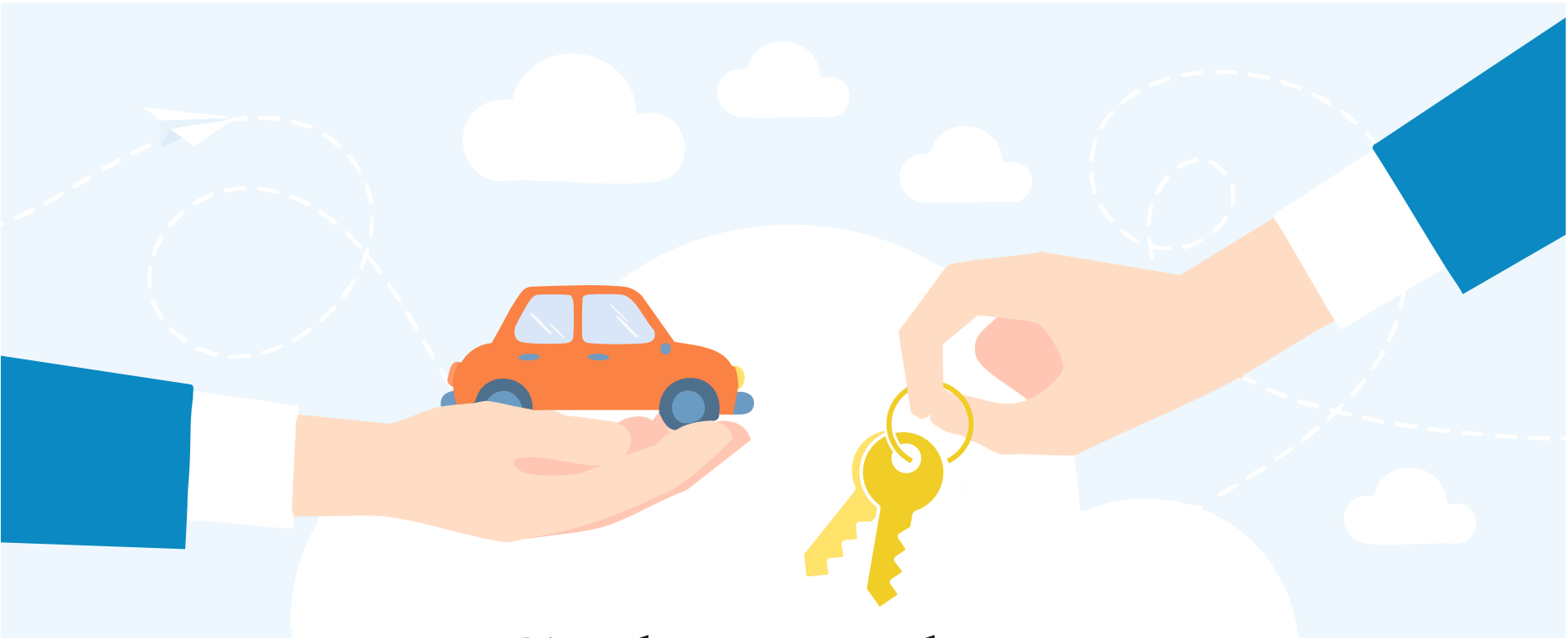




Von unserem Redakteur
Alexander Schnell

Ein Entkommen ist so gut wie unmöglich, wenn man viel im Internet surft, man Filme oder Serien streamt. Fast jeder hat die Werbung schon gesehen. Mit einem freudigen „Hey“ kommt der Mann im orangefarbenem Pullover ins Bild gelaufen. Sein Gegenüber blickt erstaunt auf: „Ralf Schumacher?“, fragt der andere Mann erstaunt. Und schon holt der ehemalige Formel-1-Rennfahrer sein Handy aus. „Du willst wissen, wie viel dein Auto wert ist?“, fragt er. Sein Gegenüber ist sofort begeistert und antwortet deutlich: „Jaaaaa.“

Wer dieser Tage auf der Plattform Youtube ein Video startet oder eine Serie bei Amazon Prime Video schaut oder durchs lineare Privatfernsehen zappt, der dürfte am Werbespot mit Ralf Schumacher gar nicht mehr vorbeikommen. Der frühere Rennfahrer ist seit mehr als zwei Jahren das bekannte Werbegesicht für die Gebrauchtwagenplattform „Wir kaufen dein Auto“. Insbesondere in den vergangenen Monaten jedoch scheint das Unternehmen fast jeden freien Werbeplatz aufgekauft zu haben, den es im Internet gibt. Das Thema Autohandel ist damit quasi omnipräsent.

Dank eines extrem starken Dezembers ist die Zahl der neu zugelassenen Pkw in Deutschland 2025 leicht gestiegen. Immer beliebter werden Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge. Insgesamt lag die Zahl der Neuzulassungen mit rund 2,9 Millionen Autos 1,4 Prozent über dem Vorjahr. Deutlich höher sind indes die Zahlen des Gebrauchtwagenmarktes. Im

vergangenen Jahr verzeichneten Branchenexperten ein solides Volumen mit mehr als 6,5 Millionen Besitzumschreibungen. Der Markt zeigte sich stabil und verzeichnete besonders im Jahresverlauf leichte Zuwächse bei den verkauften Pkw, wobei die Standzeiten der Fahrzeuge zum Jahresende hin leicht abnahmen.

„Der Gebrauchtwagenhandel bleibt auch in Zukunft ein wichtiges Standbein für uns“, sagt Marcel Stadtmüller, Geschäftsführer des Autohauses Assenheimer + Mulfinger mit Stammsitz in Heilbronn. Seit Jahresbeginn verzeichnet Stadtmüller auch im Vergleich zu 2025 ein sehr stabiles Geschäft. Die Nachfrage sei „äußerst robust“. Eine Entwicklung, die für den Handelsexperten nicht überraschend kommt und die auch Kollegen aus der Region bestätigen. „Über alle Marken hinweg sind die Neuwagenpreise in den vergangenen Jahren gestiegen“, sagt Stadtmüller. „Das beflügelt natürlich auch den Handel mit gebrauchten Modellen.“ Sowohl Neu- als auch Gebrauchtwagen

würden letztlich das wichtige Werkstattgeschäft der Autohäuser auslasten, erklärt Geschäftsführer Stadtmüller.

Bei Assenheimer + Mulfinger kommen 50 Prozent der Interessenten für Gebrauchtwagen über das Internet, sowohl über die großen Plattformen wie autoscout24.de oder mobile.de, aber auch die firmeneigene Internetpräsenz, wie Marcel Stadtmüller berichtet. Die andere Hälfte komme direkt zum stationären Handel. „Das Internet spielt natürlich eine immer wichtigere Rolle“, sagt er. „Dort werden vor allem Preise verglichen, die Interessenten verschaffen sich einen ersten Eindruck. Der Verkauf findet aber in aller Regel direkt beim Händler statt. Die Kundinnen und Kunden wollen ihr künftiges Fahrzeug selbstverständlich in Augenschein nehmen und eine Probefahrt unternehmen.“

Trotz der eigenen Internetpräsenz käme man als Händler um die großen, nationalen Plattformen nicht herum, meint Stadtmüller. Marktführer in Deutschland

ist derzeit mobile.de mit rund 1,5 Millionen Fahrzeugen auf der Seite, mit 1,2 Millionen Fahrzeugen folgt dahinter autoscout24.de. „Das Gebrauchtwagen-geschäft bleibt in der Zukunft ein wichtiger Baustein für die Händler“, sagt Stefan Bratzel, Direktor des Center of Automotive Management (CAM) in Bergisch Gladbach. „Ohne Onlinebörsen geht heutzutage nichts mehr, ungeachtet der Größe des Händlers. Das gehört zu einem guten Gebrauchtwagen-Management dazu.“ In Zukunft gelte es, den stationären Handel mit den Angeboten im Internet noch stärker zu verzahnen, so der Autoexperte. „Jeder Standtag eines Autos kostet Geld. Professionell betrieben mit der richtigen Platzierung im Internet gehen Fahrzeuge in der Regel schneller vom Hof“, sagt Bratzel. Der Direktor des CAM sieht aktuell eine starke Konsolidierung unter den Händlern – es entstehen immer mehr große Autohausgruppen, den kleinen Händler mit einem Betrieb gibt es kaum noch.

Die Preise für Gebrauchtwagen sind 2025 in Deutschland leicht gesunken. Im vierten Quartal lag der durchschnittliche Angebotspreis mit 27626 Euro zwar wieder leicht über dem Niveau der Vormonate, insgesamt aber rund 0,2 Prozent unter dem Vorjahr, wie der Online-Marktplatz „Autoscout24“ anhand von Nutzerdaten ermittelt hat.

Deutlich stärker ist der Preis bei E-Autos gefallen. Für gebrauchte Stromer wurden im Dezember im Schnitt 33503 Euro aufgerufen, rund fünf Prozent weniger als ein Jahr zuvor. Bei vielen beliebten Modellen sanken die Preise im Jahresvergleich deutlich. Trotzdem bleiben E-Autos im Durchschnitt etwa 5900 Euro oder 23 Prozent teurer als der Durchschnitt der Fahrzeuge aller Antriebsarten.

Gebrauchte sind stark nachgefragt

Wichtiges Standbein für Autohändler – Stationärer Vertrieb und übers Internet

Der Handel entdeckt Nonfood wieder

Werbeaktionen für Produkte wie Schuhe, Gartenartikel, Spielwaren und Sport nehmen zu, haben Forscher an der DHBW Heilbronn herausgefunden.

Nonfood-Artikel werden im Einzelhandel zunehmend zum strategischen Frequenz- und Profilierungshebel. Das zeigt das neue Whitepaper „Analyse der Angebotskommunikation im Nonfood-Handel“ von Professor Carsten Kortum (DHBW Heilbronn) und Martin Langhauser (Marktguru Data Insights). Grundlage ist eine umfangreiche Analyse digitaler und physischer Handzettel von Lebensmittelhändlern aus den Jahren 2023 bis 2025.

Zentrales Ergebnis: Die Zahl der Nonfood-Aktionen steigt weiter – alleine 2025 um zwölf Prozent, während klassische Werbung mit sogenannten Schnelldrehern tendenziell an Bedeutung verliert. Gleichzeitig zeigen sich klare saiso-

nale Spitzen und eine wachsende Frühstart-Logik: Händler aktivieren Themen wie Weihnachten, Outdoor oder Spielwaren früher vor den jeweiligen Terminen, um Kaufentscheidungen bereits im Vorfeld zu beeinflussen. Vor allem Warengruppen wie Grills, Gartenartikel, Weihnachtsdekoration, Spielwaren oder Darts weisen solche Aktionsfenster auf, während Küchen- und Haushaltsartikel ganzjährig präsent sind.

Auch die Handelsformate unterscheiden sich deutlich: Während der Lebensmittel-Einzelhandel Nonfood stark als Marken- und Themenbühne nutzt, steuern Discounter ihr Geschäft vor allem über ihre Eigenmarkenwelten. Baumärkte und Möbelhandel setzen hingegen stärker auf anwendungs- und sortimentsgetriebene Aktionslogiken. Digitale Handzettelplattformen entwickeln sich dabei zunehmend von reinen Reichweitenkanälen zu datenbasierten Steuerungsinstrumenten für Zeitpunkt, Häufigkeit und zu bespielendem Kanal.

„Timing wird zum Wettbewerbsfaktor. Die richtige Woche ist oft wichtiger als die Rabatthöhe“, sagt Kortum. Berücksichtigt wurden in der Untersuchung An-

bieter aus dem Lebensmitteleinzelhandel, darunter Vollsortimenter, Discounter, Bio- und Nahversorgungsformate, aus dem Baumarkt- und Heimwerker-Segment, dem Möbelhandel sowie dem Nonfood-Handel wie Drogerie, Textil, Elektronik und Nonfood-Discounter. Ergänzend flossen branchenübergreifende Akteure wie Marktplätze und Cash-&-Carry-Formate ein.

Die Anzahl der beworbenen Nonfood-Angebote stieg dabei von 2023 bis zum dritten Quartal 2025 deutlich an, wenn auch im vierten Quartal wieder ein Rückgang festzustellen war. Diesen Anstieg führen die Autoren unter anderem auf eine zunehmende Wettbewerbsintensität im Nonfood-Bereich zurück: Handelsunternehmen reagieren auf veränderte Konsumgewohnheiten, Preissensibilität und den steigenden Druck durch Online-Anbieter, indem sie ihre Angebotsfrequenz erhöhen und Werbemaßnahmen gezielter einsetzen. Im Baumarkt-Bereich ist dabei vor allem das zweite Quartal wichtig – dann startet die Freiluft-Saison.

Im Lebensmitteleinzelhandel ohne Drogeriemarkt ging die Anzahl hingegen zurück. „Grund für diesen Rückgang könnte

die Verlagerung der Promotions in die Apps und die zunehmende Individualisierung der Handelswerbung sein – sowie Budgetrestriktionen“, vermuten die Autoren.

Die Discounter-Aktionen im Nonfood-Bereich 2025 wurden vor allem von preisaggressiven, austauschbaren Produkten geprägt, heißt es weiter. Besonders häufig beworben werden Textilien wie Pyjamas und Pullover sowie saisonale Artikel wie Pflanzen und Gartenprodukte. Marken spielten eine untergeordnete Rolle; stattdessen dominierten No-Name- und Handelsmarken. Eigenmarken sind demnach bei beiden führenden Discountern der zentrale Aktionshebel, Lidl ist jedoch stärker eigenmarkengetrieben, Aldi ist etwas ausgewogener mit mehr Raum für Herstellermarken.

Bei einigen Artikeln stellen die Autoren eine klare Platzierungslogik im Kalender fest. „Spielwaren sind im Lebensmittelhandel ein klassisches Jahresend-Thema, das primär durch Geschenk- und Eventanlässe und weniger durch Alltagsnutzung getrieben wird“, schreiben sie. Noch auffälliger: Darts mit einem einzigen Gipfel im Dezember, passend zu Weihnachten und Silvester – und zur Dart-WM. *red*

Aus dem Inhalt

Südzucker wird 100
Europas größter Zuckererzeuger blickt auf eine bewegte Geschichte zurück. **Seite 3**



Gekauftes Glück
Das Haus der lieben Sachen in Zaberfeld ist ein beliebter Secondhandladen.



Golfen im Dunkeln
Kurz nacheinander haben zwei Indoor-Veranstalter in Heilbronn eröffnet. **Seite 20**



Was es bedeutet,
den Unterschied
zu spüren, ...

... finden Sie
auf Seite 5.

Ein Produkt der Heilbronner Stimme,
Hohenloher Zeitung und Kraichgau Stimme

Tipp

Nachfolgerin des Jahres
Der Verband der Unternehmerinnen in Deutschland (VdU) zeichnet mit dem „She Succeeds Award“ zum neunten Mal erfolgreiche Unternehmensnachfolgerinnen aus. Sie müssen vor mindestens zwölf Monaten und vor maximal zehn Jahren die Übernahme eines Unternehmens erfolgreich abgeschlossen haben, Gesellschafterin oder Inhaberin sein und eine geschäftsführende Funktion innehaben. Nominierungsschluss ist der 31. März.

Einreichung:
<https://shorturl.at/dDUNQ>

Lernspiel Meisterpower
Mit dem Lernspiel Meisterpower können Schüler in die Rolle eines Handwerksmeisters schlüpfen und einen virtuellen Handwerksbetrieb leiten. Es handelt sich um ein Unterrichtsangebot der baden-württembergischen Handwerkskammern und orientiert sich am Bildungsplan des Fachs Wirtschaft/Berufs- und Studienorientierung (WBS). Schulen, die das Lernspiel einsetzen, können an einem Wettbewerb teilnehmen. Zu gewinnen gibt es Preise im Gesamtwert von mehr als 8000 Euro. Die Teilnahme ist bis zum 19. Juni möglich.

Weitere Informationen:
Andrea Schwersenz, Tel.: 07131/791-168, Andrea.Schwersenz@hwk-heilbronn.de; www.meister-power.de

Innovationspreis
Mit dem Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg werden innovative Leistungen von im Land ansässigen Mittelständlern gewürdigt, etwa für die Entwicklung oder Anwendung moderner Technologien, für neue Produkte, Verfahren und technologische Dienstleistungen. Der Preis wird zum 42. Mal verliehen. Er ist mit 50000 Euro dotiert und dem früheren Wirtschaftsminister Rudolf Eberle gewidmet. Ergänzend dazu lobt die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) einen Sonderpreis in Höhe von 7500 Euro aus, der an ein junges Unternehmen vergeben wird. Bewerbungen sind bis zum 31. Mai möglich.

Weitere Informationen:
www.innovationspreis-bw.de

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), Jürgen Paul (jüp), Martin Peter (map), Alexander Schnell (aos), Jürgen Strammer (jüs), Alexander Rülke (arü, PR), Tanja Weilemann (tawe, 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

Halbzeit für Rekord-Windpark



Nordsee Die EnBW feiert einen wichtigen Baufortschritt beim Offshore-Windpark He Dreiht: 32 von insgesamt 64 Windkraftanlagen wurden bis Ende Januar in der Nordsee errichtet. Erstmals kommt dabei die neue 15-Megawatt-Anlage von Vestas zum Einsatz. Das Installationsschiff Wind Orca hatte zuvor die Komponenten für jeweils drei Windkraftanlagen vom Hafen Esbjerg in Dänemark zum Windpark 85 Kilometer

nordwestlich von Borkum transportiert und sie auf die bereits im Meeresboden installierten Fundamente gesetzt. Bis zum Sommer plant die EnBW, alle Windkraftanlagen zu errichten und in Betrieb zu nehmen. „He Dreiht ist unser bislang größtes Offshore-Projekt – und das komplett ohne staatliche Förderung“, sagt Peter Heydecker, Vorstand Nachhaltige Erzeugungsinfrastruktur bei der EnBW.

Foto: EnBW

Firmen von A bis Z

Action Zone	18
Adler Asperg	8
Aimgame	18
Assenheimer-Mulfinger	1
Audi	14
BMK Steinbruchbetriebe	4
B-Pro	11
Capitell	8
Coherix	17
EBM-Papst	8
Ege Trans	12
EnBW	2
Gero's	6
Harsch	9
Haus der lieben Sachen	5
Hep Global	11
Hettenbach	18
Hofmann Fördertechnik	16
IDS	17
Ihro	14
Intersport	14
Ipai	16
Kärcher	3
Kardex Mlog	15
Kaufland	5, 9, 14



Bei jedem Wetter müssen die Lastwagen fahren. Foto: dpa

Knoblauch	4
Lasergame Heilbronn	18
LBBW	16
Lidl	9, 14
MAN	15
Marbach	6
Metzger Logistik	15
Mezger-Gruppe	10
MSL Dr. Silcher	18
Müller – Die lila Logistik	11
Prezero	9, 14
Raebiger	6
Rüdinger	14
Schmidt Silo	12
Schwarz-Gruppe	9, 10, 14
Serr	14
Siemens Heilbronn	16
Signal Design	14
Südzucker	3
TII	14
Würth Industrie Service	11
Wüst	12
Ziehl-Abegg	9
Zürn Harvesting	5

Vorsorge und Wachsamkeit gegen Blackouts

Unternehmen müssen sich auf Angriffe auf ihre IT-Infrastruktur vorbereiten, meint unser Kolumnist.

Gastautor

Von Steffen Linsenmaier



Blackout. Kein Licht, kein Strom, kein Wasser. Ein Szenario, das wir bisher nur aus Filmen kennen. Doch die Gefahr wird zunehmend ernst, die digitale Bedrohungslage hat sich erheblich zugespitzt. Lageberichte zeigen übereinstimmend, dass IT-Angriffe gezielt darauf ausgerichtet sind, Systeme lahmzulegen, Daten zu stehlen und Bürger sowie Unternehmen zu erpressen. Ihr Ziel: Digitale Abläufe stören, Ausfälle provozieren und Chaos verursachen. Die Folgen sind erheblich. Schäden im Datenbereich lassen sich mit großem Aufwand über Backups

oft beheben, doch Vertrauensverlust und wirtschaftliche Einbußen bleiben meist. Die „operative Technologie“ (OT) bildet eine eigene Dimension digitaler Verantwortung ab. Darin verarbeiten und steuern digitale Systeme reale Maschinen und Prozesse. Die Vielzahl heterogener und oft völlig überalterter OT-Strukturen macht Betriebsanlagen verstärkt anfällig. Nur ein paar Beispiele: Ein einziges sabotiertes Ventil kann dazu führen, dass zu viel Chlor ins Trinkwasser gelangt, so dass die Wasserversorgung abgeschaltet werden muss. Ebenso kritisch ist eine manipulierte Weichensteuerung, die Züge auf falsche Strecken leiten kann. Werden Krankenhaus-Systeme lahmgelegt, müssten im schlimmsten Fall laufende Operationen abgebrochen werden. Auch in der Industrie können digitale Manipulationen erhebliche Schäden anrichten: Erhält ein Roboterarm falsche Bewegungsdaten, werden Bauteile falsch montiert oder Maschinen beschädigt. Auf gleiche Weise können Tankstellen massiv gestört werden: Manipulierte Pumpen, ausgefallene Bezahlssysteme, deaktivierte Sensoren oder Notabschaltungen – jegliche Fehlsteuerung kann die Sicherheit gefährden oder den Betriebsablauf lahmlegen. Und ohne Benzin keine Mobilität.

