Wirtschaftsprüfer.

Unternehmens- und Fördermittelberater.

Seit 1975.

Standorte: Ober-Ramstadt, Michelstadt, Bensheim, Darmstadt und Frankfurt am Main.

Zukunftsorientiert. Verantwortungsvoll. Persönlich.

Ihre Kanzlei für strategische Beratung.

Wir gestalten Wohlstand.



Selfie vor dem Darmstädter Schloss
Foto: Dennis Möbus



Darmstadt's Mitte: der Luisenplatz
Foto: Dennis Möbus

DIE MISCHUNG MACHT'S

Eintönige Ortskerne mit viel Leerstand und wenig Aufenthaltsqualität? Das muss nicht sein. Kommunen, Verbände und der Handel haben es selbst in der Hand, gemeinsam und mit einem guten Nutzungsmix die Innenstädte für Menschen attraktiv und für Unternehmen lukrativ zu gestalten.

TEXT Stephan Köhnlein

Wenn Manfred Ockel mittags eine Stunde Zeit hat, macht er gerne eine kleine Fahrradtour durch die Stadt. »Da kommen viele Ideen, aber auch Themen, die man vor Ort sieht«, sagt der Bürgermeister von Kelsterbach. In der Kleinstadt am Main nahe Frankfurt

ist es in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung und mit Unterstützung des Landes gelungen, die Ortsmitte durch einen strategischen Prozess zu beleben, bei dem man Wohnen, Verkehr, soziale Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung verbunden hat.



Gassenmarkt in Wald-Michelbach

Foto: Thomas Neu

**»KELSTERBACH
HAT VIELE HERAUS-
FORDERUNGEN
UNTERSCHIEDLICHSTER
ART, DENEN NUR MIT
EINEM INTEGRATIVEN
ANSATZ BEGEGNET
WERDEN KANN.«**



Manfred Ockel
Bürgermeister
von Kelsterbach
Foto: Frank Hüter

»Kelsterbach hat viele Herausforderungen unterschiedlichster Art, denen nur mit einem integrativen Ansatz begegnet werden kann«, sagt der SPD-Politiker Ockel. Ein Beispiel dafür ist die Neue Mitte Kelsterbach direkt gegenüber dem Rathaus und in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof. Bei der Neuen Mitte handelt es sich um ein großes und modernes Wohn- und Geschäftshaus. Im Erdgeschoss befinden sich ein Supermarkt, eine Sparkasse, ein Café und eine Bäckerei. In den oberen Geschossen sind Eigentumswohnungen entstanden. In der Tiefgarage gibt es mehr als 100 Parkplätze, hinzu kommen mehr als 50 weitere oberirdische Stellplätze. »Die Förderung durch das Landesprogramm Innenstadt war ein guter Ansatz, alle Belange abzuwägen und zu versuchen, die Stadtmitte und Umgebung zu stärken«, sagt Ockel.

Kelsterbach glänzt mit starken Zahlen

Der Erfolg der Bemühungen lässt sich auch mit Zahlen belegen: Kelsterbach verzeichnete einer Erhebung des Unternehmens MB-Research zufolge im Einzelhandelsumsatz in den vergangenen zehn Jahren einen Zuwachs von 48,9 auf 69,2 Millionen Euro, was

einem Plus von 41,5 Prozent entspricht. Zum Vergleich: In Darmstadt betrug das Plus gerade einmal 1,4 Prozent – allerdings lag der Einzelhandelsumsatz mit 1,16 Milliarden Euro auf einem deutlich höheren Niveau.

Um die Zahlen richtig zu deuten: Wenn der Umsatz zugelegt hat, sagt das wenig über die tatsächliche Erlösstruktur aus. Die Inflation hat in den letzten Jahren die Preise getrieben, und diese werden oft an die Kunden weitergegeben. Man kann aus den Zahlen also vor allem lesen, wer im Vergleich zum anderen mehr an Umsatz zugelegt hat. Und da liegt Kelsterbach vorn.

Ockel sieht die Innenstadtentwicklung nicht als Ergebnis einer einzelnen Maßnahme. Entscheidend war vielmehr, verschiedene Themen gemeinsam zu betrachten und nicht isoliert voneinander zu planen. Wenn neue Wohnungen entstehen, bringt das potenzielle Kunden in die Innenstadt. Eine gute Verkehrsanbindung erleichtert den Zugang, während Gastronomie, Dienstleistungen und öffentliche Angebote dafür sorgen, dass Menschen auch unabhängig vom klassischen Einkauf in die Stadt kommen.



PQ-Optik in Lorsch
Foto: Markus Schmidt



Inneneinrichtung mit Wiedererkennungsfaktor
Foto: Markus Schmidt

»WIR HABEN AUCH KUNDEN, DIE NUR AUF EINEN PLAUSCH VORBEIKOMMEN.«



Iris Benzin
Geschäftsführerin des
Optik-Fachgeschäfts
PQ-Optik in Lorsch
Fotos: Markus Schmidt

Gerade diese langfristige Perspektive ist für kleinere Kommunen wichtig. Sie können im Wettbewerb mit großen Einkaufszentren kaum über die Größe ihres Angebots gewinnen. Das erlebt auch Ockel. »Leider beschränkt sich die Einzelhandelsstruktur in Kels-terbach auf den täglichen Bedarf, da es für uns als Unterzentrum nur wenige Entwicklungsmöglichkeiten gibt und das Main-Taunus-Zentrum sowie die umliegenden Städte in nächster Entfernung liegen.«

Für eine rein kommerzielle Nutzung wird es auch immer schwieriger, weil man vieles mittlerweile online viel bequemer und schneller erledigen kann. Das alte Konzept »Je mehr Einzelhandel, desto besser« greift nicht mehr. Heute geht es darum, Lust auf die Ortsmitten zu machen. Innenstädte und Ortskerne müssen genutzt und belebt werden. Wie das geht? Dafür gibt es gute Beispiele.

Ein außergewöhnlicher Optiker in Lorsch

Antike Apotheker-Möbel, eine Lesecke, ein Kinderkarussell und ein Chamäleon als Haustier – die PQ-Optik von Inhaber Peter Quarck in Lorsch entspricht nicht dem klassischen Bild eines Optik-Fachgeschäfts. »Wir sind ein außergewöhnliches Unternehmen, das ist richtig«, sagt Geschäftsführerin Iris Benzin. Neben einer hohen Aufenthaltsqualität bietet das 1998 gegründete Unternehmen modernste Technik – auch zur Prävention und Augengesundheit. Es gibt eine große Auswahl an Brillenfassungen und Kontaktlinsen jeder Art.

Lorsch punktet zudem mit einer historischen Altstadt und dem Kloster Lorsch als Weltkulturerbe direkt um die Ecke. Der Klostergarten lädt ebenso zum Verweilen ein wie der Marktplatz und zahlreiche gastronomische Angebote. Das schlägt sich auch in der Einzelhandelsstatistik nieder. Mit einem Plus von 31,9 Prozent in den vergangenen zehn Jahren belegt die Kleinstadt einen Spitzenplatz in der Region.

»Man kann sich ein Umfeld schaffen, in dem man sich gerne aufhält«, sagt Benzin. In dem Fachgeschäft bekommt jeder Kunde einen Tee, einen Kaffee und sogar einen Latte Macchiato, Cappuccino oder Espresso. »Wir haben tatsächlich auch Kunden, die nur zum Kaffee und auf einen Plausch vorbeikommen«, sagt sie und fügt schmunzelnd an: »Und es gibt natürlich immer wieder Touristen, die sich zu uns verirren und dann womöglich ähnlich begeistert sind wie vom Kloster Lorsch.«

Die Aufenthaltsqualität ist ein Faktor, mit dem auch Edel-Brautmoden in der Pfungstädter Einkaufsmeile

punktet. Ellen Edel hat das Geschäft vor 13 Jahren mit ihrem Mann Christoph eröffnet. Mit ihren sieben Mitarbeiterinnen wollen sie den Bräuten eine private und angenehme Atmosphäre mit einer modernen und aktuellen Auswahl an Brautkleidern bieten. Das Geschäft öffnet deswegen ausschließlich nach Terminvereinbarung. »Wir wollen uns viel Zeit nehmen für die Bräute, damit sie in Ruhe die Kleider anprobieren können und im besten Fall das perfekte Traumkleid finden. Wenn da die ganze Zeit Laufkundschaft vorbeikäme, wäre das nicht optimal«, sagt Geschäftsführerin Ellen Edel.

Ohnehin ist das Brautkleidergeschäft für die heutige Zeit ausgesprochen entschleunigt. Die meisten Bräute kommen acht bis zwölf Monate vor der Hochzeit zu ihr in den Laden. Die Lieferzeiten betragen vier bis fünf Monate. »Und dann muss das Kleid meist noch angepasst werden«, sagt Edel. Aber man habe auch einen Bestand zum Abverkaufen, wenn eine Braut eher kurzfristig heiraten wolle.

In den 13 Jahren des Bestehens habe man schon sehr viele Bräute glücklich gemacht, sagt Edel nicht ohne Stolz. Ein großer Teil ihres Geschäfts basiere deswegen auf Empfehlungen und Mundpropaganda. Zudem sei man bei Instagram sehr aktiv. »Da können wir sehr viel zeigen, nicht nur was unsere Brautkleider angeht, sondern auch unseren Alltag hier im Geschäft. Die Bräute sehen direkt, wen sie bei der Anprobe antreffen. Das ist dann nicht so trocken wie auf einer Homepage«, erklärt Edel.

Die Pfungstädter Innenstadt ist aus ihrer Sicht sehr gut ausgestattet, mit einer aktiven und lebhaften Geschäfts- und Gastronomieszene. Hinzu komme die gute Anbindung an die Autobahnen A 5 und A 67. So könnten auch die zahlreichen Bräute mit einer längeren Anreise das Geschäft gut erreichen.

Verkehrsanbindung vs. Klimaschutz

Die verkehrstechnische Anbindung spielt für viele Ortskerne eine wesentliche Rolle und stellt zugleich eine sehr große Herausforderung für die Zukunft dar, wie auch der Kelsterbacher Bürgermeister Ockel betont. »Neben der guten ÖPNV-Anbindung ist einerseits das Auto ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor für den Handel. Jedoch müssen wir den Verkehrsraum für Radfahrer und Fußgänger attraktiver machen, was grundsätzlich eine Reduzierung des Parkraums bedeutet.« Hinzu komme, dass viel mehr Bäume und Grünflächen in der Stadt benötigt würden, um dem Klimawandel entgegenzuwirken – was auch auf Kosten von Straßen und Parkraum gehe.

Die Themen Klimawandel und Nachhaltigkeit hat sich auch Anja Warnecke-Bi von der Kelsterbacher Wirtschaftsförderung auf die Fahne geschrieben. In der Innenstadt habe man mittlerweile mehrere Trinkbrunnen für die Menschen aufgestellt, die sehr gut angenommen würden, berichtet sie. Zudem gebe es verschiedene Kübel mit Pflanzen, die aber



Edel-Brautmoden in Pfungstadt
Foto: Markus Schmidt

**»WIR WOLLEN UNS VIEL
ZEIT NEHMEN FÜR DIE
BRÄUTE, DAMIT SIE
IM BESTEN FALL DAS
PERFEKTE TRAUMKLEID
FINDEN.«**



Ellen Edel

Geschäftsführerin von
Edel-Brautmoden in Pfungstadt
Fotos: Markus Schmidt



Foto: Dennis Möbus



Direkt am Main: Kelsterbach
Foto: iStock.com / Rainer Lesniewski

»DIE KURZEN WEGE UND DIE LAGE AM MAIN SIND PLUSPUNKTE FÜR DIE AUFENTHALTS- QUALITÄT IN KELSTERBACH.«



Anja Warnecke-Bi
Wirtschaftsförderin
der Stadt Kelsterbach
Foto: Stadt Kelsterbach

gerade während Hitzeperioden natürlich ausreichend bewässert werden müssen. Grundsätzlich gehe es darum, mehr Flächen zu entsiegeln. Gerade habe man sich unter diesem Aspekt die örtlichen Gewerbegebiete vorgenommen. »Aber auch im Stadtbereich würden wir gerne noch mehr tun«, sagt Warnecke-Bi.

Einstige Schmutzdecke in neuem Glanz

Mit Hilfe des Landesprogramms Zukunft Innenstädte hat Kelsterbach rund 200.000 Euro investiert. Das sei jedoch eigentlich nur ein Anfang, sagt Bürgermeister Ockel. Weitere Schritte müssten folgen. »In Zeiten sehr knapper Kassen eine besondere kommunale Herausforderung«, wie er betont.

Unter anderem wurde in Kelsterbach mit dem Geld auch die Unterführung am Bahnhof neu gestaltet. »Unterführungen an Bahnhöfen sind ja oft Schmutzdecken und so war das auch hier«, sagt Warnecke-Bi. Künstler hätten Wände, Decken und Böden bemalt. Hinzu komme eine LED-Beleuchtung, sodass die Unterführung mittlerweile ein heller Ort sei, durch den man ohne mulmiges Gefühl gehen könne. Was sie jedoch ärgert: »Es ist mühsam, diesen Bereich sauber zu halten. Ich frage mich immer wieder, wie es zu so einer Vermüllung kommen kann.«

Auch die Initiative des Handels ist gefragt

Klar ist auch, dass die Belebung der Innenstädte und Ortskerne nicht nur Aufgabe von Land und Kommunen ist – auch der Handel selbst ist gefragt. Als Wirtschaftsförderin versucht Warnecke-Bi immer wieder, die Läden dabei zu unterstützen, attraktiver zu werden. Dafür trägt sie verschiedene Aktionen an die Unternehmen heran – teils sogar mit kostenfreien Angeboten wie einem gedruckten Einkaufsführer für Kelsterbach. »Da müssen wir aber wirklich sehr hartnäckig sein, dass uns manche Unternehmen ihre Daten schicken oder zumindest kontrollieren, ob die vorliegenden Daten noch aktuell sind.« Trotz solcher Hindernisse versuche sie, immer im Gespräch zu bleiben und zu schauen, welche Themen aktuell sind.

Und auch wenn Kelsterbach nicht wie Lorsch mit einer historischen Altstadt punkten kann – die kurzen Wege und die Lage am Main sind weitere Pluspunkte für die Aufenthaltsqualität in der Ortsmitte, wie Warnecke-Bi sagt. Persönlich schätzt sie besonders das zentrumsnahe Mainufer mit seinen schön gestalteten Grünanlagen, wo sie vor allem im Sommer gerne ihre Mittagspausen verbringt.



Von links: Sebastian Roznawski (Vorsitzender, Wirtschaftsvereinigung Überwald), Isabell Damm-Mury und Andrea Sauer (Inhaberin, Modeteam Schäfer).

Eindrücke von
»heimat shoppen«
in Wald-Michelbach



Von links: Florian Lindner (Inhaber, BTR Office), Sebastian Schröder (Geschäftsführer, Zukunftsinitiative Überwald (ZKÜ)), davor Martin Proba, IHK Darmstadt.



Ria Berbner-Schmitt, Inhaberin von Unisono Wäsche.
Fotos: Thomas Neu

»HEIMAT SHOPPEN« SORGT FÜR VOLLE INNENSTÄDTE

Derzeit ist die IHK-Initiative »heimat shoppen« in vollem Gange. Seit Mitte September stehen die regionalen Einzelhändler und Gastronomen im Mittelpunkt. In Südhessen beteiligen sich 640 Geschäfte und Gastronomiebetriebe aus 25 Kommunen mit zahlreichen Aktionen, um für das Einkaufserlebnis vor Ort zu werben. »Samstags durch die Stadt schlendern, sich zum Eisessen verabreden: Das gehört für viele zu einem lebenswerten Ort dazu – geht aber nur, wenn es lokale Einzelhändler und Gastronomen gibt«, sagt Ulrike Jakobi, Vizepräsidentin der IHK Darmstadt. »Wir haben es selbst in der Hand, vor Ort einzukaufen und zu lebendigen Innenstädten beizutragen.« Das Spektrum der Aktionen ist groß, unter anderem gibt es Gewinnspiele (Mörfelden-Walldorf, noch bis 6.11., und Münster, bis 11.11.) oder einen vorweihnachtlichen Markt in Zwingenberg und bis Weihnachten eine Stempelaktion als Gewinnspiel in Michelstadt und Erbach. Weitere Infos zu »heimat shoppen« sowie zur **IHK-Webinarreihe** für den Handel von morgen unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 4647160

→ Nr. 6331426

Anzeige

DA staunst du.

125 Jahre Mathildenhöhe
A Step Ahead
Darmstadt
bis 31.1.2027

**ERST
AUSSTELLUNG
AUF DER
MATHILDENHÖHE,**

Wissenschaftsstadt
Darmstadt





©Bildagentur D&Z

**DANN
WEIHNACHTS-
ZAUBER
IN DER CITY.**

Darmstädter
Weihnachtsmarkt
16.11. bis 23.12.2026

Das geht nur in Darmstadt.
Entdecke deine Stadt und die
Mathildenhöhe von Neuem:





Dr. Moritz Koch und Anja Herdel vor dem Darmstädter Residenzschloss.

»UNSER GEMEINSAMER FEIND HEISST ONLINEHANDEL«

Anja Herdel, Geschäftsführerin von Darmstadt Marketing, und Dr. Moritz Koch, Geschäftsführer von Henschel, erzählen im Interview, was Darmstadts City ausmacht, wie sie sich in Zukunft ändern wird – und warum keine stehende Welle für Surfer geplant ist.

INTERVIEW Matthias Voigt **FOTOS** Dennis Möbus

IHK: Frau Herdel, wenn Sie mittags mal ein, zwei Stunden frei haben – wie verbringen Sie die?

ANJA HERDEL: Ich bin gerne auf dem Stadtkirchplatz oder Friedensplatz. Dort kann man schön sitzen und das bunte Treiben der Stadt genießen. Ich mag aber auch den Schlossgraben sehr gerne, wenn ich es mal ruhiger haben möchte.

IHK: Herr Dr. Koch, wie verbringen Sie Ihre Pause?

DR. MORITZ KOCH: Es gibt verschiedene Locations, zu denen ich gerne zum Mittagessen gehe. Ansonsten finden sie mich auch mal in der Schulstraße, wenn das Fahrrad gewartet werden muss. Die Innenstadt hat ganz viele Anlaufpunkte, die man so täglich braucht.

IHK: Auf einer Skala von eins bis zu perfekten zehn: Wie attraktiv ist aktuell die Darmstädter City?

ANJA HERDEL: Ich würde sagen: acht. Ich glaube, man unterschätzt die Attraktivität, vielleicht wird die City auch manchmal unterschätzt. Aber sie ist sehr vielfältig und übersichtlich für die Stadtgröße. Es wird doch schon einiges geboten.

DR. MORITZ KOCH: Wenn ich an Heidelberg denke, wo Henschel eine Filiale betreibt, oder an meine Heimatstadt Lübeck, dann ist das schon was anderes. Da fühlt man eine andere Atmosphäre. Damit können wir in Darmstadt nicht dienen. Aber wenn man das mal nicht zur Voraussetzung macht, sondern sagt: Was macht die Stadt aus? Dann würde ich schon eine Acht gerechtfertigt finden.

