Mittelstand

Rheinland-Pfalz & Saarland



TITELSTORY

EKN Logistics

Vom Miet-LKW zur Spedition 6

Zukunft bewegen

BVMW Kommission
Logistik, Mobiliät und Verkehr 67

Bündelung der Kräfte

Die Mittelstandsallianz 87

Starker Mittelstand

Die politische Grundsatzposition
des BVMW 108

Die Wipotec Gruppe
Von der Region in die Welt

Wir sind Wipotec – das bedeutet Teamgeist, Innovationskraft und Technologie auf höchstem Niveau. Die Wipotec Gruppe ist ein weltweit führender Anbieter intelligenter Wäge- und Inspektionstechnologien.
Getrieben von unserer Unternehmensphilosophie „Innovation. Passion. First." entwickeln und produzieren wir an unserem Stammsitz in Kaiserslautern einzigartige Maschinenlösungen und Technologien für OEM- und Endkunden aus den unterschiedlichsten Branchen.
Als gründergeführtes, solides Unternehmen mit über 35 Jahren Erfahrung setzen wir auf nachhaltige, langfristige Partnerschaften und stellen unsere Kunden konsequent in den Mittelpunkt unseres Handelns.

Schreiben auch Sie mit uns gemeinsam die Erfolgsgeschichte Wipotec weiter!



Mittelstand verbindet: Ihr BVMW-Team für Rheinland-Pfalz und das Saarland

Wer im Mittelstand etwas bewegen will, braucht starke Partner an seiner Seite. Genau hier setzt das Team des Bundesverbandes Mittelständische Wirtschaft (BVMW) in Rheinland-Pfalz und dem Saarland an: **Wir machen Unternehmerinnen und Unternehmer erfolgreicher, vernetzter und sichtbarer.**

Als regionale Repräsentanten verstehen wir die spezifischen Chancen und Herausforderungen unserer Wirtschaftsregion – von der Transformation der Industrie an der Saar bis zu den Innovationsclustern in Rheinland-Pfalz. Wir verknüpfen lokale Präsenz mit der Durchschlagskraft des bundesweit größten Mittelstandsnetzwerks.

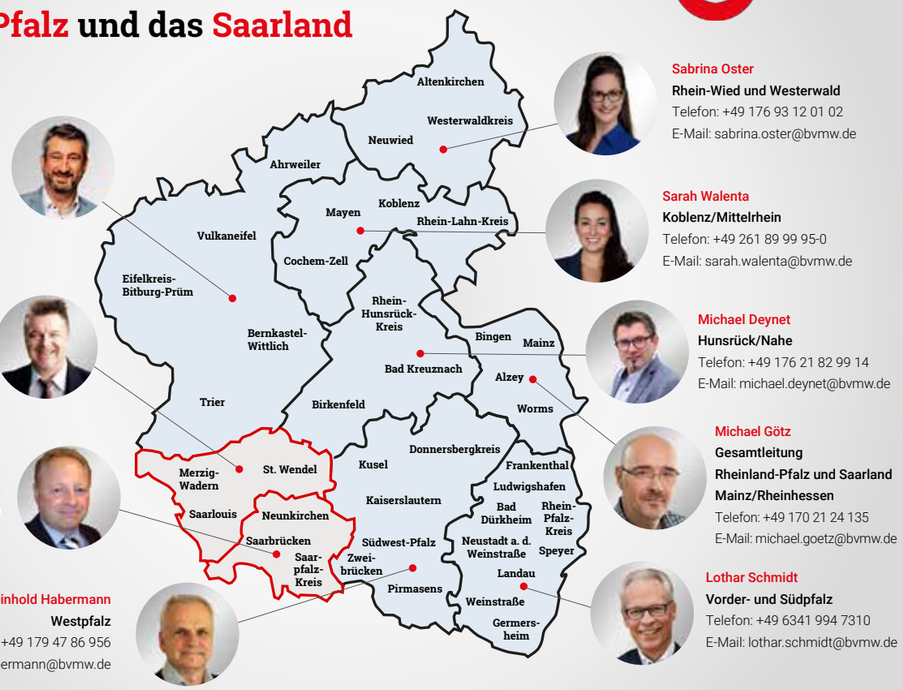
Was uns antreibt? Ihr Erfolg.

- Starkes Netzwerk: Wir bringen Sie mit Entscheidungsträgern, Kunden und Kooperationspartnern zusammen – auf hochkarätigen Events und im direkten Austausch.
- Klare Kante in der Politik: Wir verleihen Ihren Interessen in Mainz, Saarbrücken und Berlin eine unüberhörbare Stimme.
- Echter Wissenstransfer: Von Digitalisierung über Fachkräftesicherung bis hin zur Nachfolge – wir liefern praxisnahe Impulse für Ihre tägliche Arbeit.

Wir sehen uns nicht als Ansprechpartner aus der Distanz, sondern als Sparringspartner auf Augenhöhe. **Sprechen Sie uns an und lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft der regionalen Wirtschaft gestalten.**

Ein starkes Team für
Rheinland-Pfalz und das Saarland

Der Mittelstand. BVMW



Elmar Möller
Trier-Eifel-Mosel
Telefon: +49 176 729 527 14
E-Mail: elmar.moeller@bvmw.de

Holger Peifer
Saarland Nord/West
Telefon: +49 681 9406 4448
E-Mail: holger.peifer@bvmw.de

Andreas Dippe
Saarland Süd/Ost
Telefon: +49 6821 95 85 50
E-Mail: andreas.dippe@bvmw.de

Reinhold Habermann
Westpfalz
Telefon: +49 179 47 86 956
E-Mail: reinhold.habermann@bvmw.de

Sabrina Oster
Rhein-Wied und Westerwald
Telefon: +49 176 93 12 01 02
E-Mail: sabrina.oster@bvmw.de

Sarah Walenta
Koblenz/Mittelrhein
Telefon: +49 261 89 99 95-0
E-Mail: sarah.walenta@bvmw.de

Michael Deynet
Hunsrück/Nahe
Telefon: +49 176 21 82 99 14
E-Mail: michael.deynet@bvmw.de

Michael Götz
Gesamtleitung
Rheinland-Pfalz und Saarland
Mainz/Rheinhessen
Telefon: +49 170 21 24 135
E-Mail: michael.goetz@bvmw.de

Lothar Schmidt
Vorder- und Südpfalz
Telefon: +49 6341 994 7310
E-Mail: lothar.schmidt@bvmw.de

TITELSTORY

Vom Miet-LKW zur Spedition: Enguele-Keme Nzolameso baut in Wittlich seine Logistik-Zukunft 6

ARBEIT, BILDUNG & GESUNDHEIT

Nachfolge mit System: Warum der Mittelstand jetzt handeln muss 10
Bildung verändert Leben – Die Geschichte der Tellus Academy 12
Wir lassen niemanden zurück – Die Geschichte der Tellus Business Academy 13
Was kostet Sie ein Tag Ausfall? 14
KI-Workshops sind Zeit- und Geldverschwendung, wenn das System nicht mitwächst 15
Ausbildung wird endlich digital 16
Grenzenlos erfolgreich: Wie der BVMW den Mittelstand mit weltweiten Talenten stärkt 17

AUTOMOBIL & MOBILITÄT

Enders-Gruppe Kurs mit Augenmaß 21
Mobilität wird individueller und damit Beratung wichtiger 22

BAUWESEN & INFRASTRUKTUR

TOP 100-Award: Christian Wulff würdigt Reihsner 26
Infrastruktur entsteht nicht auf der Baustelle – sondern in der Planung 27
Generationenwechsel erfolgreich gestalten: passenden Nachfolger finden und einarbeiten 30

DIGITALISIERUNG & KI

Jede Maschine bekommt eine Stimme 34
KI Real Talk: Technologie allein optimiert keine Prozesse 37
KI im Mittelstand braucht einen Anfang 39
Brückenschlag zwischen Code und Kundennutzen: Warum der Mittelstand auf die UXDEVCON setzt 40
Heim + Feit Bürotechnik - moderne Lösungen für das Büro von heute 43
NIS-2 und Cyber-Security im Mittelstand: Jetzt Risiken minimieren und Richtlinien umsetzen 45

EVENTS & NETWORKING

110 Quadratmeter. 47 Stunden. Ein Messestand. Eine Unternehmerstory aus dem Mittelrhein 49

FINANZEN & LIQUIDITÄT

Mehr Liquidität, minimales Risiko, maximales Wachstum – Ihr Erfolg auf schlaue Art 54
Wie ein strategischer Finanzexperte als Partner Unternehmen in (un-)sicheren oder herausfordernden Zeiten hilft 56
Passende Fördermittel finden: Die wichtigsten Anlaufstellen für den Mittelstand 57
Glück fürs Land – das macht Lotto Rheinland-Pfalz so einzigartig 58
Gut verdient – schlecht versorgt? Die häufigsten Fehler von Unternehmern bei der Ruhestandsplanung 60
Luft zum Atmen für den Mittelstand: Die zentralen Finanz-Forderungen des BVMW 61

LOGISTIK & LIEFERKETTEN

Von Dänemark nach Pirmasens: Zurück zur einfachen Logistik 64
Praxis statt Paragrafendschungel: Wie der Mittelstand Nachhaltigkeit anpackt 66
Gemeinsam die Zukunft bewegen: Die BVMW Kommission Logistik, Mobilität und Verkehr 67

MANAGEMENT & UNTERNEHMENSFUHRÜNG

Vom Getriebenen zum Gestalter 70
seehaus forelle haeckenhaus 71
Teure Missverständnisse im Team? 72
Die Effizienzfalle 73
Tradition kann man erben. Zukunft nicht. 74
Nachfolge beginnt im Alltag 75
Weiterbildung als strategische Investition 76
Exzellenz auf Augenhöhe: Das BVMW-Beraternetzwerk als strategischer Kompass für den Mittelstand 77

TECHNIK & HANDWERK

Hidden Champion aus dem Hunsrück: Von der Idee bis zur Serie 81
Innovation aus Rheinland-Pfalz: Wie Supraleiter die Energieinfrastruktur von morgen verändern 82
Beständigkeit verlangt Erneuerung. Wie Wipotec die eigene Zukunft sichert 83
Ein Team mit Zukunft: Warum EXCO mehr bietet als einen Job 85
Wenn aus einer Idee ein technisch belastbares Serienbauteil werden soll, ist umfassende Kompetenz gefragt 86
Bündelung der Kräfte: Die Mittelstandsallianz des BVMW als starke Stimme der Wirtschaft 87

DER BVMW

Starkes Netzwerk, klare Impulse: Der BVMW in der Region Trier-Eifel-Mosel 90
Wie der BVMW Mainz-Rheinhessen den regionalen Mittelstand stärkt 92
Saarland – Unternehmertum tut gut: Netzwerken, Sport und gesellschaftliche Verantwortung 94
Brauchen Frauen ein eigenes Netzwerkformat? 96
Warum in der Politik ein Führerschein notwendig ist? 97
Die erste Netzwerk-Adresse am Mittelrhein 98
Der Betze ruft! Heimspiel Mittelstand 99
BVMW Westpfalz: unsere Premium Partner – unsere Jubilare 2026 100
Der Mittelstand von morgen beginnt heute – Junger Mittelstand Westpfalz gegründet 101
Jäger oder Beute? Employer Branding als Chefsache 102
Hunsrück-Nahe: Vielfalt als wirtschaftliche Stärke 103
Der BVMW Stammtisch „Rück-Nahe“ reist durch die Region 104
Drei Leuchtturm Projekte in der Vorder- und Südpfalz 105
BVMW Backstage: Blick hinter die Kulissen 106
Gemeinsam geht mehr 107
Für einen starken Mittelstand: Die politische Grundsatzposition des BVMW 108
Der Zukunftstag Mittelstand: Impulsgeber, Marktplatz und Netzwerk des Jahres 109
Der deutsche Mittelstand greift nach den Weltmärkten 110
Zukunft gestalten, Nachfolge sichern: Die BVMW-Initiative „Junger Mittelstand“ 111
Gemeinsam stärker: Warum sich die BVMW Mitgliedschaft für Ihr Unternehmen auszahlt 112
Aufnahmeantrag 113
Impressum 114

Vom Miet-Lkw zur Spedition: Enguele-Keme Nzolameso baut in Wittlich seine Logistik-Zukunft

2023 gründete Enguele-Keme Nzolameso mit einem einzigen Miet-Lkw das Unternehmen EKN Logistics – heute beschäftigt die Wittlicher Spedition ein eigenes Team und einen wachsenden Fuhrpark. Im Interview spricht der gelernte Fachmann für Lagerlogistik und frühere Fußballer über seinen unkonventionellen Werdegang, die Hürden als junger Gründer mit Migrationsgeschichte und seine Vision einer überregionalen Unternehmensgruppe.

Enguele-Keme Nzolameso beschreibt sich selbst als zielstrebigen Unternehmer, der Verantwortung übernimmt, Chancen früh erkennt und unkonventionelle Wege geht. Sein Anspruch: aus dem regional verwurzelten Unternehmen eine leistungsfähige Gruppe mit überregionaler Bedeutung zu entwickeln. Wittlich ist kein Zufall – Nzolameso ist hier aufgewachsen, die Region ist seine Heimat und bietet durch ihre zentrale Lage gute Voraussetzungen für sein Vorhaben.

Vom Fußballplatz in die Logistik

Sein beruflicher Weg verlief nicht geradlinig über eine klassische Speditionskarriere. Nzolameso entschied sich bewusst für eine Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik, um die Branche von der operativen Basis aus zu verstehen. Das kaufmännische Speditionswissen eignete er sich später eigenständig an, vertieft durch Weiterbildungen zum Verkehrsleiter sowie im Bereich Zoll und Außenwirtschaft – Schritt für Schritt das Fundament für die Gründung von EKN Logistics.
Geprägt hat ihn auch seine sportliche Vergangenheit als Fußballer: Talent allein reiche nicht, entscheidend seien Disziplin und die Bereitschaft, nach Niederlagen wieder aufzustehen. Eine Mannschaft funktioniere nur, wenn jeder seine Rolle kenne – ein Prinzip, das seinen Unternehmeralltag prägt.



Der Sprung in die Selbstständigkeit

Die Gründung 2023 war kein spontaner Schritt, sondern das konsequente Ergebnis seines Weges. Anders als ein „klassischer" Speditionsgründer konnte er nicht auf einen bestehenden Fuhrpark, Kundenstamm oder etablierte Finanzierungsstrukturen zurückgreifen. Als junger Gründer mit Migrationsgeschichte musste er sich Vertrauen, Netzwerke und Glaubwürdigkeit selbst erarbeiten – eine Ausgangslage, die ihn lehrte, unabhängig zu denken und belastbare Strukturen aus eigener Kraft aufzubauen.
Sein politisches Engagement im FDP-Stadtverband Wittlich erweitert seinen Blick über das eigene Unternehmen hinaus: Der Mittelstand brauche verlässliche Entscheidungen, weniger Bürokratie und Raum für Investitionen. Geprägt haben ihn vor allem seine Eltern, erfahrene Geschäftspartner – und eigene Rückschläge, aus denen er gelernt habe, Entscheidungen kritisch zu hinterfragen.

Vom Full-Service-Konzept zum Transportprofi

Ursprünglich als Import- und Exportunternehmen mit Fokus auf Zoll- und Außenwirtschaft geplant, entwickelte sich schnell eine deutlich höhere Nachfrage nach operativen Transportleistungen. EKN Logistics passte sein Geschäftsmodell an und ist heute vor allem als Transportunternehmen tätig – mit hoher Flexibilität und der Verbindung von Logistikwissen mit Zoll- und Außenwirtschaftskenntnissen. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus Industrie und Handel sowie Speditionsdienstleister, die von Nahverkehrs- bis zu Komplettladungen betreut werden.

Als größten Meilenstein bezeichnet Nzolameso die Entwicklung vom Start mit einem Miet-Lkw zu einer mittelständischen Spedition mit eigenem Team, gewachsenem Fuhrpark und etablierten Partnern – erarbeitet ohne bestehendes Familienunternehmen. Im Wettbewerb mit größeren Anbietern setzt er auf die Flexibilität einer inhabergeführten Spedition kombiniert mit eigener Transportkompetenz: schnelle Reaktionen, individuelle Lösungen, persönlicher Ansprechpartner. Bei der Personalauswahl zählen vor allem Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein.

EKN LOGISTICS | go beyond



Wachstum mit Substanz

In fünf Jahren soll EKN Logistics zu einer überregional etablierten Spedition mit eigenen Standorten und ausgebauter Kundenbasis herangewachsen sein. Neben Komplett- und Teilladungen will Nzolameso das Stückgutgeschäft sowie die Lager- und Kontraktlogistik ausbauen – als Grundlage für eine breiter aufgestellte Unternehmensgruppe, orientiert an Kundennähe und wirtschaftlichem Potenzial statt an einzelnen Städten.

Die Logistikbranche in Rheinland-Pfalz und im Saarland sieht er in einer anspruchsvollen Konsolidierungsphase: Steigende Personal-, Maut-, Energie- und Fahrzeugkosten treffen auf intensiven Preiswettbewerb, hinzu kommen Fahrermangel und Infrastrukturlücken. Den größten Einfluss werde künftig die Digitalisierung der Lieferkette haben, verbunden mit wachsenden Nachhaltigkeitsanforderungen und neuen Zollpflichten – für gut organisierte Speditionen liege darin auch eine Chance.

Jungen Menschen mit Migrationsgeschichte, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen, rät Nzolameso, die eigene Herkunft nie als Begrenzung zu sehen, sich fachlich vorzubereiten, klein anzufangen und sich Vertrauen durch Verlässlichkeit zu erarbeiten – verbunden mit finanzieller Disziplin und Verantwortungsbereitschaft.

Unternehmerischer Erfolg bedeutet für ihn, aus einer eigenen Vision etwas mit wirtschaftlicher Substanz zu schaffen, das Menschen Perspektiven bietet und über die eigene Person hinaus Bestand hat. Was 2023 mit einem Miet-Lkw begann, soll zu einer Unternehmensgruppe werden, die Arbeitsplätze schafft und Spuren hinterlässt. „Wir haben in kurzer Zeit viel erreicht", so Nzolameso, „aber unsere eigentliche Geschichte hat gerade erst begonnen."



KONTAKT

EKN Logistics
Otto-Hahn-Straße 33
54516 Wittlich
+49 6571/9579420
info@ekn-logistics.com
www.ekn-logistics.com



Kompetenz im Wandel: Der BVMW als Ihr strategischer Partner für

Arbeit, Bildung und Gesundheit

Nachfolge mit System: Warum der Mittelstand jetzt handeln muss

Rund 9.000 Unternehmen in Rheinland-Pfalz stehen in den nächsten fünf Jahren zur Übergabe an – doch zwei Drittel haben noch keinen konkreten Plan. Dr. Johannes von Mikulicz-Radecki ist Bereichsleiter Mittelstand bei der Akademie Deutscher Genossenschaften in Montabaur. Er erklärt, warum professionelle Begleitung über Erfolg oder Scheitern entscheidet – und warum es dafür nie zu spät ist.

Die Zahlen sind eindeutig: In den kommenden Jahren wird ein Großteil der mittelständischen Unternehmen in Rheinland-Pfalz den Generationenwechsel vollziehen müssen. Trotzdem herrscht bei zwei Dritteln der Betriebe Stillstand, wenn es um konkrete Nachfolgepläne geht. Für Dr. Johannes von Mikulicz-Radecki liegt das eigentliche Problem nicht im mangelnden Bewusstsein.

Das eigentliche Problem: zu wenige Nachfolger, zu wenig Vorbereitung

„Das Thema wird nicht verdrängt, es drängen sich schlichtweg zu wenige Nachfolger auf", bringt es der Mittelstandsexperte auf den Punkt. Aus seiner Sicht beginnt das Grundproblem bereits in der Ausbildung: Studiengänge und Lehrpläne seien zu fachorientiert und würden Unternehmertum sowie die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, zu wenig vermitteln – es brauche ein Umdenken, wie es etwa in den USA mit ihrer ausgeprägten Chancenorientierung längst stattfindet.
Hinzu kommt ein struktureller Denkfehler, den von Mikulicz-Radecki besonders im Handwerk beobachtet: die Annahme, dass nur Fachkräfte mit Meisterbrief einen Betrieb übernehmen können. Führungskompetenz, Prozessoptimierung und Mitarbeiterentwicklung seien jedoch erlernbare Fähigkeiten – unabhängig vom ursprünglichen Berufsbild.

Vier Phasen, ein Erfolgsfaktor: Zeit und professionelle Begleitung.

Ob Suche, Qualifizierung, Übergabe oder Stabilisierung – jede Phase der Nachfolge braucht Zeit, Kraft und Investitionen. Genau hier liegt für viele Betriebe die Falle: Das Tagesgeschäft verdrängt die strategische Planung. Die Übergabe eines mittelgroßen Betriebs mit 50 bis 100 Mitarbeitenden kostet – rechnet man alle Aufwände und Opportunitätskosten ein – schnell einen mittleren sechsstelligen Betrag.
Deshalb rät der Experte, Nachfolge als Transformationsprozess zu begreifen: Wie bleibt das Unternehmen in zehn Jahren am Markt – und mit wem? Wer diese Frage systematisch durchdenkt, dem klärt sich die Nachfolgefrage oft von selbst. Ein professionell begleitetes Nachfolgeprogramm durchläuft dabei typischerweise vier Phasen.

