



Luxus auf Rädern
Was Autohersteller Besonderes bieten. **Seite 4**

Die Kosten für Strom, Gas und Treibstoff hängen im kommenden Jahr von verschiedenen Faktoren ab.

Von unserem Redakteur
Heiko Fritze

Als die Bundesregierung vor wenigen Wochen den Zuschuss zu den Netzentgelten beschloss, atmeten nur wenige so richtig auf. Denn wie viel von den 6,5 Milliarden Euro Zuschuss am Ende auf der eigenen Stromrechnung ankommt, ist ungewiss: Das hängt zum einen davon ab, wie viel Strom im jeweiligen Verteilnetz aus dem Übertragungsnetz entnommen wird, zum anderen von der Kundenstruktur in dieser Region, betont der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW). „Eine gleichmäßigere Entlastung auch für die Haushaltskunden kann, beihilferechtlich unbedenklich, über die Senkung der Stromsteuer auf das europäische Mindestmaß kommen“, sagt dessen Hauptgeschäftsführerin Kerstin Andrae. Ohnehin müssen erst noch bis 6. Oktober die gesetzlichen Beschlüsse gefasst werden, damit die Entlastung zu Jahresbeginn wirksam werden kann. „Nur dann können die Netzbetreiber den Zuschuss rechtzeitig für die Ermittlung und Veröffentlichung der Netzentgelte berücksichtigen.“

Die Energiepreise, sie haben sich mit dem Beginn des Ukraine-Kriegs, der Unterbrechung der Gasversorgung aus Russland und der Beschleunigung der Energiewende zu einem zentralen Thema für Privatleute und Wirtschaft entwickelt. In der aktuellen Konjunkturumfrage der IHK Heilbronn-Franken für das zweite Quartal nannten immer noch 39,1 Prozent der Unternehmen dies als eines der größten

Bleibt Energie bezahlbar?

Geschäftsrisiken. Immerhin haben sich die Sorgen damit etwas abgeschwächt – im vierten Quartal 2024 waren es noch knapp 50 Prozent, im dritten Quartal 2022 nannten sogar 80 Prozent der Teilnehmer die Energiekosten als Risiko – damals war es das drängendste Problem. Inzwischen haben Inlandsnachfrage, Arbeitskosten, Fachkräftemangel und Auslandsnachfrage mehr Gewicht.

Das heißt aber nicht, dass Entspannung einkehren wird. Zwar geben die Energieversorger erst im November bekannt, wie die Tarife für Strom und Gas im nächsten Jahr gestaltet sind. Und die Bundesregierung hofft auf eine gewisse Entlastung durch den Zuschuss zu den Netzentgelten, die vor allem wegen der zunehmenden Baukosten für neue Stromtrassen wie Suedlink tendenziell weiter steigen werden.

Von vielen noch unbemerkt, wird auch die CO₂-Bepreisung im neuen Jahr zu einem weiter belastenden Faktor werden. Grundlage ist das „Gesetz über einen nationalen Zertifikatehandel

für Brennstoffemissionen“ (BEHG), das noch von der letzten Regierung Merkel 2019 verabschiedet wurde. 2025 galt dabei letztmals ein Festpreis pro Tonne CO₂ – von 55 Euro. Der eigentliche Emissionshandel beginnt 2026 mit einem Preiskorridor von 55 bis 65 Euro pro Tonne CO₂. Sollte der obere Wert erreicht werden, dürfte etwa der Liter Benzin um weitere drei Cent teurer werden. Auch alle Betriebe, die Gas oder Öl zum Heizen oder für Betriebsprozesse einsetzen, müssen mit Mehrkosten rechnen.

Die Industrie- und Handelskammern haben daher einen Energiepreisrechner erstellt, über den Unternehmen die voraussichtlichen Mehrkosten berechnen können. Für das Jahr 2027, in dem der Zertifikatehandel völlig frei sein soll,

werden 90 Euro pro Tonne CO₂ angenommen. Für das Jahr 2030 gehen einige Wirtschaftsinstitute sogar von bis zu 300 Euro aus.

Autofahrer müssen sich nach Einschätzung des ADAC auf stark steigende Spritpreise ab dem Jahr 2027 einstellen. ADAC-Präsident Christian Reinicke sagte, es sei davon auszugehen, dass der CO₂-Preis ab dann deutlicher steige als in diesem und im kommenden Jahr. „Ähnlich wie in diesem Jahr gehen wir für 2026 von einem Preisanstieg von maximal drei Cent bei Benzin und 3,1 Cent beim Diesel aus.“ Beginnend mit 2027 und in den Folgejahren rechnet der Automobilclub dann noch einmal mit Steigerungen von bis zu 19 Cent pro Liter Benzin und Diesel – abhängig davon, wie schnell es beim Klimaschutz vorangeht. „Weil es aber vielen Menschen nach wie vor nicht möglich ist, auf Alternativen zum Pkw, auf Elektromobilität oder klimaneutrale Kraftstoffe umzusteigen, muss die Politik den ab 2027 steigenden CO₂-Preis verlässlich und wirksam abfedern“, forderte Reinicke. Ein erster Schritt ist da die bereits vereinbarte Erhöhung der Pendlerpauschale von 30 auf grundsätzlich 38 Cent pro Kilometer.

Energiepreisrechner der IHK:
<https://www.ihk.de/themen/umwelt-und-energie/co2-preisrechner-5507620>

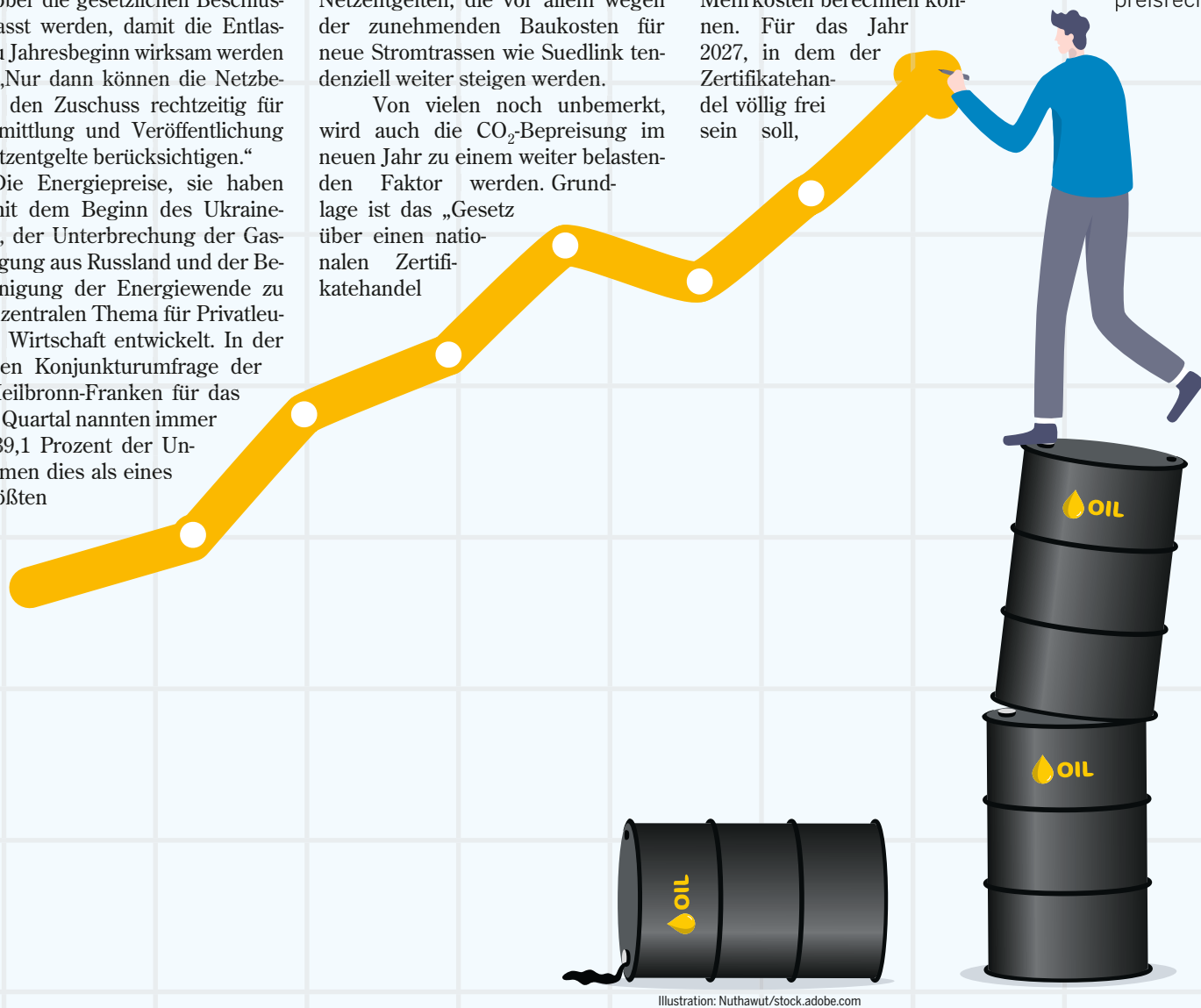


Illustration: Nuthawut/stock.adobe.com

Kein Vertrauen in die Energiepolitik

Die Wirtschaft in Baden-Württemberg sieht nach wie vor mehr Risiken als Chancen durch die Energiewende.

Das aktuelle, 13. Energiewende-Barometer des baden-württembergischen Industrie- und Handelskammertags (BWIHK) ist da. Die Ergebnisse spiegeln eine anhaltende Skepsis wider. Auf einer Skala von minus 100 für „sehr negativ“ bis plus 100 für „sehr positiv“ reicht, ergibt sich ein Wert von minus 9 für alle Branchen, für Industrieunternehmen allerdings immer noch von minus 23. „Damit ist die Unternehmenssicht

auf die Energiewende zwar nicht mehr so skeptisch wie in den beiden Vorjahren. Die Einschätzungen verharren aber weiter im negativen Bereich“, sagt Jan Stefan Roell, Präsident des BWIHK. „Entwarnung kann somit nicht gegeben werden. Das Vertrauen in die Energiepolitik fehlt.“

Nach wie vor liegen die Preise für Gas und Strom höher als vor Beginn des Ukraine-Konflikts. Die Energiepreise verbleiben zudem auf einem im internationalen Vergleich hohen Niveau und drücken auf die Investitionsfähigkeit der Betriebe. So geben fast drei von zehn Unternehmen an, Investitionen zurückzustellen. Ein gutes Fünftel kann sich zudem nach eigenen Angaben mit weniger Mitteln im Klimaschutz engagieren. In der Industrie fallen die Werte teils spürbar höher aus. „Die Rückstellung von notwendigen Investitionen ist dabei besonders kritisch zu sehen.

Dies zeigt, dass Entlastungen bei den Energiepreisen für die gesamte Wirtschaft dringend erforderlich sind“, sagte der BWIHK-Präsident.

Etwa jedes fünfte BW-Unternehmen erwägt mittlerweile auch die Verlagerung von Kapazitäten ins Ausland oder die Einschränkung der Produktion im Inland. Mehr als jeder zehnte Betrieb hat das bereits realisiert oder ist in der Umsetzung. Besonders betroffen sind große Industrieunternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten; die Tendenz ist zudem seit Jahren steigend. „Es geht nicht darum, den Standort schlechtzureden. Mit Blick auf die Zahlen appellieren wir aber, dass endlich ein Umdenken stattfindet. Die Wirtschaft benötigt dringend stabile Rahmenbedingungen mit einer verlässlichen Energieversorgung und wettbewerbsfähigen Preisen“, betont Roell.

Die Unternehmen optimieren seit Jahren ihre Energieversorgung – insbesondere durch eine Steigerung der Effizienz. 71 Prozent bemängeln aber zu viel Bürokratie bei Energie- und Klimaschutzmaßnahmen – ein Anstieg um fast zehn Prozentpunkte zum Vorjahr. Fehlende Informationen und mangelnde Planbarkeit der Energiepolitik sind für 62 Prozent, langsame Genehmigungsverfahren für 43 Prozent die größten Hemmnisse. Nach Auffassung der Wirtschaft gibt es zudem auch bei den energiepolitischen Rahmenbedingungen noch einiges zu tun. Dies gilt vor allem für die Senkung von Steuern und Abgaben auf Energie, den Ausbau der Energieinfrastruktur inklusive Netzausbau und Wasserstoffzugang, Technologieoffenheit und Freiwilligkeit bei Effizienzmaßnahmen sowie den Erhalt der einheitlichen Strompreiszone. *red*

Aus dem Inhalt

Beinahe im Ruhestand
Rudolf Luz leitet noch einmal die IG Metall Heilbronn-Neckarsulm. **Seite 3**



Teures Glas
Das Auktionshaus Fischer hat sich auf edle Vasen und Glaskunst spezialisiert. **Seite 6**



Schwer beladen
Die Spedition Kübler aus Michelfeld bringt die Energiewende im Land voran. **Seite 10**



Benimm im Restaurant
Christian Heller ist eines der zwölf Mitglieder des Knigge-Expertenrats. **Seite 16**



Ein Produkt der Heilbronner Stimme,
Hohenloher Zeitung und Kraichgau Stimme

Tipp

Wirtschaft trifft Zoll

Die IHK Heilbronn-Franken lädt zur nächsten Veranstaltung „Wirtschaft trifft Zoll“ am Donnerstag, 16. Oktober, von 16 bis 19.30 Uhr ins Heilbronner Haus der Wirtschaft ein. In einer Live-Schalte nach Washington geht es mit Christoph Schemionek, Präsident der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Washington, um das Thema US-Zölle.

Anmeldung und Informationen:
www.ihk.de/heilbronn-franken

Umfrage zu Geothermie

Im Auftrag des Landes-Umweltministeriums führt die Plattform Erneuerbare Energien Baden-Württemberg eine Umfrage zur Tiefen Geothermie durch. Sie richtet sich an Gemeinderäte, Kreistage, Unternehmen, Organisationen sowie an alle Einwohner. Ziel ist, zukünftig Informationen gezielter gestalten zu können. Die Teilnahme ist freiwillig und anonym.

Weitere Informationen:
www.erneuerbare-bw.de

Invest BW fördert

Das Landes-Wirtschaftsministerium hat den zweiten Förderaufruf der vierten Phase von Invest BW gestartet. Unternehmen und Forschungseinrichtungen können bis 10. Oktober, 13 Uhr, Projektskizzen einreichen. Zum einen geht es um medizinische Innovationen, die Nutzung von Gesundheitsdaten und neue Ansätze in der Lebensmittelproduktion. Zum anderen stehen Materialien, Ressourcen, Green Tech und Bioökonomie im Mittelpunkt. Insgesamt sind 30 Millionen Euro Fördersumme vorgesehen.

Weitere Informationen:
https://invest-bw.de

PR-Preis 2026

Zum 56. Mal zeichnet der Berufsverband Deutsche Public Relations Gesellschaft innovative und wirkungsvolle Kommunikationsprojekte aus. Im Zentrum der 25 Kategorien steht das Thema „Resonanz“ – die relevante Erzeugung sowie der verantwortungsvolle Umgang mit ihr. Frist ist der 10. Oktober.

Weitere Informationen:
https://pr-preis.de/

Ein Handwerker als Karikaturist



Dresden Zu den Hobbys von Marco Prosen aus Neckarwestheim gehört das Zeichnen. Ein besonderes Faible hat er für Karikaturen. Mit 58 Jahren nahm der Maschinenbaumechaniker-Meister vor Kurzem an einem Wettbewerb der Handwerkskammer Dresden teil. Von den fast 400 eingesendeten Motiven wurden 120 Zeichnungen für eine Ausstellung ausgewählt. Mit dabei: eines seiner Motive. Mit der Karikatur „Wenn alle

Tools in der Cloud sind...“ wirft Marco Prosen einen nicht ganz ernst gemeinten Blick auf die zukünftige Arbeit im Handwerk. „Da ich schon seit der Schulzeit zeichne und auch ein Fernstudium und Workshops zum Karikaturenzeichnen absolviert habe, fielen mir recht schnell drei Motive ein“, erzählt er. Die Ausstellung ist noch bis Dezember im „Njumii“, dem Bildungszentrum der Handwerkskammer Dresden, zu sehen. Foto: HWK

Firmen von A bis Z

24-Autohof Bad Rappenau Nord ... 4

Adler Asperg 16
ASE 4
Assenheimer-Mulfinger 4
Audi 3

Bausparkasse Schwäbisch Hall ... 10
Bechtle 12, 16
Beilharz 7
Binder Optik 6
Blanco 9

Cameo 6

Dieffenbacher 14

Elko 4
Endner Wohnideen 5

Fischer Auktionshaus 6

Hep Solar 14

Illig 3

Jäger Einrichtungen 5

Kärcher 13
Kolbenschmidt 3
Kübler 10

Lidl 9
Lingner Consulting 8

Magna Powertrain 3
Martini-Garage 4
Myra Bau 15



Anbieter edler Stücke gibt es auch in der Region. Foto: Heiko Fritze

Netze BW 12

Olymp 14
Plankreativ 7
Porsche Zentrum Heilbronn 4
Prezero 10

Röther Unternehmensgruppe 8

Sandkühler 7
Schmitt Logistik 5
Schneider 3
Schwarz-Gruppe 10
Soyez 5
Systemair 16

TII-Scheuerle 10

Volpp Küchen 5

Weber Hydraulik..... 13

Ziehl-Abegg..... 3, 8
Zipperlein 15

Verkehrs-Thrombosen auflösen

Staus, Blockaden und Verbote lähmen die Wirtschaft. Das muss sich ändern, fordert unser Autor.

Gastautor

Von Hans-Andreas Fein



Stau – dieser Begriff gehört zu den ersten, die Besucher aus dem Ausland lernen. Das Wort hat weltweit Karriere gemacht und steht für die vielen Verkehrsprobleme in unserem Lande: Auto-Staus, Zugausfälle, Fahrverbote, Flugverbote, Streckensperrungen, Umleitungen, Verspätungen und andere Hindernisse bilden zusammen den Normal-Zustand. Reisende schütteln nur noch den Kopf.

Das Desaster bei der Bahn und beim Schienennetz ist schon legendär. Umfang und Dauer der Sanierungen im Schienennetz spiegeln das Ausmaß der Unterlassungs-Sünden in früheren Jahren wider. Denn die elementare Bedeutung des Schienenverkehrs war schon während des Wirtschaftswunders klar. Planer

und Experten haben seit damals auf die Folgen des Nichthandelns hingewiesen, wurden aber nicht gehört

Jüngeren Datums ist der Kahl-schlag der Lufthansa beim Inlandsflug-verkehr. Übersee-Flüge starten fast nur noch von Frankfurt, wo die Banken sitzen, und manche von München. Aber Industrie, Forschung und Dienstleister sitzen in anderen Regionen und verlieren wert-volle Fachkräfte-Zeit durch das „Shutteln“ in unzuverlässigen Zubringer-Zügen, im Stau, beim Schlangestehen und Warten auf das Umsteigen. War das die Absicht der Binnen-Flug-Gegner oder wurde diese millionenfache Schädigung der heimi-schen Wirtschaft in Kauf genommen? Wenn die Fernreisenden mit dem Auto zum Frankfurter Flughafen fahren, ist dann die Luft entlastet?

Auch Flüge zu den Küsten wurden zusammengestrichen, zum Schaden der Tourismusbranche. So kann man von Stuttgart nicht nach Rügen oder Usedom fliegen, wohl aber nach Mallorca und auf die Kanaren. Während den spanischen Inseln die Urlaubermassen zu viel werden, kann sich die Gastronomie auf den deut-schen Inseln kaum mehr am Leben halten. Alles richtig aus Gründen des Klima-schutzes? Wie viel CO₂ produziert ein er-laubter Mallorca-Flug im Unterschied zu einem unerwünschten Usedom-Flug?

Die großen deutschen Flughäfen haben ihre Gebühren und Auflagen inzwi-

schen so sehr erhöht, dass ausländische Airlines sie meiden. Wo früher Flugzeuge im Minutentakt gestartet sind, sieht man heute am Stuttgarter Airport, dass die „Rüssel“ an mehreren Terminals leer stehen. Verbindungen wie nach Atlanta, De-troit und Newark gibt es nicht mehr. Das Bundesland der Export-Weltmeister hat keine Direktflüge mehr in die USA. Nach China ging's eh noch nie, mit der „Start-bahn-zu-kurz-Begründung“ wurde der Hinweis schnell abgetan. Der Flughafen mag damit seine Kostensituation verbes-ern und sich grün profilieren, doch die Unternehmen wurden von ihren Märkten getrennt. Dabei gehören Geschäftsreisen zu unseren weltweit vernetzten Betrie-ben. Weiß das die Landesregierung?

Last but not least das absolute Ver-sagen beim Straßenverkehr. Überall Risse und Löcher in den Fahrbahnen, zehntausende kaputte Brücken, kaum eine Au-tobahn ohne Baustellen machen das Stau-Aufkommen zu einem Massenphänomen, das eines Tages wohl zum Weltkulturerbe gehören wird. Wer hat das zu verantwor-ten, wer hat die Infrastruktur nur so ver-kommen lassen?

Als Reisende und Steuerzahler müs-sen wir für all das gleich mehrfach die Ze-che zahlen. Für das Nichtstun in der Ver-gangenheit haben wir die Kosten schon getragen, für die erschwerte Mobilität heute bezahlen wir im Alltag mit einem irrsinnigen Verlust an Lebens- und Ar-

Editorial

Von Heiko Fritze



Eine Frage des Geldes

Mit Luxus ist das so eine Sache: Es ist angenehm, ihn sich leisten zu können. Eine Antiquität, ein edles Schmuckstück oder ein Oldtimer sind einfach etwas Besonde-res, auf das der Besitzer stolz ist. Aber es wird nicht goutiert, wenn Luxus offen und laut gezeigt wird. Eine Haltung, die gera-de im Schwabenland bis hoch ins badi-sche Taubertal prägend ist.

Entsprechend zurückhaltend waren auch die Reaktionen, als unser Team auf Anbieter von edlen Artikeln zuzug, um über die Unternehmen, ihr Sortiment und ihre Kundenkreise zu recherchieren. Lu-xus? Dieses Etikett wollte sich manch ei-ner nicht anheften. Da regieren Beschei-denheit und Understatement, selbst wenn es um Objekte mit sechs- bis siebenstelli-gen Werten geht. Egal, ob es sich um Uh-ren, Schmuck, Autos oder Kunst handelt.

Wobei in den Interviews auch klar wurde: Luxus ist eine Welt für sich und hängt viel mit Wissen um den Wert zu-sammen, und nicht immer ist es so offen-sichtlich wie bei dem Auto einer edlen Marke, dass es wohl eine ordentliche Stange Geld gekostet haben dürfte. Es muss ja nicht eine Rolex sein, die am Handgelenk glänzt, und die Uhr kann trotzdem einen hohen Preis haben. Ken-ner werden es bemerken, aber eben nur sie. Und ob es wirklich ein echter Dia-mant ist, der an der Halskette hängt, ob es hochreines Gold oder lediglich eine Plat-tierung ist, ob es ein günstiger Druck aus der Kiste im Möbelgeschäft oder ein limi-tiertes, vom Künstler signiertes Exemplar ist, eine seltene Vase aus Murano oder ein Stück vom Fließband – es dauert, bis sich der Interessent vom Anfänger zum Exper-ten hochgearbeitet hat. Wobei er wahr-scheinlich dabei auch hin und wieder Lehrgeld gezahlt hat.

Vielleicht liegt es einfach in der Na-tur des Menschen, dem Jäger und eben auch Sammler, dass er sich irgendwann, wenn die Lebensumstände sich stabili-siert haben, solch einem Hobby zuwen-det. Die einen treiben Sport, die anderen stellen sich auf die Bühne, ackern im Gar-ten oder gehen auf die Jagd. Und manche entdecken eben ein Sammelgebiet für sich. Von Pokemonkarten über Schlümp-fe und Comics bis zu Münzen – oder Jagd-trophäen. Warum also sollen das nicht auch gut Verdienende betreiben, warum soll sich nicht auch ein Normalverdiener hin und wieder etwas Besonderes gön-nen? Luxus, das haben unsere Gespräche ergeben, wird nur selten protzig gelebt. Einige sehen ihre Käufe durchaus als Geldanlage. Die meisten freuen sich aber bloß am Seltenen und Besonderen.

Impressum

WirtschaftsStimme

Wirtschaftszeitung für die Region Heilbronn-Franken

Die WirtschaftsStimme liegt der Heilbronner Stimme, Hohenloher Zeitung und Kraichgau Stimme bei.