IHK: Wenn man in die Umgebung schaut, zu Städten wie Frankfurt, Mainz, Wiesbaden, vielleicht noch Mannheim und Heidelberg: Wo würden Sie Darmstadt einordnen? Wie unterscheiden sich die Innenstädte?

ANJA HERDEL: Im Vergleich zu Heidelberg und Frankfurt ist Darmstadt mit Abstand eine sehr junge Stadt. Darmstadt punktet mit kurzen Wegen. Man findet sich gut zurecht in der Innenstadt. Natürlich haben wir keinen alten Dom in der Stadtmitte oder viele Altstadtstraßen. Dafür sind wir eine sehr moderne Stadt und das wissen die Leute zu schätzen. Das unterscheidet uns auch von dem sehr frequentierten Heidelberg. Die Metropole Frankfurt ist für viele zu groß. Wir haben einen eigenen Charakter.

IHK: Hat Darmstadt eine klare Identität als Innenstadtstandort?

ANJA HERDEL: Wir sind definitiv eine Stadt auf den zweiten Blick. Das meine ich positiv. Wir sind eher der Underdog. Es gibt immer viel zu entdecken, wenn man sich auf uns einlässt. Und ich glaube, das macht den Charme auch aus.

IHK: Ist in den vergangenen 20 Jahren alles richtig gelaufen, oder bei welchen Entwicklungen musste gegengesteuert werden?

DR. MORITZ KOCH: Für die Voraussetzungen haben wir uns ganz gut geschlagen, auch für die derzeitigen Herausforderungen. In unserem Marktsegment beträgt der Online-Anteil mittlerweile 35 Prozent. Das fehlt dem stationären Einzelhandel, gerade mit Blick auf den Zustand von vor 20 Jahren. Das müssen wir abfedern. Ich glaube, durch ganz viel Gastronomie

„WIR SIND DEFINITIV EINE STADT AUF DEN ZWEITEN BLICK. DAS MEINE ICH POSITIV. WIR SIND EHER DER UNDERDOG.“

Anja Herdel

Geschäftsführerin von
Darmstadt Marketing

und durch verschiedenste Angebote haben wir es weitgehend geschafft, die Leerstandsquote in der City sehr niedrig zu halten. Momentan beträgt der Leerstand gerade einmal 17 Objekte. Zwischendurch lag die Zahl doppelt so hoch. Wir müssen aber auch nicht drum herumreden: Der Innenstadthandel leidet unter dem Onlinehandel und unter der allgemeinen schlechten wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland.

IHK: Braucht es in der City heutzutage mehr Platz für Einzelhandel – oder eher mehr Events?

ANJA HERDEL: Die klassische Stadt, die wir von vor 20 Jahren noch kennen, als der Einzelhandel komprimiert das Innenstadtbild geprägt hat, das ist vorbei. Hinzu kommt, dass viele inhabergeführte Geschäfte verschwunden sind. Sie finden oft auch keine Nachfolge mehr. Die Tendenz in Darmstadt ist ein Stück weit: back to the roots. Hin zu einer durchmischten Innenstadt. Ausgesuchte Events sind ein Teil davon. Wichtig ist auch die Durchmischung mit Wohnen, um die Stadt abends wieder zu beleben. Ein wichtiger Schritt zur Belebung ist auch, dass das Bürger- und Ordnungsamt nicht an den Stadtrand gezogen, sondern in der Innenstadt geblieben ist. Viele Funktionen nebeneinander, dazu gehören auch Ärzte, bringen eine pulsierende Mitte hervor.

IHK: Herr Koch: Sind heute weniger Leute in der City unterwegs als früher?

DR. MORITZ KOCH: Wir haben den Eindruck, dass die Gesamtzahl der Besucher stabil ist. Wenn man die Corona-Zeit herausnimmt, sind die Frequenzen mehr oder weniger gleich geblieben. Zumindest in der Stadt. Was die Geschäfte betrifft, sieht man deutschlandweit den Trend der sinkenden Frequenzen. Das hängt wiederum mit dem Onlinehandel zusammen. Gleichzeitig legt die Gastronomie zu, hat mehr Gäste und mehr Fläche. Was ausgesprochen schön ist,



ZUR PERSON

Anja Herdel, Jahrgang 1967, hat Germanistik, Anglistik und Baugeschichte an der TU Darmstadt studiert. Seit 2006 ist sie Geschäftsführerin der damals neu gegründeten Wissenschaftsstadt Darmstadt Marketing GmbH.

dass wir in letzter Zeit auch immer wieder neue Läden begrüßen können mit Angeboten aller Art. Beispielhaft im Luisencenter, wo wir durch die neuen lokalen Eigentümer überzeugt sind, dass sich die Situation dort verbessert. Besonders freut mich persönlich auch, dass der Friedensplatz immer stärker belebt wird. Der neue Stehausschank Allerweil, den die Brüder Koehler da aufgestellt haben, funktioniert hervorragend.

IHK: Welche Events oder welche Konzepte haben sich als erfolgreich zur Belebung der City erwiesen?

ANJA HERDEL: Etwas eigentlich ganz Banales: den Wochenmarkt zu reaktivieren. Wir haben es gemeinschaftlich, also Darmstadt Marketing mit dem Citymarketing und der Stadtverwaltung, geschafft, die Marktsatzung aufzubrechen und eine Verzehrecke einzurichten. Samstags auf dem Wochenmarkt ist jetzt richtig Leben. Er gehört zur DNA. Wenn dann noch einzelne Events wie das Weinfest dazukommen oder auch das Schulstraßenfest, dann merkt man, dass es zusammen gut funktioniert. Der Schlüssel ist, qualitätvolle Veranstaltungen anzubieten, die die ganze Stadt beleben. Und dann aber auch wieder Ruhe zuzulassen, damit jeder sich wohlfühlen kann.

IHK: Welche Anforderungen stellen die Kunden heute an ein Innenstadtgeschäft?

DR. MORITZ KOCH: Es ist nicht mehr wie früher einfach das Angebot, als das Motto im Einzelhandel war, die größte Vielfalt zu bieten. Durch das Internet hat sich das relativ schnell erledigt. Weil da die Auswahl immer größer ist und die Preise günstiger. Das macht aber nichts. Dafür haben wir Beratung, Aufenthaltsqualität, dafür machen wir auch viel Gastronomie auf den Flächen und zielgruppenspezifische Events. Uns zeichnet eine hohe Kundenbindung aus, von der wir leben, weswegen die Kunden gerne hierherkommen.

IHK: In Osnabrück gibt es ein Kaufhaus mit einer stehenden Welle für Surfer. Was unternehmen Sie, um die jungen Leute zum Kaufen zu bewegen?

DR. MORITZ KOCH: Das ist total cool, was die Kollegen in Osnabrück machen, aber das ist jetzt nicht unbedingt unser Weg. Unser Weg ist eher, dass wir noch intensiver mit den Kunden arbeiten wollen. Ob man den ganz großen Krawall schlagen muss mit der Welle, das mag jeder für sich entscheiden. Aber ich glaube, für uns geht es darum, eine Bindung zwischen Geschäft und Kunden entstehen zu lassen, und das gelingt uns zum Glück ausgesprochen gut.

IHK: Wenn Sie einen Wunsch frei hätten an die Politik: Was würde die Situation im Einzelhandel am ehesten verbessern?

DR. MORITZ KOCH: Das Dringendste ist weniger Bürokratie. Ich glaube, das teilen wir mit dem Rest der deutschen Wirtschaft. Dass wir so viel Zeit und Geld darauf verwenden, alles nachzuweisen, dass es immer neue Regeln gibt und diese Regeln immer strenger werden, das wirkt sich negativ aus.

IHK: Im Oktober 2009 hat in Weiterstadt das Shopping-Center Loop 5 mit 175 Geschäften eröffnet, es gab Befürchtungen, die City würde veröden. Hat es der Einzelhandel heute leichter an der Autobahn oder im Ortszentrum?

ANJA HERDEL: Wir haben einen gemeinsamen Feind, der es beiden schwermacht, er heißt Onlinehandel. Es gibt Menschen, die bevorzugen einheitliche Öffnungszeiten und sind nicht unbedingt daran interessiert, eine Stadt zu erkunden. Das sind die typischen Einkäufer in Einkaufszentren. Und es gibt Leute, die es genießen, dass sie draußen an der frischen Luft sind und auswählen können, in welchen Laden sie gehen. Die das Erlebnis drumherum viel

mehr schätzen. Wir schätzen es, für Innenstädte nahe Einkaufszentren zu haben, so wie das Luisencenter, das aber Teil der City ist.

DR. MORITZ KOCH: Ich bin überzeugter Fan aller Innenstädte. Die sind auch zeitgemäßer, weil man dieses kulturelle Angebot, das eine Innenstadt ausmacht, diese Vielfalt, dieses Leben, diese Prägung, dass man die schlecht in einem Center an der Autobahn abbilden kann. Das anonyme Kaufen, das wir aus dem Internet kennen, hat viel damit zu tun, was früher in solchen Centern abgebildet wurde. Meines Erachtens haben es deswegen die etwas anonymen Center auf der grünen Wiese derzeit deutlich schwerer als die Innenstädte. Was speziell Darmstadt und Weiterstadt betrifft, will ich nicht feixen. Es freut mich nicht, dass die Lage in Weiterstadt schwierig ist. Im Nachhinein muss ich aber leider sagen, es machte schon vor 20 Jahren keinen Sinn, die Flächen immer mehr auszuweiten und zusätzlich 175 Läden in der Region hinzuzusetzen.

IHK: Frau Herdel, wie wird sich Darmstadt in naher Zukunft weiterentwickeln?

ANJA HERDEL: Ich bin überzeugt, dass der Weg für die Innenstadtentwicklung, den wir gerade gehen, der richtige ist. Mehr Kultur, auch mehr Wohnen in die City zurückzubringen, sind wichtige Punkte. Was uns aber schon jetzt immer stärker umtreibt, ist der Klimawandel und die Frage, wie wir die Stadt resilient anpassen. Zum Beispiel wird gerade der Ernst-Ludwig-Platz umgebaut, er bekommt mehr Grün. Darmstadt ist eine sehr heiße Stadt. Daher müssen wir umdenken, Flächen anders gestalten, neue Beläge nutzen, die die Sonnenstrahlen weniger absorbieren, damit sich die Oberfläche nicht so aufheizt.

IHK: Herr Koch, wie gelingt es Henschel auch noch in 20 Jahren, die Kunden ins Geschäft zu ziehen?

DR. MORITZ KOCH: Wir müssen immer intensiver in Kundenbindung werden, wir müssen überraschendere Sortimente bieten, immer wieder was Frisches und was Neues, mit dem wir die Kunden animieren. Mit dieser Form des Angebots werden wir auch Kunden aus einem größeren Umkreis für uns begeistern, etwa aus Mainz und Wiesbaden. Weil sie sich hier wohlfühlen, dazu auf ein gastronomisches Angebot zurückgreifen können. Was sich noch ändern wird: Das Personal Shopping wird ein wachsender Bereich sein, außerdem werden wir mehr Neusortimente bieten, zum Beispiel Geschenke zum Mitnehmen.

»WIR MÜSSEN IMMER INTENSIVER IN KUNDENBINDUNG WERDEN, WIR MÜSSEN ÜBERRASCHENDERE SORTIMENTE BIETEN, IMMER WIEDER WAS FRISCHES UND WAS NEUES, MIT DEM WIR DIE KUNDEN ANIMIEREN.«

ZUR PERSON

Dr. Moritz Koch, Jahrgang 1974, führt das Familienunternehmen Henschel in dritter Generation zusammen mit Kai Brune. Neben dem Stammhaus in Darmstadt werden sechs Filialen in Darmstadt, Heidelberg, Michelstadt, Lübeck, Fulda und Gießen mit in der Summe ca. 500 Mitarbeitenden betrieben.



»Von lebendigen Innenstädten profitiert der gesamte Standort«

Ein Kommentar zur Belebung der Innenstädte und Ortskerne von Dr. Daniel Theobald, Geschäftsbereichsleiter Unternehmen und Standort der IHK Darmstadt

Schon oft wurde das Ende der Innenstadt vorausgesagt. Doch die Prophezeiungen haben sich nie bewahrheitet. Seit einiger Zeit aber haben die schlechten Vorzeichen und Bedrohungen zugenommen, sind auch in Südhessens Groß- und Kleinstädten und Ortszentren Leerstand und weniger Publikumsverkehr zu beobachten. Eine Zäsur stellte sicherlich der Kampf gegen die Corona-Pandemie mit den Kontaktverboten im öffentlichen Raum dar. Immer mehr Angestellte gingen in der Mittagspause nicht mehr zum Bistro oder Supermarkt in der City, weil sie (notgedrungen) im Homeoffice blieben. Und auch heute noch werden weniger Berufspendler als vor Corona gezählt.

Ein weiterer Einschnitt, der den Ortsmitten zunehmend zu schaffen macht: der Online-Handel. In die City zu gehen, nur um sich Ware zu kaufen, entspricht heute für viele Kunden nicht mehr dem Zeitgeist. Und damit auch der Ruf nach immer mehr Einzelhandel mit immer größeren Flächen. Diese Zeiten sind vorbei. Doch an den Innenstädten – auch in Südhessen – geht auch künftig kein Weg vorbei. Die Zentren als Orte der Begegnung, des sozialen Austauschs, des Sehens und Gesehenwerdens, des bunten Trubels, sie bleiben immer attraktiv. Was sie allerdings jetzt brauchen, ist ein grundlegender Wandel, der vor Ort sehr individuell ausfallen kann. Als reine Konsumorte haben sie keine Zukunft. Warum? Bequem, günstig und schnell können und wollen viele Kunden heute offenbar vom Sofa aus online auf Shoppingtour gehen. Qualitätsvoller Einzelhandel dagegen, der seine Kunden fachlich berät und einen Mehrwert bietet, wird auch weiterhin bestehen. Das bestätigen zahlreiche Unternehmer auch heute schon in den Innenstädten von Südhessen, indem sie bewusst und sehr gekonnt einen Unterschied machen.

Dazu braucht es in den Ortsmitten gezielte Events, mehr Wohnungen, auch Kitas, Arztpraxen und Kulturangebote. Es kommt also auf den



Dr. Daniel Theobald. Foto: Fotostudio Hirsch

»Als reine Konsumorte haben Innenstädte keine Zukunft. Es braucht einen gelungenen Nutzungsmix.«

Dr. Daniel Theobald

Nutzungsmix und die Anlässe an, sich zu den Orten zu begeben, durch die Straßen zu flanieren, hier und dort zu verweilen. Sich für attraktive Innenstädte und Ortszentren einzusetzen, wie es die IHK Darmstadt exemplarisch mit Beratungen, Hintergrundgesprächen mit der Politik und auch mit der Aktion »heimat shoppen« tut, verfolgt nicht nur das Ziel, die innenstadtrelevanten Branchen Handel und Gastronomie ins Rampenlicht zu stellen. Sondern es will auch ein lebendiges Zentrum schaffen, dessen Vitalität, Vielfältigkeit und Angebot positiv auf die Umgebung ausstrahlen. Denn davon profitiert der gesamte Standort und damit auch die Wirtschaft. Unbestritten ist es einfacher, Fachkräfte in eine Region zu holen und dort zu binden, die pulsiert, die Events und Kultur bietet, in der man sich gerne aufhält und in der man mit der Familie und Freunden gerne etwas unternimmt.

KAMPAGNE MACHT UNTERNEHMERISCHES ENGAGEMENT SICHTBAR

Die IHK baut die Mitmach-Kampagne »Wir unternehmen das« aus – um die Leistungen, die jeder Geschäftsführer und jede Geschäftsführerin täglich erbringt, zu würdigen.

TEXT Matthias Voigt

In einer Zeit, die oft von Unsicherheit und Krisen geprägt ist, will die Kampagne ein positives Signal setzen. Gemeinsam mit den Unternehmer*innen soll dafür geworben werden, die Stärke der sozialen Marktwirtschaft zu betonen. Herzstück ist eine Mitmachplattform, auf der Menschen aus dem Mittelstand eigene Motive erstellen und veröffentlichen können. Bundesweit sind schon Tausende Motive entstanden, die vor allem in den sozialen Medien geteilt und weiterverbreitet werden, um noch mehr Sichtbarkeit für die Belange der heimischen Wirtschaft zu erzeugen.

Der Claim »Wir unternehmen das« betont die Rolle unternehmerischen Engagements bei der Bewältigung zentraler Herausforderungen – von Ausbildung über Digitalisierung und industrieller Innovation bis hin zu globalen Märkten und gesellschaftlichem Zusammenhalt. Inhaltlich ist die Kampagne eng mit den aktuellen wirtschaftspolitischen Debatten verknüpft. In der öffentlichen Debatte muss stärker darüber gesprochen werden, wie Wertschöpfung entsteht und welche Bedingungen Unternehmen brauchen, um erfolgreich zu sein. Neben dem Unternehmergeist braucht es politische Klarheit und Tempo bei der Lösung der wirtschaftlichen Herausforderungen.

WIE SIE MITMACHEN KÖNNEN

1. Unternehmer*innen oder Start-ups, die mitmachen möchten, müssen sich einmal unter www.wir-unternehmen-das.de/mitmachen registrieren, Passwort anfordern, mit zugesandtem Passwort einwählen und dann beispielsweise mit dem Bannergenerator ein personalisiertes Banner erstellen.
2. Dazu: gewünschtes Foto hochladen, Format, Logo-Farbe und Aussage auswählen, Namen und Firma eingeben, speichern.
3. Fertig zum Posten in den eigenen sozialen Medien oder auf der eigenen Unternehmens-Homepage.





Der Ausbau digitaler Infrastruktur zählt zu den zentralen Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen.
Foto: iStock.com/standret

Das Rückgrat der digitalen Welt

Digitalisierung ist ohne Rechenzentren nicht denkbar. Doch oft formiert sich Widerstand gegen Ansiedlungen. Eine Neuregelung könnte Abhilfe schaffen.

TEXT Matthias Voigt

Ohne sie gibt es keine Cloud. Auch keine KI. Generell müssten wir auf Digitalisierung und vernetzte Wirtschaft verzichten. Aber auch in den eigenen vier Wänden wäre kein Streaming möglich, kein Homeoffice, kein Online-Banking. Rechenzentren sind das Rückgrat der digitalen Welt. Dass diese Infrastruktur ausgebaut werden muss, ist unbestritten.

Doch wenn konkrete Projekte beraten werden, wenn sich Stadtparlamente und Gemeindevertretungen auch in Südhessen über die exakten Neubaupläne beugen, kann man oft erleben, dass die Meinung vorherrscht: Wichtig sind sie ja schon, aber bitte nicht vor unserer Haustür.