Am Anfang steht die Rekrutierung: Übernimmt ein Familienmitglied, ein regionaler Kandidat aus dem eigenen Netzwerk oder eine externe Führungskraft? Jeder Weg bringt eigene Chancen und Risiken mit sich und verlangt eine andere Vorbereitung. Ist die Wahl getroffen, folgt die Phase des Kompetenzaufbaus: Leadership und People Management, Steuer-, Rechts- und Compliance-Themen sowie KI-Kompetenz stehen auf dem Programm, ergänzt durch Coaching und Peer-Learning mit anderen Nachfolgern. Parallel beginnt schon die kritischste Phase: Onboarding und Übergabe. In den ersten sechs Monaten braucht das Team intensive Begleitung, denn Loyalitäten geraten ins Wanken und Konflikte sind fast vorprogrammiert – auch der abgebende Unternehmer muss beim Loslassen begleitet werden. Danach gibt der bisherige Inhaber schrittweise Verantwortung ab, während sich die neue Führungskraft vernetzt. Zum Schluss zieht sich der ehemalige Chef zurück, das Coaching wird reduziert und Krisenmanagement-Kompetenz aufgebaut. Erst wenn das Unternehmen in der letzten Phase unter neuer Führung stabil läuft, ist die Nachfolge wirklich abgeschlossen – ein mehrjähriger Transformationsprozess mit klarem Anfang und Ziel.

Der Mensch entscheidet – nicht nur die Zahlen

Loyalitätskonflikte im Team, Machtfragen zwischen Alt und Neu, emotionale Bindungen des scheidenden Inhabers: Der menschliche Faktor wird in Nachfolgeprozessen häufig unterschätzt. „Das Mit- und Füreinander ist das wichtigste Gut in einem Unternehmen", so von Mikulicz-Radecki. Gerade in familiengeführten Betrieben treten unter dem Druck des Wechsels mitunter Charakterzüge zutage, die zuvor niemand kannte. Ein neutraler Berater oder Mediator kann hier den entscheidenden Unterschied machen.

Neue Anforderungen an eine neue Unternehmergeneration

Auch das Anforderungsprofil an Nachfolgerinnen und Nachfolger hat sich gewandelt. Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen – Produktion, Finanzen, Steuern, Personal – bleiben zwar bestehen, doch das Aufgabenspektrum ist komplexer geworden: Marketing und Fachkräfterekrutierung finden heute überwiegend online statt, und gerade jüngere Mitarbeitende erwarten inspirierende, moderne Führung. Wer ein Unternehmen erfolgreich übernehmen will, sollte daher auch Leadership-Kompetenz, digitales Know-how und die Bereitschaft zu kontinuierlichem Feedback mitbringen.

Regionale Verantwortung: Wirtschaftsförderung als Schlüssel

Besonders betroffen von der Nachfolgewelle sind regional verwurzelte Branchen wie Handwerk, Einzelhandel und Weinbau. Ein schleichender Verlust an wirtschaftlicher Substanz in Rheinland-Pfalz ist keine abstrakte Gefahr, sondern ein realer Dominoeffekt, wenn Betriebe nach und nach verloren gehen. Der Experte verweist auf das Nachbarbundesland Hessen, das mit einer breit aufgestellten und unbürokratischen Fördermittellandschaft vorangeht. Auch Rheinland-Pfalz biete gute Förderbedingungen – diese müssten jedoch deutlich sichtbarer kommuniziert werden. Wer die Nachfolge als strategischen Transformationsprozess begreift und sich frühzeitig professionelle Unterstützung holt, erhöht die Erfolgschancen erheblich.



KONTAKT
Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.
Dr. Johannes von Mikulicz-Radecki
Schloss Montabaur
56410 Montabaur
+49 151 55345907
johannes.vonmikulicz-radecki@adg-campus.de
www.adg-campus.de



Weiterbildung und Coaching mit der ADG

Führung ist die Aufgabe, die immer warten kann.

Bis sie es nicht mehr kann.

Solange es läuft, hat Führung selten Priorität – bis ein Team zerfällt, eine Nachfolge drängt oder das Unternehmen schneller wächst als seine Strukturen. Wir helfen, früher hinzuschauen: mit Programmen für den Einstieg in die Führungsrolle ebenso wie für die Übergabe an die nächste Generation.

ADG
Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.
www.adg-campus.de

Bildung verändert Leben – Die Geschichte der Tellus Academy

Bildung gehört zu den wirksamsten Wegen, Armut zu reduzieren und Menschen neue Perspektiven zu eröffnen. Dieser Gedanke prägt die Tellus Academy von Beginn an: Menschen dabei zu unterstützen, ihr Potenzial zu entdecken, Chancen zu nutzen und ihren eigenen Weg zu gehen.

Von den USA nach Deutschland

Die Geschichte begann in den USA. Mit TellusTV entstand die Idee eines Bildungsfernsehens, auf dem Coaches ihr Wissen und ihre Erfahrungen einem breiten Publikum vermitteln konnten. Parallel wurden mit TellusTalk eine Podcast-Plattform sowie TellusRadio in Zusammenarbeit mit einem kanadischen Internetradiosender aufgebaut. TellusTalk wurde 2025 neu ausgerichtet und ist heute Teil der Bildungs- und Kommunikationsarbeit.
Doch die Erfahrung zeigte: Für ein deutsches Unternehmen war eine erfolgreiche Entwicklung des US-Geschäfts ohne dauerhafte Präsenz vor Ort nur schwer möglich. Die Konsequenz: Konzentration auf einen Neustart in Deutschland.

Neustart mitten in der Pandemie

Im November 2020 gründeten Christa Nehls und Siegfried Drews die Tellus Academy in Mannheim und Ludwigshafen – mitten in der Corona-Pandemie. Die schwierige Startphase wurde genutzt, um Strukturen aufzubauen, Räume zu renovieren und die Grundlagen für die weitere Entwicklung zu schaffen.
Im Sommer 2021 starteten die ersten Coachings. Aus der ursprünglichen Idee entwickelte sich Schritt für Schritt ein erfolgreicher Bildungsträger mit einem wachsenden Netzwerk an Coaches und Standorten.



Die Gründer: Christa Nehls und Siegfried Drews

Coaching für unterschiedliche Lebenssituationen

Fünf Jahre später ist aus der Idee eine starke Gemeinschaft geworden. Heute arbeitet die Academy mit mehr als 25 Coaches zusammen.

- Job-, Karriere- und Akademikercoaching für alle Berufsgruppen
- Business-Sprachtrainings in Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch
- Programm „Neustart", das neue Wege und Perspektiven eröffnen soll
- Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse
- Unterstützung von Existenzgründern auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Der Mensch bleibt im Mittelpunkt

Bei allem Wachstum ist der Grundgedanke unverändert geblieben: Im Mittelpunkt steht der einzelne Mensch mit seinen Fähigkeiten, Zielen und Möglichkeiten. Bildung soll zugänglich sein, Orientierung geben und neue Perspektiven schaffen. Die Tellus Academy will deshalb weiter wachsen und Menschen auf ihrem beruflichen Weg begleiten – getragen von der Überzeugung, dass Bildung Chancen eröffnet und gesellschaftliche Teilhabe ermöglicht.

KONTAKT
Tellus Academy GmbH
Ludwigstraße 67-69
67059 Ludwigshafen|Rhein
+49 621 671913-00
willkommen@tellus.academy
https://tellus.academy

Wir lassen niemanden zurück - Die Geschichte der Tellus Business Academy

Manche Ideen entstehen nicht an einem Tag. Sie wachsen über Jahre, manchmal sogar Jahrzehnte. Die Geschichte der Tellus Business Academy begann bereits 2006, als Christa Nehls erstmals die Vision eines Seminarhauses und einer gemeinsamen Heimat für Coaches, Trainer und Experten entwickelte. Der Wunsch war klar: Menschen zusammenbringen, Wissen teilen und gemeinsam wachsen.

2013 trafen Christa Nehls und Siegfried Drews aufeinander und stellten überrascht fest: Beide hatten unabhängig voneinander dieselbe Idee entwickelt. Aus zwei Visionen wurde eine gemeinsame Mission. 2014 nahmen die Pläne konkrete Formen an. Dennoch brauchte es Zeit, Erfahrungen, Projekte und viele Gespräche, bis aus der Idee ein Unternehmen wurde.

Im April 2026 wurde die Tellus Business Academy (TBA) schließlich gegründet. Sie versteht sich als ganzheitliche Bildungs- und Netzwerkplattform, die persönliche Entwicklung, Unternehmertum, Gesundheit und gesellschaftliche Verantwortung miteinander verbindet.

Die Vision

Die Tellus Business Academy basiert auf der **L.I.S.A.-Methode** als Fundament und auf sechs tragenden Säulen: Unternehmertum, Persönlichkeitsentwicklung, Gesundheit, finanzielle Bildung, die Kids University sowie ein Netzwerk inspirierender Speaker und Experten.

Im Mittelpunkt steht ein Gedanke, der sich durch alle Projekte von beiden zieht: **„Wir lassen niemanden zurück."** Die Akademie soll Menschen dabei unterstützen, ihre Potenziale zu entdecken, unternehmerisch zu denken und eigenverantwortlich zu handeln. Dieses Leitmotiv ist zugleich Teil der Mission der Akademie.

Ein wichtiger Grundsatz lautet dabei: **Bildung reduziert Armut**. Der Weltarmutsbericht hat diesen Zusammenhang bereits deutlich beschrieben. Die Tellus Business Academy greift diesen Gedanken auf und verbindet Bildung mit Chancengleichheit, Arbeitsmarktintegration und gesellschaftlicher Teilhabe. Das Ziel ist eine Plattform, die Menschen, Wissen und Chancen nachhaltig miteinander vernetzt.

Was heute entsteht, ist ein Ökosystem aus Lernen, Austausch, Coaching, Unternehmerschule, Mentoring und Gemeinschaft. Die Tellus Business Academy soll zur operativen Wissensplattform für Business, persönliche Entwicklung und nachhaltigen Erfolg werden.



Wie geht es weiter?

Die Entwicklung hat gerade erst begonnen. Bereits kurz nach der Gründung wurde deutlich, dass viele Menschen die Vision teilen.
Die nächsten Schritte sind klar: Ausbau der digitalen Plattform, Gewinnung weiterer Coaches und Partner, Entwicklung zertifizierter Bildungsangebote sowie die Weiterentwicklung einer starken Community, die voneinander lernt und miteinander wächst.

Die Tellus Business Academy möchte mehr sein als eine Akademie. Sie möchte ein Ort werden, an dem Menschen Chancen finden, Unternehmen entstehen, Potenziale wachsen und Zukunft gestaltet wird. Denn große Veränderungen beginnen oft mit einer einfachen Überzeugung: Bildung verändert Leben.



KONTAKT
Tellus Business Academy GmbH
Ludwigstraße 67-69
67059 Ludwigshafen|Rhein
+49 621 671913-00
willkommen@tellus-business.academy
https://tellus-business.academy

Was kostet Sie ein Tag Ausfall?

Warum Ihre Gesundheit der entscheidende Erfolgsfaktor für heute und die kommenden Jahrzehnte ist

Ein krankheitsbedingter Ausfall ist für einen Unternehmer mehr als ein verlorener Arbeitstag. Projekte und Entscheidungen bleiben liegen, Mitarbeiter fragen nach und Kunden müssen sich gedulden. Wenn Sie als Unternehmer operativ in Ihrem Unternehmen arbeiten, sind Sie selbst ein zentraler Teil des Systems. Fallen Sie aus, spürt das Unternehmen die Folgen oft sofort. Ihre Gesundheit ist daher nicht nur Privatsache, sondern auch eine unternehmerische Ressource.

Das Bankkonto der Gesundheit

Stellen Sie sich Ihre Gesundheit wie ein Konto vor, auf das Sie täglich einzahlen oder von dem Sie abheben. Der Kontostand entsteht nicht plötzlich, sondern durch tausende kleine Buchungen über Jahre. Ein Herzinfarkt kommt scheinbar aus dem Nichts. Die zugrunde liegende Arteriosklerose entwickelt sich jedoch häufig über Jahrzehnte. Was mit 60 zum Herzinfarkt führt, hat seinen Ursprung bereits Jahrzehnte früher. Auch bei Demenz können krankhafte Prozesse lange vor den ersten Symptomen beginnen.

Die gute Nachricht ist, dass Sie durch Prävention selbst Einfluss darauf nehmen können, wie fit Sie im Alter sind. Gesund alt zu werden ist kein reiner Zufall, sondern das Ergebnis konsequenter Maßnahmen. Das ist gerade für die Unternehmer von Bedeutung, deren Erwerbsleben nicht automatisch mit 67 endet. Mit zunehmendem Alter ist daher nicht nur wichtig, wie lange Sie selbst arbeiten möchten, sondern auch ob Sie noch körperlich und geistig dazu in der Lage sind.



Alina Zorbach, Trainingswissenschaft und Sporternährung (M.A.)

Kommt Ihnen das bekannt vor?

Der Tag beginnt früh und endet spät. In stressigen Wochen wird der Schlaf kürzer, das Mittagessen fällt aus und Bewegung wird verschoben. Aus der Ausnahme wird schleichend Alltag. Genau dann wird das Gesundheitskonto belastet, Buchung für Buchung.

Dabei braucht es weder Perfektion noch einen neuen Alltag. Es sind die kleinen, konsequenten Maßnahmen, die sich dauerhaft umsetzen lassen. Bewegung, Schlaf, Ernährung und Vorsorge gehören zu den zentralen Faktoren für langfristige Gesundheit. Ihre Wirkung zeigt sich nicht erst im Alter. Mehr Energie, bessere Konzentration und eine höhere Belastbarkeit machen sich schnell bemerkbar.

Wer soll das alles organisieren, wenn der Kalender ohnehin voll ist?

Gesundheit ist kein weiteres Projekt, das sich outsourcen lässt. Professionelle Unterstützung kann dabei helfen, gesundheitsförderliches Verhalten ganzheitlich und sinnvoll in den bestehenden Alltag zu integrieren. So wird Gesundheitsvorsorge planbar und alltagstauglich.

Die entscheidende Frage lautet daher nicht nur, was Sie ein Tag Ausfall kostet. Sondern auch, was es Ihnen wert ist, möglichst lange gesund und selbstbestimmt zu leben.



KONTAKT

Alina Zorbach – Personal Training
In der Hohl 12
56073 Koblenz
+49 157 56662556
info@az-personal-training.de
www.az-personal-training.de

KI-Workshops sind Zeit- und Geldverschwendung, wenn das System nicht mitwächst

Von anschaulichen Infografiken bis hin zu detaillierten Kundenanalysen – einen ganzen Tag lang beschäftigen sich 12 Mitarbeitende mit den vielfältigen Möglichkeiten, wie generative KI den Vertriebsalltag vereinfachen kann. Der Workshop ist ein voller Erfolg und die Teilnehmenden starten motiviert in die Umsetzung.

Doch wie sieht es einige Wochen später aus? Ist es den Teilnehmenden gelungen, das Gelernte tatsächlich in den Arbeitsalltag zu integrieren und die Produktivität nachhaltig zu steigern?

Unternehmen investieren in Qualifizierung, doch die Wirkung bleibt häufig aus.

Zurück im operativen Arbeitsalltag stoßen die Teilnehmenden schnell an die Grenzen von Strukturen und Prozessen, in denen KI nicht bedacht oder gar geregelt ist. Das nachzuholen ist möglich, aber kostet Zeit. Und genau die fehlt im Tagesgeschäft häufig. Darüber hinaus fallen diese Anpassungen meist auch nicht (allein) in den Verantwortungsbereich der Workshop-Teilnehmenden.

Die Anwendung neuer Kompetenzen braucht die Weiterentwicklung der Organisation.

Immer häufiger erfordert die Stärkung von Zukunftskompetenzen eine Anpassung von Prozessen, Regeln, Aufgaben oder Verantwortlichkeiten. In Anbetracht der Geschwindigkeit aktueller Veränderungen wird Weiterbildung dadurch zum Motor der Organisationsentwicklung.

Der limitierende Faktor ist häufig das System – nicht allein der Mensch.

Das „Future Skills Radar", eine im März 2026 veröffentlichte Studie zur Zukunftsfähigkeit deutscher Unternehmen, verdeutlicht, dass die Relevanz von Zukunftskompetenzen zwar erkannt wurde, bislang allerdings vorwiegend Einzelmaßnahmen und isolierte Pilotprojekte durchgeführt werden.
Ralf Steuer, damaliger Geschäftsführer der DGFP, beschreibt die aktuelle Situation folgendermaßen: ***„Future Skills werden zwar aufgebaut – aber nicht systematisch in Strukturen, Führung und Entscheidungen verankert."***

In KMU fehlt häufig die systematische Verbindung zwischen Qualifizierung und Unternehmensstrategie.

Damit neue Kompetenzen messbare Wirkung entfalten, muss sich ihre Anwendung in Arbeitsweisen, Entscheidungen und Prozessen wiederfinden.

Gerade in KMU erfolgt Qualifizierung häufig anlassbezogen: Ein konkreter Bedarf entsteht, also wird eine passende Weiterbildung gebucht. Eine eigentlich pragmatische Stärke, die jedoch immer häufiger an Grenzen stößt, weil die Verbindung zur übergeordneten Unternehmensstrategie fehlt: Angesichts schnellerer und gleichzeitig tiefgreifender Veränderungen müssen notwendige Kompetenzen stärker an den Unternehmenszielen ausgerichtet und ihre Anwendung durch passende Prozesse, Freiräume und Verantwortlichkeiten konsequent gefördert werden.

Viele KMU verfügen jedoch weder über ein systematisches Kompetenzmanagement noch über eine dezidierte Personalentwicklung. Auch Führungskräften, die meist mehrere Rollen innehaben, fehlen häufig die Ressourcen, diesen Transfer sicher zu begleiten.

Als strategischer Bildungspartner für KMU schließt ProfeS Business genau diese Lücke. Wir unterstützen dabei, strategische Ziele zu konkretisieren und notwendige Kompetenzen daraus abzuleiten. Darauf aufbauend qualifizieren wir Mitarbeitende und begleiten den Transfer in den Arbeitsalltag. In enger Zusammenarbeit mit den Führungskräften entwickeln wir Arbeitsweisen und Rahmenbedingungen so weiter, dass neue Kompetenzen tatsächlich Wirkung entfalten.

Wenn Sie nicht nur einzelne Mitarbeitende, sondern Ihr Unternehmen als Ganzes zukunftsfähig aufstellen möchten, nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.



profes business
Ein Angebot der ProfeS GmbH

KONTAKT

Ihre Ansprechpartnerin: Kathrin Frank
Wirtschaftspsychologie (M. Sc.) &
International Management (B.Sc.)
Firmenbetreuung ProfeS Business
Max-von-Laue-Str. 3
76829 Landau
+49 6341 6814652
info@profes-gmbh.de

Ausbildung wird endlich digital

Weniger Verwaltungsaufwand, mehr Zeit für die Entwicklung von Nachwuchskräften

Zwischen Recruiting, Einsatzplänen, Berichtsheften und Beurteilungen bleibt vielen Ausbildungsverantwortlichen oft wenig Zeit für das, was zählt: die Menschen. Genau hier setzt Talent2Go aus Landau i.d.Pfalz an. Die cloudbasierte Plattform vereint zentrale Aufgaben der betrieblichen Ausbildung in einem modular zusammenstellbaren System – vom Ausbildungsmanagement über Talententwicklung bis zum E-Learning.

Mehr Zeit für die Menschen

Das Ziel: weniger Administration, mehr Raum für die eigentliche Ausbildungsarbeit. Ob elektronische Personalakte, digitales Berichtsheft, Einsatzplanung oder Beurteilung – Unternehmen wählen die Module, die sie wirklich brauchen, und ergänzen sie flexibel bei Bedarf. Gerade im Mittelstand, wo Ausbilder oft nebenbei noch andere Aufgaben stemmen, entlastet das spürbar. Gleichzeitig behalten Verantwortliche jederzeit den Überblick über Ausbildungsstände, Termine und die Entwicklung ihrer Nachwuchskräfte.

Vom Azubi zur Fachkraft

Talent2Go will die duale Ausbildung aber nicht nur verwalten, sondern weiterdenken. Über Feedback, Beurteilungen und Auswertungen erkennen Unternehmen Stärken, Lernfortschritte und Entwicklungsbedarf ihrer Azubis. Wer möchte, ergänzt das um E-Learning-Module und Inhalte zur Prüfungsvorbereitung. So rückt eine für den Mittelstand zentrale Frage in den Fokus: Wie gelingt es, junge Menschen nicht nur auszubilden, sondern gezielt zu entwickeln und langfristig als Fachkräfte zu halten?

Aus Landau für den Mittelstand

Bemerkenswert ist auch der Weg des Technologieunternehmens aus der Südpfalz: Mittlerweile nutzen über 10.000 Unternehmen, Ausbildungsverantwortliche und Nachwuchskräfte Talent2Go. Die Lösung ist DSGVO-konform, ISO/IEC-27001-zertifiziert und lässt sich über Schnittstellen an bestehende HR-Systeme anbinden – so wächst sie mit den Anforderungen jedes Unternehmens mit.



Ausbildung als Wettbewerbsvorteil

Angesichts knapper Fachkräfte entscheidet Ausbildungsqualität zunehmend über die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Digitale Prozesse allein lösen den Fachkräftemangel nicht. Sie schaffen aber Transparenz, entlasten Ausbildungsverantwortliche und geben Freiraum für das Wichtigste: junge Menschen gut zu begleiten und fürs eigene Unternehmen zu begeistern. Talent2Go zeigt, wie Digitalisierung zum Werkzeug für bessere Ausbildung wird.