Chefredaktion: Uwe Ralf Heer

Redaktionelle Koordination: Heiko Fritze

Redaktion: Heiko Fritze (frz), Anna-Linda Hahn (alh), Jürgen Paul (jüp), Martin Peter (map), Jürgen Strammer (jüs), Tanja Weilemann (tawe, PR), Alexander Rülke (arü, PR)

Tel. 07131 615-365

Fax 07131 615-373

E-Mail: redaktion@wirtschaftsstimme.de

Anzeigen: Martin Küfner (verantw.)

Tel. 07131 615-570

E-Mail: anzeigen-hn.stimme@

stimme-mediengruppe.de

Verlag und technische Herstellung:

Heilbronner Stimme GmbH & Co. KG Allee 2, 74072 Heilbronn

Druck:

Stimme Druck GmbH & Co. KG

Austraße 50, 74076 Heilbronn

Internet: www.wirtschaftsstimme.de



Zurück an alter Wirkungsstätte: Rudolf Luz im Foyer des IG-Metall-Hauses.
Foto: Fritze

Der Mann der leisen Worte

Eigentlich war Rudolf Luz bereits im Ruhestand. Nun leitet er interimsweise wieder die regionale IG Metall.

Von unserem Redakteur Heiko Fritze

Seine Worte wählt Rudolf Luz stets mit Bedacht. Da kommt es durchaus vor, dass er auf eine Frage erst einmal eine Denkpause einlegt, ehe er sorgfältig, akzentuiert und präzise antwortet. Die lauten, markigen Worte, die man von einem Gewerkschafter erwarten würde, sie sind seine Sache nicht. Statt zum Säbel greift Rudolf Luz lieber zum argumentatorischen Florett. Das aber mit Erfolg.

Nun sitzt er also wieder in jenem Büro, das schon von 1998 bis 2015 sein Arbeitsplatz war. Einiges hat sich darin seitdem verändert: Die großen Regale voller Akten sind verschwunden, zwei kleine Schränkchen reichen. An der Rückwand prangt ein großformatiges Foto von einer jener Neckarsulmer IG-Metall-Aktionen, bei denen der selbstgebaute Transformer mitmarschierte, eine Kostümierung, hergestellt von Beschäftigten von Audi und den Kolbenschmidt-Standorten.

„Ich bin ja ein Büchermensch“, sagt der 68-Jährige und schmunzelt. „Aber heute wird vieles digital abgewickelt, daher sind die Aktenschränke jetzt weg.“ Und das Foto hat sein Vor-Vorgänger Mi-

chael Unser einst aufhängen lassen. Rudolf Luz ist hingegen immer noch da, länger als gedacht sogar. Als im vorigen November der Erste Bevollmächtigte der Geschäftsstelle Heilbronn-Neckarsulm, Jonas Berhé, überraschend seinen Rückzug aus familiären Gründen ankündigte und zu seinen Eltern nach Freiburg ging, wurde der erfahrene Funktionär von der baden-württembergischen Bezirksleiterin Barbara Resch gefragt, ob er vorübergehend einspringen könnte. Angedacht war bis zur Neuwahl der Geschäftsstellenleitung. Rasch waren auch die Kandidaten ausgemacht: Stefan Reiner wurde neuer Zweiter Bevollmächtigter, Yvonne Möller wird die Geschäftsstelle künftig leiten. Allerdings befindet sie sich derzeit in Elternzeit und wird ihr Amt erst im November antreten. Und so lange bleibt Rudolf Luz eben für seine altvertraute Wirkungsstätte tätig.

Aus dem Ruheständler – 2022 endete seine reguläre Beschäftigung bei der IG Metall, die ihn zuletzt als Bereichsleiter Betriebspolitik nach Frankfurt geführt

hatte – ist so wieder ein Arbeitender geworden. Und zu tun gibt es genug in der Geschäftsstelle: Luz ist zuständig für Audi, für die Kolbenschmidt-Nachfolgebetriebe, für den Maschinenbauer Illig und Magna Powertrain in Untergruppenbach. Alles Unternehmen, die in einer Krise stecken oder sie gerade hinter sich gelassen haben.

Im Thema ist er ohnehin drin: 2017 bis 2022 saß er im Opel-Aufsichtsrat und begleitete die harte Umstrukturierung, nach seinem Abschied bei der Gewerkschaft hob er das Bündnis Transformation in Heilbronn-Franken mit aus der Taufe. Der Wandel der Autobranche hat ihn nie losgelassen, und in der Hinwendung zur Elektromobilität sieht er die einzige Perspektive für die hiesigen Hersteller. „Man muss zwar über die Flexibilität reden, wenn die Kunden sich anders entscheiden“, meint er. „Aber die Unternehmen müssen jetzt festlegen, wie sie die Modelpalette in fünf Jahren gestalten.“ Da könne die Politik durch Förderprogramme Kaufanreize setzen. „Sonst droht ein Szenario, dass wir Wettbewerber haben, zu denen unsere deutschen Standorte nichts Äquivalentes liefern können. Man muss also sicherstellen, dass man in fünf Jahren die entsprechenden fortschrittlichen Technologien anbietet.“ Über die Geschwindigkeit, sprich die Fristen für den Verbrenner, dürfe geredet werden, betont Luz also. „Aber den grundsätzlichen Pfad infrage zu stellen, kann zu einer Gefährdung führen.“

Wohlgewählte Worte, wie sie so typisch sind für den promovierten Sozialwissenschaftler. Denn es war gar nicht so klar, dass er sein Berufsleben in einer Gewerkschaft verbringen wird. Nach seinem Studium der Politik- und Sprachwissenschaft in Heidelberg und Konstanz und seiner Promotion schloss er eine Lehrerausbildung in Rottweil und Tuttlingen an. Nach dem zweiten Staatsexamen stand er dann 1989 vor der Wahl: eine Halbtagsstelle, befristet, als Lehrer annehmen – oder eine unbefristete Vollzeitstelle als Gewerkschaftssekretär bei der IG Metall in Albstadt? „Ich hatte

damals eine junge Familie, Albstadt war nicht weit von unserem Wohnort Tuttlingen entfernt“, erzählt er – die Entscheidung fiel für die Gewerkschaft.

Die Wiedervereinigung führte ihn aber prompt zur Aufbauarbeit nach Sachsen: In Bautzen wurde der junge Sekretär kommissarischer Geschäftsführer, begleitet in den zwei Jahren die Masseneinstellungen im Zuge der Treuhand-Privatisierungen. Die ersten Beschäftigungsgesellschaften entstanden, aus denen sich die heute üblichen Transfergesellschaften entwickelten. „Das war eine beeindruckende Zeit“, erinnert sich der 68-Jährige. Nach seiner Rückkehr nach Albstadt ergab sich schließlich die Möglichkeit, die Leitung der Geschäftsstelle Heilbronn-Neckarsulm zu übernehmen. Nach einem Jahr des Pendelns zog die Familie um – noch heute lebt Luz mit seiner Frau Waltraud Renz-Luz in Weinsberg. „Uns ist es

„Ich bin nicht der Pessimist – aber die Veränderungen kommen jetzt erst so richtig in der Branche an.“ Rudolf Luz

damals nicht leicht gefallen, mit den Kindern das eigene Häuschen aufzugeben“, erzählt er. „Aber ich habe es nie bereut.“ Heute lebt der Sohn in München, die Tochter in Hannover, und Luz ist mehrfacher Großvater.

Dass er sich über all die Jahre in der Region engagierte, über die Gewerkschaft hinaus, sieht er als selbstverständlich an. „In solch einer Funktion muss man sich vernetzen“, erklärt er. So trat er schon im Jahr 2000 dem Verein Pro Region bei und übernahm dort von seinem Gewerkschafter-Vorgänger Frank Stroh auch die Führungsämter. „Hier ist man nicht bloß Gewerkschafter. Es war immer klar, dass man in einen offenen Austausch kommen muss.“ Mit Unternehmen, Bürgermeistern und Politikern. „Mich beschäftigt, wie es mit der Region weitergeht“, sagt der angehende Erneut-Ruheständler. „Ich nehme die Herausforderungen wahr. Ich bin nicht der Pessimist – aber die Veränderungen kommen jetzt erst so richtig in der Branche an.“

Trotzdem: Ab November darf er dem Berufsleben den Rücken kehren, diesmal wohl endgültig. „Ich bin dann draußen und nur noch ein ganz normales IG-Metall-Mitglied“, sagt Luz. „Wenn ich um Rat gefragt werde, stehe ich zur Verfügung. Aber die Nachfolgenden stehen nun in der Verantwortung, und sie verfügen über ein Team, dass dafür eine gute Grundlage bietet.“

Die IG Metall in der Region

Die Gewerkschaft IG Metall orientiert sich immer noch an den alten Grenzen vor der Kommunalreform 1974: Die Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckarsulm ist zuständig für die Betriebe in Stadt- und Landkreis Heilbronn, allerdings ohne den ehemals badischen Teil, der von der Verwaltungsstelle Heidelberg betreut wird. Im Hohenlohekreis ist die Verwaltungsstelle Tauberbischofsheim für einige Betriebe im Jagsttal zustän-

dig. Alle anderen Unternehmen werden von der Verwaltungsstelle Schwäbisch Hall betreut. Von November an ist Yvonne Möller neue Erste Bevollmächtigte der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm, Zweiter Bevollmächtigter ist Stefan Reiner. Der bisherige Zweite Bevollmächtigte Oliver Kuhnle wechselte zum 1. September als politischer Sekretär zur Verwaltungsstelle Schwäbisch Hall. frz

Firmen

Ziehl-Abegg als Pionier

Gleich zwei Mal tut sich der Künzelsauer Ventilatoren- und Motoren-Hersteller **Ziehl-Abegg** aktuell als Pionier hervor. Zum einen digital, zum anderen beim Material.

Mit „Airstream Insights“ veröffentlicht das Unternehmen seit Kurzem den ersten rein KI-generierten Fachpodcast speziell für Lufttechnik. Die englischsprachige Podcast-Reihe erscheint alle zwei Wochen und will die Digitalisierung nutzen, um komplexe Technik anschaulich, verständlich und spannend darzustellen. Der Podcast richtet sich sowohl an Einsteiger als auch Experten und umfasst ein breites Themenspektrum. Da bewusst auf nachträgliche Bearbeitung verzichtet wird, können gelegentlich Variationen in der Aussprache von Fachbegriffen auftreten – authentisch und typisch für eine innovative Umsetzung. „Uns ist bewusst, dass diese Art von Podcasts erst der Anfang ist“, sagt Produktmanagerin Rebecca Amlung. „Doch wir wollen Erfahrung sammeln und andere zur Nutzung von KI animieren.“

Ziehl-Abegg ist zudem nach eigenen Angaben weltweit das erste



Vorstandschef Joachim Ley mit dem neuen Magneten. Foto: privat

Unternehmen, dem es gelungen ist, eine elektrische Aufzugssynchronmaschine ohne Magnete aus Seltenen Erden zu entwickeln. Die neue Aufzugsmaschine mit Ferritmagneten kommt ganz ohne kritische Rohstoffe wie Neodym oder Dysprosium aus. Eine Patentanmeldung ist bereits erfolgt. „Wir haben damit nicht nur ein technologisches Problem gelöst, sondern auch ein strategisches“, erklärt Joachim Ley, Vorstandsvorsitzender bei Ziehl-Abegg. red

Landes-Ausbilderpreis

Das Team Ausbildung der Öhringer Bauunternehmung **Schneider GmbH & Co. KG** ist mit dem erstmals vergebenen Landesausbilderpreis Baden-Württemberg ausgezeichnet worden. Der Preis wird vergeben an Ausbilder, die sich mit ihrem Engagement in der beruflichen Bildung besonders hervorgetan haben.

Das Schneider-Team setzte sich unter etwa 180 Bewerbern durch. Drei weitere Unternehmen aus dem Handwerk wurden ebenfalls ausgezeichnet, dazu je vier Betriebe aus der Industrie und den freien Berufen. „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung, die wir auch als Ansporn sehen, unsere vielfältigen Aktivitäten weiter zu intensivieren“, sagt Selina Sulzbacher, Leiterin des Arbeitskreises Azubi. Die Jury des Landesausbilderpreises setzte sich zusammen aus Auszubildenden, Kammer-Vertretern sowie ausbildenden Betrieben. red



Selina Sulzbacher mit der Trophäe. Foto: privat

Firmen

Neuer Eigner bei ASE

Der Neckarsulmer Ingenieurdienstleister ASE GmbH ist jetzt Teil der der Tamilex Holding GmbH. „Mit Tamilex haben wir einen Partner gefunden, der unsere Werte teilt und unsere Vision unterstützt“, heißt es in einer Mitteilung. Die ASE GmbH bleibe als eigenständige Gesellschaft erhalten. Strukturen, Abläufe und Ansprechpartner blieben unverändert. ASE beschäftigt etwa 30 Mitarbeiter in Neckarsulm und Rastatt und hat sich auf Automation, Elektrik und Wasserversorgung vor allem für die Automobilindustrie spezialisiert.

Die Tamilex Holding wurde erst im vergangenen Jahr gegründet und hat ihren Sitz in Villingen-Schwenningen. Zu ihr gehört auch der Ingenieurdienstleister Kilum Automation, der von den drei Tamilex-Eignern geleitet wird.

Fabrik modernisiert

Der Kirchheimer Kabelkonfektionierer Elko Verbindungstechnik hat nach der Übernahme durch die Igus GmbH und der Modernisierung seiner Fabrik gefeiert. Der Kölner Hersteller von verschleißsamen Hochleistungs-Kunststoffen hatte das Unternehmen im Februar übernommen. Mit neuen Technologien und Abläufen werden nun Leitungen und Steckverbinder vor Ort konfektioniert. „Die Veränderungen der letzten Monate zeigen uns noch einmal deutlich, dass Igus und Elko super zusammenpassen“, sagte Harwig Nuß, Gründer von Elko, der



Die neue Leitung von Elko in Kirchheim. Foto: Igus

auch künftig Mitglied der Geschäftsführung ist. „Uns als Igus ist die Möglichkeit gegeben, auf einen in Süddeutschland verwurzelten Konfektionär zuzugreifen zu können, der unseren Kundenstamm noch einmal erweitert“, fügt Christian Stremlau, Leiter readycable/readychain bei Igus, hinzu. Das 1964 gegründete Kölner Unternehmen hat inzwischen mehr als 5200 Mitarbeiter und erzielte zuletzt einen Umsatz von mehr als 1,1 Milliarden Euro.

Preis für Autohof

Der Münchner Huss-Verlag hatte zum vierten Mal die Leser seiner Fachpublikationen „Autohof Guide“ und „Unterwegs auf der Autobahn“ dazu aufgerufen, die besten Autohöfe Deutschlands zu wählen. Bei der Preisverleihung in München wurden insgesamt 22 Awards in sieben Kategorien verliehen – „Sicher Parken“, „Gastronomie“, „Service“, „Preis/Leistung“ und „Innovation/Nachhaltigkeit“, zudem „Lieblingsautohof Pkw“ und „Lieblingsautohof Lkw“.

Auch der 24-Autohof Bad Rappenau Nord überzeugte mit Eventcharakter und erhielt nach 2019, 2021 und 2023 zwei weitere Preise: den ersten Platz in der Kategorie Innovation/Nachhaltigkeit und den dritten Platz in der Kategorie Lieblingsautohof Pkw.



Der Autohof Bad Rappenau wurde ausgezeichnet. Foto: Archiv/Klein



Uli Berberich-Martini zeigt den bei ihm restaurierten BMW 507 Baujahr 1957. Foto: Peter



Der 911 (oben) steht stellvertretend für die Faszination Porsche. Mit seinen AMG-Modellen bietet Mercedes sportliche Klasse. Foto: Porsche/Mercedes



Luxus aus der Werkstatt

Heilbronner Händler bedienen eine Kundschaft, die sich mit besonderen Fahrzeugen Träume erfüllt.

Von unserem Redakteur Martin Peter

Ein gutes Dutzend Automobile steht in der Martini-Garage in Heilbronn: zwei Ferraris, ein Mercedes, mehrere BMW. Dennoch stellt Geschäftsführer Uli Berberich-Martini klar: „Wir sind kein Autohaus.“ Laufkundschaft gibt es in der Paul-Göbel-Straße keine. Auch sonst kommen Kunden nur mit vorher vereinbartem Termin. Aber wer kommt, bleibt den ganzen Tag. „Wir verkaufen spezielle Fahrzeuge“, sagt der Geschäftsführer, dessen Familie in der Region als Papierhändler bekannt ist. Die Fahrzeuge haben allesamt viele Jahre auf dem Buckel, sehen für ihr Alter aber blendend aus. Dass der zentral im Raum geparkte BMW 507 auf die 70 zugeht, wird allenfalls Kennern auf Anhieb bekannt sein. Die Martini-Garage restauriert aufwendig historische Straßen- und Rennsportwagen. Früher seien die Fahrzeuge noch mit Flugzeugaluminium gebaut worden. „Das ist schwer zu restaurie-

ren“, sagt der Experte. Im BMW 507 von 1957 stecken zwei Jahre Arbeit. 6000 bis 8000 Arbeitsstunden, die Berberich-Martini und sein fünfköpfiges Team investiert haben. „Der Wagen wurde in seine Einzelteile zerlegt, jedes Teil entweder vernickelt oder verchromt.“ Ein Update, das sich nicht nur optisch lohnt. Der Wert des BMW liegt bei etwa 2,8 Millionen Euro. Auf der Welt gibt es nur wenige davon. „In der Serie eins wurden 28 Stück gebaut, in Serie zwei 180“, sagt Berberich-Martini. Ein Sammlerstück für ganz besondere Kunden. Die stammen aus der ganzen Welt, die Kennedy-Familie beispielsweise hat ein restauriertes Fahrzeug aus der Martini-Garage, genauso wie die Hermès-Familie aus Paris. Exklusive Fahrzeuge für exklusive Kunden. Solche Wagen überhaupt aufzutreiben, ist eine Herausforderung. Uli Berberich-Martini hat noch einen BMW 507 in der Garage stehen, noch nicht restauriert. „Ich habe ein Jahr lang immer wieder mit dem Besitzer verhandelt.“ Der Verkäufer, ein Mann im Alter von heute 84, hatte darin geheiratet, 57 Jahre hatte er den Wagen im Besitz, „Da fällt es schwer, sich zu trennen.“ Das Potenzial historischer Fahrzeuge entdeckt auch das Porsche Zentrum Heilbronn gerade für sich. Geschäftsführer Bert Vietze lässt derzeit einen Porsche 912 aus dem Jahr 1968 restaurieren – für ihn ein Symbol für den Beginn einer Erfolgsgeschichte, die bis heute viele Menschen fasziniert. Mit diesem Projekt unterstreiche sein Team, dass es neben Service und Neuwagenverkauf nun auch Res-

taurierungen übernehme. „In unzähligen Garagen schlummern Klassiker, die nur darauf warten, wieder zum Leben erweckt zu werden“, sagt Vietze. Extra für den Bereich werde bei Porsche eigenes Personal ausgebildet.

Auch ein Porsche zieht seinen Wert mitunter aus den im Vergleich zu anderen Herstellern geringeren Stückzahlen. Das trägt zur Exklusivität bei, so hält Porsche die Begehrlichkeiten hoch. Für Bert Vietze verkörpert kaum ein Sportwagen Leidenschaft und Mythos so sehr wie der Porsche 911. „Seit seiner Einführung ist

„Es ist wie mit einem Bekleidungsstück, das ich mir anfertigen lasse.“

Marcel Stadtmüller

er Inbegriff von Fahrkultur und Stil – und bis heute unverwechselbar.“ Seine Silhouette habe selbst in der achten Generation nichts von ihrer Magie verloren. „Ein 911er sorgt überall für Aufmerksamkeit: an der Ampel, auf der Straße, beim Parken. Er ist und bleibt eine Ikone, die Generationen verbindet“, sagt der Geschäftsführer.

Porsche stehe für mehr als Technik. „Es ist ein Lebensgefühl – geprägt von Individualität, Luxus und Faszination“, fasst es Vietze zusammen. In dem Segment erwarteten Kunden auch in anderen Bereichen einen Mehrwert. „Sie dürfen sich auf

maßgeschneiderte Betreuung und auf nahezu grenzenlose Möglichkeiten bei der Ausstattung freuen“, sagt Vietze.

Der hohe Individualisierungsgrad in Sachen Ausstattung macht in dem Segment auch bei Mercedes einen entscheidenden Unterschied. Um die Sonderwünsche zu erfüllen, fahren Verkäufer von Assenheimer-Mulfinger mit Kunden mitunter ins Werk nach Stuttgart, wo Designberater zur Verfügung stehen, das künftige Fahrzeug auf riesigen Bildschirmen dargestellt wird, manches anfassbar ist. „Das ist wie mit einem Bekleidungsstück, das ich mir anfertigen lasse“, erklärt Marcel Stadtmüller, Geschäftsführer von Assenheimer-Mulfinger in Heilbronn. Das Ziel sei, mit dem Erfüllen von Wünschen einen erkennbaren Unterschied zum Standard in der Branche zu bieten.

„Kunden erwarten hier einen Mehrwert“, so Stadtmüller. Generell, und mehr noch im Sportwagenbereich AMG – und bei Maybach. „Da sitzt der Kunde hinten wie im Business-Seat im Flugzeug.“ Bei Letzterem säße der Kunde hinten, da geht es um Beinfreiheit. Bis zu 450.000 Euro kann der Luxus da kosten. Wobei man bei Mercedes mit dem Begriff nun vorsichtig ist: Firmenchef Ola Källenius, der kompromisslos auf Luxus gesetzt hatte, kassierte diese Strategie kürzlich wieder. Für das Besondere aber stehe Mercedes ohne Frage: „Wir wollen ein Stück mehr bieten als Wettbewerber, das gilt für jedes Segment“, sagt Marcel Stadtmüller. Denn viele Kunden erfüllen sich mit einem Mercedes ihren Kindheitstraum.

ANZEIGE

NORGE REINIGUNG
umweltfreundlich & nachhaltig

IHR SPEZIALIST FÜR PSA-KLEIDUNG

WIR REINIGEN IHRE FUNKTIONSKLEIDUNG FEUERWEHR | POLIZEI | THW

Tel. 07930-8888
Nutzen Sie unseren Hot- und Bingservice
www.norge.de

Betreuen mit großem Herzen.

Mit unseren sozialen Diensten schenken wir Freude am Lebensabend.

Mehr Informationen unter:
0800 3233 800 (gebührenfrei)
www.johanniter.de

DIE JOHANNITER
Aus Liebe zum Leben

JobStimme

Arbeitgeber der Region

Rund 30.000 freie Stellen in der Region Heilbronn-Franken, Kraichgau, Mosbach und Ludwigsburg.

DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Heilbronn	Evangelische Stiftung Lichtentersheim Hilfsdienst	SÜDWESTDEUTSCHE SALZ WERKE AG	Kaufland	Smurfit Westrock	WÜRTH	IDEAL GROUP
Stimme Mediengruppe	VISHAY	SCHMIDT	E. Ueltzhöfer	GEMÜ	LANDKREIS HEILBRONN	ARNOLD BlueFastening Systems
LIDL	LIDL e-commerce	IASB Arbeiter-Samariter-Bund	IDS	HIN Heilbronn	SLK Kliniken	IONCOR
schwarz digits	sdi schwarz digital A Brand of Schwarz & Digi	sit schwarz IT A Brand of Schwarz & Digi	SCHWARZ CORPORATE SOLUTIONS	ALPENLAND BETRIEB UND PFLEGE MIT HERZ DABEI	LI METALL	zfp Klinikum am Weissenhof
STACKIT A Brand of Schwarz & Digi	schwarz media	Katharinenstift	FÖRCH			

Jetzt Top-Arbeitgeber kennenlernen!
Eine Übersicht finden Sie auf
jobstimme.de/firmenverzeichnis

St

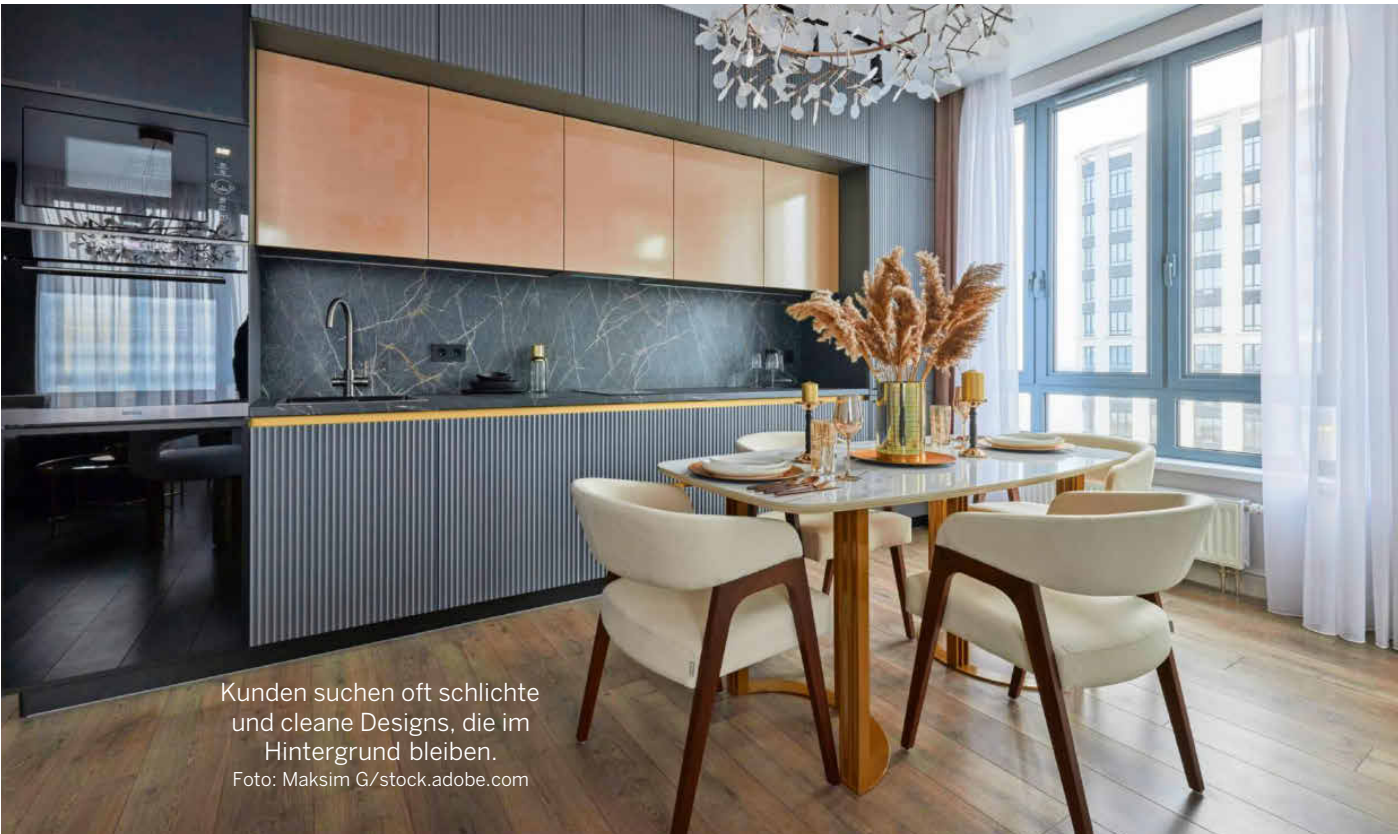
Die Suche nach Individualität

Möbel- und Küchenbauer aus der Region versuchen, ihren Kunden jeden Wunsch maßgefertigt zu erfüllen.

Von unserem Redaktionsmitglied Anna-Linda Hahn

Lackierte Oberflächen, abge-schrägte Einbauschränke oder Bauten aus bestimmtem Holz: Bei Möbeln und Küchen ist jedes Stück so individuell wie der Kunde. Um ihm perfekte Lösungen für jegliche Wünsche zu bieten, haben Endner Wohnideen aus Leingarten, Jäger Einrichtungen aus Ilsfeld und Volpp Küchen aus Kupferzell neben Serien- auch Maßanfertigungen im Sortiment. Dabei gibt es verschiedene Gründe, weshalb sich Kunden für ein individuell angefertigtes Stück entscheiden und dafür oft tiefer in die Tasche greifen.

Ulrich Endner, Geschäftsführer und Einrichtungsfachberater von Endner Wohnideen, erklärt, das viele Eigenheimbesitzer zum Kundenstamm gehören. „Bei der überwiegenden Mehrzahl unserer Auftraggeber von Maßanfertigungen ist das optimale Ausnutzen des vorhandenen Raumes, gefolgt von Design und Ergonomie, gefragt.“ Trotzdem gehe es um „die Individualität beziehungsweise den Wunsch des Kunden nach etwas Besonderem oder auch das für ihn perfekte Möbel“. Mit der eigenen Schreinerei kann das Unternehmen Kundenwünsche direkt im Haus anfertigen – und die Kunden legen Wert auf „hochwertige und langlebige Qualität“. Dabei habe die Beratung höchste Priorität, sagt Endner. „Der Kunde kommt mit seinem Problem und sucht nach einer Lösung.“ Was auch immer gewünscht ist, wird versucht umzusetzen.



„Der Kunde bekommt bei uns, was er will, und nicht, was wir für ihn als das Beste erachten“, so Endner. Zwar werden Lösungen vorgeschlagen, aber am Ende entscheidet der Kunde.

Diese Erfahrungen bestätigt auch Ralf Jäger von Jäger Einrichtungen. „Jeder, der schön und gerne wohnt“, leiste sich auch ein teureres Möbelstück, sagt er. Eine wirkliche Zielgruppe gäbe es nicht, aber designaffine Menschen seien die häufigsten Kunden, die bei ihm einkaufen. Oft auch Familien, „bei denen die Kinder erwachsen und aus dem Haus sind“. Dabei haben nicht alle eine genaue Vorstellung davon, was sie gerne möchten. „Wir ergründen oft gemeinsam die Vorstellung der Kunden“, erklärt er. Das Einrichtungshaus bietet dabei neben einzelnen Möbelstücken von verschiedenen

Marken auch ganzheitliche Raumkonzepte an. Bedeutet: Es werden die perfekten Möbel für einen kompletten Raum herausgesucht, damit das Ambiente stimmig ist. In offenen Gesprächen wird sich langsam an die Ideen herangetastet. „Der Kunde findet dann mal ein Teil schön und dann wird drumherum gebaut“, erklärt Jäger. Mit weiteren Fragen wird der Plan genauer. „Wo liegt das Geschmacksfeld, soll es eher wärmer oder kälter sein, weich oder mit Kontrast?“ Zwar trifft die Entscheidung am Ende immer der Kunde, trotzdem „müssen wir die Kunden bei ihren Ideen auch mal bremsen“, sagt Jäger. Manches gehe einfach nicht zusammen, dann wird versucht, eine Alternative zu finden.

Ähnlich handhabt es auch Roman Volpp. Der Küchenbauer versucht, die

Wünsche der Kunden zu erfüllen, und plant gemeinsam mit ihnen die perfekte In- oder Outdoorküche. „Wenn der Kunde Ideen hat, die schwer umzusetzen sind, machen wir schon Vorschläge.“ Diese werden auch oft angenommen, „aber der Kunde hat natürlich das Sagen“. In ihrer hauseigenen Schreinerei produzieren sie die Küchen selbst. „Von Anfang bis Ende sind es unsere eigenen Leute“, sagt Volpp. Die Kunden legen Wert darauf, „dass wir hochwertige Sachen verkaufen“. Das Design spielt auch hier eine große Rolle.

Gute Beratung, Individualität, das Erfüllen von besonderen Wünschen, hochwertige und langlebige Stücke: Das alles sind Gründe, weshalb sich die Kunden für Maßanfertigungen entscheiden und auch gerne den Preis dafür zahlen.

Firmen

In einer ZDF-Serie

Jeder Tag bringt eine neue Herausforderung mit sich. Das gilt für die Handwerkerinnen der neuen ZDF-Serie „Frauen bauen! Als Handwerkerin auf der Baustelle“.

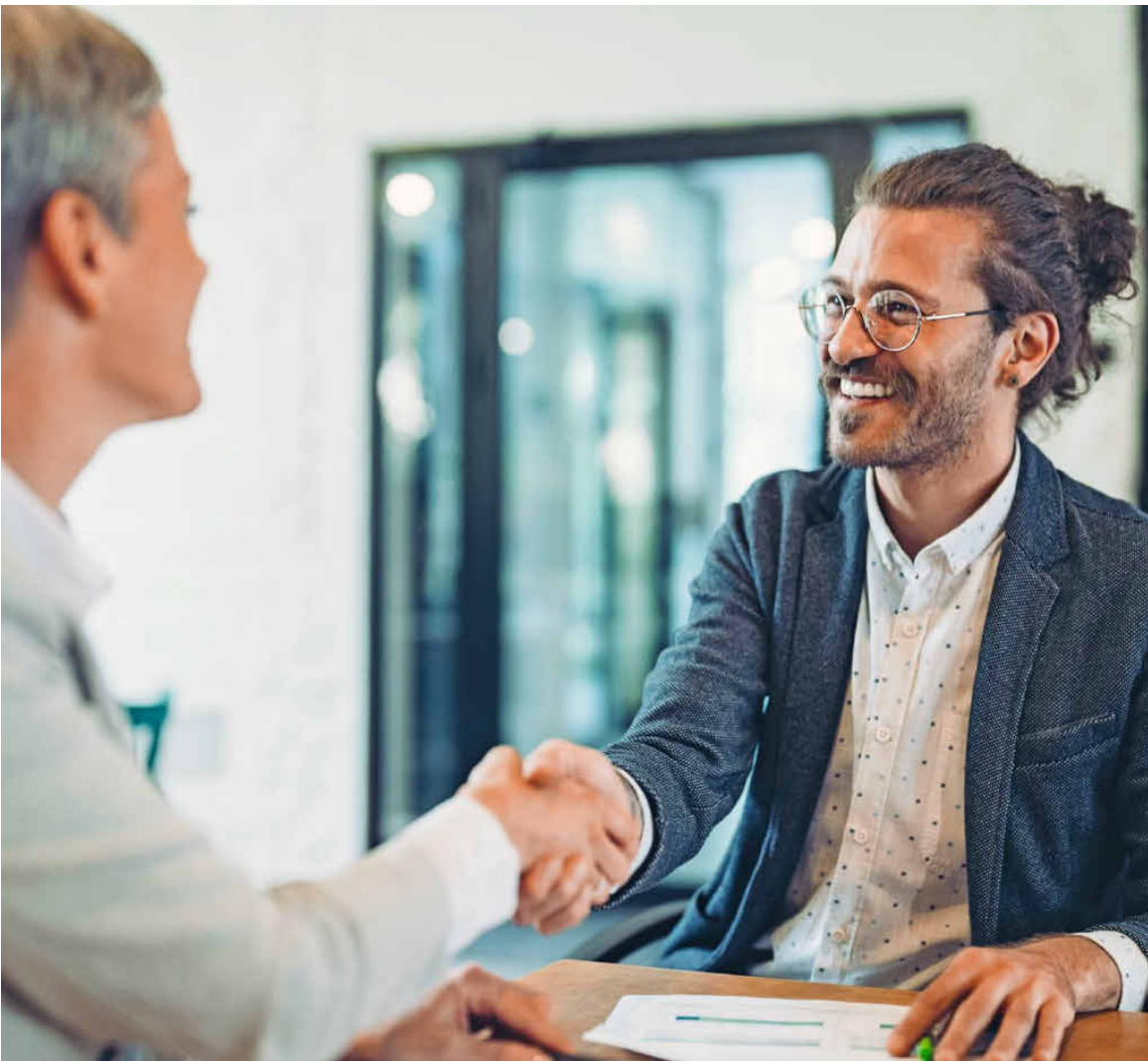
Eine der vier Protagonistinnen ist Lara Soyez aus Ilsfeld. Die 26-jährige Stuckateurmeisterin ist Teil der Serie, die seit 5. September in der ZDF-Mediathek zur Verfügung steht. „Eine Produktionsfirma hat sich auf der Suche nach tollen weiblichen Vorbildern im Handwerk an die Handwerkskammern gewandt“, berichtet Jérôme Umminger, Pressesprecher der Handwerkskammer Heilbronn-Franken. „Uns fiel sofort Lara Soyez ein. Sie hat spontan zugesagt und die Produktionsfirma von sich überzeugt.“ Soyez hat ein besonderes Ausbildungsmodell absolviert, bei dem sie innerhalb von dreieinhalb Jahren ihre Gesellenprüfung sowie die Meisterprüfung abgelegt hat. In der Doku ist zu sehen, wie sie den großen Sprung wagt: Lara will zeigen, dass sie nicht die Tochter vom Chef ist, sondern Führungskraft. *red*

Die Serie in der ZDF-Mediathek: frauenbauen.zdf.de



Ein Team filmte Lara Soyez für das ZDF. Foto: Handwerkskammer

ANZEIGE



Für Unternehmen bedeutet die betriebliche Krankenversicherung mehr als nur soziale Verantwortung. Sie stärkt die Mitarbeiterbindung, reduziert krankheitsbedingte Ausfälle und steigert die Motivation. Foto: S-Com

Das Beste für beide Seiten

Betriebliche Krankenversicherung als Win-Win-Lösung

In Zeiten zunehmender Fachkräfteknappheit und steigender Gesundheitskosten suchen Unternehmen nach nachhaltigen Möglichkeiten, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren und gleichzeitig das Wohlbefinden ihrer Mitarbeitenden zu fördern. Eine Lösung, die beides vereint, ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV). Für Unternehmen bedeutet die bKV mehr als nur soziale Verantwortung. Sie stärkt die Mitarbeiterbindung, reduziert krankheitsbe-

dingte Ausfälle und steigert die Motivation – ohne hohen administrativen Aufwand. Durch steuerbegünstigte Beiträge ist die bKV zudem wirtschaftlich attraktiv und kann als innovatives Benefit gezielt im Recruiting eingesetzt werden.

Die Mitarbeitenden profitieren spürbar. Ob erweiterte Vorsorgeuntersuchungen, Zahnersatz, Sehhilfen oder alternative Heilmethoden – mit der bKV erhalten sie Zugang zu Leistungen, die über den gesetzlichen

Standard hinausgehen. Und das ohne Gesundheitsprüfung, Wartezeiten oder hohe Eigenbeteiligung. Kurz gesagt: Die betriebliche Krankenversicherung schafft echte Mehrwerte – für Unternehmen, die in ihre Zukunft investieren, und für Mitarbeitende, die sich wertgeschätzt fühlen. Gesundheit zahlt sich aus – für beide Seiten. Sprechen Sie mit den Versicherungsexperten der Kreissparkasse Heilbronn, um die optimale Lösung für Ihren Betrieb zu finden. *anz*



Betriebliche Krankenversicherung.

Gesunde und motivierte Mitarbeitende durch eine bessere Gesundheitsversorgung – gefördert vom Arbeitgeber.

Weil's um mehr als Geld geht.

 Kreissparkasse Heilbronn

Firmen

Retail Innovation Days

Smart Stores sind längst keine Nische mehr. Seit der Öffnung des ersten derartigen Ladens 2019 ist die Branche allein in Deutschland auf 723 Standorte gewachsen. Die Lernkurve dieser sechs Jahre verlief steil. Was Unternehmer, Betreiber und technologische Provider dabei gelernt haben, teilten sie bei den Retail Innovation Days Smart Stores 24./7 – dem Branchentreff, organisiert vom Studiengang Retail Management der DHBW Heilbronn. Professor Stephan Rüschchen präsentierte nicht nur Beispiele aus der Praxis, sondern auch aktuelle Zahlen aus sieben neuen Studien.

Dabei ging es auch um die Frage, ob Sonntagsöffnungen notwendig sind. Viele Smartstore-Betreiber beantworteten die Frage mit einem klaren Ja: Bei der Metzgerei Heißener Hof schlagen die Sonntagsumsätze mit 20 Prozent zu Buche, auch beim zweitgrößten deutschen Smartstore Betreiber Tante M macht der Sonntag 16 Prozent des Umsatzes aus. „Ohne Sonntag gibt es keinen Montag und Diens-



Professor Stephan Rüschchen bei seinem Vortrag. Foto: DHBW

tag“, sagte Christian Maresch, Gründer und CEO von Tante M.

Die Frage ist nicht, ob Smart Stores bleiben werden. Eine auf Basis von GPS-Daten erstellte Landkarte zeigt 966 weiße Flecken in der Nahversorgung: Orte, die mindestens 1000 Einwohner haben und die außerhalb der Einflussbereiche klassischer Händler liegen. Die Frage werde daher sein: Wie viele dieser Ortsteile haben bald einen Smart Store? *red*

50 Jahre Binder Optik

Blick zurück nach vorn – unter diesem Leitgedanken stand die Feier des Böblinger Augenoptik-Filialisten **Binder Optik** zu seinem 50-jährigen Bestehen. Es war ein willkommener Anlass für die Gründer Helmut und Gabriele Baur sowie Binder Optik-Geschäftsführer Dominic Baur, ein Stück Unternehmensgeschichte Revue passieren zu lassen und zugleich ambitioniert in die Zukunft zu schauen.

Das kleine Augenoptik-Fachgeschäft, das am 1. August 1975 mit dem Gründerpaar und einem Augenoptiker-Meister an den Markt ging, ist heute zu einem der bundesweit erfolgreichsten mittelständischen Unternehmen mit 50 Standorten und rund 300 Mitarbeitern in Baden-Württemberg und Bayern herangewachsen, darunter in Heilbronn und Crailsheim. Und es wird weiter expandiert.

Als Mitgründer der Aktionsgemeinschaft Artenschutz e.V. trug Helmut Baur – gegen massiven Widerstand aus der Branche – maßgeblich zur Durchsetzung des Handelsverbotes von Schildpatt bei. Für sein Engagement für die Erhaltung bedrohter Tierarten wurde ihm 1992 das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen. Als Präsidiumsmitglied des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschland, macht sich Baur in der Außen-, Gesundheits- und Hochschulpolitik stark.

Vor zehn Jahren hat der Unternehmensgründer den Staffelstab an seinen Sohn Dominic Baur übergeben. Seitdem führt der 46-jährige Wirtschaftswissenschaftler das Unternehmen dynamisch und visionär in die Zukunft. *red*

Die Glas-Experten

Das Auktionshaus Fischer hat sich zu einer international bekannten Adresse für altes und neues Glas gemauert.

Von unserem Redakteur Heiko Fritze

Wer sich nicht damit auskennt, liegt ganz schnell daneben, sollte er einen Preis nennen müssen. Die grellgelbe Vase mit schwarz-weißen Flecken – sie ist kein Kitsch, sondern einen fünfstelligen Betrag wert. Das feingeschliffene Kristallglas dürfte hingegen dreistellig bleiben. Gläserne Pokale stehen in den Regalen, hunderte Jahre alt. Bunte massive Brocken, von Hand geformt, werden zu fünfstelligen Beträgen aufgerufen. Moderne Künstler treffen auf Motive etablierter Maler, die auf Teller oder Vasen übertragen wurden. Die Bandbreite ist groß, wenn es um sammlerwürdiges Glas geht. Und mit die größten Experten in diesem Metier sind in einer ehemaligen Volksbank-Filiale in Heilbronn-Frankenbach ansässig: Das Auktionshaus Dr. Fischer ist eine international bekannte Adresse.

Stolze Preise sind hier schon erzielt worden – 180.000 Euro für einen Goldrubin-Deckelpokal und sogar 277.000 Euro für eine Büste werden auf der Homepage genannt. Angefangen hat Unternehmensgründer Jürgen Fischer 1976 mit Auktionen siebenbürgischer Kunst, die aber eher mäßig erfolgreich waren. Das änderte sich 1979, als er erstmals eine Auktion ausschließlich mit Glas aus seiner Heimat Siebenbürgen ansetzte: Die Umsätze gingen in die Höhe, und fortan spezialisierte sich Fischer auf Glaskunst. Von der Römerzeit bis zu Werken aktueller Künstler, von bekannten Glashütten und Geheimtipps, von Murano in Venedig, aus Böhmen und Lothringen. Bekannte Namen wie Gallé und Daum tauchen regelmäßig in den Auktionskatalogen auf, die Stücke erzielen zum Teil stattliche Preise.

Geleitet wird das Unternehmen heute von Jürgen Fischers Tochter Monia Becker. Auch ihr Mann Michael und ihre Tochter Lea arbeiten mit. Insgesamt zählt der Betrieb zehn Beschäftigte, Experten für bestimmte Epochen ebenso wie Mitarbeiter in Präsentation, Verpackung und Versand. Drei Glasauktionen werden im Jahr organisiert, hinzu kommen zwei Kunst- und Antiquitäten-Versteigerungen. Die Kataloge werden zwar nach wie



Von alten Pokalen bis zu gläsernen Figuren reicht die Bandbreite der Objekte, die beim Auktionshaus Fischer versteigert werden. Fotos: Heiko Fritze



vor gedruckt und verschickt, sogar im Abonnement, sie können aber auch online eingesehen werden. Denn hier hat sich viel getan, erzählt Monia Becker: „Früher kamen die Bieter auch aus dem Ausland angereist, der Saal war voll mit bis zu 200 Menschen.“ Damals fanden die Auktionen noch im Trappensee-Schlösschen statt, in dem das Unternehmen von 1984 bis 2017 ansässig war. Dann folgte der Siegeszug des Internets: „Spätestens seit Corona ist der Saal bei Auktionen faktisch leer“, sagt die Geschäftsführerin. Einige böten zwar noch telefonisch mit oder reichten schriftliche Gebote ein. Das meiste läuft aber über Auktionsportale. Etwa 80 Prozent der Bieter – je Auktion

sind es im Schnitt 1300 Teilnehmer – nutzten diesen Weg, schätzt Monia Becker. Und meistens seien sie live dabei, um gegebenenfalls überbieten zu können. Mehr als 1000 Positionen werden an einem Termin aufgerufen. 70 Prozent werden gleich versteigert, der Rest im Nachverkauf angeboten. Auch dort gibt es zahlreiche Käufe. Pro Auktion erhalten um die 200 Kunden Zuschläge. Von ihnen kommt aber nur jeder Dritte aus Deutschland, 20 Prozent sind sogar aus Übersee zugeschaltet. Diese Verteilung bestand sogar schon vor dem Internet, erzählt die Chefin. Japan, USA, Australien, Dubai – in nahezu jedes Land hat das Auktionshaus schon verschickt. Auch Museen sind da-

runter – zu den Kunden zählen etwa die Achilles-Stiftung in Hamburg als bedeutendste Glassammlung Europas, das Amsterdamer Rijks-Museum oder rumänische Museen, insbesondere für siebenbürgische Objekte.

Mittlerweile, haben die Beckers festgestellt, haben sich die Sammelgebiete gewandelt: Altes Glas, also von der Römerzeit bis in den Barock, lässt sich nicht mehr so schnell versteigern. Andere Gebiete wie Jugendstil, Art Deco, böhmisches Glas oder Studioglas finden weiter viele Interessenten. Manchmal werde ein Spezialgebiet aber nur von einer Handvoll Sammler bearbeitet, haben sie festgestellt. Wenn dann einer von denen stirbt, bricht der Markt zusammen, da ja eine komplette Sammlung zum Verkauf steht.

„Ja, Glas ist ein Anlageobjekt“, sagt Monia Becker. „Aber man muss die richtigen Objekte sammeln. Alt ist nicht gleich wertvoll. Ich würde immer sammeln, was weltweit begehrt ist.“ Das Wichtigste sei dann für das Auktionshaus, Fälschungen zu erkennen – gerade bei Murano oder Gallé seien immer wieder Nachahmungen im Umlauf. „Wir schreiben uns auf die Fahnen, dass sich unsere Experten auskennen“, sagt sie.

Eines ist aber durch das Internet und Fernsehsendungen wie „Bares für Rares“ selten geworden: der klassische Flohmarktfund. „Heute schaut jeder erst einmal nach, ob er etwas Wertvolles hat.“ Und geht, statt auf den Flohmarkt, damit gleich zum Auktionshaus.

Wo es nicht nur Picasso gibt

Die Heilbronner Kunsthandlung Cameo deckt ein Spektrum von etablierten bis zu kuriosen Künstlern ab.

Von unserem Redakteur Heiko Fritze

James Rizzi war schon da, Mel Ramos, Sebastian Krüger und auch Janosch: Einige populäre Künstler statteten Heilbronn bereits einen Besuch ab, um Ausstellungen in der Galerie Cameo zu eröffnen. Das kleine Lädchen im Erdgeschoss eines Seitenflügels des Heilbronner Rathauses besteht seit 2003 und hat einige bekannte Namen im Sortiment – aber nicht alle.