So geschehen in Groß-Gerau im Februar 2026. Auf einem rund 14 Hektar großen Gelände östlich des Stadtteils Dornberg wollte Vantage Data Centers ein Rechenzentrum mit einer Leistung von 174 Megawatt errichten. Das US-Unternehmen betreibt bereits nur wenige Kilometer entfernt in Raunheim ein Datenzentrum. Doch die Mehrheit der Stadtverordnetenversammlung sprach sich gegen den Neubau aus. Das Stadtparlament erteilte dem 2,5 Milliarden Euro schweren Projekt eine Absage. Als einer der Gründe wurde genannt, dass das Rechenzentrum keine verlässlichen Einnahmen über die Gewerbesteuer garantieren würde. Bemängelt wurde auch der hohe Energieverbrauch, den das Rechenzentrum verursacht.

Das Beispiel Groß-Gerau zeigt exemplarisch, dass zwar der Bedarf an Rechenzentren existiert – doch die vergleichsweise geringe Zahl an damit verbundenen Arbeitsplätzen lässt ihre Ansiedlung für viele Kommunen wenig attraktiv erscheinen. Abhilfe könnten neue steuerliche Anreize für Städte und Gemeinden schaffen, wenn etwa die Zerlegung der Gewerbesteuer auf die Kommunen bei mehreren Betriebsstätten eines Unternehmens neu verhandelt würde. Bisher erfolgt die Zerlegung nach dem Verhältnis der in den einzelnen Betriebsstätten gezahlten Arbeitslöhne. Dabei spielt kaum eine Rolle, in welcher Betriebsstätte der Gewerbeertrag maßgeblich erwirtschaftet wurde.

Diskutiert wird daher derzeit ein neuer Zerlegungsmaßstab. Dem Beispiel der Windenergieanlagen folgend, für deren Gewerbesteuermessbetrag sich nur zehn Prozent nach der Summe der Arbeitslöhne richten und zu 90 Prozent das Verhältnis der installierten Leistung relevant ist, könnte dies auch ähnlich für Rechenzentren gelten. So würden Kommunen fiskalisch stärker profitieren und eine Ansiedlung attraktiver erscheinen.

»Wer Rechenzentren will, muss Kommunen daran beteiligen«

Ein Kommentar zur Ansiedlung von Rechenzentren von Prof. Dr. Thomas Döring (Hochschule Darmstadt) und Robert Lippmann (IHK-Hauptgeschäftsführer)

Rechenzentren sind kritische Infrastruktur für Cloud, KI, digitale Geschäftsmodelle und digitale Souveränität. Für Frankfurt/Rhein-Main ist das besonders relevant: Hier konzentriert sich ein erheblicher Teil der deutschen Rechenzentrumskapazitäten – und zugleich treffen steigende Nachfrage, knappe Flächen, hohe Energiebedarfe und kommunale Standortentscheidungen unmittelbar aufeinander.

Das Problem: Der Nutzen von Rechenzentren ist überregional, die Belastungen entstehen vor Ort. Kommunen stellen Flächen bereit, müssen Infrastruktur ermöglichen und wägen Rechenzentren gegen andere gewerbliche Nutzungen ab. Fiskalisch profitieren sie davon aber oft nur begrenzt. Denn die Gewerbesteuer wird bei Unternehmen mit mehreren Betriebsstätten im Wesentlichen nach der Lohnsumme verteilt. Für arbeitsplatzintensive Unternehmen mag das passen. Für kapital-, flächen- und energieintensive Rechenzentren mit vergleichsweise wenigen Beschäftigten passt es immer weniger.

Das Gewerbesteuerrecht gerät damit in eine Automatisierungsfalle: Die wirtschaftliche Realität verändert sich, der steuerliche Verteilungsmaßstab bleibt arbeitsplatzorientiert. Dass

dies kein theoretisches Problem ist, bestätigen inzwischen auch die Kommunen selbst. Deutscher Städte- und Gemeindebund und Deutscher Landkreistag fordern gemeinsam eine Reform und bringen die Sache auf einen einfachen Punkt: Die Gewerbesteuer muss stärker dort anfallen, wo die physische Rechenleistung erbracht wird.

Das ist ordnungspolitisch konsequent. Es geht nicht darum, Kommunen mit Subventionen von Rechenzentren zu überzeugen. Es geht darum, kommunale und gesamtwirtschaftliche Interessen in Einklang zu bringen.

Und es kommt Bewegung in die Sache. Aktuell liegt ein noch nicht ressortabgestimmter Referentenentwurf vor, der erstmals für den Erhebungszeitraum 2027 einen besonderen Zerlegungsmaßstab für Betreiber von Rechenzentren vorsieht. Konkret sollen zehn Prozent weiterhin nach Lohnsumme, 90 Prozent dagegen nach der elektrischen Nennanschlussleistung der jeweiligen Standorte verteilt werden. Der Entwurf selbst begründet die Neuregelung ausdrücklich mit digitaler Souveränität und Wettbewerbsfähigkeit.

Das geht in die richtige Richtung. Dass sich das hessische Digitalministerium aktiv darum bemüht, die Anpassung bereits in diesem Jahr auf den Weg zu bringen, ist ausdrücklich zu begrüßen. Gerade in Frankfurt/Rhein-Main zeigt sich wie unter einem Brennglas, warum diese Weichenstellung wichtig ist. Hier entscheidet sich, ob wir den Ausbau strategisch wichtiger digitaler Infrastruktur mit knappen Ressourcen und berechtigten kommunalen Interessen zusammenbringen.

Wer digitale Souveränität will, braucht Rechenzentren. Und wer Rechenzentren will, muss die Kommunen so beteiligen, dass sich ihre Ansiedlung vor Ort auch lohnt.



Prof. Dr. Thomas Döring. Foto: Hochschule Darmstadt



Robert Lippmann. Foto: Dennis Möbus

»IMPULSE FÜR DIE POLITIK«



Dr. Alexander Wünsche, Geschäftsführer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Falk Heppenheim, ist Vorsitzender des IHK-Steuerausschusses. Im Interview gibt er Einblick in die konkrete Arbeit.

INTERVIEW Matthias Voigt **FOTO** Thomas Neu

IHK: Was ist Ihre Motivation, sich bei der IHK Darmstadt im Steuerausschuss zu engagieren?

DR. ALEXANDER WÜNSCHE: Seit vielen Jahren erlebe ich in der steuerlichen Beratung, wie stark steuerliche Rahmenbedingungen unternehmerische Entscheidungen beeinflussen. Dieses Wissen möchte ich einbringen, um das Steuersystem praxisnäher, verständlicher und verlässlicher zu machen. Zugleich ist es mir wichtig, die unterschiedlichen Bedürfnisse und Erfahrungen der im Ausschuss vertretenen Unternehmen aufzunehmen, zusammenzuführen und in unsere Arbeit einzubeziehen. Dabei geht es nicht um Einzelinteressen, sondern um gute Bedingungen für die Unternehmen in unserer Region. Denn erfolgreiche Unternehmen schaffen Arbeitsplätze, sichern Ausbildung, ermöglichen Innovationen und tragen wesentlich zum Wohlstand und zur Lebensqualität in Südhessen bei.

IHK: Was will der Steuerausschuss erreichen?

DR. ALEXANDER WÜNSCHE: Er vertritt die Interessen der regionalen Unternehmen. Die konkreten Erfahrungen und Herausforderungen gerade der kleinen und mittleren Unternehmen

bilden eine wichtige Grundlage, um finanz- und steuerpolitische Themen auf kommunaler, Landes-, Bundes- und EU-Ebene gegenüber Politik und Verwaltung zu vertreten. Ziel ist es, praxistaugliche, wettbewerbsfähige und investitionsfreundliche steuerliche Rahmenbedingungen einzufordern und politische Entscheidungsträger für die besonderen Herausforderungen der Wirtschaft in Südhessen zu sensibilisieren. Dabei richtet der Ausschuss ein besonderes Augenmerk auf die praktischen Auswirkungen steuerpolitischer Vorhaben. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen muss die Steuerbürokratie verständlich und mit vertretbarem Aufwand zu bewältigen bleiben. Durch den regelmäßigen Austausch mit der DIHK sowie mit politischen Vertretern unseres Kammerbezirks trägt der Ausschuss dazu bei, dass die Perspektiven der regionalen Wirtschaft und die Erfahrungen aus der betrieblichen Praxis in steuerpolitische Vorhaben und Gesetzgebungsverfahren einfließen.

IHK: Was nehmen Sie für sich persönlich aus den Ausschusssitzungen mit?

DR. ALEXANDER WÜNSCHE: Für mich ist vor allem der persönliche Austausch mit den anderen Ausschussmitgliedern

wertvoll. Die unterschiedlichen Erfahrungen aus Unternehmen und Beratung eröffnen neue Perspektiven und helfen, steuerepolitische Vorhaben aus der Praxis heraus zu beurteilen. Besonders wichtig ist mir, dass aus den Diskussionen konkrete Stellungnahmen und Impulse für die Politik entstehen. Durch den direkten Kontakt zum DIHK in Berlin können wir unsere Anliegen zudem in die bundespolitische Arbeit einbringen. So erhalte ich nicht nur neue Einblicke, sondern kann zugleich dazu beitragen, dass die Erfahrungen der Unternehmen aus unserer Region Gehör finden.

IHK: Welcher Vortrag oder welche Begegnung war für Sie ein Highlight?

DR. ALEXANDER WÜNSCHE: Viele Begegnungen und Unternehmensbesuche im Rahmen des Ausschusses sind für mich wertvoll, weil sie einen unmittelbaren Einblick in unterschiedliche Geschäftsmodelle und unternehmerische Herausforderungen ermöglichen. Ein besonderes Highlight war in diesem Jahr der Besuch bei der Döhler Gruppe. Neben den vielfältigen Produkten und Innovationsfeldern hat mich vor allem der Einblick in die Entwicklung und Führung eines international erfolgreichen Familienunternehmens beeindruckt. Solche Begegnungen machen wirtschaftliche Zusammenhänge konkret und bereichern die Arbeit im Ausschuss.

DER STEUERAUSSCHUSS



IHK-Ausschussbetreuer:

Uwe Zahlten,

T: 06151/871-1218, M: uwe.zahlten@darmstadt.ihk.de

Anzahl der Mitglieder: 10 Unternehmer*innen

Termine/Treffen pro Jahr: 2–3

Inhalte (Auszug):

- Digitalisierung im Steuerrecht – digitale Betriebsprüfung, digitale Schnittstellen und die E-Rechnung mit dem zukünftigen Meldesystem (u. v. m.) sowie die Dokumentationspflichten stellen die Unternehmen bereits heute vor große Herausforderungen.
- Bürokratieabbau im Steuerrecht – Aufwand und Kosten für Unternehmen reduzieren. Überbordende Dokumentations-, Nachweis- oder Meldepflichten binden Ressourcen und erzeugen Kosten ohne Mehrwert.
- Kommunale Haushalte – ein Ende der Hebesatzspirale, für alternative Finanzierungsmodelle sensibilisieren und den Standort sichern.

Anzeige

Zahlungsansprüche noch vor Jahresende sichern

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

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

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

FRISTENDE
31.12.

WAS KANN ICH TUN, WENN
MEINE FORDERUNGEN VERJÄHREN?

„WIR SICHERN IHRE
ANSPRÜCHE SOFORT.“



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

www.creditreform.de/verjaehrung

Creditreform



Creditreform

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

DAS GASTGEWERBE ÖFFNET SEINE TÜREN



Bei der IHK-Aktion »Zu Gast in der Wirtschaft« gewähren Betriebe in Südhessen einen Blick hinter die Kulissen.

TEXT Matthias Voigt

Ob urige Dorfgaststätte, traditionsreicher Landgasthof mit regionaler Küche oder moderne Hotels: Gasthäuser in Südhessen sind weit mehr als Orte zum Essen und Trinken. Sie sind Treffpunkte für Menschen, Heimat auf Zeit für Gäste und fester Bestandteil des gesellschaftlichen Lebens. Hier werden Traditionen gepflegt und regionale Produkte serviert.

Um auch einen Blick hinter die Kulissen zu ermöglichen, hat die IHK Darmstadt mit dem Dehoga Hessen die Aktion »Zu Gast in der Wirtschaft« ins Leben gerufen. Erstmals öffnen Gasthäuser in Südhessen unter dem gemeinsamen Motto ihre Türen, geben Hausführungen, auch in die Küche, in Technik- und Veranstaltungsräume und bieten Verkostungen. Während des Aktionszeitraums Oktober 2026 sind auch Mitmachaktionen geplant sowie Gesprächsabende mit Informationen zu Ausbildungsplätzen im Gastgewerbe. Jedes teilnehmende Gasthaus stellt sein eigenes Angebot zusammen.

**»UNSERE REGION IST
AUSGESPROCHEN
LEBENSWERT UND WIRD
IN IHRER TOURISTISCHEN
QUALITÄT HÄUFIG
UNTERSCHÄTZT.«**



Kristian Straub
Direktor Verkauf, Marketing
und Business Development,
Lufthansa Seeheim
Foto: Roger Richter

**»WIR LADEN DAZU EIN, DIE
VIELFALT DES GASTGEWERBES
DIREKT VOR DER EIGENEN
HAUSTÜR ZU ENTDECKEN.«**



Romy Mayer
Vizepräsidentin,
Dehoga Hessen
Foto: Dehoga

**»ALS FAMILIENBETRIEB MIT
GELEBTER ODENWÄLDER
GASTLICHKEIT ÖFFNEN WIR
GERNE UNSERE TÜREN.«**



Daniel Hagen Wolf
Inhaber, Landgasthof
Hagen, Gras-Ellenbach
Foto: Dehoga

WER MACHT ALLES MIT?

Eine Übersicht über die teilnehmenden Gasthäuser und Betriebe sowie alle weiteren Infos und Anmeldung unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 7079544

71 SÜDHESSISCHE KOMMUNEN IN ZAHLEN

Vom Arbeitsmarkt über den Pendlerverkehr bis zu Steuern: Die aktualisierten Kommunalsteckbriefe der IHK Darmstadt bieten einen Blick auf Daten der 71 Kommunen und fünf Landkreise. Wie hoch ist die Grundsteuer A und B in Kelsterbach im Vergleich zu Nachbarkommunen? Wie viele Unternehmen werden im Landkreis Darmstadt-Dieburg gegründet? Oder: Wie viele Beschäftigte gibt es in Bad König? Antworten auf diese Fragen finden sich in den neuen Steckbriefen. Sie liefern aktuelle statistische Daten zu Bevölkerung, Arbeitsmarkt, Pendlerverkehr, Branchen wie Einzelhandel und Tourismus, aber auch zu kommunalen Steuern und Gebühren und mehr. So zeigt ein Blick in die Daten, dass rund jede dritte südhessische Kommune die Grundsteuer B erhöht hat. Die Steckbriefe bieten Unternehmen, die sich in der Region niederlassen möchten, eine Entscheidungshilfe. Außerdem sind sie eine wichtige Grundlage für die Zusammenarbeit mit den Kommunen und Landkreisen. Die Kommunalsteckbriefe können online heruntergeladen werden unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 3298160

BERUFSKRAFTFAHRER WERDEN WIRD LEICHTER

Die Politik will den Fahrermangel im Güterverkehr begrenzen: Das Bundeskabinett hat die Änderungsverordnung zur Berufskraftfahrerqualifikationsverordnung sowie weitere straßenverkehrsrechtliche Vorschriften beschlossen. Damit sollen Zwangshürden abgebaut und Fahrer – auch aus dem Ausland – schneller und einfacher in den Beruf gebracht werden. Seit Mitte August können die Prüfungen im Zuge der beschleunigten Grundqualifikation für Berufskraftfahrer*innen im Güterkraft- und Personenverkehr auch in neun Fremdsprachen abgelegt werden: Albanisch, Englisch, Hocharabisch, Kroatisch, Polnisch, Rumänisch, Russisch, Türkisch und Ukrainisch. Darüber hinaus wird die Dauer der praktischen Prüfung erheblich verkürzt: in der Regelprüfung von 210 auf 120 Minuten. Fremdsprachige Prüfungen bietet die IHK Frankfurt am Main für den Kammerbezirk der IHK Darmstadt mit an. Das Anmeldeformular ist abrufbar unter

www.frankfurt-main.ihk.de

→ Nr. 6080204

Anzeige

DARMSTÄDTER *Weihnachtssingen*

Moderiert von Daniel Fischer
in Begleitung der Band „Pfund“



22.12.2026



MERCK-STADION AM BÖLLENFALLTOR

**TICKETS AB SOFORT
ERHÄLTlich!**

unter sv98.de/tickets oder
im Ticketshop am Böllenfalltor

VERLAGS Special

10/11
2026

Groß-Gerau stellt sich vor

Ein Landkreis stellt sich vor

Groß-Gerau: Wirtschaftsstandort zwischen Innovation und industrieller Stärke

Mitten in der Metropolregion FrankfurtRheinMain gelegen, verbindet der Landkreis Groß-Gerau eine starke industrielle Basis mit wachsender Bedeutung für Logistik, Digitalisierung und innovative Technologien. Rund 276.000 Menschen leben in den 14 Städten und Gemeinden des Kreises, in denen etwa 17.500 Betriebe ansässig sind. Die zentrale Lage, eine leistungsfähige Verkehrsinfrastruktur und die Nähe zu wichtigen Wirtschafts- und Wissenschaftsstandorten machen Groß-Gerau zu einem bedeutenden Wirtschaftsraum in Südhessen.

Die Wirtschaft des Kreises ist traditionell breit aufgestellt. Produzierendes Gewerbe, Handel und Verkehr – insbesondere die Logistik – prägen den Standort. Hinzu kommen Unternehmen aus dem Fahrzeug- und Maschinenbau, der Chemie- und Pharmabranche sowie der Informations- und Kommunikationstechnologie. Auch Luft- und Raumfahrt gehören zum Branchenmix. Diese Vielfalt ist ein wichtiger Faktor für die Stärke und Widerstandsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts.



Gute Voraussetzungen für Innovation

Der Kreis Groß-Gerau versteht sich als Innovationsraum in der Region. Unternehmen treffen hier auf qualifizierte Arbeitskräfte, kurze Wege zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen

Fortsetzung auf nächster Seite.

Foto: Istockphotos/golero

DieWerkhalle

Ein besonderer Ort für besondere Momente

Für Ihren Anlass die richtige Location – einzigartig, so wie Ihr Unternehmen

Mitten im Rhein-Main-Gebiet bietet DieWerkhalle den perfekten Rahmen für Ihr Veranstaltungsformat. Wir sind gut zu erreichen, ob mit dem Auto oder der Bahn. Wir bieten eine gute Infrastruktur für Anlieferung, Auf- und Abbau sowie Ihren Veranstaltungsablauf. Wir sind flexibel und finden Lösungen. Und – wir sind alles andere als gewöhnlich.

Melden Sie sich gerne. Wir freuen uns auf Sie.