Gefährdet ist auch die Energieversorgung: Eine veränderte Schaltreihenfolge in einem Umspannwerk kann großflächige Stromausfälle verursachen. Jüngste Sabotageakte und Anschläge haben gezeigt, wie verletzlich unsere Versorgungslage ist. Die Angriffe und deren Auswirkungen erfassen oft ganze Regionen und gefährden zentrale Strukturen. Welche politischen und rechtlichen Maßnahmen wurden ergriffen, um diesen Entwicklungen zu begegnen und die Resilienz kritischer Infrastrukturen nachhaltig zu stärken? Mit der NIS2-Richtlinie hat die EU einen verbindlichen Rahmen zur Stärkung der Cyberresilienz geschaffen. In Deutschland wird sie seit Ende 2025 durch das neue BSI-Gesetz umgesetzt. Mit ihren strengeren Vorgaben steigen die Anforderungen an Organisations- und Geschäftsleitungen deutlich. Allein 30000 Unternehmen ab 50 Mitarbeitern oder 10 Millionen Euro Umsatz müssen erstmals höhere Sicherheitsstandards erfüllen – und stehen zugleich vor einer deutlich verschärften Managerhaftung. Die gestiegene Verantwortung der Führungsebenen rückt ins Zentrum. Mit strategisch ausgerichtetem Handeln müssen sie ihre Organisationen gezielt gegen Angriffe stärken – für gesicherte Business

Kontinuität und eine verlässlich hohe Lieferfähigkeit und Verfügbarkeit. Für das Schließen der größten Einfallstore für Cyberkriminalität braucht es volle Transparenz – durch aktuelle Netzwerkvisualisierung, strukturiertes robustes Hardware-Management und präzise Gap Analysen. Vernetzte Produktions- und Infrastruktur-Umgebungen erfordern skalierbare, intelligente und zuverlässige Sicherheits- und Steuerungslösungen. Akuter Handlungsbedarf besteht bei Firmware Updates, der Priorisierung sogenannter „Low Hanging Fruits“, dem Austausch veralteter Komponenten sowie der Beseitigung einfacher Schwachstellen – ergänzt durch praxistaugliche Notfallpläne. Awareness-Programme und Schulungen sind unverzichtbar. Diese Bedrohungsrisiken sind real – es geht um die Sicherheit und den Schutz von Menschenleben. Das erlaubt kein weiteres Zögern und Abwägen. Zeigen wir, dass wir das so gut umsetzen wie die Akteure im Film. Erst danach können wir uns wieder auf das Sofa setzen – erst dann. **Steffen Linsenmaier ist Director Sales bei einem IT-Beratungsunternehmen in Esslingen und Stuttgart**

Editorial

Von Heiko Fritze



Eine Branche in Bewegung

Stillstand gibt es bei Logistikern nicht. Zwangsläufig, schließlich ist es ihr Geschäftsmodell, Waren von A nach B zu befördern. Ob in der Produktionshalle, im Verteilzentrum, im Land oder international. Doch während die Tätigkeit an sich dieselbe bleibt, ist das Wie im Wandel: Auf den Werksgeländen hält die Automation mehr und mehr Einzug, während die Fahrzeuge nun auch mit alternativen Antrieben kommen. Die erstaunlichste Karriere legt dabei die E-Mobilität hin. Schließlich war noch vor fünf bis zehn Jahren Konsens, dass batteriebetriebene Fahrzeuge nicht für den Schwerlastverkehr taugen. Zu schwere Batterien, zu kurze Reichweiten, zu langes Aufladen – das fügte sich einfach nicht in die Notwendigkeiten des Güterverkehrs.

Mittlerweile hat sich das geändert. Während die meisten Transporteure noch mit einzelnen Fahrzeugen experimentieren, setzen manche ganz bewusst auf den Austausch der Antriebstechnik. Ausgerechnet Roland Rüdinger, als CDU-Mitglied nicht eben grüner Umtriebe verdächtig und jahrelang in einem anderen Thema mit dem Landes-Verkehrsminister über Kreuz, geht mutig voran. 34 E-Laster sind inzwischen bei seinem Unternehmen im Einsatz. Denn richtig eingesetzt rechnet es sich: Die Mehrkosten beim Kaufpreis lassen sich über eigene Stromerzeugung, Fördermittel und ausreichend Strecken, auf denen diese Laster keine Maut zahlen müssen, wieder hereinholen. Dass der Krautheimer Unternehmer damit alleine ist, ist eines der Themen dieser Ausgabe.

Neue Wege geht auch die Schwarz-Gruppe – und sie dreht gleich wieder das ganz große Rad. Anstelle der herkömmlichen hölzernen Euro-Palette hat sie eine maßgleiche Alternative eingeführt – zum Teil aus recyceltem Kunststoff. Und dabei gleich weitere Normpaletten durch Kunststoff-Produkte ersetzt. Selbstbewusst geben die Macher ihren Neuheiten regionale Namen: Neckarsulm, Weinsberg, Heilbronn. Nebenbei revolutionieren sie die Transporttechnik, führen zusätzliche Funktionen wie Sensoren und Chiptechnologie ein und schaffen für ihre Recyclingsparte Prezero ein zusätzliches Geschäftsfeld. Irgendwo muss das Material für die Paletten ja herkommen.

Recycling ist übrigens nicht immer die naheliegende Lösung. Vieles kann, ja sollte sogar weitergegeben und weiterbenutzt werden. Vintage ist schließlich modern, Flohmärkte sind beliebt und Gebrauchtwagen bei den meisten, die ein Auto kaufen wollen, erste Wahl. Und dass selbst auf dem Schrottplatz nicht alles in den Schmelzofen wandert – auch dafür gibt es ein Beispiel in der Region.

Der Zuckerriese wird 100

Aus einem Zusammenschluss von fünf Fabriken entstand 1926 der Südzucker-Konzern. Das wird groß gefeiert.

Von unserem Redakteur
Heiko Fritze

Als sich 1926 fünf bereits in einer Interessengemeinschaft verbundene Zuckerfabriken zusammenschlossen, war nicht abzusehen, dass daraus einmal der größte Zuckererzeuger Europas werden sollte. Dabei führte die Fusion von Frankenthal, Heilbronn, Offstein, Stuttgart und Waghäusel zur Süddeutschen Zucker-Aktiengesellschaft mit Sitz in Mannheim gleich nahezu zum heutigen Namen – und der Unternehmenssitz hat sich seitdem auch nicht mehr geändert.

Damals wie heute waren es die Marktbedingungen, die das Handeln bestimmten. Die Fusion sollte helfen, durch Überproduktion und Weltwirtschaftskrise aufgetretene Probleme zu lösen, indem ein großer Akteur mehr Marktmacht ausspielen konnte. Und so war die Gruppe 1933 bereits das größte Zuckerunternehmen im Deutschen Reich.

Die Nationalsozialisten betrachteten die Gruppe aber zunächst als kapitalistischen Großkonzern, der Kleinbauern ausbeute und zudem unter „jüdischem Einfluss“ stehe. Doch die Firma schwenkte auf den neuen politischen Kurs ein und nutzte die Möglichkeiten, die sich ihr im Nationalsozialismus boten – nachzulesen in einer vor zwei Jahren veröffentlichten Studie: Nach Beginn des Zweiten Weltkriegs stieg die Rübenverarbeitung sogar an. Das Unternehmen setzte daher bereits in der Kampagne 1939/40 ausländische Ersatzarbeitskräfte ein. Im Kriegsverlauf sind es Kriegsgefangene, Zwangsarbeiter aus Polen und der Sowjetunion, aber auch deutsche Juden, die an allen Standorten herangezogen werden. In manchen Fabriken machen sie in der Kampagne mehr als zwei Drittel der Belegschaft aus. Laut der Studie ist davon auszugehen, dass in den Kriegsjahren mehr als 10000 Männer, Frauen und in den Landwirtschaftsbetrieben auch Kinder Zwangsarbeit leisten mussten.



Die Südzucker-Fabrik bei Offenau ist seit 1971 in Betrieb. Dort arbeiten etwa 200 Menschen.

Ab 1943 erschweren alliierte Bomberangriffe die Produktion. Trotz teils erheblicher Schäden produzieren die Zuckerfabriken aber bis Kriegsende weiter. Die Fabrik in Frankenthal wird jedoch komplett zerstört, ebenso die Verwaltung in Mannheim. Nach Kriegsende nehmen die Fabriken aber bald den Kampagnenrhythmus wieder auf.

1955 kommen die Landwirte ins Spiel: Sie fordern eine zweite Zuckerfabrik in Bayern. Als Zugeständnis wird ihnen eine Beteiligung an dem Konzern angeboten, auch um eine Konkurrenz zu der eigenen Zuckerfabrik Regensburg zu verhindern. Auf dieser Basis wird dann der Bau einer Zuckerfabrik in Rain beschlossen, die 1957 in Betrieb geht.

An der Zuckerfabrik Franken GmbH in Ochsenfurt halten die Landwirte fortan über die Süddeutsche Zuckerrübenverwertungs-Genossenschaft 51 Prozent – und Südzucker den Rest. 1959 beschließen sie den Bau einer zweiten Zuckerfabrik in Franken; 1960 wird diese Anlage in Zeil in Betrieb genommen. 2001



Die einzige verbliebene Südzucker-Fabrik in Baden-Württemberg erhebt sich auf einem Hügel zwischen Offenau und Jagstfeld.
Fotos: Fritze, Südzucker-Unternehmensarchiv

wurde sie übrigens stillgelegt, demontiert und in Aserbaidschan wieder aufgebaut. Heute wird das Gelände als Zuckerlager genutzt.

Der Fabrikbau in der Gruppe geht weiter: 1961 geht Plattling in Betrieb, parallel wird entschieden, die Werke Züttlingen, Heilbronn und Stuttgart zu schließen und in Offenau neu zu bauen sowie Waghäusel zu erweitern. Die Bauarbeiten bei Offenau beginnen 1967, werden aber zunächst durch archäologische Funde aus der Bronze- und Römerzeit ausgebremst. Am 20. September 1971 startet dann der Betrieb. Damals wurden die Rüben zu 70 Prozent über die Schiene angeliefert und nur zu 30 Prozent auf der Straße.

Damit war diese Phase der Expansion und Umstrukturierung abgeschlossen. Die nächste große Änderung folgt erst 1988, als die Südzucker AG mit Sitzen in Mannheim und Ochsenfurt entsteht aus dem Zusammenschluss der Süddeutschen Zucker-Aktiengesellschaft mit der Zuckerfabrik Franken GmbH. Dadurch kommen die traditionsreichen Werke Warburg und Wabern neu in den Verbund. Und seitdem halten die Zuckerrübenanbauer die Mehrheit am Konzern.

Das neue Unternehmen blickt nun über die Grenzen: 1989 beteiligt es sich an der österreichischen Agrana, die wiederum auf dem ungarischen Zucker- und Stärkemarkt aktiv ist, sowie an der belgischen Raffinerie Tirlémontoise. Jenseits des traditionellen Zuckergeschäfts geht es dann 1995 weiter mit der Gründung der Schöller Holding, zu der neben der Eismarke auch der Tiefkühlvertrieb Eismann gehört. Von diesem Geschäft trennt sich Südzucker aber im Jahr 2001 wieder.

1996 erwirbt der Konzern dafür die Mehrheit am Tiefkühlpizza-Hersteller Freiburger, zwei Jahre später wird auf 100 Prozent aufgestockt. Ein Freiburger-Werk ist dadurch heute mit 1200 Beschäftigten größter Einzelstandort der Gruppe. Freiburger kaufte in den vergangenen Jahren mehrfach andere Hersteller, unter anderem in den USA.

In den folgenden Jahren greift Südzucker weiter international aus: 1996 in Polen, 1998 in Moldawien, 2001 in Frankreich. 2003 kommen weitere 14 Zuckerfabriken in Polen hinzu.

Im selben Jahr wird der neue Bereich Frucht geschaffen, in dem – vor allem bei Agrana – sogenannte Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate hergestellt werden. Das Unternehmen wird in den folgenden Jahren auch in China, Indien, Afrika und Südamerika aktiv.

Ein ganz neues Kapitel schlägt Südzucker 2005 auf, als in Zeitz die Produktion von Bioethanol aufgenommen wird. Anfangs wird auf den Biokraftstoff E85 gehofft, inzwischen ist die daraus entstandene Tochter Cropenergies vor allem Zulieferer für E10 – und für Tiernahrung, die aus den Resten der Getreiderohstoffe hergestellt wird. Von 2006 bis 2024 ist Cropenergies börsennotiert mit einem Mehrheitsanteil bei Südzucker, heute werden weitere Werke in Belgien, Frankreich und Großbritannien betrieben.

Ein weiteres Geschäftsfeld hört seit 2007 auf den Namen Beneo: Dort werden funktionelle Inhaltsstoffe für Lebensmittel und Tiernahrung produziert, unter anderem aus Chicoree. Die Standorte sind weltweit verteilt, einer der größten befindet sich schon seit 2006 in Chile.

Bei aller Expansion bremsen aber Weltmarkt und Regularien immer wieder das Geschäft. Die Aufhebung der EU-Zuckermarktordnung führt 2008 bereits zu Werksschließungen, eine zweite Stilllegungswelle folgt 2020, als unter anderem Warburg und Brottewitz aufgegeben werden. Erst vergangenes Jahr wurden zwei Werke von Agrana in Tschechien und Österreich geschlossen. Denn momentan ist nicht nur der Zuckermarktpreis auf einem Tiefstand, auch der Schädling Glasflügelzikade setzt mit zwei neuen Krankheiten, SBR und Stolbur, der Zuckerrübe zu. Erst im abgelaufenen Jahr haben Gegenmaßnahmen eine Besserung gebracht – die Werte aus Zeiten vor der Zikade wurden aber noch nicht erreicht.

So geht Südzucker mit ein paar Ungewissheiten in sein zweites Jahrhundert.

Wettbewerber

In Deutschland sind nur wenige weitere Zuckererzeuger aktiv. Größter Wettbewerber ist Nordzucker mit Sitz in Braunschweig: Das Unternehmen betreibt fünf Fabriken in Deutschland und weitere in Polen, Dänemark, Schweden, Finnland, Litauen, der Slowakei und Australien. Pfeifer & Langen mit Sitz in Köln hat ebenfalls fünf Fabriken in Deutschland und weitere in Polen, der Ukraine und Italien. Außerdem ist die niederländische Cosun mit ihrem Werk in Anklam in Mecklenburg-Vorpommern aktiv. *frz*

Firmen

124 Projekte

Sie ist eines der sieben Weltwunder der Neuzeit und neben der Freiheitsstatue in New York eine der bekanntesten ihrer Art: die Christusstatue in Rio de Janeiro. Im Rahmen seines Kultursponsorings hat **Kärcher** das Podest und die Besucherplattform der Statue samt Treppenaufgängen kostenlos gereinigt. Anlässlich seines 90-jährigen Bestehens hatte sich Kärcher vorgenommen, 2025 insgesamt 90 solcher kostenlosen Reinigungsprojekte durchzuführen. Am Ende des Jahres waren es sogar 124 gereinigte Objekte weltweit.

„Wir sind stolz darauf, dass wir nicht nur unser Ziel erreicht haben, sondern sogar noch deutlich übertreffen konnten“, sagt Hartmut Jenner, Vorsitzender des Vorstands bei Kärcher. Die Teams waren auf fast allen Kontinenten unterwegs und reinigten von historischen Bauwerken über Parks bis hin zu Stränden öffentliche Orte jeder Art. *red*



Die Christus-Statue gehörte zu den 124 Projekten. Foto: Kärcher

ANZEIGE



Weil Stärke Vorsprung bedeutet: S-Leasing.

Schonen Sie Ihre Liquidität und verschaffen Sie sich finanziellen Spielraum für neue Investitionen. So kann Ihr Unternehmen wachsen und noch stärker werden.

Sprechen Sie uns an!

Weil's um mehr als Geld geht.



Kreissparkasse
Heilbronn

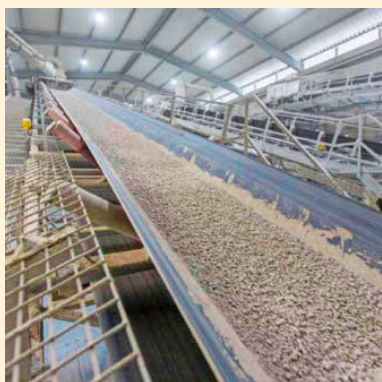
Firmen

Zertifikat für Steinbruch

Der Steinbruch Talheim der **BMK Steinbruchbetriebe** ist nach dem internationalen Standard des Concrete Sustainability Council (CSC) zertifiziert und mit dem Level Silber ausgezeichnet worden. Das Zertifikat bestätigt die nachhaltige Gewinnung von Gesteinskörnung.

Die CSC-Zertifizierung ist ein anerkannter Nachhaltigkeitsnachweis für die Betonindustrie. Bewertet werden unter anderem Umweltleistungen, soziale Verantwortung sowie die Erfüllung organisatorischer und rechtlicher Voraussetzungen. Die Ergebnisse zeigen, dass der Standort Talheim zu den fortschrittlichen und leistungsstarken Betrieben der Branche zählt.

Für Betonwerke, Bauunternehmen und öffentliche Auftraggeber bietet die Zertifizierung Vorteile. Dazu zählen geprüfte Lieferketten, belastbare Nachhaltigkeitsnachweise sowie bessere Voraussetzungen für Ausschreibungen mit steigenden ökologischen und sozialen Anforderungen. *red*



Das Schotterwerk im Steinbruch Talheim. Foto: Archiv/ Bihr

Grills und Hochbeete vom Schrottplatz

Lena und Alexander Knauth haben mit Upcycling und Nutzeisen großen Erfolg bei Bastlern und Tüftlern.

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Für Hobby-Bastler ist so ein Schrottplatz eine echte Fundgrube. Erst recht, wenn der Schrott- und Metallhändler aus den zig Tonnen Material, die jeden Tag angeliefert werden, die Schätze herauspickselt und zudem pfiffige Ideen zur Weiter- oder Wiederverwertung hat. So wie bei Knoblauch im Heilbronner Industriegebiet, wo das Geschäft mit Nutzeisen und Upcycling sehr gut läuft.

Gemäß dem Branchenmotto „Verwerten vor Verschrotten“ haben die Geschäftsführer und Inhaber Lena und Alexander Knauth seit Herbst 2020 einen kleinen, aber florierenden Bereich aufgebaut, der bei Bastlern und Liebhabern in der Region auf großes Interesse stößt. Startschuss war Lena Knauths verschimmeltes, nicht mehr nutzbares Hochbeet aus Holz, das Alexander Knauth gegen eine Eigenkonstruktion aus altem Metall ersetzt hat – sehr zur Freude seiner Frau.

Und weil dem Grillfreund die schicken Grills aus Edelstahlplatten zu teuer waren, legte er selbst Hand an – Material und Werkzeug ist auf dem Schrottplatz in der Hans-Rießler-Straße schließlich reichlich vorhanden. „Ich dachte mir: Das kann ich selber“, berichtet Alexander Knauth. Mit dem Ergebnis waren nicht nur er und seine Frau Lena zufrieden, sondern auch viele im Bekanntenkreis. „Unsere Freunde haben mittlerweile alle einen Grill aus unserer Produktion“, freut sich der Ge-



Mit Hochbeeten, Grills und Outdoor-Küchen aus altem Metall hat das Heilbronner Unternehmen Knoblauch einen Nerv getroffen. Foto: Knoblauch



schaftsführer. Auch in einigen gastronomischen Betrieben, etwa auf der Terrasse des Heilbronner Trappensee-Restaurants, finden sich Grills vom Knoblauch-Schrottplatz. Das Besondere dabei: „Jeder Kunde bekommt eine Maßanfertigung nach seinen Wünschen“, betont Alexander

Knauth. Jeder Grill ist also ein Unikat.

So entwickelte sich der zunächst überschaubare Upcycling-Bereich bei Knoblauch stetig weiter. Zu den Grills kamen Outdoor-Küchen, Feuerschalen und Hochbeete, des Weiteren finden Kunden Raritäten wie Vasen, Kannen, Skulpturen,

alte Nähmaschinen oder Accessoires für Garten und Terrasse in der früheren Brenntechnikhalle auf dem Schrottplatz. Lena Knauth spricht von einem „Flohmarkt-Feeling“. Die Geschäftsführer haben extra einen Schlosser für den Upcycling-Bereich eingestellt, der die Kundenwünsche fachmännisch umsetzt. Und die Baggerfahrer achten bei der Schrottverräumung genau darauf, welche Materialien für das Nutzeisengeschäft in Frage kommen könnten.

Viele Bastler kommen aber auch zu Knoblauch, um sich mit Material einzudecken, das sie dann selbst verarbeiten. „Wir haben im Gegensatz zu Baumärkten oder Großhändlern häufig kleine Mengen vorrätig“, berichtet Lena Knauth. Vierkantrohre etwa liegen bei Hobby-Bastlern schwer im Trend. Und auf Kundenwunsch wird das gewünschte Metall entsprechend zugeschnitten, abgekannt oder anderweitig bearbeitet. Dafür hat das Unternehmen in eine Abkantbank, eine spezielle Säge und eine Schlagschere investiert. „Die Tüftler finden das großartig“, sagt die Geschäftsführerin.

Zwar ist das Ganze immer noch eine Nische, räumen Lena und Alexander Knauth ein. Rund zehn Prozent des Umsatzes macht das Unternehmen mittlerweile mit Upcycling und Nutzeisenhandel. „Aber das passt so, wie es ist“, sagt Alexander Knauth. Der Umsatz in diesem Bereich sei „absolut zufriedenstellend“, betont er. Viel mehr sei alleine schon aus Kapazitätsgründen kaum drin. Durch das Netzwerk der Bastler hat sich das besondere Angebot von Knoblauch in der Region längst herumgesprochen. „Wir machen ja kaum Werbung, das läuft alles über Mund-zu-Mund-Propaganda“, sagt der Geschäftsführer.

Lena und Alexander Knauth freuen sich schon auf das anstehende Frühjahr. Denn sobald die Menschen wieder mehr draußen sind, steigt die Nachfrage nach Hochbeeten, Gartenaccessoires und Grills spürbar. „Die Nachfrage blüht im Frühjahr auf“, sagt Alexander Knauth.

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



Alexander Gerfer, CTO der Würth Elektronik eiSos Gruppe, diskutierte in einer Expertenrunde darüber, wie Technologie-Start-ups gemeinsam mit etablierten Industriepartnern KI-Lösungen entwickeln und industrialisieren können. Foto: Würth Elektronik

KI braucht die „stillen Helden“

Würth Elektronik beim Innovationsfestival 48forward in München

Wie schaffen es die besten KI-Ideen aus der Start-up-Szene bis zum marktreifen Produkt? Diese Frage stand im Mittelpunkt eines Panels beim Innovationsfestival 48forward in München. Unter dem Titel „KI, Innovation und die Zusammenarbeit mit Startups“ diskutierte Alexander Gerfer, CTO der Würth Elektronik eiSos Gruppe, in einer Expertenrunde darüber, wie junge Technologieunternehmen gemeinsam mit etablierten Industriepartnern KI-Lösungen entwickeln, industrialisieren und skalieren können.

Eine Erkenntnis der Gesprächsrunde: Start-ups gehören zu den wichtigsten Impulsgebern, wenn innovative KI-Anwendungen den Sprung in die Praxis schaffen sollen. Sie verbinden hohe Geschwindigkeit mit ungewöhnlichen Ideen und neuen Geschäftsmodellen. Damit aus Konzepten aber verlässliche Produkte werden können, benötigen sie früh Partner aus der Industrie, die bei-

spielsweise bei der Auswahl von Komponenten oder der Prüfung von Schaltungen unterstützen und ihr technisches Wissen einbringen.