„Ich verkaufe, was mir selbst am besten gefällt“, sagt Geschäftsführer Axel Schmidt. Von Picasso ist er begeistert, von Dalí, von Vasarely und Uecker, aber eben auch von den schrillen Werken von Udo Lindenberg oder des Musiker-Porträtisten Krüger. Und natürlich von James Rizzi, der hier schon mehrfach Ausstellungen hatte und zu jenen gehört, die sich an einem geheimen Ort im Geschäft ewig haben, mit Zeichnung und Signatur.

Ja, Kunst kann Luxus sein, räumt Schmidt ein. Schließlich hat das Unternehmen, das auch eine Filiale in Mannheim betreibt, auch Werke für Preise im

sechsstelligen Bereich im Angebot. Etwa 30 Prozent des aktuellen Bestands sind in den beiden Geschäften zu sehen, die übrigen ruhen im Lager. Sie stammen aus Haushaltsauflösungen und Privatverkäufen, aus Auktionen, von den Künstlern selbst oder von ihren Agenten. Es bestehen enge Beziehungen zu deutschen und internationalen Galeristen, die auch mal untereinander Ware weitergeben.

Und die Kunden? „Ich vermisse ein bisschen die Jugend“, meint der Geschäftsführer. Natürlich brauche es für

Original-Grafiken oder Unikate eine gewisse finanzielle Kraft. „Wir hatten aber auch schon Studenten, die einen Hundertwasser Monat für Monat abbezahlen.“ Man merke, dass die Bedeutung von Kunst im Bildungswesen abgenommen habe. Heute fange die Käuferschicht bei 35 bis 40 Jahren an, die meisten kommen aus dem Umkreis von Heilbronn bis Stuttgart – bei der Mannheimer Filiale reicht der Kreis bis Frankfurt und in die Pfalz. Aber auch vom Bodensee, aus Bayern und Österreich kamen schon Käufer, und

seit Heilbronn so viele Studenten habe, entdeckten immer wieder Eltern bei einem Besuch ihrer Kinder das Geschäft.

Schließlich gibt es auch günstigere Artikel als echte Skulpturen, Drucke oder Gemälde, nämlich aus dem sogenannten Art Shop. Das eine oder andere niedliche Figürchen führte so schon zu ersten Kontakten mit dem Kunsthandel. Daneben bietet Schmidt Rahmenungen sowie Restaurierungen an. Das meiste Wissen dazu hat er in Lehrgängen erworben – absolviert hat er trotz Kunst-Leistungskurs und Grafiker-Ambitionen eine Ausbildung zum Einzelhandels-Kaufmann, immerhin in einem Kunsthandel. „Aber der Wunsch, selbst als Galerist tätig zu sein, war immer da.“ Und konnte 2003 zusammen mit einem Partner umgesetzt werden.

Es lässt sich kaum vorhersagen, was gut geht. Manche Werke hängen jahrelang, andere sind nach einer Woche weg. In Heilbronn verkaufen sich Werke von Rizzi, der ja auch die hiesige Stadtbahn gestaltete, von Hundertwasser, Picasso, Krüger und Mel Ramos gut. „Zeitlose Sachen – und viel Udo Lindenberg.“

„Mir ist um die Zukunft nicht bange“, sagt der Galerist. Es kämen immer wieder neue, finanzkräftige Käufer nach. Einige sähen Kunst als Spekulationsobjekt. Andere hingegen haben einfach Spaß am Motiv. Sebastian Krügers Amy-Winehouse-Porträt fand so den Weg in den Odenwald – zu einem promovierten Chemiker, der sich beim Anblick des Bildes als Musikkfan outete.



Axel Schmidt machte sich 2003 mit einem Partner als Galerist selbstständig. In der Regel leitet er das Geschäft in Heilbronn. Foto: Heiko Fritze

Brillianten sind weiter gefragt

Hochwertiger Schmuck und Uhren lassen sich trotz aller wirtschaftlicher Krisen weiterhin gut verkaufen.

Von unserem Redakteur
Heiko Fritze

Ein fünfstelliger Betrag für eine Uhr ist schon selten. Für ein Schmuckstück ist es sogar ungewöhnlich. Dennoch gibt es Anbieter solch edler Stücke in der Region. Und die Kunden halten ihnen so sehr die Treue, dass die Unternehmen expandieren können.

Zum Beispiel Juwelier Sandkühler: Das 1984 in Stuttgart gegründete Unternehmen ist seit 2005 in Heilbronn vertreten und hat seinen Standort erst vor zwei Jahren vergrößert. „Die Nachfrage hat während Corona stark zugenommen, und als das Nachbargeschäft auszog, haben wir die Chance genutzt und zusätzliche Flächen angemietet – auch um die Annahme stilvoller zu gestalten“, erzählt Inhaber Jan-Philipp Sandkühler. Denn das Unternehmen verkauft nicht nur, sondern kauft auch an. „Wir merken immer einen Ansturm, sobald in den Medien über den steigenden Goldpreis berichtet wird“, er-



Solch eine edle Uhr kommt rasch auf einen Preis von mehreren tausend Euro. Dennoch ist die Nachfrage stabil. Foto: Heiko Fritze

zählt er: Dann kramen Kunden in ihren Schubladen und trennen sich von Stücken, die sie nicht mehr tragen, von Zahngold oder Münzen. Nicht alles wird eingeschmolzen: Viele Ringe oder Ketten arbeitet der Betrieb in der eigenen Goldschmiedewerkstatt auf und bietet sie als Schmuck aus zweiter Hand wieder zum Verkauf an – in der Regel deutlich günstiger als Neuware gleicher Machart.

Dass in den vergangenen Monaten auch viele hochpreisige Stücke in die Auslagen kamen, hat für den Geschäftsführer zwei Gründe: „Zum einen waren einfach ein paar besondere Preziosen unter den Funden, die uns gebracht wurden“, erzählt er. Und zum anderen trage auch der

Goldpreis dazu bei: Vor 20 Jahren habe das Kilo des Edelmetalls noch 10000 Euro gekostet – aktuell liegt es bei 100000 Euro. Da wird das alte, aber dicke Armband der verstorbenen Großmutter plötzlich zu einem teuren Stück.

Und dafür finden sich Käufer. Obwohl momentan die Zahl der Einlieferer überwiegt – Stichwort Goldpreis –, lassen sich auch edle Stücke absetzen. Es seien vor allem Frauen, die sich an solchen Stücken erfreuen, berichtet Sandkühler. Gut gingen etwa sogenannte Solitäre, also Ringe mit Brillanten. Aber auch Schmuck mit Farsteinen, von Rubinen und Saphiren über Amethyste und Aquamarine bis zu Topasen und Opalen. Anderes ist selte-

ner gefragt, etwa Granatschmuck oder bestimmte Artikel wie Krawattennadeln, Broschen oder Manschettenknöpfe. Dennoch: Das Unternehmen hat gut zu tun. Neben Stuttgart und Heilbronn ist es schon seit Jahren in Esslingen, Ludwigsburg und Nürnberg vertreten – und in diesem Jahr wurden neue Filialen in Ulm und Reutlingen eröffnet. Stets in bester Lage, betont der Inhaber.

Uhren sind wiederum ein Sonderfall bei Sandkühler: Der Juwelier kauft nur gebrauchte, intakte Stücke bestimmter Marken auf. Neuware führt er nicht, nur im günstigeren Segment, in dem er auch den sogenannten „Trendschmuck“ anbietet. Der Grund: Die Spitzenmarken fordern vor der Verkaufs- und Reparaturereignis eine Konzession, und dafür muss der Juwelier auch genehmigtes Werkzeug vorhalten. Unter Umständen für jeden Hersteller anderes.

Bei Juwelier Beilharz in Heilbronn wird dies erfüllt. Hier finden sich neben hochwertigen Schmuckstücken zahlreiche Uhren von Marken wie Rolex, Breitling, Omega oder Glashütte im Sortiment. 2015 ging das Traditionsunternehmen an die Familie Böhnlein mit Sitz in Bayreuth. Bislang hat sie den Namen Beilharz beibehalten, anders als an ihren übrigen vier Standorten. Doch auch hier wird erweitert: In den nächsten Wochen soll – mit etwas Verzögerung – endlich der Umzug in die neue, größere Filiale am Kiliansplatz folgen. Dann werde aber aus Beilharz Böhnlein, kündigt Geschäftsführer Patrick Böhnlein an.

Tipp

Seifriz-Preis

Der Seifriz-Transferpreis „Handwerk + Wissenschaft“ geht in die nächste Runde: Bis zum 31. Oktober können sich Handwerksbetriebe und Wissenschaftseinrichtungen mit ihren Gemeinschaftsprojekten bewerben. Gesucht werden praxisorientierte Lösungen, die aus der Zusammenarbeit von Theorie und Handwerk entstanden sind – ob Produkt, Dienstleistung, Verfahren, Strategie oder Geschäftsmodell.

Der Transferpreis wird vom Verein Technologietransfer Handwerk unter Federführung von Handwerk BW in Kooperation mit der Wirtschaftszeitung „Handwerk Magazin“ organisiert. Die mindestens vier Preisträger erhalten insgesamt 25000 Euro Preisgeld; einer davon erhält den Sonderpreis „Ganzheitliche Nachhaltigkeit“. „2025 ist es wichtiger denn je, Wissenssilos aufzubrechen und theoretische Erkenntnisse mit der praktischen Anwendung zusammenzuführen – zum Wohle des Wirtschaftsstandortes“, betont Rainer Reichhold, Präsident von Handwerk BW.

Weitere Informationen:
www.seifriz-preis.de

Küchen-Planerin aus Leidenschaft

Victoria Entenmann aus Flein hat sich als Planerin von Küchen selbstständig gemacht, um Kunden individuelle Angebote machen zu können.

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Victoria Entenmann liebt Küchen. „Die Küche ist das Herzstück und die Familienzentrale jeder Wohnung und jedes Hauses“, sagt die Fleinerin. Vor einem Jahr hat sie sich als Küchenplanerin selbstständig gemacht – und sich damit einen Traum verwirklicht. Mit ihrer Firma Plankreativ plant sie die komplette Küche.

Entenmann hat sich immer daran gestört, dass die Beratung in Küchenstudios oft sehr pauschal und intransparent ist. „Man geht meistens ohne detailliertes Angebot und ohne Pläne aus dem Küchenstudio“, sagt die gelernte Bankkauffrau. Und auch der Preisvergleich gestaltet sich meist schwierig. Daher kommt die Fleinerin direkt zu den Interessenten nach Hause, um nicht nur die räumlichen Gegebenheiten zu inspizieren, sondern auch die Menschen kennenzulernen. „Wenn ich die Menschen kenne, kann ich besser einschätzen, welche Art Küche zu ihnen passt“, sagt Victoria Entenmann. Der Kunde bekommt zwei bis drei individuelle Angebote, die sie mit einer Software erstellt. So kann der Kunde direkt sehen, wie die Küche später aussieht. Da-



Victoria Entenmann

bei achtet Entenmann nicht nur auf die klassischen Küchenmöbel wie Kühlschrank, Herd und Arbeitsplatte, sondern auch auf Details wie etwa den richtigen Platz für Thermomix oder Mikrowelle.

Bei ihrer Planung arbeite sie neutral und herstellerunabhängig, betont Entenmann. In ihrem Programm hat sie alle gängigen Produzenten von Küchenmöbeln. Entscheidet sich der Kunde für eine Planung, geht Entenmann mit ihm zum Küchenstudio, um ein Angebot einzuholen. „Das Küchenstudio bekommt ein detailliertes Angebot vorgelegt und spart damit viel Zeit“, sagt die Planerin. Deshalb sieht sie sich auch nicht als Konkurrenz zu den Küchenstudios. Und der Kunde habe die Möglichkeit, das Angebot mehreren Küchenstudios vorzulegen, um die Preise vergleichen zu können. „Es profitieren also alle“, sagt Entenmann, deren Kunden sie auf Stundenbasis bezahlen.

Mit dem Geschäftsmodell, das es laut Victoria Entenmann so in der weiteren Region nicht gibt, fährt die Fleinerin bisher gut. „Es läuft sehr gut, vor allem aufgrund von Mund-zu-Mund-Propaganda.“ Mittlerweile hat sie eine Weiterbildung zur zertifizierten Küchendesignerin abgeschlossen, besucht regelmäßig Fachmessen und Küchenhersteller, um auf dem neuesten Stand zu bleiben. Auch Marketing auf Social Media werde immer wichtiger, um gesehen zu werden, sagt Entenmann. „Da muss ich meinen Weg noch finden.“

Die meisten Kunden von Plankreativ sind Privatleute aus der Region, auch mit Bauherren, Bauträgern und Schreibern arbeitet die Küchenplanerin vereinzelt zusammen. „Es ist heute ein Full-Time-Job“, freut sie sich über die steigende Nachfrage nach ihrer Dienstleistung.



So kann eine visualisierte Küchenplanung von Victoria Entenmann aussehen. Die Unternehmerin aus Flein besucht alle Kunden zu Hause. Fotos: privat

ANZEIGE

PORSCHE

Sie können länger frühstücken.
Sie sind früher zum Abendessen zurück.
Gibt es einen besseren Dienstwagen?

Die Zeichen stehen auf Dienstsportwagen: Der Gesetzgeber hat steuerliche Anpassungen in der Dienstwagenbesteuerung verabschiedet. Was das für Sie bedeutet? Der neue Macan ist als Dienstwagen jetzt noch attraktiver. Einfach QR-Code scannen und mehr erfahren.

Das „Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland“ tritt am Tag nach der Verkündung in Kraft. Dies ist keine steuerliche Beratung. Die Voraussetzungen für die Anwendung der verabschiedeten Gesetzesänderungen und sich ggf. daraus ergebenden steuerlichen Vorteile sind im Einzelfall von einem Angehörigen der steuerberatenden Berufe zu prüfen.

Porsche Zentrum Heilbronn
PZ Sportwagen Vertriebs-GmbH
Stuttgarter Straße 111
74074 Heilbronn
Tel. +49 7131 5034-200
www.porsche-heilbronn.de

Macan (WLTP): Stromverbrauch kombiniert: 19,8 – 17,0 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Klasse: A; Stand 07/2025

Firmen

Modepark Röther baut

Mit dem feierlichen Spatenstich ist der Startschuss für das HÜ Center bei Hückelhoven gefallen, ein Fachmarktzentrum mit überregionaler Strahlkraft und das größte Bauprojekt in der Geschichte der **Röther Unternehmensgruppe**. Das rund 25000 Quadratmeter große Fachmarktzentrum entsteht in zentraler Lage mit direktem Anschluss an die A46. Läuft alles nach Plan, könnten das HÜ Center und der Modepark Röther Ende 2027 eröffnen. Eine Fi-



Der Bau ist das größte Projekt der Firmengeschichte. Illustration: privat

liale unterhält das Unternehmen bereits seit 2012 in Hückelhoven, die nach der Fertigstellung umzieht.

Zu Beginn des Monats feierte das Michelfelder Familienunternehmen bereits die Eröffnung seines 55. Marktes – in Villach in Österreich. Im dortigen Super Nova Shoppingcenter sind nun 30 Mitarbeiter für Röther tätig. In allen Filialen in Deutschland und Österreich sind es inzwischen mehr als 2500. Die gesamte Unternehmensgruppe inklusive Adler und Ahlers beschäftigt heute über 4500 Mitarbeiter und betreibt zusammen rund 175 Filialen in Mitteleuropa. *red*

Ein Buch als Mutmacher

Wie kann der Wandel mit Freude gestaltet werden? Dieser Frage widmen sich Autoren auf unterschiedliche Art.

Von unserem Redakteur Jürgen Paul

21 Autorinnen und Autoren – eine Botschaft: den Wandel, der die Welt und unser Leben prägt, mit Freude und Mut zu gestalten. Bei der Buch-Release-Party am Donnerstag in der Villa Mertz in Heilbronn wird deutlich, dass die Verfasser den Titel ihres Buches ernst nehmen: „Wandel mit Freude: Impulse für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen“ (Verlag Springer Gabler) ist das 318 Seiten starke Werk überschrieben, das die vier Herausgeber Carolin Winz, Stefan Lingner, Daniel Nill und Tanja Eggers gemeinsam mit zahlreichen Autoren auf die Beine gestellt haben.

Die Autoren, die sich vor allem über das Netzwerk Zukunftszeichner der Herausgeber gefunden haben, wollen Mut machen in einer Zeit, in der Pessimismus und Defätismus die Oberhand zu gewinnen drohen. Der Fokus liegt dabei auf dem Dreiklang aus Mensch, Technologie und Next Business, also das zukünftige Wirtschaften, wie Stefan Lingner erläutert. Jeder der Autoren bringt eine neue Perspektive auf diese Themen ein, diese Vielfalt an Sichtweisen und Impulsen macht den Reiz des Sachbuchs aus.

Stefan Lingner etwa ist überzeugt davon, dass jeder Mensch seine Zukunft bewusst lenken kann. Dazu brauche es Mut zum Vertrauen. „Man muss erstmal Vertrauen schenken, denn ohne Vertrauen ist alles nichts“, sagt der Gründer der



Die Herausgeber Daniel Nill (von links), Tanja Eggers, Stefan Lingner und Carolin Winz bei der Buch-Release-Party in der Villa Mertz. Foto: Jürgen Paul

Heilbronner Agentur Lingner Consulting und Mitgründer des Netzwerks Zukunftszeichner. Er sieht gerade in Heilbronn sehr gute Voraussetzungen, um die Herausforderungen der Zukunft und den Wandel zu meistern, sagt Lingner und spricht von einem „Ökosystem des Aufbruchs“, das hier gerade entstehe.

Der Zukunftsforscher Marcel Aberle weist darauf hin, wie wichtig in der heutigen Zeit Menschen sind, die die Gräben in der Gesellschaft zuschütten und das „Wir“ statt des „Ichs“ in den Vordergrund stellen. „Und dabei lässt sich auch gutes Geld verdienen“, sagt Aberle mit Verweis auf den Kleidungshersteller Patagonia.

Bernhard Hirt widmet sich der Frage, wie Zukunftskraft und Transformationsfähigkeit in Unternehmen entfacht werden können. Seine Antwort: „Es liegt an der Führung. Sie muss Orientierung geben, Vertrauen schaffen und die Mitarbeiter mitnehmen.“ Für Führungskräfte – und nicht nur für die – hat Carolin Winz einen Ratschlag parat. „Führungskräfte brauchen ein inneres Leuchten statt immer neue Rollen und Masken“, sagt sie. Nur wenn man sich selbst kenne und aus der eigenen Tiefe heraus handle, sei man authentisch und glaubwürdig.

Menschen mitnehmen will auch Rainer Grill, Pressesprecher des Künzel-

sauer Ventilatorenherstellers Ziehl-Abegg. Mit Tiktok und E-Sports zielt er vor allem auf die jungen Menschen ab. Dadurch erreiche das Unternehmen Sichtbarkeit und Reichweite, betont Grill, der mit seinen Tiktok-Aktivitäten für bundesweite Aufmerksamkeit sorgt.

Tanja Eggers beschäftigt sich mit Patchwork, das sowohl ihr Privat- als auch ihr Berufsleben prägt. Sie wirbt für Perspektivwechsel und Offenheit. „Es gibt mehr als eine Meinung und mehr als eine Perspektive“, lautet ihr Credo.

Das kann Eggers Ehemann Jörg Zuber nur bestätigen. Ein Schlaganfall aus dem Nichts stellte Zubers Welt vor neun Jahren komplett auf den Kopf. Er musste sich neu erfinden, akzeptieren, dass sein Leben nach dem Motto höher, weiter, schneller nicht mehr funktioniert. Seither lebt er nach einem Motto, das er auch seinen Mitmenschen ans Herz legt: „Mach langsam, pass auf dich auf!“ Denn jeder sei ersetzbar.

Technologie spielt in dem Buch eine wichtige Rolle. Daniel Nill etwa will die enormen digitalen Potenziale entfesseln und plädiert für einen angstfreien Umgang mit Technologien wie Künstlicher Intelligenz (KI). „Wir müssen die Technologie entmystifizieren“, sagt er. Den Unternehmen empfiehlt er, die Mitarbeiter einfach mal machen zu lassen, um die Scheu vor KI abzubauen.

So nähern sich die Autoren dem Wandel mit sehr unterschiedlichen Ansätzen – aber immer mit dem Ziel, positive Impulse zu setzen und Mut zu machen. „Wir wollen Lust vermitteln, dass es Spaß macht, Veränderungen zu leben“, bringt es Reinhold Geilsdörfer auf den Punkt. In Heilbronn sei man da schon sehr weit, lobt der Geschäftsführer der Dieter-Schwarz-Stiftung das Zusammenspiel zwischen Start-ups, Wissenschaft und Unternehmen. Das gemeinsame Buch soll einen Beitrag leisten, diesen Austausch zu intensivieren und das regionale Netzwerk auszubauen.

ANZEIGE

WÜRTH ELEKTRONIK MORE THAN YOU EXPECT

VON WALDENBURG IN DIE WEITE WELT



Würth Elektronik eiSos ist einer der führenden Hersteller von elektronischen und elektromechanischen Bauelementen für die Elektronikindustrie. Von Waldenburg aus sind wir in 50 Ländern der Welt aktiv. Erfolg und Höchstleistungen sind nur möglich, wenn ein starkes Team ein gemeinsames Ziel verfolgt.

www.we-online.com



Zum 1. September haben 27 junge Talente in 14 verschiedenen Ausbildungs- und Studiengängen ihre berufliche Laufbahn bei Würth Elektronik an den Standorten Waldenburg (Foto) und München begonnen. Foto: Würth Elektronik

Ausbildung auf höchstem Niveau

Würth Elektronik erneut mit Dualis-Siegel ausgezeichnet

Die Würth Elektronik eiSos GmbH & Co. KG hat im Rahmen der Initiative „Dualis“ erneut das begehrte Siegel „Ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb“ der IHK Heilbronn-Franken erhalten.

Mit dem erfolgreichen zweiten Re-Audit wird dem Waldenburger Hersteller elektronischer und elektromechanischer Bauelemente die hohe Qualität seiner Ausbildungsprogramme und das besondere Engagement für den Fachkräftenachwuchs bestätigt.

„Unsere Auszubildenden sind unsere Fachkräfte von morgen und damit unser wichtigstes Kapital für die Zukunft. Deshalb geben wir alles, um unseren Nachwuchs auf die künftigen Aufgaben vorzubereiten und ihm die

bestmöglichen Ausbildungsbedingungen zu bieten“, betont Dirk Knorr, COO und Geschäftsführer von Würth Elektronik eiSos. Die erneute Auszeichnung sieht er als verdienten Lohn für das Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit Leidenschaft und Ideenreichtum eine moderne, praxisnahe und in die Unternehmenskultur integrierte Ausbildung gestalten.

Messbarer Erfolg

Das Ausbildungskonzept umfasst eine intensive Betreuung durch ein sechsköpfiges Team, ein eigenes Ausbildungs-Management-System, gezielte Prüfungsvorbereitung, regelmäßige Entwicklungsgespräche und

attraktive Zusatzleistungen – von Sozialangeboten bis hin zu Auslandsaufenthalten. Der Erfolg ist messbar: Rund ein Drittel der Absolventinnen und Absolventen schließt mit Auszeichnung ab, 93 Prozent bleiben im Unternehmen.

Dass Würth Elektronik auch in herausfordernden Zeiten konsequent in die Zukunft investiert, zeigt sich auch im Ausbildungsstart 2025: Zum 1. September haben 27 junge Talente in 14 verschiedenen Ausbildungs- und Studiengängen ihre berufliche Laufbahn bei Würth Elektronik an den Standorten Waldenburg und München begonnen – ein weiteres starkes Signal für die Verlässlichkeit des Unternehmens als Ausbildungspartner in der Region. *anz*

Beim Thema Wasserstoff überlässt die Region Heilbronn-Franken lieber nichts dem Zufall. Aus gutem Grund.

Von unserem Redakteur
Martin Peter

Für die Energiewende ist Wasserstoff von zentraler Bedeutung. In der Region ist das Thema längst verankert. Wie genau, verrät Patrick Dufour, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn.

■ *Herr Dufour, Hand aufs Herz: Wenn Sie morgen Ihr Auto gegen ein Wasserstofffahrzeug tauschen könnten – zuschlagen oder lieber noch ein paar Jahre warten?*

Dufour: Das macht jetzt keinen Sinn. Es gibt erstens kaum Fahrzeuge und zweitens kaum Tankinfrastruktur. Obwohl die Technologie funktioniert.