Gründer: Mike Joszoko und Sabine Furtwängler

Talent2Go

KONTAKT

Talent2Go GmbH
Hans-Stempel-Str. 14
76829 Landau
+49 6341 6811940
info@talent2go.de
www.talent2go.de

Grenzenlos erfolgreich: Wie der BVMW den Mittelstand mit weltweiten Talenten stärkt



Der akute Fachkräftemangel ist im Mittelstand in Rheinland-Pfalz und im Saarland längst zu einer der größten Hürden für Wachstum und Innovation geworden. Während der regionale Arbeitsmarkt stark angespannt ist, bietet der globale Markt enorme Potenziale. Doch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) wirken die internationalen Prozesse, bürokratischen Hürden und visarechtlichen Vorgaben oft unüberwindbar. Hier kommt der BVMW als erfahrener und global vernetzter Türöffner ins Spiel: Über sein weltweites Netzwerk bringt der Verband Mittelständler mit spezialisierten Recruiting-Profis zusammen, die die internationale Personalgewinnung professionell begleiten.

Starkes Netzwerk als Schlüssel zum Erfolg

Mit einem dichten Netz aus Auslandbüros in 85 Ländern weltweit und zahlreichen zertifizierten Partnern ist der BVMW direkt in den Zielmärkten und Herkunftsländern potenzieller Arbeitskräfte präsent. Ob in Asien, Lateinamerika, Nordafrika oder Osteuropa: Die Experten vor Ort kennen die lokalen Märkte, Bildungssysteme und Kulturräume bestens. Der BVMW betreibt dabei selbst keine Personalvermittlung, sondern vermittelt den direkten Kontakt zu erfahrenen Dienstleistern und Fachexperten, um hochqualifizierte Facharbeiter, IT-Spezialisten, Pflegekräfte und Ingenieure passgenau für Betriebe in Rheinland-Pfalz und dem Saarland zu finden.

Ganzheitliche Unterstützung durch erfahrene Partner

Über das Partnernetzwerk des BVMW erhalten Mitgliedsunternehmen Zugang zu vollumfänglichem Know-how entlang des gesamten Rekrutierungsprozesses:

- **Rechtssicherheit & Bürokratieabbau:**
  Professionelle Begleitung bei Visaanträgen, beschleunigten Fachkräfteverfahren und der formalen Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse.

- **Sprachliche & fachliche Qualifizierung:**
  Gezielte Vorbereitung der Kandidaten durch Sprachkurse und Anpassungsqualifizierungen bereits im Herkunftsland.

- **Nachhaltige Onboarding-Konzepte:**
  Unterstützung bei der Integration vor Ort, von Behördengängen bis hin zu interkulturellen Trainings für das gesamte Team.

Wettbewerbsvorteile für die Region sichern

Durch diese starke Netzwerkkompetenz verlieren internationale Personalkonzepte für KMU ihren Schrecken. Unternehmen aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland sichern sich mit der Unterstützung des BVMW und seinen Partnern dringend benötigte Talentpools und stärken ihre Zukunftsfähigkeit. Nutzen Sie die internationale Reichweite des BVMW, um Ihr Unternehmen optimal aufzustellen.



Kompetenz im Wandel: Der BVMW als Ihr strategischer Partner für

Automobil und Mobilität



BEI UNS LIVE ERLEBEN.

Sind Sie bereit für ein völlig neues Fahrerlebnis? Erleben Sie den BMW iX3 bei einer Probefahrt. Entdecken Sie beeindruckende Präzision und Dynamik dank BMW Heart of Joy. Spüren Sie, wie Fahrer und Fahrzeug zu einer Einheit verschmelzen - mit BMW Symbiotic Drive und der neuesten Generation an Fahrerassistenzsystemen. Tauchen Sie ein in ein neues Level an intuitiver Kontrolle mit dem neuen Panoramic iDrive und genießen Sie die neue Freiheit von bis zu 805km (WLTP) Reichweite.

Starten Sie jetzt in die neue Ära der Fahrfreude und vereinbaren Sie einen Termin für Ihre Probefahrt.

BMW iX3 50 xDrive: WLTP Energieverbrauch kombiniert: 18,1–15,1 kWh/100 km;
WLTP CO2-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO2-Klasse: A; WLTP Elektrische Reichweite: 673–805 km

KARL+CO
Autohaus Karl + Co. GmbH & Co. KG

Firmensitz:
Alte Mainzer Str. 121
55129 Mainz
Tel.: 06131 8306-54

Filiale:
Carl-Bosch-Straße 6
65203 Wiesbaden
Tel.: 0611 27809-67

Filiale:
Stahlstraße 22
65428 Rüsselsheim
Tel.: 06142 8350-64

SCAN ME

Enders-Gruppe Kurs mit Augenmaß

Die Autohausgruppe Enders schärft ihr Profil: mehr Prozessdisziplin, stärkere Kundensicht und digitale Servicebausteine. Geschäftsführer Peter Enders setzt dabei auf Kontinuität, messbare Leistung – und ein Team, das den Wandel aktiv mitgestaltet.
Von Silvia Lulei

Ein Jahr nach dem Start des Agenturvertriebs bei Mini zieht Peter Enders eine positive Bilanz. Die einheitlichen Preise, sagt der Geschäftsführer der Autohausgruppe Enders, schaffen Perspektiven für den Handel: „Der Agenturvertrieb ist das Beste, was Verkäufern passieren kann, weil sie nicht in den Verkauf über den Preis hereingetrieben werden.“ Beratungsqualität und Deckungsbeitrag statt kurzfristiger Rabattschlachten ist ohnehin der Leitsatz seiner Häuser. Egal, ob in den Firmen Enders, Ehrlich, Krah & Enders, Karl + Co. oder Ferrari Eberlein, die alle zur Enders-Gruppe gehören – überall setzt man auf nachhaltige Kundenbeziehungen. Dennoch lief die Transformation zum Direktvertrieb bei Mini nicht geradlinig. Enders formuliert es praxisnah: „Noch einige smarte Lösungen wären schön.“ Und er relativiert: „Kleinigkeiten brauchen Zeit.“ Dass der Mini-Verkauf spürbar in Fahrt kommt, verbucht er als Ergebnis wachsender Systemreife – und konsequenter Teamarbeit vor Ort.

Prozessfokus: Daten, Anreize, Disziplin

Gerade diese Teamarbeit strukturiert Enders neu. Anfang 2025 hat er eine Dienstwagenregelung für alle Verkäufer eingeführt und bis Herbst auf Performance-Basis umgesetzt. Das stärkt die Rolle der Verkäufer als Berater und macht gleichzeitig klar, woran Leistung gemessen wird. Parallel hält Enders die BMW-Teams beim Thema Agenturvertrieb, der 2027 kommen soll, bewusst noch auf Distanz. Bis dahin will er Tempo und Takt bestimmen: lernen im Kleinen, sauber skalieren im Großen. Die strategische Klammer dafür bildet ein klarer Prozessfokus. Seit November letzten Jahres laufen die Steuerungsschleifen im Vertrieb datenbasiert. Jeden Montag bekommen alle Verkäufer über ein Dashboard ihre Kennzahlen – mit Fokus auf echte Verkaufschancen. Verkaufsleiter können so präziser coachen, Prioritäten setzen und Streuverluste reduzieren. Der Effekt: weniger Reaktion, mehr aktive Pipeline-Arbeit. Für eine Gruppe, die mit zehn Fabrikaten an 16 Standorten aktiv ist, zahlt sich das in Stabilität aus.

Service digitalisieren, Portfolio mit Maß

Während er im Neuwagenvertrieb auf das Agentur-Setup hinarbeitet, treibt Enders im Service die Digitalisierung unabhängig von Herstellerplänen voran. Home-Check-in ist Ende 2026 bei den BMW-Betrieben das Ziel, Termine werden online vorbereitet, Informationen fließen früh und transparent. Ein KI-gestützter Telefonbot ergänzt seit diesem Jahr die Erreichbarkeit: Früher übernahm ein externer Dienstleister sobald alle Leitungen belegt waren sowie außerhalb der Öffnungszeiten – heute springt der Sprachassistent ein. „Die Ergebnisse sind sehr gut, auch die Zufriedenheit der Kunden“, sagt Enders. Nach umfangreichen Tests und Umprogrammierungen wird das System auf zehn Betriebe ausgerollt. Für die Teams bedeutet das spürbare Entlastung – und für die Führung messbare Qualität entlang der Servicekette. Retail Next, das neue Retailkonzept von BMW, verknüpft Enders eng mit dem Agenturvertrieb. Deshalb drängt er nicht auf bauliche und IT-seitige Eingriffe vor dem Umstieg. Seine Logik: erst die Vertriebsprozesse, dann der Raum. Einzelmodule – wie der digitale Service-Check-in – setzt er bereits um. Die Innovationsimpulse holt sich Enders nicht nur aus Herstellerprogrammen. Regelmäßige Netzwerktreffen mit gewerblichen Kunden haben sich als Reallabor bewährt. Hier kam etwa die Idee zum KI-Bot auf – aus dem konkreten Bedarf heraus, telefonische Erreichbarkeit und Qualifizierung zu verbessern. Für Enders ist dieser Austausch doppelt wertvoll: Er hört unmittelbar, wo Kundenerwartungen liegen, und kann Lösungen mit hoher Akzeptanz entwickeln. Das stärkt die Bindung – und liefert Stoff für skalierbare Verbesserungen über den gesamten Verbund. Beim Portfolio bleibt die Gruppe pragmatisch. Ineos, vor zwei Jahren in Maintal gestartet, entwickelt sich „inzwischen gut“, wie Enders sagt. Besonders spannend: Der Hersteller ist im August 2025 vom Agentur- zurück in den klassischen Händlervertrieb gewechselt.

„Wir dürfen nicht betriebswirtschaftlich unvernünftig handeln.“ Peter N. Enders, Enders-Gruppe

Wertschöpfung vertiefen

Expansion steht derweil nicht auf der Agenda. Enders will den Status quo verbessern und nicht um jeden Preis wachsen. Das bedeutet: keine neuen Standorte, keine zusätzlichen Marken – es sei denn, eine passende Gelegenheit passt strategisch ins Netz. Diese Haltung folgt der Linie der vergangenen Jahre: lieber Wertschöpfung vertiefen als Topline aufblasen. Auch personell setzt die Gruppe auf Stabilität. Knapp 1.000 Mitarbeiter arbeiten in 21 Betrieben an 16 Standorten – eine Größe, die Lern- und Skaleneffekte erlaubt, ohne den Abstand zwischen Entscheidung und Umsetzung zu groß werden zu lassen. Peter Enders will Takt halten und transparent steuern. Dass er die BMW-Teams erst sukzessive auf 2027 einstimmt, folgt dieser Logik ebenso wie die Entscheidung, mit der Dienstwagenregelung konkrete Anreize zu setzen. Beides verbindet Kultur mit Klarheit. Mit dieser Mischung aus Augenmaß und Ambition bleibt die Enders-Gruppe anschlussfähig – an Kundenerwartungen, an Herstellerstrategien und an die eigene DNA. Der Fokus auf Prozesse und Menschen zahlt auf die Resilienz des Geschäfts ein. Wenn der Agenturvertrieb 2027 auf BMW ausgedehnt wird, ist die Enders-Gruppe ein Betrieb mit erprobtem Werkzeugkasten: digitale Servicepfade, transparente Vertriebssteuerung – und Verkäufer, die ihre Rolle als Berater ernst nehmen.

„Mobilität wird individueller und damit wird Beratung wichtiger“

Mittelständische Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, ihr bewährtes Geschäft mit neuen Technologien, veränderten Kundenerwartungen und digitalen Prozessen zu verbinden. Für den Automobilhandel gilt das in besonderem Maße. Christian Coutelle, Geschäftsführer der Kestenholz Automobil GmbH und COO der Kestenholz-Gruppe für den Wirtschaftsraum Rheinland, spricht darüber, wie sich der Fahrzeugverkauf verändert, warum regionale Nähe ein Wettbewerbsvorteil bleibt und welche Rolle der persönliche Kontakt auch in Zukunft spielen wird.

Herr Coutelle, wie hat sich der Autoverkauf in den vergangenen Jahren verändert und was erwarten Kundinnen und Kunden heute von einem Autohaus?

Der klassische Verkaufsprozess hat sich deutlich verkürzt. Viele Entscheidungen beginnen heute lange vor dem Besuch im Autohaus. Kunden kommen häufig schon mit einer ziemlich konkreten Vorstellung davon, welches Fahrzeug sie interessiert. Das bedeutet aber nicht, dass die Beratung an Bedeutung verliert – sie wird nur anspruchsvoller.
Heute geht es stärker darum, aus einer Vielzahl von Möglichkeiten die richtige auszuwählen. Ein modernes Fahrzeug bietet unzählige Varianten und technische Funktionen. Dazu kommen unterschiedliche Antriebssysteme und Finanzierungsmodelle. Der Kunde erwartet von uns deshalb vor allem Orientierung: Jemanden, der zuhört, die richtigen Fragen stellt und am Ende eine Lösung empfiehlt, die tatsächlich zum jeweiligen Leben passt.

Welche Rolle spielt der persönliche Kontakt heute noch, wenn sich Kundinnen und Kunden bereits online sehr ausführlich informieren können?

Ich sehe das nicht als Gegensatz. Die digitale Recherche ist eine gute Vorbereitung, aber sie beantwortet längst nicht jede Frage. Ein Fahrzeug kann auf dem Papier hervorragend zu mir passen und sich im persönlichen Eindruck trotzdem als die falsche Wahl herausstellen.
Im direkten Gespräch entstehen zudem ganz andere Informationen. Wir erfahren, wie jemand sein Fahrzeug tatsächlich nutzt, welche Prioritäten er hat und wo vielleicht noch Unsicherheiten bestehen. Auch eine Probefahrt kann kein Online-Angebot ersetzen.
Deshalb wird der persönliche Kontakt aus meiner Sicht sogar wertvoller. Nicht, weil der Kunde keine Informationen mehr bekommt, sondern weil er jemanden braucht, der diese Informationen gemeinsam mit ihm bewertet.

Elektromobilität und neue Antriebskonzepte verändern den Markt. Welche Fragen und Unsicherheiten begegnen Ihnen aktuell besonders häufig im Kundengespräch?

Bei alternativen Antrieben geht es häufig weniger um die Technik selbst als um die Frage, wie sie sich in den Alltag integrieren lässt. Kunden wollen wissen, ob das Laden mit ihren Gewohnheiten vereinbar ist, wie sie längere Fahrten planen können und welche Lösung für ihre persönliche Nutzung wirtschaftlich sinnvoll ist.
Dabei hat sich die Diskussion aus meiner Sicht verändert. Vor einigen Jahren wurde häufig grundsätzlich gefragt: „Ist ein Elektroauto etwas für mich?“ Heute sind die Gespräche konkreter. Wir sprechen über Fahrleistung, Lademöglichkeiten, Einsatzgebiet und die individuellen Anforderungen.
Wichtig ist dabei, keine Standardantwort zu geben. Nicht jede Mobilitätslösung funktioniert für jeden Menschen gleich gut. Gute Beratung bedeutet deshalb auch, offen über die jeweiligen Vor- und Nachteile zu sprechen.

Was macht den Standort Koblenz für Kestenholz und für Mercedes-Benz besonders?

Koblenz ist für Kestenholz ein Standort mit einer langen Geschichte und gleichzeitig mit viel Zukunftspotenzial. Wir sind hier seit Jahrzehnten präsent und haben eine besondere Verbindung mit der Region. Diese Nähe ist für uns ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäfts. Gleichzeitig haben wir uns entschieden weiter zu investieren. Wir entwickeln derzeit den Campus an der B9.

Wenn Sie fünf Jahre nach vorne schauen: Wie wird sich der Fahrzeugverkauf Ihrer Einschätzung nach verändern?

Ich erwarte keinen abrupten Wandel, sondern eine weitere Verschiebung. Ein Teil des Verkaufsprozesses wird zunehmend digital stattfinden. Informationen, Fahrzeugauswahl und bestimmte Formalitäten werden für den Kunden einfacher und ortsunabhängiger. Gleichzeitig wird das Autohaus seine Funktion weiterentwickeln. Weniger reine Präsentationsfläche, mehr Raum für Beratung und Erlebnis. Und wir arbeiten bereits an dem umfassenden Mobilitätserlebnis - digital und persönlich - und werden mit dem Campus 2028 neue Zeichen setzen.

KONTAKT

Kestenholz Automobil GmbH
Beatusstr. 20
56073 Koblenz
+49 261 491 0
koblenz@kestenholzgruppe.com
www.kestenholzgruppe.com



Starke Impulse für die regionale Wirtschaft

Bauwesen und Infrastruktur

TOP 100-Award: Christian Wulff würdigt Reihsner

Anerkennung für beeindruckende Innovationsleistungen: Christian Wulff gratuliert der Reihsner PartG mbB aus Wittlich zum Sprung in die TOP 100. Die Preisverleihung im Rahmen des Deutschen Mittelstands-Summit fand am Freitag, 26. Juni, in Heidelberg für alle Mittelständler statt, die am Jahresanfang mit dem TOP 100-Siegel ausgezeichnet worden sind. Der frühere Bundespräsident und Ministerpräsident begleitet den zum 33. Mal ausgetragenen Innovationswettbewerb als Mentor. In dem wissenschaftlichen Auswahlverfahren überzeugte Reihsner in der Größenklasse A (bis 50 Mitarbeiter in Deutschland) besonders in der Kategorie Innovationserfolg. Das Unternehmen zählt bereits zum zweiten Mal zu den Top-Innovatoren.

In dem anlässlich der Auszeichnung veröffentlichten TOP 100-Unternehmensporträt heißt es:

Die Digitalisierung ist ein großes Thema, in Unternehmen wie Behörden. Daten werden erhoben, aber von Hand und auf Papier. Wissen wird archiviert, aber in Aktenordnern abgeheftet. Manchmal schlummert es auch in den Köpfen Einzelner, und wenn diese Mitarbeiter in Rente gehen, verschwindet es mit ihnen. Geschichten wie diese kennt man im Planungsbüro Reihsner PartG mbB, einem der größten in Rheinland-Pfalz, reichlich. Doch die Ingenieure leisten erfolgreich Entwicklungsarbeit.

„Gerade haben wir eine Geoinformationsdatenbank für einen global agierenden Getränkehersteller aufgebaut", erzählt Geschäftsführer Sebastian Reihsner. Dafür haben die Spezialisten alle systemrelevanten Gebäudedaten sowie alle Informationen zu bestehenden Versorgungsleitungen gesammelt, sie aufbereitet und systematisiert in einer Datenbank auf einem eigens beim Kunden installierten Server hinterlegt: Informationen zur Größe von Gebäuden, zur Anzahl der Räume, zu Wasserversorgung, Elektrik, Glasfaser, Telefon, bis zum Heizsystem. Mit einem Klick kann der Kunde nun 24/7 in Echtzeit die Lage sämtlicher Leitungen abrufen, Gefälle, Baujahr, Höhe, Tiefe, Breite, Durchmesser. Außerdem wurde ein Brandschutztürenkataster integriert, das auch darüber informiert, wann welche Brandschutztür geprüft werden muss. „So eine GIS-Datenbank spart enorm viel Zeit", erklärt Reihsner. „Sie schafft Planungssicherheit, minimiert Risiken und schützt vor Ausfällen, was überlebenswichtig sein kann."

Neue Wachstumschancen: Das Familienunternehmen erweiterte auch sein Geschäftsmodell. „Wir bieten unseren Kunden an, ihre GIS-Datenbank weiter zu pflegen und ihre Mitarbeiter im Umgang damit zu schulen", sagt Reihsner. Parallel haben die Partner ihre Organisationsstruktur weiterentwickelt und eine zweite Führungsebene mit vier Team-Managern installiert.



Infrastruktur entsteht nicht auf der Baustelle – sondern in der Planung

Deutschland steht vor einer der größten Investitionsaufgaben der vergangenen Jahrzehnte. Ausbau der Infrastruktur, Wohnraummobilisierung, Klimaanpassung und der Erhalt von Verkehrs- und Versorgungsnetzen erfordern eine professionelle, vorausschauende Planung. Politische Initiativen wie der „Bauturbo" zeigen deutlich: Genehmigungs- und Planungsprozesse müssen schneller werden. Entscheidend bleibt jedoch, dass Beschleunigung nicht zulasten von Qualität, Wirtschaftlichkeit oder Rechtssicherheit geht.

Genau an dieser Schnittstelle zwischen Idee, Genehmigung und Umsetzung arbeitet das Ingenieurbüro Reihsner aus Wittlich.

Als familiengeführtes Ingenieurbüro in zweiter Generation begleiten wir öffentliche Auftraggeber, Unternehmen und private Bauherren bei Infrastruktur- und Erschließungsprojekten – von der ersten Projektidee über sämtliche Planungs- und Genehmigungsphasen bis hin zur Bauüberwachung und Fertigstellung. Unser Anspruch ist es, Projekte ganzheitlich zu begleiten und Verantwortung zu übernehmen.

Die Anforderungen an moderne Infrastruktur haben sich grundlegend verändert. Hochwasserschutz, Starkregenvorsorge, klimaresiliente Siedlungsentwicklung und nachhaltige Wasserwirtschaft sind heute wesentliche Bestandteile zukunftsfähiger Planung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Wirtschaftlichkeit, Ressourceneffizienz und digitale Projektabwicklung.