Als Technologiepartner öffnet Würth Elektronik eiSos unter der Mission „creating together“ seine Labore zur Verfügung, entwickelt Prototypen gemeinsam weiter und begleitet den Aufbau belastbarer Lieferketten.

KI-Chance für Europa

„Wenn es um KI-Lösungen geht, verstehen wir uns wie auch in anderen Tech-Bereichen als Enabler“, sagte Gerfer während der Podiumsdiskussion. „Bei Startups beobachten wir häufig, dass der Stellenwert der Hardware unterschätzt wird. Deshalb helfen wir ihnen, den Blick für diese physische Basis zu schärfen, und begleiten sie eng auf dem Weg zur Marktreife. Entscheidend ist dabei, dass Skalierbarkeit und industrielle Umsetzbarkeit

von Beginn an als integraler Bestandteil des Gesamtkonzepts mitgedacht werden.“ In diesem Zusammenhang verwies der CTO der Würth Elektronik eiSos Gruppe zugleich auf die strategische Chance für Europa: Kooperationen zwischen Start-ups, Industrie und Forschung könnten dazu beitragen, den Rückstand bei der Nutzung von KI zu verringern und eine effiziente und souveräne KI-Landschaft in Europa zu etablieren.

Aber auch Würth Elektronik selbst ist sich seiner Verantwortung für den Fortschritt von KI in Europa bewusst. Jedes Training und jede Inferenz hängt an Halbleitern, Leistungselektronik und passiven Bauelementen. Aufgabe seines Unternehmens sei es, dafür zu sorgen, „dass Energie effizient ankommt und thermische sowie elektromagnetische Effekte beherrscht werden. Das ist die Grundvoraussetzung dafür, dass aus Ideen skalierbare und zuverlässige Systeme werden“, so Gerfer weiter. *anz*

Gebrauchtes Glück

Im „Haus der lieben Sachen“ in Zaberfeld wird aus Altem Wertschöpfung – und aus Kundenschaft Gemeinschaft.

Von unserem Redakteur
Martin Peter

Auf den Freitagsmann ist Verlass, wenngleich er diesmal schon am Donnerstagnachmittag auftaucht. Mit seinen wöchentlichen Besuchen ist der Freitagsmann, der kaum Deutsch spricht, Stammkunde im „Haus der lieben Sachen“ in Zaberfeld. Und ein gern gesehener Gast sowieso. Den Spitznamen, den er seinen freitäglichen Besuchen verdankt, haben Inhaberin Ramona Thom und ihre Mitarbeiterinnen dabei liebevoll ausgesucht. Das gilt auch für den Landwirt, der im Secondhandladen immer nach Werkzeug schaut – und meistens fündig wird. Und auch für die Busfahrerin. Die heißt im wirklichen Leben Doro Beyl und kommt diesmal mit einer Flasche Wein ins „Haus der lieben Sachen“, drückt sie Ramona Thom in die Hand. „Glückwunsch zum Zehnjährigen“, sagt sie. Den Einwand, dass der Geburtstag erst im September sei, wischt Beyl weg. „Gilt trotzdem“, sagt die Busfahrerin. Die Geschichte des „Hauses der lieben Sachen“ freilich begann schon weit vor 2016 und führt auf einen Traum von Ramona Thom zurück. „Ich wollte immer schon meinen eigenen Laden haben“, sagt die gelernte Erzieherin. Als Kind sei sie immer gerne auf Flohmärkte gegangen, ursprünglich habe sie einen Kinderladen haben und gebrauchte Waren verkaufen wollen. „Mein Mann meinte: Dann



stelle ich aber meine Antiquitäten mit rein.“ So entstand die Idee zum Secondhandladen – zu Zeiten, als Nachhaltigkeit noch kein sonderlich großes Thema war. „Damals sprach man von Shabby chic“, sagt die Inhaberin. 2012 entdeckt die Familie dann das passende Haus für den Laden: ein Bauernhaus von 1838, das Alexander Thom nach dem Kauf 2013 über viele Monate aufwendig saniert und umbaut. Die Zimmer im ersten Stock lassen die alte Bauernwohnung aber heute noch erahnen. Unten im Erdgeschoss dagegen hat sich viel gewandelt. „Sie stehen gerade im früheren Stall“, sagt Thom an der Kasse zu ihrem Besuch. Und wo einst das Scheunentor den Zugang versperrte, treten nun Kunden und Neugierige ein in eine andere Welt. „Hier werden Erinnerungen an früher wach“, beschreibt es Doro Beyl. Die Busfahrerin findet in dem liebevoll eingerichteten Haus für Freunde und Bekannte Geschenke.

Hat sie Besuch, will der auch immer in den Secondhandladen. „Es steckt ganz viel Herzlichkeit im Haus“, sagt sie. Zeit lässt sich bei Thom und ihrem Team viel verbringen, viele Details sieht man in den vielen Ecken und Schränken auf den ersten Blick nicht. Und selbst Stammkunden entdecken jede Woche was Neues – oder besser: neues Altes. Denn abgesehen von Seifen sowie Honig und Spirituosen aus der Region ist alles gebraucht. Ein Teil davon ist angekauft, der andere Teil stammt aus Haushaltsauflösungen. Die Auflösungen sind Aufgabe der fünf Männer im Team von Ramona Thom, sie laufen jedes Mal anders ab. „Wir hatten zuletzt eine Wohnung, da war alles für den Müll“, erklärt die Chefin. Dann bleibt wenigstens die Bezahlung für die Auflösung, die Thom knapp kalkuliert. Ein Kilo Gold habe das Team auch schon gefunden – versteckt unterm Schrankboden. „Da rufen wir die Besitzer an“, sagt Thom, die solche Funde nicht behalten darf. Ge-



Für das „Haus der lieben Sachen“ und die Haushaltsauflösungen hat sich Ramona Thom (linkes Foto hinten links) ein Team aufgebaut. Ihr Secondhandladen steht in Zaberfeld und ist sehr liebevoll eingerichtet. Foto: privat

nauso wenig wie Bargeld oder Münzen. Das haben die Besitzer im Idealfall vorher schon gefunden. Für die Thoms sind Auflösungen dann ein Glücksfall, wenn sie ohne Müllcontainer auskommen. So bleibt mehr Ware für den Secondhandladen übrig. Ramona Thom hat über die Jahre ein Gespür dafür entwickelt, was gut verkauft werden kann. „Neue Sachen werden häufig schon aus den Kisten geholt, bevor wir sie in die Regale geräumt haben“, sagt Birgit Weber. Sie arbeitet seit über drei Jahren auf Minijob-Basis bei den Thoms. Und sie liebt es. Aus ihrer Sicht ist es die Herzlichkeit, die das „Haus der lieben Sachen“ ausmacht. Und auch die enge Verbindung zu den Kunden. „Die Geschichten der Menschen gehören bei uns dazu“, findet Birgit Weber. Die sind nicht immer lustig, „aber meistens“. Auch deshalb findet Busfahrerin Doro Beyl, dass auch der Name „Haus der Menschlichkeit“ gut passen würde. Jeden Tag, nicht nur freitags.

Firmen

Preis für Zürn

Entwicklungen für die Landwirtschaft von übermorgen zeichnete die Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) mit ihrem Zukunftspreis „DLG-Agrifuture Concept Winner“ auf der Agritechnica aus. Für seinen vorbeugenden Pflanzenschutz wurde **Zürn Harvesting** zusammen mit der TU Dresden und Exagt ausgezeichnet. Das Konzept „Seed Select“ von Zürn trennt bereits im Mähdrösch Unkrautsamen und Verlustkorn von Spreu und Stroh. Dazu werden zwei Trommelsiebe in einer kompakten Einheit hinter den Sieben eines Mähdröschers montiert. Während Stroh und Spreu die Trommeln passieren, fallen die Samen durch die Siebe. Damit gelingt es schon beim Dreschen, einen erheblichen Anteil an Unkrautsamen zu sammeln. Bei den mehrjährigen Versuchen verringerte sich der Unkrautdruck in den Folgejahren. Zürn Harvesting fertigt in Ravensstein-Merchingen und Waldenburg-Hohebuch Bandschneidwerke, Raps- und Sonnenblumenvorsätze, Schneidwerks-Transportwagen und Direktschneidwerke. *red*



Zürn hat in Mähdröschern neue Technologie eingebaut. Foto: Zürn

Weiteres Leben für Pflege-Verpackungen

Kaufland und ein Bio-markt testen mit einem Dienstleister die Wiederverwendung von Körperpflege-Flaschen.

Bei Getränken oder Molkereiprodukten ist die Rückgabe von Verpackungen mittlerweile gängige Praxis. Reo, eine digitale Plattform für nachhaltige Verpackungslösungen im Körperpflegebereich, geht jetzt den nächsten Schritt: Gemeinsam mit Kaufland und Vollcorner Biomarkt testet das Unternehmen derzeit die Rückgabe von Verpackungen von Lavera Naturkosmetik, Kneipp und Logocos Naturkosmetik. Während des Tests werden die zurückgegebenen Verpackungen aber noch nicht wiederverwendet – es entsteht also noch kein Mehrwegkreislauf. Für Kunden ist der Prozess denkbar einfach: Sie können ihre leeren Pflegeprodukt-Verpackungen direkt beim Einkauf an den Pfandautomaten von zehn Kaufland-Filialen und vier Vollcorner-Märkten in der Region München zurückgeben – und erhalten dafür 29 Cent pro Verpa-

ckung. Die Behälter sind am Regal und auf der Verpackung selbst durch einen Aufkleber gekennzeichnet. Damit wird die Rückgabe von leeren Kosmetikverpackungen genauso einfach wie das Abgeben von Getränkeflaschen. „Wir wollen zeigen, dass bewusster Konsum keine Extrameile bedeutet“, sagt Steffanie Rainer, Geschäftsführerin von Reo. „Wenn nachhaltige Lösungen nahtlos in den Alltag integriert werden, wird Wandel möglich – für Marken, Handel und Verbraucher gleichermaßen.“ „Gemeinsam mit Start-ups wollen wir die Zukunft des Handels gestalten und nachhaltige Mehrwerte schaffen. Start-ups bringen frische Ideen und neue Perspektiven in die Branche ein, während wir unsere Expertise aus dem Handel einfließen lassen“, sagt Jessica Koch, Vertrieb International Ware bei Kaufland. „Gemeinsam entwickeln wir innovative Ansätze, um den Einzelhandel weiterzuentwickeln und zukunftsfähig zu gestalten. Die Partnerschaft mit Reo ist ein schönes Beispiel, wie das in der Praxis funktioniert.“ Mit den Erkenntnissen aus der Testphase möchte Reo sein Modell weiterentwickeln. Teilnehmende Verpackungen und Rückgabestandorte sind unter www.reo-reuse.de abrufbar. *red*



Gemeinsam wird die Rückgabe von Verpackungen einiger Naturkosmetikmarken im Großraum München getestet. Foto: Kaufland

ANZEIGE

Den Unterschied spüren:

Seit **25 Jahren**
Fokus auf
Einzeltitelinvestments

Beratung in **7** Niederlassungen
Objektiv und bedarfsorientiert,
mit hoher Individualität

Über **4 Mrd.**
verwaltetes Vermögen

>70 Spezialisten
geben jeden Tag ihr Bestes
für Ihr Vermögen

Ihr unabhängiger Vermögensverwalter in Heilbronn-Franken

Capitell AG

VERMÖGENS-MANAGEMENT
H E I L B R O N N

Familiär. Bodenständig. Regional.

Michael Magnus
Niederlassungsleiter

Oliver Karle
Senior Berater

Stefan Maierhofer
Senior Berater

Ferdinand-Braun-Str. 28/1 | 74074 Heilbronn
Tel.: +49 7131 38 432-0 | heilbronn@capitell-ag.de

Sylt Hamburg Hannover Frankfurt Mannheim Heilbronn Baden-Baden Ulm

Firmen

Marbach tritt Pakt bei

Der Stanzformenhersteller **Marbach** ist dem Heilbronner Wir-Pakt beigetreten. Mit diesem Schritt setzt das Unternehmen ein Zeichen für Klimaschutz, verantwortungsbewusstes Wirtschaften und die Stärkung der Zusammenarbeit.

Der Heilbronner Wir-Pakt vereint knapp 20 Partner aus Verwaltung, Wirtschaft, Bildung und Gesellschaft. Ziel ist es, Klimaschutz in Heilbronn sichtbar zu stärken und nachhaltige Entwicklungen gemeinsam voranzubringen. Durch den Pakt entsteht ein Netzwerk, das Klimaschutz in allen Bereichen mitdenkt – von betrieblichen Prozessen über Kommunikation bis zu Forschung und Lehre.

„Heilbronn ist im Aufbruch und da wollen wir dabei sein“, erklärt Peter Marbach, geschäftsführender Gesellschafter. „Der Wir-Pakt bietet uns eine wertvolle Plattform, um regionale Zusammenarbeit zu stärken und unser Nachhaltigkeitsengagement gezielt weiterzuentwickeln“, ergänzt Eva-Maria Agreiter, Nachhaltigkeitsbeauftragte bei Marbach.

red



Peter Marbach und Bürgermeister Andreas Ringle. Foto: Marbach

Auf Schnäppchenjagd

Flohmärkte sind nach wie vor stark besucht. Inzwischen gibt es auch einige Spezial-Veranstaltungen.

Von unserem Redakteur Heiko Fritze

Der gemütliche Herr mit dem Schnauzbart, der da Nachmittag für Nachmittag erst die Gäste duzt und dann „das Händlerkärtsche“ herausrückt, er dürfte wohl mit zu der anhaltenden Beliebtheit von Flohmärkten beitragen. Schließlich ist die ZDF-Sendung „Bares für Rares“ mit Horst Lichter bestes Beispiel dafür, dass sich auch heute noch regelrechte Schätze finden lassen, wenn man sich entweder ein bisschen auskennt oder einfach nur Glück hat beim Streifzug über Flohmärkte. Kein Wunder also, dass die Veranstaltungen nach der Corona-Zwangspause wieder volle Fahrt aufgenommen haben.

Einst waren die Märkte auf die warme Jahreszeit beschränkt, eben wenn die Menschen gerne im Freien sind und die Chancen auf trockenes Wetter gut. Denn bei Regen bleiben nicht nur die Besucher weg, sondern auch viele Standbetreiber. Inzwischen aber sind auch Hallenflohmärkte aufgekommen. Veranstalter wie Raebiger führen für diese Termine sogar Wartelisten. Während die Neckarbischofsheimer vorwiegend im Rhein-Neckar-Raum, im Neckar-Odenwald-Kreis und im Landkreis Heilbronn aktiv sind, ist der Veranstalter des großen Heilbronner Flohmarkts auf der Theresienwiese, Gero Weickmann aus Reutlingen, im gesamten süddeutschen Raum und sogar in Trier vertreten.



Beim CVJM-Flohmarkt im Heilbronner Hans-Rießer-Haus ist der Ansturm jedes Jahr groß. Die angebotenen Waren werden von Bürgern gespendet und zugunsten der sozialen Arbeit verkauft. Foto: Archiv/Veigel

Während es bei „Gero’s“, wie sich der Veranstalter nennt, an den Ständen mitunter auch Neuware gibt, etwa in Heilbronn, wollen andere Veranstalter diese Artikel ausdrücklich ausschließen. Zumal es ja auch Spezialmärkte gibt: Sogenannte Mädels-Flohmärkte richten sich vor allem an Frauen, die ihre wenig getragenen Schuhe und Kleidungsstücke weitergeben wollen, um Platz im Kleiderschrank für die nächsten Zukäufe zu schaffen. Reine Antikmärkte, wie erst am vergangenen Wochenende – wie immer parallel zum Pferdemarkt – in der Heilbronner Harmonie, legen den Schwerpunkt auf ein hochwertiges Angebot mit fast schon antiquarischem Anspruch.

Andere Veranstalter wollen damit ihre gemeinnützige Arbeit finanzieren. Eine große Tradition hat etwa der CVJM-Flohmarkt im Hans-Rießer-Haus während des Heilbronner Pferdemarktes, dessen

Artikel von Bürgern gespendet werden und der an zwei Tagen wahrscheinlich Tausende Schnäppchenjäger in das kirchliche Gebäude an der Ecke Allee/Wollhausstraße lockt. Regelmäßig laden auch Vereine zu Flohmärkten ein, um mit dem Erlös den Betrieb ihrer Abteilungen zu unterstützen.

Und wie groß ist nun die Chance, tatsächlich einen kleinen Schatz unter der Vielfalt auf den Tischen zu entdecken? „Heute schaut jeder erst einmal nach, ob er etwas Wertvolles hat“, sagte Monia Becker, Geschäftsführerin des Heilbronner Auktionshauses Fischer, schon in unserer September-Ausgabe. So etwas werde dann natürlich nicht mit zum Flohmarkt genommen, wo sich hohe Preise kaum erzielen lassen. Sondern auf Plattformen im Internet angeboten oder gleich in einem Auktionshaus. Die Chancen auf einen Schatz sind also eher geschrumpft.



Mädels-Flohmärkte haben sich als neue Form etabliert. Foto: Archiv/Seidel

ANZEIGE



Wir schaffen nachhaltige Lösungen im Tief- und Straßenbau – und das mit langer Tradition an unseren drei Standorten in der Region Heilbronn-Hohenlohe-Franken, in der unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verwurzelt sind.



SCHNEIDER
GmbH & Co. KG
74613 Öhringen
Steinsfeldle 16
Tel. 07941 9126-0
gegründet 1903

KONRAD BAU
GmbH & Co. KG
97922 Lauda-Königsh.
Waldstraße 29
Tel. 09343 6200-0
gegründet 1914

SCHNEIDER BAU
GmbH & Co. KG
74076 Heilbronn
Hans-Rießer-Str. 18
Tel. 07131 9443-0
gegründet 1984



IhrWegbereiter.de



Bewusste Entscheidung für die zukünftige Firmenentwicklung: Die Geschäftsführung von Schneider Bau, Schneider und Konrad Bau wurde erweitert und somit die Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt. Foto: Ihr Wegbereiter

Wegbereiter sichern Unternehmensnachfolge

Doppelspitze stärkt die Geschäftsführung an allen drei Standorten

Der Blackout im vergangenen Januar in Berlin hat deutlich gemacht, welche Auswirkungen ein tagelanger Stromausfall haben kann. Er hat gezeigt, wie wertvoll die Infrastruktur ist, für die „Ihr Wegbereiter“ als Tief- und Straßenbauer in der Region Heilbronn-Franken tätig ist. „Ihr Wegbereiter“, das sind die Tief- und Straßenbauer der Schneider Bau GmbH & Co. KG in Heilbronn, der Schneider GmbH & Co. KG in Öhringen sowie der Konrad Bau GmbH & Co. KG in Lauda-Königshofen. In der aktuellen rezessiven Phase hat die Instandhaltung oberste Priorität: Die Pflege und der Unterhalt von Pflasterflächen, rissigen Oberflächen und maroden Kanalleitungen bedeutet viel Arbeit und zugleich überschaubare Kosten für die Eigentümer.

Erfolgreiches Jahr

Die Wegbereiter blicken dankbar auf ein erfolgreiches Jahr mit Umsatzsteigerungen und guter Ertragssituation zurück. Geschäftsführer Eberhard Köhler dankte anlässlich der Weihnachtsfeiern 2025 den insgesamt 420 Mitarbeitenden für ihren persönlichen Einsatz. Köhler blickt

zudem hoffnungsvoll in die Zukunft. Bereits 2025 seien 25 Prozent der Leistungen für Anpassungen an die Klimaveränderung erbracht worden, so Köhler. Ob Hochwasserschutz oder Rückhaltevolumen für Starkregen, Erdkollektoren zur Wärmeversorgung oder für Kühlzwecke im Sommer, unterschiedliche Anwendungen von Walzasphalt – beispielsweise bei Krötentümpeln oder Amphibientunneln für den Artenschutz – die Wegbereiter erbringen vielseitige Baumaßnahmen, die den Bedürfnissen von Mensch und Tier gerecht werden sollen.

Ein Einsatz, der auch mit Auszeichnungen belohnt wird: Ob Landesausbilderpreis Baden-Württemberg, erster Platz beim IHK-Preis „Jugend macht Zukunft“ oder erfolgreiche externe Auditierungen für Qualität, Arbeitssicherheit sowie als Entsorgungsfachbetrieb – die Wegbereiter haben sich dem regionalen und landesweiten Wettbewerb gestellt und gut abgeschnitten. Im ESG-Rating der Creditreform (myEnergy – bester Wert 100) haben Schneider Bau, Schneider und Konrad Bau eine Wertung mit 50,85 (C2)/65,66 (B1)/64,8 (B1) Punkten bei einem Branchen-

durchschnitt von 51,74 Punkten erreicht. Das Ergebnis bestätigt eindrucksvoll die nachhaltige Firmenentwicklung.

Weichen gestellt

Im Sinne dieser Nachhaltigkeit wurden nun weitere Weichen gestellt: Zum 1. Januar wurden Andreas Zipf, Markus Kircher und Stefan Laufer jeweils als weitere Geschäftsführer der Standorte Heilbronn, Öhringen und Lauda-Königshofen bestellt. Damit gibt es nun an jedem Standort eine Doppelspitze, bestehend aus dem jeweiligen Standortgeschäftsführer und Eberhard Köhler. Zudem wurde Christine Reutter zur weiteren Geschäftsführerin der Dachorganisation Schneider Holding ernannt. Perspektivisch soll Reutter die Geschäftsführung in den operativen Baubetrieben übernehmen. Doris und Eberhard Köhler haben die Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt, um sich schrittweise aus der operativen Unternehmensführung zurückzuziehen. Damit soll die zuverlässige Weiterführung der Visionen und Ziele der Wegbereiter gesichert werden.

anz

Nachhaltige IT-Beschaffung für die Zukunft

Der Neckarsulmer IT-Dienstleister Bechtle weiß, was den Unterschied ausmacht

Durch die KI-gestützte Berechnung von CO₂-Emissionen, kontinuierlich verbesserte Lieferketten und optimale Herstellerbeziehungen kann der Neckarsulmer IT-Dienstleister Bechtle viel zu einer nachhaltigeren Beschaffung von IT-Produkten beitragen. Ein Thema, das längst nicht nur die öffentliche Hand interessiert. „60 Prozent der Anfragen rund um das Thema Nachhaltigkeit erhalten wir inzwischen von gewerblichen Kunden“, erklärt Sophie Mándoki, Chief Sustainability Managerin bei Bechtle. Im Interview erklärt sie, welche Stellschrauben es gibt, um einen echten Unterschied zu machen.