■ *Das wird Landrat Norbert Heuser als Verfechter des Wasserstoffhochlaufs in der Region nicht so gerne hören...*

Dufour: Das wird er ähnlich sehen. Ich muss mit dem Auto klarkommen, brauche eine wohnortnahe Infrastruktur und auch in Deutschland oder Europa, wenn ich längere Strecken fahre. Das ist derzeit nicht gegeben. Viele hatten gehofft, dass Wasserstoff im Personennahverkehr eine Nische findet – aber die meisten Strecken schaffen inzwischen auch E-Busse.

■ *Das heißt, Wasserstoff-Fahrzeuge setzen sich nicht mehr durch?*

Dufour: Als Nutzfahrzeug kann es sich durchaus durchsetzen. Immer dann, wenn große Lasten transportiert werden müssen, hat die Brennstoffzelle gegenüber dem Elektrofahrzeug einen Vorteil. Es gibt Tests in Bezug auf Müllfahrzeuge, in der Landwirtschaft oder bei Lkw. Es gibt hochspannende Fahrzeuge von Daimler

„Wir wollen unsere Region gut mit Wasserstoff versorgt wissen.“

Truck – die stehen jetzt nur in Konkurrenz mit Elektrofahrzeugen. Es gibt auch die Möglichkeit, Wasserstoff im Verbrennungsmotor zu nutzen. In diesem Bereich könnten Wasserstoff-Fahrzeuge jeder Größe relevant werden. Aber noch sind diese Fahrzeuge nicht da.

■ *Bei der Energiewende spielt Wasserstoff eine zentrale Rolle. Warum möchte ausgerechnet die Region Heilbronn-Franken Vorreiter werden?*

Dufour: Wir haben zwei unterschiedliche Motivationen, uns um das Thema Wasserstoff zu kümmern. Die eine ist historisch bedingt. In der Region haben wir über 40 Jahre Erfahrung mit dem Handling riesiger Massen flüssigen Wasserstoffs. Wir sind einer der größten Verbraucher Europas, gut die Hälfte des europaweiten Bedarfs benötigt das Raketenforschungszentrum des DLR in Lampoldshausen. Insofern sind wir seit Jahrzehnten Vorreiter. Das Interesse am Thema Wasserstoff lässt sich aus der Aufgabe ableiten, mit unserem DLR-Standort Technologietransfer zu betreiben. Als wir vor 13 Jahren angingen, im Bereich Wasserstoff aktiv zu werden, haben wir nicht damit gerechnet, dass wir bei Wasserstoff jemals über die Energiewende sprechen. Das kam viel später auf.

■ *Das war dann die zweite Motivation?*

Dufour: Ja. Inzwischen ist allen klar: Wir müssen unser Energiesystem dekarbonisieren. Damit fallen Kohle, Öl und Gas perspektivisch weg. Für viele energieintensive Industrien bleibt Wasserstoff als einziger molekularer Energieträger übrig. Unsere Motivation ist, schon jetzt so stark zu trommeln, dass wir sicher sein können, dass zukünftig hier genug Wasserstoff ankommt.

■ *Zumal der Weg des Wasserstoffs von der Nordsee entlang der großen Stahl- und Chemiewerke bis in den Süden weit ist.*

Dufour: Das sind gigantische Verbraucher bis dahin. Wir haben hier eher kleine Verbraucher. Kommt nicht genug bei uns an, bedroht das aber die Betriebe. Wenn wir uns jetzt nicht um das Thema kümmern, ist zum Zeitpunkt X kein Wasserstoff da. Es geht also darum, dass wir unsere Industrie gut versorgt wissen wollen.

■ *Wenn wir heute eine Zwischenbilanz ziehen: Wo steht die Region momentan beim Thema Wasserstoff?*

Dufour: Was wir auf jeden Fall geschafft haben, ist dafür zu sorgen, dass man uns nicht vergisst. Ich denke, es ist an den unterschiedlichen politischen Stellen klar geworden, dass wir das ernst meinen.

■ *Welche Projekte sind in der Region Heilbronn-Franken schon sichtbar?*

Dufour: Ein Pilotprojekt war das H2Horizon beim DLR in Lampoldshausen. Mit dem Hydrogenium entsteht nun eine moderne Infrastruktur für industrielle Tests, ein echtes Leuchtturmprojekt. Ziel ist, dass wir in Bezug auf Forschung und Testinfrastruktur eine deutschlandweite Bedeutung gewinnen, meinetworken auch gerne eine europaweite. Das ist ein Wettbewerbsvorteil für die Region.

■ *Aber die Frage bleibt, wann wie viel Wasserstoff in der Region ankommt...*

Dufour: Das können wir nicht beantworten. Die Planung der Netzbetreiber sieht vor, dass Wasserstoff irgendwann beigemischt wird und später nur noch Wasserstoff in den Leitungen ist. Bis 2028 sollen die großen Leitungssysteme Wasserstoff aufnehmen können. Das Kraftwerk in Heilbronn wird dazu gerade auf Gas umgerüstet, später wird es dann zu einem Wasserstoffkraftwerk weiterentwickelt.

■ *Ist das mehr als pure Symbolpolitik?*

Dufour: Absolut. Kohle ist bald Vergangenheit in Heilbronn, der Zwischenschritt ist, aus dem Kohlekraftwerk ein Gaskraftwerk zu machen. Es gibt klar definierte Zeiträume, bis wann auf Wasserstoff umgestellt sein wird. Das ist sehr konkret. Das wird kommen.

■ *Und wird das auch bezahlbar sein – für Betriebe und Endverbraucher?*

Dufour: Die Preisbildung ist kein regionales Thema. Wenn Deutschland die großen benötigten Mengen an Wasserstoff aus den Weltregionen bezieht, in denen er günstig erzeugt werden kann, gibt es einerseits günstigere Preise und andererseits auch eine entsprechende Preisstabilität. Wie sich das Preisniveau genau einpendeln wird, wissen wir nicht, aber innerhalb Deutschlands gibt es bislang keine nennenswerten Preisunterschiede. Ich gehe davon aus, dass das auch nach einer Umstellung auf Wasserstoff so sein wird. Deutschlandweit wird das Energiesystem dekarbonisiert, die Kosten dafür müssen refinanziert werden.

■ *Gerade viele Mittelständler werden sich das kaum leisten können.*

Dufour: Auch ein Mittelständler ist in ein Gesamtsystem eingebunden. Wenn es nur noch diesen Energieträger gibt, wir Wasserstoff aus sonnenreicheren Regionen beziehen, werden wir auch Skaleneffekte haben, sprich: Die Produktionskosten werden gewaltig sinken.

■ *Hat die Region eine Chance, genug eigenen Wasserstoff zu produzieren?*

Dufour: Die Landesregierung geht davon aus, dass Wasserstoff bis zu einem gewissen Prozentsatz erzeugt werden kann. Bis 2030 reden wir für Heilbronn-Franken von 45 Prozent des Bedarfs, der Wert sinkt bis 2040 auf 32 Prozent, da der Import steigt. Es gibt eine Studie des Regionalverbands Heilbronn-Franken, dass wir das Ziel in Heilbronn-Franken zumindest rechnerisch tatsächlich erfüllen können. Baden-Württemberg stellt insgesamt 100 Millionen Euro zur Verfügung, um Infrastrukturprojekte im Bereich der Wasserstofferzeugung mitzufinanzieren.

■ *Inwieweit mischt da die Region mit?*

Dufour: Mit dem Bau von Elektrolyseuren. Es gibt einen Antrag aus Heilbronn, einen rund ums DLR in Hardthausen,

„Der Unterschied im Heizkeller wird nicht groß spürbar sein.“

aber nicht vom DLR selbst. Und es gibt in Wertheim Anträge.

■ *Brauchen wir mehr Tempo als bisher?*

Dufour: Wir haben ein Henne-Ei-Problem. Es müsste sicher mehr Wasserstoffprojekte geben. Aber wenn kein Abnehmer da ist, bringt es mir nichts, Wasserstoff zu erzeugen. Umgekehrt stellt niemand auf Wasserstoff um, wenn der noch nicht da ist.

■ *Wie lässt sich das Problem lösen?*

Dufour: Wenn die Süddeutsche Erdgasleitung erstmal mit Wasserstoff gefüllt ist, löst sich das Problem. Wir haben dann relativ schnell ausreichend Ankernutzer, da rechnet sich natürlich auch jedes Projekt, in dem hier lokal noch Wasserstoff erzeugt wird. Dann werden andere Nutzer umschwenken. Aber das dauert natürlich, manche Betriebe können ihre Anlagen nicht von jetzt auf gleich umstellen.

■ *Wie nehmen Sie die Menschen mit, damit Wasserstoff nicht nur als „Projekt der Industrie“ wahrgenommen wird?*

Dufour: Die Umstellung passiert vor Ort über Versorger, Kommunen und Stadtwerke. Das wird immer mehr in Richtung Endverbraucher gehen. Daher haben wir die Initiative H2 Impuls gestartet: eine Kommunikationsoffensive, die alle Zielgruppen vernetzt und Ängste nimmt.

■ *Wird der Normalbürger die Umstellung auf Wasserstoff denn groß spüren?*

Dufour: Der Unterschied im Heizkeller wird nicht groß sein. Wasserstoff wird irgendwann einfach da sein. Die Menschen, die diese Umstellung organisieren müssen, die sind vielleicht weniger gespannt. Auch die Betriebe wird das spürbar beschäftigen.

■ *Wenn wir uns 2040 zum Interview wiedersehen: Wo stehen wir dann?*

Dufour: Bis 2040 wird Erdgas weitgehend verdrängt sein und Wasserstoff selbstverständlich in den Netzen fließen.

■ *Was bedeutet das für Ihr Wasserstoff angetriebenes Fahrzeug?*

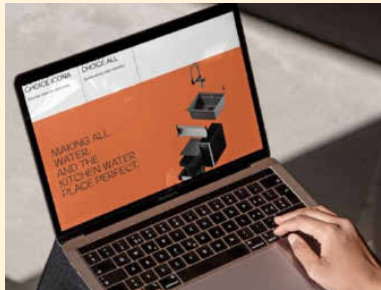
Dufour: Das könnte ich mir dann – wenn die Industrie das auch so sieht – wirklich gut vorstellen. Sonst fahre ich ein E-Auto.

Firmen

Mehrfach ausgezeichnet

Das im April dieses Jahres eröffnete Blanco Brand Experience Center in Oberderdingen ist mit dem Iconic Design Award 2025 im Bereich „Architektur“ ausgezeichnet worden. Unter mehr als 560 Einreichungen aus mehr als 40 Ländern würdigte die Jury die Einrichtung des Küchenspülen-Herstellers als „herausragendes Projekt, das durch Qualität und Innovation überzeugt“. Der Preis wird am 7. Oktober verliehen.

Nachdem das Unternehmen vor wenigen Monaten bereits mit dem „German Brand Award 2025“ ausgezeichnet wurde, krönte zudem der „Red Dot Brands & Communication Design Award 2025“ die erfolgreiche Marken-Neuausrichtung. Mit dem Ziel, den Wandel vom klassischen Spülenhersteller hin zum Systemanbieter für den Küchenwasserplatz auch optisch zu festigen, wurde eine neue Markenidentität geschaffen, die Modernität, Klarheit und Innovationskraft vereinen soll. In Zusammenarbeit mit der Kreativagentur Strichpunkt hat **Blanco** charakteristische visuelle Elemente entwickelt, die die neue Markenidentität greifbar machen sollen: prägnante Farbschemata, eine moderne Typografie und puristische Bildwelten. Gleichzeitig



Blancos Markenauftritt wurde ausgezeichnet. Foto: Blanco

bleibt das Blanco-Logo, das seit den 1980er Jahren das Markenbild prägt, ein fester Bestandteil.

Auch den German Brand Award gab es für den umfassenden Marken-Relaunch – in der Kategorie „Excellence in Brand Strategy and Creation Brand Design – Corporate Brand“.

Titel für Lidl

Lidl in Deutschland ist für seinen Einsatz an Grund- und Förderschulen mit dem Deutschen Preis für Unternehmensengagement 2025 ausgezeichnet worden. Der Lebensmitteleinzelhändler stellt dem gemeinnützigen Verein Brotzeit sämtliche Lebensmittel zur Verfügung, um Kinder an Grund- und Förderschulen mit einem kostenlosen Frühstück zu versorgen. UPJ, ein Netzwerk für Unternehmensverantwortung und gesellschaftliches Engagement, würdigt die Unterstützung des Unternehmens mit der Auszeichnung in der Kategorie „Gemeinsam für Bildung und Chancengerechtigkeit“.

Seit 16 Jahren begleitet Lidl den Verein. Dabei steht Brotzeit in Kontakt mit Schulen, gewinnt Ehrenamtliche und kümmert sich um Logistik und Qualitätsmanagement. Lidl stellt sämtliche Lebensmittel zur Verfügung. „Wir sind stolz darauf, dass so viele Kinder dank unserer Unterstützung mit einem ausgewogenen Frühstück in den Tag starten können“, sagt Miriam Schroer, Bereichsleiterin CSR und Nachhaltigkeit bei Lidl in Deutschland.

Das Projekt, das 2009 auf Initiative von Uschi Glas an vier Münchner Schulen ins Leben gerufen wurde, ist immer weiter gewachsen. Rund 480 Grund- und Förderschulen bieten mittlerweile das Brotzeit-Frühstück an, bis Ende 2025 soll es das Angebot in weit über 500 Einrichtungen geben. Mehr als 2,8 Millionen Frühstücke wurden allein im Jahr 2024 ausgegeben, 18,7 Millionen seit Vereinsgründung.

Standpunkt

Turboabschreibung

Mobilität ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Um die motorisierte Fortbewegung klimafreundlich und zugleich bezahlbar zu machen, tritt die Regierung besonders bei der

Förderung von elektrischen Dienstwagen fester aufs Gaspedal. Dabei setzt man jedoch nicht mehr auf die Kaufprämie, sondern lockt mit Steuervorteilen. Für diese Form der Förderung muss der Staat kein Geld in die Hand nehmen und schafft den noch mehr Spielraum für Investitionen.

Die Neuregelung bietet neben der üblichen linearen oder degressiven Abschreibung auch eine Turbo-Version für die Abschreibung von elektrischen Neu- und Gebrauchtwagen, die bis Ende 2027 als Dienstwagen angeschafft und ab dem 1. Juli 2025 angemeldet wurden. Sie erlaubt, im ersten Jahr nach dem Kauf 75 Prozent des Nettokaufpreises vom steuerpflichtigen Einkommen abzusetzen. Im zweiten Jahr dürfen noch zehn Prozent, im dritten und vierten je fünf sowie im fünften und sechsten Jahr je zwei Prozent geltend gemacht werden.

Auch das private Portemonnaie darf sich bei einem Umstieg auf einen Dienst-Stromer freuen: Der zu versteuernde geldwerte Vorteil für die Privatnutzung schrumpft auf 0,25 Prozent, während bei Hybriden oder Plug-ins 0,5 und bei Verbrennern weiterhin ein Prozent vom Bruttolistenpreis versteuert werden müssen. Beide Seiten profitieren von der deutlich hochgesetzten Preisobergrenze für privat genutzte elektrische Dienstwagen. Diese lag bisher bei 70.000 Euro netto, seit 1. Juli liegt sie bei 100.000 Euro.

Neben steuerlichen Vergünstigungen sprechen auch niedrigere Unterhaltskosten sowie die Stärkung des umweltfreundlichen Firmenimages für den Umstieg auf elektrische Dienstfahrzeuge. Diese kosten laut aktueller Studien sogar bei höherem Anschaffungspreis unterm Strich weniger als Verbrenner, Hybride oder Plug-ins. Rechenbeispiele im Netz sowie die Steuerberatung vor Ort informieren über Einsparmöglichkeiten und den besten Zeitpunkt zum Umstieg.

Philipp Neumeyer,
Steuerberater in Heilbronn

Köpfe

Wechsel im Vorstand

Zum 1. September hat Vorstandsmitglied **Mario Thaten** (46) die Verantwortung für die Vertriebspartner Außendienst und Genossenschaftsbanken bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall übernommen.



Mario Thaten
Foto: privat

Der bisherige Vertriebsvorstand Peter Magel (63) ging in den Ruhestand. Aus diesem Anlass wurde das Vorstandsressort „Markt“ geschaffen, in dem Marketing, Vertrieb und digitale Tochterunternehmen gebündelt sind. Damit ist der Generationswechsel im Schwäbisch Hall-Vorstand abgeschlossen. Neben Thaten und dem Vorstandsvorsitzenden Mike Kamann gehören dem Vorstand Katharina Thomas und Kristin Seyboth an. Unterstützt wird das Quartett von der Generalbevollmächtigten Claudia Klug. Thaten startete 2019 als Bereichsleiter Marketing und Unternehmensstrategie und gehört dem Vorstand seit 2023 an. *red*

Für einen Schwerlast-Transport musste die Spedition einmal durch München – dafür wurde sonntags die Leopoldstraße gesperrt. Foto: Kübler



Ohne Kübler keine Wende

Die Spedition transportiert schwere Transformatoren für die Energiewende – und hat ein Alleinstellungsmerkmal.

Von unserem Redakteur
Martin Peter

Mit Hindernissen gehen Thorge Clever und sein Team auf ihre ganz eigene Weise um: Entweder umfahren sie die Problemzone. Oder sie schaffen die Hindernisse einfach aus dem Weg. Auch vor Verkehrsschildern kennen die Michelfelder keinen Halt. Ist eins im Weg, muss es weg. Ampeln werden demontiert, Bäume notfalls versetzt. Die Energiewende hat im Land schließlich Vorfahrt.

Ohne die Spedition Kübler würde der Energiewende im wahrsten Sinne des Wortes der Saft ausgehen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf den Transport von Transformatoren, die es in den Umspannwerken braucht, um Gleichstrom in Wechselstrom umzuwandeln. Konkurrenten sind rar. „In Deutschland sind wir ein-

zigartig aufgestellt“, sagt Teamleiter Clever. Seit eineinhalb Jahren hat die Spedition Kübler, die im Mannheimer Hafen einen 500-Tonnen-Kran hat, ein eigenes Eisenbahnverkehrsunternehmen, kann Schwerlasttransporte nach eigenen Angaben als einziger Anbieter in Deutschland nun auf allen drei Wegen – Straße, Wasser und Schiene – selbst transportieren.

So gesehen führt an den Michelfeldern kein Weg vorbei. „Dass wir alle Prüfungen dafür bestanden haben, macht uns richtig stolz“, sagt Clever. Zumal die Hürden auf dem Weg zu einem Eisenbahnverkehrsunternehmen hoch seien. Aber auf Hürden und Hindernisse ist das Familienunternehmen, das 1930 als Fuhrunternehmen gegründet wurde, ja spezialisiert. Zu welchen logistischen Meisterleistungen die Spedition in der Lage ist, davon haben sich vergangenen Sommer viele Menschen in der Region und weit darüber hinaus überzeugen können: Über vier Wochen haben die Mitarbeiter das U-Boot U17 von Speyer aus über Land ins Technikmuseum nach Sinsheim gebracht.

Das unter den Augen vieler Zeugen: Medienwirksam wurde der Transport begleitet, am Zielort nahmen am Ende zehntausende Menschen das U-Boot in Empfang. Auch für das Team der Spedition kein gewöhnlicher Transport, abgesehen davon, dass es durchaus eine besondere Herausforderung gewesen sei, die große

und schwere Fracht durch enge Straßenschluchten und Kurven zu manövrieren. Aber genau das lieben sie.

Deutlich häufiger – und doch nie alltäglich – ist der Transport von Transformatoren, im Schnitt einmal wöchentlich stehen sie irgendwo im Land für die Spedition an, die mit rund 130 Mitarbeitern 20 Millionen Umsatz im Jahr macht. „Die Hälfte entfällt auf das Geschäft mit der Energiewende“, sagt Clever. Neben den

„Es darf nicht passieren, dass wir uns festfahren.“
Thorge Clever

Transformatoren, die den Großteil ausmachen, transportiert Kübler seit kurzem Kabeltrommeln für Stromtrassen wie Suedlink. Im Vergleich sind zwei Kilometer Stromkabel mit ihren rund 100 Tonnen aber ein Leichtgewicht.

Transformatoren bringen es in der Regel auf das Dreifache, im vergangenen Jahr hat das Unternehmen einen 450-Tonnen-Brocken transportiert – verteilt auf 38 Achslinien. Der gesamte Zug brachte bei 100 Metern Länge knapp 800 Tonnen auf die Waage. „In der Dimension haben wir nur ein oder zwei im Jahr“, verrät Clever.

Eine logistische Meisterleistung ist es immer: Alleine die Planung der Transporte nimmt Monate, eher Jahre in Anspruch. „Es darf nicht passieren, dass wir uns festfahren“, sagt der Teamleiter. Das wäre bei diesen Dimensionen der Super-GAU.

Damit das nicht passiert, werden Strecken geplant, bevor manche der zu transportierenden Teile überhaupt gebaut werden. „Es steht schon vorher fest, ob es geht oder nicht“, sagt Clever. Nach einer Vorausplanung am Schreibtisch gehen die Kübler-Mitarbeiter raus, vermessen die Strecke, sprechen mit Behörden. Auch wird die Fahrt vorab am Computer simuliert. „Da sehen wir, wo es eng wird, welche Verkehrsinseln weg müssen, wie wir um Kurven kommen.“ Eine riesige Kreuzung wird da schnell klein.

Auch die schwache Infrastruktur im Land stellt oft eine Herausforderung dar, verlangt nach kreativen Lösungen. „Umgehungsstraßen sind nicht für Schwertransporte ausgebaut“, sagt Clever. Deshalb die Experten oft auf untergeordnete Straßen ausweichen. Insofern stellte die Jungfernfahrt der mit TII-Scheuerle aus Pfedelbach entwickelten Seitenträgerbrücke STB 320 auch für die Spedition Kübler einen Quantensprung dar: Das Eigengewicht des Fahrzeugs konnte um fast 30 Prozent reduziert werden. Das macht es für die Experten im wahrsten Sinne leichter und schont Straßen und Brücken.

Prezero macht Papier aus Stroh

Am Standort Schwedt des Recyclingfaserspezialisten Leipa entsteht eine Strohfaserproduktionsanlage.

Als Experte für nachwachsende Rohstoffe erweitert die Prezero-Tochter Outnature ihr Portfolio um Strohfasern. Das neue Papierprodukt soll im vierten Quartal nächsten Jahres auf den Markt kommen.

Für die Fasergewinnung bietet Stroh als Rohstoff eine Vielzahl an Vorteilen, teilt das Unternehmen der Neckarsulmer Schwarz-Gruppe mit. Als Nebenprodukt der Getreideernte ist es ohnehin vorhanden und hat somit kurze Transportwege. Die Strohfasern ermöglichen den Verzicht auf Frischholzfaser, liefern aber dank ihrer hervorragenden Festigkeitseigenschaften vergleichbare Papierqualität.

„Die Lücke zwischen Qualitätsverlust und dem Bedarf an Frischholzfaser kann Stroh hervorragend schließen“, erklärt Michail Ginsburg, Geschäftsführer von Outnature. Das Unternehmen habe mit Leipa bereits beim Thema Paludi-Biomasse zusammengearbeitet. „Gemein-

sam werden wir das Potenzial regional verfügbarer Agrarnebenprodukte entfalten“, kündigt er an. Das zahle auch auf die Nachhaltigkeitsstrategie der gesamten Schwarz-Gruppe ein.

Die neue Faserproduktionsanlage ist Teil eines zweistufigen Investitionsvorhabens. Leipa plant, die Strohfasern am Standort Schwedt in Kombination mit Altpapier einzusetzen. Aktuell verarbeitet das Werk jährlich mehr als eine Million

Tonnen Altpapier, um daraus Papiere für Verpackungen und zum Bedrucken herzustellen. Untersuchungsergebnisse zeigen, dass die Festigkeitseigenschaften der Strohfasern die des Altpapiers deutlich übertreffen.

„Unsere Partnerschaft eröffnet vielversprechende Möglichkeiten für eine noch nachhaltigere Papierproduktion“, sagt Leipa-Konzernchef Antonio Bellante. Und in der Region profitierten die Land-



In der Papierfabrik von Leipa bei Schwedt an der Oder wird nun zusammen mit einer Prezero-Tochter Papier aus Stroh hergestellt. Foto: Prezero

wirte von dem zusätzlichen Absatzmarkt. Outnature lässt bereits Pappe und Papier auf Basis der Durchwachsenen Silphie produzieren. Nun wurde dazu auch eine Ökobilanz zur Silphie-Faser und dem daraus hergestellten Papier vorgelegt. Die Studie bestätigt: Der Einsatz von Silphie-Fasern als Alternative zu Zellstoff ist ökologisch sinnvoll.