Kontakt: DieWerkhalle

Elisabethenstraße 10, 65428, Rüsselsheim am Main
Telefon 01 77 / 3 20 75 23
E-Mail buero@diewerkhalle.de
www.diewerkhalle.de

sowie eine enge Einbindung in die wirtschaftlichen Netzwerke der Metropolregion FrankfurtRheinMain.

Auch aktuelle Regionalrankings zeigen die Stärken und Herausforderungen des Standorts. Im Prognos Zukunftsatlas 2025 erreichte der Landkreis Groß-Gerau Rang 158 von 400 Landkreisen und kreisfreien Städten und liegt damit weiterhin in der oberen Hälfte. Innerhalb Hessens belegt er Rang 11 von 26. Bei der Betrachtung der Standortstärke erreicht der Kreis sogar Platz 7 in Hessen.

Für den Standort bedeutet das: Die vorhandenen Stärken müssen weiterentwickelt werden – insbesondere mit Blick auf Digitalisierung, Innovation und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Automobilindustrie und Logistik als starke Säulen

Eine besondere Rolle spielt weiterhin die Automobilwirtschaft. Hersteller, Zulieferer und Forschungseinrichtungen sind im Landkreis ansässig und Teil des Automotive-Clusters Rhein-MainNeckar. Die Vernetzung der Unternehmen schafft Möglichkeiten für Kooperation, Wissenstransfer und gemeinsame Innovationen.

Gleichzeitig hat sich Groß-Gerau zu einem bedeutenden Logistikstandort entwickelt. Die Lage zwischen Frankfurt, Darmstadt, Mainz und Mannheim sowie die hervorragende Anbindung an Autobahnen, Schienenwege, Flughäfen und Wasserstraßen sind dafür entscheidende Faktoren. Auch der Frankfurter Flughafen, der teilweise auf dem Gebiet des Kreises liegt, ist für viele Unternehmen ein wichtiger Standortvorteil. Rhein und Main eröffnen zudem Möglichkeiten für den Gütertransport auf dem Wasserweg.

Die hohe Nachfrage nach gewerblichen Standorten macht allerdings auch eine der zentralen Herausforderungen der kommenden Jahre sichtbar: Gewerbeflächen sind knapp. Die verfügbaren Flächenressourcen sind begrenzt, während die Entwicklung



Foto: Istockphotos / Jacob Wackerhausen

neuer Gewerbegebiete zunehmend anspruchsvoller wird. Damit gewinnen die effiziente Nutzung bestehender Flächen und die Innenentwicklung an Bedeutung.

Fachkräfte bleiben zentrale Herausforderung

Wie viele Wirtschaftsregionen steht auch der Kreis Groß-Gerau vor der Aufgabe, Fachkräfte zu gewinnen und langfristig zu binden. Die Unternehmensbefragung 2025 der Kreiswirtschaftsförderung widmete sich deshalb unter anderem den Themen Ausbildung und Fachkräftemangel. Insgesamt 167 Unternehmen beteiligten sich an der Befragung und gaben ihre Einschätzungen zur wirtschaftlichen Entwicklung und zu den Standortbedingungen ab.

Dabei geht es längst nicht mehr allein um die Zahl verfügbarer Arbeitskräfte. Für Unternehmen werden zunehmend auch die Qualität des Arbeitsumfelds, Weiterbildungsmöglichkeiten, flexible Arbeitsmodelle und die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben zu wichtigen Faktoren im Wettbewerb um qualifizierte Beschäftigte.

Der Landkreis setzt deshalb unter anderem auf eine enge Zusammenarbeit von Wirtschaftsförderung, Unternehmen, Bildungseinrichtungen und weiteren regionalen Partnern. Auch die Ausbildungsförderung spielt eine wichtige Rolle. Bei der jährlich stattfindenden Ausbildungsbörse arbeiten Kreis, IHK, Handwerkskammer, Berufliche Schulen und weitere Partner zusammen, um junge Menschen und Unternehmen zusammenzubringen.

Unterstützung für Gründer und Unternehmen

Nicht nur etablierte Unternehmen finden im Kreis Unterstützung. Auch für Gründerinnen und Gründer gibt es verschiedene



Foto: Istockphotos / Kerkez

Angebote. Ein zentraler Baustein ist das Technologie-, Innovations- und Gründungszentrum (TIGZ) in Ginsheim-Gustavsburg.

Im Mai 2026 wurde ein neues Kooperationskonzept vorgestellt, mit dem die Gründungs- und Innovationsförderung weiterentwickelt werden soll. Neben der klassischen Unterstützung von Start-ups sollen künftig auch etablierte Unternehmen stärker einbezogen und regionale Netzwerke ausgebaut werden. Damit soll das TIGZ noch stärker als Gründungs- und Innovationshub in der Region positioniert werden.

Ergänzend bietet die Wirtschaftsförderung des Kreises Unternehmen und Existenzgründenden Unterstützung bei Fragen rund um Fördermittel und Finanzierungsmöglichkeiten.

Wirtschaft braucht Lebensqualität

Bei aller wirtschaftlichen Bedeutung ist Groß-Gerau zugleich ein Landkreis mit viel Freiraum. Fast ein Viertel der Kreisfläche ist von Wald bedeckt. Im Westen liegt mit dem Europareservat Kühkopf-Knoblochsaue das größte zusammenhängende Naturschutzgebiet Hessens. Auch der Mönchbruch zwischen Rüsselsheim und Mörfelden-Walldorf zählt zu den bedeutenden Naturräumen der Region. Insgesamt stehen mehr als zehn Prozent der Kreisfläche unter besonderem Schutz.

Für Unternehmen wird dieser Aspekt zunehmend zu einem Standortfaktor. Denn wo Menschen arbeiten, wollen sie auch gut leben können. Die Kombination aus wirtschaftlicher Stärke, guter Erreichbarkeit und einem attraktiven Lebensumfeld kann damit gerade bei der Gewinnung von Fach- und Führungskräften ein zusätzliches Argument sein.

Standort mit Perspektive

Der Landkreis Groß-Gerau steht damit exemplarisch für die Herausforderungen vieler etablierter Wirtschaftsregionen: Die Ausgangslage ist stark, gleichzeitig verändern Digitalisierung, Fachkräftemangel, Flächenknappheit und der Wandel traditioneller Industrien die Anforderungen an den Standort.

Die Aufgabe für die kommenden Jahre wird darin liegen, die vorhandenen Stärken weiter auszubauen und gleichzeitig Raum für neue Geschäftsmodelle und Technologien zu schaffen. Mit seiner Lage im Zentrum der Metropolregion FrankfurtRheinMain, einer vielfältigen Wirtschaftsstruktur und einer ausgeprägten Vernetzung von Unternehmen, Wissenschaft und Wirtschaftsförderung bringt der Landkreis dafür wichtige Voraussetzungen mit.

Neu für Sie: FRASSUR und KURZ

Ihr Partner für Frankfurt Rhein-Main

Container bringt: KURZ



Der flexible
Containerdienst

- Container-Vielfalt
- Gewerbeabfall-Entsorgung
- Wertstoff-Recycling
- Sonderabfall-Entsorgung



KURZ Muldendienst West GmbH

An der Brücke 1-5
64546 Mörfelden-Walldorf
069 244362-0

www.muldendienst-west.de

Für besondere Abfälle



- Fett- und Ölabscheiderservice
- Rohr- und Kanalreinigung
- Kanalsanierung, Kanal-TV
- Sonderabfall-Entsorgung



FRASSUR



An der Brücke 1-5
64546 Mörfelden-Walldorf
06105 9609-0
www.FRASSUR.de



»MESSEN, NICHT DENKEN«

Dr. Mark Benecke ist promovierter Kriminalbiologe und Experte der forensischen Entomologie – gemeint ist die kriminalistische, angewandte Insektenkunde. An Tatorten – auch in Leichnamen – sucht er nach Fliegen, Würmern und Maden, um dadurch den Todeszeitpunkt eingrenzen zu können. Außerdem ist er ein überzeugter Sachverständiger.

INTERVIEW Matthias Voigt **FOTOS** Ines Benecke / Benecke.Com

IHK: Wenn ich im Sommer den Biomüll entsorge, kriechen mir manchmal Würmer aus der Tonne entgegen. Sich beruflich damit zu beschäftigen, ist zumindest nicht alltäglich. Empfinden Sie gar keinen Ekel?

DR. MARK BENECKE: Aus der Tonne kriechen vermutlich eher Fliegenlarven, also Maden. Das sind keine Würmer. Würmer bleiben ihr Leben lang Würmer, Fliegenlarven werden zu was anders Aussehendem: erwachsenen Fliegen mit Borsten, Augen, Saugrüssel. Es ist eine tolle Umwandlung, wie bei Schmetterlingen. Das ist doch etwas sehr Schönes.

Menschen können ihre Haut nicht in eine harte Hülle umwandeln, sich innen zu einem Schleimklumpen auflösen und später entsteht daraus ein, sagen wir, rosa Elefant. Finde ich also mega, unsere Fliegenlarven. Würmer finde ich aber auch toll, so ist es nicht.

IHK: Viele Menschen kennen Sie aus dem Fernsehen und aus Podcasts. Wie würden Sie Ihren Arbeitsalltag in wenigen Sätzen beschreiben?

DR. MARK BENECKE: Mal schauen, was heute an Anfragen reinkommt. Es gibt abgesehen davon keinen Alltag, das ist ja das Schöne. Ich bearbeite

seit ungefähr zehn Jahren nur noch Sonderfälle, weil anderes gar nicht mehr bei mir ankommt. Daher basteln wir hier im Labor unseren Tag immer um das, was gerade anfällt. Da ich auch die früher so genannten Hilfskräfte hinzuziehe, bleibt es immer spannend, auch wenn solche Fälle meist nicht vor Gericht oder in der Industrie landen, sondern Angehörige betreffen, die Klarheit über ein mögliches Unglück gewinnen möchten.

IHK: Wieso brennen Sie immer noch für Ihren Job?

DR. MARK BENECKE: Ich kann alles frei entscheiden: Wie ich arbeite (übergründlich, auch wenn es keinen Cent einbringt), wann ich arbeite (von 9 bis 21 Uhr), wie viel ich arbeite (so, dass wissenschaftliche Veröffentlichungen daraus entstehen). Und ich lerne superviele Kolleginnen und Kollegen aus Nachbargebieten kennen, beispielsweise, wenn wir Kunstfälschungen, religiöse Wunder, aus Menschenhaut hergestellte Gegenstände, vergiftete Bücher und dergleichen bearbeiten. Es kommt auch noch ein verrückter Zufall hinzu: Ich bin am Tag vereidigt worden, als zwei Flugzeuge in Hochhäuser in New York geflogen sind. Ich war zuvor im zuständigen Institut für Rechtsmedizin in Manhattan angestellt und kenne alle an der Bearbeitung der Spuren beteiligten Kolleginnen und Kollegen und war kurz nach dem Ereignis selbst vor Ort. Letztes Jahr, 25 Jahre später, hat mein Labortisch-Nachbar Brian erstmals und seinen Worten nach zum einzigen Mal öffentlich darüber gesprochen. Ich war dabei.

IHK: Sie sind auch öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Was zeichnet einen guten Sachverständigen aus?

DR. MARK BENECKE: Das, was in den verpflichtenden Kursen vor der Vereidigung immer betont wird: sachlich und direkt sein, selbst arbeiten und vernünftige, gute Quellen angeben. Bei uns im Labor kommt noch hinzu, dass wir viele schräg wirkende Fälle haben, manchmal in den Knast fahren, mit heulenden Angehörigen zu tun haben und so weiter. Auch hier lassen wir uns nie von Gefühlen ummanteln oder einwickeln. Et is wie et is, die Frage ist eben nur, wie et is. Das lässt sich nur durch Messungen, aber nie durch denken, glauben und – das ist bei uns besonders – auch nicht durch Berufserfahrung klären. Kurz gesagt: messen, nicht denken.

IHK: Warum sollten Unternehmen bei wichtigen Fragestellungen auf öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige setzen?

DR. MARK BENECKE: Weil Unabhängigkeit bei öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen nicht nur Blabla oder eine papierne Willenserklärung ist, sondern ganz ernst gemeint ist. Ich möchte mich auf Menschen verlassen, die Tatsachen messen und schildern, nicht solche, die alle möglichen anderen Interessen haben, kungeln, meinen, schätzen, abwägen oder vermuten.

**»WIR LASSEN UNS
NIE VON GEFÜHLEN
UMMÄNTELN. ET IS WIE
ET IS. DIE FRAGE IST
EBEN NUR, WIE ET IS.«**



ZUR PERSON

Dr. Mark Benecke ist seit dem 11. September 2001 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für kriminaltechnische Sicherung, Untersuchung und Auswertung biologischer Spuren. Der promovierte Kriminalbiologe ist seit mehr als 20 Jahren auf dem Gebiet der wissenschaftlichen Forensik aktiv und hat sich insbesondere der Entomologie, der Insektenkunde, verschrieben. Nach seiner Promotion an der Uni Köln im Institut für Rechtsmedizin absolvierte er diverse fachspezifische Ausbildungen auf der ganzen Welt, so zum Beispiel beim FBI. Als Deutschlands einziger öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für biologische Spuren untersuchte er unter anderem Adolf Hitlers Schädel.

ZUR VERANSTALTUNG

Dr. Mark Benecke hält einen Vortrag beim Hessischen Sachverständigentag 2026 am Mittwoch, 18. November 2026, von 14 bis 18 Uhr in der IHK Darmstadt, Rheinstraße 89. Infos und Anmeldung unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 4681

SCHLUSS MIT GREENWASHING

Seit 27. September gelten strengere Regeln für Umwelt- und Klimaaussagen in der Werbung – mit Konsequenzen für viele Unternehmen.

TEXT Kristina Hirsemann

»Umweltfreundlich«, »nachhaltig«, »fair« oder »klimaneutral«: Solche Aussagen finden sich auf Verpackungen, Websites oder in der Werbung. Seit 27. September 2026 gelten dafür strengere Regeln. Die EmpCo-Richtlinie (EU) 2024/825 wurde in Deutschland durch Änderungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) umgesetzt. Mehrere Praktiken stehen nun auf der »Schwarzen Liste« und sind ohne Einzelfallprüfung unzulässig. Betroffen ist vor allem die Kommunikation gegenüber Verbrauchern.

Was ändert sich bei Umweltwerbung?

Allgemeine Aussagen wie »umweltfreundlich«, »grün«, »klimafreundlich« oder »ökologisch« sind unzulässig, wenn keine anerkannte hervorragende Umweltleistung nachgewiesen werden kann. Dafür reicht nicht irgendein belegbarer Umweltvorteil. Als Nachweis kommen etwa das EU-Umweltzeichen, offiziell anerkannte Umweltkennzeichen nach DIN EN ISO 14024 Typ I oder Umwelthöchstleistungen nach anderem EU-Recht in Betracht.

Wird auf demselben Medium klar und hervorgehoben erklärt, worin der Umweltvorteil besteht, liegt keine »allgemeine Umweltaussage« im Sinne dieses Verbots vor. Statt »klimafreundliche Verpackung« kann etwa angegeben werden, dass 100 Prozent der für ihre Herstellung verwendeten Energie aus erneuerbaren Quellen stammen – sofern dies stimmt und die konkrete Aussage nicht anderweitig irreführend ist.

Auch der Bezugspunkt muss passen. Betrifft der Vorteil nur die Verpackung, darf er nicht dem gesamten Produkt zugeschrieben werden. Eine einzelne Aktivität darf ebenso wenig als Umweltvorteil der gesamten Geschäftstätigkeit dargestellt werden. Auch Bilder, Symbole sowie Marken-, Firmen- oder

Produktbezeichnungen können Umweltaussagen vermitteln.

Ist »klimaneutral« jetzt verboten?

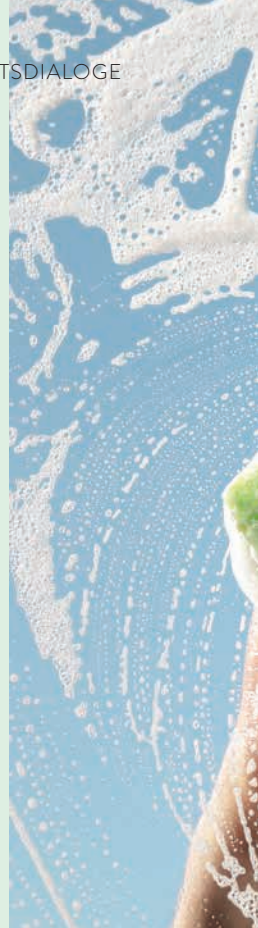
Nicht generell. Ausdrücklich verboten sind jedoch produktbezogene Aussagen wie »klimaneutral« oder »CO₂-neutral«, wenn sie darauf beruhen, dass Treibhausgasemissionen außerhalb der Wertschöpfungskette des Produkts kompensiert werden. Zulässig können entsprechende Aussagen dagegen sein, wenn sie auf den tatsächlichen Auswirkungen des gesamten Lebenszyklus des Produkts beruhen und nicht auf einer solchen Kompensation.

Unternehmen dürfen auch weiterhin über Investitionen in Klimaschutz- oder Kompensationsprojekte informieren. Dabei darf jedoch nicht der Eindruck entstehen, das beworbene Produkt selbst sei aufgrund dieser Kompensation klimaneutral oder habe geringere Auswirkungen auf das Klima.

Was gilt für künftige Umweltziele?

Unternehmen dürfen weiterhin mit Zielen wie »klimaneutral bis 2030« werben. Ein bloßes Versprechen reicht dafür aber nicht. Das Unternehmen muss konkret und nachvollziehbar darlegen können, wie es das angekündigte Ziel erreichen will. Dazu braucht es einen realistischen Umsetzungsplan mit messbaren Zwischen- und Endzielen und den dafür erforderlichen Mitteln.

Der Plan und die Fortschritte müssen regelmäßig von einem unabhängigen externen Sachverständigen überprüft werden. Die Ergebnisse dieser Überprüfung müssen für Verbraucher zugänglich sein. Wer mit einem künftigen Umweltziel wirbt, muss also bereits einen belastbaren und überprüfbaren Weg dorthin vorweisen können.





Die EU verschärft die Regeln für Umweltwerbung: Nachhaltigkeitsversprechen müssen transparent und belegbar sein.
Foto: iStock.com/BrianAJackson

Nachhaltigkeitssiegel auf dem Prüfstand

Strengere Regeln gelten auch für Nachhaltigkeits-siegel. Sie dürfen nur verwendet werden, wenn sie auf einem Zertifizierungssystem beruhen oder von einer staatlichen Stelle festgesetzt wurden. Ein Unternehmen kann daher nicht ohne Weiteres ein eigenes Nachhaltigkeitssiegel entwickeln und damit seine Produkte kennzeichnen. Unternehmen sollten deshalb prüfen, welche Siegel, Logos oder sonstigen Kennzeichnungen sie verwenden und wer sie vergibt.

Was gilt für soziale Aussagen?