Gerade deshalb gewinnen erfahrene Planungspartner an Bedeutung. Durch unsere regionale Verwurzelung im Eifel-Mosel-Hunsrück-Raum verfügen wir über gewachsene Netzwerke und kennen die Abläufe bei Genehmigungsbehörden, Fachverwaltungen und Versorgungsträgern bestens. Diese kurzen Wege beschleunigen Abstimmungen und schaffen Planungssicherheit für unsere Auftraggeber.



Ein Bauprojekt bedeutet für viele Bauherren erheblichen organisatorischen Aufwand. Unsere Aufgabe ist es, diese Komplexität zu reduzieren. Wir koordinieren Fachplanungen, übernehmen Abstimmungen mit Behörden sowie Institutionen, führen Genehmigungsprozesse und begleiten sämtliche Verfahrensschritte. So entsteht ein zentraler Ansprechpartner, der Projekte effizient steuert und den Bauherrn spürbar entlastet.

Dabei setzen wir auf digitale Planungsmethoden. Moderne Vermessungstechnik, 3D-Modelle, digitale Bestandsdaten und intelligente Projektkommunikation ermöglichen eine präzisere Planung und transparente Abläufe.





KONTAKT

Ingenieurbüro Reihsner
Eichenstr. 45
54516 Wittlich
+49 6571 90250
info@reihsner.de
www.reihsner.de

GOLDBECK

Nachhaltig wirtschaftlich bauen.



GOLDBECK realisiert Gebäude für niedrige Energiekosten. Wir kombinieren eine energieoptimierte Gebäudehülle mit effizienter Gebäudetechnik, mit regenerativen Energien. Wesentliche Bauelemente fertigen wir industriell vor. Das schont Ressourcen und sorgt für einen niedrigen CO_2-Fußabdruck.









Wir bauen in allen Asset-Klassen.

- Bürogebäude
- Hallen
- Parkhäuser
- Wohngebäude
- Sporthallen
- Schulgebäude
- Rettungs- und Sicherheitsgebäude
- Revitalisierung



AI // modified

Das Vertriebsteam der Niederlassung Koblenz

GOLDBECK Südwest GmbH
Niederlassung Koblenz
Im Metternicher Feld 42
56072 Koblenz
Tel. +49 261 921 467-0
koblenz@goldbeck.de

goldbeck.de

Generationenwechsel erfolgreich gestalten: passenden Nachfolger finden und einarbeiten

Der Fortbestand des eigenen Lebenswerks ist für viele Inhaberinnen und Inhaber im Mittelstand die persönlich wichtigste und emotional anspruchsvollste Aufgabe ihrer Unternehmerkarriere. Allein in Rheinland-Pfalz und im Saarland stehen in den kommenden Jahren tausende kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor einem Generationenwechsel. Doch eine geeignete Nachfolgeperson zu finden und den Übergang reibungslos zu gestalten, ist längst kein Selbstläufer mehr. Der demografische Wandel, veränderte Lebensentwürfe und hohe regulatorische Hürden machen die Unternehmensnachfolge zu einer komplexen strategischen Herausforderung. Wer die Zukunft seines Betriebs sichern will, muss den Prozess frühzeitig, strukturiert und mit klarem Blick angehen.



Der Weg zum Nachfolger: Strukturierte Suche auf allen Kanälen

Die Nachfolgesuche gliedert sich klassischerweise in zwei Richtungen: die familien- oder unternehmensinterne Lösung (Familiennachfolge, Management-Buy-Out) und den Verkauf an externe Kaufinteressierte (Management-Buy-In, strategische Investoren).

Unabhängig vom gewählten Pfad scheitert die Suche in der Praxis selten am fehlenden Interesse, sondern oft an unrealistischen Bewertungsvorstellungen, unklaren Anforderungsprofilen oder mangelnder Reichweite. Die Suche sollte daher systematisch vorbereitet werden:

- **Unternehmensanalyse & Brautwerbung:**
  Vor der Suche muss das Unternehmen „nachfolgefähig" gemacht werden. Dazu gehören transparente Zahlen, klar dokumentierte Prozesse und eine schlanke, vom Inhaber weitgehend unabhängige Führungsstruktur.

- **Qualifikationsprofil definieren:**
  Welche Kompetenzen benötigt das Unternehmen in den nächsten zehn Jahren? Der Nachfolger muss nicht das Abbild des Gründers sein, sondern die Fähigkeiten mitbringen, das Haus zukunftsfähig aufzustellen.

- **Diskretion wahren:**
  Bei der externen Ansprache ist höchste Vertraulichkeit geboten, um Kunden, Lieferanten und die Belegschaft nicht frühzeitig zu verunsichern.

Die Einarbeitungsphase: Loslassen und Vertrauen aufbauen

Einen Nachfolger zu finden, ist erst die halbe Miete – die eigentliche Reifeprüfung folgt in der Übergabephase. Das Scheitern einer Nachfolge liegt überraschend oft an zwischenmenschlichen Konflikten oder einer unklaren Aufgabenverteilung während der Einarbeitung.

Eine gelungene Einarbeitung basiert auf Transparenz und schrittweisem Rückzug:

1. **Klare Rollenverteilung:**
   Zu Beginn muss eindeutig definiert sein, wer wofür die Verantwortung trägt. Die Vertretung nach außen muss schrittweise übertragen werden.

2. **Wissenstransfer sichern:**
   Implizites Erfahrungswissen, Netzwerke und Kundenbeziehungen müssen systematisch weitergegeben werden. Begleiten Sie den Nachfolger zu Schlüsselkunden, überlassen Sie ihm jedoch zunehmend das Wort.

3. **Kultur des Loslassens**:
   Der Alt-Inhaber muss bereit sein, eigene Routinen zu hinterfragen und neuen Ideen Raum zu geben. Nichts bremst einen engagierten Nachfolger mehr als der Satz: „Das haben wir schon immer so gemacht."





Die BVMW-Netzwerkkompetenz: Ihr starker Partner im Prozess

Niemand muss diesen komplexen Prozess allein durchsteuern. Der BVMW Rheinland-Pfalz und Saarland versteht sich als verlässlicher Wegbegleiter und Brückenbauer bei der Unternehmensnachfolge. Über unser starkes regionales und bundesweites Netzwerk bieten wir Mitgliedern entscheidende Vorteile:

- **Diskrete Matching-Plattformen:**
  Durch das BVMW-Netzwerk verbinden wir abgebende Unternehmer gezielt und vertraulich mit kaufinteressierten Nachfolgekandidaten und Existenzgründern.

- **Zugang zu Fachexperten:**
  Die Nachfolge berührt komplexe rechtliche, steuerliche und finanzielle Fragen. Über unser Partnernetzwerk vermitteln wir spezialisierte M&A-Berater, Fachanwälte, Steuerberater und zertifizierte Moderatoren für Familienunternehmen.

- **Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe:**
  In exklusiven BVMW-Impulskreisen und Themenforen teilen erfahrene Unternehmer ihre Best Practices und Fehler, von denen Sie direkt profitieren können.

Die Unternehmensnachfolge ist kein Event, sondern ein mehrjähriger Prozess. Beginnen Sie frühzeitig – der BVMW steht Ihnen als verlässlicher Netzwerkpartner von der ersten Überlegung bis zur Übergabe zur Seite.



Mit klugen Technologien die Zukunft des Mittelstands sichern

Digitalisierung und KI

Jede Maschine bekommt eine Stimme

Ein Unternehmen aus Hoppstädten-Weiersbach bringt Künstliche Intelligenz dorthin, wo der Mittelstand sie wirklich braucht: an die Maschine. Lokal, ohne Cloud – und so einfach, dass man sie einfach fragen kann.

Stellen Sie sich Folgendes vor: Es ist 2 Uhr nachts in einem Fertigungsbetrieb: Eine Anlage steht und auf dem Display blinkt „Fehler 47". Das Handbuch schweigt, der einzige Kollege, der den Code kennt, ist nicht erreichbar und mit jeder Minute rückt der Liefertermin weiter weg, während die Maschine stillsteht. Früher hieß das: Rätselraten, nächtliche Anrufe und Stillstand bis zum Morgen.

Heute tippt der Schichtmitarbeiter eine Frage ein: „Was bedeutet Fehler 47?" Sekunden später steht die Antwort auf dem Bildschirm: Ein Hydraulikfehler. Der Versorgungsdruck liegt seit Stunden unter der Schwelle. Die wahrscheinlichste Ursache ist ein verstopfter Saugfilter – inklusive Ersatzteilnummer. Konkreter Handlungsschritte und der Fundstellen in Wartungsanweisung und Ersatzteilliste. Beantwortet hat sie keine Hersteller-Hotline und kein ChatGPT, sondern ein KI-System, das vollständig im eigenen Haus läuft.

Drei Projekte? Ein Produkt.

Dahinter steht das Unternehmen IGNAITE (ignite AI GmbH) aus Hoppstädten-Weiersbach. Sein Ansatz löst ein Problem, an dem KI-Vorhaben im Mittelstand bisher regelmäßig scheitern: Wer Maschinendaten, Auswertung und Firmenwissen zusammenbringen wollte, brauchte drei Projekte – einen Integrator für die Anbindung, ein Analytics-Team für die Daten und einen KI-Anbieter für die Dokumente. Drei Anbieter mit drei Budgets und gut und gerne achtzehn Monate Laufzeit. Die Folge in vielen Betrieben: Es passiert gar nichts. IGNAITE hat diese drei Projekte zu einem Produkt zusammengefasst.

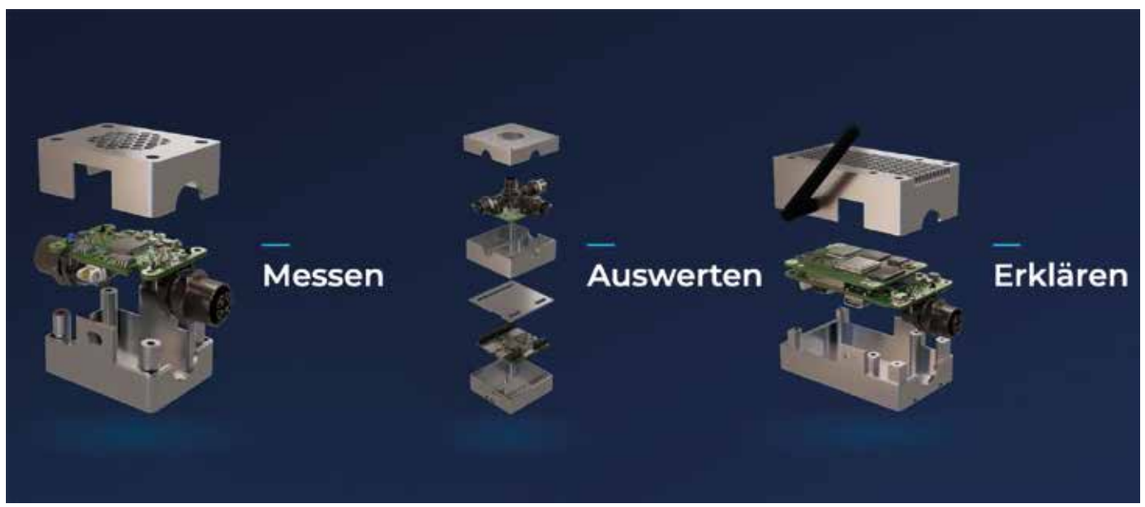
Wissen auf Zuruf

Der KI-Assistent LOKI läuft vollständig auf den Servern des Unternehmens, ohne Cloud und somit ohne, dass sensible Daten das Firmengelände verlassen. Werkerinnen und Werker stellen Fragen in normaler Sprache, zu Wartungsschritten, Fehlercodes oder Arbeitsanweisungen, und erhalten eine verständliche und belegte Antwort. Jede Aussage nennt immer ihre Quelle. Für Betriebe mit Datenschutz- oder Kundenvorgaben wie TISAX ist die lokale Verarbeitung häufig die Grundvoraussetzung, um KI überhaupt einsetzen zu dürfen.

„Wir wollen, dass Wissen nicht mehr an einzelnen Köpfen hängt, sondern jederzeit abrufbar ist – lokal, sicher, sofort."
— Richard Haxel, Gründer & Geschäftsführer, IGNAITE

KI direkt in der Produktion

Die zweite Hälfte des Systems heißt MINERVA: ein eigenentwickeltes KI-Baukastensystem, mit dem sich in Tagen Sensoren inklusive an jede Bestandsmaschine klemmen lässt – mit KI-Auswertung und ohne Eingriff in die Steuerung, ohne Stillstand, unabhängig von Hersteller und Baujahr. Die Module erfassen je nach verbundenem Sensor Werte wie Vibration, Temperatur und Energieverbrauch und werten die Daten direkt an der Anlage aus. Kombiniert mit LOKI entsteht so ein Assistent, der nicht nur dokumentiertes Wissen wiedergibt, sondern den aktuellen Zustand der Maschine kennt und beides in einer Antwort zusammenführt, wie im Fall von Fehler 47.



Im Einsatz vom Familienbetrieb bis zum Konzern

Mehrere Unternehmen setzen die Technologie bereits produktiv ein. „Mit unserem lokal installierten KI-Assistenten von IGNAITE können unsere Mitarbeiter sehr viel schneller auf unser Firmenwissen zugreifen, etwa auf Informationen aus vergangenen Projekten. Das ermöglicht eine höhere Produktivität und vor allem eine umfassendere Wissensbereitstellung.", urteilt Rainer Braun, Geschäftsführer der bonGroup. Wissenschaftlich ist IGNAITE am Puls der Zeit. Das Team arbeitet im BMBF-Zukunftscluster NeuroSys, mit einer Reihe von führenden deutschen Unternehmen im Bereich KI und Halbleitertechnologie, die die nächste Generation energieeffizienter KI-Hardware entwickeln.

Für Unternehmerinnen und Unternehmer heißt das konkret: besserer Zugriff auf das gesamte Firmenwissen, kürzere Stillstandszeiten, weil Ausfälle verhindert oder schneller behoben werden, und Erfahrungswissen, das im Betrieb bleibt, wenn Beschäftigte gehen, sowie ein Einstieg in die KI, der Tage dauert statt Monate.

KONTAKT

IGNAITE
Richard Haxel - Gründer & CEO
Neubrücker Str. 9928
55768 Hoppstädten-Weiersbach
+ 49 163 6277814
r.haxel@ignaite.de
www.ignaite.de

IGNAITE auf einen Blick

Sitz: Hoppstädten-Weiersbach (Rheinland-Pfalz)
Team: rund 20 Köpfe, davon 14 KI- und Embedded-Ingenieur:innen ·
Produkte: LOKI (lokaler KI-Assistent) und MINERVA (Edge-KI-Sensorik zum Nachrüsten) ·
Kunden: 15+ zahlende Unternehmen ·
Forschung: BMBF-Zukunftscluster NeuroSys



SOMI GROUP

FT FINANCIAL TIMES | 1000 EUROPE'S FASTEST GROWING COMPANIES 2025
statista

SOMI Academy

Aus Wissen wird Können

KI · IT · Leadership · Strategie · Sales · Kommunikation

ITIL · CompTIA · Microsoft · UVV (DGUV / DIN)



somi-academy.de

SOMI EXPERTS | SOMI SERVICES | SOMI ACADEMY | SOMI SOFTWARE

KI Real Talk: Technologie allein optimiert keine Prozesse

In vielen Unternehmen herrscht derzeit noch Ernüchterung über den tatsächlichen Nutzen von KI-Anwendungen. Ohne Einbindung in operative Abläufe verpuffen erhoffte Produktivitätseffekte. Das Zusammenspiel aus Prozessdefinition, Fachkompetenz, IT-Architektur und Regelbetrieb ist entscheidend.

Wo Automatisierung in der Realität scheitert

Ein klassisches Szenario aus dem Unternehmensalltag: Eine IT-Serviceanfrage geht ein und ein KI-Agent nimmt das Problem auf. Doch für die eigentliche Bearbeitung müssen Service-Mitarbeitende Daten manuell nachschlagen, Rückfragen stellen und Vorgänge händisch in ERP- oder Ticketsysteme übertragen. Statt Arbeitszeit einzusparen, entstehen neue Kontroll- und Koordinationsaufwände. Dazu kommt: Wenn die KI einen Fall nicht lösen kann oder fehlerhafte Daten erzeugt, fehlt meist ein definierter Übergabemechanismus an die Helpdesk-Mitarbeitenden.

Vier operative Voraussetzungen für nachhaltige IT-Transformationen

Unsere Projekterfahrung aus zahlreichen Digitalisierungs- und Changeprozessen hat immer wieder gezeigt und bestätigt, dass vier Säulen entscheidend sind, um neue Tools und Prozesse erfolgreich einzuführen. Das gilt auch für KI-Transformationen:

1. **Prozessuale Klarheit vor Tool-Entscheidung:**
   Der Ausgangspunkt darf nie das technische Modell sein. Stattdessen muss der zu verändernde Geschäftsprozess sauber analysiert werden. Es muss vorab definiert werden, an welcher Stelle manuelle Redundanzen bestehen, welche Datenquellen autorisiert sind, wo automatisierte Freigaben greifen und an welchen Schwellenwerten eine manuelle Prüfung zwingend bleibt.
2. **Personelle Kompetenz und Befähigung:**
   KI-Systeme verlangen nach spezialisierten Rollen im Aufbau sowie nach fundierter Befähigung der Anwender. Neben dem gezielten Recruiting von Implementierungsexperten ist die systematische Weiterbildung der Stammbelegschaft ausschlaggebend. So werden Berührungsängste abgebaut und Prozesssicherheit gewährleistet.
3. **Technische Integration und Governance:**
   KI-Funktionalitäten müssen als Schnittstelle in vorhandene ERP-, CRM- oder ITSM-Systeme eingebunden werden, statt Insellösungen zu schaffen. Dies erfordert saubere Schnittstellenarchitekturen, klare Rechtestrukturen sowie die strikte Einhaltung von DSGVO- und AI-Act-Vorgaben.
4. **Stabiler Betrieb und Fallback-Management:**
   Ein verlässlicher Einsatz basiert auf einem hybriden Modell („Human-in-the-Loop"). Kann die KI einen Sachverhalt nicht mit der geforderten Eindeutigkeit verarbeiten, muss der Vorgang unterbrechungsfrei an einen qualifizierten 2nd- oder 3rd-Level-Support übergeben werden.

Integrierter Ansatz: Prozess, Mensch und Technologie verbinden

Der Mittelstand benötigt Partner, die diese vier Disziplinen ohne Reibungsverluste verknüpfen und umsetzen können. Und hier kommt die SOMI Group ins Spiel.

Die SOMI Group nutzt die Synergie aus vier spezialisierten Geschäftsfeldern, um KI-Transformationen ganzheitlich zu begleiten: ***SOMI Experts*** stellt qualifizierte Fachkräfte für Konzeption, Steuerung und Entwicklung bereit, während die ***SOMI Academy*** Anwender und Führungskräfte schult. SOMI Software realisiert die technische Integration in Kernsysteme, und ***SOMI Services*** stellt den 24/7-Support sowie geregelte Fallback-Routinen sicher.

CUSEA katalysiert SOMI-Knowhow

Seit Juni 2026 wird das Knowhow der Unternehmensgruppe durch unsere eigene Plattformlösung noch smarter für Kunden und Partner zugänglich: Mit CUSEA können Personal-, Service-, Qualifizierungs- und Supportprozesse künftig über eine Plattform konfiguriert werden. Vom Chatbot über Managed Services bis zu Trainings können Kunden künftig verschiedene Bedarfe über eine Plattform steuern. Die bisherigen Anwender sind begeistert und schöpfen daraus Vertrauen, dass KI & Co. nicht nur für Ernüchterung sorgen, sondern auch echten Mehrwert stiften kann.

KONTAKT

SOMI Group GmbH
Kennedyallee 93
60596 Frankfurt am Main
+ 49 69 47891890 0
info@somi.de
www.somi-group.com/de

MAVSECURE · BASISPRÜFUNG

Umsatz sichern: Bleiben Sie ein verlässlicher Partner – auch im NIS2-Zeitalter.

Große Kunden erhöhen ihre Anforderungen an Informationssicherheit. Wer in Audits durchfällt, verliert Aufträge – oft, bevor NIS2 formal greift. Die MavSecure Basisprüfung zeigt Ihnen, wo Sie stehen und was zu tun ist.

Mit der MavSecure Basisprüfung erhalten Sie in wenigen Wochen eine klare, managementtaugliche Grundlage:

- Transparenter Status Ihrer Informationssicherheit – organisatorisch und technisch, strukturiert nach anerkannten Standards.
- Auditfähiger Bericht und übersichtliches Dashboard – verständlich für Geschäftsführung, IT und Kundenaudits.
- Konkreter Maßnahmenplan mit Prioritäten – was sofort nötig ist und was geplant werden kann.
- Wo sinnvoll, prüfen wir gemeinsam, ob Fördermittel Ihren Einstieg zusätzlich unterstützen können.



Ihr Ansprechpartner
Michael Roth

Mavie ONE

Nächster Schritt: Basisprüfung anfragen
https://mavieone.de/kontakt/#termin

E-Mail: info@mavieone.de
Telefon: 06241-9879010

KI im Mittelstand braucht einen Anfang

Wie der Leinsweiler Hof gemeinsam mit MATCHPLAN.AI aus ersten Fragen einen Fahrplan entwickelt

Im Leinsweiler Hof ist die Frage entstanden: Wo kann KI im Arbeitsalltag unterstützen? Welche Anwendungen passen zum Unternehmen? Und wie werden daraus Schritte, die von den Mitarbeitenden mitgetragen werden?