Fangen wir ganz vorne an. Und zwar bei der Produktion – was ist hier wichtig?
Sophie Mándoki: IT-Hardware enthält eine Vielzahl teils sehr seltener und wertvoller Rohstoffe – darunter Gold, Silber, Kupfer, Kobalt, Lithium, Nickel oder seltene Erden. Viele dieser Materialien stammen aus Regionen mit herausfordernden Umwelt- und Sozialstandards. Deshalb ist es wichtig, dass wir zusammen mit unseren Herstellerpartnern auf zertifizierte, verantwortungsvolle Rohstoffquellen setzen und Produkte auswählen, die langlebig, reparierbar und energieeffizient sind. Je länger ein Gerät genutzt wird, desto besser ist seine Umweltbilanz.

IT-Produkte haben in der Regel eine lange Lieferkette. Wie wird die nachhaltiger?
Mándoki: Da der Großteil der IT-Produktion in Asien stattfindet, spielt die Logistik eine zentrale Rolle. Man kann zum Beispiel auf See- statt Flugfracht setzen. Das dauert länger, ist aber deutlich emissionsärmer. Wir stehen



Sophie Mándoki ist Chief Sustainability Managerin bei Bechtle und berät öffentliche wie gewerbliche Kunden, um auch die Beschaffung ihrer IT möglichst nachhaltig zu gestalten.
Fotos: Bechtle

außerdem im engen Austausch mit unseren Herstellerpartnern – die können durch eine optimierte Routenplanung und Containerauslastung die Transporte insgesamt reduzieren. Ein weiterer Hebel ist die Partnerschaft mit Logistikdienstleistern, die bereits klimafreundliche Lösungen wie alternative Kraftstoffe oder E-Lkw einsetzen.
Ist die Ware in Deutschland, geht sie direkt zum Kunden oder ins Lager. Und dann?
Mándoki: Dann beginnt der Teil der Lie-

ferkette, den Bechtle am stärksten beeinflussen kann. Eine besondere Rolle spielt hierbei die „Bechtle Box“. Sie ersetzt den klassischen Einwegkarton und wird bis zu 50 Mal wiederverwendet. Dadurch reduzieren wir Müll, Verpackungsmaterial und CO₂-Emissionen. Sie ist robust und vollständig recycelbar. Darüber hinaus arbeitet die Bechtle Logistik stets daran, die Lieferkette zu optimieren. Zum Beispiel durch die Konsolidierung von Bestellungen, damit weniger Einzelpakete versendet werden. Zudem setzen wir

auf kurze Wege – wir sind am Hamburger Hafen, wo die Produkte ankommen, ebenso mit einem Logistikzentrum präsent wie in den europäischen Ländern, in denen wir unsere Kunden beliefern.
Auch die umsichtigste Beschaffung verursacht Emissionen. Kann man die Höhe messen?
Mándoki: Auf Basis des sogenannten Product Carbon Footprint (PCF) kann Bechtle mit KI-gestützten Modellen die Emissionen aller über uns beschafften



Die Bechtle Box ist eine nachhaltige Mehrwegtransportbox zur verpackungsfreien Lieferung von IT-Hardware.

Produkte berechnen – von der Materialbeschaffung über die Produktion, Distribution und Lagerung bis hin zur Nutzung und dem Recycling oder der Entsorgung. Die Ergebnisse stellen wir unseren Kunden in ausführlichen Reportings zur Verfügung als Grundlage für fundierte Nachhaltigkeitsentscheidungen.
Was macht man mit den Emissionen, die am Ende noch übrig bleiben?
Mándoki: Auch wenn viele Emissionen reduziert werden können, ganz ver-

schwinden sie nicht. Daher wird CO₂-Kompensation künftig für viele Unternehmen ein zentraler Bestandteil ihrer Klimastrategie sein. Mit „Bechtle CO₂-Conscious IT“ bieten wir zusammen mit Partnern die Möglichkeit, nach unseren Berechnungen Restemissionen zu kompensieren – durch verschiedene Klimaschutzprojekte. Es gibt also auch und gerade in der Logistik von Anfang bis Ende zahlreiche Möglichkeiten, nachhaltigere Entscheidungen zu treffen. Wir helfen dabei, sie zu erkennen und klug zu nutzen.
anz





IT-Zukunftspodcast

In „Basis 108“, dem IT-Zukunftspodcast von Bechtle, sprechen jeden Monat spannende Gäste aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft über Herausforderungen und Chancen für Unternehmen und Institutionen auf dem Weg in eine digitale Zukunft. Über Künstliche Intelligenz, Quantencomputing, Smart Citys oder Cybersecurity. In der neuesten Folge: Rabea Rogge, Robotikerin und Deutschlands „erste Frau im AI“.

Anhören und abonnieren
bechtle.com/podcast



Buchkritik

Bessere Chefs sein

„Mitarbeiter verlassen nicht ihre Unternehmen, sie verlassen ihre Chefs.“ Dieser Satz von Wlad Jachtchenko bringt das Problem in vielen Unternehmen gut auf den Punkt. Gravierende Fehler im Management werden in ihrer Wirkung immer noch unterschätzt. Doch sie kosten Tag für Tag viel Geld, sie vergaulen teuer ausgebildete Fachkräfte oder lassen andere rasch wieder gehen. Das Buch „Du bist der



bessere Chef“ bietet bei diesem Problem eine gute Hilfe zur Besserung. Der Autor hat sich erfolgreiche Unternehmerpersonen vorgenommen und ihre Werkzeuge analysiert.

Dabei geht es nicht um eine moralische Bewertung dieser Führungspersönlichkeiten – es seien nur die Beispiele Elon Musk und Donald Trump genannt. Es geht vielmehr um die Methoden, die sie erfolgreich gemacht haben. Und die haben oft sehr viel mit dem richtigen Führen zu tun, mit Motivation, dem sinnvollen Einsatz der Ressource Mensch und mit dem Respekt gegenüber Anderen. Wenngleich mancher im Buch aufgeführter Punkt auch eher abschreckend sein kann. Doch unter den vielen detailliert dargestellten Beispielen sollten einige dabei sein, die helfen können, selbst ein besserer Chef zu werden. *jüs*

Wlad Jachtchenko: Du bist der bessere Chef
Next Level Verlag, 336 Seiten, 29,99 Euro

Firmen

Karte von Kind gestaltet

Der weihnachtliche Malwettbewerb für die Kinder der Mitarbeiter des Ventilatorenherstellers **EBM-Papst** ist zur festen Tradition geworden. Seit 15 Jahren ruft das Unternehmen weltweit dazu auf, selbstgemalte Bilder einzusenden. Das schönste Motiv schmückt im Folgejahr die offizielle Weihnachtskarte.

Fast 500 Kunstwerke erreichten in diesem Jahr die Unternehmenskommunikation – so viele wie noch nie. „Das ist ein neuer Rekord – wir freuen uns riesig über die große Resonanz“, sagt Felipa Mertens, Auszubildende zur Industriekaufrau. Die Motive sind so vielfältig wie die Fantasie der Kinder: „Vom klassischen Weihnachtsmann über Schneemänner und Geschenkberge bis zu kreativ geschmückten Ventilatoren oder unserem Firmenmaskottchen Leon Green mit Weihnachtsmütze“, berichtet die junge Organisatorin.



Die Aktion wird jedes Jahr von den Auszubildenden innerhalb der Unternehmenskommunikation betreut. Sie übernehmen die Ausschreibung, verwalten die Einsendungen und koordinieren die Gestaltung der Weihnachtskarte sowie eines Posters mit allen Bildern.

Nach einer Vorauswahl durch die Auszubildenden kürte eine Jury – bestehend aus Geschäftsführung, Marketing, Vertrieb und Unternehmenskommunikation – die fünf besten Bilder. Anschließend stimmten die Mitarbeiter im Intranet über ihren Favoriten ab. Das Gewinnerbild stammt diesmal von der 15-jährigen Nóra Molnár aus Ungarn und wird die Weihnachtskarte des Unternehmens für 2026 zieren. *red*



Das 1846 errichtete erste Gebäude des Adler in Asperg erhielt immer wieder Anbauten und Modernisierungen. Fotos: Adler Asperg

Von unserem Redakteur
Heiko Fritze

Der einmal eine spanische Nacht in der Tapas-Bar, die sogenannte Küchenparty im November, der Menü-Abend gemeinsam mit einem Gast-Sternekoch: Mehr gab es bislang nicht an Events beim Hotel und Restaurant Adler und seinen angeschlossenen Betrieben in Asperg. Bis Juniorchef Ricardo Ottenbacher zusammen mit seinen Eltern die Situation analysierte und ein Konzept auf die Beine stellte. „Ich hatte einen klaren Auftrag“, erklärt der 28-Jährige: Die Betriebe sollen wieder für jüngeres Publikum interessant werden.

„Meine Großeltern hatten noch das Problem, überhaupt allen Gästen einen Platz anbieten zu können – so groß war der Ansturm“, erzählt der junge Gastronom. „Meine Eltern haben dann Firmenkonzferenzen und Tagungen als weiteren Schwerpunkt entwickelt.“ Doch das heutige Publikum tickte anders, sagt Ricardo Ottenbacher: „Die Gäste möchten mehr Leistung sehen, etwas Besonderes. Wenn wir jeden Tag dasselbe machen, kommen sie nicht mehr.“ Also muss mehr Vielfalt auf die Speisekarte, das Angebot muss am besten täglich wechseln – aber dennoch mit festen Tagen, an denen zum Beispiel Fisch- oder Schnitzelgerichte der Schwerpunkt sind.

Doch es soll auch zusätzliches Programm geben. „Wir möchten zeigen, dass der Adler kein Ort ist, wo nur Ältere Geld ausgeben“, erläutert Ottenbacher. „Das Haus ist jung und modern. Wir sind nicht eingeschlafen.“

Zugute kommt dem Unternehmer, dass er mit Ricks Events auch einen eigenen Veranstaltungsbetrieb aufgebaut hat. Und dass er im elterlichen Betrieb trotz Studium und externen Stationen immer wieder eingebunden war und ist. Zwar hat

Heute wollen die Gäste Abwechslung

Events in der Gastronomie boomen – Auch der Betrieb Adler in Asperg hat sein Programm deutlich erweitert; dahinter steckt Juniorchef Ricardo Ottenbacher



Die Geschäftsleitung: Dory, Ricardo und Christian Ottenbacher (v.l.).

er in Amsterdam studiert, in Hotels in Barcelona, auf Ibiza und in München gearbeitet und ist soeben wieder in die spanische Metropole als Food- und Beverage-Manager in einen großen Standort ei-

ner hochklassigen Hotelkette gewechselt – für unbestimmte Zeit, wie er betont. „Aber ich war nie komplett weg.“ Auch die insgesamt 34 Veranstaltungen für dieses Jahr, die er gemeinsam mit seinen Eltern

für die verschiedenen Betriebe rund um den Adler entwickelt hat, hat er von Barcelona aus weiter im Auge. „Das Grundgerüst steht, jetzt geht es in die operative Ausführung“, erklärt er. Das sei aber Sache des jeweiligen Teams – und da teile sich die Zahl von 34 Events wieder gleichmäßig auf Restaurant, Sterne-Restaurant, Biergarten, Tapas-Bar und den Hohenas-perg auf.

Solch eine Entwicklung sei typisch für die Branche, meint Ricardo Ottenbacher, dessen Onkel Michael Ottenbacher als Professor für Hotel- und Restaurantmanagement an der Fakultät International Business der Hochschule Heilbronn die weltweiten Entwicklungen im Blick hat. Er kenne einige Gastronomen rund um Ludwigsburg und im Raum Heilbronn, die vermehrt zu Events einladen, erzählt der Juniorchef. Manche Kollegen hätten allerdings das Problem, dass ihre Kommune die Zahl der Veranstaltungen begrenzt hat. Wollten sie noch mehr veranstalten, müssten sie eine andere Lizenz beantragen. „Aber der Markt verändert sich“, bekräftigt der Gastronom. Und darum müsse man sich auch auf Schwerpunkte und Abwechslung einlassen. „Es gibt nicht die eine Veranstaltung und das eine Klientel.“

Das Hotel und Restaurant Adler wird seit 1897 von der Familie Ottenbacher geleitet, mittlerweile in der vierten Generation. Das 1846 errichtete Wohnhaus mitten im Ort beherbergte einst eine Käfnerie, ehe Christian Ottenbacher dort eine Metzgerei mit Gastwirtschaft einrichtete. Heute gehören zu dem Unternehmen der Betrieb des Hotels mitsamt Tagungsstätten, ein Catering-Betrieb sowie mehrere Restaurants. Die Schwabenstube trägt aktuell unter anderem einen Stern im Guide Michelin. Seit 2013 hat die Familie außerdem die schwäbische Gaststätte Schubart-Stube auf dem Hohenasperg gepachtet, zu der auch ein Biergarten gehört.

Verlässlicher Navigator im Finanzdschungel

Die Capitell Vermögensmanagement AG in Heilbronn erklärt die Vorteile unabhängiger Vermögensverwalter.

Die Finanzwelt im Jahr 2026 ist komplexer denn je. Während die Zinswende der vergangenen Jahre die klassischen Sparmodelle zwar wiederbelebt hat, sorgt die anhaltende Volatilität an den globalen Kapitalmärkten für Verunsicherung. In diesem Umfeld suchen immer mehr Anleger nach einer Beratung, die frei von den Verkaufszwängen großer Bankkonzerne agiert. Der unabhängige Vermögensverwalter ist vom Nischenakteur zum gefragten Partner für den vermögenden Privatkunden avanciert. Doch was macht diesen Erfolg aus? Antworten gibt die Capitell Vermögensmanagement AG.

Der entscheidende Unterschied zwischen einer klassischen Filialbank und einem unabhängigen Verwalter liegt im Geschäftsmodell. Während Bankberater oft an interne Vertriebsziele und haus-eigene Produkte gebunden sind, agiert der unabhängige Experte als langfristiger, am Kundeninteresse orientierter Partner innerhalb des Kundenvermögens. „Wir verkaufen keine Produkte, wir

zeigen Lösungen auf“, erklärt Michael Magnus, Niederlassungsleiter der Capitell AG in Heilbronn.

Da unabhängige Verwalter nicht durch Provisionen für bestimmte Fonds oder Zertifikate motiviert werden, steht allein die Wertentwicklung und die Risikostruktur des Kundenportfolios im Fokus. In der Branche wird dies als „Best-in-Class“-Ansatz bezeichnet: Aus dem gesamten Universum an Aktien, Anleihen und alternativen Investments werden nur



Capitell hat sich im Triple im Schwabenhof angesiedelt. Foto: Capitell

jene ausgewählt, die objektiv die besten Erfolgsaussichten bieten.

Im Jahr 2026 ist Standardisierung für viele Anleger nicht mehr genug. Ein unabhängiger Vermögensverwalter bietet maßgeschneiderte Konzepte, die weit über das klassische Depot hinausgehen. Dazu gehören die Berücksichtigung der steuerlichen Situation und Anlageziele, die Begleitung im Generationenwechsel innerhalb der Familie und eine individuelle Nachfolgeplanung.

Die persönliche Nähe schafft ein Vertrauensverhältnis, das in anonymen Großbanken oft verloren gegangen ist. In der Regel betreut ein Verwalter über Jahrzehnte hinweg ganze Familiengenerationen. Diese Kontinuität ist ein hohes Gut in einer Zeit, in der Ansprechpartner in Bankfilialen häufig wechseln.

Ein oft unterschätzter Vorteil ist die Honorarstruktur. Unabhängige Verwalter arbeiten zumeist auf Basis eines mit dem Mandanten transparent besprochenen fixen Honorars, das sich am verwalteten Vermögen orientiert. Damit sitzen Berater und Kunde im selben Boot: Steigt das Vermögen des Kunden, profitiert auch der Verwalter. Sinkt es, verringert sich sein Honorar. Dieser Gleichklang der Interessen ist die ehrlichste Form der Finanzberatung. Versteckte Kosten durch sogenannte Kick-backs, die früher oft für Unmut sorgten, sind bei unabhängigen Vermögensverwaltern Geschichte.

Gerade die geopolitischen Verwerfungen der vergangenen Jahre haben gezeigt, wie wichtig schnelles Handeln ist. Unabhängige Verwalter sind oft weniger als große Institute. Sie können Portfolios innerhalb von Stunden an neue Marktsituationen anpassen, ohne langwierige hierarchische Genehmigungsprozesse durchlaufen zu müssen. Diese Agilität ist im digitalen Handelszeitalter ein entscheidender Renditefaktor.

Die unabhängige Vermögensverwaltung ist regulatorisch etabliert: Die strengen Auflagen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) garantieren ein Schutzniveau, das dem von Banken in nichts nachsteht. Die Wertpapiere der Kunden liegen bei spezialisierten Depotbanken und sind als Sondervermögen selbst im Falle einer Insolvenz des Verwalters und der Depotbank vollständig geschützt. Zudem unterliegen die Depotbanken dem allgemein gültigen Einlagensicherungsfonds.

Die Entscheidung für einen unabhängigen Vermögensverwalter ist letztlich ein Plädoyer für Objektivität. In einer Welt, in der Finanzinformationen im Überfluss vorhanden, aber schwer zu deuten sind, fungiert der Unabhängige als Filter und Strategie. Für Anleger, die Wert auf Individualität, Transparenz und eine langfristige Partnerschaft legen, führt kaum noch ein Weg an diesen spezialisierten Dienstleistern vorbei. *red*

Neckarsulm als Namenspate

Die Schwarz-Gruppe ersetzt Holz durch Kunststoff und vergibt neue Bezeichnungen für einen Standardartikel.

Von unserem Redakteur
Heiko Fritze

Ein bisschen Lokalstolz muss schon sein: Heilbronn, Neckarsulm, Stuttgart und Weinsberg stehen Pate, wo es bislang Düsseldorf und Europa waren. Was einst mit der Arbeit an einer Alternative zu herkömmlichen Holzpaletten begonnen hat, ist zu einem komplett neuen System in der Logistikbranche geworden. Angestoßen wurde es in der Schwarz-Gruppe.

Es war 2013, berichtet Stephanie Gehrke von der Prezero-Tochter Preturn, als der Discounter Lidl nach einer Alternative zur sogenannten Düsseldorfer Palette fragte. Das Standardprodukt aus Holz, 80 Zentimeter lang und 60 Zentimeter breit, ging nach Auffassung der Lidl-Manager einfach zu schnell kaputt. Holzsplitter stellten eine ständige Verletzungsgefahr dar, Ware fiel von defekten Trä-

„Wir entwickeln das System laufend weiter. Wir schauen, wo Bedarf besteht.“ Stephanie Gehrke

gern herunter und insgesamt hielten die Paletten einfach nicht lange – die Regel waren vier oder fünf Umläufe. Dann war die Palette allenfalls noch als Brennstoff zu gebrauchen.

In der damaligen Sparte Greencycle wurde also eine Alternative entwickelt, anfangs aus braunem Kunststoff. Und das funktionierte so gut, dass die gesamte Gruppe das neue Produkt einführte und es Heilbronner Palette taufte. Denn ein Vorteil liegt gleich auf der Hand: „Diese Paletten sind deutlich robuster“, sagt Stephanie Gehrke. So robust, dass immer noch etwa 30 Prozent aller Exemplare im Umlauf sind, die 2013 in den Verkehr kamen. Sie sind einfach zu erkennen, denn erst 2015 wurde von Braun auf Anthrazit-Grau umgestellt.

In den folgenden Jahren wurde das Ganze ausgeweitet: Inzwischen gibt es die Neckarsulmer Euro-Palette und die Stuttgarter Industriepalette. Jede dieser Entwicklungen entspricht einem hölzernen Gegenstück in der Logistikwelt. Die Euro-Palette etwa ist genormt und wird auf dem gesamten Kontinent verwendet. Sie hält deutlich länger als die Düsseldorfer Palette – in der Regel 100 bis 150 Umläufe. Das

Kunststoff-Produkt aus der Schwarz-Gruppe hält die Abmessungen genau ein, ist allerdings mit 20 Kilogramm etwa drei Kilogramm leichter und besteht aus bis zu 30 Prozent Rezyklat. Mehr sei aktuell wegen der hohen Beanspruchung der Träger nicht möglich, erklärt Stephanie Gehrke.

Die Stuttgarter Industriepalette ist einen Meter breit und 1,20 Meter lang, wurde aber nicht bei Schwarz entwickelt. Hinzu kommt noch die Weinsberger Boxpalette – ein klappbarer Träger, der bislang nur bei Kaufland verwendet wird: Da-

rin werden zum Beispiel Obst und Gemüse in den Filialen bereitgestellt. „Lidl verwendet da momentan noch Pappkartons“, erzählt Stephanie Gehrke.

Hergestellt werden die Träger bei Kunststoff-Verarbeitern in Deutschland. Dabei werden nicht nur die Teile gespritzt, sondern auch Metallverstärkungen eingebaut. Vor allem aber erhält jede Palette zwei RFID-Chips, so dass ihr Weg durch die Logistikzentren und Filialen verfolgt werden kann. Daher hat Gehrke auch gute Kenntnis darüber, wie lange die Paletten halten.



Die Alternativen von Preturn: Oben die Neckarsulmer Euro-Palette, unten die Heilbronner Halbpalette. Foto: Prezero



Aleine in Deutschland werden jedes Jahr etwa 110 Millionen Europaletten hergestellt. Foto: Lichtfexx/stock.adobe.com

Europalette

Die Maße der Europalette sind genormt: Sie ist 1,20 Meter lang, 80 Zentimeter breit und 14,4 Zentimeter hoch. Sie besteht aus elf Brettern und neun Klötzen und wird von exakt 78 geriffelten Nägeln zusammengehalten. Sie kann von allen vier Seiten aus mit Gabelstaplern oder Hubfahrzeugen angehoben werden. 17 Holzarten sind zugelassen, die Klötze dürfen aus Pressspan sein. frz

„Wir entwickeln fortlaufend weiter“, berichtet die Preturn-Mitarbeiterin, verantwortlich für den Bereich Business Development. „Wir schauen, wo Bedarf besteht.“ Eingesetzt werden die Paletten inzwischen nicht nur bei den Warenströmen innerhalb der Schwarz-Gruppe, sondern auch bei mehreren Lieferanten, also Lebensmittel- und Non-Food-Herstellern. Verwendet wird sie unter anderem für den Transport von Molkereiprodukten, Eiern, Zucker, Mehl sowie Konserven oder Katzenstreu. Vor allem die Hersteller von Markenartikeln setzen jedoch nach wie vor die Holzpalette ein. „Wir sind aber auch offen dafür, dass andere Handelsunternehmen sie einführen“, sagt Gehrke.