EmpCo erfasst ausdrücklich auch soziale Merkmale, etwa Arbeitsbedingungen, angemessene Löhne, Menschenrechte, Gleichbehandlung oder Inklusion. Begriffe wie »nachhaltig«, »bewusst« oder »verantwortungsbewusst« können neben Umweltmerkmalen auch soziale Merkmale ansprechen und lassen sich deshalb nicht allein mit einer hervorragenden Umweltleistung rechtfertigen. Auch Aussagen wie »fair« dürfen nicht irreführen.

EmpCo betrifft mehr als Werbung

Die Schwarze Liste erfasst auch Praktiken zu Softwareupdates, Haltbarkeit und Reparierbarkeit. Unzu-

lässig ist etwa die Präsentation einer Ware als reparierbar, obwohl sie es nicht ist, oder das Veranlassen zum technisch nicht notwendigen vorzeitigen Austausch von Betriebsstoffen.

Hinzu kommen neue Verbraucherinformationen zu Gewährleistungsrechten, Garantien, Haltbarkeit und Reparierbarkeit. Die eigenständige EU-Richtlinie über das Recht auf Reparatur ergänzt diese Entwicklung. EmpCo betrifft daher mehr als das Marketing.

Was droht bei Verstößen – und was ist zu tun?

Verstöße gegen das UWG können insbesondere Abmahnungen sowie Unterlassungs- und Beseitigungsansprüche nach sich ziehen. Unternehmen sollten ihre B2C-Kommunikation deshalb prüfen: pauschale Umwelt- und Sozialaussagen, Klimaneutralitäts- und Kompensationswerbung, Nachhaltigkeitssiegel, Zukunftsziele sowie Angaben zu Haltbarkeit und Reparierbarkeit.

Entscheidend ist nicht nur, ob eine Aussage belegbar ist. Zu prüfen ist auch, was Verbraucher darunter verstehen, worauf sie sich bezieht und ob diese Form der Werbung die neuen Anforderungen erfüllt. Eine konkrete, nachweisbare Aussage ist meist sicherer als ein weitreichendes Nachhaltigkeitsversprechen.

CHECKLISTE

UMWELT- UND NACHHALTIGKEITS-KOMMUNIKATION PRÜFEN

1. Wo verwenden Sie Umwelt- oder Nachhaltigkeitsaussagen?

Prüfen Sie zunächst, an welchen Stellen entsprechende Aussagen vorkommen, zum Beispiel:

- ☐ Produktverpackungen und Etiketten
- ☐ Websites und Onlineshops
- ☐ Social Media und Onlinewerbung
- ☐ Bilder, Symbole, Logos und Siegel

2. Verwenden Sie allgemeine Umweltaussagen?

Prüfen Sie insbesondere Begriffe wie »umweltfreundlich«, »grün«, »klimafreundlich«, »ökologisch«, »energieeffizient«, »biologisch abbaubar« oder »biobasiert«.

- ☐ Können wir dafür eine anerkannte hervorragende Umweltleistung nachweisen?

3. Stimmt der Bezug der Aussage?

- ☐ Betrifft der behauptete Vorteil tatsächlich das gesamte Produkt?

4. Werben wir mit »klimaneutral«, »CO₂-neutral« oder Kompensation?

- ☐ Beruht die Aussage auf der Kompensation von Treibhausgasemissionen außerhalb der Wertschöpfungskette?

5. Werben Sie mit künftigen Umweltzielen?

Beispiele sind »klimaneutral bis 2030«, »Net Zero 2040« oder angekündigte künftige Emissionsreduzierungen.

- ☐ Enthält die Werbung messbare und zeitgebundene Ziele?
- ☐ Sind die Verpflichtungen öffentlich einsehbar und überprüfbar?
- ☐ Wird der Plan regelmäßig von einem unabhängigen externen Sachverständigen überprüft?

6. Verwenden Sie Nachhaltigkeitssiegel oder eigene Logos?

- ☐ Beruht das jeweilige Siegel auf einem Zertifizierungssystem oder wurde es von einer staatlichen Stelle festgesetzt?
- ☐ Sind die Kriterien öffentlich einsehbar?

7. Verwenden Sie Aussagen wie »nachhaltig«, »fair« oder »verantwortungsbewusst«?

- ☐ Machen Sie Aussagen zu Arbeitsbedingungen, Löhnen, Menschenrechten, Gleichbehandlung oder anderen sozialen Merkmalen?

Was tun, wenn ein Punkt auffällt?

Ein Häkchen bedeutet nicht automatisch, dass eine Aussage unzulässig ist. Es zeigt zunächst, wo eine genauere Prüfung erforderlich ist.

Stellen Sie sich bei jeder auffälligen Aussage vier Fragen: Was versteht ein Verbraucher darunter? Worauf genau bezieht sich die Aussage? Kann ich sie belegen? Erfüllt gerade diese Form der Werbung die gesetzlichen Anforderungen?

Wenn Sie noch Fragen haben, können Sie sich gerne für eine erste rechtliche Einordnung an uns wenden. Weitere Infos finden Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 7149916



Kristina Hirsemann

T 06151 871-1307

M kristina.hirsemann@darmstadt.ihk.de

EIN FALL FÜR DIE MEDIATION

DURCHBRUCH DANK PERSPEKTIVENWECHSEL

In einem IT-Unternehmen ist die Lage zwischen einem IT-Architekten und einem Entwickler angespannt, auch das Geschäft leidet darunter. Hilfe bringt die Mediation.

Ein Bericht von IHK-Mediator Jens Eggert im Kampe

Die Teamleiterin eines kleinen IT-Unternehmens – 15 Mitarbeitende, alle gut ausgebildet, gute Auslastung – kontaktierte mich. Das Problem: Der erfahrenste Entwickler und der IT-Architekt sprachen seit Wochen kaum noch miteinander. Angebote gingen verspätet raus, ein Kunde hatte sich bereits beschwert und die Stimmung im Team war spürbar angespannt. Die Teamleiterin hatte mehrfach versucht, zu vermitteln, und stand inzwischen selbst zwischen den Fronten. In der Praxis erlebe ich häufig, dass Führungskräfte ungewollt Teil eines Konflikts werden, weil die Nähe zum Tagesgeschäft den Blick auf die eigentlichen Konfliktursachen erschwert.

Die Mediation begann mit Einzelgesprächen. Der Entwickler schilderte, der Architekt mache Zusagen gegenüber Kunden, ohne das Team einzubeziehen, und erwarte anschließend kurzfristige Lösungen. Der Architekt wiederum hatte den Eindruck, seine Arbeit werde intern nicht ausreichend anerkannt und er stehe gegenüber den Kunden allein da. Hinter den gegenseitigen Vorwürfen wurden jedoch gemeinsame Interessen sichtbar: Beide wollten gute Arbeit leisten und zufriedene Kunden. Es fehlte vor allem an einem gemeinsamen Verständnis der jeweiligen Erwartungen und Verantwortlichkeiten.

In den drei gemeinsamen Terminen von jeweils drei bis vier Stunden ging es darum, dass beide einander wirklich zuhören. Nicht, um dem anderen zuzustimmen, sondern um dessen Sichtweise zu verstehen. Genau dieser Perspektivwechsel ist ein zentrales Element der Mediation und verändert alles. Der Wendepunkt kam, als der Entwickler sagte, dass er sich seit Monaten übergangen fühle. Die Reaktion des Architekten war: »Das wusste ich nicht. Das hätte ich wissen müssen.«

Anschließend entwickelten wir gemeinsam klare Regeln für die Zusammenarbeit: feste Zeitfenster für Auftragsübergaben, definierte Eskalationswege und eine wöchentliche Kurzabstimmung – ein einfaches Dokument, auf das sich beide verständigten und das die Grundlage der weiteren Zusammenarbeit bildet.

Drei Monate später berichtete die Teamleiterin, dass die Vereinbarungen im Arbeitsalltag funktionierten. Die Kunden waren zufrieden und die beiden ehemaligen Konfliktparteien hatten inzwischen sogar gemeinsam zu Mittag gegessen.

Aus meiner langjährigen Erfahrung kann ich sagen: Mediation setzt keinen offenen Konflikt voraus. Sie erfordert den Mut, frühzeitig Unterstützung in Anspruch zu nehmen. Denn schwelende Konflikte lösen sich nicht durch Abwarten. Dann verursachen sie nur höhere Kosten und werden zunehmend schwieriger zu lösen. Der Schlüssel liegt darin, frühzeitig über Konflikte und verschiedene Sichtweisen zu reden.



IHK-Mediator
Jens Eggert
im Kampe.
Foto: Julia Essl
Photographie

Sie suchen Hilfe bei der Konfliktlösung?

Jens Eggert im Kampe ist einer von rund 15 Mediator*innen, die von der IHK Darmstadt auf Anfrage im Streitfall vermittelt werden, um Konfliktparteien wieder zusammenzuführen oder zumindest außergerichtlich eine gute Einigung für alle Beteiligten zu erzielen. Eine Mediation hat viele Vorteile gegenüber einem Gerichtsverfahren: Sie verursacht zumeist einen geringeren Zeit- und Kostenaufwand, lässt eine eigenverantwortliche Gestaltung des Mediationsprozesses zu, ermöglicht einen fairen Interessenausgleich ohne Gesichtsverlust und mehr. Weitere Informationen finden Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 122089

NEUE VORSCHRIFTEN FÜR VERPACKUNGEN

Ab sofort gilt für Verpackungen und Verpackungsabfälle (Packaging and Packaging Waste Regulation, PPWR) in allen EU-Mitgliedsstaaten die EU-Verpackungsverordnung.

Die ab sofort geltenden Vorschriften betreffen alle Verpackungen, ungeachtet des verwendeten Materials, und alle Verpackungsabfälle, ungeachtet ihrer Herkunft (unter anderem Industrie, Fertigung, Einzelhandel und Haushalte). Ziel ist, das Aufkommen von Verpackungsabfällen deutlich zu verringern, indem verbindliche Wiederverwendungsziele festgelegt, bestimmte Arten von Einwegverpackungen eingeschränkt und die Wirtschaftsakteure verpflichtet werden, möglichst wenige Verpackungen zu verwenden. Ausführliche Informationen, weiterführende Links und eine **Checkliste zu den neuen Vorgaben** finden Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 13399



Weniger Kunststoff, mehr Kreislaufwirtschaft: Die neue Verordnung verändert die Anforderungen an Verpackungen im Lebensmittelhandel. Foto: iStock.com/DutchScenery

DIE NEUEN VORSCHRIFTEN UMFASSEN UNTER ANDEREM:

- Neue Vorgaben zur **Recyclingfähigkeit** von Verpackungen mit Anforderungen an die recycling-orientierte Gestaltung und eine großmaßstäbliche Recyclingfähigkeit.
- Ziele für 2030 und 2040 für einen **Mindestprozentsatz an recycelten Materialien in Verpackungen** (zum Beispiel 65 Prozent für Einwegflaschen aus Kunststoff bis 2040).
- **Sparsamkeit bei Gewicht und Volumen der Verpackungen** sowie Vermeidung unnötiger Verpackungen. Zum Beispiel soll unnötiger Leerraum vermieden werden. Nicht erlaubt sind Verpackungseigenschaften, die nur darauf abzielen, das wahrgenommene Volumen des Produktes zu vergrößern. Bei Umverpackungen, Transportverpackungen und Verpackungen für den Online-Handel sollte das Verhältnis des Leerraums zu dem Produkt 50 Prozent nicht überschreiten.
- **Zielvorgaben für die Wiederverwendung** für verschiedene Sektoren und Verpackungsformate, zum Beispiel verbindliche Zielvorgaben von 40 Prozent für Transport- und Verkaufsverpackungen und zehn Prozent für Umverpackungen im Jahr 2030.
- **Beschränkung für Gefahrstoffe**, einschließlich Grenzwerte für polyfluorierte Alkylsubstanzen (**PFAS**) für Verpackungen, die mit Lebensmitteln in Berührung kommen.
- Beschränkungen für **Einwegkunststoffverpackungen**, darunter: für vorverpacktes Obst und Gemüse; für Lebensmittel und Getränke, die in Hotels, Bars und Restaurants abgefüllt und verzehrt werden; für Einzelportionen von Würzmitteln, Soßen, Kaffeeweißer und Zucker in Hotels, Bars und Restaurants; für kleine Kosmetik- und Toilettenartikel (zum Beispiel Shampoo- oder Körperlotionsflaschen) im Gastgewerbe; für sehr leichte Kunststofftaschen (beispielsweise auf Märkten für lose Lebensmittel).
- **Wiederbefüllungspflichten** für Anbieter von Lebensmitteln und Getränken to go. Diese müssen Kunden ohne zusätzliche Kosten die Mitnahme in eigenen Behältnissen ermöglichen.
- **Etikettierungs-, Kennzeichnungs- und Informationsanforderungen** (zum Beispiel zur Materialzusammensetzung oder zum recycelten Inhalt), die Transparenz schaffen und Auswahl und Sortieren erleichtern sollen.

RECHT & STEUERN

VERTRAGSABSCHLUSS PER WHATSAPP: AUCH MESSENGER-NACHRICHTEN UNTERLIEGEN ANNAHMEFRISTEN

Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main (OLG Frankfurt) hat klargestellt, dass Vertragsangebote, die per WhatsApp übermittelt werden, rechtlich grundsätzlich als Erklärungen unter Abwesenden zu behandeln sind. Wer ein Angebot über einen Messenger-Dienst erhält, kann dieses daher nicht beliebig lange annehmen. Erfolgt die Annahme erst nach Ablauf der maßgeblichen Annahmefrist, kommt regelmäßig kein Vertrag mehr zustande. Im zugrunde liegenden Fall stritten zwei ehemalige Freunde über den Rückkauf von Aktien im Wert von 150.000 Euro. Der Kläger berief sich auf ein angebliches Rückkaufangebot des Beklagten, das dieser per WhatsApp unterbreitet haben soll. Die Annahme dieses Angebots erfolgte jedoch erst 31 Tage später. Das Landgericht hatte der Klage zunächst stattgegeben. Das OLG Frankfurt hob diese Entscheidung jedoch auf. Nach Auffassung des Gerichts ermöglicht WhatsApp zwar eine schnelle und unmittelbare Kommunikation, setzt eine sofortige Reaktion aber gerade nicht voraus. Nachrichten können zeitversetzt gelesen und beantwortet werden. Deshalb sei die Kommunikation über Messenger-Dienste rechtlich eher mit E-Mails oder SMS vergleichbar als mit einem persönlichen Gespräch oder Telefonat. Es handele sich daher um einen Antrag unter Abwesenden. Ein Vertragsangebot kann in solchen Fällen nur innerhalb der Frist angenommen werden, in der der Antragende unter gewöhnlichen Umständen mit einer Antwort rechnen darf. Welche Frist angemessen ist, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab, insbesondere von der wirtschaftlichen Bedeutung und Komplexität des Geschäfts. Selbst bei wirtschaftlich bedeutsamen Geschäften wird die Annahmefrist nach der Rechtsprechung regelmäßig auf höchstens vier Wochen begrenzt.

**Sie haben Fragen?
Wir beantworten sie gern.**



Kristina Hirsemann

Recht

T 06151 871-1307

M kristina.hirsemann@darmstadt.ihk.de



Uwe Zahlten

Steuern

T 06151 871-1218

M uwe.zahlten@darmstadt.ihk.de

GBR ENDET BEI VEREINIGUNG ALLER GESELLSCHAFTSANTEILE IN EINER HAND

Das Oberlandesgericht München (OLG München) hat bestätigt, dass eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) endet, wenn sämtliche Gesellschaftsanteile in der Hand eines einzigen Gesellschafters vereinigt werden. In diesem Fall erfolgt die Beendigung ohne Liquidation oder gesonderte Abwicklung der Gesellschaft. Die Entscheidung entspricht der seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) nun ausdrücklich gesetzlich geregelten Rechtslage. Dem Verfahren lag ein Streit zwischen zwei jeweils hälftig beteiligten Gesellschaftern einer GbR zugrunde. Im Rahmen eines gerichtlichen Vergleichs hatten die Parteien die Übertragung eines Gesellschaftsanteils und die Auseinandersetzung der Gesellschaft vereinbart. Später entstand Streit darüber, zu welchem Zeitpunkt die Gesellschaft tatsächlich beendet worden war. Diese Frage war insbesondere deshalb von Bedeutung, weil gegenüber dem Finanzamt unterschiedliche Beendigungszeitpunkte angegeben worden waren. In der Sache gelangte das OLG München zu dem Ergebnis, dass der Gesellschaftsanteil wirksam auf den verbleibenden Gesellschafter übertragen worden war.

VERSETZUNG ÜBER GROSSE ENTFERNUNG: ARBEITGEBER MÜSSEN INTERESSEN DES ARBEITNEHMERS BERÜCKSICHTIGEN

Eine arbeitsvertragliche Versetzungsklausel erlaubt es Arbeitgebern nicht ohne Weiteres, Beschäftigte an einen weit entfernten Arbeitsort zu versetzen. Das Arbeitsgericht Krefeld (AG Krefeld) hat entschieden, dass eine mit erheblichen räumlichen Belastungen verbundene Versetzung nur dann billigem Ermessen nach Paragraph 106 Gewerbeordnung (GewO) entspricht, wenn ihr tragfähige betriebliche Gründe zugrunde liegen und die Interessen des Arbeitgebers die Nachteile für den Arbeitnehmer überwiegen. Im konkreten Fall wollte ein Arbeitgeber eine bislang an einem Standort beschäftigte Bürohilfskraft an einen anderen Standort versetzen. Der Arbeitsvertrag sah als möglichen Einsatzort ausdrücklich auch die übrigen Standorte des Unternehmens vor. Der Arbeitnehmer war schwerbehindert, konnte keinen Pkw führen und wohnte am bisherigen Beschäftigungsort. Sein bis September 2026 befristetes Arbeitsverhältnis wurde nach Paragraph 16i Zweites Sozialgesetzbuch (SGB II) gefördert. Der Arbeitgeber begründete die geplante Versetzung mit einer gesunkenen Nachfrage am bisherigen Standort. Nach Auffassung des Gerichts reichte dies unter den konkreten Umständen nicht aus.

NACHFOLGEBÖRSE

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

Interessenten für Angebote und Nachfragen der Nachfolgebörse wenden sich an:



Astrid Hammann

Existenzgründung und
Unternehmensförderung,
IHK Darmstadt

T 06151 871-1122

M astrid.hammann@darmstadt.ihk.de

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

www.nexxt-change.org

LANGFRISTIGE NACHFOLGE IM BEREICH HANDEL ODER PRODUKTION GESUCHT

Nachfolgeinteressent mit internationaler Vertriebs- und Unternehmererfahrung sucht ein etabliertes, wirtschaftlich gesundes Unternehmen zur langfristigen Übernahme. Wichtig sind mir dabei der Erhalt von Unternehmenswerten, Mitarbeitenden und Kundenbeziehungen sowie eine nachhaltige Weiterentwicklung. Ich bin branchenoffen mit Fokus auf Handel oder Produktion, bevorzugt werden Unternehmen mit solider Marktposition, Wachstumspotenzial und wertschätzender Unternehmenskultur. Gesucht wird eine vertrauensvolle Nachfolgelösung statt eines kurzfristigen Investments; eine strukturierte Einarbeitung und flexible Übergangsphase sind ausdrücklich erwünscht.