Der Hotel- und Gastronomiebetrieb hat bereits erste KI-Anwendungen ausprobiert. Nun werden die Erfahrungen geordnet, passende Einsatzfelder geprüft und die nächsten Schritte geplant. Die Zusammenarbeit mit MATCHPLAN.AI findet im Rahmen eines mit 80 Prozent geförderten INQA-Coaching-Projekts statt.

Ein gemeinsamer Ausgangspunkt

Zu Beginn schaffen Impulse und Gespräche ein gemeinsames Verständnis: Was kann Künstliche Intelligenz leisten, wo liegen ihre Grenzen und welche Fragen müssen vor der Einführung geklärt werden? Geschäftsführung und Mitarbeitende entwickeln so einen gemeinsamen Blick auf mögliche Anwendungen.

Für den Leinsweiler Hof soll KI kein abstraktes Zukunftsthema bleiben. Entscheidend ist, ob eine Anwendung zum Betrieb passt, den Arbeitsalltag unterstützt und von den Menschen akzeptiert wird, die damit arbeiten.

„Der Leitsatz unserer KI-Vision ist: KI übernimmt die Routine, Menschen schaffen die Momente. Für uns war wichtig, dass daraus ein konkreter Weg für das Unternehmen entsteht und eine Mitarbeiterin künftig als interne Ansprechpartnerin Verantwortung übernimmt“, sagt Sascha Zohner, Geschäftsführer des Leinsweiler Hofs.

Kompetenz bleibt im Unternehmen

Im Mittelpunkt steht die Weiterbildung zur KI-Managerin. Eine Mitarbeiterin des Leinsweiler Hofs soll für diese Aufgabe qualifiziert werden. Nach der Begleitung durch MATCHPLAN.AI steht sie als interne Ansprechpartnerin für KI-Fragen zur Verfügung, bündelt Erfahrungen und bereitet gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen weitere Schritte vor.

Damit bleibt das Wissen im Betrieb. Die KI-Managerin kennt die Abläufe, Anforderungen und Menschen vor Ort. Sie kann Fragen aus dem Arbeitsalltag aufnehmen und dabei helfen, aus einer technischen Möglichkeit eine passende Lösung für den Betrieb zu entwickeln.

Von der Weiterbildung zur Einführung

Eine Weiterbildung schafft die Grundlage. Für die Einführung müssen anschließend konkrete Entscheidungen getroffen werden: Welche Themen werden zuerst bearbeitet? Welche Daten dürfen verwendet werden? Welche Regeln gelten? Und wie lässt sich das Vorhaben im laufenden Betrieb umsetzen?

MATCHPLAN.AI begleitet kleine und mittlere Unternehmen bei diesen Schritten. Das Angebot reicht von Keynotes und Workshops über die Qualifizierung eines KI-Managers bis zur Beratung bei der Einführung Künstlicher Intelligenz. Je nach Voraussetzungen kann die Beratung mit bis zu 80 Prozent gefördert werden.

Das Ziel ist ein umsetzbarer Fahrplan. Unternehmen sollen wissen, womit sie beginnen, wer Verantwortung übernimmt und wie aus ersten Erprobungen verlässliche Arbeitsweisen werden.

KI-Kompetenz für den Mittelstand in der Region

Als strategischer Partner des BVMW Vorder- und Südpfalz bringt MATCHPLAN.AI das Angebot näher an Unternehmen in der Region. Viele Mittelständler haben Fragen zu Künstlicher Intelligenz, aber noch keinen klaren Startpunkt.

Der Leinsweiler Hof zeigt, wie dieser Start aussehen kann: mit offenem Austausch, einer Person mit klarer Verantwortung und Beratung, die an den Bedingungen des Unternehmens ansetzt. MATCHPLAN.AI verbindet dabei drei Schritte: Aufmerksamkeit schaffen, Wissen aufbauen und die Einführung begleiten. Der erste Schritt muss nicht groß sein. Er muss zum Unternehmen passen.

MATCHPLAN.AI

KONTAKT

KI im Unternehmen starten
Kostenloses Erstgespräch mit Dominik Lutz
dl@matchplan.ai
+49 151 537 98 555
www.matchplan.ai

MATCHPLAN.AI ist eine Marke der MATCHPLAN® Connect GmbH

Brückenschlag zwischen Code und Kundennutzen: Warum der Mittelstand auf die UXDEVCON setzt

Der Mittelstand. BVMW begleitet die Fachkonferenz UXDEVCON als offizieller Partner – inklusive Vorteilsangebot für Verbandsmitglieder.

Die digitale Transformation mittelständischer Geschäftsmodelle entscheidet sich längst nicht mehr an der reinen IT-Infrastruktur, sondern an der Qualität digitaler Produkte und Prozesse. Ob modernes B2B-Kundenportal, Steuerungssystem für die Industrie 4.0 oder interne Unternehmenssoftware: Entscheidend für Akzeptanz und Effizienz ist die nahtlose Verbindung aus technischer Leistungsfähigkeit, durchdachter User Experience (UX) und dem zielgerichteten Einsatz Künstlicher Intelligenz. Genau an dieser unternehmenskritischen Schnittstelle setzt die UXDEVCON an. Der Mittelstand. BVMW begleitet die Fachkonferenz als offizieller Partner, um Mitgliedsunternehmen praxisnahen Zugang zu unverzichtbarem Digitalisierungs-Know-how zu eröffnen.

Was ist die UXDEVCON?

Unter dem Leitmotiv **„User Experience und Entwicklung im Zeitalter von KI“** bündelt die UXDEVCON jene Disziplinen, die im unternehmerischen Alltag oft noch getrennt agieren: Design, Software-Engineering und moderne KI-Technologien. Statt theoretischer Abhandlungen setzt die Konferenz auf kompakte, praxisorientierte Fachimpulse, transparente Best Practices und den branchenübergreifenden Dialog auf Augenhöhe.

Das Format richtet sich gezielt an Führungskräfte, IT- und Digitalentscheider, Produktverantwortliche sowie UX-Experten und Entwickler. Nach dem erfolgreichen Auftakt im Frühjahr 2026 versammelt die **UXDEVCON 2027 am 18. März 2027 in Saarbrücken (Saarrondo)** erneut ein Fachpublikum aus der gesamten DACH-Region, um konkrete Antworten auf drängende Zukunftsfragen zu liefern: Wie lassen sich Entwicklungsprozesse durch KI pragmatisch beschleunigen? Wie entstehen intuitive Bedienkonzepte für hochkomplexe B2B-Anwendungen? Und wie sichert man langfristig Softwarequalität und Skalierbarkeit?

Woher kommt das Format?

Hinter der UXDEVCON steht die **Shapefield GmbH** mit Hauptsitz im saarländischen Bexbach und Zweigstelle in Hamburg. Das Unternehmen wurde Ende 2015 von David C. Thömmes gegründet – ursprünglich als Software- und UX-Start-up, heute einer der profiliertesten unabhängigen Full-Service-UX-Dienstleister im deutschsprachigen Raum. Shapefield realisiert anspruchsvolle B2B-Digitalisierungsprojekte für Branchen wie Industrie, Mobility, Health Tech, MedTech, Finance und Enterprise-IT.
Aus der täglichen Projektpraxis mit Mittelständlern und Konzernen entstand die Initiative für eine eigene Konferenz. Denn in der Praxis prallen Design-Entwürfe und technische Machbarkeit allzu oft aufeinander, ein Reibungsverlust, den sich agile Betriebe nicht leisten können. Die UXDEVCON fungiert hier als Scharnier und wird von einem starken Netzwerk aus Wirtschaftsverbänden, Fachvereinen und Innovationsplattformen mitgetragen.



David C. Thömmes und Philipp Grau von Shapefield

Warum wir als BVMW partnerschaftlich an Bord sind

Als Stimme des deutschen Mittelstandes setzt sich der BVMW für Formate ein, die mittelständischen Betrieben handfeste Wettbewerbsvorteile verschaffen. Shapefield ist selbst engagiertes Mitglied im BVMW und verkörpert den Innovationsgeist unserer Mitgliederschaft exemplarisch.
Für unsere Partnerschaft sprechen handfeste unternehmerische Gründe:

- **Praxistransfer statt Elfenbeinturm:**
  Der Mittelstand benötigt keine abstrakten Technologiedebatten, sondern umsetzbare Konzepte für schlanke Teams und realistische Budgets.
- **Nutzerzentrierung als Werttreiber:**
  Intuitive Bedienbarkeit reduziert Schulungszeiten, senkt Fehlerraten im Betrieb und schafft nachhaltige Akzeptanz bei Kunden wie Beschäftigten.



Die UXDEVCON 2027 wird noch größer & informativer

- **Pragmatischer KI-Einsatz:**
  Die Konferenz zeigt auf, wo generative KI heute bereits Entwicklungs- und Designworkflows sinnvoll entlastet und wo menschliche Fachexpertise und Systemarchitektur unverzichtbar bleiben.
- **Effizientes Format:**
  Kompakt auf einen Konferenztag gebündelt, respektiert die Veranstaltung die knappen Zeitbudgets mittelständischer Entscheider.

Exklusiver Mitgliedervorteil: Ihr Rabattcode

Im Rahmen unserer Kooperation profitieren Mitgliedsunternehmen des BVMW von exklusiven Sonderkonditionen für die UXDEVCON 2027. Sichern Sie sich Ihr Ticket mit dem verbandseigenen Rabattcode:

Ihr Partnervorteil: Nutzen Sie bei der Ticketbuchung auf uxdevcon.de den Aktionscode **UXDCBVMW27**, um sich dauerhaft einen Rabatt von 30% zu sichern. Nutzen Sie die Gelegenheit, wertvolle Impulse für Ihre unternehmenseigene Digitalstrategie mitzunehmen und sich mit Experten sowie Unternehmerkollegen branchenübergreifend zu vernetzen.

Veranstaltungsüberblick:

- **Event:** UXDEVCON 2027 – Fachkonferenz für UX, Entwicklung und KI
- **Datum**: Donnerstag, 18. März 2027
- **Ort:** Saarrondo, Europaallee 4a, 66113 Saarbrücken
- **Informationen & Anmeldung:** uxdevcon.de


Holger Peifer von BVMW

KONTAKT

Ansprechpartner bei BVMW:
Holger Mathias Peifer
Repräsentant Saarland Nord/West

holger.peifer@bvmw.de

DEMANDO

Trusted Workplace



Ist Ihr digitaler Arbeitsplatz wirklich sicher?

Cyberangriffe, Homeoffice, mobile Geräte und steigende Sicherheitsanforderungen machen IT-Sicherheit immer komplexer.

DEMANDO Trusted Workplace ergänzt unser **Workplace as a Service** um ein integriertes Sicherheitskonzept und verbindet den zuverlässigen Betrieb digitaler Arbeitsplätze mit gezielten Schutzmaßnahmen.

QR-Code scannen und mehr über Trusted Workplace erfahren

DEMANDO Trusted Workplace

Sicher arbeiten. Überall. Jederzeit. Ohne Kompromisse

Administrative Zugriffe
Rollen und Zugriffe klar absichern

Identitäten
Konten durch MFA absichern

Arbeitsplätze
Endgeräte aktuell und sicher halten

Netzwerk
Zugriffe begrenzen, Systeme sicher trennen

Kontinuierliche Überwachung
Auffälligkeiten frühzeitig erkennen und reagieren

DEMANDO GmbH
Europaallee 10
67657 Kaiserslautern

0631 8001-6000
info@demando.de
www.demando.de

Heim + Feit Bürotechnik – moderne Lösungen für das Büro von heute



Digitalisierung verändert die Arbeitswelt – doch am Ende müssen Technik, Prozesse und Menschen zusammenpassen. Genau hier setzt Heim + Feit Bürotechnik GmbH an. Das saarländische Unternehmen begleitet seine Kunden rund um moderne Bürokommunikation und verbindet klassische Bürotechnik mit den digitalen Lösungen von morgen.

Ein Schwerpunkt liegt seit vielen Jahren im Bereich Drucken, Kopieren und Scannen. Dabei geht es längst nicht mehr nur darum, das passende Gerät aufzustellen. Heim + Feit entwickelt individuelle Lösungen, die zum tatsächlichen Bedarf eines Unternehmens passen – von einzelnen Arbeitsplatzdruckern bis hin zu leistungsfähigen Multifunktionssystemen. Beratung, Lieferung, Installation und technischer Service kommen dabei aus einer Hand.

Auch bei der Präsentations- und Konferenztechnik hat sich viel verändert. Digitale Whiteboards und interaktive Displays machen Besprechungen, Schulungen und Präsentationen deutlich flexibler. Inhalte können gemeinsam bearbeitet, präsentiert und digital weitergegeben werden. Heim + Feit unterstützt Unternehmen bei der Auswahl und Einführung dieser modernen Lösungen.

Ein immer wichtigerer Bereich ist das Dokumentenmanagement. Unternehmen müssen täglich große Mengen an Rechnungen, Verträgen, Personalunterlagen und Geschäftsdokumenten verarbeiten. Digitale Workflows helfen dabei, Informationen schneller zu finden, Prozesse zu vereinfachen und Dokumente strukturiert sowie revisionssicher zu archivieren.

Besonders aktuelle Anforderungen wie die E-Rechnung zeigen, wie wichtig funktionierende digitale Prozesse inzwischen sind. Gleiches gilt für Entgeltunterlagen und Personalunterlagen, bei denen Unternehmen gesetzliche Vorgaben und Aufbewahrungspflichten berücksichtigen müssen. Heim + Feit unterstützt seine Kunden dabei, aus einzelnen Anforderungen einen durchgängigen digitalen Prozess zu entwickeln.

Das Ziel ist dabei nicht Digitalisierung um jeden Preis. Technik soll den Arbeitsalltag einfacher machen, Zeit sparen und Abläufe verbessern.

Mit Erfahrung in der Bürotechnik, persönlicher Beratung und einem starken technischen Service verbindet Heim + Feit Bürotechnik Bewährtes mit neuen digitalen Möglichkeiten – und versteht sich damit als Partner für Unternehmen, die ihr Büro effizient, sicher und zukunftsfähig aufstellen möchten.

KONTAKT

Heim + Feit Bürotechnik GmbH
Am Roßberg 1
Industriegebiet Lisdorfer Berg
66740 Saarlouis
Telefon: 06831- 122 122
saarlouis@heimundfeit.de
https://www.heimundfeit.de/

innoforum
DISPLAY SOLUTIONS

30 JAHRE INNOFORUM

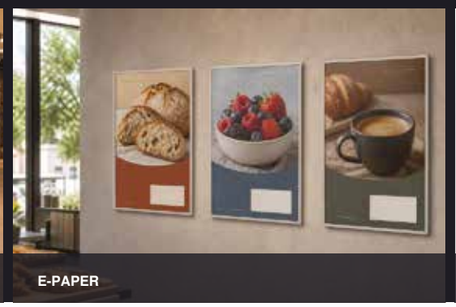
20 Jahre Kompetenz
in Digital Signage.


3D HLD · MESSE & EVENTS


13" REGALDISPLAY · RETAIL



KUNDENSTOPPER


E-PAPER


ANALYSE & SENSORIK

Digitale Kommunikation, die wirkt.

Von normalen Monitoren, hellen Schaufenstermonitoren, holografischen 3D-Systemen bis hin zu farbigen E-Papern und Sensoriklösungen. Ansteuerbar mit einer leistungsstarken und anpassungsfähigen Software. Beispiele finden Sie auf unserer Webseite www.innoforum.de

01 Holografische 3D Displays
Räumliche Darstellung ohne Brille für POS, Messen und Showrooms.

02 KI & Interaktion
Avatare und Chatbots für digitale Beratung und dialogorientierte Anwendungen.

03 Digital Signage & Sensorik
Professionelle Displays und intelligente Sensoren für Information und Analyse.

04 Energieeffiziente Displays
Farbige Anzeigen mit praktisch null Stromverbrauch im laufenden Betrieb.

Technisch. Klar. Verlässlich.

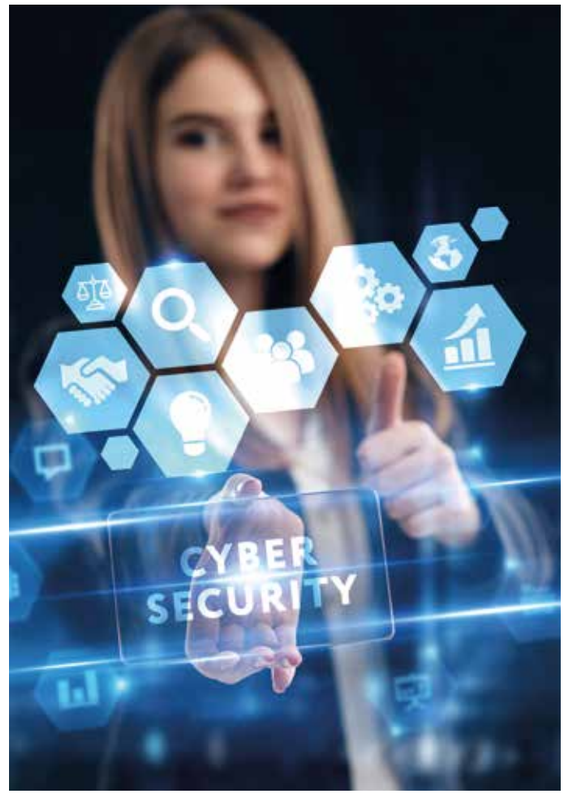
Planung · Implementierung · Service

innoforum GmbH
Birkenwaldstraße 38
63179 Obertshausen (Hausen)
www.innoforum.de

Hinweis: Einzelne Abbildungen wurden mithilfe generativer KI erstellt.

NIS-2 und Cyber-Security im Mittelstand:
Jetzt Risiken minimieren und Richtlinien umsetzen

Mit der europäischen NIS-2-Richtlinie erreichen die Anforderungen an die IT-Sicherheit eine neue Dimension. Betrafen strengere Regelungen bisher vor allem Betreiber Kritischer Infrastrukturen (KRITIS), weitet NIS-2 den Kreis der betroffenen Unternehmen drastisch aus. Auch zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Rheinland-Pfalz und im Saarland – etwa aus den Bereichen Fertigung, Chemie, Logistik oder digitale Dienstleistungen – fallen nun unter die Pflicht zur Umsetzung strenger Risikomanagement-Maßnahmen und kurzfristiger Meldepflichten. Wer diese Vorgaben ignoriert, riskiert nicht nur erhebliche Bußgelder, sondern setzt im Ernstfall die Existenz des eigenen Betriebs aufs Spiel.



Cyber-Resilienz als Chefsache

Cyber-Gefahren wie Ransomware, CEO-Fraud oder Angriffe auf die Lieferkette gehören zu den größten Risiken für den Mittelstand. NIS-2 nimmt die Geschäftsführung dabei direkt in die Pflicht: IT-Sicherheit ist endgültig zur nicht delegierbaren Leitungsaufgabe geworden. Es geht nicht mehr nur um technische Schutzwall-Lösungen, sondern um eine ganzheitliche Sicherheitskultur – von regelmäßigen Mitarbeiterschulungen über Business-Continuity-Pläne bis hin zur lückenlosen Überwachung der eigenen IT-Infrastruktur.

Der BVMW als Kompass und Netzwerkpartner

Die Umsetzung der neuen Richtlinien stellt viele Betriebe vor organisatorische und finanzielle Hürden. Der BVMW Rheinland-Pfalz und Saarland steht seinen Mitgliedern dabei als verlässlicher Partner zur Seite. Über unser starkes Netzwerk vermitteln wir den direkten Kontakt zu zertifizierten IT-Sicherheitsexperten, Datenschutzberatern und Fachexperten für Cyber-Resilienz. In praxisorientierten Netzwerkevents und Informationsformaten erfahren Unternehmer, wie sie die gesetzlichen Mindestanforderungen effizient im Betrieb verankern können.

Schnelle Hilfe im Notfall: Die ZAC-Meldestellen

Sollte es trotz aller Vorsichtsmaßnahmen zu einem Sicherheitsvorfall oder Cyber-Angriff kommen, ist schnelles und professionelles Handeln entscheidend. Neben der internen Incident Response bieten die Landeskriminalämter mit den Zentralen Ansprechstellen Cybercrime (ZAC) vertrauliche Erstkontaktstellen speziell für die Wirtschaft an. Die ZAC-Experten unterstützen betroffene Unternehmen, koordinieren die Ermittlungen und geben wertvolle Handlungsempfehlungen:

- **ZAC Rheinland-Pfalz (Landeskriminalamt RLP):**

  Ansprechstelle für Unternehmen aus RLP mit Informationen und Kontaktdaten unter:
  https://www.polizei.rlp.de/die-polizei/dienststellen/landeskriminalamt-rheinland-pfalz/service-und-ansprechstellen/zentrale-ansprechstelle-cybercrime-zac

- **ZAC Saarland (Landespolizeipräsidium Saarland):**

  Direkter Kontakt und Informationen für saarländische Unternehmen unter:
  https://www.saarland.de/polizei/DE/themen-aufgaben/kriminalitaet/zac

Nutzen Sie die Kompetenz des BVMW-Netzwerks, um Ihr Unternehmen vor digitalen Bedrohungen zu schützen und NIS-2-konform aufzustellen.

Begegnungen,
die den Mittelstand bewegen

Events und Networking

Aus einer Idee wird ein starker Messestand.







Individualstände

Marketing Equipment

Mietmöbel

Systemstände

RVS
Messebau und Marketing-Equipment

Bassenheimer Straße 1 ◆ 56299 Ochtendung
www.rvs-messebau.de

Full-Service Messebau

**Individuelle Messestände, professionell geplant, hochwertig produziert und termingerecht umgesetzt - alles aus einer Hand.
Vom kompakten Eckstand bis zur großformatigen Markenwelt: geplant für die jeweilige Zielsetzung, Fläche und Unternehmensidentität.**

Sprechen wir über Ihren Auftritt. Erzählen Sie uns von Ihnen und Ihrem Projekt.