Immerhin sind alleine von der Neckarsulmer Euro-Palette mittlerweile gut 700 000 Stück im Einsatz. Von der Heilbronner Palette sind es sogar 4,6 Millionen Stück. Die Weinsberger Boxpalette ist wegen ihrer speziellen Anwendung bislang nur 60 000 Mal ausgeliefert worden, zur Stuttgarter Industriepalette liegen noch keine Zahlen vor. Übrigens: Auch andere Handelsunternehmen nehmen langsam von der Holzpalette Abschied – auch Aldi setzt mittlerweile eine Alternative aus Kunststoff ein, berichtet Stephanie Gehrke.

Im Ausland fasst das Thema erst allmählich Fuß. Bei der Schwarz-Gruppe ist eine erste Kooperation in Italien angelaufen, in weiteren Ländern laufen aktuell Gespräche, berichtet die Preturn-Managerin. „Die Bereitschaft wird aber zunehmen“, erwartet sie.

Firmen

Preis für Ziehl-Abegg

Der Künzelsauer Ventilatoren- und Motorenhersteller **Ziehl-Abegg** wurde beim German Design Award ausgezeichnet. In der Kategorie „Excellent Communications Design - Event“ wurde das Veranstaltungsformat Social Media Days prämiert. Die Jury würdigte das Format als „besonders stimmiges Kommunikationskonzept, das fachliche Tiefe und emotionale Bindung wirkungsvoll verbindet“. Die Social Media Days würden „mit einer klaren, identitätsstiftenden Gestaltung und einer überzeugenden Dramaturgie Menschen über Branchengrenzen hinweg aktivieren“ und seien ein herausragendes Beispiel für exzellentes Kommunikationsdesign im Veranstaltungsformat.

„Wir sind als klassisches Industrieunternehmen seit Jahren Trendsetter, wenn es um die Ansprache junger Menschen geht“,



Tamara Hirmann, Rainer Grill und Rebecca Amlung. Foto: Ziehl-Abegg

sagt Joachim Ley, Vorstandsvorsitzender von Ziehl-Abegg. Die nächsten Social Media Days finden am 1. und 2. Juli in Schwäbisch Hall statt. Das Format verbindet fachlichen Austausch, Branchenimpulse und Networking für Industrie, Medien, Kommunikation und HR. red

Harsch regelt Nachfolge

Die Firmengruppe **Harsch** aus Bretten stellt ihre Führungsspitze neu auf: Mit Peter und Mario Harsch startete das Familienunternehmen mit derzeit rund 500 Beschäftigten zum Jahresanfang in die vierte Generation.

Zusammen mit Andreas Neff, der seit 2016 als Geschäftsführer aktiv ist, übernehmen die Söhne des langjährigen geschäftsführenden Gesellschafters Rolf Harsch das Unternehmen als neue Geschäftsführer. Rolf Harsch zieht sich aus dem operativen Geschäft zurück, bleibt



Die neue Führung der Brettener Harsch-Gruppe. Foto: Harsch

der Harsch-Gruppe aber als Verwaltungsrat erhalten.

Als familiengeführtes Unternehmen sei die Gruppe mit ihren Betonfertigteilen im Industrie-, Gewerbe- und Wohnungsbau sehr gut aufgestellt, sagt der scheidende Geschäftsführer Rolf Harsch. „Festpreise und garantierte Fertigstellungstermine haben unsere Firmengruppe positiv am Markt etabliert.“

Im Brettener Wohnquartier Steinzeugpark zeige das Unternehmen, wie es gehen kann: In modularer Bauweise seien hier 82 Wohnungen entstanden. Weiteren Wohnraum habe Harsch auf dem ehemaligen Gelände der Bundesgartenschau in Heilbronn (26 Wohneinheiten), in Rheinstetten (16 Wohneinheiten) und in Ölbrenn-Dürrn (36 Wohnungen) geschaffen. red

Müller investiert in Blaufelden

Der Dienstleister Müller – Die lila Logistik baut den Standort Blaufelden mit Millioneninvestitionen aus.

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Der Logistikdienstleister Müller – Die lila Logistik erweitert seinen Standort in Blaufelden im Landkreis Schwäbisch Hall. Wie das Unternehmen auf Anfrage mitteilt, investieren die Besigheimer einen zweistelligen Millionenbetrag in eine hochautomatisierte Logistikanlage, die sich gezielt an die Anforderungen der Buch- und Verlagsbranche richtet. Die Auto-Store-Anlage wird auf mehr als 5000 Quadratmetern Fläche in zwei Bauphasen umgesetzt. Mit den insgesamt 200 000 Behälterstellplätzen, auf die mit 130 Logistikrobotern vollautomatisch zugegriffen wird, reagiert Müller auf die steigenden Anforderungen hinsichtlich kleiner werdender Auflagen, Prozessstabilität und kurzer Lieferfristen.

Hintergrund der Millioneninvestition ist unter anderem ein Großauftrag des Stuttgarter Thieme-Verlags. Ab Oktober 2026 übernimmt Müller – Die lila Logistik die Distribution der Bücher des Verlags für medizinische Fachinformationen. Am Standort Blaufelden werden die Thieme-Bücher gelagert, kommissioniert und an den Handel sowie direkt an Endkunden ausgeliefert. Die Besigheimer übernehmen sämtliche Leistungen: Warehousing, Kommissionierung, Versand und Retourenmanagement bis hin zum Fulfillment für den Thieme-Webshop.



Der erste Bauabschnitt in Blaufelden mit rund 100 000 Behältern wurde bereits abgeschlossen. Die Anlage befindet sich derzeit in der Hochlaufphase. Der zweite Bauabschnitt soll Anfang des kommenden Jahres so weit sein, teilt Müller mit. Große Teile der neuen Logistikkapazitäten, die durch eine möglichst effiziente und digital gesteuerte Abwicklung der Aufträge entstehen sollen, seien bereits vergeben, sagt Thomas Pichler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Müller – Die lila Logistik Fulfillment Solutions in Blaufelden.

Neben Bestandskunden, die im Zuge der Neuinvestition ihre Verträge verlängert hätten, seien auch neue Kunden wie der Thieme Verlag gewonnen worden. Mit weiteren potenziellen Neu-

kunden liefern Pichler zufolge letzte Verhandlungen.

Um die Weichen für weiteres Wachstum zu stellen, ist eine Erweiterung der Auto-Store-Anlage auf insgesamt 400 000 Behälterstellplätze und 400 Logistikroboter vorgesehen. Zusätzlich werde Ende 2026 eine neue Multi-User-Standort mit 52 000 Quadratme-

tern Logistikfläche für Elektronik sowie Buch & Media im nahegelegenen Dombühl im Landkreis Ansbach eröffnet, teilt das Unternehmen mit.

Müller – Die lila Logistik hatte 2022 die deutschen und tschechischen Sigloch-Gesellschaften übernommen. Damit erweiterten die Besigheimer ihr Portfolio um die Bereiche Buch und Medien sowie E-Commerce. Das Künzelsauer Traditionsunternehmen beschäftigte in Blaufelden und Tschechien rund 700 Mitarbeiter. Sigloch gehörte zu den führenden Logistikdienstleistern im Bereich der Buch- und Medienbranche in Deutschland.



Foto: Müller

Köpfe

Projekt-Geschäftsführer

Der Güglinger Solarparkbetreiber Hep Global hat **Martin Vogt** (43) als Leiter Projekte in die Geschäftsführung berufen. Vogt ist seit Anfang 2024 als Global Head of Project Development im Konzern tätig. Mit der neu geschaffenen Position unterstreicht das Unternehmen die zentrale Bedeutung der Projektentwicklung. Die Geschäftsführung setzt sich damit aus Christian Hamann (Gründer und CEO), Thomas Tschirf (Finanzen), Georg von Eichendorff Strachwitz (Operative Leitung) und Martin Vogt zusammen.



Martin Vogt
Foto: Hep Global

Neuer Leiter bei B-Pro

Andreas Ostermann von Roth (61) ist seit Dezember Leiter von B-Pro, der Catering- und Industrieteile-Sparte der Blanc & Fischer Familienholding. Der Manager war bereits von 2020 bis 2023 bei der Konzernschwester Blanco operativer Geschäftsführer. Schwerpunkte seiner Arbeit bei B-Pro sollen die Anpassung des Geschäftsmodells sowie die Forcierung der professionellen Speiselogistik sein, heißt es in einer Mitteilung. Das hat er auch in die Tat umgesetzt: Vor wenigen Wochen verkündete B-Pro, dass die Industrieteilefertigung aufgegeben wird. Dadurch werden 180 Stellen am Stammsitz in Oberderdingen abgebaut.

frz

ANZEIGE



Experten für nachhaltige Heiztechnik: Die Klotzbücher GmbH in Nordheim-Nordhausen bietet maßgeschneiderte Lösungen für ein energieeffizientes Zuhause.

Foto: privat

Alte Heizung, hohe Kosten?

So gelingt mit dem Expertenteam der Klotzbücher GmbH der einfache Umstieg auf erneuerbare Wärme

Viele Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer stehen derzeit vor der Frage: Soll die alte Öl- oder Gasheizung noch einmal repariert werden oder ist jetzt der richtige Zeitpunkt, auf eine nachhaltige Lösung umzusteigen?

Steigende Energiepreise und die neue Gesetzeslage machen deutlich, dass sich eine Modernisierung langfristig bezahlt macht. Wer jetzt handelt, senkt nicht nur seine Heizkosten, sondern leistet auch einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz.

Doch wie funktioniert der Umstieg eigentlich? Welche Technik ist sinnvoll? Und was bekomme ich an Förderungen, wenn ich auf erneuerbare Energien setze? Antworten auf diese Fragen bietet die Klotzbücher GmbH aus Nordheim-Nordhausen. Das Unternehmen zählt zu den erfahrensten Ansprechpartnern für moderne Heizsysteme in der Region. Mit einem Team aus spezialisierten Fachkräften begleitet Klotzbücher seine Kundinnen und Kunden von der ersten Beratung bis zur fertigen Installation.

Besonders gefragt ist derzeit der Austausch alter Öl- oder Gasheizungen gegen effiziente Luft-Wasser-Wärmepumpen. Der komplette Umbau kann in vielen Fällen innerhalb

weniger Tage erfolgen. Dank staatlicher Unterstützung sind Förderungen von bis zu 70 Prozent möglich.

Erfahrung

Die Modernisierung einer Heizungsanlage erfordert technisches Wissen, Erfahrung und Fingerspitzengefühl. Kein Gebäude gleicht dem anderen, jede Anlage hat ihre Besonderheiten. Genau hier zeigt sich die Stärke von Klotzbücher. Mit einem geschulten Blick entwickelt das Unternehmen individuelle Lösungen, die optimal auf jedes Gebäude abgestimmt sind. „Viele unserer Kundinnen und Kunden kommen mit ganz unterschiedlichen Voraussetzungen zu uns. Manche möchten vollständig auf erneuerbare Energien umsteigen, andere suchen eine Kombination aus alter und neuer Technik“, erklärt Geschäftsführer Steffen Gillmann. „Unsere Aufgabe ist, die passende Lösung zu finden – effizient, wirtschaftlich und zukunftsicher.“ Als System-Profi von Viessmann greift Klotzbücher auf Produkte zurück, die für Qualität, Effizienz und Langlebigkeit stehen.

Wer seine Heizung modernisieren möchte, wünscht sich einen Partner,

der sich um alles kümmert. Genau darauf ist Klotzbücher spezialisiert. Der Fachbetrieb übernimmt nicht nur die technische Planung, Installation und Inbetriebnahme, sondern unterstützt Kunden auch aktiv bei der Beantragung von Fördermitteln.

Dabei profitieren Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer von der engen Zusammenarbeit des Unternehmens mit erfahrenen Energieberatern und Förderstellen. „Viele sind dann überrascht, wie hoch die Zuschüsse tatsächlich sein können“, betont Steffen Gillmann.

Bei der Klotzbücher GmbH zählt nicht nur Technik, sondern auch Vertrauen – und das seit über 50 Jahren. Das Unternehmen steht für eine Arbeitsweise, bei der Qualität und Sorgfalt an erster Stelle stehen. Ein wichtiger Bestandteil des Servicegedankens ist die regelmäßige Wartung. Klotzbücher legt großen Wert darauf, dass die eingebauten Wärmepumpen auch langfristig zuverlässig, effizient und sicher arbeiten.

Diese Kombination aus Erfahrung, Verantwortungsbewusstsein und technischem Fortschritt hat Klotzbücher in der Region zu einem geschätzten Partner gemacht.

anz

Klotzbücher GmbH Ihr kompetenter Partner

QUALITÄT UND ZUVERLÄSSIGKEIT SEIT 1973

Klotzbücher GmbH steht für großes Vertrauen und umfassendes Knowhow.



VIESSMANN
System Profi



KLOTZBÜCHER
WASSER | WÄRME | KLIMA | POOL
WIR ÜBERNEHMEN VERANTWORTUNG



KLOTZBÜCHER GMBH | WESTSTRASSE 16 | 74226 NORDHAUSEN | TEL. 07135 961196 | INFO@KLOTZBUECHER24.DE | WWW.KLOTZBUECHER24.DE

Firmen

Ege Trans erweitert
Der Logistikdienstleister **Ege Trans** mit Sitz in Marbach hat seine Führungsstruktur neu aufgestellt. Die Geschäftsführung um Peter, Bettina und Marcel Steinmüller wurde um sechs Prokuristen erweitert. Dieser Schritt markiere den Übergang zu einem kollaborativen Führungsmodell und sei Teil der langfristigen Nachfolgeplanung, wird mitgeteilt. Die neuen Mitglieder des Management Boards werden die globalen Aktivitäten leiten. Ernannt wurden: Dominik Braun



Ege Trans erweitert seinen Firmensitz. Visualisierung: Ege Trans

(Leitung Operativ), Christian Dietl (Leitung Digital), Thomas Leusch (Leitung Supply Chain), Michael Rittmaier (Leitung Vertrieb), Melanie Stürmer (Leitung Finanzen) und Kathrin Wölper (Leitung Personal).
In diesem Jahr kommt ein weiterer Meilenstein hinzu: die Erweiterung des Firmensitzes. Das Bauprojekt „Marbacher Tor“, das neben 120 zusätzlichen Arbeitsplätzen auch 20 Mitarbeiterwohnungen vorsieht, soll spätestens im Sommer eingeweiht werden. *red*

Den Verkehr von der Straße holen

Seit 2017 betreiben die Speditionen Wüst, Schmidt und IGS das Terminal im Heilbronner Hafen.

Von unserem Redakteur Heiko Fritze

Die Suedlink-Kabel sind eher eine Ausnahme gewesen. Zwar wurden vergangenes Jahr auch die insgesamt 102 Kabeltrommeln, jede 90 bis 100 Tonnen schwer, am Containerterminal im Heilbronner Hafen umgeschlagen und an den nur wenige hundert Meter entfernten Lagerplatz gebracht. Doch eigentlich setzen die drei Betreiber – die Heilbronner Speditionen Wüst und Schmidt Silo sowie der Hamburger Anbieter IGS – auf andere Kundenschaft: jene, die Container vom Schiff auf die Straße oder Bahn verladen will, oder von der Bahn auf die Straße. Denn über all diese Anbindungen verfügt die 2012 in Betrieb gegangene Anlage ganz im Norden des Wohlgelegen-Areals.
Dabei war der Start einst holprig. Die ersehnten Containerschiffe blieben weitgehend aus, wegen der zu kleinen Schleusen im Neckar, zu niedriger Brücken und vielleicht auch wegen mangelnder Vermarktung. 2017 stiegen dann Wüst, Schmidt und IGS ein. Die Hamburger Partner betreiben solche Terminals auch in Nürnberg, Regensburg und Schweinfurt sowie ein Straßendepot in München, kennen den Bedarf der Branche, was Transporte von Häfen wie Hamburg nach Süden angeht. Heute, knapp neun Jahre nach dem Einstieg, ist IGS-Geschäftsführer Harald Rotter mit der Entwicklung zufrieden.



Am Heilbronner Containerterminal werden Waren zwischen Schiff, Bahn und Lastwagen umgeschlagen. Die Betreiber sind mit der Resonanz zufrieden, spüren aber die Konjunkturfalte. Foto: Ralf Seidel

Auf Heilbronner Seite gilt Harald Zeller als Retter und Motor des Containerterminals. Der Seniorchef der Spedition Wüst war der Treiber, als es um die Übernahme der Anlage ging. Nun sagt er: „Das ist schon eine kleine Erfolgsgeschichte. Wir haben viele Tonnen auf die Schiene bringen können.“ Wüst schaffte sich selbst Fahrzeuge mit Lafetten an, die also Container einfach huckepack nehmen. „Wir fahren täglich einige davon aus“, erzählt der Geschäftsführer. „Das ist für uns inzwischen ein zusätzlicher Geschäftszweig geworden.“ Denn das Terminal fungiert als Umschlagplatz: Was mit dem Schiff oder der Bahn angeliefert wird, wird von den Heilbronner Partnern übernommen und zu den Zielorten in der Region gebracht.

Im vergangenen Jahr sei freilich die Konjunkturfalte zu spüren gewesen, räumen Rotter und Zeller ein. „Wir sind hier einfach etwas automobilastig“, sagt der Wüst-Chef. „Aber unser Vorteil ist, dass wir unglaublich flexibel sind.“
Früher, ergänzt Rotter, seien Container noch in den Häfen ausgepackt und der Inhalt mit Lastern nach Süden gebracht worden. Nun könne auch Heilbronn mit Containerzügen angefahren werden. Das helfe den Kunden auch, ihre CO₂-Bilanz zu verbessern. „Wirtschaftlichkeit und Umweltfreundlichkeit schließen sich da nicht aus“, meint er.
Dennoch gibt es einige Engstellen. Die zu kleinen Schleusen auf dem Neckar bleiben ein Nadelöhr. Zeller ist da pessimistisch: „Die werden wohl nicht mehr

verlängert.“ Das bedeute aber, dass ein Großteil des Containerumschlags auf dem Rhein stattdessen, in den Häfen von Wörth und Mannheim. Auf der Schiene sorgten derzeit die vielen Baustellen für Verzögerungen, ergänzt Rotter. Außerdem seien die Gebühren zum Teil drastisch gestiegen. „Inzwischen ist die Straße auf der Langstrecke wieder Wettbewerber“, berichtet er. Gerade in Konjunkturdellen sei zu beobachten, dass Fuhrunternehmen Aufträge übernehmen – weil sie Kapazitäten füllen müssen.
Für das laufende Jahr hoffen Rotter und Zeller dennoch auf eine Auslastung wie im Schnitt der Vorjahre. „Wir sehen die Sache optimistisch und sind zurzeit nicht unzufrieden“, meint der Wüst-Geschäftsführer.

ANZEIGE



Bürgerbeteiligung an regionaler Photovoltaikanlage

Gemeinsam von der Energiewende profitieren!

Beteiligen Sie sich jetzt an unserer leistungsstarken Photovoltaik-Freiflächenanlage bei Sulzdorf (Schwäbisch Hall):

- ✓ Für Bürgerinnen und Bürger aus dem Hohenlohekreis, dem Landkreis Schwäbisch Hall sowie dem Stadt- und Landkreis Heilbronn.
- ✓ Investitionsart: qualifiziertes Nachrangdarlehen
- ✓ Beteiligung ab 500 bis 25.000 Euro
- ✓ Fester Zinssatz von 3,0 % p.a.
- ✓ Jährliche Zinszahlung
- ✓ Laufzeit bis 30.06.2035

Infos und Beteiligung unter: www.swhall-beteiligung.de

Pflichthinweis: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.



www.swhall-beteiligung.de



Mehr als 24 000 Module werden künftig auf der PV-Freiflächenanlage „Steinacker“ klimafreundlichen Strom erzeugen und damit einen wichtigen Beitrag zur regionalen Stromversorgung leisten. Foto: privat

Nachhaltig investieren

Bürgerbeteiligung an leistungsstärkster PV-Anlage der Stadtwerke Schwäbisch Hall

Die Energiewende ist längst mehr als ein politisches Ziel, sie ist eine Gemeinschaftsaufgabe. Genau hier setzen die Stadtwerke Schwäbisch Hall mit ihrem aktuellen Bürgerenergieprojekt an. Mit der Photovoltaik-Freiflächenanlage „Steinacker“ ermöglichen sie Bürgerinnen und Bürgern aus der Region, sich aktiv und finanziell an der Erzeugung erneuerbarer Energie vor Ort zu beteiligen.

Alle Seiten profitieren

Die Anlage befindet sich bei Schwäbisch Hall und verfügt über eine Leistung von rund 10,8 Megawattpeak. Mehr als 24 000 Module werden künftig klimafreundlichen Strom erzeugen und damit einen wichtigen Beitrag zur regionalen Stromversorgung leisten. Die Inbetriebnahme ist in Kürze geplant. Betrieben wird die Anlage von der Bürgerenergie Steinacker GmbH

& Co. KG, einer Tochtergesellschaft der Stadtwerke Schwäbisch Hall. Bereits zum dritten Mal setzen die Stadtwerke damit ein Bürgerenergieprojekt um. Das Konzept: Erneuerbare-Energien-Anlagen werden im eigenen Netzgebiet errichtet, während Bürgerinnen und Bürger die Möglichkeit erhalten, sich finanziell zu beteiligen. So profitieren alle Seiten: ökologisch wie ökonomisch.

Erfolgreicher Start

Das Bürgerenergieprojekt ist bereits erfolgreich gestartet. Die aktuell laufende Bürgerbeteiligung richtet sich an Personen aus dem Hohenlohekreis, dem Landkreis Schwäbisch Hall sowie dem Stadt- und Landkreis Heilbronn. Eine bestehende Kundenbeziehung zu den Stadtwerken ist nicht erforderlich. Die Beteiligung ist bereits ab 500 Euro möglich und erfolgt

in Form eines qualifizierten Nachrangdarlehens mit einer festen Verzinsung von drei Prozent pro Jahr. Die Zinsen werden jährlich ausgezahlt. Das Ende der Laufzeit ist am 30. Juni 2035.