Anfragen unter Chiffre: [DA-G-962](#)

SERVICE



Symbolbild für ein Busunternehmen. Foto: iStock.com/MarioGuti

SIE MÖCHTEN IHR BUSUNTERNEHMEN VERKAUFEN?

Engagierter Nachfolger sucht ein Busunternehmen zur Übernahme, insbesondere aus den Bereichen Reiseverkehr, Linienverkehr, Schülerverkehr oder auch Mischbetriebe – unabhängig davon, ob es sich um einen kleinen Familienbetrieb oder ein größeres Unternehmen handelt. Mein Ziel ist es, den Betrieb langfristig und verantwortungsvoll weiterzuführen sowie Arbeitsplätze, Kundenbeziehungen und den guten Ruf des Unternehmens zu erhalten. Ich verfüge über langjährige Erfahrung im Busverkehr und bringe die notwendige Motivation mit, ein bestehendes Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen. Auch Unternehmen, bei denen der Inhaber aus Alters- oder Gesundheitsgründen einen Nachfolger sucht, sind ausdrücklich willkommen. Eine diskrete, faire und unkomplizierte Abwicklung ist für mich selbstverständlich. Ich freue mich über Ihre Kontaktaufnahme und ein unverbindliches persönliches Gespräch.

Anfragen unter Chiffre: [DA-G-961](#)

Anzeige



ES BELASTET MICH, WENN MEINE
KUNDEN NICHT PÜNKTLICH ZAHLEN.

**„WIR KÜMMERN UNS
GERNE FÜR SIE DARUM.“**

Bares Wissen ist für Ihr Unternehmen genauso wertvoll wie Geld. So verstehen Sie Ihre Kunden besser und wir managen Ihre Forderungen noch erfolgreicher.
[Inkasso geht am besten gemeinsam.](#)

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

Creditreform 
DARMSTADT



Büromöbel

Ankauf • Verkauf • Vermietung

Second
Hand
Partner



Clever statt neu!

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

Gebrauchte Büromöbel zu Spitzenpreisen

**Riesige Auswahl an hochwertigen
Büromöbeln in allen Preisklassen.**

Bei uns vor Ort oder bequem online:

- Sofort verfügbar
- Geprüfte Qualität
- Umweltbewusst & nachhaltig

Jetzt entdecken & sparen!

10%

Rabatt sichern*

www.ks-büromöbel.shop

**bei Anmeldung zum
Newsletter**



**gebraucht kaufen
nachhaltig handeln**

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

KS Büromöbel GmbH • Wiesenstraße 2 • 64347 Griesheim • 06155 83 67 800 • shop@ks-bm.de

*Ausgenommen USM, Neumöbel und Angebotsartikel Gebrauchtware – geprüft, gereinigt und voll funktionsfähig.

DIE POTENZIALE, DIE IN IHM SCHLUMMERN

Wie ein Unternehmer einem Mann mit einer neurologischen Erkrankung den Weg in den ersten Arbeitsmarkt ebnet – und beide profitieren.

TEXT Matthias Voigt

Herbert Fanese geht nicht unbedingt den Weg, den die meisten gehen. Auf der Suche nach Fachkräften probiert er keine neuen Recruitingstrategien aus – er versucht es auch nicht vorwiegend mit Kräften aus dem Ausland. Der Gründer und geschäftsführende Gesellschafter des FachPflegeZentrums Bergstraße in Lorsch und des Care Facility Managements vertraut eher seiner Erfahrung. Und die besagt: Manchmal liegen die Potenziale direkt vor uns.

Das FachPflegeZentrum ist eine spezialisierte Einrichtung, die sich seit vielen Jahren auf die Versorgung von Menschen mit schweren neurologischen Erkrankungen konzentriert. »Viele unserer Bewohner kommen nach Schlaganfällen, schweren Unfällen oder Hirnverletzungen zu uns«, zählt Fanese auf. »Neben der medizinischen Versorgung ist uns auch Teilhabe und Lebensqualität wichtig.« Daher hat

der Geschäftsführer das Unternehmen Care Facility Management (CFM) gegründet, das für das Pflegezentrum Dienstleistungen übernimmt, zum Beispiel Tätigkeiten in der Hauswirtschaft, der Logistik oder Gartenpflege. Weil das CFM ausschließlich für das FachPflegeZentrum arbeitet, ergeben sich auch Chancen für Menschen, die vielleicht nicht in jedem klassischen Arbeitsfeld sofort eingesetzt würden. »Genau diese Vielfalt an Aufgaben ermöglicht es uns auch, Arbeitsplätze für Menschen mit Einschränkungen zu schaffen«, erklärt Fanese.

Der Geschäftsführer erzählt die Geschichte von Michael, der selbst an einer neurologischen Erkrankung leidet. Der Kontakt zu ihm kam über eine Kooperation mit der Behindertenhilfe Bergstraße zustande. Fanese machte Michael zum Praktikanten, der bei der Gartenpflege und einfachen Hausmeistertätigkeiten mit anpackte. »Am Anfang ging es für uns vor allem darum, zu schauen: Welche Aufgaben passen gut? Und wie funktioniert die Zusammenarbeit im Arbeitsalltag?« Michael fühlte sich bei der Arbeit wohl und wünschte sich nach zwei Monaten, das Praktikum zu verlängern. Fanese kam der Bitte nach, denn: »In dieser Zeit hat man sehr schnell gemerkt, wie motiviert Michael ist. Er wollte nicht einfach beschäftigt werden, sondern wirklich arbeiten, Verantwortung übernehmen und Teil eines Teams sein.«

Nach dem Praktikum blieb Michael bei der Behindertenhilfe angestellt und auch sozialversichert. Gleichzeitig wurde er für Tätigkeiten beim CFM zur Verfügung gestellt. Die geleistete Arbeit wurde über eine entsprechende Vereinbarung mit der Behindertenhilfe abgerechnet. Um einen sanften Übergang zu ermöglichen, arbeitete Michael zunächst halbtags beim CFM und ging mittags wieder zur Behindertenhilfe zurück. Michael nutzte die Integrationsphase, um sicherer in seinen Aufgaben zu werden und immer mehr im Team anzukommen. Was ihn wiederum dazu brachte, mehr Verantwortung zu

**»MENSCHEN MIT
EINSCHRÄNKUNGEN
WOLLEN NICHT
BEMITLEIDET WERDEN.
SIE WOLLEN VOR ALLEM
DAZUGEHÖREN.«**



Herbert Fanese

Gründer und Geschäftsführer des FachPflegeZentrums Bergstraße und von Care Facility Management

Foto: FachPflegeZentrum Bergstraße GmbH



Foto: Care Facility
Management
Bergstraße GmbH

PRAKTISCHE TIPPS, WIE DIE INKLUSION VON MENSCHEN MIT UNTERSTÜTZUNGSBEDARF GELINGEN KANN



Klare Aufgabenbereiche: Der Mitarbeiter muss genau wissen, was seine Aufgabe ist und wo seine Verantwortung liegt. Gerade Menschen mit neurologischen Einschränkungen hilft das enorm, Sicherheit im Arbeitsalltag zu bekommen.



Übereinstimmung: Generell sollte das Fähigkeitsprofil des Menschen mit dem Anforderungsprofil der Stelle zusammenpassen.



Strukturierte Arbeitsabläufe: Feste Routinen bieten Orientierung. Wenn Abläufe jeden Tag ähnlich sind, entsteht schnell Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten.



Feste Ansprechpartner: Es braucht im Team immer jemanden, der erreichbar ist, Fragen beantworten kann oder einfach kurz unterstützt.



Wichtigster Punkt: das Team! Inklusion funktioniert nur dann wirklich gut, wenn Kolleg*innen offen und bereit sind, mitzudenken.



Fördergeld beantragen: Private Arbeitgeber, die mit einer Beschäftigten oder einem Beschäftigten einer Werkstatt für behinderte Menschen (WfbM) ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis eingehen, können vom Landeswohlfahrtsverband Hessen (LWV) einen Lohnkostenzuschuss im Rahmen des Budgets für Arbeit erhalten. Zudem kann über das LWV Hessen Integrationsamt eine Einstellungsprämie aus dem Hessischen Perspektivprogramm (HePAS) gewährt werden. Bei Bedarf sind darüber hinaus weitere Zuschüsse möglich, beispielsweise zur Schaffung oder behinderungsgerechten Ausstattung eines Arbeitsplatzes.

übernehmen. Seit Januar 2026 ist Michael nun ganztags fest im CFM angestellt und vollständig in den ersten Arbeitsmarkt übernommen.

Herbert Fanese will ehrlich von der Geschichte der Integration erzählen – und dabei nichts beschönigen. Er sagt: »Natürlich gibt es auch Herausforderungen. Am Anfang braucht es mehr Geduld, manche Abläufe müssen angepasst werden, und auch im Team entstehen zunächst Fragen oder Unsicherheiten.« Doch der Weg lohne sich. Denn aus einer anfänglichen Idee und vorsichtigem Ausprobieren sei eine ganz normale Zusammenarbeit geworden. Michael werde längst nicht mehr als der Mitarbeiter mit Beeinträchtigung wahrgenommen – sondern als ganz selbstverständlicher Teil des Teams. Der Geschäftsführer ist sich sicher: In vielen Menschen steckten Potenziale, die vielleicht auf den ersten Blick verborgen blieben. Wer aber bereit sei, Arbeitsplätze sinnvoll zu strukturieren und sich auf den Menschen einzulassen, erhalte stabile und motivierte Arbeitsverhältnisse.

Herbert Fanese möchte zum Schluss noch einen Anstoß zum Nachdenken geben: »Menschen mit

Einschränkungen wollen nicht bemitleidet werden. Sie wollen vor allem dazugehören.« Wenn die Unternehmen anfangen, Potenziale zu sehen statt nur Defizite, profitieren am Ende beide Seiten.

INKLUSIONSBERATERINNEN

Dank eines Gemeinschaftsprojekts mit dem Landeswohlfahrtsverband (LWV) Hessen beraten zwei Fachberaterinnen für Inklusion bei der IHK Darmstadt Unternehmen zur Beschäftigung von Menschen mit Behinderung. **Nicole Splinter und Lucy Singer** sind Anlaufstelle, um bei der Einstellung, Weiterbeschäftigung und Ausbildung von Menschen mit Behinderung zu unterstützen. Außerdem geben sie Tipps zu passenden Förderprogrammen. Weitere Infos unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 6443946

ANZEIGE

Verschieb Zahlungen. Nicht Chancen.

Mehr finanzieller Spielraum für dein Unternehmen mit der American Express Business Gold Card – beitragsfrei im ersten Jahr.*

Erfolgreiche Unternehmen scheitern oft nicht an Ideen, sondern an fehlendem finanziellem Spielraum. Wer erst auf Freigaben warten muss, verliert wertvolle Zeit.

Mit der American Express Business Gold Card profitierst du im ersten Jahr von voller finanzieller Flexibilität ganz ohne Jahresgebühr.* Der individuelle Verfügungsrahmen passt sich an die Entwicklung deines Unternehmens an und schafft zusätzlichen Spielraum für Investitionen, laufende Ausgaben und Wachstum.

Mit einem verlängerten Zahlungsziel von bis zu 50 Tagen bleibt dein Kapital länger

im Unternehmen und kann gezielt eingesetzt werden. So unterstützt die Business Gold Card ein aktives Working-Capital-Management und erhöht die finanzielle Flexibilität im Unternehmensalltag.



Zusätzlich profitierst du mit dem Bonus-



programm Membership Rewards® bei jeder Kartenzahlung von wertvollen Punkten. Regelmäßige Geschäftsausgaben, z. B. für Online-Marketing, Geschäftsreisen oder Software-Abonnements, werden so zu einer zusätzlichen Ressource für dein Unternehmen. Deine Transaktionen kannst du bequem nachträglich mit deinen gesammelten Punkten begleichen.

Erlebe Amex. Mit der American Express Business Gold Card **inkl. 150 Euro Startguthaben. Beitragsfrei im ersten Jahr.***

Jetzt beantragen:

www.amex-business.de/gold-sc



Ein Teil der Absolvent*innen, die ihre Weiterbildungsprüfungen im Herbst 2026 bestanden haben. Vorn in der Mitte: IHK-Vizepräsidentin Elfi Gruß.

KARRIERESPRUNG DANK WEITERBILDUNG

Die Zahl der der Absolvent*innen der höheren Berufsbildung, die kürzlich ihre Prüfung bei der IHK Darmstadt bestanden haben, ist gestiegen.

TEXT Julia van Lottum **FOTOS** Markus Schmidt

Berufliche Weiterbildung erfordert viel Einsatz und Durchhaltevermögen – besonders, wenn sie parallel zum Arbeitsalltag stattfindet. Umso größer ist schließlich die Freude über den Abschluss. In diesem Herbst konnte 53 Absolvent*innen gratuliert werden, die ihre Prüfungen bei der IHK Darmstadt erfolgreich bestanden haben. Im Vorjahr lag die Zahl im Herbst noch bei 31 Absolvent*innen.

Im Rahmen eines Festakts in der IHK Darmstadt überreichte IHK-Vizepräsidentin Elfi Gruß den Absolvent*innen ihre Meisterbriefe und Urkunden. Damit haben sie Abschlüsse auf Uni-Niveau erlangt: Meister, Fachwirte und Fachkaufleute sind den Bachelorabschlüssen gleichgestellt, während die (technischen) Betriebswirte dem Masterniveau entsprechen.

Neben mehr Fachwissen bedeutet Weiterbildung für viele Absolvent*innen auch einen Karrieresprung: Oft bringt eine Weiterbildung mehr Verantwortung im Unternehmen und damit ein höheres Gehalt mit sich.

Weitere Infos zu den Weiterbildungsmöglichkeiten bei der IHK Darmstadt finden Sie unter

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 4949752



Von links: IHK-Vizepräsidentin Elfi Gruß mit den Besten ihres Fachs: Christian Neubert (Geprüfter Industriemeister, Fachrichtung Metall), Gabriel Jonathan Dall'Omo (Gepr. Industriemeister, Fachr. Mechatronik), Marcel Volz (Gepr. Industriemeister, Fachr. Elektrotechnik), Annalina Jähnichen (Gepr. Handelsfachwirtin), Chantal Göttmann (Gepr. Wirtschaftsfachwirtin).

Anzeige

CONTAINERDIENST

AUST

Zertifizierter
Entsorgungsbetrieb

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



TERMINE

AB MITTE OKTOBER 2026

14.–15.10.2026

Die erfolgreiche Führungskraft I

9–16:30 Uhr, IHK Darmstadt,
Rheinstr. 89, 64295 Darmstadt

Damit Mitarbeitende mit unterschiedlichen und individuellen Bedürfnissen beziehungsweise Persönlichkeiten erfolgreich geführt werden können, liegt der Schwerpunkt in diesem Workshop auf folgenden Themenbereichen: Erstens, Entwicklung des eigenen Führungsstils. Welche Schwerpunkte setzen Sie und wie kommunizieren Sie diese? Zweitens, Erkennen der eigenen Wirkung. Wie sieht Ihr Führungsverständnis aus und wie setzen Sie dieses um? Und drittens, Erlernen der ersten Führungsinstrumente. Welche Methoden unterstützen Sie in der Einarbeitungsphase als Führungskraft? Ihnen werden Antworten und erste wichtige Werkzeuge für den Führungsalltag an die Hand gegeben. Teilnahme: 549 Euro pro Person.

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 88597

VOLLVERSAMMLUNG

08.12.2026

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

T 06151 871-1203

M [hauptgeschaeftsfuehrung@
darmstadt.ihk.de](mailto:hauptgeschaeftsfuehrung@darmstadt.ihk.de)



Zu einer erfolgreichen Führungskraft gehört, den geeigneten Führungsstil für sich zu finden.
Foto: iStock.com/Cecilie_Arcurs

19.10.2026–10.02.2027

KI-Manager (IHK)

Montags und mittwochs, 17–20 Uhr,
online

Künstliche Intelligenz (KI) ist eine Schlüsseltechnologie, die bereits heute die Wirtschaft und Gesellschaft verändert. Dennoch herrscht in vielen Unternehmen Unkenntnis oder Unsicherheit darüber, wie KI genau funktioniert und wie das eigene Unternehmen von ihrem Innovationspotenzial profitieren kann. Welche KI-Anwendungen sind die richtigen für das Unternehmen? Inmitten des digitalen Wandels benötigen Unternehmen Fachleute, die wissen, wie sie die Möglichkeiten der KI gezielt nutzen können. Der Zertifikatslehrgang bietet dafür die passende Qualifizierung. Der Kurs besteht aus sieben Trainingsmodulen mit 64 Lehrgangsstunden als Live-Online-Training sowie etwa 25 Lehrgangsstunden als modulbegleitendes Selbstlernstudium. Teilnahme: 2.590 Euro pro Person.

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 74801

19.11.2026–30.09.2027

**Geprüfter Berufsspezialist
für Informationssicherheit**

410 Lehrgangsstunden, davon 273 als
Live-Online-Lehrgang

Als Berufsspezialist*in für Informationssicherheit erweitern Sie Ihre Berufsausbildung um eine weitere Qualifikation: Sie spezialisieren sich im Bereich der Informationssicherheit, einem in unserer digitalen Welt immer wichtiger werdenden Bereich. Für Unternehmen und Verwaltungen steigen Risiken wie unbefugte Zugriffe auf Daten, Störungen der Betriebsabläufe oder Ausfälle kritischer Infrastruktur. Berufsspezialist*innen für Informationssicherheit sind daher gesucht, denn sie können Bedrohungen analysieren und mit Usern und IT-Management Gegenmaßnahmen planen und umsetzen. Zukunft braucht Informationssicherheit: Dieser Abschluss eröffnet Top-Chancen für den nächsten Karriereschritt. Teilnahme: 3.950 Euro pro Person.

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 79506

WERKSTATTGESPRÄCHE ONLINE

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

Information und Anmeldung:

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 137556

22.10.2026

Mediation – praktische Tipps für kleinere Konflikte im Unternehmen

19.11.2026

Die neue Kleinunternehmerregelung (national und EU-weit) – ein Überblick

03.12.2026

Digitale Bezahlssysteme für Handel und Dienstleister

Fragen zu den Werkstattgesprächen und kostenfreien Sprechstunden beantworten:

Heike Flenner, Larissa Jonczyk,
Sina Neumann

T 06151 871-1133

M veranstaltung@darmstadt.ihk.de

KOSTENFREIE VERANSTALTUNGEN FÜR IHK-MITGLIEDER UND GRÜNDER*INNEN

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

Information und Anmeldung:

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 138278

KOSTENFREIE SPRECHSTUNDEN

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

Information und Anmeldung:

www.ihk.de/darmstadt

→ Nr. 4284882

20.10., 10.11., 08.12.2026

Sprechstunde »Öffentliche Finanzierungshilfen« (WIBank)

21.10, 18.11., 09.12.2026

Sprechstunde zur Unternehmensnachfolge

27.10., 24.11., 08.12.2026

Sprechstunde zum Markenrecht

28.10., 25.11.2026

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

28.10., 25.11.2026

Sprechstunde zur Beratungsförderung (RKW Hessen)

29.10., 26.11.2026

Sprechstunde »Marketing und Vertrieb«

24.11., 08.12.2026

Steuerberater-Sprechstunde

26.11.2026

Sprechstunde »Webseiten- und Social-Media-Check«

Auf Anfrage

Sprechstunde »Konfliktlösung und Mediation«

Auf Anfrage

Sprechstunde »Unternehmen in schwierigen Situationen«

Anzeige

BÜROGEBÄUDE UND HALLEN

Stahlbau - Holzbau



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



Wolf System GmbH
94486 Osterhofen



09932 37-0

mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de



Von links: die Brüder Nils und Sven Arnold.