+49 (0)2625 956458

110 Quadratmeter. 47 Stunden. Ein Messestand.

Eine Unternehmerstory aus dem Mittelrhein

Innerhalb von nur 47 Stunden sprang RVS Messebau aus Ochtendung für einen ausgefallenen Messebauer ein, entwickelte ein neues Standkonzept, plante die Technik, koordinierte Partner und setzte einen 110 Quadratmeter großen Messestand vollständig um. Eine Leistung, die zeigt, was Mittelstand ausmacht.

Zwei Tage vor Eröffnung der MEDICA in Düsseldorf, einer der weltweit bedeutendsten Medizinfachmessen, erhielt Ralf Rütten einen Anruf. Ein Aussteller stand praktisch ohne Messestand da. Der ursprünglich beauftragte Messebauer würde nicht kommen. Auf der rund 110 Quadratmeter großen Fläche lag lediglich Laminat direkt auf dem Hallenboden. Was normalerweise über Wochen geplant, abgestimmt und produziert wird, musste nun in weniger als zwei Tagen funktionieren.

Für RVS begann ein Wettlauf gegen die Zeit.

Gemeinsam mit dem Kunden und den Lieferanten entwickelte das Team innerhalb weniger Stunden ein neues Standkonzept, fertigte technische Zeichnungen an, bestellte Material und plante den Bodenaufbau neu. In der knapp verbleibenden Zeit entstand ein kompletter Messestand – wörtlich aus dem Boden gestampft.

„So etwas funktioniert nur mit einem hoch motivierten Team und einem absolut zuverlässigen Netzwerk“, sagt Ralf Rütten.

Vom Tischler zum Messebauer

Dass Rütten in solchen Situationen nicht lange diskutiert, sondern Lösungen sucht, hat viel mit seinem beruflichen Weg zu tun. Nach seiner Ausbildung zum Tischler absolvierte er ein Betriebswirtschaftsstudium an der Möbelfachschule MÖFA in Köln und arbeitete anschließend zehn Jahre bei einem Softwareunternehmen.

Dort verlagerte sich sein Tätigkeitsfeld zunehmend in Richtung Veranstaltungsorganisation. Schließlich verantwortete er die Messeauftritte und arbeitete dabei mit verschiedenen Messebauunternehmen zusammen. Genau dort entstand die Idee für den eigenen Weg.

Denn Rütten erlebte immer wieder ähnliche Probleme: Messestände entsprachen nicht den Vorgaben, die Qualität ließ zu wünschen übrig und Projekte wurden nicht zuverlässig fertiggestellt. Mit seinem, wie er selbst sagt, „noch schlagenden Herz als Handwerker“ begann er 2004 schließlich, Messestände selbst zu realisieren.

Qualität heißt vor allem Verlässlichkeit

Ausgerechnet die Punkte, die Ralf Rütten früher als Auftraggeber vermisst hatte, bilden heute den Kern von RVS: Qualität, Kommunikation und Termintreue.
Dass dieser Anspruch bei den Kunden ankommt, zeigt sich in langjährigen Beziehungen. Selbst Kunden, die zwischenzeitlich mit anderen Anbietern gearbeitet haben, finden des Öfteren den Weg zurück zu RVS. Auch die persönliche Kommunikation spielt eine zentrale Rolle. „Bei uns sprechen Sie mit Menschen, nicht mit der KI“, lautet einer der Grundsätze des Unternehmens. Dahinter steht ein einfaches Prinzip: erreichbar sein, Verantwortung übernehmen und gemeinsam Lösungen finden.

RVS arbeitet bewusst mit einem ausgewählten Kundenkreis, um den hohen Anspruch an Termintreue und Kundenzufriedenheit sicherzustellen. Zu den Unternehmen und Marken, für die RVS bereits tätig war, gehören unter anderem Porsche Nardo, Schmitz-Cargobull, Siemens, Löwenstein Medical und Bank of America.

Auf welchen Auftrag Ralf Rütten besonders stolz ist? Einen einzelnen möchte er nicht herausheben. Stolz sei man auf die Teamleistung der vergangenen Jahre.



Ralf Rüttens Messe-Tipp
Messeauftritte können gefördert werden. Je nach Programm sind Zuschüsse für Standmiete, Standbau oder internationale Messebeteiligungen möglich.

KONTAKT

RVS Messebau und Marketing-Equipment
Bassenheimer Str. 1
56299 Ochtendung

Telefon 02625 956458
www.rvs-messebau.de

Cocktail CHEF
Gonsenheim



Die mobile
Cocktailbar
für Ihr Firmenevent

Vollautomatische Cocktailanlage oder unser original Cocktailchef-Taxi mit Servicepersonal– wir bringen die Bar zu Ihrer Feier in Mainz und Umgebung.

IDEAL FÜR

- Firmenfeiern & Sommerfeste
- Kundenevents & Messen
- Neueröffnungen
- Mitarbeiterevents & Jubiläen

IHR VORTEIL

- Wir liefern & weisen Sie ein
- Auch zur Selbstnutzung (SOLO)
- Zusatzeinnahmen möglich
- Schnell, frisch, lecker

1 Drink wählen 2 Knopf drücken 3 Cocktail genießen



COCKTAILCHEF-TAXI
Mit Servicepersonal
- unser PT Cruiser



**SCHNELL
FRISCH
LECKER**



ANLAGE SOLO
Zur Selbstnutzung
oder mit Servicepersonal

0151/68468979
COCKTAILCHEF Gonsenheim
BvS4you
Jahnstrasse 5 · 55124 Mainz
Email: gonsenheim@cocktailchef-anlage.de
www.cocktailchef-anlage.de/gonsenheim

Jetzt anfragen

LICHT - TON - VIDEO - BÜHNE
VERMIETUNG & SERVICE
GIGX
VERANSTALTUNGSTECHNIK
Ihr Technik-Partner für Firmenevents, die begeistern.
www.GIGX.eu info@GIGX.eu



Solide Fundamente für das Wachstum im Mittelstand

Finanzen und Liquidität

Mehr Liquidität, minimales Risiko, maximales Wachstum – Ihr Erfolg auf schlaue Art.

Hinter jedem erfolgreichen Geschäft stehen fundierte Entscheidungen. Doch fehlerhafte B2B-Adressdaten, ausbleibende Kundenzahlungen oder unentdeckte Bonitätsrisiken bremsen Ihr Unternehmenswachstum massiv aus. Wer zu viel Zeit mit der manuellen Datenkorrektur im CRM verliert oder auf unbezahlten Rechnungen sitzen bleibt, verschenkt wertvolle Liquidität.

CRIF Kaiserslautern bietet Ihnen maßgeschneiderte Risikomanagementlösungen, die exakt dort ansetzen, wo Ihr Business Unterstützung braucht. Als spezialisierter Partner für kleine und mittelständische Unternehmen kombinieren wir intelligentes Kreditmanagement mit modernen Marketing-Services für eine zukunftssichere Unternehmensführung.

Unsere Kernkompetenzen für Ihren Vorsprung:

- Kreditmanagement & Risikolösungen:
  Sichern Sie Ihre Geschäfte ab, bevor Risiken entstehen, und treffen Sie datenbasierte Kreditentscheidungen.
- Debitoren- & Forderungsmanagement:
  Sorgen Sie für pünktliche Zahlungseingänge und stärken Sie nachhaltig Ihre Liquidität.
- Professionelle Marketing-Services:
  Gewinnen Sie Neukunden ohne hohe Streuverluste durch präzise B2B-Adressdaten, tiefgehende Datenanalysen und optimiertes Master Data Management.
- Strategische Beratungsleistungen:
  Optimieren Sie Ihren Vertrieb authentisch und steigern Sie Ihren Gewinn durch smarte Beratung.

Es kommt nicht immer auf die Größe an, sondern auf die richtige Strategie. Wir beraten Sie flexibel, persönlich und absolut praxisorientiert. Schützen Sie Ihr Kapital und finden Sie schneller die richtigen Kunden.

Nehmen Sie jetzt Kontakt zu den Experten von CRIF Kaiserslautern auf und vereinbaren Sie Ihr persönliches Beratungsgespräch.

Weitere Informationen:
CRIF Kaiserslautern – Martin Kirch KG
Partnerunternehmen: creditbuero.de
Risikomanagementlösungen GmbH
Martin Kirch: m.kirch@crif-kaiserslautern.de
Peter Krummeck: p.krummeck@crif-kaiserslautern.de
www.schutz-radar.de und www.creditbuero.de

KONTAKT

CRIF
Together to the next level

CRIF Kaiserslautern Martin Kirch KG
Richard-Wagner-Str. 33
67655 Kaiserslautern
+49 631 36695 0
info@crif-kaiserslautern.de
www.crif-kaiserslautern.de





WIR FÖRDERN
DEN MITTELSTAND

Investieren Sie jetzt in Ihre Geschäftsidee
und die Zukunft Ihres Unternehmens
mit den Förderangeboten der ISB.

Interesse? Ausführliche Informationen
zu unseren Produkten erhalten Sie
unter Telefonnummer 06131 6172-1333
oder unter www.isb.rlp.de.

ZUKUNFT. FÖRDERN. WERTE SCHAFFEN.

ISB | Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz

Wie ein strategischer Finanzexperte als Partner Unternehmen in (un-)sicheren oder herausfordernden Zeiten hilft

„Viele Unternehmer schieben Themen vor sich her, auch weil Fragen nicht eindeutig geklärt werden oder wurden", berichtet Christian Demuth, freier Vermittler von Unternehmenslösungen in den Bereichen Versicherung, Investment und Finanzierung.

„Betriebliche Altersversorgung, die eigene Absicherung als Geschäftsführer, Unternehmensversicherungen oder die Anlage und Vermehrung von Unternehmensgeldern - im Tagesgeschäft bleibt Unternehmen oft wenig oder keine Zeit", sagt er.

Konzept statt Produkt: Die 3 Säulen in Unternehmen

Seine Beratung umfasst dabei unter anderem Gesundheit und Pflege, Risikoabsicherung, Investment und Geldanlage (Vermögensaufbau und Vermögensverwaltung), Finanzierungen, Erben und Vererben sowie die Begleitung von Übernahme von Unternehmen und Unternehmensnachfolge. Auch spezielle Lösungen wie Managerhaftung, Liquiditäts- und Bonitätssicherung, Schutz vor Zahlungsausfällen oder Insolvenz sowie betriebliche Alters- (bAV) und Krankenversicherung (bKV) gehören dazu.

Einen aktuellen Schwerpunkt legt er auf die häufig vernachlässigten Themen der Cyberversicherung, Mitarbeiterbindung durch betriebliche Vorsorgelösungen, Geschäftsführerversorgung sowie die Überprüfung bestehender Absicherungen auf Vollständigkeit und Kostenersparnis.

Seit 22 Jahren: Lücken finden, bevor sie zum Problem werden.

„Entscheider haben begrenzte Zeitkapazitäten und wollen Komplexes einfach und verständlich. Auf den Punkt ohne zu viel 'Blabla' drumherum. Da geht es um betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, es geht um realen Bedarf und den Nutzen, der in Summe daraus langfristig entsteht und darum, ob die Vertragsbedingungen im Leistungsfall auch wirklich greifen", so Demuth.

Und Investment und Geldanlage sei ohnehin Vertrauensfrage und eng zu betreuen. Das Abwägen von Chancen, Risiken, Rendite und langfristigem Erfolg hängt von der gemeinsamen strategischen Zielsetzung ab.

Als freier Vermittler Fokus auf Bedarf, Nutzen und Zielsetzung: „Haben Sie alles was Sie brauchen? Brauchen Sie alles was Sie haben?"

Nicht jeder Anbieter habe alle benötigten Lösungen oder sei in allen Bereichen gleich gut oder stark aufgestellt. Die Mischung aus den jeweils passenden Absicherungs- und Vorsorgelösungen mache die jeweilige Konzeptentwicklung u.a. nach Preis, Leistung, Rendite und Service für seine Kunden langfristig sehr attraktiv.

„Ich bin dabei stets zentraler Ansprechpartner für meine Kunden, auch wenn sich Verträge und Anbieter ändern, und begleite meine Kunden langfristig", so Demuth.

Insbesondere Kunden, die schon anderweitig schlechte Erfahrungen gemacht haben, fühlen sich bei ihm abgeholt und verstanden, bleiben langfristig.



KONTAKT

Demuth Finanz
Gangolfstr. 22
66787 Wadgassen

Telefon +49 162 6189109
E-Mail christian@demuth-finanz.de
Webseite: www.demuth-finanz.de



Passende Fördermittel finden: Die wichtigsten Anlaufstellen für den Mittelstand

Ob Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder Existenzgründung – öffentliche Fördermittel von Bund und Ländern bieten kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) wertvolle finanzielle Handlungsspielräume. Die Orientierung im Förderdschungel fällt vielen Betrieben jedoch schwer. Nachfolgend finden Sie die zentralen Portale und Förderbanken auf einen Blick:

Nationale Fördermittelportale

- **Förderdatenbank des Bundes:**
  Der beste Einstieg für die Gesamtsuche nach Programmen von EU, Bund und Ländern: www.foerderdatenbank.de

- **KfW Bankengruppe:**
  Zinsgünstige Kredite, Eigenkapitalstärkung und Förderungen für Innovationen sowie Energieeffizienz: www.kfw.de

- **BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle):**
  Zuschüsse für Unternehmensberatung, Energieberatung und Elektromobilität: www.bafa.de

Regionale Ansprechpartner in der Region

- **Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB):**
  Zentrale Förderbank in RLP für Mittelstandskredite, Innovationszuschüsse und Nachfolgefinanzierungen: www.isb.rlp.de

- **Saarländische Investitionskreditbank (SIKB):**
  Der erste Ansprechpartner im Saarland für Gründungs-, Wachstums- und Investitionsdarlehen: www.sikb.de

Glück fürs Land – das macht Lotto Rheinland-Pfalz so einzigartig

Christian Baldauf ist neuer Geschäftsführer bei Lotto Rheinland-Pfalz



Christian Baldauf ist seit dem 1. Mai 2026 neuer Geschäftsführer von Lotto Rheinland-Pfalz. Mit ihm hat das Koblenzer Glücksspielunternehmen Lotto eine erfahrene Führungspersönlichkeit gewonnen, die die politischen und gesellschaftlichen Strukturen in Rheinland-Pfalz seit vielen Jahren aus nächster Nähe kennt und die Anliegen im Land sicher einordnen kann. Wir haben mit ihm über seine Ziele und Visionen gesprochen.

Herr Baldauf, Sie sind seit Mai neu in Ihrem Amt. Was ist Ihnen besonders wichtig in Ihrer neuen Funktion?

Christian Baldauf: Mir liegt am Herzen, dass wir das Vertrauen der Menschen in Rheinland-Pfalz jeden Tag neu verdienen: mit Transparenz, Verlässlichkeit und einem Angebot, das Freude macht, aber immer verantwortungsvoll bleibt. Wir wollen unsere Klassiker wie LOTTO 6aus49 oder die GlücksSpirale weiter stärken und gleichzeitig die Produkte und Prozesse modern weiterentwickeln – in den Annahmestellen genauso wie online. Und ganz zentral: Unsere Wirkung für das Land wollen wir spürbar halten und ausbauen – zum einen Gewinne ermöglichen, aber zum anderen auch nachhaltig Mittel fürs Gemeinwohl erwirtschaften.

Man kann in den klassischen Lotto-Annahmestellen spielen und auch online unter lotto-rlp.de. Stehen diese beiden Vertriebswege nicht in Konkurrenz zueinander?

Christian Baldauf: Die rund 870 Lotto-Annahmestellen überall im Land sind unser Rückgrat. Dort – in jeder sechsten Ortsgemeinde – entstehen Vertrauen, Beratung und Nähe. Dort machen wir knapp 70 Prozent unseres Umsatzes. Gleichzeitig wächst aber auch unser Online-Angebot maßvoll weiter. Unser Ziel ist, dass Menschen überall sicher spielen können: in der Annahmestelle um die Ecke oder bequem per Internetseite und App.

Blicken wir mal auf die Geschäftszahlen. Wie haben sich die Umsätze Jahr 2026 bisher entwickelt?

Christian Baldauf: Bislang haben sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr weiter positiv entwickelt. Und da hatten wir schon das zweitbeste Ergebnis seit 2008. Wir liegen im Moment mit rund drei Prozent im Plus und hoffen, diesen Trend bis zum Jahresende fortführen zu können. Wir haben im LOTTO 6aus49 eine sehr lange Jackpotphase über 50 Millionen Euro gehabt. Er stand über 25 Ziehungen hintereinander bei diesem Betrag. Kein Spielteilnehmer hat in dieser Zeit die 6 Richtigen mit der richtigen Superzahl getippt. Das gab es in der Geschichte dieser Lotterie noch nie. Man kann sagen: Lotto ist unser „rising star" des laufenden Jahres. Nicht vergessen wollen wir natürlich auch nicht unsere europäische Lotterie Eurojackpot, bei der es Jackpothöhen bis 120 Millionen Euro gibt.

Was macht denn das Unternehmen Lotto Rheinland-Pfalz besonders attraktiv und einzigartig?

Christian Baldauf: Darauf kann es nur eine Antwort geben: unsere Gemeinwohlorientierung. Es gibt in diesem Bereich drei Aspekte, von denen ich behaupte, dass diese nur von ganz wenigen Unternehmen bedient werden: Da sind zum einen unsere Abgaben an das Land: Wir erwirtschaften derzeit 151 Millionen Euro pro Jahr, also jeden Tag rund 414.000 Euro, für das Gemeinwohl in Rheinland-Pfalz. Weiterhin unterstützen wir mit unserer Lotto-Stiftung jährlich rund 1.300 Projekte aus den Bereichen Sport, Soziales, Wohlfahrt und Kultur mit mehr als 1,7 Millionen Euro. Und auf den Benefizevents unserer beiden starken Charity-Partner Lotto-Elf und Mainzer Hofsänger sammeln wir außerdem jedes Jahr rund 500.000 Euro. Das alles kann uns zurecht stolz machen.

Man erwartet von einem neuen Geschäftsführer ja immer neue Ideen und Impulse. Worauf kann man sich da bei Lotto Rheinland-Pfalz einstellen?

Christian Baldauf: Zunächst einmal muss ich sagen, dass mein Vorgänger Jürgen Häfner einen sehr guten Job gemacht hat. Das Haus ist sehr gut aufgestellt und arbeitet in allen Bereich sehr professionell. Ich werde mir in den kommenden Monaten alles genau anschauen und dann gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen überlegen, wo wir etwas verändern oder Neues etablieren können. Mir ist beim Blick in die Zukunft des Unternehmens nicht bange.
Wir werden uns auf jeden Fall im Bereich Social Media noch stärker aufstellen als das bislang der Fall war, denn dort liegen große Potenziale. Und wir werden noch stärker als bisher berichten, wieviel wir Tag für Tag für das Gemeinwohl in Rheinland-Pfalz tun. Das müssen wir den Menschen erzählen, denn das ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal und grenzt uns von anderen Anbietern in der Glücksspielbranche ab.



© Creative Moments

KONTAKT

Lotto Rheinland-Pfalz
Pressesprecher Clemens Buch
Ferdinand-Sauerbruch-Str. 2
56073 Koblenz
E-Mail pressestelle@lotto-rlp.de
Webseite: www.lotto-rlp.de



Gut verdient – aber wann ist genug?

5 typische Fehler von Unternehmern bei der Ruhestandsplanung

Unternehmer planen Investitionen, Personal und die Zukunft ihres Betriebs oft Jahre im Voraus. Die eigene Zukunft? Läuft häufig nebenher. Irgendwann wurde eine Versicherung abgeschlossen, ein Depot aufgebaut, vielleicht eine Immobilie gekauft. Und das Unternehmen ist schließlich auch noch etwas wert. Wird schon reichen. Doch reicht es wirklich – und vor allem: Ab wann könnte ich es mir leisten, weniger oder gar nicht mehr zu arbeiten?

Genau auf diese Frage fehlt häufig eine konkrete Antwort. Fünf typische Fehler stehen einer klaren Planung im Weg.

1. Vermögen haben – aber keinen Plan

Viele Unternehmer wissen, was sie besitzen, aber nicht, welches monatliche Nettoeinkommen ihr Vermögen später ermöglicht. Versicherungen, Depots, Immobilien und Rentenansprüche allein ergeben noch keine Ruhestandsplanung. Erst wenn klar ist, wie man später leben möchte, lässt sich berechnen, welches Vermögen dafür benötigt wird – und wann genug wirklich genug ist.

2. „Meine Firma ist meine Altersvorsorge“

Ein riskanter Gedanke. Der heutige Unternehmenswert ist nicht automatisch der Betrag, der beim späteren Verkauf auf dem Konto landet. Vielleicht fehlt zum gewünschten Zeitpunkt ein Käufer, der Verkaufserlös fällt niedriger aus oder der Betrieb entwickelt sich anders als erwartet. Wer seinen Ruhestand überwiegend auf den Unternehmenswert baut, macht seine Zukunft von einer großen Unbekannten abhängig.



3. Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten verschenken

Gerade Unternehmer und Geschäftsführer verfügen über interessante Möglichkeiten, ihre Ruhestandsversorgung steuerlich effizient zu gestalten. Betriebliche Altersversorgung, private Vermögensstruktur und die spätere Auszahlung sollten sinnvoll aufeinander abgestimmt werden. Entscheidend ist nicht das einzelne Produkt, sondern eine durchdachte Gesamtstrategie.