Das Gutachten wurde nach dem Standards ISO 14040/44 durch ein Fraunhofer-Institut erstellt und einer Prüfung durch die Green Delta GmbH unterzogen. Es analysiert den gesamten Lebenszyklus der Silphie-Faser und des Papiers – von der Aussaat über die Verarbeitung bis zur Herstellung des Papiers. Die Berechnungen wurden mit Silphie-Papier mit 115 Gramm pro Quadratmeter geführt und liefern belastbare Ergebnisse zur Umweltwirkung des Materials.

Besonders hervorzuheben sind die Daten zu CO₂-Emissionen: Silphie-Fasern haben demnach einen netto-negativen Footprint von minus 257 Kilogramm pro Tonne, da durch die Bioenergieerzeugung mehr Emissionen eingespart werden, als bei der Herstellung entstehen. Außerdem wurde festgestellt, dass sich durch den Einsatz mit Frischfaser eine Einsparung von 73 Prozent ergibt, bei recycelten Fasern von 66 Prozent. *red*

Die richtige Reaktion auf einen Cyberangriff

Keine Panik – Besonnenes Handeln und gute Vorbereitung sind entscheidend

Ein Klick zu viel, eine unscheinbare Mail, ein schlecht gesichertes Passwort – und plötzlich steht ein Unternehmen still. Die Zahl der Cyberangriffe und die Professionalität dieser Attacken nehmen weiter zu. Selbst bei besten präventiven Maßnahmen ist der Erfolg Cyberkrimineller nicht immer zu verhindern.

Deshalb müssen sich Unternehmen aller Branchen und Größen auf den Ernstfall vorbereiten. Was tut man, wenn nichts mehr geht? Wenn keine E-Mails mehr verschickt werden können, wenn das ERP-System ausfällt, wenn die Produktion stillsteht?

Ruhe bewahren

Bei einem Incident Response – also bei der Reaktion auf einen leider erfolgreichen Cyberangriff – ist ein kühler Kopf entscheidend. Denn beim betroffenen Unternehmen herrscht Unruhe, Hektik, vielleicht sogar Panik. Die Situation kann existenzbedrohend sein.

„Wenn Hacker beispielsweise über Nacht das Lagersystem lahmlegen, gibt es keine Bestandsverwaltung, keine Lieferungen, nichts. Wie lange kann ein Unternehmen das durchhalten? Wann springen Kunden mit Just-in-time-Verträgen ab? Es geht ums Ganze“, sagt Sonja Saß, IT-Forensikerin im Cyber Defense Center von Bechtle. Deshalb sei das wichtigste Ziel, einen konkreten Plan zu entwickeln.

Kein Aktionismus

Die betroffene IT-Infrastruktur ist ein Tatort mit wertvollen Spuren. Das unstrukturierte Herunterfahren von Systemen, das nicht abgesprochene Ändern von Passwörtern, die Manipulation von Firewalls – alles in der grundsätzlich guten Absicht, den Schaden



Die IT-Security-Expertinnen und -Experten von Bechtle helfen vor, während und nach einem Angriff.

Foto: Bechtle

ezindämmen – verwischt Spuren, die wichtig sind, um zu erfahren, was genau passiert ist.

Um Aktionismus zu vermeiden, verteilen die Profis des Bechtle Cyber Defense Centers Aufgaben an die Beteiligten. Sie müssen herausfinden: Wann gab es die ersten Auffälligkeiten? Welche Systeme sind betroffen? Gibt es Backups, die nicht im Netzwerk liegen? Hat das Unternehmen Tools im Einsatz, die verdächtige Aktivitäten aufgezeichnet haben? Erst wenn diese Informationen gesammelt sind, ergibt es Sinn, einzelne Systeme vom Netz zu nehmen oder Geräte abzuschalten.

Und noch eines ist von entscheidender Bedeutung: Vertrauen. Durch gute Kommunikation. „Unser Ziel ist, sämtliche Informationen zentral zu bündeln. Alle sollen auf dem gleichen Stand sein und Entscheidungen gemeinsam treffen“ sagt Sonja Saß. Deshalb bringt sie alle Verantwortlichen an einen Tisch – IT-Administrator:innen, Geschäftsleitung, die Rechtsabteilung und Datenschutzbeauftragte.

IT-Forensik

So wie Kriminalbeamte an einem Tatort Spuren sichern, tun dies IT-Forensiker

und -Forensikerinnen in den Systemen eines Unternehmens. Sie suchen nach sogenannten Artefakten: ungewöhnlichen Verbindungen zu externen Servern, manipulierten Zugangsdaten oder Hinweisen auf ausgenutzte Schwachstellen.

Aus diesen Puzzleteilen entsteht ein Bild des Angriffswegs – eine wichtige Grundlage, um die eigenen Systeme wieder sicher aufzubauen. Auch hier unterstützen die Expert:innen von Bechtle – meist schrittweise: Zunächst werden nur die wichtigsten Prozesse wiederhergestellt, damit der Betrieb anlaufen kann. Parallel dazu gilt es, Si-

cherheitslücken zu schließen, Passwörter zu erneuern und Mitarbeitende zu sensibilisieren. Denn die Angriffsmethoden entwickeln sich in rasantem Tempo weiter. Heute wird Schadsoftware sogar als Dienstleistung im Internet angeboten. So können selbst unerfahrene Täter Unternehmen erpressen – durch Verschlüsselung von Daten, die Drohung mit Veröffentlichung oder durch sogenannte DDoS-Angriffe, die Webseiten lahmlegen.

Besser vorbereitet

Ein Cyberangriff kann jedes Unterneh-

men treffen – vom internationalen Zulieferer bis zum Handwerksbetrieb um die Ecke. Entscheidend ist, nicht in Panik zu verfallen, sondern strukturiert vorzugehen: Notfallplan erstellen und regelmäßig üben, Backups an sicheren Orten aufbewahren, Verantwortlichkeiten klar regeln, externe Expert:innen kennen und im Ernstfall frühzeitig hinzuziehen. Wer diese Grundlagen beachtet, kann im Krisenfall nicht nur Zeit und Geld sparen, sondern im Zweifel die Existenz seines Unternehmens sichern.

Mehr Wissenswertes zum Thema gibt es im Internet online unter: www.bechtle.com/security. **anz**



#zukunftsstark

Als größtes deutsches IT-Systemhaus und einer der führenden IT-Dienstleister Europas stehen wir für Digitalisierung in Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft. Mit modernen IT-Arbeitsplätzen, Multi-Cloud-Services, Cybersecurity, Künstlicher Intelligenz und allem, was starke Perspektiven für eine erfolgreiche und nachhaltige Zukunft schafft.

bechtle.com



Firmen

Inspektion per Laser

Von Stuttgart nach Georgien: Diese Strecke – rund 3600 Kilometer – hat ein Hubschrauber im Auftrag des Verteilnetzbetreibers **Netze BW** bei der Inspektion ihrer Hochspannungsstrassen und aller 266 angrenzenden Umspannwerke in Baden-Württemberg zurückgelegt. Der Hubschrauber war mit speziellen Sensoren ausgestattet, um 3D-Daten aufzunehmen, die Trassenpflege zu digitalisieren und die Versorgungssicherheit aus der Vogelperspektive zu bewerten.

Genutzt wurde dabei Lidar (Light Detection And Ranging), eine Technologie, die Entfernungen und Abstände mit Laserstrahlen misst, um präzise 3D-Modelle zu erstellen. Dabei wurden über das gesamte Netzgebiet der Netze BW aus etwa 110 Metern Höhe die Leitungen sowie die umgebende Vegetation zentimetergenau erfasst.

Mit den Daten wird identifiziert, wo Bäume in die Leitungen hineinwachsen oder hineinfallen könnten. „Bisher mussten wir im-



Netze BW nutzt jetzt Lidar-Daten für Inspektionen. Foto: Netze BW

mer schätzen – mit Lidar haben wir Gewissheit, an welchen Stellen Vegetation zum Risiko werden kann“, sagt Fabian Grabowski, Monteur bei Netze BW. Ein einziger Baumschaden kann bis zu einer halben Million Euro kosten.

Alle identifizierten Risiken stehen nun dem Betriebspersonal in einer von Netze BW entwickelten App zur Verfügung. Auf diese können auch Behörden und Partnerfirmen zugreifen. Daneben bereitet die EnBW-Tochter eine Medien-Plattform vor, auf der alle Bilder, Videos und 3D-Daten ihrer Anlagen abgelegt werden sollen und über die jeder Unternehmensbereich auf alle Daten zugreifen kann. *red*

Sichere Cloud

Der Neckarsulmer IT-Dienstleister **Bechtle** hat das C5:2020-Testat gemäß den Kriterien des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erhalten. Die unabhängige Prüfung bestätigt, dass das Unternehmen die strengen Anforderungen des C5-Kriterienkatalogs (Cloud Computing Compliance Criteria Catalogue) erfüllt und damit höchsten Ansprüchen an Informationssicherheit beim Betrieb von Cloud-Services entspricht. Dazu zählen insbesondere auch Maßnahmen zum Schutz vor Cyberangriffen und zur Sicherstellung der Datenintegrität.

Das Testat unterstützt Unternehmen dabei, gesetzliche und regulatorische Anforderungen zu erfüllen und ein effektives Risikomanagement durchzuführen. Insgesamt erfüllt Bechtle 127 Prüfkriterien in 17 verschiedenen Themenfeldern. Teil der Testierung sind auch die Infrastruktur und Prozesse der Datacenter-Standorte von Bechtle in Frankfurt und Rüsselsheim. Für Kunden aus dem Public Sector und für besonders sicherheitsbewusste Unternehmen stellt der Nachweis ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl ihres Cloud-Servicepartners dar. Bechtle setzt damit auf eine weitere Maßnahme, um die Sicherheit und Souveränität der digitalen Infrastruktur auszubauen. Das C5:2020-Testat ist alle zwölf Monate zu erneuern. *red*

Der Termin für die Ausweisung von Windkraft-Flächen kann in Heilbronn-Franken nicht gehalten werden.

Von unserem Redakteur Heiko Fritze

Nun hat es doch nicht erreicht. Bis zum heutigen 30. September sollte der Regionalverband Heilbronn-Franken mindestens 1,8 Prozent seiner Fläche als Vorranggebiet für Windkraft ausweisen. Doch das hat nicht geklappt: Obwohl die problematischsten Vorschläge im April aus dem Verfahren herausgetrennt wurden und dennoch ausreichend Fläche übrig geblieben ist, wird es noch bis nächstes Jahr dauern, bis deren Ausweisung Rechtskraft erlangt. Und so lange könnte es zu dem kommen, vor dem Regionalverbands-Direktor Andreas Schumm ebenso wie sein Vorgänger Klaus Mandel unermüdlich gewarnt haben: Wildwuchs.

„Wir wissen, dass es Anträge gibt außerhalb unserer Flächen, quer durch

„Es gibt jeweils gewichtige Indizien. Dafür führen wir ja das Verfahren durch, um die Dinge zu klären.“ Andreas Schumm

die Region“, berichtet Direktor Schumm. Vor allem bis zum 30. Juni seien zahlreiche Anträge eingereicht worden, weil bis dahin ein vereinfachtes Verfahren für Windkraft-Projekte im Rahmen der Umweltverträglichkeitsprüfung galt. Eigentlich will der Regionalverband mit der Ausweisung von Vorranggebieten genau dies verhindern, dass also quasi jeder Bauantrag für ein Windrad, dem nicht besondere Gründe bei Baurecht oder Naturschutz entgegenstehen, nahezu automatisch durchgeht. Warum also hat es nicht geklappt, obwohl das Thema in der Verbandsversammlung schon fast drei Jahre lang diskutiert wurde?

Einer der größten Faktoren waren die eingegangenen Stellungnahmen zu den Flächen, die vom Verband vorgeschlagen wurden. Gegen einige Projekte, etwa zwischen Eppingen und Zaberfeld oder auf dem Heuchelberg bei Leingarten, gründeten sich Bürgerinitiativen. Mehrere Orte, unter anderem Fürtfeld, be-



fürchteten, von Windrädern geradezu umzingelt zu werden. Auf viele Bedenken gingen die Planer ein, aber am Ende war das Ziel, die 1,8 Prozent zu erreichen, das Maß der Dinge. Aktuell stehen immer noch genug Vorhaben auf der Liste, dass mit insgesamt 87 Flächen sogar 2,12 Prozent erreicht werden – nur eben noch nicht jetzt, sondern erst nächstes Jahr.

Der öffentliche Druck war das eine, die Stellungnahmen zu den Plänen sind aber das Entscheidende: Rund 10000 gin-

gelesen, bewertet und zu jeder einzelnen muss von den Verbands-Mitarbeitern ein Antwortvorschlag formuliert werden. Manche Stellungnahmen hatten mehr als 100 Seiten, berichtet Schumm. Sehr oft wurden Vorbehalte gegen eine Umsetzung von Windkraftanlagen im Wald vorgebracht, heißt es in den Sitzungsunterlagen. „Darüber hinaus wurden Zweifel an der Wirtschaftlichkeit und die Sorge vor gesundheitlichen Risiken, Immobilienwertverlusten und einer Veränderung des Landschaftsbildes hervorgehoben.“ Zwölf

Mitarbeiter waren damit monatelang beschäftigt. Am Ende muss die Verbandsversammlung die Antworten beschließen. Termin dafür ist die Sitzung am 5. Dezember in Heilbronn.

Dort soll auch die Aufspaltung endgültig beschlossen werden: In das sogenannte Annex-Verfahren werden 17 Gebiete überwiesen, bei denen es starke Bedenken gegen eine Ausweisung als Windkraft-Standort gibt. Zum Beispiel ein Areal südlich von Bad Wimpfen, bei dem eingewandt wird, dass dadurch die Silhouette

der historischen Altstadt beeinträchtigt wird. Oder ein Areal direkt an der Autobahn 6 bei Kirchardt – dass dort eine Grünbrücke für Wild geplant ist, war zuvor einfach nicht bekannt; solch ein Projekt steht aber dem Bau von Windrädern entgegen. Auch erneute Einwände der Bundeswehr, von Bahnbetreibern und von Segel- und Gleitflugplätzen werden Teil der Betrachtungen.

So verteilen sich die 17 Flächen über ganz Heilbronn-Franken, jede mit einem individuellen Grund, warum sie ver-

tiefert geprüft werden soll. Für diese Gebiete muss dann auch ein neues Beteiligungsverfahren gestartet werden. Schumm mahnt hier, ausdrücklich nur zu jenen 17 Flächen Stellung zu beziehen. „Das Ergebnis kann sein, dass es wegfällt. Es gibt jeweils gewichtige Indizien, dafür führen wir ja das Verfahren durch, um solche Dinge zu klären.“

Das Hauptverfahren für die unstrittigen Gebiete Arale muss aber im Zuge der Ab-spaltung der 17 strittigen Flächen ebenfalls eine Beteiligungsrunde durchlaufen.

Schumm warnt hier ausdrücklich: „Wenn wir da wieder mit Stellungnahmen zugeschnitten werden, werden wir auch das erste Halbjahr nicht halten können.“ Und entsprechend länger sei der befürchtete Wildwuchs bei Wind-Projekten möglich.

Auch die vom Verband vorgeschlagenen Flächen sind begehrt, berichtet der Direktor – doch die Investoren haben hier naturgemäß keine Eile. „Sie bearbeiten jetzt erst einmal jene Vorhaben, die außerhalb dieser Flächen liegen“, erklärt Sascha Weisser, Leitender Planer im Ver-

band. „Wir haben hier schon viele Vorbescheide.“ Die Verfahren liefen bereits geraume Zeit. Da nicht der Regionalverband für die Genehmigung zuständig ist, sondern nur angehört wird, liegt in der Behörde keine vollständige Übersicht über den Stand der Dinge vor.

Nicht nur Projektierer, auch Grundstückseigentümer seien daran interessiert, diese Zeit zu nutzen, lautet aber eine Erkenntnis. Schließlich winken lukrative Pachteinnahmen. Immerhin: Etwas Zeit ist noch, das Größte zu verhindern – die Generalprivilegierung für Windkraft greift erst im Jahr 2028.

Aber auch im Zuge der erneuten Beteiligungsrunde gebe es neue Meldungen: „An uns sind einige Wünsche herangetragen worden, neue Flächen aufzunehmen“, erzählt Schumm. Sie sollen aber in das Verfahren mit den 17 strittigen Flächen geschoben werden, um die 87 unstrittigen Flächen möglichst schnell auszuweisen. Denn auch dort dürfte es dann schnell gehen mit dem Bau von Windrädern: „Uns sind in fast allen Fällen bereits

„An uns sind Wünsche herangetragen worden, neue Flächen aufzunehmen.“ Andreas Schumm

Planungen bekannt“, berichtet er. „Die Projektierer haben sich regelrecht darauf gestürzt.“ Regionale Investoren seien darunter, aber auch überregionale Konzerne. „Ich gehe davon aus, dass alle Areale über kurz oder lang bebaut werden.“

Wie stark sich die Windkraft in den vergangenen Jahren in Heilbronn-Franken entwickelt hat, zeigt das „Dashboard Windenergie“ der Landesregierung: Demnach sind inzwischen 307 Windräder in Betrieb, 227 sind beantragt. „Das eine oder andere von den beantragten Projekten wird auch kommen“, erwartet der Direktor – egal ob in den geplanten Vorranggebieten gelegen oder nicht. Schließlich lautet die Rechtslage so: „Aktuell sind Windkraftanlagen, sofern keine kommunale Steuerung der Windkraft über den Flächennutzungsplan vorliegt, privilegiert zulässig.“ Und vor allem Kommunen im Landkreis Heilbronn hätten keinen entsprechenden Plassus im Flächennutzungsplan, erklärt Weisser.

Firmen

Jubiläum für Kärcher

Pflanzenkläranlagen, Regenwasser-aufbereitung, Brunnenbohrungen und Pumpen: Seit 25 Jahren setzen sich die internationale Umweltstiftung Global Nature Fund (GNF) und das Familienunternehmen **Kärcher** gemeinsam für den Zugang zu sauberem Wasser im Globalen Süden ein. Aushängeschild der Zusammenarbeit ist die gemeinsame Initiative „Clean Water for the World“, in deren Rahmen in 13 Ländern in Afrika, Asien, Mittel- und Südamerika insgesamt 18 Pflanzenklä- und 17 Trinkwasseranlagen gebaut wurden. Diese Maßnahmen haben die sanitäre Situation von mehr als 480000 Menschen verbessert und ihre Versorgung mit sauberem Wasser gesichert. Die Projekte werden stets in Zusammenarbeit mit lokalen Akteuren realisiert. Ziel ist es, effiziente Lösungen zu schaffen, die die Menschen vor Ort eigenverantwortlich und dauerhaft betreiben können.

2025 ist für Kärcher ein Jubiläumsjahr in mehrfacher Hinsicht: Das Unternehmen feiert sein 90-jähriges Bestehen, 75 Jahre Hochdruckreinigung – und 25 Jahre Zusammenarbeit mit dem Global Nature Fund. „Gesellschaftliches und soziales Engagement sind seit jeher Teil der Kärcher-DNA“, sagt Hartmut Jenner, Vorsitzender des Vorstands. „Die Kooperation eines Unternehmens mit einem Umweltver-



Unter anderem in Burundi setzt Kärcher Projekte um. Foto: Kärcher

band über 25 Jahre ist schon etwas Besonderes“, meint Udo Gattenlöhner, Geschäftsführer des Global Nature Funds.

Der Fokus der Projekte lag zunächst auf Pflanzenkläranlagen in Lateinamerika. Seit 2019 setzen die Partner zudem Trinkwasserprojekte um. Zuletzt wurden Pflanzenkläranlagen in Jordanien, Burundi und auf den Philippinen gebaut. Aktuell entsteht eine Trinkwasseranlage an einer Grundschule in Burundi, eine weitere Pflanzenkläranlage in Kolumbien wird vorbereitet. *red*

Weber Hydraulik geehrt

Die Güglinger **Weber Hydraulik GmbH** wurde im Rahmen der diesjährigen Bewertung durch Ecovadis mit der Bronze-Medaille ausgezeichnet. Damit zählt die Unternehmensgruppe zu den besten 35 Prozent aller auf dieser Plattform bewerteten Unternehmen. Die unabhängige Bewertung unterstreicht den Fortschritt in den Bereichen Umwelt, Arbeits- und Menschenrechte, Ethik sowie nachhaltige Beschaffung – und bestätigt das Engagement der Unternehmensgruppe für mehr Nachhaltigkeit.

Im Vergleich zur vorherigen Bewertung konnte das Familienunternehmen mit Standorten in Deutschland, Österreich und Polen seine Gesamtpunktzahl deutlich steigern. Maßgeblich dafür waren unter anderem Fortschritte in der Nachhaltigkeitsberichterstattung, einheitliche Regelwerke in der gesamten Gruppe sowie konkrete Maßnahmen wie die Installation einer Solaranlage am Standort Konstanz-Reichenau und ein Projekt zur Energieeinsparung in der Produktion in Güglingen. Die nächste Bewertung ist 2026 geplant. Bis dahin will die Gruppe an allen Standorten weitere Maßnahmen umsetzen. *red*

Photovoltaik: Die Region hat das Ziel erreicht

Auch für Freiflächen-Solaranlagen musste Heilbronn-Franken Gebiete reservieren. Das wurde geschafft.

Von unserem Redakteur Heiko Fritze

Es sind zwar bloß 0,2 Prozent. Und doch: Auch für große Freiflächen-Solarparks saß dem Regionalverband Heilbronn-Franken die Zeit im Nacken. Auch hier musste bis zum 30. September die entsprechende Fläche in der Region ausgewiesen werden. Und das hat der Verband

geschafft: Exakt 1452 Hektar finden sich nun in der im April beschlossenen Teilfortschreibung Solarenergie.

Entsprechend stolz ist Verbandsdirektor Andreas Schumm. „Wir haben das Ziel als erster Regionalverband im Land erreicht“, sagt er. Die Satzung wurde am 11. April beschlossen und erlangte am 15. August Rechtskraft, also rechtzeitig innerhalb der Frist. Drei weitere Regionalverbände haben inzwischen ebenfalls das Ziel geschafft, bei einigen anderen ist es noch möglich, berichtet er.

Nötig waren eigentlich nur 953 Hektar, was 0,2 Prozent bei einer Gesamtfläche von 4765 Quadratkilometern entspricht. Davon waren 288 Hektar bereits ausgewiesen, so dass nur 665 Hektar fehlten. „Um das Flächenziel auch bei Ablehnung einzelner Flächen im Zuge des re-

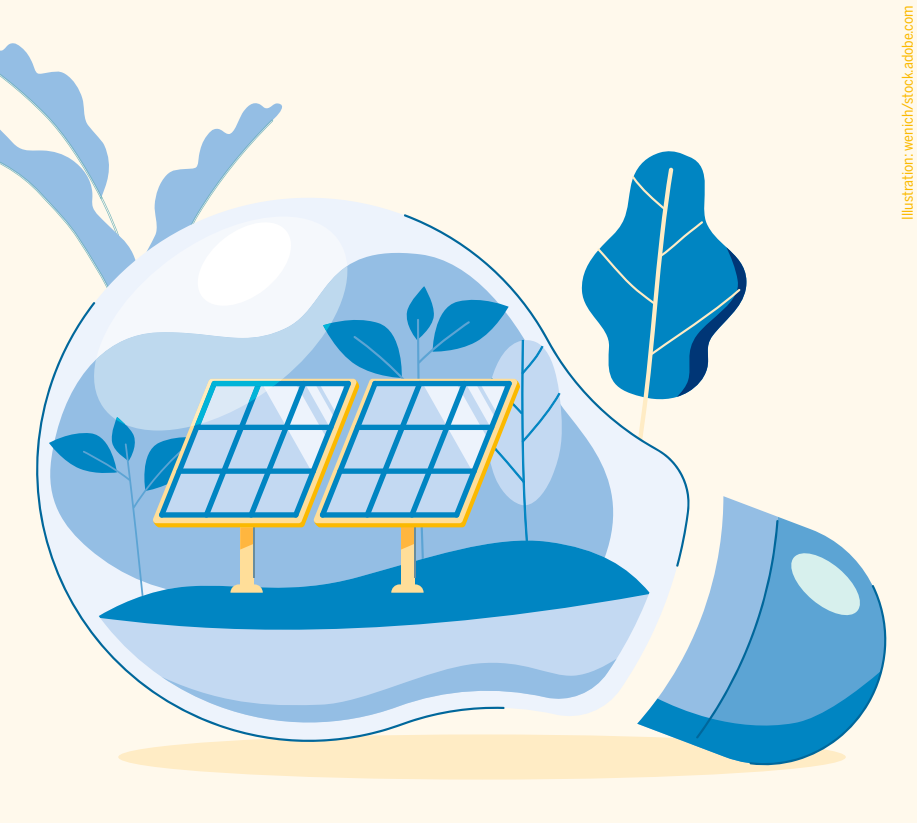
gionalplanerischen Verfahrens sicher zu erreichen, gingen die für die Teilfortschreibung Solarenergie vorgesehenen Flächen deutlich über dieses hinaus“, heißt es in den Erläuterungen der Teilfortschreibung. Somit seien sogar 0,3 Prozent ausgewiesen worden.