»WIR HABEN EINEN TRAKTOR GESCHRUMPT«

Die beiden Brüder Sven und Nils Arnold aus Wald-Michelbach haben mit ihrem Unternehmen ODW Robotics einen autonomen Geräteträger entwickelt, der kehren, Schnee räumen und sogar Ställe ausmisten kann. Vor allem der Einsatz in Pferdeställen entpuppt sich als verheißungsvolles Geschäftsfeld. Sogar die Pferde zeigen neugieriges Interesse an dem fahrbaren Roboter.

TEXT Stephan Köhnlein **FOTOS** ODW Robotics

Die Geschichte von ODW Robotics begann mit Schnee. Die Brüder Sven und Nils Arnold zogen als junge Unternehmer 2020 in ein ehemaliges Bankgebäude in Wald-Michelbach. Weil sie sich dort auch um die Winterräumspflicht kümmern mussten und ein Dienstleister Geld kostet, entwickelte Sven Arnold einfach selbst einen Schneeschieber, der autonom fährt.

»Als Hobby baue ich schon lange Roboter«, sagt er. »Außerdem wollte ich mir auf diesem Weg das Schweißen beibringen.« Maschinenaffin sei er ohnehin schon immer gewesen. An der TU Darmstadt studierte er zunächst Informatik, sein Bruder Nils Medienmanagement und Kommunikation an der DHBW Mannheim. Bereits während des Studiums machten sich beide

mit unterschiedlichen Projekten selbstständig. So entstand auch die Idee für eine Datenbrille zum Einsatz bei Wartung und Support von Maschinen, die sie über ihr Unternehmen Advante vertreiben.

Für den Schneeschlepper taten sich schnell neue Einsatzgebiete auf. Nils Arnold ist Reiter und kam mit einem Stallbesitzer ins Gespräch, der meinte: »Wenn du damit Schnee schieben kannst, können die doch auch den Mist bei uns schieben«, erinnert er sich. Der Versuch funktionierte. Ende 2024 beschlossen die Brüder, ihre Entwicklung auf der Reitmesse Equitana vorzustellen. »Das wurde sehr gut angenommen, und von da aus ging es dann stetig weiter«, sagt Nils Arnold.

Autonom und emissionsfrei

Heute steht hinter ODW Robotics ein autonomer elektrischer Geräteträger, der mit unterschiedlichen Anbaugeräten ausgestattet werden kann, beispielsweise auch zum Kehren oder zur Reitplatzpflege. »Zugespißt gesagt: Wir haben einen Traktor geschrumpft«, sagt Nils Arnold. Der Vorteil: Niemand muss mehr Traktor fahren. Wenn der Roboter eingerichtet ist, erledigt er die Arbeit allein. Ein weiterer Vorteil: Während klassische Landmaschinen mit Diesel angetrieben werden, arbeitet er emissionsfrei. Und weil viele landwirtschaftliche Betriebe ohnehin über große Flächen für Photovoltaik verfügen, besteht hier ein großes Einsparpotenzial für die Anwender.

Das Grundgerät kostet netto knapp 29.000 Euro. Hinzu kommen etwaige Anbaugeräte. Das Bedienkonzept erinnert an einen Staubsauger- oder Mähroboter. Einmal werden die relevanten Flächen erfasst, anschließend kann der Nutzer per App oder



Der automatische Geräteträger kann befestigte Böden wie Gehwege kehren.

Controller festlegen, wann und wo der Roboter arbeiten soll. GPS-, Laser- und Kameradaten werden zu Karten verarbeitet.

Das ODW im Firmennamen steht für Odenwald und signalisiert die regionale Verwurzelung. Technologisch setzt man weitgehend auf Eigenentwicklung. Die Brüder bauen eigene Motoren und Getriebe, entwickeln die Software und fertigen die Platinen. Zugekauft werden nur einzelne Komponenten wie die Ketten. Ein Zulieferer in rund 70 Kilometern Entfernung übernimmt das Laserschneiden und Biegen bestimmter Teile. »Der Rest entsteht hier im Haus«, sagt Sven Arnold.

Aktuell sind große Pferdebetriebe die Hauptzielgruppe. Mit einem Zulieferer für große Rinderställe ist man ebenfalls eine Partnerschaft eingegangen. Hinzu kommen Anfragen aus dem Garten- und Landschaftsbau sowie von Unternehmen, die große Flächen reinigen müssen. Für einen Pferdebetrieb ist der Roboter insbesondere dort interessant, wo Arbeitskräfte etwa für das Entmisten fehlen. Zudem arbeiten die Gründer bereits an weiteren Anwendungen. So soll ein System künftig Pferdemit analysieren, etwa im Hinblick auf Krankheiten. Damit könnte der Roboter perspektivisch auch Aufgaben übernehmen, die bislang Fachpersonal vorbehalten sind.

Da steht ein Pferd auf dem Roboter

Die Pferde selbst kommen mit dem ungewöhnlichen Helfer gut zurecht. »Die Tiere sind in der Regel neugierig. Sie kommen näher, erschrecken kurz, wenn sich der Roboter bewegt und gewöhnen sich dann daran«, sagt Nils Arnold. In vielen Ställen seien Maschinen ohnehin alltäglich. »Wenn das Ding dann dasteht, wird es auch mal angeknabbert oder die Pferde treten dagegen, um es auszutesten. Wir hatten es auch schon, dass sich Tiere auf den Roboter gestellt haben.« Entsprechend haben die Entwickler nachgebessert, stärkeren Stahl verwendet und Verstreibungen eingebaut. »Die Konstruktion hält jetzt auch ein Pferd aus«, sagt Sven Arnold schmunzelnd.

Nun stehen die nächsten Entwicklungsschritte an. Das ehemalige Bankgebäude wird umgebaut, damit mehr Platz für die Produktion entsteht. Die Zahl der Beschäftigten – derzeit sind es fünf und überwiegend Familienmitglieder – soll weiter steigen. Gleichzeitig suchen die Gründer nach einem Testgelände und sprechen über einen weiteren Standort mit größerer Produktionshalle.

Auch neue Märkte haben die Odenwälder im Visier. Eine große Anfrage aus Südkorea zeigt das internationale Potenzial. Allerdings konzentriert sich ODW Robotics zunächst auf Deutschland, Österreich und die Schweiz. Der Grund sei vor allem die gut geklärte Rechtslage für autonom fahrende Maschinen bei möglichen Unfällen in der DACH-Region, wie Nils Arnold sagt. Doch auch so blicken die beiden Brüder mit viel Optimismus in die Zukunft.

www.odw-robotics.com

BESCHLUSS DER VOLLVERSAMMLUNG VOM 10.09.2026

ZUR AUFGABENÜBERTRAGUNG AN DIE IHK WIESBADEN – ERLAUBNIS- UND REGISTRIERUNGSVERFAHREN VON DARLEHENSVERMITTLERN NACH § 34K GEWERBEORDNUNG (GEWO)

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Darmstadt (IHK Darmstadt) hat mit Beschluss vom 10.09.2026 gemäß § 10 Abs. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) in der jeweils geltenden Fassung beschlossen, die Aufgaben, die der IHK Darmstadt nach § 34k GewO und aller damit in Zusammenhang stehenden Rechtsgrundlagen zukommen, auf die Industrie- und Handelskammer Wiesbaden (IHK Wiesbaden) zu übertragen. Zugleich hat sie den Präsidenten und den Hauptgeschäftsführer der IHK Darmstadt ermächtigt, mit der IHK Wiesbaden einen entsprechenden Vertrag abzuschließen.

Die Aufgabenübertragung wurde vom Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum am 16.09.2026 genehmigt (Az.: 0458-III-041-d-02-00001#2026-00001).

Darmstadt, den 10.09.2026

Christian Jöst
Präsident

Robert Lippmann
Hauptgeschäftsführer

Ausgefertigt:
Darmstadt, den 16.09.2026

Christian Jöst
Präsident

Robert Lippmann
Hauptgeschäftsführer

Anträge auf Erlaubnis und Registrierung nach §34k Gewerbeordnung können Sie ab dem 20.11.2026 bei der Industrie- und Handelskammer Wiesbaden stellen. Alle Informationen dazu finden Sie unter

www.ihk.de/wiesbaden
→ Nr. 6844402

BEKANNTMACHUNG VOM 10.09.2026

BEENDIGUNG DER MITGLIEDSCHAFT VON FRAU SASKIA JUNGERMANN UND HERRN MICHAEL BEYER

Bei Frau Saskia Jungermann und Herrn Michael Beyer sind als unmittelbar gewählte Mitglieder der Vollversammlung gemäß § 6 Abs. 2 Satz 1 Nr. 4 der Wahlordnung der IHK Darmstadt die Voraussetzungen der Wählbarkeit nachträglich entfallen.

Weitere Nachrücker sind in der Wahlgruppe Verkehr nicht vorhanden.

Die vorzeitige Beendigung der Mitgliedschaft von Frau Saskia Jungermann und Michael Bayer sind von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer heute festgestellt worden und werden hiermit bekannt gegeben.

Darmstadt, den 10.09.2026

Christian Jöst
Präsident

Robert Lippmann
Hauptgeschäftsführer



Darmstadt
Rhein Main Neckar



Unser Newsletter – Ihr Mehrwert

Verpassen Sie keine wichtigen Gesetzesänderungen.

Lassen Sie sich regelmäßig über die Dienstleistungen und Serviceangebote Ihrer IHK informieren.

Erhalten Sie die Termine zu unseren Netzwerkveranstaltungen, Workshops, Webinaren und Weiterbildungsangeboten.

**Abonnieren Sie unsere
Newsletter!***

**Sie wählen aus, welche Themen
Sie interessieren.**



*Sie können Ihre Newsletter jederzeit wieder abbestellen.

TREFFPUNKT



Von links: IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann mit dem neu gewählten IHK-Präsidium, bestehend aus Matthias Bürk, Christian Jöst, Ulrike Jakobi-Schlimme, Elfi Gruß, Rainer Fischer und Kristian Straub. Im Bild fehlt Barbara Eichelmann-Klebl. Foto: Jens Steingässer

▲ In der jüngsten **Sitzung der Vollversammlung** der IHK Darmstadt stand die **Wahl des ehrenamtlichen Präsidiums**, bestehend aus Präsident und Vizepräsidenten, turnusgemäß auf dem Programm. Die anwesenden Mitglieder bestätigten einstimmig den bisherigen IHK-Präsidenten Christian Jöst (Jöst Abrasives, Wald-Michelbach) in seinem Amt. Zu Vizepräsidenten wurden Matthias Bürk (Merck Performance Materials Holding, Darmstadt), Ulrike Jakobi-Schlimme (Jakobi Lebensmittel, Bensheim), Elfi Gruß (workflow plus, Darmstadt), Rainer Fischer (Suckow & Fischer Systeme, Biebesheim), Barbara Eichelmann-Klebl (Be! Unternehmerberatung und Fidelio Schokofrüchte, Darmstadt) und Kristian

Straub (Lufthansa, Seeheim) gewählt. »Ich freue mich darauf, mich weiterhin zusammen mit dem Präsidium und den Mitgliedern der Vollversammlung für unsere regionale Wirtschaft einzusetzen«, sagte der **alte und neue IHK-Präsident Christian Jöst**. »Gemeinsam machen wir uns für weniger Bürokratie, die Sicherung von Fachkräften und mehr Planungssicherheit für Unternehmen stark.« Das Votum fand gemäß IHK-Satzung zur Halbzeit der aktuellen Wahlperiode statt, die von April 2024 bis April 2029 dauert. Neben den Wahlen stand der Arbeitsmarkt mit dem Fokus auf Fachkräftebedarf, Stagnation und KI auf dem Programm. Dr. Frank Martin, Chef der Arbeitsagentur Hessen, ordnete die neuesten Entwicklungen ein.

► Das **Thema »Start-up-Entwicklung«** stand im Zentrum eines **Austauschs beim Drohnenspezialisten Wingcopter**. Das Weiterstädter Unternehmen ist selbst eine Ausgründung aus der TU Darmstadt. Es entwickelt und fertigt unbemannte Lieferdrohnen. Vertreter anderer Start-ups wie Magnotherm, Illutherm oder Focused Energy wohnten dem Treffen ebenso bei wie Experten aus Wissenschaft und Politik. Ebenso nahm Dr. Helena Melnikov, Hauptgeschäftsführerin der Deutschen Industrie- und Handelskammer, an dem Gespräch teil, um sich einen Eindruck zu verschaffen, wie sich das Start-up-Ökosystem in der Region entwickelt. Die Kernfrage der Diskussion drehte sich darum, wie junge Unternehmen besser den Sprung zur Wertschöpfung schaffen können. Der Beobachtung nach gelingt es auch in Südhessen noch zu selten, aus wissenschaftlicher Exzellenz und innovativen Ideen dauerhaft erfolgreiche, international skalierende Unternehmen und industrielle Wertschöpfung zu generieren.

<https://wingcopter.com>



Von links: Thomas Herzog (Wingcopter), Christian Jöst (Präsident der IHK Darmstadt), Günter Kraft (Focused Energy) und Dr. Helena Melnikov (DIHK). Foto: Klaus Mai



Von links: IHK-Hauptgeschäftsführer Robert Lippmann, DIHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Helena Melnikov und IHK-Präsident Christian Jöst. Fotos: Dennis Möbus



Das Sommerfest ist ein idealer Treffpunkt zum Netzwerken.

▲ Großer Andrang: Das **Sommerfest der IHK Darmstadt** besuchten rund 700 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft. In entspannter Atmosphäre nutzten sie die Gelegenheit, sich auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen. Besonderer Gast des Abends war Dr. Helena Melnikov, Hauptgeschäftsführerin der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK). Beim Podiumsgespräch zum Auftakt sprachen IHK-Präsident Christian Jöst und Dr. Helena Melnikov darüber, was die südhessischen Unternehmerinnen und Unternehmer antreibt, welchen Herausforderungen sie sich täglich stellen müssen – und wie diese Leistung auch in der Gesellschaft sichtbar werden kann.

Anzeige



Rund 700 Gäste kamen aufs Gelände der IHK Darmstadt in der Rheinstraße.

45 Jahre

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
DIE UNTERNEHMENSGRUPPE
– **Jahres-Mietrückläufer -50% –**
Erst günstig chartern - dann kaufen

PRESTIGE MODULBAU

Kauf ab 950 €/m²
Miete ab 9,95 €

PREMIUM BÜROCONTAINER

Kauf ab 950 €/m²
Miete ab 9,95 €

INNOVATIVER HALLENBAU

Kauf ab 199 €/m²
Miete ab 4,95 €

DESIGNER PAVILLONS

Kauf ab 495 €/m²

Büro Rhein-Main/Brühl 02942 - 9880-128
Herr Joachim Wetter Mobil 0172 - 549 7660
E-Mail: Vertrieb@deu-bau.de
www.deutsche-industriebau.de



TRANSFORMATION BRAUCHT FINANZIELLE KLARHEIT

Unternehmen stehen zunehmend vor der Herausforderung, Geschäftsmodelle, Strukturen und Prozesse grundlegend zu verändern. Dabei kommt der Finanzfunktion eine zentrale Rolle zu: Sie liefert nicht nur Zahlen, sondern schafft die Grundlage für fundierte Entscheidungen und eine erfolgreiche Steuerung des Wandels. Das Buch zeigt, wie Finance zum kritischen Erfolgsfaktor der Corporate Transformation wird und wie Unternehmen finanzielle Steuerung gezielt für Veränderung und nachhaltiges Wachstum einsetzen können.

Corporate Transformation. Erschienen bei Schäffer Poeschel für 69,99 Euro. ISBN 978-3-7910-6988-3



AUS E-COMMERCE WIRD KI-COMMERCE

Künstliche Intelligenz verändert den Commerce grundlegend – von der individuellen Kundenansprache über Produktempfehlungen bis hin zu neuen Formen der Kaufentscheidung. Das Buch beleuchtet, wie Unternehmen die Möglichkeiten von KI nutzen können und welche Veränderungen sich für Handel, Marketing und Kundenerlebnis ergeben. Ein aktueller Blick auf einen Markt, der sich durch technologische Entwicklungen rasant verändert.

Der neue KI-Commerce. Erschienen bei Springer Gabler für 49,99 Euro. ISBN 978-3-658-51172-2



ERFOLG BRAUCHT MEHR ALS FACHWISSEN

Unternehmerischer Erfolg entsteht selten nur an einer Stelle. Dieser Business-Ratgeber bringt 17 Beiträge aus Marketing, Vertrieb, Medien, Finanzen, Führung, Innovation, Resilienz und Nachfolge zusammen – mit konkreten Erfahrungen statt abstrakter Theorie. So beschreibt etwa Stephanie Heitz mit dem Beitrag »Marketing als Spiegel der Haltung«, warum Sichtbarkeit nicht mit Lautstärke beginnt, sondern mit einer klaren inneren Haltung – und wie Pressearbeit gerade für kleine Unternehmen zum Türöffner werden kann.

Mach Dein Business wirksam. Erschienen im Telemach-Verlag für 18,00 Euro. ISBN 978-3-98641-359-0

Impressum

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

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

Herausgeber

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

Inhaltlich verantwortlich

Robert Lippmann, Hauptgeschäftsführer

Redaktionsleitung

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

Weitere Autor*innen dieser Ausgabe

Julia van Lottum, Stephan Köhnlein, Kristina Hirsemann

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

Titelbild

Fotos: Dennis Möbus (5) / Thomas Neu (1) / Markus Schmidt (1) / Matthias Voigt (1)

Designkonzept und Gestaltung

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

Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Kassel

Verlag

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

Anzeigenleitung

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

Anzeigendisposition

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

Zurzeit gültige Anzeigenpreisliste

Nr. 16, gültig ab 01.11.2025

Veröffentlichungsdatum dieser Ausgabe

05.10.2026

Vollbeilage

Wortmann AG, Hüllhorst



Das Magazin wird
klimaneutral gedruckt.