4. Sich den Ruhestand schönrechnen

4.000 Euro erwartetes Einkommen sind nicht automatisch 4.000 Euro zum Leben. Steuern, Kranken- und Pflegeversicherung, Inflation und unerwartete Ausgaben gehören in die Rechnung. Ebenso wichtig ist die Frage, wie lange das Vermögen reichen muss und was passiert, wenn sich die Kapitalmärkte schlechter entwickeln als erwartet.

5. Zu spät erkennen, dass früher mehr möglich gewesen wäre

Viele Unternehmer planen, bis 65 oder 67 zu arbeiten, ohne zu wissen, ob das finanziell überhaupt notwendig ist. Vielleicht wäre ein früherer Ausstieg, eine schrittweise Unternehmensübergabe oder eine reduzierte Tätigkeit bereits Jahre vorher möglich. Wer seine finanzielle Unabhängigkeit nicht berechnet, erkennt diese Freiheit möglicherweise nie.

Ruhestand ist mehr als eine Zahl

Wann soll das Unternehmen übergeben oder verkauft werden? Welche Einkünfte stehen wann zur Verfügung? Wie sind der Partner und die Familie abgesichert? Und was passiert, wenn sich persönliche Wünsche oder wirtschaftliche Rahmenbedingungen verändern?

Eine gute Ruhestandsplanung betrachtet deshalb das gesamte Vermögen, berücksichtigt beide Partner und wird regelmäßig überprüft und an neue Lebenssituationen angepasst.
Die entscheidende Frage lautet nicht nur: Wie viel Vermögen habe ich? Sondern: Ab wann kann ich es mir leisten, so zu leben, wie ich möchte?

KONTAKT

Bernd Regneri
Goethestr. 7
66121 Saarbrücken
+49 178 2127997
info@ruhestandskompass.de
www.ruhestandskompass.de

Luft zum Atmen für den Mittelstand: Die zentralen Finanz-Forderungen des BVMW



Der Mittelstand ist das wirtschaftliche Rückgrat von Rheinland-Pfalz, dem Saarland und ganz Deutschland. Doch anhaltend hohe Energiepreise, steigende Abgabenlasten, bürokratische Hürden und eine schleppende Konjunktur setzen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) immens unter Druck. Um Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft und Arbeitsplätze nachhaltig zu sichern, fordert der BVMW von der Politik unverzügliche und spürbare finanzielle Entlastungen.

Kernelemente für eine zukunftsfähige Wirtschaftspolitik

Der BVMW verleiht den Anliegen der Betriebe eine unüberhörbare Stimme. Unsere zentralen Kernforderungen an die Politik umfassen:

- **Spürbare Steuersenkungen:**
  Reduzierung der Unternehmensbesteuerung auf ein international wettbewerbsfähiges Niveau unter 25 Prozent sowie die Anhebung von Freibeträgen und Abschreibungsmöglichkeiten (spürbare Ausweitung der degressiven AfA), um Investitionen in neue Technologien zu erleichtern.

- **Bezahlbare Energiepreise:**
  Dauerhafte Senkung der Stromsteuer auf das europäische Mindestmaß sowie eine Deckelung der Netzentgelte. Nur so bleiben energieintensive Mittelständler und Handwerksbetriebe in der Region konkurrenzfähig.

- **Begrenzung der Sozialabgaben:**
  Wirksame Deckelung der Lohnnebenkosten bei maximal 40 Prozent, um den Faktor Arbeit nicht weiter zu verteuern und Beschäftigung zu sichern.

- **Echter Bürokratieabbau mit Finanzwirkung:**
  Befreiung von praxisfernen Berichtspflichten und Dokupflichten. Bürokratie bindet wertvolle Kapazitäten und verursacht jedes Jahr Milliardenkosten im Mittelstand, die stattdessen in Innovationen fließen sollten.

Gemeinsam mehr erreichen: Werden Sie jetzt BVMW-Mitglied! Eine starke politische Interessensvertretung lebt von der Stärke ihrer Gemeinschaft. Je mehr Unternehmerinnen und Unternehmer sich zusammenschließen, desto nachdrücklicher können wir unsere Forderungen gegenüber Entscheidungsträgern in Mainz, Saarbrücken, Berlin und Brüssel durchsetzen.

Werden Sie Teil des starken BVMW-Netzwerks in Rheinland-Pfalz und im Saarland. Profitieren Sie von exklusiven Kontakten, wertvollem Know-how-Transfer und setzen Sie gemeinsam mit uns ein klares Zeichen für einen handlungsfähigen, entlasteten und starken Mittelstand.
Jetzt Mitglied werden und unsere Gemeinschaft stärken!
Informieren Sie sich unter www.bvmw.de/rs und gestalten Sie die Wirtschaftspolitik von morgen aktiv mit.



Starke Netzwerke für reibungslose Transporte

Logistik und Lieferketten

Von Dänemark nach Pirmasens: Zurück zur einfachen Logistik

2022 entsteht in Skandinavien ST Logistics (STL) – mit einer klaren Haltung: weniger Systemkomplexität, mehr Effizienz und Klarheit in den Prozessen. Genau daraus wächst der Anspruch Logistik einfacher, flexibler und näher an den realen Anforderungen der Kunden zu gestalten. Statt überladener Systeme rückt ein Ansatz in den Mittelpunkt, der Technik verständlich macht und Automatisierung greifbar werden lässt.

Autonome Robotik als neuer Ansatz

Im Mittelpunkt stehen Autonomous Mobile Robots (AMR). Die Technologie kommt mit starkem Rückenwind aus China, doch Europa verlangt mehr als leistungsfähige Hardware. Gefragt sind Engineering, Integration, Beratung und Verständnis für lokale Prozesse. STL verbindet deshalb chinesische Robotik mit europäischer Planungskompetenz. Damit die Systeme, technisch stark, wirtschaftlich sinnvoll und für den Kunden nachvollziehbar bleiben.

Gerade für den Mittelstand ist das entscheidend. Der Einstieg muss nicht mit maximaler Komplexität beginnen. Prozesse lassen sich schrittweise automatisieren, bestehende Abläufe einbinden und später erweitern. Ob Bestandsgebäude oder Neubau: STL entwickelt Konzepte, die den operativen Alltag im Blick behalten und den ersten Schritt in die Automatisierung beherrschbar machen.

Heute stehen rund 15 realisierte Anlagen für den Ansatz von STL. Gemeinsam mit dem Technologiepartner Geek+ zählt das Unternehmen zu den erfolgreichsten europäischen Partnern in diesem Segment.



STL-Anlage bei dem STL-Kunden Kruuse


Gründer der STL Europe GmbH in Pirmasens:
Christoph Milde (links) und Oliver Schumacher (rechts).

Pfälzer Kompetenz trifft skandinavische Innovationskultur

Mit der STL Europe GmbH in Pirmasens bekommt diese Entwicklung ein klares Zuhause in Deutschland. Christoph Milde und Oliver Schumacher bauen hier kein klassisches Vertriebsbüro auf, sondern ein europäisches Competence Center. Hier bündeln sich Vertrieb, Analyse, Planung und Engineering. Von der ersten Bewertung bis zur Übergabe an das Projektmanagement entsteht die Lösung dort, wo die Anforderungen des europäischen Marktes verstanden werden.

Wachstum mit regionaler Wirkung

Heute arbeiten zehn Mitarbeiter in Pirmasens und 25 Kollegen in Dänemark an dieser Mission. STL Europe will die Region mit Know-How und innovativer Lagertechnologie stärken und autonome Robotik in der europäischen Intralogistik attraktiver machen.

Der Anspruch: Ein vertrauenswürdiger, professioneller Partner für Unternehmen zu sein, die ihre Prozesse zukunftsfähig entwickeln wollen.

KONTAKT

Autorisierter Geek+ Partner

Bereit für Automatisierung? Lass uns sprechen.

Oliver Schumacher
Waisenhausstr. 30
66954 Pirmasens
+49 152 0305 5361
osc@stl-europe.com

Mobile Robotik

Flexible Intralogistiklösungen



Autonomous Mobile Robots (AMR) sind eine treibende Kraft moderner Intralogistik. Sie transportieren Paletten, Behälter, Kartons oder Regale direkt zur Kommissionierstation und verkürzen so Wege, Pickzeiten und Reaktionszeiten. Bei der **STL Europe GmbH** entwickeln und integrieren wir maßgeschneiderte AMR-Systeme, die Prozesse vereinfachen und Lager leistungsfähiger machen.

AMR lassen sich mit weiteren Robotik- und Automatisierungslösungen kombinieren und zu **skalierbaren** Flotten ausbauen. Mehr Roboter bedeuten bei steigendem Bedarf mehr Leistung. Koordiniert, flexibel und zukunftssicher.

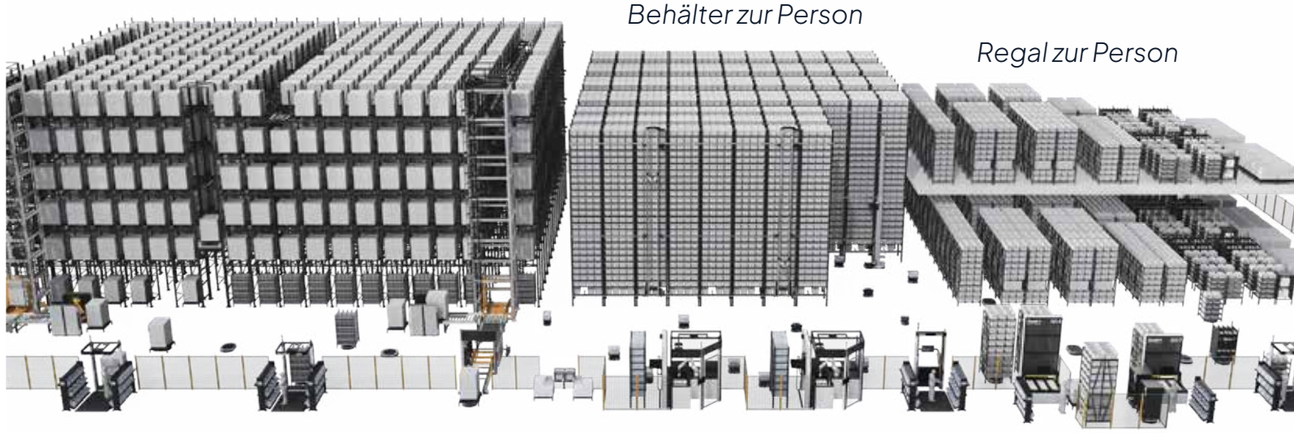
Gerade im Bestand spielen Lösungen auf AMR-Basis ihre Stärken aus. Geringe Lagerhöhen, ungenutzte Bühnen, freie Flächen oder stufenweise Erweiterungen sind kein Hindernis. Systeme lassen sich Stück für Stück ausbauen und bei Bedarf sogar an einen anderen Standort verlagern. Ideal für **Brownfield-Umgebungen**, wenn es darum geht, die Logistik im Bestand zu optimieren, ohne sofort in einen Neubau zu investieren.

Flexible Lagergüter
Kartons, Paletten, Gitterboxen, Behälter oder kundenspezifische Regale: Unsere Lösungen verarbeiten unterschiedliche Ladungsträger und Formate von klein bis groß in einem System.

Flexibilität & Skalierbarkeit
Die Anlage kann hinsichtlich Leistung und Kapazität skalieren. Zusätzliche Roboter, Regale lassen sich schrittweise ergänzen. Auch ein Standortwechsel ist möglich.

Performance Boost
Mit einer größeren AMR-Flotte steigt die Leistung dort, wo sie gebraucht wird. Weitere Roboter lassen sich einfach ergänzen für mehr Durchsatz und planbares Wachstum.

Palette zur Person
Behälter zur Person
Regal zur Person



STL Europe GmbH | Waisenhausstraße 30 | 66954 Pirmasens | +49 152 0305 5361 | osc@stl-europe.com | www.stl-europe.com

Praxis statt Paragrafendschungel: Wie der Mittelstand Nachhaltigkeit anpackt



Nachhaltigkeit ist längst kein theoretisches Zukunftskonzept mehr, sondern eine handfeste operative Herausforderung für den Mittelstand. Ob europäische Ökodesign-Verordnung, strengere Lieferkettengesetze oder komplexe Vorgaben zur Material Compliance: Gesetzliche Anforderungen nehmen spürbar zu. Für Unternehmen aus Maschinenbau, Elektronik, Handel und produzierendem Gewerbe bedeuten fehlende Prozesse nicht nur zeitraubenden Mehraufwand, sondern bergen handfeste Risiken für Marktzugang, Vertrieb und Produktion.

Wie lassen sich diese regulatorischen Hürden wirtschaftlich sinnvoll meistern, ohne im Paragrafendschungel den Überblick zu verlieren? Die Antwort lautet: durch Vernetzung, praxiserprobte Methoden und den Schulterschluss im Verband.

Gemeinsam Lösungen entwickeln

Genau hier setzt unser Workshop an: In Kooperation mit den Nachhaltigkeitsexperten der **tec4U-Solutions GmbH** organisiert der **BVMW** (Der Mittelstand. BVMW e.V.) den neuen Arbeitskreis und Roundtable „**Nachhaltigkeit im Mittelstand**“. Das Ziel: Statt abstrakter Theorie stehen konkrete, betriebswirtschaftlich tragfähige Umsetzungsmuster im Mittelpunkt. In einem bewusst exklusiven Rahmen von 12 bis 15 Unternehmen erarbeiten die Teilnehmenden praxistaugliche Lösungen, die direkt in den betrieblichen Alltag übernommen werden können. Drei Schwerpunkte stehen dabei im Fokus:

- **Ökodesign & Kreislaufwirtschaft:**
  Vorbereitung auf europäische Vorgaben und ressourceneffizientes Produktdesign.
- **Material Compliance:**
  Vermeidung von Vertriebs- und Produktionsstopps durch lückenlose Stoff- und Materialinformationen.
- **Wirtschaftliche Umsetzung:**
  Pragmatische Modelle, die Regulatorik und unternehmerische Rentabilität in Einklang bringen.

Auftakt in Saarbrücken

Der Arbeitskreis startete am Mittwoch, 30. September 2026, von 17:00 bis 20:00 Uhr im Raum Saarbrücken mit einem gemeinsamen Kick-off, bei dem die individuellen Bedarfe der Teilnehmer aufgenommen werden. Weitere Termin folgen und werden im Veranstaltungskalender des BVMW veröffentlicht.

Gemeinsam zeigen Verband und Unternehmen: Nachhaltigkeit gelingt am besten als Teamaufgabe – pragmatisch, rechtssicher und zukunftsorientiert.

KONTAKT

Holger Peifer
Holger.peifer@bvmw.de

ME Logistic Services

Lithium-Logistik und internationale Gefahrguttransporte aller Art mit Hauptsitz im Hunsrück / Rheinland Pfalz

Sammeln, Verpacken, Transport und Recycling - alles aus einer Hand!



Transport von Lithium: - Lithiumboxen: - und vieles mehr

- defekte und kritisch defekte Lithium-Batterien nach SV376
- Lithium Module aus Industrie
- Solarpaneele - Industrie o. Privat
- Fahrzeugbatterien
- Traktionsbatterien aus Gabelstaplern und anderen Flurförderfahrzeugen, NMC, LFP, TCO
- nicht serienmäßig zugelassene Batterie-Prototypen nach SV310
- Zur Miete oder Kauf
- integrierte Löschvorrichtung zur Bekämpfung von Lithium-Bränden nach P911
- Geprüft und zertifiziert nach UN-Verpackungszulassung
- sicherer Transport auf Straße, Schiene, See und Luftweg
- GDP-Pharma-Transporte
- Transport von radioaktiven Stoffen
- Gefahrgut-spezialitäten auf Anfrage



Wir bieten:

Abholung und fachgerechte Verwertung von Lithium-Ionen-Speichern und **Solarpaneelen**.

Verkauf und **Vermietung** von **Löschboxen** für den sicheren Transport von Batterien und die Bekämpfung von Lithium-Bränden.

Radioaktiv-Transporte von und zum Flughafen Hahn sowie zu regionalen Empfängern.

Wir bilden ADR-Fahrer aus!

Termine für Ausbildungen, Schulungen und Unterweisungen auf unserer Webseite

www.me-logistic-services.com

ME Logistic Services GmbH & Co. KG
Im Schiffels 7a, D-55491 Büchenbeuren
Tel.: 0049 6543 - 50567 0, Fax: 0049 6543 - 50567 19
E-Mail: info@me-logistic-services.com
Web-Adresse: www.me-logistic-services.com

Gemeinsam die Zukunft bewegen: Die BVMW-Kommission Logistik, Mobilität und Verkehr

Die Kommission Logistik, Mobilität und Verkehr des BVMW bündelt die Interessen mittelständischer Transport- und Logistikunternehmen sowie Mobilitätsanbieter in ganz Deutschland. Als Expertenorgan erarbeitet die Kommission praxisnahe Lösungsansätze für die drängenden Zukunftsfragen der Branche – von der DeKarbonisierung der Fuhrparks über die Digitalisierung der Logistikketten bis hin zur Bewältigung des akuten Fahrermangels.

Die zentralen Forderungen der Kommission

- Infrastruktur modernisieren:
  Gezielte Investitionen in marode Straßen, Brücken und Schienennetze sowie beschleunigte Planungs- und Genehmigungsverfahren.
- Faire Rahmenbedingungen:
  Bezahlbare Energiepreise, Aussetzung praxisferner Mauterhöhungen und eine pragmatische Ausgestaltung der CO2-Abgaben.
- Bürokratie abbauen:
  Entlastung von komplexen Nachweis- und Berichtspflichten für Transport- und Logistikbetriebe.

Die Kommission versteht sich als Sprachrohr gegenüber der Politik und erarbeitet konkrete Impulspapiere für wettbewerbsfähige Verkehrswege. Informieren Sie sich über die aktuellen Positionen unter:

https://www.bvmw.de/de/logistik-und-mobilität/kommission





Strategische Impulse für zukunftssichere Betriebe

Management und Unternehmensführung

Vom Getriebenen zum Gestalter

Warum die wichtigste Arbeit an Ihrem Unternehmen nicht am Schreibtisch stattfindet.

Wie Unternehmer:innen durch gezielte Freiräume, strategische Workshops und nachhaltige Team-Entwicklung neue Potenziale freisetzen, um die Zukunft aktiv zu gestalten.

Im anspruchsvollen unternehmerischen Alltag gerät die strategische Arbeit leicht in den Hintergrund. Das operative Tagesgeschäft fordert oft die gesamte Aufmerksamkeit. Für wichtige Weichenstellungen – von der langfristigen Ausrichtung über die Nachfolgeplanung bis zur Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden – bleiben kaum Freiräume. Das ist kein Mangel an Fleiß. Im Gegenteil: Es ist häufig die Folge einer hohen operativen Dichte. Wer ständig im Unternehmen arbeitet, findet nur schwer die Zeit, am Unternehmen zu arbeiten.

Ein bewusster Perspektiv-Wechsel kann helfen, ausgetretene Pfade zu verlassen. Wer sein Unternehmen erfolgreich lenken möchte, muss nicht jede Antwort allein finden. Strategisches Sparring schafft den Raum, den Blick vom reaktiven Handeln wieder auf die aktive Gestaltung zu richten: Was läuft gut? Wo hakt es? Was braucht Veränderung – und was ist der nächste realistische Schritt?



Drei konstruktive Hebel sind dabei entscheidend:

- **Strategische Workshops:**
  Gemeinsam blicken wir strukturiert auf den Ist-Zustand, identifizieren Optimierungspotenziale und erarbeiten einen konkreten Aktionsplan. So aktivieren Sie ungenutzte Ressourcen in Ihrer Organisation.
- **Nachhaltige Team-Entwicklung:**
  Starke Teams wachsen auf einem stabilen Fundament aus Vertrauen. Wir begleiten Ihre Teams durch die Entwicklungsphasen und unterstützen dabei, eine gesunde, leistungsfördernde Kultur zu etablieren. Wir stärken die Handlungsfähigkeit und fördern einen transparenten Austausch.
- **Praxisnahe Seminare:**
  Wissen entfaltet seine Wirkung in der Umsetzung. Ob Zeit- und Selbstmanagement oder Candidate Journey: Unsere Seminare vermitteln Werkzeuge, die sich unmittelbar in den Arbeitsalltag übertragen lassen und dabei helfen, Abläufe zu verbessern und Ressourcen gezielter einzusetzen.

Neue Wege für Entscheidungen

Tragfähige Entscheidungen fallen selten unter Neonlicht oder am überfüllten Schreibtisch. Beim gemeinsamen Gehen in der Natur entsteht Abstand zum Tagesgeschäft, festgefahrene Gedanken kommen in Gang und neue Perspektiven werden möglich. Manchmal muss man eben den Schreibtisch verlassen, um wieder klarer auf das eigene Unternehmen schauen zu können.

Staatliche Förderung nutzen

Veränderung ist keine finanzielle Hürde. Ein Großteil der Beratungs- und Entwicklungsleistungen ist über etablierte Programme, wie INQA, förderfähig. Nutzen Sie diese Möglichkeiten, um Ihr Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.

Machen Sie jetzt den ersten Schritt vom Getriebenen zum Gestalter: Lassen Sie uns in einem kostenfreien Gespräch klären, wie Sie wieder echten Freiraum für das Wesentliche gewinnen.