Die größten Areale befinden sich südwestlich von Wertheim-Dörlersberg (96,6 Hektar), zwischen Schwäbisch Hall-Bibersfeld und Rosengarten-Rieden (79,4 Hektar), südwestlich von Creglingen-Oberrimbach (70,7 Hektar) und westlich von Gemmingen (67,5 Hektar), wobei letztere Fläche schon zuvor ausgewiesen war. Insgesamt 13 Flächen wurden schon 2009 genehmigt, 36 kommen nun noch hinzu. Die meisten befinden sich im nördlichen Landkreis Heilbronn sowie im nördlichen Main-Tauber-Kreis. Kaum zu-

sätzliche Flächen gibt es hingegen im Landkreis Schwäbisch Hall.

„Die Kommunen gehen jetzt in die Umsetzung der Bebauungspläne“, berichtet der Verbandsdirektor. „Wir sehen uns durch diese Anträge bestätigt. Unsere Vorbehaltsgebiete werden angenommen. Man sieht, dass die Planungssystematik trägt, nach den bestgeeigneten Flächen zu schauen.“

Dass es so schnell ging, habe auch an den wenigen Einwänden gelegen, räumt Schumm ein: Insgesamt seien lediglich 100 Stellungnahmen eingegangen, darunter auch von Umweltverbänden, Behörden und Kommunen – deutlich weniger als die mehr als 10000 bei der Windkraft. Eine breite Gegnerschaft in der Bevölkerung gebe es in diesem Fall offensichtlich nicht.



Standpunkt

Vertrauensprobe

Die Wirtschaft fährt Berg- und Tal-fahrten; das Umfeld bleibt an-spruchsvoll und unsicher. Kredite und Kreditlinien sind für viele Un-ternehmen existenziell: In der Krise sind sie Risikopuffer, im Auf-schwung muss Wachstum vorfinan-ziert werden, wäh- rend Lager und Zah- lungen oft hinterher- hinken. Freie Kreditli- nien schaffen Hand- lungsspielraum, Dar- lehen geben Pla- nungssicherheit.



C. Käser-Ströbel
Foto: privat

Der deutsche Begriff „Kredit“ ist vom lateinischen „cre- dere“ abgeleitet, was „glauben/vertrauen“ bedeutet. Banken ge- ben Kredite im Vertrauen darauf, dass sie ihr Geld samt Zinsen wie- der erhalten. Auch wenn es Kredit- sicherheiten gibt, ist der wichtigste Entscheidungsparameter das Ver- trauen in die Kapitaldienstfähigkeit.

Für die Kreditentscheidung ist Vertrauen notwendig. Sehr wich- tig ist aber auch, dass dieser oftmals als Vorschussvertrauen ausgespro- chene Bonus erhalten bleibt. Er- reicht wird das durch eine regelmä- ßige, proaktive, offene und transpa- rente Kommunikation.

Es hat sich als hilfreich he- rausgestellt, die Finanzierer viertel- jährlich über die Geschäftsentwick- lung mit Kennzahlen, Hintergrün- den und dem Ausblick zu informie- ren. Kritische Aspekte werden offen angesprochen, Hintergründe er- klärt und Lösungswege aufgezeigt.

Drei bis fünf relevante Kenn- zahlen, wesentliche Treiber der Ent- wicklung, eingeleitete und geplante Maßnahmen – das sind Punkte, die helfen, Vertrauen aufrecht zu erhal- ten. Wer dies in guten Zeiten macht, hat oftmals auch die Unterstützung in schlechteren Zeiten.

Christopher Käser-Ströbel
Käser-Ströbel Consulting,
Obersulm
www.kaeser-stroebel.de

Köpfe

Neuer Technikchef

Der Eppinger Maschinen- und Anla- genbauer Diefenbacher hat den Leiter der Business Unit Wood, **Stefan Zipf**, in die Geschäftsführung berufen. Zipf wird bis März 2026 schrittwei- se die Position des technischen Geschäftsführers (CTO) von Lothar Fischer übernehmen. Darü- ber hinaus bleibt er Leiter der Business Unit Wood. Fischer wird weiter in Projekt- aufgaben und berat- end für Diefenba- cher tätig sein. Er war seit 2018 CTO.



Stefan Zipf
Foto: Diefenbacher

Zipf ist seit 28 Jahren bei dem Familienunternehmen tätig. Er be- gann als dualer Maschinenbau-Stu- dent und stieg bis zur Leitung der Business Unit Wood auf. *red*

Neu bei Olymp

Der Hemdenhersteller Olymp aus Bietigheim-Bissingen hat **Sven Brüggemann** zum Director Brand Management & Design ernannt. Er wird künftig das marken- und schnittstellenübergreifende Pro- duktmanagement verantworten. Der 44-jährige Diplomkaufmann kommt vom Premium-Menswear- Label Roy Robson aus Lüneburg, Niedersachsen, wo er seit 2017 Di- rector Brand and Product war. Zu- vor bekleidete er verantwortliche Positionen bei Hugo Boss und bei Adidas. *red*



Hep Solar aus Güglingen ist mit Solar- parks international erfolgreich.
Foto: Hep Solar

Die Solarparkspezialisten von Hep

Christian Hamann und Thorsten Eitle schreiben mit Hep Solar eine Erfolgsgeschichte, die ausgebaut werden soll.

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Es ist eine Erfolgsgeschichte, die Christian Hamann und Thorsten Eitle seit 2008 schreiben. Unter den drei Buchstaben Hep, die für Hamann, Eitle und Partner stehen, haben die beiden Schulfreunde einen international tätigen Spezialisten für Solarparks aufgebaut. Und doch bleibt Hep der Heimat treu: Noch residiert das Unternehmen in Güglingen, es wird aber nach Eppingen umziehen, wenn der ambitionierte Neubau im Gewerbegebiet Tiefental fertiggestellt ist.

Der ganzheitliche Ansatz zeichnet die Hep-Gruppe seit dem Start aus. Hep Solar entwickelt, baut und betreibt Solar-

parks in aller Welt. Zugleich hat das Unternehmen branchenbezogene Invest- ments für institutionelle und private An-leger im Angebot. Dabei betonen die Un-ternehmer stets ihre Verantwortung für Nachhaltigkeit und Klimaschutz – getreu dem Firmenmotto „There is no Planet B“ (auf deutsch: Es gibt keinen Ersatzplane-ten).

Es beginnt mit dem ersten Projekt in Spremberg in Brandenburg. Auf einem ehemaligen NVA-Gelände bauen Hamann und Eitle 2009 ihren ersten Solarpark. Es folgen Projekte in Großbritannien und Ja-pan, später in den USA, Kanada, Polen und demnächst auch in Italien. Bis heute hat Hep Solar 95 Solarparks weltweit mit einem Umfang von 1442 Megawatt-Peak (MWp) entwickelt. 41 Solarparks sind be- reits in Betrieb, 46 in der Konstruktions- phase. Die aktuelle Projektpipeline der Güglinger umfasst den Angaben zufolge weltweit rund 4700 MWp.

Die Mitarbeiterzahl in der Hep- Gruppe ist auf mehr als 210 angewachsen, das Unternehmen hat eigene Standorte in Deutschland, Japan, Polen, den USA und Kanada. Der Umsatz ist zuletzt aufgrund der weltweiten Handelsunsicherheiten von 73,3 Millionen Euro im Jahr 2023 auf 43,3 Millionen Euro im Jahr 2024 einge-

brochen. Im laufenden Jahr soll der Um- satz aber wieder anziehen.

Im Investmentgeschäft vertraut Hep auf rund 6700 deutsche Investoren. Aktuell verwaltet das Unternehmen mehr als 660 Millionen Euro (inklusive verwal- tetem Fremdkapital) für seine Kunden. Erst vor wenigen Wochen hat Hep einen sogenannten Eltif aufgelegt. Eltif steht für European Long-Term Investment Fund (Europäischer langfristiger Investment- fonds), der sich auch an Privatanleger richtet, die sich bereits mit 25 Euro mo- natlich an dem Fonds beteiligen können. Julian Hochscherf, Manager ESG bei Hep Solar, sagt: „Mit dem Hep Solar Invest El- tif investieren Anleger unter Einbezie- hung der gesamten Wertschöpfungskette eines Solarparks – von der Entwicklung über den Bau bis zum Betrieb nachhal- tiger Projekte – und schaffen so echten Im- pact.“

Für die nächsten Jahre hat sich Hep Solar weiteres Wachstum zum Ziel ge- setzt. „Durch die Erschließung neuer Märkte und den Aufbau lokaler Partne- rschaften wollen wir unsere globale Rei- cheite erweitern und zur weltweiten Ener- giewende beitragen“, teilen Hamann und Eitle mit. Immer wichtiger werden für Hep moderne Speichersysteme, intelli-

gente Netzlösungen und die Integration von Künstlicher Intelligenz zur Optimie- rung des Betriebs der Solarparks. Stärker in den Fokus nehmen will das Unterneh- men auch Freiflächen-Photovoltaik, Dachanlagen für die Industrie und land- wirtschaftliche PV-Anlagen.

Daneben wollen die Güglinger ihr Engagement für soziale und nachhaltige Projekte verstärken. Hep Solar hat etwa Burkina Faso, einem der ärmsten Länder der Welt, Solaranlagen für einen Bildungscampus gespendet und arbeitet mit der lokalen Hilfsorganisation Faandi- ma zur langfristigen Verbesserung der Lebensbedingungen zusammen. „Wir pla- nen, in den kommenden Jahren verstärkt in Projekte zu investieren, die die lokalen Gemeinschaften unterstützen und die Umwelt schützen“, so Hamann und Eitle.

In der Region Heilbronn ist Hep seit Jahren als Sponsor aktiv. So unterstützt das Unternehmen den Hep Triathlon Heilbronn powered by Audi. Zudem ist Hep offizieller Premium Partner des Fuß- ball-Bundesligisten VfB Stuttgart, das Hep-Logo ist auf dem Ärmel des VfB-Tri- kots zu sehen. Und mit dem Hep Sports- Team werden Profi- und Nachwuchstalen- te in unterschiedlichen Sportarten geför- dert.

SHK-Handwerk treibt die Wärmewende voran

Trotz des Ärgers um das Heizungsgesetz wird die Wärmepumpe eine wichtige Rolle spielen, sagt Obermeister Hohl

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Die Wärmewende muss kommen, wenn Deutschland seine Klimaziele erreichen will. Daran ändert auch das Theater um das Heizungsgesetz der Ampel-Koalition nichts. Während viele Verbraucher immer noch verunsichert sind, treiben die Spezialisten vor Ort die Wärmewende vo- ran: die Heizungsbauer.

„Das Heizungs- und Sanitärhand- werk steht hinter Wärmewende – und das schon seit vielen Jahren“, sagt Jür- gen Hohl, Obermeister der Innung Sani- tär, Heizung, Klima (SHK) Heilbronn- Hohenlohe. Er kritisiert den politischen Zick-Zack-Kurs, der letztlich das Ziel aus- bremsen, fossile Brennstoffe in den Hei- zungskellern zu reduzieren. Stellvertre- tend für seine aktuell 150 Innungsbetrie- be sagt Hohl: „Wir empfehlen keine Öl- und Gasheizungen mehr.“ Vor allem Öl sei eine veraltete Technologie ohne Zu- kunft. Bei Gas müsse man sich den Ein-

zelfall anschauen. „Wer unbedingt eine Gasheizung will, bekommt sie auch“, sagt der Obermeister aus Obersulm- Willsbach. Allerdings müssen Gashei- zungen ab 2029 H2-ready sein, müssen also auf Wasserstoff umgerüstet werden können.

Hohl sieht die Zukunft des Heizens in Wärmepumpen oder Alternativen wie Pelletheizungen oder Hybridheizungen, die etwa Gas mit erneuerbaren Energien kombinieren. „Das wird auch nachge- fragt“, sagt er. Die Verunsicherung sei

aber noch weit verbreitet, weil viele Men- schen auf die kommunale Wärmepla- nung warteten. Davon rät Hohl eher ab, weil das viel zu lange dauere. „Und die Verbraucher wissen gar nicht, was für Kosten auf sie zukommen.“ Die Betriebs- kosten von kommunalen Wärmenetzen seien hoch, dazu kämen die Kosten für die Netze und deren Unterhaltung sowie die Verwaltungskosten und Wärmever- luste, sagt der Obermeister. „Die Ver- braucher sollten sich eigene Lösungen suchen.“

Für den Einbau von Wärmepumpen sieht Hohl gerade einen günstigen Zeit- punkt. „Die Förderung ist derzeit sehr at- traktiv, das wird sicher nicht so bleiben“, sagt er mit Blick auf staatliche Förderung von bis zu 70 Prozent der Kosten. Und die Nachfrage nach Wärmepumpen habe sich auf einem Niveau eingependelt, dass Verbraucher auf einen zügigen Einbau hoffen können. Auch bei den komplizierten Förderanträgen mit zahlreichen Nachweispflichten helfen SHK-Innungs- betriebe ihren Kunden, versichert Hohl. Die Geschäfte laufen ihm zufolge gut, die Handwerker können nicht klagen.

Nur die Politik bleibt auch nach dem Regierungswechsel ein Problem für die Branche. „Wir wollen pragmatische Lösungen“, sagt der Obermeister. Wenn es um die angekündigte Reform des Hei- zungsgesetzes gehe, wünscht er sich, „dass das Handwerk mitgenommen wird“. Denn die Betriebe wüssten am bes- ten, welche Vorgaben und Maßnahmen sinnvoll seien oder nicht. „Aber da fühlen wir uns außen vor gelassen“, ärgert sich Hohl. Das wichtigste seien klare und möglichst schnelle Entscheidungen sei- tens der Politik, um Kunden und Betrie- ben Planungssicherheit zu geben. Dann, glaubt Hohl, werde die stockende Wärme- wende Fahrt aufnehmen. „Die Leute ha- ben verstanden, dass wir auf erneuerbare Energien setzen müssen“, sagt der SHK- Meister aus Willsbach.



Heizungsmonteur sind derzeit nicht nur als Handwerker gefragt, sondern auch als Berater für die richtige Heizung. Foto: Lazy_Bear/stock.adobe.com

Trotz vieler Hürden haben Murat Yildirim und Akis Fiotakis den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt.

Von unserem Redaktionsmitglied Anna-Linda Hahn

Eigentlich wollte Murat Yildirim nach seinem Schulabschluss am Technischen Gymnasium nur für ein bis zwei Jahre als Hilfsarbeiter auf dem Bau jobben. Doch gekommen ist alles anders. Nach 20 erfolgreichen Jahren, in denen er vom Bauhelfer bis zum Oberbauleiter sämtliche Stationen durchgemacht hat, beschließt der 42-Jährige, sich in der Tief- und Straßenbaubranche selbstständig zu machen. Und seine Firma Myra Bau in Bad Rappennau zu gründen.

Unterstützung bekommt er dabei von Anfang an von seinem Schwager und mittlerweile Geschäftspartner Akis Fiotakis. „Wir haben uns zum Laufen getroffen und erstmal unverbindlich über die Arbeit gesprochen“, sagt der gelernte Wirtschaftsingenieur. Dabei haben sie bemerkt, dass sie eine gute Dynamik aus Controlling- und Industrieerfahrung haben. Angefangen als Nebenerwerb hat Akis Fiotakis schnell feststellen müssen, dass das Kaufmännische im Hintergrund plus Hauptjob und Familie schwer zu vereinbaren ist. „Ich muss mich auch entscheiden“, sagt der 42-Jährige und hat sich dazu entschlossen, den Schritt in die Selbstständigkeit gemeinsam mit seinem Schwager zu wagen. Dass sie dabei auf große Hürden stoßen würden, war ihnen zunächst nicht bewusst.

Ansässig ist die Firma in Bad Rappennau. Kein Zufall, denn Murat Yildirim kommt aus Neckarbischofsheim und wollte in der Heimat bleiben. Myra Bau bietet verschiedene Dienstleistungen rund um den Tief- und Straßenbau an. Ne-



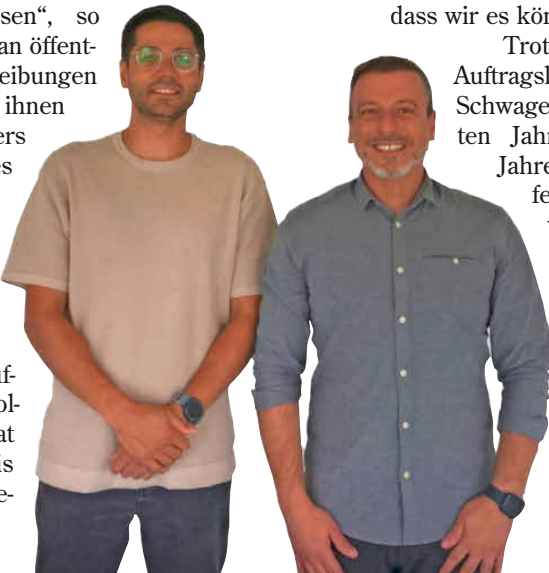
Mit viel Erfahrung zur eigenen Firma

ben Erdbau- und Aushubarbeiten, Bauen von Rohrleitungen und Bodensanierungen sowie dessen Stabilisierung bietet Myra Bau auch Asphaltarbeiten und das Bauen von Gehwegen an. Außerdem sind Pflaster- und Landschaftsarbeiten ein Teil ihrer Arbeit, oftmals auch kombiniert mit vorherigem Tiefbau. Dabei handeln sie immer nach der Philosophie: „Termine einhalten und Kosten nicht explodieren lassen“, so Yildirim. Da sie an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, ist ihnen das besonders wichtig, denn „es sind immerhin Steuergelder“.

Bereits beim ersten Auftrag nach Firmengründung ging der Auftraggeber insolvent. Für Murat Yildirim und Akis Fiotakis eine Herausforderung, die sie gemeinsam stemmen mussten. „In den ersten zweieinhalb Jahren haben wir geblutet“, sagt Yildirim. Liquidität sei während der Gründung das große Thema gewesen und es gab viele Forderungen von Banken. Sie mussten viele Referenzen sammeln. „Wir haben viele Türklinken geputzt.“ Viele seien erst skeptisch gewesen. „Wenn wir dann aber loslegen durften, haben sie gemerkt, dass wir es können“, so Yildirim.

Trotz schwankender Auftragslage haben es die Schwager bereits im ersten Jahr geschafft, ihre Jahresplanung zu treffen. „Dabei ist es wichtig, dass man geerdet bleibt. Es sind schon hohe

Die Firmengründer Murat Yildirim (r.) und Akis Fiotakis. Fotos: suwichean/stock.adobe.com, Hahn



Summen, die monatlich umgeschlagen werden“, so Fiotakis. Dabei den Überblick zu behalten und sich nicht verrückt zu machen, ist die Stärke der beiden. „Wir haben unsere Branche ganz gut verstanden“, freut sich Murat Yildirim, der den guten Start auch damit erklärt, dass die beiden Firmengründer schon jahrelange Erfahrung in ihren Bereichen mitbringen und nicht ins kalte Wasser gesprungen sind. Akis Fiotakis erklärt: „Es ist kein Schnellschuss, sondern wir wollen langfristig etwas auf die Beine stellen.“ Für 2025 haben sie ein Umsatzziel von 2,5 Millionen Euro. „Wir haben jetzt schon mehr als die Hälfte des Jahresziels erreicht“, sagt Fiotakis stolz.

Weiter wachsen wollen sie auch. Momentan arbeiten 13 Mitarbeiter in der Firma. Mittelfristig sind mehr geplant. „Bis Mitte nächsten Jahres wollen wir hin zu 25 Mitarbeitern“, sagt Yildirim. „Wir wissen, dass es nicht von jetzt auf Morgen passiert“, ist sich Fiotakis bewusst. Aber trotzdem haben sie bereits bei der Firmengründung einen Plan gehabt, wo es hingehen kann. „Selbstbestimmtheit ist ein großes Gut“, sagt er, trotzdem müsse man bei weiteren Plänen auch immer in der Balance bleiben und nicht alles von jetzt auf gleich wollen. „Ganz langfristig träumen wir von einer zweiten Niederlassung“, sagt Fiotakis. Das sei allerdings noch lange kein Thema.

Ihr bis dato Lieblingsprojekt ist die Erdwärme-Tauschanlage (EWT) für die Kita Hägeli in Neckarsulm. „Der Auftrag hat uns nochmal eine Stufe höher gebracht“, erzählt Yildirim. Allerdings lief bei der Baustelle nicht alles rund. „Drei Minuten vor der Submission konnten wir abgeben“, so Yildirim. Sie hatten den Submissionstermin im Kalender auf den falschen Tag eingetragen. „Akis war im Urlaub. Mir ist es aufgefallen, ich habe ihn angerufen und gemeint: ‚In einer Stunde ist Abgabe.‘ Wir haben dann per Telefon noch die letzten Unterlagen gemeinsam ausgefüllt“, so Yildirim. „Im Nachgang finde ich es ganz lustig“, sagt er. Jetzt wollen sie als Team den neu gebauten Bolzplatz einweihen, der auf die EWT-Anlage gebaut wurde. Um das Lieblingsprojekt gebührend zu verabschieden.

Firmen

Bildungspartnerschaft

Gemeinsam setzen der Betrieb Uwe Zipperlein Holzbau und der Jagsttal-Schulverbund (JSV) aus Möckmühl ein Zeichen, um das Handwerk in der Berufsorientierung nachhaltig zu etablieren. Max Zipperlein, Zimmerer- und Dachdeckermeister, wird in den kommenden Jahren den Holzbaubetrieb seines Vaters Uwe übernehmen. „Als regional verwurzelter Handwerksbetrieb ist es uns wichtig, jungen Menschen vor Ort Perspektiven zu bieten. Mit der Bildungspartnerschaft möchten wir das Interesse am Zimmererhandwerk wecken.“

Konkret wurde in der Kooperationsvereinbarung die Mitwirkung am jährlich stattfindenden Berufsinformationstag, die Beteiligung am Azubi-Nachmittag an der Schule sowie eine Schulung für das Lehrpersonal im Betrieb festgehalten. Zudem soll in Zukunft auch bei einzelnen Projekten im Schulfach Wirtschaft, Berufs- und Studienorientierung (WBS) zusammengearbeitet werden.

red



Zipperlein kooperiert mit Möckmühler Schulen. Foto: Stefanie Ebert

ANZEIGE

Energiewende muss bei den Menschen vor Ort ankommen

Laut einer repräsentativen Umfrage der Deutschen Energieagentur (dena) befürworten mehr als zwei von drei Deutschen die Energiewende. Erneuerbare Energien deckten im ersten Halbjahr 2025 mehr als 54 Prozent des Stromverbrauchs in Deutschland. Das zeigen vorläufige Berechnungen des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW).

Trotz hoher Zustimmungswerte sind Energiewende-Projekte jedoch mancherorts Anlass für Proteste und juristische Auseinandersetzungen. Dabei ist der Ausbau erneuerbarer Energien unverzichtbar, um dem Klimawandel zu begegnen und eine lebenswerte Zukunft zu erhalten. „Auch wir setzen uns mit Kritik an der Errichtung von Windrädern und PV-Parks auseinander“, sagt Franc Schütz.

Der Vorstand der ZEAG Energie AG in Heilbronn kennt zahlreiche solcher Projekte aus eigener Erfahrung. Die ZEAG betreibt und entwickelt in der Region Heilbronn-Franken gemeinsam mit den jeweiligen Kommunen Windenergie- und Photovoltaik-Anlagen. Mit ihrer Stromnetztochter NHF baut sie gleichzeitig das Stromnetz für die Energiewende aus. Damit spielt das Energieunternehmen eine wichtige Rolle für die Zukunft einer

der dynamischsten Regionen in Deutschland. Wie das gelingt, erklärt Franc Schütz in einem Satz: „Entscheidend ist die Akzeptanz der Menschen.“

Zauberwort Teilhabe

Daher macht die ZEAG Erneuerbare-Anlagen in sogenannten BürgerEnergie-Gesellschaften zu gemeinsamen Projekten mit den Gemeinden vor Ort.