MARKTPLATZ

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

ANGEBOTSMAPPEN



COMPUTERSCHULUNG



GEBÄUDEREINIGUNG



ANZEIGEN-HOTLINE
0 69 / 42 09 03-75

STAHLHALLENBAU



ZEITERFASSUNG



Anzeigenschluss
für die Dez.-Jan.-
Ausgabe:
3. NOVEMBER 2026

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

Fordern Sie jetzt Ihr Angebot an:

Michaela Bracht-Klopfer

069/42 09 03 53

michaela.bracht-klopfer@zarbock.de



Friedrich Friedrich

Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH



Folgen Sie uns auf Social Media:



Ihr Partner für Privat- und Firmenumzüge!

Privatumzüge

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

Firmenumzüge

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

+ Labor- und Klinikumzüge

+ IT-Umzüge

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



Friedrich Friedrich

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



Mehr Infos oder Kontakt unter:
friedrich-umzug.de





Optional: TERRA MOBILE Dockingstation 803.
Weitere Informationen auf Seite 11.



TERRA LCD/LED 2771W PV

- 68.6 cm (27") IPS-Paneltechnologie
- 2560 x 1440 WQHD Display
- HDMI, DisplayPort, USB-C (Audio u. Video+Power Delivery bis 10 Watt), Lautsprecher
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Austauschservice

Artikelnr.: **3030266**

- + Adaptive-Sync
- + 120 Hz Bildwiederholrate
- + HDR Hochkontrastbild

179,-*

213,01 € inkl. MwSt.



TERRA MOBILE 1552

- Intel® Core™ Ultra 5 Prozessor 125U (12 MB Cache, bis zu 4.30 GHz)
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 38.9 cm (15.3")
- 1920 x 1200 Pixel, Non Glare Display
- Intel® Grafik
- **inkl. 24 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: **1220879 + TNV2**

925,-*

1.100,75 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 28,27**

Ihr Partner vor Ort



TERRA PARTNER FINDEN

Die WORTMANN AG vertreibt ihre Produkte nur über Systemhäuser und den qualifizierten Fachhandel.

Ihren Partner finden Sie unter
www.terra.de



IT - Made in Germany

DIE WORTMANN AG IST DER GRÖSSTE DEUTSCHE IT HERSTELLER UND BIETET IHNEN ZUSAMMEN MIT ÜBER 16.000 PARTNERN ALLE PRODUKTE UND LEISTUNGEN FÜR IHRE IT AUS EINER HAND.

T

TERRA Produkte

Tablets, Notebooks, PCs, Workstations, Server, Storage, LCDs

Die Eigenmarke TERRA ist der zentrale Bestandteil des Produktsortiments. Durch die eigene Assemblierung in Deutschland verfügen wir über eine hohe Flexibilität und können individuell und zeitnah reagieren. Ein umfangreiches Sortiment an Standard-Systemen, eine individuelle Fertigung per BTO (Build-to-Order) oder eine entsprechende Vorkonfiguration per CTO (Customize-to-Order) ermöglicht es uns, Ihren Bedürfnissen gerecht zu werden.

C

TERRA CLOUD

Hosting, Housing, IaaS, SaaS, Marketplace

Mit der TERRA CLOUD bietet die WORTMANN AG als Betreiber eines Rechenzentrums in Deutschland ein umfangreiches Angebot an Hosting, Housing, IaaS und SaaS Leistungen. Als Cloud Service Distributor sind zudem noch weitere Cloud Leistungen beziehbar.

S

SERVICE

Vor-Ort-Service, Serviceverlängerung, Pre-Sales-Unterstützung, Schulungen, Workshops, Webcasts, Trainings

Wir stehen für ein Maximum an Kundenorientierung – Vor, während und nach dem Kauf. Wir beraten und empfehlen, vermitteln das notwendige Wissen und stellen attraktive Serviceleistungen sowie eine hohe Verfügbarkeit sicher.

F

Finanzierung

Leasing, Miete, Mietkauf

Was immer Sie auch benötigen – mit unseren flexiblen Finanzierungslösungen optimieren Sie die Innovationszyklen Ihrer Hardware und stellen sicher, dass Sie stets mit der aktuellen technischen Entwicklung Schritt halten können.

D

Distribution

Komponenten, Peripherie, Software

Eine Distribution von Komponenten, Peripheriegeräten sowie Softwareprodukten namhafter Hersteller, welche das Eigenmarken Produkt- und Leistungsangebot sinnvoll ergänzt, rundet das Produktportfolio ab.



40

JAHRE SIND WIR
FÜR SIE DA

1.2

MRD. € UMSATZ

800

MITARBEITER SIND
TÄGLICH FÜR SIE IM
EINSATZ

16.000

PARTNER
BETREUEN UNSERE
KUNDEN VOR ORT

CA

TERRA Campus
KnowHow, Schulungen

Im hauseigenen Schulungszentrum bieten wir aktuelle Schulungen rund um die Themen TERRA CLOUD, Microsoft Server Betriebssysteme, Vertriebsschulungen und zu vielen weiteren Themen an. Die ständige Weiterbildung aller Seminarleiter garantiert ein Höchstmaß an Aktualität. Wir nutzen Synergien mit namhaften Herstellern und können Ihnen Schulungen zu günstigen Preisen anbieten.

Wie auch immer eine für Sie optimale IT-Lösung aussieht, die WORTMANN AG kann diese sinnvoll und einfach bereitstellen, damit Sie sich auf Ihr eigentliches Geschäft konzentrieren können.



Innovation, die sich im Alltag auszahlt.



Optional: TERRA MOBILE Dockingstation 770.
Weitere Informationen auf Seite 11.



AMD
FreeSync

TERRA LCD/LED 2727W

- 68.6 cm (27") IPS-Paneltechnologie
- 1920 x 1080 Full HD Display
- HDMI, DisplayPort, USB-C (Audio u. Video), Lautsprecher
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Austauschservice

Artikelnr.: 3030258

+ 100 Hz
Bildwiederholrate

82,-*

97,58 € inkl. MwSt.



RAM
16 GB

SSD
500 GB

TERRA MOBILE 1410M

- Intel® Core™ Ultra 5 Prozessor 125U (12 MB Cache, bis zu 4.3 GHz)
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 35.6 cm (14")
- 1920 x 1200 Pixel, Non Glare Display
- Intel® Grafik
- **inkl. 24 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: 1220882 + TNV2

725,-*

862,75 € inkl. MwSt.

Bereit, für die
Anforderungen von morgen.



Optional: TERRA MOBILE Dockingstation 800.
Weitere Informationen auf Seite 11.



AMD
FreeSync



TERRA LCD/LED 2748W PV

- 68.6 cm (27") IPS-Paneltechnologie
- 1920 x 1080 Full HD Display
- HDMI, DisplayPort, USB-C (Audio u. Video), Lautsprecher
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Austauschservice

Artikelnr.: 3030264

+ 144 Hz
Bildwiederholrate

149,-*

177,31 € inkl. MwSt.

TERRA MOBILE 1610A

- AMD Ryzen™ 7 7730U Prozessor (16 MB Cache, bis zu 4.5 GHz)
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 40.64 cm (16")
- 1920 x 1200 Pixel, Non Glare Display
- AMD Radeon™ Grafik
- **inkl. 24 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: 1220868 + TNV2

690,-*

821,10 € inkl. MwSt.

Die Zukunft des Arbeitens mit Copilot+



Mit TERRA Copilot+ Notebooks erleben Sie eine neue Dimension der Produktivität und Effizienz. Unsere innovativen Notebooks bieten intelligente Unterstützung: Dank fortschrittlicher KI-Technologie erhalten Sie maßgeschneiderte Vorschläge und Lösungen, die Ihre Arbeit erleichtern und beschleunigen.



Beide Modelle auch mit
Intel® Core™ Ultra 7 Prozessor
erhältlich!



TERRA MOBILE 1471L - Copilot+ PC

- Intel® Core™ Ultra 5 Prozessor 228V [8 MB Cache, bis zu 4.50 GHz]
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 35.6 cm [14"]
- 1920 x 1200 Pixel, Non Glare Display
- Intel® Arc 130V
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Service mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: [1220872 + TNV2](#)

1.630,-*

1.939,70 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 49,82**



TERRA MOBILE 1671L - Copilot+ PC

- Intel® Core™ Ultra 5 Prozessor 228V [8 MB Cache, bis zu 4.50 GHz]
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 40.64 cm [16"]
- 2560 x 1600 Pixel, Non Glare Display
- Intel® Arc 130V
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Service mit Medieneinbehalt***

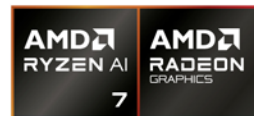
Artikelnr.: [1220867 + TNV2](#)

1.695,-*

2.017,05 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 43,70**



*Copilot+ PCs sind
die schnellsten und
intelligentesten
Windows PCs
aller Zeiten.*



TERRA MOBILE Elite 3A - Copilot+ PC

- AMD Ryzen™ AI 7 350 Prozessor
(16 MB Cache, bis zu 5.0 GHz)
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 40.64 cm (16")
- 2560 x 1600 Pixel, Non Glare Display
- NVIDIA GeForce RTX5060 - 8GB
- **inkl. 24 Monate Vor-Ort-Service**
mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: [1220876 + TNV2](#)

1.900,-*

2.261,- € inkl. MwSt.
Leasingrate: 58,07**

TERRA PC MICRO 7000A - Copilot+ PC

- AMD Ryzen™ AI 7 350 Prozessor
(16 MB Cache, bis zu 5.0 GHz)
- Windows 11 Pro
- AMD Radeon™ 860M
- **inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service**
mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: [1000184 + TPV3](#)

810,-*

963,90 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 24,76**



TERRA LCD/LED 2448W PV

- 60.5 cm (23.8") IPS-Paneltechnologie
- 1920 x 1080 Full HD Display
- HDMI, DisplayPort, USB-C (Audio u. Video), Lautsprecher
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Austauschservice

Artikelnr.: [3030262](#)

115,-*

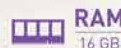
136,85 € inkl. MwSt.

+ 144 Hz
Bildwiederholrate

TERRA PC BUSINESS 6000

- Intel® Core™ Ultra 5 Prozessor 225 (20 MB Cache, bis zu 4.9 GHz)
- Windows 11 Pro
- Intel® Grafik
- 2x Display Port, 1x HDMI
- **inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service mit Medieneinbehalt*****

Artikelnr.: [1000133 + TPV3](#)



795,-*

946,05 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 24,30**

Leistung, die Ihr Business voranbringt.



TERRA PC BUSINESS MARATHON

- Intel® Core™ i5 Prozessor 14400 [20 MB Cache, bis zu 4.7 GHz]
- Windows 11 Pro
- Intel® UHD Grafik 730
- 1x HDMI, 2x DP
- Unterstützt Triple-Monitoring
- **inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: 1000180 + TPV3 **1.265,-***

1.505,35 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 38,66**

Multifunktionsstandfuß mit Höhenverstellung, Schwenk-, Neige- und Pivotfunktion



- + Adaptive Sync
- + Power Delivery 10 Watt

TERRA LCD/LED 2772W PV

- 68.6 cm [27"] IPS-Paneltechnologie
- 2560 x 1440 WQHD Display
- HDMI, DisplayPort, USB-C (Audio u. Video), Lautsprecher
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Austauschservice

Artikelnr.: 3030268

199,-*
236,81 € inkl. MwSt.

- + 4K UHD
- + 10 Bit Farbtiefe
- + HDR
- Hochkontrastbild
- + Dockingstation-Funktionen



ANTI-BLUE-LIGHT
TECHNOLOGIE

TERRA LCD/LED 3295W PV

- 80 cm [31.5"] IPS-Paneltechnologie
- 3840 x 2160 4K UHD Display
- HDMI, DisplayPort, USB-C, Daisy-Chain, LAN-Anschluss RJ45, PD 90W, Lautsprecher
- inkl. 24 Monate Vor-Ort-Austauschservice

Artikelnr.: 3030234

369,-*
439,11 € inkl. MwSt.

Multifunktionsstandfuß mit Höhenverstellung, Schwenk-, Neige- und Pivotfunktion



TERRA PC BUSINESS 7690

- Intel® Core™ Ultra 9 Prozessor 285 [36 MB Cache, bis zu 5.70 GHz]
- Windows 11 Pro
- 1x DisplayPort, 1x HDMI
- Grafikkarten individuell wählbar, je nach Softwareanwendung
 - z.B. Intel® 16GB Intel® Arc™ Pro B50 -> 4x mDP
 - z.B. PNY 8GB RTX A1000 -> 4xmDP
 - z.B. PNY 16GB RTX 2000 Ada -> 4x mDP
 - z.B. PNY 20GB RTX 4000 Ada -> 4xDP
- **inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: 1000131 + TPV3

ab **2.720,-***
3.236,80 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 83,13**

Arbeitsplätze mit Anspruch.



Mit DisplayPort-Ausgang (Daisy Chain) für die produktive und komfortable Zweischirmlösung über nur ein Kabel.



TERRA PC MINI 6000V6.1

- Intel® Core™ i5 Prozessor 14400 (20 MB Cache, bis zu 4.7 GHz)
- Windows 11 Pro
- Intel® UHD Grafik 730
- 2x Display Port 1.4, 1x HDMI 2.0 Unterstützt Triple-Monitoring
- **inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: **1000077 + TPV3** **795,-***

946,05 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 24,30**



TERRA LCD/LED 2775W PV

- 68.6 cm [27"] IPS-Paneltechnologie
- 2560 x 1440 WQHD Display
- HDMI, DisplayPort, USB-C, 3x USB-A, Lautsprecher
- LAN-Anschluss RJ45, PD 65W
- **inkl. 24 Monate Vor-Ort-Austauschservice**

Artikelnr.: **3030231**

259,-*

308,21 € inkl. MwSt.

+ Dockingstation-Funktionen

Multifunktionsstandfuß mit Höhenverstellung, Schwenk-, Neige- und Pivotfunktion



Inkl. VESA Mounting Kit zur rückseitigen Montage an unseren TERRA LCDs. Abhängig vom Monitormodell wird evtl. weiteres Zubehör benötigt.



TERRA PC MICRO 6000

- Intel® Core™ 5 Prozessor 210H (12 MB Cache, bis zu 4.8 GHz)
- Windows 11 Pro
- Intel® Grafik
- 2x HDMI, 2x DP via USB-C Unterstützt bis zu 4 Displays
- **inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: **1000135 + TPV3** **720,-***

856,80 € inkl. MwSt.

TERRA LCD/LED 2775W PV

siehe oben

Perfekt für
Empfangsbereiche.



RAM
16 GB



SSD
1 TB

TERRA ALL-IN-ONE-PC 2420 WH

- Intel® Core™ Ultra 5 Prozessor 225 (20 MB Cache, bis zu 4.90 GHz)
- Windows 11 Pro
- 60.5 cm (23.8")
10-Point-Touch Display Frameless, 1920 x 1080 Full-HD Display
- WebCam 5MP, 2x 3W Stereo Lautsprecher, Bluetooth, Kensington-Lock, Höhenverstellung 130 mm, Pivotfunktion, Neigbarkeit -5°/ +20°
- Intel® UHD Grafik
- **inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service** mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: 1000176 + TPV3

1.135,-*

1.350,65 € inkl. MwSt.
Leasingrate: 34,69**

Das passende Zubehör:

TERRA MOBILE Dockingstation 810

Artikelnr.: [1480375](#)



289,-*

343,91 € inkl. MwSt.



TERRA MOBILE Dockingstation 803W

Artikelnr.: [1480485](#)

249,-*

296,31 € inkl. MwSt.



TERRA Desktop 4000 Wireless

Artikelnr.: [2810757](#)

33,-*

39,27 € inkl. MwSt.



TERRA MOBILE Dockingstation 800

Artikelnr.: [1480374](#)



199,-*

236,81 € inkl. MwSt.



TERRA Webcam Slide 2 mit Schieber

Artikelnr.: [2920216](#)

29,90*

35,58 € inkl. MwSt.



Tasche TERRA PR0814 bis 15.6"

Artikelnr.: [1510025](#)

25,-*

29,75 € inkl. MwSt.



TERRA MOBILE Dockingstation 770

Artikelnr.: [1480459](#)



99,-*

117,81 € inkl. MwSt.



TERRA Webcam Halo mit LED-Lichtkranz

Artikelnr.: [2920215](#)

41,-*

48,79 € inkl. MwSt.



Tasche TERRA PR0817 bis 17.3"

Artikelnr.: [1519276](#)

29,-*

34,51 € inkl. MwSt.



Kompakt. Leistungsstark.
Effizient.

Windows Server 2025



RAM
32 GB



SSD
2x 960 GB

TERRA MINISERVER G6

- Intel® Xeon® 2434 Prozessor (12 MB Cache, 4x 3.40 GHz)
- Windows Server 2025 Essentials
- Broadcom MegaRAID 9550-8i mit 4 GB Cache (RAID 0/1/10)
- 2x 1 GbE LAN, 1x Mgmt LAN, TPM
- Grafik onboard (VGA)
- inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: 1100376 + TSV3

6.720,-*

7.996,80 € inkl. MwSt.

Leasingrate: 205,36**



RAM
2x 32 GB



SSD
2x 1,9 TB

TERRA MINISERVER G6

- Intel® Xeon® 2486 Prozessor (18 MB Cache, 6x 3.50 GHz)
- Windows Server 2025 Standard
- Broadcom MegaRAID 9550-8i mit 4 GB Cache (RAID 0/1/10)
- 2x 1 GbE LAN, 1x Mgmt LAN, TPM
- Grafik onboard (VGA)
- inkl. 36 Monate Vor-Ort-Service mit Medieneinbehalt***

Artikelnr.: 1100425 + TSV3

11.010,-*

13.101,90 € inkl. MwSt.

Leasingrate: 336,49**

* Aktionspreise in EURO zzgl. ges. MwSt. Die Preise sind unter Vorbehalt von Preisänderungen durch Dollarschwankungen vom 04.09.2026 bis 08.11.2026 gültig. TERRA PCs und Notebooks mit vorinstallierten Betriebssystemen. Weitere Installationen und Dienstleistungen auf Anfrage. Aktionsmodelle können von den Standardservicezeiten abweichen und sind gesondert gekennzeichnet. Technische Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Angebote gültig solange der Vorrat reicht. Keine Mitnahmegarantie.

** Monatliche Netto Leasingrate. Ein Leasingangebot der WORTMANN AG. Laufzeit 36 Monate, gilt vorbehaltlich der üblichen Bonitätsprüfung. Mindestanschaffungswert 750 €/netto. Zzgl. Bearbeitungsgebühr 69,90 €/netto.

*** Der TERRA Medieneinbehalt ist kostenloser Bestandteil des TERRA Vor-Ort-Service. Beim Austausch einer defekten Festplatte verbleibt diese aus Datenschutzgründen bei Ihnen. Der TERRA Servicepartner macht den Datenträger unbrauchbar und übergibt ihn Ihnen – ohne zusätzliche Kosten.

Symbolfoto: Abgebildete Ausstattung kann von der tatsächlichen Ausstattung abweichen.

Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.