Regionaler Fokus

„Für das Gelingen der Energiewende brauchen wir die Bürgerinnen und Bürger vor Ort. Profiteure sollen alle sein, auch wirtschaftlich. Deshalb haben wir bei der Bürgerbeteiligung großen Wert auf einen niedrigen Einstieg, einen klaren regionalen Fokus und eine feste, planbare Verzinsung gelegt“, erklärt Thomas Deeg, Geschäftsführer der Bürgerenergie Steinacker GmbH & Co. KG.
Die Beteiligung ist ausschließlich online über die Beteiligungsplattform der Stadtwerke Schwäbisch Hall möglich: www.swhall-beteiligung.de. *anz*

Zukunftswiesen Summit 2026 – Wo der regionale Mittelstand seine Zukunft gestaltet

Der Mittelstand in Heilbronn-Franken und Hohenlohe steht an einem Wendepunkt. Unternehmerische Stärke, technologische Exzellenz und langfristiges Denken haben die Region über Jahrzehnte geprägt. Heute geht es weniger um das Ob, sondern um das Wie der Zukunftsfähigkeit: Wie bleiben Unternehmen wettbewerbsfähig, innovativ und attraktiv als Arbeitgeber – unter sich schnell verändernden Rahmenbedingungen?

Der Wirtschaftsstandort Heilbronn-Franken und Hohenlohe steht für genau diese Verantwortung. Familiengeführte Unternehmen, Hidden Champions und ein starkes industrielles Rückgrat prägen die Region. Gleichzeitig verändern sich die Spielregeln spürbar: volatile Märkte, geopolitische Verschiebungen, neue Anforderungen an Führung und Organisation, technologische Sprünge durch Digitalisierung und KI sowie steigender Druck bei Nachfolge- und Transformationsfragen verlangen klare strategische Entscheidungen.

Tradition trifft Innovation

Genau an diesem Punkt setzt der Zukunftswiesen Summit 2026 an. Am 27. und 28. April wird die Arena Hohenlohe in Ilshofen erneut zum Treffpunkt für Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte aus der Region und darüber hinaus. Unter dem Leitmotiv „Tradition trifft Innovation“ bringt der Summit Menschen zusammen, die Verantwortung tragen – für Unternehmen, Mitarbeitende und den Wirtschaftsstandort insgesamt.

Der Zukunftswiesen Summit ist bewusst kein anonymes Großstadt-



Gesprächsrunde beim Summit im vergangenen Jahr: Moderatorin Nena Brockhaus (v.li.), Jörg Ernstberger (Südwestmetall), Stephen Brauer (FDP), Aynur Colpan (SPD) sowie der Journalist und ehemalige Regierungssprecher Béla Anda. Fotos: privat

Event. Er findet dort statt, wo Wertschöpfung entsteht. Ziel ist es, einen Raum zu schaffen, in dem sich Entscheider offen austauschen, voneinander lernen und konkrete Impulse für das eigene Unternehmen mitnehmen können. Nicht abstrakt, sondern praxisnah und umsetzbar.

Im Mittelpunkt des Zukunftswiesen Summit 2026 stehen Fragestellungen, die Unternehmen strategisch beschäftigen: Wie wirken sich politische Entwicklungen auf Märkte, Lieferketten und Investitionen aus? Wie verändern sich Führung, Kultur und Talentgewinnung? Welche Technologien und Organisationsmodelle schaffen echten Mehrwert? Und wie lassen sich Wachstum, Nachfolge sowie Kooperationen

mit Start-ups vorausschauend gestalten?

Mehr als 40 hochkarätige Speaker aus Mittelstand, Konzernen, Investment und Start-up-Umfeld teilen ihre Erfahrungen in Keynotes und Podiumsdiskussionen. Mit dabei sind unter anderem Dr. Walter Döring (Akademie der Weltmarktführer), Christian von Stetten (MdB, Vorsitzender Parlamentskreis Mittelstand), Klaus Geißdörfer (ebm-papst), Dr. Marie-Agnes Strack-Zimmermann (Abgeordnete des Europäischen Parlaments), Benjamin Jung-hans (STIHL Ventures), Isabel Grupp (Plastromayer GmbH), Christian Sülzer (SAP) sowie Dr. Georg Kofler (Gründer ProSieben), Axel Täubert (Google) und Eberhard Spieß (VR Bank Heil-

bronn-Schwäbisch Hall). Moderiert wird das Event von Fanny Fee Werther („Welt am Abend“-Moderatorin) und Nena Brockhaus („Spiegel“-Bestsellerautorin, Journalistin und Moderatorin).

Austausch auf Augenhöhe

Was den Zukunftswiesen Summit besonders macht, ist der Fokus auf echten Dialog. Neben Vorträgen erwarten die Teilnehmer interaktive Workshops, kuratierte Matchmaking-Sessions, Networking-Lounges und die finalen Pitches des Wettbewerbs „Jugend macht Zukunft“ der IHK Heilbronn-Franken. Unternehmer treffen hier auf Gründer, Investoren, Studierende und



Eröffnung 2024: Schirmherr Christian von Stetten (MdB, Vorsitzender Parlamentskreis Mittelstand), Samuel Keitel (Initiator) und Moderatorin Fanny Fee Werther.

andere Entscheider – ohne Barrieren, ohne Inszenierung.

Gerade für regionale Unternehmen entsteht dadurch ein konkreter Mehrwert:

- neue Perspektiven für strategische Entscheidungen
- Zugang zu qualifizierten Nachwuchskräften und jungen Talenten
- Austausch mit Unternehmern aus vergleichbaren Branchen und Größen
- Anbahnung von Kooperationen, Partnerschaften und Projekten

Der Zukunftswiesen Summit versteht sich als Plattform für pragmatische Lösungen. Hier geht es nicht darum, Trends zu feiern, sondern zu verstehen, was für das eigene Unternehmen relevant ist.

Unterstützt wird der Zukunftswiesen Summit von Partnern wie IPAI, ebm-papst, Würth MODYF, Syntegon, VR Bank Heilbronn-Schwäbisch Hall, Wirtschaftsregion Heilbronn-Franken, Packaging Valley, Campus Founders und D11Z Ventures. Sie stehen für wirtschaftliche Stärke, Innovationswillen und regionale Verantwortung.

Der Zukunftswiesen Summit ist mehr als eine Konferenz. Er ist ein Treffpunkt für Unternehmer, die nicht nur über Zukunft sprechen, sondern sie aktiv gestalten wollen.

Jetzt Teil der Zukunft werden
Weitere Informationen und Tickets gibt es online unter www.zukunftswiesen-macher.de

ZUKUNFTS WIESEN SUMMIT

Ein Ausschnitt unserer Speaker:

Christian Sülzer
Mitglied der Geschäftsleitung, VP Business Data Cloud, SAP

Dr. Georg Kofler
Investor, Gründer ProSieben, kabel eins, N24

Nena Brockhaus
Bestseller-Autor, Journalist und Fernsehmoderator

Axel Täubert
Head of Start-ups Northern & Eastern Europe, Google

WANN?

27.4. & 28.4.2026

WO?

Arena Hohenlohe, Ilshofen

Wo unternehmerische Entscheidungen Zukunft prägen.

- Exklusiver Austausch mit Entscheidern und Gründern
- Hochkarätige Speaker mit neuen Impulsen
- KI, Technologie und neue Geschäftsmodelle
- Ausgewählter Teilnehmerkreis aus der Region

Jetzt Ticket sichern

Netzwerk, Perspektive und konkrete Lösungen für Entscheider

Firmen

Elektrisch rangieren

Mit dem ePrecisionTractor 201 (ePT 201) hat der Pfedelbacher Spezialfahrzeugbauer **TII** in seiner Ulmer Tochter Kamag eine vollelektrische Sattelzugmaschine vorgestellt, die für den Transport von Sattelaufliegern in der Hoflogistik entwickelt wurde. Sie ersetzt den hydrostatischen Antrieb der Dieselvariante durch ein elektromechanisches System mit direkter Kraftübertragung. Das Fahrzeug ist für den Einsatz in Logistikzentren und Produktionswerken konzipiert. Es arbeitet lokal



TII Kamag hat ein E-Rangierfahrzeug entwickelt. Foto: TII

emissionsfrei und geräuscharm. Gleichzeitig unterstützt das Fahrzeug Unternehmen bei der Umsetzung von ESG- und Nachhaltigkeitsstrategien in der Intralogistik. *red*

Abholen bei Intersport

Intersport Deutschland startet mit den Logistikern DPD und GLS ein innovatives Projekt und bietet Intersport-Händlern die Möglichkeit, Paketstationen vor ihren Geschäften zu installieren. Die erste Paketstation mit auffälligem Design wurde vor der Intersport-Zentrale in Heilbronn in Betrieb genommen. Die Paketstation auf dem Parkplatz vor dem Eventcenter Redblue ist der Startschuss für die erweiterte Zusammenarbeit mit DPD und GLS für Paketshops und auch Paketstationen bei Intersport-Händlern. Die Station auf den Böllinger Höfen bei Heilbronn steht auch der Öffentlichkeit zur Verfügung.

DPD und Intersport Deutschland arbeiten seit vielen Jahren zusammen – nun wird die Kooperation um den sogenannten „Out-of-Home“-Service erweitert. Damit ist die Zustellung und Rückgabe von Paketen außerhalb der eigenen vier



So sieht die Paketstation bei der Intersport-Zentrale aus. Foto: DPD

Wände, also in Paketshops und Paketstationen, gemeint. *red*

Signal Design verkauft

Zu Jahresbeginn hat die TripleT GmbH sämtliche Geschäftsanteile der **Signal Design** mit Sitz in Schwäbisch Hall übernommen und verlegt ihren Firmensitz nach Schwäbisch Hall an den Standort von Signal Design. Die bisherigen Geschäftsführer Andreas Zinsmeister und Joachim Bach bleiben im Amt. Signal Design konzipiert und realisiert die Folierung von Fahrzeugflotten, setzt Filial- und Standort-Signalisierung sowie Werbeatikel um. Triple T verkauft, vermittelt, vermietet und überführt exklusive Fahrzeuge. Ziel des neuen Eigentümers ist, die Geschäftsfelder zu erweitern. Signal Design hatte sich seit Ende 2024 in einer Phase der Neuorientierung befunden, nachdem der frühere Gesellschafter ausgeschieden war. Mit der Übernahme ist dieser Prozess nun abgeschlossen. *red*

Seit knapp einem Jahr läuft ein Pilotprojekt des Autoherstellers zusammen mit den Speditionen Ihro und Elfein.

Von unserem Redakteur Alexander Schnell

Bei elektrisch betriebenen Lastwagen gibt es immer noch ein großes Problem: Sie sind in der Anschaffung sehr teuer. „Ein Diesel-Sattelzug kostet 110000 Euro, eine E-Maschine etwa 270000 Euro“, berichtet Roland Rüdinger von der Spedition

„Der elektrische Lkw ist für uns kein Pilot mehr, sondern ein wirksamer Hebel, um Emissionen zu senken.“ Reinhard Baller

Rüdinger in Krautheim. Weit mehr als das Doppelte also. Selbst eine Förderung von vielleicht 50000 Euro pro Lastwagen trägt also nur bedingt zur Linderung des Anschaffungsschmerzes bei. Und dies ist einer der Hauptgründe, warum es bei dem Hochlauf von vollelektrischen Lkw in der Branche noch hakt.

Bei Audi sind vollelektrische Langstrecken-Lkw aber seit März vergangenen Jahres erfolgreich im Einsatz: Der Autobauer mit den vier Ringen hat gemeinsam mit den Speditionen Hans Ihro GmbH und Elfein Transport Europe



Audi setzt auf E-Lkw zwischen Neckarsulm und Ingolstadt

fazit. Die vollelektrischen Langstrecken-Lkw sind seit knapp einem Jahr zuverlässig und energieeffizient unterwegs“, sagt ein Audi-Sprecher.

„Unsere Fahrer schätzen den elektrischen Lkw des Typs MAN eTGX, weil er leise ist und gute Beschleunigungswerte aufweist – das erhöht die Fahrerzufriedenheit spürbar, während wir weiterhin zuverlässig liefern können“, sagt Kai Ihro, Geschäftsführer der Spedition Ihro. Den ersten Elektro-Lastwagen schaffte das Familienunternehmen bereits 2016 an – er wurde zunächst aber vorwiegend in internen Werksverkehren eingesetzt. Mittlerweile hat sich das bewährt, und auch das Umfeld reagiere positiv auf die E-Lkw – weil sie viel leiser sind als ein Fahrzeug mit Dieselmotor. Nach Angaben von Audi würden durch den Einsatz von 100 Prozent Ökostrom auf den beiden Strecken



Audi setzt zusammen mit der Firma Ihro Elektro-Lkw ein. Foto: Matthias Stark

Tour nur einmal geladen werden. Um die verbrauchte Energie wieder aufzunehmen, werden dafür die gesetzlichen Pausenzeiten genutzt. Geladen werden können die vollelektrischen Elektro-Lkw mit bis zu 375 kW. Zum Vergleich: Der Audi E-Tron GT aus Heilbronn kann mit bis zu 320 kW Strom geladen werden, und dies ist im Autobereich einer der besten Werte aktuell.

Der Lkw-Fahrer kenne die realen Reichweiten, damit seien die Touren gut planbar, heißt es von Audi. Wetter und Gewicht würden die wichtigsten Einflussfaktoren im Hinblick auf die Reichweite bleiben.

Die Spediteure setzen beim Laden der E-Lkw auf eine Kombination aus öffentlicher Ladeinfrastruktur für den Fernverkehr und auf regionales Depot-Laden bei den Betreiberspediteuren an ihren Standorten in Neuenstein und Regensburg. „Wir ziehen ein positives Zwischen-

„Unsere Fahrer schätzen den elektrischen Lkw, weil er leise ist und gute Beschleunigungswerte aufweist.“ Kai Ihro

jährlich rund 200 Tonnen CO₂ eingespart werden.

„Mit Ihro und Elfein setzen zwei unserer Kunden den MAN eTGX im Auftrag von Audi ein. Dabei ist die Einführung vollelektrischer Langstrecken-Lkw in die Audi Logistik ein klares Bekenntnis zur Verantwortung gegenüber Umwelt und Gesellschaft“, sagt Friedrich Baumann, Vorstand Sales und Customer Solutions bei MAN Truck & Bus SE. „Mit dem MAN eTGX zeigen wir, dass emissionsfreier Transport und industrielle Effizienz kein Widerspruch sind, sondern die Zukunft des Güterverkehrs.“

Firmen

MAN baut im Odenwald

Mit einem Spatenstich startete die **MAN Truck & Bus Deutschland GmbH** offiziell den Neubau eines Servicestandorts im Gewerbegebiet Techno bei Obrigheim. Der neue Betrieb soll den bisherigen Standort in Mosbach-Neckarelz ersetzen und die Grundlage für mehr Kapazität schaffen. Seit 1964 ist MAN in Neckarelz vertreten. Der dortige Standort stößt jedoch seit längerem an seine Kapazitätsgrenzen. Das rund 4500 Quadratmeter große Grundstück bietet keine Erweiterungsmöglichkeiten, zudem entspreche die Immobilie nicht mehr den Anforderungen, heißt es in einer Mitteilung.

Der neue Servicebetrieb wird auf einem rund 13670 Quadratmeter großen Grundstück errichtet und verfügt über eine Bruttogrundfläche von etwa 2550 Quadratmetern. Geplant sind sechs Werkstattbahnen mit jeweils 30 Metern Länge, darunter eine speziell ausgestattete Diagnosebahn sowie eine kombinierte Waschhalle.

Eine Photovoltaikanlage versorgt das Gebäude mit Strom; nicht genutzte Energie wird ins Netz eingespeist. Auf dem Gelände entstehen 26 Lkw- und 35 Auto-Stellplätze. MAN errichtet zudem mit Eon/Edri zwei Ladesäulen mit jeweils 400 kW, die rund um die Uhr zugänglich sein werden.



MAN feierte bei Obrigheim den Baubeginn. Foto: MAN

Investor und Bauherr ist die Sagax Deutschland GmbH. Die Immobilie wird von MAN langfristig angemietet. Die Fertigstellung ist bis Ende 2026 geplant. *red*

Auftrag für Kardex

Die niederösterreichische Molkerei NÖM AG hat **Kardex Mlog** aus Neuenstadt mit dem Bau eines vollautomatischen Versandlagers und umfassender Fördertechnik beauftragt. Der Neubau wird bis zu 26000 Palettenstellplätze bieten. Als Generalunternehmer koordiniert Kardex Mlog zudem den Regalstahlbau, die Dach- und Wandverkleidung sowie die Lieferung von zwei Elektrohängebahnen. Spätestens wie im Sommer, die Abnahme ist für April 2027 geplant.

Die NÖM AG in Baden bei Wien beschäftigt rund 1000 Mitarbeiter, die 2024 einen Umsatz von 685 Millionen Euro erwirtschafteten, bietet ein Produktspektrum mit rund 1000 Artikeln und beliefert Kunden in ganz Europa. Die Absatzschwerpunkte liegen im Osten Österreichs und Norditalien. Mit dem derzeitigen Verladevolumen von durchschnittlich 2200 Paletten pro Tag hat die Logistik ihre Grenze erreicht. Mit dem neuen Versandlager reagiert die NÖM auf das wachsende Bestellvolumen und die gestiegenen Anforderungen an Schnelligkeit und Präzision. *red*



Kardex Mlog baut ein Versandlager für NÖM. Foto: Kardex

Die Elektro-Laster kommen in den Speditionen in Heilbronn-Franken an

singhausen startete Kaufland im Herbst 2024 die nächste Testphase, bei der Zugmaschinen verschiedener Hersteller sowie rein elektrische Kühlaufleger zum Einsatz kommen. Die Initiative wurde „Electra“ getauft. Aber erst vor wenigen Wochen wurde mit einem Betreiber vereinbart, in der Nähe vier Ladesäulen für die Elektrolaste zu errichten – bislang wurde mit einer mobilen Betreibe geladen. Künftig sollen dann neun E-Laster für Kaufland von Barsinghausen aus auf Tour gehen.

Bei Lidl startete das Logistikzentrum Augsburg die Versuche in Deutschland, während bei der Landesgesellschaft für die Niederlande bereits die Umstellung in vollem Gange ist – bis 2030 sollen dort alle 200 Fahrzeuge elektrisch angetrieben werden.

Bis zu jenem Jahr will auch Lidl Österreich keine Fahrzeuge mit fossilen Treibstoffen mehr für die Filialbelieferung einsetzen, kündigte Landeschef Alessandro Wolf an. Als erstes wurden bereits Anfang 2024 sechs E-Lkws inklusive eigenem Lkw-Ladepark im Großraum Wien in Betrieb genommen.

Auch die Entsorgungssparte Prezero testet bereits Müllfahrzeuge mit Elektroantrieb. Im Raum Heilbronn ist allerdings ein Wagen mit Brennstoffzelle unterwegs. Das Unternehmen sieht die Vorteile derzeit klar auf der Seite des Wasserstoffantriebs, vor allem was Ladezeiten und Gesamtgewicht angeht.

Eine regelrechte E-Laster-Offensive hat die Krautheimer Spedition Rüdinger gestartet. Anfängliche Skepsis ist der Zu-

versicht gewichen, damit Vorreiter mit einem Modell zu werden, das sich auch fossilen Treibstoffen mehr für die Filialbelieferung einsetzen, kündigte Landeschef Alessandro Wolf an. Als erstes wurden bereits Anfang 2024 sechs E-Lkws inklusive eigenem Lkw-Ladepark im Großraum Wien in Betrieb genommen.

Auch die Entsorgungssparte Prezero testet bereits Müllfahrzeuge mit Elektroantrieb. Im Raum Heilbronn ist allerdings ein Wagen mit Brennstoffzelle unterwegs. Das Unternehmen sieht die Vorteile derzeit klar auf der Seite des Wasserstoffantriebs, vor allem was Ladezeiten und Gesamtgewicht angeht.

Eine regelrechte E-Laster-Offensive hat die Krautheimer Spedition Rüdinger gestartet. Anfängliche Skepsis ist der Zu-

Kilometer am Tag auf mautpflichtigen Strecken zurücklegt. Es komme somit nur noch darauf an, was der Strom kostet: Sobald es weniger als 33 Cent je Kilowattstunde seien, sei Elektrizität billiger als Diesel. Seit Jahresbeginn biete das Unternehmen daher CO₂-neutrale Stückgut-Transporte ohne Mehrkosten an.

Im nächsten halben Jahr soll sich erst einmal alles einspielen. Dann soll es aber straff weitergehen – die Hälfte seiner Neufahrzeuge 2026 könnten schon mit Batterie laufen. „Ich denke, dass jetzt der Knoten platzt“, sagt Roland Rüdinger.

Die Elektrifizierung des Fuhrparks ist bei der Metzger Logistik und Spedition nur ein weiterer Kernpunkt ihrer Strategie „Charge the Future“. Aktuell betreibt das Familienunternehmen aus Neu-Kup-

fer, das in diesem Jahr seinen 80. Geburtstag feiert, vier E-Lastwagen, sechs weitere Fahrzeuge von verschiedenen Herstellern sollen in den nächsten Jahren hinzukommen. Das Ziel sei klar definiert: „Bis 2030 soll mindestens die Hälfte der Lkw-Flotte elektrisch sein“, teilt das Unternehmen auf Nachfrage mit.

Aus Sicht der Verantwortlichen der Hohenloher zeige sich bereits heute, dass E-Mobilität im Schwerlastverkehr praxistauglich sei. „Bislang rund 250000 elektrisch gefahrene Kilometer bei nahezu jedem Streckenprofil haben uns überzeugt. Auch unsere Fahrer sind von den modernen, leisen und leistungsfähigen Fahrzeugen begeistert“, erklärt Johannes Metzger, seit 2016 Geschäftsführer der Spedition. „Charge the Future“ bedeutet für den



Während die Krautheimer Spedition Rüdinger bereits eine Ladebrücke gebaut hat, setzt Metzger auf einen stetigen Umstieg. Fotos: Fritze, Metzger



Am Kaufland-Logistikzentrum Möckmühl präsentierten die Schwarz-Gruppe und Lkw-Hersteller 2024 E-Lastwagen. Foto: Heiko Fritze



Standpunkt

Corona-Soforthilfen

Während die Covid-19-Pandemie von Unternehmern heute kaum noch als akute Gesundheitskrise wahrgenommen wird, greifen strukturelle Veränderungen in der Arbeitswelt, vor allem aber die Rückzahlungsverpflichtungen von Corona-Hilfen in 2022 und 2023, noch immer in das unternehmerische Handeln ein. Die zu Beginn der Pandemie in Windeseile geschnürten Finanzhilfen sorgten insbesondere in Klein- und Kleinstunternehmen für Erleichterung. Doch darauf folgte Frust: Gegen Ende der Pandemie mussten viele Unternehmen im Land ihre Corona-Soforthilfen zurückzahlen, was diese mitunter in genau jene wirtschaftlichen Nöte stürzte, vor denen sie sich dank der Unterstützung vom Land sicher glaubten.