Dabei können auch die Bürgerinnen und Bürger selbst über Genossenschaften von den Erträgen profitieren. Das Besondere dabei: Gewinne, Steuern und Abgaben aus regenerativer Energieerzeugung bleiben zu einem Großteil in der Kommune.

Ein Beispiel ist der Windpark Harthäuser Wald – mit 18 Anlagen und einer Gesamtleistung von 54 Megawatt einer der leistungsstärksten Windparks in Baden-Württemberg. Eine zusätzliche PV-Freiflächenanlage liefert weitere neun Megawatt peak. Insgesamt können die Anlagen rechnerisch mehr als 40 000 Haushalte mit grüner Energie versorgen.

Die Gemeinde Hardthausen am Kocher nutzt die Erträge aus den Erzeugungsanlagen für öffentliche Bauprojekte: „Wir investieren in gemein-

de eigene Freizeiteinrichtungen, ohne den Gemeindehaushalt zusätzlich zu belasten“, berichtet Bürgermeister Thomas Einfalt. „Das ist nur möglich, indem die Einnahmen aus dem Hardthausener Windkraftfonds für diese Baumaßnahmen verwendet werden.“

Dank des Windparks vor der Haustür konnte die Gemeinde einen Abenteuer-spielplatz realisieren. Auf einem weiteren Spielplatz finanzierten die Windenergieanlagen neue Spielgeräte. Auch zukünftig möchte Hardthausen das zusätzliche Geld in der Gemeindekasse in Form von gemeinnützigen Investitionen an seine Bürgerinnen und Bürger zurückgeben.

Gemeinschaftsprojekt

Für Franc Schütz von der ZEAG ist „die nachhaltige und sichere Energie-Infrastruktur das Fundament für eine lebenswerte Zukunft und für die wirtschaftliche Entwicklung in der Region. Der Ausbau erneuerbarer Energien gelingt dann besonders gut, wenn sich alle beteiligen und profitieren können. So schaffen wir Akzeptanz und machen gemeinsam die Energiewende möglich.“

anz

Mehr unter www.zeag-energie.de



Der Windpark Harthäuser Wald – mit 18 Anlagen und einer Gesamtleistung von 54 Megawatt einer der leistungsstärksten Windparks in Baden-Württemberg. Foto: ZEAG Energie AG

Gemeinsam Energiewende möglich machen

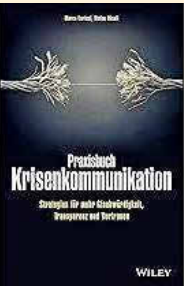
Für eine lebenswerte Zukunft und die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung baut und betreibt die ZEAG Energie AG Anlagen für erneuerbare Energien zusammen mit Kommunen in der Region Heilbronn-Franken. Gleichzeitig ertüchtigt ihre Netztochter NHF das Stromnetz für die Energiewende. Dafür investiert die ZEAG bis 2030 rund eine Milliarde Euro.

www.zeag-energie.de

Buchkritik

Mit Krisen umgehen

Die Älteren erinnern sich vielleicht noch an die goldenen Zeiten der deutschen Wirtschaft. In den vergangenen Jahren ging es in vielen Branchen eher um Krisen. In manchen Unternehmen auch durch eigene Fehler. Dabei hat sich viel zu oft gezeigt, dass die Krisenkommunikation etwas ist, das bei den meisten deutschen Unternehmen leichtsinnig vernachlässigt wird. Mitarbeiter, Kunden, Investoren und Banken werden durch missglückte interne und externe Kommunikation verunsichert, in manchen Fällen damit die Krise gar verschärft. Dabei gilt vor allem in schwierigen Situationen, wie die Autoren von „Praxisbuch Krisenkommunikation“ schreiben: „Vertrauen schaffen! Glaubwürdig sein!“



Mit ausführlichen Fallbeispielen und detaillierten Anweisungen versuchen die Autoren, einen hilfreichen Ratgeber vorzulegen. Wenngleich es in einigen Kapiteln auch etwas kompakter gegangen wäre, ist das Vorhaben weitgehend gelungen. Allerdings müssen in schwierigen Zeiten manche Chefs ihre Arbeitsweisen ändern. Denn wie heißt es im Buch: „In einer Krise erwarten die Menschen Führung, Verbindlichkeit, Transparenz und Ehrlichkeit.“

Marco Cortesi, Stefan Häseli:
Praxisbuch
Krisenkommunikation
Wiley Verlag, 318 Seiten, 32,99 Euro

Köpfe

Wechsel bei Bechtle

Zum 1. Oktober übernimmt **Stefan Heim** bei der Bechtle AG die Position des Vice President Business Applications. Er kommt von der Schweizer Konzern-tochter Aproda AG und folgt auf Andreas Staudigel, der nach gut 15 Jahren in den Ruhestand geht. Heim verantwortet künftig länderübergreifend die Aktivitäten der Töchter Modus Consult und Hansevision (Deutschland), Aproda (Schweiz) sowie Smartpoint (Österreich). Heim kam 2019 als CEO von Alpha Solutions in die Bechtle-Gruppe. Zwei Jahre später schlossen sich die Schweizer Konzerntöchter Acommit und Alpha Solutions unter dem Namen Aproda zusammen.



Stefan Heim
Foto: Bechtle

Position abgegeben

Nach 26 Jahren als Geschäftsführer der Systemair GmbH mit Sitz in Boxberg ist **Kurt Maurer** auf eigenen Wunsch aus der Geschäftsführung ausgeschieden. Martin Babczyk ist somit alleiniger Geschäftsführer. Als einer der Mitarbeiter der ersten Stunde hat Maurer – mit der Personalnummer 1 – die Erfolgsgeschichte von Systemair Deutschland maßgeblich mitgeschrieben. Künftig steht er neben seiner Tätigkeit für die Systemair Gruppe als Market Area Director für Middle East, Asia und Oceania weiter als Business Board Member beratend zur Seite.



Kurt Maurer
Foto: privat



Der Knigge-Experte

Christian Heller gehört dem zwölfköpfigen Knigge-Expertenrat an. Der Hoteldirektor erzählt, wie es dazu kam.

Von unserem Redakteur
Heiko Fritze

Am Anfang stand eine Grundschulklasse. Vor gut 20 Jahren war es, dass Christian Heller angefragt wurde, ob er an der Hermann-Butzer-Schule in Schwieberdingen ein Benimmseminar für Viertklässler anbieten könnte. Heller, gelernter Koch, hatte gerade sein Studium der Tourismusbetriebswirtschaft in Ravensburg abgeschlossen und wieder bei seinem Lehrbetrieb, dem Hotel Adler in Asperg, als Food & Beverage Manager angefangen. „Ich habe mir also Gedanken gemacht, wie ich das Viertklässlern nahebringen kann“, erzählt er. Den Umgang mit Kindern war er gewohnt, schließlich hatte er zuvor schon Kinderkochkurse angeboten, den Kindern spielend und mit Hilfe von Märchen das Kochen beigebracht. „Das ist gut angekommen und hat Wellen geschlagen“, erinnert er sich.

Als dann auch noch ein Professor der Ludwigsburger Hochschule für Verwaltung wegen Benimmseminaren für die angehenden leitenden Beamten anfragte, musste Heller aber tiefer in die

Materie einsteigen. „Ich musste das professionalisieren“, erzählt er: Er entwarf ein Modul, zu dem er auch einen Outfit-Trainer hinzuzog und einen praktischen Teil im Hotel Adler einfügte. Es ging um das, was er „guest handling“ nennt – von der korrekten Einladung über Kleidungsstil, Begrüßung, Sitzordnung bis zur Durchführung von Empfängen. Denn genau da müssen sich die angehenden Behördenleiter eines Tages sicher bewegen können.

Rasch fiel also der Name Knigge. Und Heller bricht eine Lanze für den Freiherrn. „Er wird oft fälschlicherweise als Vorgebender gesehen. Dabei wollte er Hilfestellung geben, um zu entscheiden, wie man sich auf politischem Parkett bewegt.“ Es gehe auch heute noch nur um Empfehlungen, nicht um Einhaltung akkurater Vorschriften.

Als dann Corona kam und das Hotel zeitweise geschlossen war, absolvierte der heute 48-Jährige eine Schulung zum Knigge-Trainer, mit Abschlussprüfung und Zertifikat. Und wurde bald vom Deutschen Knigge-Rat angesprochen, ob er sich nicht vorstellen könne, eines der zwölf Mitglieder des Gremiums zu werden. Er sagte zu, wurde 2022 berufen und ist seitdem für Hotel, Gastronomie und Tischkultur zuständig. Zu den weiteren Experten gehören zwar auch ein Adliger, aber auch der frühere Leichtathlet und Olympia-Bronzemedailengewinner Edgar Itt, zuständig für Team- und Vortragstraining.

Regelmäßig setzen sich diese zwölf Experten zusam-

men. Sie beraten eingereichte Fragen zu einzelnen Fällen und sprechen ihre Empfehlungen aus. Regelmäßig veröffentlichen sie zu Themen Blog-Beiträge auf der Homepage oder in Buchform, zuletzt etwa über den Umgang mit Bettlern, Luxus und Small Talk. „Wir setzen uns sehr

„Knigge wird oft fälschlicherweise als Vorgebender gesehen. Dabei wollte er Hilfestellung geben.“

Christian Heller



kritisch mit diesen Fragen auseinander“, erklärt Christian Heller, mittlerweile Direktor des Hotels. „Wir nehmen den historischen Ansatz als Grundlage und passen ihn an.“ Dabei komme es auch auf die jeweilige Altersgruppe an, hat er festgestellt. „Ältere haben andere Ansichten, was Dresscode oder den Anspruch an Service betrifft.“

Im Hotel Adler und insbesondere im angeschlossenen Sterne-Restaurant Schwabenstube wird aber auch bei den Gästen ein gewisser Stil vorausgesetzt. „Kommunikation ist da wichtig“, sagt Riccardo Ottenbacher, Sohn von Inhaber Christian Ottenbacher. „Wir müssen den Gästen mitteilen, was wir wünschen.“ Im Extremfall, ergänzt Heller, werde der unangemessen gekleidete Gast auf die größten Fehlgriffe angesprochen. „Man darf und soll einen Gast nicht nach seinem persönlichen Auftreten beurteilen“, meint der Hoteldirektor. „Aber unser Grundsatz lautet eben auch: Wir machen alles, aber nicht zu jedem Preis und nur, wenn es uns zumutbar ist.“

Aktuell bearbeiten die Experten im Knigge-Rat vor allem technische Themen: Wie sollte der Umgang mit Handy und E-Mail sein, gerade im Restaurant oder auf Empfängen? „Die Akzeptanz und Toleranz ändern sich“, erzählt Heller. „Manche müssen auch einfach permanent erreichbar sein.“ Manche Dinge verschwinden eher: „Wer legt heute noch Wert auf Titel?“ Und manches komme wieder, zum Beispiel das Einstecktuch. Freiherr von Knigge und seine Empfehlungen sind so in stetem Wandel. Nur eines sind sie offensichtlich nicht: unnötig.

5 Fragen an Daniel Fessler



Daniel Fessler aus Schwaigern ist Bezirksschornsteinfeger in der Region und liebt seinen Beruf. Foto: privat

1 Warum sind Sie Kaminfeger geworden?
Ich wollte einen Beruf mit Abwechslung und Zukunftssicherheit, wollte nicht acht Stunden in einem Büro sitzen.

2 Schornsteinfeger gelten als Glücksbringer. Was ist da dran?
Glücksbringer, weil wir als Schornsteinfeger für den vorbeugenden Brandschutz eingesetzt sind. Früher gab es viele Brände im Bereich, die durch Feuerstätten ausgelöst wurden.

3 Spüren Sie dieses positive Image bei Ihrer täglichen Arbeit?
Ja, für viele Kunden ist der Schornsteinfeger ein gern gese-

hener Dienstleister, und die meisten sehen unsere Tätigkeiten als wichtig und sinnvoll an.

4 Welche Eigenschaft sollte man als Kaminfeger unbedingt mitbringen?
Freundlichkeit und ein guter Umgang mit den Kunden.

5 Warum ist Kaminfeger ein Beruf mit Zukunft?
Da wir auf Feuerstätten angewiesen sind und es in unserem Land nur mit einem Energiemix funktioniert, benötigen wir sämtliche Heizsysteme. Dazu gehören Wärmepumpen, Biomassefeuerstätten, Kaminöfen und auch öl- und gasbefeuerte Zentralheizungsanlagen.

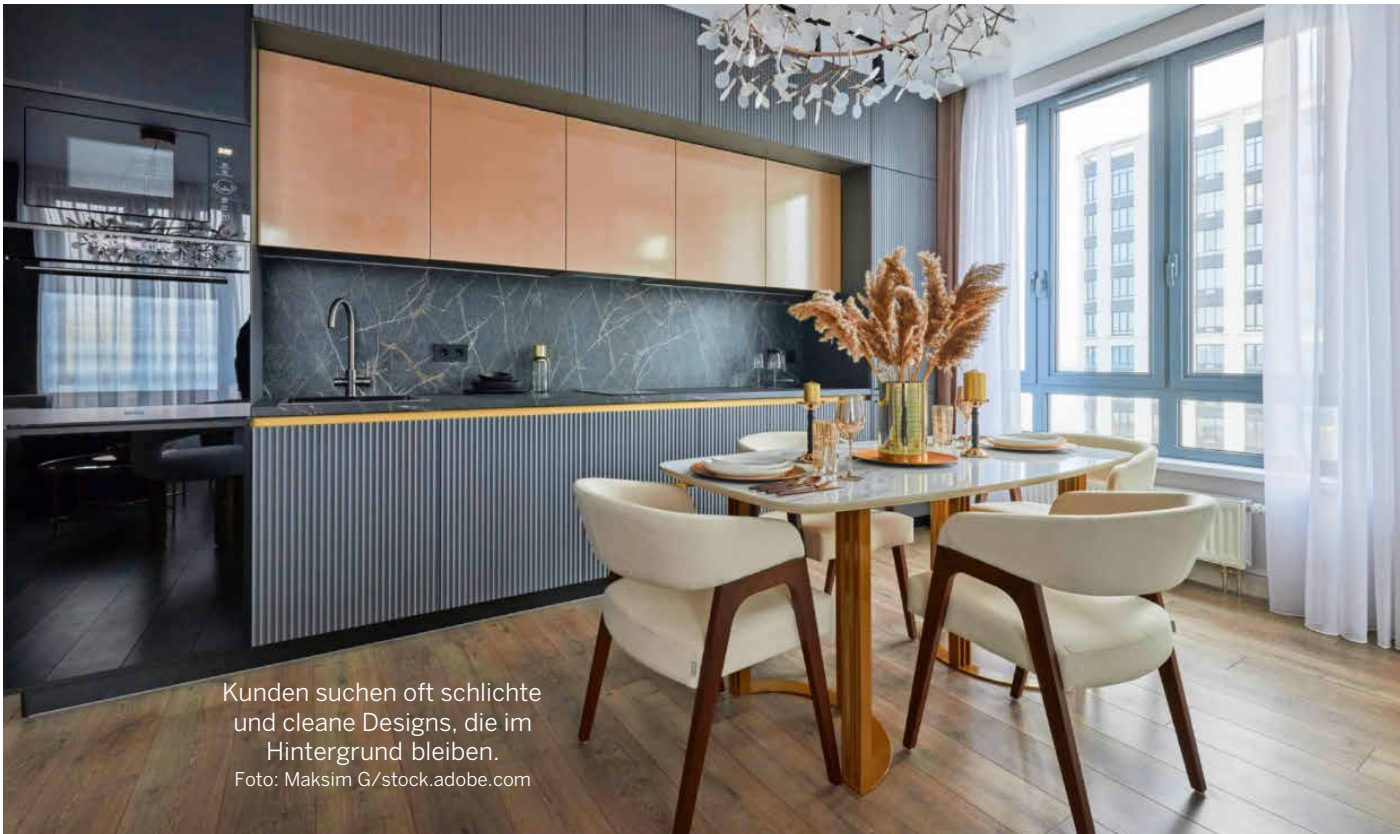
Die Suche nach Individualität

Möbel- und Küchenbauer aus der Region versuchen, ihren Kunden jeden Wunsch maßgefertigt zu erfüllen.

Von unserem Redaktionsmitglied Anna-Linda Hahn

Lackierte Oberflächen, abge-schrägte Einbauschränke oder Bauten aus bestimmtem Holz: Bei Möbeln und Küchen ist jedes Stück so individuell wie der Kunde. Um ihm perfekte Lösungen für jegliche Wünsche zu bieten, haben Endner Wohnideen aus Leingarten, Jäger Einrichtungen aus Ilsfeld und Volpp Küchen aus Kupferzell neben Serien- auch Maßanfertigungen im Sortiment. Dabei gibt es verschiedene Gründe, weshalb sich Kunden für ein individuell angefertigtes Stück entscheiden und dafür oft tiefer in die Tasche greifen.

Ulrich Endner, Geschäftsführer und Einrichtungsfachberater von Endner Wohnideen, erklärt, das viele Eigenheimbesitzer zum Kundenstamm gehören. „Bei der überwiegenden Mehrzahl unserer Auftraggeber von Maßanfertigungen ist das optimale Ausnutzen des vorhandenen Raumes, gefolgt von Design und Ergonomie, gefragt.“ Trotzdem gehe es um „die Individualität beziehungsweise den Wunsch des Kunden nach etwas Besonderem oder auch das für ihn perfekte Möbel“. Mit der eigenen Schreinerei kann das Unternehmen Kundenwünsche direkt im Haus anfertigen – und die Kunden legen Wert auf „hochwertige und langlebige Qualität“. Dabei habe die Beratung höchste Priorität, sagt Endner. „Der Kunde kommt mit seinem Problem und sucht nach einer Lösung.“ Was auch immer gewünscht ist, wird versucht umzusetzen.



„Der Kunde bekommt bei uns, was er will, und nicht, was wir für ihn als das Beste erachten“, so Endner. Zwar werden Lösungen vorgeschlagen, aber am Ende entscheidet der Kunde.

Diese Erfahrungen bestätigt auch Ralf Jäger von Jäger Einrichtungen. „Jeder, der schön und gerne wohnt“, leiste sich auch ein teureres Möbelstück, sagt er. Eine wirkliche Zielgruppe gäbe es nicht, aber designaffine Menschen seien die häufigsten Kunden, die bei ihm einkaufen. Oft auch Familien, „bei denen die Kinder erwachsen und aus dem Haus sind“. Dabei haben nicht alle eine genaue Vorstellung davon, was sie gerne möchten. „Wir ergründen oft gemeinsam die Vorstellung der Kunden“, erklärt er. Das Einrichtungshaus bietet dabei neben einzelnen Möbelstücken von verschiedenen

Marken auch ganzheitliche Raumkonzepte an. Bedeutet: Es werden die perfekten Möbel für einen kompletten Raum herausgesucht, damit das Ambiente stimmig ist. In offenen Gesprächen wird sich langsam an die Ideen herangetastet. „Der Kunde findet dann mal ein Teil schön und dann wird drumherum gebaut“, erklärt Jäger. Mit weiteren Fragen wird der Plan genauer. „Wo liegt das Geschmacksfeld, soll es eher wärmer oder kälter sein, weich oder mit Kontrast?“ Zwar trifft die Entscheidung am Ende immer der Kunde, trotzdem „müssen wir die Kunden bei ihren Ideen auch mal bremsen“, sagt Jäger. Manches gehe einfach nicht zusammen, dann wird versucht, eine Alternative zu finden.

Ähnlich handhabt es auch Roman Volpp. Der Küchenbauer versucht, die

Wünsche der Kunden zu erfüllen, und plant gemeinsam mit ihnen die perfekte In- oder Outdoorküche. „Wenn der Kunde Ideen hat, die schwer umzusetzen sind, machen wir schon Vorschläge.“ Diese werden auch oft angenommen, „aber der Kunde hat natürlich das Sagen“. In ihrer hauseigenen Schreinerei produzieren sie die Küchen selbst. „Von Anfang bis Ende sind es unsere eigenen Leute“, sagt Volpp. Die Kunden legen Wert darauf, „dass wir hochwertige Sachen verkaufen“. Das Design spielt auch hier eine große Rolle.

Gute Beratung, Individualität, das Erfüllen von besonderen Wünschen, hochwertige und langlebige Stücke: Das alles sind Gründe, weshalb sich die Kunden für Maßanfertigungen entscheiden und auch gerne den Preis dafür zahlen.

Firmen

Schmitt Logistik baut

Die Vellberger Schmitt-Gruppe baut ihre Kapazitäten aus: Bei Schwäbisch Hall entsteht derzeit eine neue Lagerhalle. Mit einer Investitionssumme von 20 Millionen Euro handelt es sich um das bislang größte Einzelbauvorhaben in der Geschichte des Unternehmens. Bis zum Frühjahr 2026 soll die neue Lagerhalle fertiggestellt sein.

Die neue Logistikhalle wird eine Fläche von 18500 Quadratmetern umfassen. Überdachte Laderampen und ein vorgelagerter Bürotrakt gehören zum Neubau. „Wir haben uns für Schwäbisch Hall entschieden, weil die Lage optimal zu unseren Standorten passt und die Anbindung an die Autobahn ausgezeichnet ist“, erklärt Geschäftsführer Günter Schmitt. Das Standortnetz erstreckt sich bereits über den gesamten Landkreis Schwäbisch Hall mit Flächen in Vellberg, Gaildorf, Sulzdorf, Crailsheim, Eckartshausen und dem Bühlertal. Insgesamt bewirtschaftet die Gruppe mit 450 Mitarbeitern mehr als 270000 Quadratmeter Logistikfläche. red



ANZEIGE



Kunden möchten auf die gewohnte persönliche und diskrete Serviceberatung durch die Mitarbeitenden nicht verzichten. Die neue BänkingBox macht dies nun auch komfortabel und zu flexibleren Zeiten möglich. Foto: Volksbank Hohenlohe eG

Neue BänkingBox sorgt für mehr Service und Nähe

Volksbank Hohenlohe eG bietet seit Juli an drei Standorten persönliche Serviceberatung per Video an – zu verlängerten Öffnungszeiten

Die Volksbank Hohenlohe eG setzt neue Maßstäbe im Kundenservice. Seit Juli gibt es ein neues Serviceangebot, ergänzend zu den bestehenden Schalteröffnungszeiten, an den Standorten Hauptstelle Öhringen sowie in den Geschäftsstellen Dörzbach und Kirchberg/Jagst: Die innovative BänkingBox ist der persönliche Video-Service für Volksbank-Kunden – diskret, komfortabel, persönlich. Damit ist die Volksbank Hohenlohe eG die erste Bank in der Region, die diesen besonderen Service anbietet.

Von Montag bis Freitag, jeweils von 8 Uhr bis 17.30 Uhr, können Kunden

bequem und sicher über einen Bildschirm direkt mit einem Mitarbeiter aus dem Kunden-Service-Center kommunizieren. Diese Lösung ermöglicht es, die gleiche persönliche Serviceberatung wie am Schalter nun auch digital und zu verlängerten Öffnungszeiten anzubieten.

Präsenz wahren

Mit der Einführung der BänkingBox verbindet die Volksbank Hohenlohe eG die Vorteile des klassischen Serviceschalters mit den Möglichkeiten des digitalen Bankings. Ziel ist es, die

Kundenbindung zu stärken und gleichzeitig die Präsenz der Bank im Geschäftsgebiet zu wahren. Die Bank setzt auf moderne Technologien, um den Kunden einen verbesserten Service zu bieten und die persönliche Nähe zu fördern. Wie die BänkingBox funktioniert, erfährt man in sechs einfachen Schritten, nachzulesen auf der Internetseite der Volksbank Hohenlohe eG unter vb-hohenlohe.de/meine-bank/filialen/baenkingbox, und kann dies dann einfach selbst ausprobieren. Für weitere Informationen stehen die Mitarbeitenden der Volksbank Hohenlohe eG gerne zur Verfügung. anz

Video-Service
DISKRET
KOMFORTABEL
PERSÖNLICH

NEU!
ÖHRINGEN
DÖRZBACH
KIRCHBERG

BÄNKing
BOX
Volksbank Hohenlohe eG



Ihre Bank in Hohenlohe
Volksbank
Hohenlohe eG