P. Neumeyer
Foto: privat

Jetzt dürfen rund 62000 Firmen im Land aufatmen: Mehrere Urteile des Bundesgerichtshofs sollen den Weg für die Rückerstattung der zurückgezahlten Landesbeiträgen freimachen, da bis 7.

April 2020 gestellte Anträge auf inhaltlichen Fehlern und unklaren Formulierungen in den Förderrichtlinien basierten.

Anfang Februar haben die Fraktionen der Grünen und der CDU hierzu einen Gesetzesentwurf eingebracht, der Ende des Monats beschlossen werden soll. Danach sollen die von März bis Anfang April 2020 gewährten Soforthilfen in Höhe von 437 Millionen Euro zurückgezahlt werden – das sind für einzelne Unternehmen 9000 bis 30000 Euro. Nach Angaben der Landesregierung sollen erstattungsberechtigte Kleinunternehmen, Solo-Selbstständige und Freiberufler die Rückzahlung nach einer Antragstellung über eine digitale Plattform des Wirtschaftsministeriums erhalten. Der Antrag kann innerhalb von sechs Monaten nach Eröffnung des Antragsportals gestellt werden. Wann dieses Portal bereitsteht, erfahren Betroffene online, aber auch über ihre Steuerberatung. Zu beachten ist, dass die Rückerstattung nur für Hilfen erfolgt, die bis einschließlich 7. April 2020 beantragt wurden. Später beantragte Soforthilfen sind im Einzelfall zu prüfen, es ist aber damit rechnen, dass diese Antragsteller leer ausgehen.

Die Corona-Soforthilfen wurden in einer Zeit beschlossen, in der sich viele Unternehmen in einer absoluten Ausnahmesituation befanden. Insbesondere kleinen Unternehmen sollte unbürokratisch geholfen werden. Diese Hilfe sollte im Nachhinein nicht durch eine unfaire Rückforderungspraxis zu erneuten Existenzsorgen führen.

Philipp Neumeyer, Steuerberater in Heilbronn

Köpfe

Neuer Repräsentant

Sebastian Israel ist neuer Repräsentant für die Siemens-Niederlassung Stuttgart und Geschäftsstelle Heilbronn. Er folgt auf Frank Hauber, der in den Ruhestand tritt. Israel begann nach Ausbildung zum Industriekaufmann in der Niederlassung Saarbrücken. Seit 2025 verantwortet er den Vertrieb und Anlagenbau Diskrete Industrien von Stuttgart aus und wird nun zudem Repräsentant für die Region und Landesbevollmächtigter. *red*



Sebastian Israel
Foto: Siemens



Der Firmensitz von Hofmann Fördertechnik wurde vergangenen Jahr erweitert.
Foto: Heiko Fritze

Vier Trends in der Stapler-Branche

Hofmann Fördertechnik ist als Linde-Vertragspartner Spezialist in Intralogistik. Die Technik macht viele Fortschritte.

Von unserem Redakteur
Heiko Fritze

Während in der Autobranche noch über das Verbrenner-Aus und das Aus vom Aus diskutiert wird, ist es bei Gabelstaplern keine Frage: Die meisten dieser Fahrzeuge sind schon seit Jahrzehnten mit Elektroantrieb unterwegs. Modelle mit Verbrennermotor gibt es allerdings auch – für besonders schwere Lasten oder wenn es um Einsätze in unwegsamem Gelände geht, etwa beim Bühnenaufbau von Festivals oder in Containerhäfen. Und doch tut sich immer noch einiges, was Ausstattung und Antrieb angeht. Mit den besten Einblick haben drei Geschwister: Britta, Axel und Ulrich Hofmann leiten gemeinsam und gleichberechtigt das Unternehmen Hofmann Fördertechnik mit Sitz in Neckarsulm-Oberesheim. Und dort wurde gerade erst der jüngste Anbau in Betrieb genommen. Zum einen ist die 1973 gegründete Firma einer der 15 Vertriebspartner in Deutschland des Gabelstapler-Herstellers Linde. Daneben werden aber auch Regalsysteme und Förderanlagen sowie Reinigungsmaschinen angeboten. Hier wird mit Partnern wie Gebhardt Fördertechnik oder Kärcher zusammengearbeitet.

In den vergangenen Jahren ist Hofmann Fördertechnik dadurch noch einmal deutlich gewachsen: Waren es 2022 noch etwa 340 Mitarbeiter, sind es inzwischen 422, berichtet Britta Hofmann, zuständig für Marketing und Verwaltung. 44 Azubis und Duale Studenten werden zurzeit ausgebildet. Etwa die Hälfte des Personals ist im Außendienst tätig, zum Teil von zu Hause aus in ihrem jeweiligen Gebiet. Der Bezirk innerhalb des Linde-Netzwerks reicht von Würth am Oberrhein über Nagold und Ditzingen bis Aalen, Crailsheim und Buchen.

Der Umsatz hat zuletzt mit dem Personalwachstum nicht ganz mithalten: 2024 ging er leicht gegenüber dem Vorjahr zurück auf 103,2 Millionen Euro. Vergangenes Jahr gab es aber wieder Wachstum, betont Ulrich Hofmann, in der Geschäftsführung zuständig für Vertrieb. 2023 sei schließlich ein Jahr mit Sondereffekten gewesen, da Kunden die Bedarfe aus den Corona-Jahren nachholten. Grundsätzlich geht es in der Intralogistik-Branche aufwärts, ist er überzeugt. Dabei macht er vier Trends aus.

Da ist zum ersten der Lithium-Ionen-Akku: Immer häufiger wird er anstelle der herkömmlichen Blei-Säure-Batterien eingebaut. „Er bietet eine Menge Vorteile“, sagt der Geschäftsführer: Müssten Blei-Akkus alle paar Stunden ausgetauscht und stundenlang, oft nachts, geladen werden, können Lithium-Akkus während eines kurzen Stillstands an einer Ladestation andocken und Energie nachfassen. Außerdem benötigten sie weniger

Platz, so dass der Fahrer mehr Beinfreiheit hat. Übrigens gibt es inzwischen selbst große Stapler für Außeneinsätze mit Lithium-Akkus. „Aber Verbrenner werden nach wie vor nachgefragt“, erzählt Ulrich Hofmann.

Zum zweiten ist autonomes Fahren ein wichtiger werdendes Thema. 130 solcher Fahrzeuge betreut das Obereisesheimer Unternehmen inzwischen. Denn die Anwender werden mehr: Angesichts des Fachkräftemangels sei dies oft die einzige Alternative, wenn qualifizierte Staplerfahrer fehlen. „Es ist nicht mehr ein Nice-to-have, sondern ein Must-have, um in Deutschland wirtschaftlich eine Produktion zu betreiben“, sagt der Geschäftsführer. Die Sensortechnik sei inzwischen weit fortgeschritten, so dass Unfälle immer besser vermieden werden. „Wir gehen daher von einer extremen Skalierung in den nächsten Jahren aus.“

Das gelte auch für den Reini-

gungsbereich. Obwohl es schon lange Rasenmäher- und Staubsaugerroboter gibt, seien hier die Anforderungen für die Industrie komplexer und erst seit einiger Zeit zu lösen gewesen. „Automatische Flurförderfahrzeuge fahren von A nach B. Ein Reiniger muss in die Ecken – und wissen, ob er dort überhaupt hin darf“, sagt Britta Hofmann. Zweites Problem sei das Reinigungswasser – die Maschine müsse selbstständig leeren und nachfüllen können. „Inzwischen funktionieren die Fahrzeuge aber richtig gut“, berichtet sie.

Als dritter Trend zeichnet sich bereits Künstliche Intelligenz ab: Linde kooperiert mit dem Chiphersteller Nvidia, um einen digitalen Zwilling von Logistikzentren zu erzeugen. Da geht es um Routen- und Einsatzoptimierung. Zurzeit gibt es Testläufe, erzählt Ulrich Hofmann. Das Interesse der Kunden sei sehr groß.

Schließlich ist Flottenmanagement ein immer wichtiger werdender Trend: Softwarebasierter Service und Verknüpfung der Geräte mit Wartungsintervallen, Verschleißüberwachung und einiges mehr sind inzwischen möglich. Kein Wunder, dass die Obereisesheimer in der IT-Abteilung aufgestockt haben – denn die Systeme müssen ja auf das Fahrzeug und beim Kunden aufgespielt werden.

Insgesamt gehen die Hofmanns von steigendem Bedarf aus. Nicht nur wegen des Fachkräftemangels und der notwendigen Rationalisierungen, sondern auch wegen Erweiterungen der Produktpalette. Neue Fahrzeugtypen wie Pick-Roboter und kleinere Transporter dürften bald eingeführt werden, erwarten sie. Und so könnte es sein, dass der soeben bezogene Neubau, in dem die Kundenfahrzeuge geparkt und Schulungsräume eingerichtet sind, nicht der letzte sein wird.



Eine neue Baureihe ist der Stapler mit Lithium-Akku.
Foto: Linde

Eine Landes-Fabrik für neue Unternehmen

Von der LBBW bis zum Ipai reicht die Palette der Förderer einer soeben gegründeten Startup-Factory.

Mit der „Match Arena“ wurde vor kurzem der Startschuss für eine neue Startup-Factory in Baden-Württemberg gegeben. Für die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) hat damit der aktive Teil ihres Engagements als Partner der NXTGN Startup-Factory begonnen. Die Veranstaltung soll technologiegetriebene Startups systematisch mit Unternehmen und Investoren zusammenzubringen, um damit eine neue Qualität der Innovationsförderung in der Region zu schaffen. Das Finanzinstitut soll dabei als Vernetzungs- und Finanzierungspartner die Brücke zwischen Tech und Industrie schlagen.

Die LBBW ist bereits langjähriger Partner der Startup-Factory. Nun erweiterte sie ihr Engagement deutlich. Ziel dieses Engagements ist es, Innovation und Wachstum im Mittelstand gezielt zu fördern und die Verbindung von Startups, Unternehmen und Finanzwelt weiter zu stärken.

„Ab jetzt beginnt die Umsetzungsphase. Wir bringen Finanzkompetenz, Erfahrung und unser Netzwerk ein, damit aus guten Matches konkrete Kooperationen werden“, sagt Oliver Spagen, Leiter Geschäftskunden und Freie Berufe bei der BW-Bank. „So entsteht Fortschritt gezielt – dort, wo er Wirkung entfaltet.“ Insbesondere Startups seien ein Hebel für Innovationen und trieben die baden-württembergische Wirtschaft voran.

„In der Startup-Factory verbinden wir unsere Branchenexpertise mit dem Gründergeist junger Unternehmen. So entstehen Partnerschaften, die weit über klassische Finanzierung hinausgehen und echten Mehrwert für beide Seiten

schaffen“, ergänzt Matthias Zartmann, Leiter Unternehmenskunden bei der BW-Bank. Als Anchor-Partner bringt die LBBW ihre Erfahrung, ihr Finanzierungs-Know-how und ihr Netzwerk ein, um Innovationsvorhaben skalierbar zu machen. Das Engagement umfasst die Begleitung von Startups und Scale-ups in Zukunftsbranchen, die Förderung von Kooperationen zwischen Startups und etablierten Unternehmen, die Bereitstellung passender Finanzierungsmodelle und Wachstumskapital sowie die Vernetzung von Mittelstand und Wissenschaft zur Schaffung von Synergien.

Mit der Vertiefung der Partnerschaft will die Landesbank Baden-Württemberg auch ein Signal für nachhaltige Innovationsförderung setzen: Dadurch unterstütze sie die Umsetzung neuer Technologien in marktfähige Geschäftsmodelle. „Unsere Vision ist ein Umfeld, in dem Innovation nicht zufällig entsteht, sondern gezielt“, erklärt Adrian Thoma, Geschäftsführer der NXTGN Manage-

ment GmbH. „Mit den richtigen Partnern, unternehmerischem Mut und regionaler Verankerung wollen wir dem Zufall auf die Sprünge helfen.“

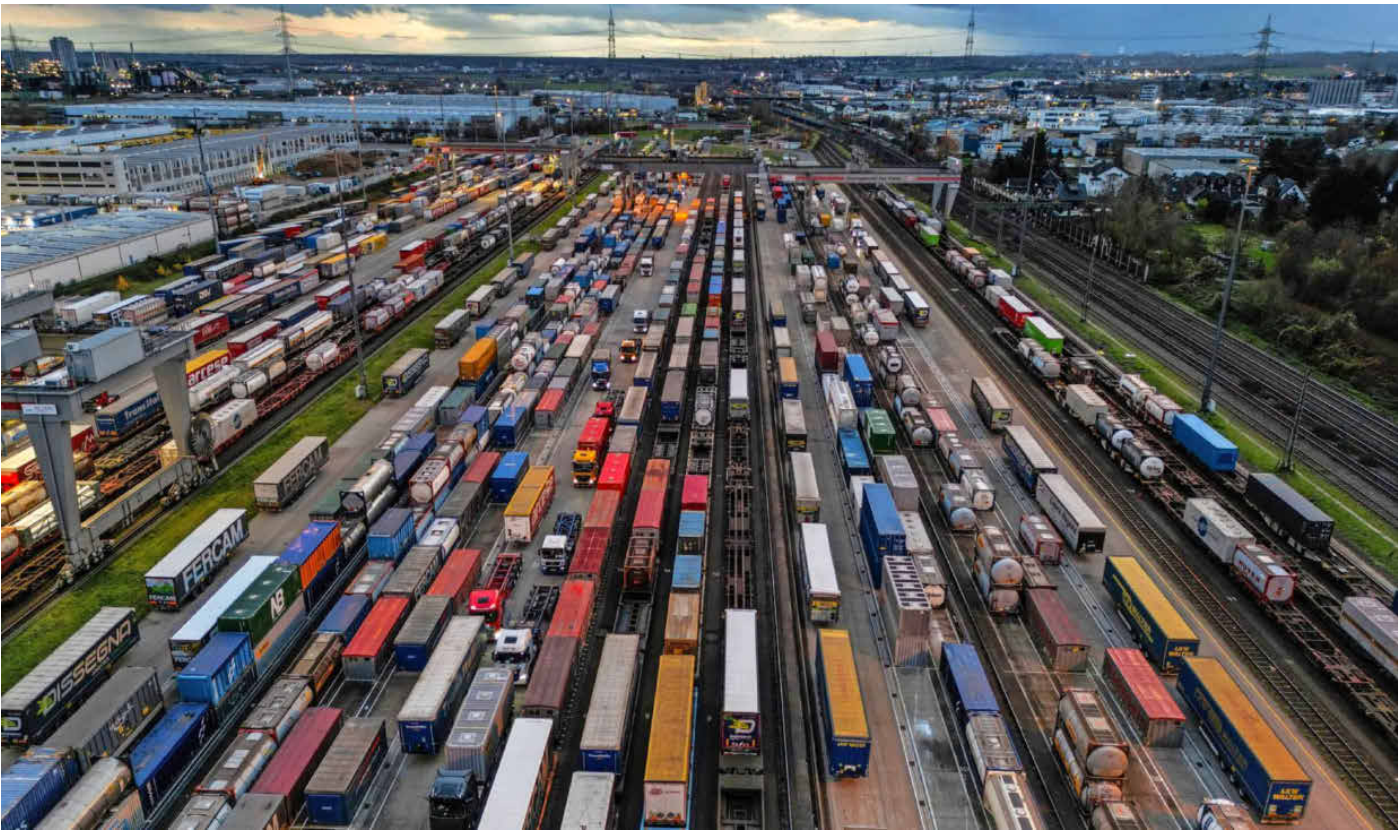
Als Innovationsplattform in Baden-Württemberg verbindet NXTGN Wissenschaft, Wirtschaft und das Startup-Ökosystem und will damit den Grundstein für die nächste Generation mittelständischer Firmen legen. Getragen wird die Plattform von einem Konsortium bestehend aus dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT), der Universität Stuttgart, der Universität Heidelberg, der Universität Ulm, der Hochschule der Medien sowie dem Ipai und den Campus Founders aus Heilbronn.

Komplettiert wird dieses Konsortium durch die NXTGN Management GmbH als operative Einheit und Brücke zur Privatwirtschaft. Sie bringt privatwirtschaftliche Partner mit ein und übernimmt Aufgaben in der Umsetzung, Steuerung und Skalierung der Plattformaktivitäten. *red*

Die Fahrerlücke wird größer

Elf Verbände fordern von der Bundesregierung Maßnahmen, um den Beruf wieder attraktiver zu machen.

Bereits Ende 2018 hatte eine Verbändeinitiative einen „Fünf-Punkte-Plan gegen Logistikengpässe und Fahrermangel im Straßengüterverkehr“ veröffentlicht und an die Politik übergeben. Damals gingen die Verbände von etwa 40 000 fehlenden Berufskraftfahrern im Güterverkehr aus. Diese Situation hat sich seitdem nicht verbessert, sondern im Gegenteil massiv verschlechtert. Heute fehlen in Deutschland bereits mehr als 70 000 Fahrer, warnen die Verbände. Im europäischen Ausland sei die Situation vergleichbar, so dass auch ausländische Fahrer nur begrenzt zur Entspannung beitragen können. Der demografische Faktor hat die Transportwirtschaft im Griff: Etwa ein Drittel der Fahrer ist älter als 55 Jahre. Jedes Jahr gehen mehr als 30 000 in Rente. Demgegenüber stehen jährlich nur höchstens 20 000 Berufseinsteiger. „Damit sind gravierende Engpässe im Straßengüterverkehr absehbar“, heißt es in einem Appell von elf Logistik- und Industrieverbänden an die Bundesregierung. Der Transport per Lkw sei das Rückgrat für die Versorgung von Bevölkerung, Handel und Industrie, schreiben sie. Mehr als 70 Prozent der deutschen Güterverkehrsleistung entfallen auf den Lastwagen. Gleichzeitig bestehe kaum Verlagerungspotenzial in Richtung Schiene: Dort, wo es möglich ist, werde die Bahn als Transportmittel in der Regel auch genutzt. Sehr häufig seien jedoch die auf der Straße transportierten Güter



Zu transportieren gibt es genug. Alleine: Es fehlen die Fahrer. Daher fordern mehrere Transport- und Industrieverbände von der Bundesregierung Maßnahmen, um den Beruf wieder attraktiver zu machen. Foto: dpa

wegen kurzer Strecken, fehlender Gleise und vieler anderer Gründe nicht für den Schienentransport geeignet. „Die Situation ist daher ernst“, warnen die Verbände. „Ohne ein Umsteuern entstehen durch den Fahrermangel Engpässe im Logistiksektor, die Wertschöpfungsketten gefährden und die Versorgungssicherheit bedrohen können.“ Die Verbändeinitiative schlägt daher der Bundesregierung vor, eine Arbeitsgruppe unter Beteiligung der Verbände einzusetzen, die eine Strategie zur Sicherung des Fahrer-Arbeitsmarkts entwickelt und umsetzt. Dabei seien diese Punkte zentral: **■ Attraktivität des Fahrerberufs und Arbeitsbedingungen verbessern** Berufskraftfahrer im Straßengüterver-

kehr halten die Volkswirtschaft am Laufen, aber der Beruf ist häufig nicht mehr attraktiv. Genannt werden fehlende Lkw-Stellplätze und Aufenthaltsräume an Parkplätzen. Schwer einzuplanende Baustellen führen zu unnötigen Staus und damit zu wenig verlässlichen Arbeitszeiten. Hier sei konsequentes Umsteuern notwendig. **■ Ausbildungs- und Qualifizierungsanforderungen modernisieren** Die Fahrerausbildung wird als nicht mehr zeitgemäß bezeichnet, sie gehe teilweise am beruflichen Alltag vorbei und sei zu teuer. Um den Beruf des Kraftfahrers attraktiver zu machen, brauche es eine Reform der Berufskraftfahrerqualifizierung. Sie müsse zielgerichteter und praxisnäher werden und auch die Chancen der Di-

gitalisierung nutzen. Die rechtlichen Anforderungen sollten sich stärker am konkreten Aufgabenprofil orientieren. **■ Bürokratieabbau angehen und Zuwanderung von Fahrern aus Drittstaaten erleichtern** Der Straßengüterverkehr leidet an einem hohen Grad an Regulierung und Bürokratie, heißt es. Hier seien pragmatischere Regeln nötig, insbesondere bei der Anerkennung von ausländischen Berufsqualifikationen und Nicht-EU-Führerscheinen. „Angesichts der großen Herausforderungen muss künftig die Arbeitskräftezuwanderung in den Fahrermarkt deutlich vereinfacht werden“, wird gefordert. Hierfür seien entsprechende Voraussetzungen zu schaffen und Hürden abzubauen. red

Firmen

Standort erweitert

Der Inspektionstechnik-Hersteller **Coherix** hat seinen Standort Sinsheim erweitert. Bei den „Coherix Vision Days“ präsentierte das Unternehmen Kunden und Partnern industrielle 3D-Qualitätssicherung. Coherix entwickelt hochpräzise 3D-Inspektionssysteme, die vor allem in der Automobilindustrie, der Medizintechnik und der Elektronikfertigung eingesetzt werden. Erweitert wurde der Standort um ein Labor. Damit unterstreicht Coherix die wachsende Rolle des Standorts Sinsheim als Innovationshub. red

Trumpf zeichnet IDS aus

Das Ditzinger Hochtechnologieunternehmen Trumpf hat drei Partnerunternehmen mit dem Supplier Award für ihre herausragende und langjährige Zusammenarbeit ausgezeichnet. Die **IDS Imaging Development Systems GmbH** aus Obersulm erhielt die Ehrung als „Best Innovator“ für besondere Innovationskraft. Der Anlass für diese Auszeichnung: IDS entwickelte in Rekordzeit eine maßgeschneiderte Lösung für einen strategisch bedeutenden Einsatzbereich bei Trumpf. „Diese Anerkennung zeigt, dass wir mit unserem Innovationskurs auf dem richtigen Weg sind“, sagt Jan Hartmann, geschäftsführender Gesellschafter von IDS. Die Auszeichnung unterstreiche die Bedeutung von Innovation und partnerschaftlicher Zusammenarbeit für die Zukunft der industriellen Fertigung. IDS werde den Weg konsequent weitergehen. red

ANZEIGE



Im hochautomatisierten Vertriebszentrum West am Hauptsitz in Künzelsau-Gaisbach kommen modernste, KI-gestützte Roboter in der Kommissionierung zum Einsatz. Foto: Würth

Würth investiert in zukunftsweisende Logistik

Automatisierte Prozesse ermöglichen eine schnelle Kundenbelieferung, steigern die Produktivität und entlasten Mitarbeitende

Das kontinuierliche Wachstum der Würth-Gruppe setzt voraus, dass die Strukturen und Prozesse mitwachsen. Strategie des Konzerns ist es daher, das ganze Potenzial an Digitalisierung und Automatisierung vollumfänglich auszuschöpfen, um auch gesellschaftlichen Herausforderungen wie dem demografischen Wandel und dem Fachkräftemangel zu begegnen.

Einsatz von KI

Automatisierte Prozesse ermöglichen eine schnelle und zuverlässige Kundenbelieferung, steigern die Produktivität und entlasten die Mitarbeitenden bei körperlich anstrengenden Tätigkeiten. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) und Robotik spielt dabei eine zentrale Rolle und

soll im Logistikbereich der umsatzstärksten Gesellschaften der Würth-Gruppe in den nächsten Jahren entsprechend ausgebaut werden. Auch im hochautomatisierten Vertriebszentrum West am Hauptsitz in Künzelsau-Gaisbach kommen modernste, KI-gestützte Roboter in der Kommissionierung zum Einsatz. Sie bearbeiten Kundenaufträge eigenständig und effizient – insbesondere kleinere Bestellmengen werden vollständig automatisiert aus dem Shuttlelager zusammengestellt. Die Roboter arbeiten flexibel mit allen Packstücken, lernen bei jedem Packvorgang dazu und verbessern sich selbstständig. Durch die Erweiterung des Vertriebszentrums, die 2025 in Betrieb genommen wurde, konnte Würth die Kommissionier- und Lagerkapazität

ten am Standort Künzelsau-Gaisbach um 37 Prozent steigern.

Globales Netzwerk

Experten aus verschiedenen Ländern der Würth-Gruppe bilden ein sogenanntes „Inno.Log-Gremium“ (Innovationen in der Logistik) und tauschen sich regelmäßig zu neuen Technologien und standardisierten Automatisierungslösungen aus. Ziel ist es, diese für alle Gesellschaften der Würth-Gruppe verfügbar zu machen, sodass nicht jedes der über 400 Unternehmen im Konzern eigene Lösungen für Logistikthemen entwickeln muss. Das Gremium bewertet Technologien und teilt diese weltweit. So lassen sich Zeit und Kosten sparen und wertvolle Synergien schaffen. anz

LOGISTIK IST AM BESTEN, WENN MAN NICHT ÜBER SIE SPRICHT.

Einfach, weil dann alles läuft und genau dort ankommt, wo es gebraucht wird – pünktlich und in überzeugender Qualität. Dass das gelingt, ist kein Zufall: In der Würth Logistik arbeiten engagierte Menschen Hand in Hand mit moderner Technologie. Monotone, körperlich belastende Aufgaben übernehmen autonome Systeme.

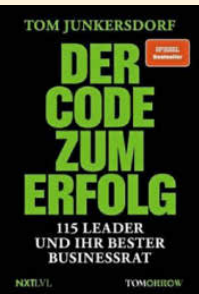
So bleibt Zeit für das, was Menschen der Technik immer voraushaben werden: Situatives Handeln. Verantwortungsbereitschaft. Und das Treffen von Entscheidungen, die Empathie und Kreativität brauchen.

wuerth.de

Buchkritik

Der Code zum Erfolg

Ein in Form und Stil wohl einzigartiges Werk hat Tom Junkersdorf veröffentlicht: Der langjährige Chefredakteur des Stilmagazins „GQ“ hat in seinem Podcast „Tomorrow“ erfolgreiche Persönlichkeiten befragt. Ihre jeweilige Antwort auf die Frage „Welchen Businessrat würdest du heute deinem 20-jährigen Ich geben?“ hat er hier zusammengefasst. Immer ganz streng nach der Reihenfolge: (wohlwollende) Einleitung



und Vorstellung – wortwörtliche Wiedergabe der Antwort – Zusammenfassung der Thesen.

Man muss Junkersdorf zugute halten, dass hier nicht nur 115 Manager auftauchen. Arnold Schwarzenegger und Toni Kroos sind dabei, Musiker, Gründer, Konzernchefs. Viele Vertreter aus dem Luxussegment, dem der Autor in seiner journalistischen Laufbahn naturgemäß am nächsten kam. Was aber stört: Es gibt kein Inhaltsverzeichnis, keine Namensliste. Man muss sich durchblättern und mit der Vorliebe des Verfassers für den Punkt auskommen. Ständig. Nach wenigen Worten. Manchmal nach einem einzigen. Und natürlich sind die Ratschläge oft auf die jeweilige Karriere gemünzt: Künstler raten zum Ausprobieren und Gründer dazu, nicht aufzugeben. Der häufigste Rat lautet aber: Mache, was dir Spaß macht, und nicht etwas, was bloß Sicherheit verspricht. frz

Tom Junkersdorf:
Der Code zum Erfolg
115 Leader und ihr bester Businessrat
Next Level Verlag,
500 Seiten, 22 Euro

Köpfe

Wechsel bei Hettenbach

Bei der Heilbronner Werbeagentur Hettenbach wurden zum Jahreswechsel die Geschäftsanteile des Gesellschafters Fritz Hettenbach von den beiden Geschäftsführerinnen **Jasmin Braunauer** und **Olla Lorusso** übernommen. „Wir freuen uns über den Einstieg unserer beiden Geschäftsführerinnen als Kommanditistinnen der Werbeagentur. Sie übernehmen bereits seit mehreren Jahren Verantwortung und sichern mit diesem Schritt dessen Zukunft“, kommentieren Fritz und Konrad Hettenbach das Ereignis.

Konrad Hettenbach bleibt der Agentur als Gesellschafter verbunden, zieht sich als Geschäftsführer künftig jedoch in die zweite Reihe zurück. **Mara Lienerth** ergänzt das Duo der Geschäftsführerinnen: Sie wurde zur Prokuristin ernannt. Die drei Powerfrauen haben gemeinsam den Bereich Strategieberatung ausgebaut. Neben Beratung und Strategie ist die Werbeagentur Hettenbach in den Bereichen Kreation, PR und Content, Employer Branding, Messe und Promotion sowie Außenwerbung tätig. Als Spezialmittler für Plakat- und Verkehrsmittelwerbung realisiert sie bundesweit Kampagnen. red



Olla Lorusso, Mara Lienerth und Jasmin Braunauer (v.l.) Foto: privat

Minigolf mal anders

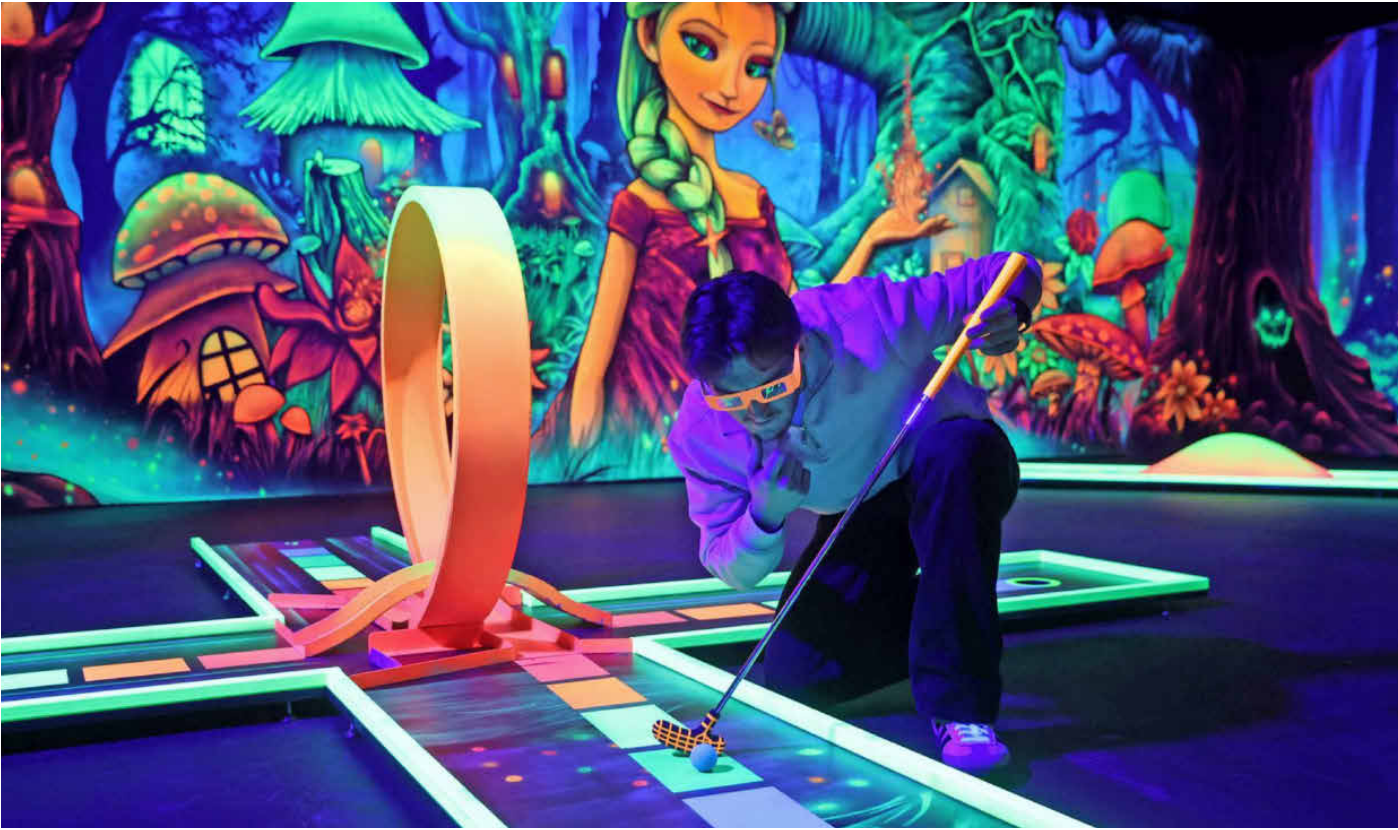
Schwarzlicht-Minigolf ist der neue Trend. Wie er in Heilbronn ankommt und was Anbieter tun, um die Bahnen immer beliebter zu machen.

Von Ann-Kathrin Greiner

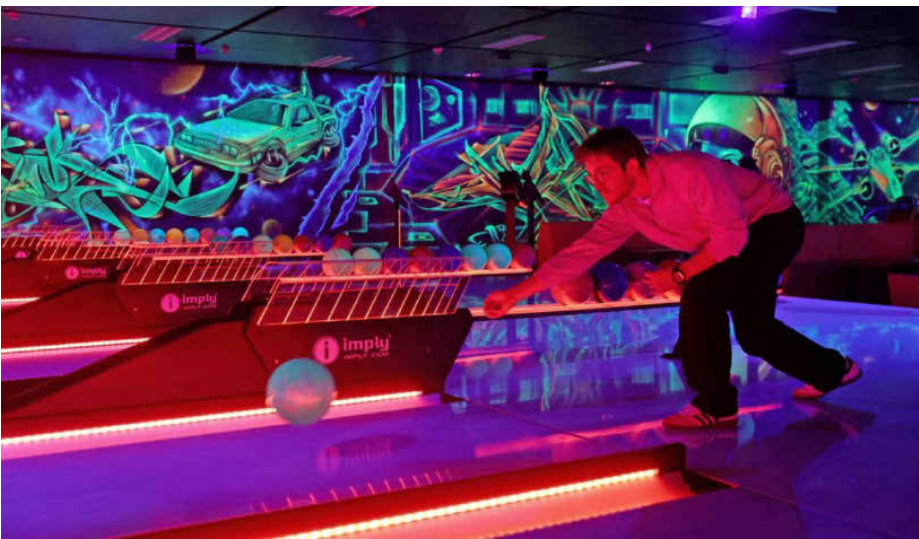
Wer kennt sie nicht, die bunten Minigolfbahnen, neonfarbenen Bälle und Schläger und den Zettel, auf dem akribisch alle Schläge eingetragen werden? Vor allem im Sommer tummeln sich auf vielen Plätzen die Spieler und versuchen ihr Glück mit Ball und Schläger. Seit 1953 existieren die genormten Anlagen so, wie wir sie heute kennen. Doch unterliegt auch dieser Freizeitsport einem Wandel in Richtung Moderne: Indoor Schwarzlicht-Minigolfbahnen werden immer beliebter. Die Räume erstrahlen durch das Schwarzlicht in leuchtenden Farben, auf die Bahnen werden bunte Muster gebeamt und mit einer 3D-Brille auf der Nase erwachen Figuren im Raum zum Leben. Zwei Anbieter im Stadtgebiet Heilbronn erklären, warum Schwarzlicht-Minigolf so gut ankommt und wie sie zu der Idee gekommen sind.

„Es sieht wirklich so aus, als ob der Ball beim Spielen in der Luft hängen würde.“ Elena Pykhonin

Neben Lasertag und Bowlingbahn gehört auch ein 3D-Schwarzlicht-Minigolf zur seit Dezember eröffneten Action Zone im Wollhaus. Wer die Räume betritt, dessen Blick fällt auf die 65 Meter lange bunt leuchtende Schwarzlichtwand. Eine Tür weiter entführen vier Themenräume samt passenden Minigolfbahnen die Besucher in andere Welten. Projektleiterin Elena Pykhonin kann immer noch nicht ganz glauben, wie viele Besucher von der Schwarzlicht-Minigolfanlage angezogen werden. „Ich habe am Anfang nicht damit gerechnet, dass es so gut angenommen wird.“ Laut ihr kommen Gäste aus Heilbronn und der ganzen Region. Dass der Trend Schwarzlicht-Minigolf immer mehr kommt, da ist sich die Projektleiterin sicher. „Ich glaube, reines Minigolf ist nicht mehr so interessant.“ Zusammen mit Partnern aus China und Japan arbeitet das Team der Action Zone schon an neuen Ideen für die 18 Minigolfbahnen. „Man muss immer mit dem Trend mitgehen, deswegen besuchen wir regelmäßig Messen“, erzählt sie. Auf einer dieser Messen



Im Wollhaus in Heilbronn ist einer von zwei Anbietern von Schwarzlicht-Minigolf in der Stadt ansässig. Fotos: Ralf Seidel



entstand auch die Idee, eine eigene Schwarzlicht-Minigolfwelt in die Action Zone zu integrieren. „Neben Lasertag und Bowling ist es unser Hauptangebot und wird sehr gut angenommen.“

Besonders stolz ist Pykhonin auf die vielen bunt gestalteten Wände, die im Schwarzlicht leuchten und die ganze Action Zone schmücken. Acht Künstler aus der ganzen Welt haben laut ihr daran gearbeitet. Zusammen mit den 3D-Brillen, die jeder Spieler fürs Minigolfspielen bekommt, werden die Minigolfräume für die Gäste lebendig. Auch beim Spielen selbst machen sich die 3D-Effekte bemerkbar: „Es sieht wirklich so aus, als ob der Ball beim Spielen in der Luft hängen würde.“ Neben 3D und Schwarzlicht setzt Pykhonin auch auf moderne Technik. Papierzettel zum Eintragen der Punktzahl gibt es nicht mehr. „Wir haben eine App, in die jeder Spieler seine Ergebnisse eintragen kann. Zum Schluss wird der Gewinner bekanntgegeben.“

Einen Konkurrenten sieht sie im zweiten Anbieter Aimgame nicht: „Wir haben zwei unterschiedliche Konzepte.“

Wettbewerber Aimgame befindet sich nur wenige Minuten mit der Bahn entfernt im Heilbronner Weipertzentrum. Geschäftsführerin Soe Czyrt hat in dieser Schwarzlichtwelt den Hut auf. Ihre Familie ist schon seit vielen Jahren im Lasergame-Universum unterwegs. Neben ihrem Lasergame Heilbronn in Bad Wimpfen eröffnete Inhaber Martin Czyrt Anfang Februar 2025 Aimgame. Hier wird den Gästen Lasertag und „Schwarzlicht Experience Minigolf“ geboten. Geschäftsführerin Soe Czyrt ist die korrekte Bezeichnung wichtig. „Wir bieten eben kein klassisches Schwarzlicht-Minigolf mit 3D-Brillen an.“ Der Gedanke dahinter: Laut Czyrt werde vielen Gästen von den 3D-Effekten schlecht und für Brillenträger sei die doppelte Brille auch nicht optimal.

Die Familie setzt bei ihren Bahnen auf ein anderes Konzept: auf Effekte

durch Beamer und bunte Tapeten an den Wänden, die im Schwarzlicht leuchten. Mithilfe eines 4K-Soundsystems werden die Gäste auch geräuschtechnisch in eine Unterwasserwelt und den Dschungel entführt. Hin und wieder hört man also einen Papagei lauthals krächzen oder Wasser plätschern. Spannend wird es im Interaktivraum. Hier werden durch Beamer Muster auf Bahnen und Boden projiziert, das Besondere: Diese reagieren auf Bewegungen der Schläger und Bälle und verändern sich. „In diesem Raum werden sogar die härtesten Männer wieder zu Kindern, wenn sie den Mustern nachjagen“, erzählt die Geschäftsführerin. Mit dem Konzept des Interaktivraums hat Aimgame laut Czyrt ein Alleinstellungsmerkmal. „So etwas gibt es sonst noch nicht.“

Die Heilbronner nehmen die Schwarzlicht-Minigolfbahn an und kommen nach Angaben der Geschäftsführerin immer mal wieder. „Eine Familie kommt einmal im Monat als Event zu uns und wir haben ganz viele erste Dates.“ Czyrt: „Viele wussten vorher gar nicht, was das für eine Art von Minigolf ist, und waren dann begeistert.“

Die Czyrts schmieden schon Pläne für die Zukunft. Was genau, möchte Soe Czyrt noch nicht verraten. „Es ist immer von Vorteil, den Gästen etwas Neues zu bieten.“ Dass sich der Trend des Schwarzlicht-Minigolf generell weiterentwickelt, da ist sie sich sicher. „Minigolf über mehrere Stockwerke gibt es schon in anderen Ländern oder das Thema KI wird irgendwann immer mehr mit eingearbeitet.“ Dass es noch einen weiteren Anbieter in unmittelbarer Nähe gibt, sieht sie gelassen. „Jeder hat sein eigenes Konzept und dadurch unterscheiden wir uns.“ Das Besondere am Schwarzlicht-Minigolf für sie? „Die Eindrücke, die man beim Spielen durch die Atmosphäre und die Lichter sammelt.“

5 Fragen an... Erik Silcher

Erik Silcher ist Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht, Gründer und Inhaber der Kanzlei MSL Dr. Silcher in Heilbronn mit 50 Mitarbeitern.

1 Herr Silcher, der Wirtschaft geht es schlecht, Insolvenzen nehmen zu. Freut das den Insolvenzverwalter?
Erik Silcher: Da schlagen zwei Herzen in meiner Brust. Zum einen ist das Insolvenzrecht unser Hauptbetätigungsfeld. Angesichts der wirtschaftlichen Lage gibt es da viel zu tun. Gesamtwirtschaftlich ist es aber sicher ein wenig beängstigend, wenn es eine solche hohe Anzahl an Insolvenzen gibt. Ich schaue mit einer gewissen Skepsis auf die rasante Entwicklung. Es sind herausfordernde Zeiten.

2 Zu Ihnen und Ihren Kollegen kommen Unternehmer in der Regel ungern: Wie gehen Sie damit um?
Silcher: Sehr offen. Zu uns zu kommen, ist nicht das Ende, sondern oft ein Neuanfang. Durch Öffnung des Systems in Richtung Sanierung wandelt sich das Bild des Insolvenzrechts. Wir versu-



Erik Silcher ist Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht. Foto: privat

chen den Unternehmern klarzumachen, dass eine Insolvenz speziell in Eigenverwaltung eine Chance auf einen Neuanfang ist, in dem man viel überflüssigen Ballast abwerfen kann. Je früher man den Schritt geht, umso größer sind die Chancen, erfolgreich durch die Situation zu kommen.

3 Inwiefern sind Sie auch als Psychologe gefordert?
Silcher: Natürlich haben viele Unternehmer erstmal das Gefühl, bei einer Insolvenz persönlich gescheitert zu sein. Gerade im Mittelstand, wo die persönliche Bindung der Handelnden zu ihren Firmen, den Kunden und der Belegschaft sehr eng ist. Da sind wir selbstverständlich gefragt, dies aufzufangen. Wir pflegen einen offenen Austausch mit unseren Mandanten und hören uns deren Sorgen und Nöte an, auch oft außerhalb der Arbeitszeiten. Meist vergeht das Gefühl des Stigmas recht schnell, wenn klar wird, dass es einen Weg aus dieser Situation heraus gibt, um auch das Lebenswerk zu erhalten. Damit kommt schnell der „Unternehmergeist“ zurück.

4 Sie führen eine Kanzlei, also auch ein Wirtschaftsunternehmen. Inwiefern agieren Sie anders oder besser als andere Unternehmen?
Silcher: Ob wir besser agieren, kann ich schlecht beurteilen. Sicherlich ein wenig mit einem geschärfteren Blick. Jedoch ist auch in unserem Bereich nicht immer alles planbar. So macht uns der Fachkräftemangel und das Konkurrieren um Personal durchaus zu schaffen. Aus dem insolvenzrechtlichen Background heraus kann ich sagen, dass es immer wichtig ist, die Kosten im Blick zu haben und auf externe, nicht beeinflussbare Einflüsse schnell und flexibel zu reagieren.

5 Sie verhandeln mit Gläubigern, suchen Lösungen, sind Mediator. Wie ist das im Privatleben?
Silcher: Da müssten Sie meine Frau und die Familie fragen. Ich versuche mitzunehmen, dass es nicht nur Schwarz und Weiß gibt. Wenn es mal nicht läuft, ist ein Kompromiss besser als Konfrontation. Ansonsten ist das Familienleben ein guter Ausgleich zum Berufsalltag. map