KONTAKT

JUNGS'S Organisation Personal Kommunikation
Wilhemstr. 7
66894 Bechhofen
+49 176 21602812
info@jung-s.de
www.jung-s.de
www.jungs-gedanken-gänge.de

seehaus forelle haeckenhaus

Restaurant. Hotel. Tagen.

Willkommen im seehaus forelle haeckenhaus – Ihrem Rückzugsort Biosphärenreservat Pfälzerwald in der Natur und zugleich idealem Ort für kreative Ideen, erfolgreiche Tagungen und genussvolle Auszeiten.

Direkt am idyllischen Eiswoog-See gelegen, umgeben von Wald und Ruhe, verbinden wir Gastlichkeit, Komfort und inspirierendes Ambiente.

Hotel

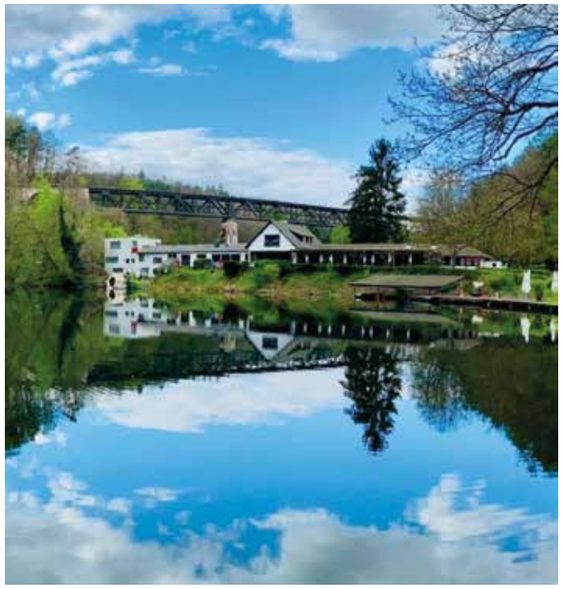
Unsere modernen, stilvoll eingerichteten Zimmer mit nationalen und internationalen Architekturpreisen ausgezeichnet, bieten Erholung pur – viele mit Blick auf den See oder auf unsere hauseigene Fischzucht. Starten Sie mit unserem reichhaltigen Frühstück gestärkt in den Tag und genießen Sie abends regionale Küche in besonderem Ambiente.

Restaurant

In unserem Restaurant verwöhnen wir Sie mit saisonalen und regionalen Spezialitäten – frisch, authentisch und mit viel Liebe zubereitet. Ob Business-Lunch, festliches Dinner oder ein gemütlicher Abend. Bei uns genießen Sie in einzigartiger Atmosphäre.

Lage und Natur

Ob Spaziergang am See, eine Runde schwimmen, wandern oder einfach die Natur genießen – bei uns finden Sie den perfekten Ausgleich zum Arbeitsalltag.





Tagung & Veranstalten

Im seehaus forelle finden Sie den idealen Rahmen für Ihren Workshop, Seminar oder Konferenz. Unsere drei Tagungsräume (30 – 120 m²): grüner Salon, Rosaraum und Jagdsaal sind mit umfassender Tagungstechnik ausgestattet (Beamer, Leinwand, Flipchart, Pinwand).

Dort bieten wir Platz für 10 bis 40 Personen, flexible Bestuhlung und individuelle Betreuung, Tageslicht, kostenfreie Parkplätze und WLAN sowie eine inspirierende Lage im Grünen für frische Ideen und neue Perspektiven. Unser erfahrenes Team begleitet Sie von der Planung bis zur Umsetzung – professionell, persönlich und mit viel Leidenschaft.

In der Ganztagespauschale sind 2 Kaffeepausen mit Snacks (herzhaft und süß), Säfte, Mineralwasser, Kaffee und Tee während der Tagung, ein 2-Gang Menü (mittags) und ein 3-Gang Menü (abends).

Übernachten können Sie in 21 Zimmern. Für Firmen bieten wir attraktive Sonderpreise.

Genießen Sie gerne auch das ansprechende Rahmenprogramm am Eiswoog:
Palatinascout mit Volker Schledorn www.palatinascout.de
Räuchern mit Uli in der hauseigenen Fischzucht.

KONTAKT

seehaus forelle haeckenhaus
Eiswoog 1
67305 Ramsen
+49 6356 60880
info@seehaus-forelle.de
www.seehaus-forelle.de

Teure Missverständnisse im Team?

Warum Verstehenskompetenz zum Erfolgsfaktor wird

Kulturkompetenz ist kein „nice-to-have“ mehr. Sie entscheidet zunehmend darüber, wie gut Teams zusammenarbeiten, neue Fachkräfte bleiben und Vielfalt im Unternehmen produktiv wird.

Ein Meeting endet, alle nicken. Eine Woche später zeigt sich: Verantwortlichkeiten wurden unterschiedlich verstanden, Feedback anders interpretiert, Entscheidungen nicht umgesetzt. Was nach Kleinigkeiten klingt, kostet Unternehmen Zeit, Energie und Geld. Gerade im Mittelstand werden solche Reibungsverluste schnell zum wirtschaftlichen Faktor.

Oft bezeichnen wir das als „Kommunikationsproblem“. Doch die Ursache liegt viel tiefer: Menschen können dieselbe Situation unterschiedlich verstehen. Erfahrungen, berufliche Rollen und Vorstellungen davon, was respektvoll, professionell oder eigenverantwortlich ist, beeinflussen unsere Interpretation – meist, ohne dass wir es bemerken.

Genau hier beginnt Verstehenskompetenz. Sie setzt nicht beim Wissen über „die anderen“ an, sondern bei uns selbst: Was halte ich für selbstverständlich? Warum verstehe ich eine Situation so – und könnte mein Gegenüber sie anders verstehen? Selbstreflexion und Perspektivwechsel helfen, solche Unterschiede frühzeitig zu erkennen und produktiv zu bearbeiten.

Für Unternehmen zahlt sich das konkret aus:

- **Onboarding verbessern:**
  Werden auch ungeschriebene Regeln und Erwartungen sichtbar, finden neue Fachkräfte schneller Anschluss – eine wichtige Voraussetzung für langfristige Mitarbeiterbindung.
- **Reibungsverluste reduzieren:**
  Wer unterschiedliche Deutungen früh erkennt, kann Missverständnisse klären, bevor daraus Konflikte, Verzögerungen oder unnötige Abstimmungsschleifen entstehen.
- **Innovation ermöglichen:**
  Unterschiedliche Perspektiven führen nicht automatisch zu besseren Lösungen. Ihr Potenzial entfaltet sich erst, wenn sie eingebracht, gehört und konstruktiv miteinander verbunden werden.

Wissenschaftlich fundiert, praxisnah umgesetzt

Hier setzt GLUE – Global Learning & Understanding Each Other an. Die im Saarland entwickelte und mit einem Wissenschaftspreis ausgezeichnete Lernplattform macht wissenschaftliche Erkenntnisse praxisnah für den Arbeitsalltag nutzbar.



Der digitale Basiskurs motiviert zu mehr Selbstreflexion und Perspektivwechsel und verbindet dies mit konkreten Situationen aus Beruf und Alltag. Der Kurs lässt sich flexibel in Ausbildung, Onboarding sowie Personal- und Führungskräfteentwicklung integrieren und kann durch individuelle Inhouse-Workshops ergänzt werden. Auch wichtig für das ESG-Reporting!

Der Mehrwert: weniger Reibungsverluste, besseres Onboarding, stärkere Zusammenarbeit und bessere Voraussetzungen, Fachkräfte zu binden und Vielfalt für Innovation zu nutzen.

Denn gute Zusammenarbeit entsteht nicht dadurch, dass alle gleich denken – sondern dadurch, dass Menschen lernen, sich besser zu verstehen.



KONTAKT

GLUE Global Learning & Understanding Each other
Karlsbergstr. 69
66424 Homburg
0176/21 60 28 12
mail@glue-net.org
www.glue-net.org

Die Effizienzfalle

Warum eigentlich alles geregelt ist und es trotzdem an vielen Stellen hakt

Viele Unternehmen investieren viel Zeit & Geld, um ihre Prozesse und die Zusammenarbeit effizienter zu machen. Prozesse sind beschrieben und es gibt Regeln, Checklisten und Vorlagen. Verantwortlichkeiten sind festgelegt, viele Abläufe digitalisiert und Mitarbeitende werden regelmäßig weitergebildet.

Eigentlich ist alles da, trotzdem hakt es im Arbeitsalltag immer wieder: Ständige Rückfragen, obwohl alles dokumentiert ist. Aufgaben bleiben liegen, weil sich niemand so richtig zuständig fühlt. Entscheidungen landen immer wieder in einem der Meetings. Die Zusammenarbeit zwischen einzelnen Teams ist holprig, weil die Übergaben nicht sauber laufen.

Die typische Reaktion darauf ist nachvollziehbar: Wir dokumentieren genauer, erklären es noch einmal, führen noch eine Regel ein, schaffen ein zusätzliches Tool an – und das oft mehr als einmal. Genau hier beginnt die Effizienzfalle.

Gut gemeint ist noch nicht wirksam

Die meisten dieser Maßnahmen sind sinnvoll. Doch wenn das alles existiert, aber die gleichen Probleme immer wieder kommen, zeigt sich eine Diskrepanz zwischen Theorie und Realität: Dann sollte man sich fragen: Funktionieren all diese Dinge im Arbeitsalltag tatsächlich so, wie wir es von ihnen erwarten? Ein paar klassische Beispiele, die in fast jedem Unternehmen zu finden sind:

- Prozessbeschreibungen sind da, helfen aber wenig, weil viele gar nicht wissen, dass es sie gibt, diese nicht finden oder erst mehrere Seiten lesen müssen, um eine simple Frage zu beantworten.
- Zuständigkeiten sind auf dem Papier geregelt, schaffen aber keine Klarheit, weil verschiedene Personen Rollen und Aufgaben unterschiedlich interpretieren.
- Ein neues Tool spart keine Zeit, weil dadurch Informationen nur an einer weiteren Stelle gepflegt werden müssen – oder das System gar nicht genutzt wird.

So können Maßnahmen, die eigentlich für mehr Effizienz sorgen sollten, zusätzliche Komplexität und damit genau das Gegenteil erzeugen.

Das Problem liegt oft eine Ebene tiefer

Wenn es im Getriebe knirscht, wird der Fehler meist bei Prozessen, Menschen oder der IT gesucht. Bei den Lösungsversuchen greifen wir dann meist zu den gleichen, altbekannten Werkzeugen und Methoden zurück.

Genau hier lohnt es sich, genauer hinzuschauen. Vielleicht müssen wir mehr reden. Vielleicht entstehen aber gerade dadurch neue Missverständnisse und Unklarheiten. Vielleicht muss ein Prozess genauer beschrieben werden. Vielleicht ist aber auch die jetzige Dokumentation schon zu kompliziert. Vielleicht müssen wir mehr digitalisieren. Vielleicht war der Ablauf vorher schon nicht gut. Dann läuft er anschließend zwar digital, aber nicht unbedingt besser.

Erst die Basis, dann das Werkzeug

Bevor wir die nächste Optimierung starten, sollten wir einen Schritt zurückgehen und uns eine grundlegende Frage stellen: Kann es unter den vorhandenen Bedingungen überhaupt so funktionieren, wie wir uns das vorstellen?

Dafür müssen wir die Grundlagen und strukturellen Voraussetzungen betrachten, auf denen Prozesse und Zusammenarbeit aufbauen: Was ist bereits vorhanden? Was davon funktioniert tatsächlich? Was fehlt? Und wie wirken die verschiedenen Elemente zusammen?

Echte Effizienz beginnt daher eine Ebene früher – bei den organisatorischen Grundlagen und Voraussetzungen für funktionierende Prozesse und Zusammenarbeit.



KONTAKT

Bernd Ruffing
Inhaber prozesspunktnull
Saarpfalz Park 1a
66450 Bexbach
+49 6826 5214580
info@prozesspunktnull.de
www.prozesspunktnull.de

Tradition kann man erben. Zukunft nicht.

2 Generationen, 1 Vision.

Flammkuchen ist unkompliziert, vielseitig und bringt Menschen an einen Tisch. Genau dafür entwickelt und produziert Flammkuchen Profi seit über 40 Jahren Lösungen für Gastronomie, Handel, Unternehmen und Privatkunden.

Das Familienunternehmen aus der Südpfalz bietet weit mehr als den klassischen Flammkuchen. Zum Sortiment gehören zahlreiche Sorten und Böden, passende Öfen, Zubehör und komplette Lösungen für Veranstaltungen. Von der Restaurantküche über die Betriebskantine bis zur privaten Flammkuchenparty kommt alles aus einer Hand.

Ein Produkt. Viele Möglichkeiten.

Restaurants und Caterer schätzen Flammkuchen, weil er schnell zubereitet, vielseitig einsetzbar und einfach zu kalkulieren ist. Im Lebensmitteleinzelhandel erreicht er die Kunden direkt zu Hause. Unternehmen servieren ihn in Kantinen, bei Firmenfesten oder Veranstaltungen.

Auch privat wird aus dem Essen schnell ein gemeinsames Erlebnis: Ofen auf den Tisch, verschiedene Sorten bereitstellen und zusammen backen, teilen und probieren. So wird die Flammkuchenparty zum geselligen Mittelpunkt des Abends.

Die Grundlage dafür schafft Flammkuchen Profi am eigenen Standort in Offenbach an der Queich. Eigene Produktion, zuverlässige Tiefkühllogistik und kurze Entscheidungswege ermöglichen Qualität und Flexibilität. Von hier aus werden Kunden europaweit und bis nach Asien beliefert. Mit einem neuen Kühlhaus und 2.100 Palettenstellplätzen hat das Unternehmen 2025 zusätzlich in seine Zukunft investiert.

Ein Klassiker mit immer neuen Ideen.

Spargel. Kürbis. Döner. Flammkuchen kann deutlich mehr, als man auf den ersten Blick vermutet.

Deshalb entstehen bei Flammkuchen Profi regelmäßig neue Sorten, inspiriert von Trends, Jahreszeiten und den Wünschen der Kunden. Manche bleiben saisonale Besonderheiten. Andere entwickeln sich überraschend schnell zu festen Favoriten.

So war der Flammkuchen Döner Art ursprünglich nur als limitierte Sorte geplant. Die Resonanz war jedoch so stark, dass er heute dauerhaft zum Sortiment gehört. Und während eine Idee ihren festen Platz findet, wird bereits an der nächsten gearbeitet.

Denn Innovation im Mittelstand bedeutet nicht, Bewährtes ständig neu zu erfinden. Es bedeutet, aufmerksam zuzuhören, mutig auszuprobieren und einem guten Produkt immer wieder eine neue Seite abzugewinnen.

Von der Südpfalz auf viele Tische.

Als Andreas Hutter Flammkuchen Profi 1982 gründete, war Flammkuchen außerhalb des Elsass und der Pfalz noch weitgehend unbekannt. Das Produkt musste erklärt und Gastronomen von seinen Möglichkeiten überzeugt werden. Aus dieser Pionierarbeit entstand ein Unternehmen, das heute Kunden in ganz unterschiedlichen Bereichen beliefert.

Inzwischen übernehmen Lea und Luca Hutter zunehmend Verantwortung. Gemeinsam führen zwei Generationen das Familienunternehmen weiter, mit der Erfahrung aus über vier Jahrzehnten, neuen Ideen und einem klaren Blick nach vorn.

Denn Tradition bleibt nur lebendig, wenn man sie weiterentwickelt.



2 Generationen, 1 Vision: Luca, Andreas und Lea Hutter

KONTAKT

Flammkuchen-Profi GmbH
Im Schlangengarten 4
D – 76877 Offenbach / Queich
Tel.: +49 6348 95963-0
Fax: +49 6348 95963-22
info@flammkuchen-profi.de
https://www.flammkuchen-profi.de

Nachfolge beginnt im Alltag

Warum Übergabefähigkeit auch von Wissen, Entscheidungsrechten und Führung im Alltag abhängt.

Eine regionale Herausforderung

Unternehmensnachfolge ist für den Mittelstand in Rheinland-Pfalz und im Saarland ein aktuelles Strukturthema. In Rheinland-Pfalz stehen in den kommenden fünf Jahren rund 9.000 Unternehmen zur Übergabe an, im Saarland rund 2.000.[1,2]
Zugleich haben zwei Drittel der in Rheinland-Pfalz Befragten noch keinen konkreten Übergabeplan entwickelt.[1]
Neben Eigentum und Finanzierung stellt sich damit eine organisatorische Frage: Wer kann entscheiden, wenn sich Rollen verändern? Wo liegen Erfahrungswissen und Kundenbeziehungen?

Vorbereitung hängt auch an der Organisation

Die rheinland-pfälzische Nachfolgestudie weist auf einen Zusammenhang zwischen Arbeitsalltag und Vorbereitung hin: Stark operativ eingebundene Unternehmerinnen und Unternehmer verfügten seltener über konkrete Nachfolgepläne als strategisch agierende Führungskräfte (27 gegenüber 61 Prozent).[1] Bei Kleinstbetrieben lag der Anteil konkreter Pläne bei 19 Prozent, bei Unternehmen ab fünf Mitarbeitenden bei 38 Prozent.[1]

Das erklärt nicht den Einzelfall, verdeutlicht aber: Wo Entscheidungen und Wissen stark gebündelt sind, wird Nachfolgeplanung schwieriger.

Wissen wird nicht mit einer Unterschrift übertragen

Nachfolge ist kein punktuelles Ereignis. Eine qualitative Mehrfallstudie mit 30 Familienunternehmen beschreibt Wissensweitergabe als Prozess, der in der Vorbereitung, im Übergang und nach der Übergabe stattfindet.[3]

Besonders relevant ist implizites Wissen: Erfahrungen aus Kundengesprächen, Einschätzungen zu Lieferanten oder eingespielte Lösungswege. Es lässt sich nicht vollständig dokumentieren. Umso wichtiger sind gemeinsame Kundentermine, Tandems oder klar vereinbarte Vertretungen.

Drei Fragen für die Praxis

Ein sachlicher Startpunkt liegt in drei Fragen:
Welche Entscheidungen, Kundenbeziehungen und Wissensfelder hängen heute an einer Person?

Wo sind Rollen, Vertretungen und Entscheidungsrechte so klar, dass andere verantwortungsvoll handeln können?

Und wie wird regelmäßig überprüft, was bereits übertragbar ist?

Diese Fragen ersetzen keine rechtliche, steuerliche oder finanzielle Nachfolgeplanung. Sie ergänzen sie um die Organisationsperspektive. Übergabefähigkeit wächst im Alltag: durch klare Verantwortung, systematische Wissensweitergabe und Führung, die Handlungsfähigkeit auf mehrere Schultern verteilt.

Selbstcheck

Sie möchten mehr erfahren? Dann laden Sie sich den Selbstcheck zur organisatorischen Übergabefähigkeit gerne hier herunter:



Über die Autorin

Claudia Hock ist HR-Beraterin und Führungskräfte-Coach für mittelständische Unternehmen. Weitere Infos unter: www. Hockcon.de



Quellen
[1] IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz: Nachfolger gesucht: Zwei Drittel der Unternehmen noch ohne konkrete Übergabepläne, 30. April 2025.

[2] Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitales und Energie Saarland: Fortsetzung folgt – Wirtschaftsministerium startet Offensive zur Unternehmensnachfolge im Saarland, 29. April 2026.

[3] Pipatanantakurn, K., & Ractham, V. V. (2022). The Role of Knowledge Creation and Transfer in Family Firm Succession. Sustainability, 14(10), 5845. https://doi.org/10.3390/su14105845.

KONTAKT

HockCON
Am Steinsteg 1
76879 Bornheim
Telefon: + 49 155 60413998
E-Mail: info@hockcon.de
Website: www.hockcon.de

Weiterbildung als strategische Investition

Wie Unternehmen sich mit Spaß am Lernen stark aufstellen



Technologien und Märkte verändern sich schneller, als Unternehmen langfristig planen können. Gerade KI zeigt, wie rasch neue Möglichkeiten entstehen – und mit ihnen neue Anforderungen an Kompetenzen und Zusammenarbeit. Zukunftsfähigkeit bedeutet deshalb nicht, jede Entwicklung vorherzusehen. Entscheidend ist, Menschen so mitzunehmen, dass sie selbstwirksam werden wollen.

Lernfähigkeit als Wettbewerbsvorteil

Fachwissen bleibt wichtig. Doch es sich einmal anzueignen und damit jahrelang bestens gerüstet zu sein, entspricht längst nicht mehr der Realität unserer modernen Arbeitswelt. Mitarbeitende müssen eigenständig neues Wissen erschließen, Veränderungen einordnen und vorhandenes Können auf neue Situationen übertragen. Gefragt sind deshalb neben digitalen Fähigkeiten vor allem Urteilsvermögen, souveräne Kommunikation, Selbstorganisation und die Bereitschaft, ein Leben lang zu lernen. Für Unternehmen heißt das: Nicht alle Schlüsselkompetenzen für morgen müssen heute schon bekannt sein. Viel wichtiger ist, dass Weiterbildung ein selbstverständlicher Teil des Arbeitsalltags wird.

Lust auf Lernen

Damit Wissen den Weg ins Handeln findet, braucht es aktivierende Angebote, die niedrigschwellig verfügbar sind. Ein zielgruppengerechtes, ansprechendes E-Learning kann Know-how genau dann bereitstellen, wenn es gebraucht wird. Ein Workshop schafft Raum für Austausch und Praxistransfer. Beides lässt sich sinnvoll verbinden.

Mit dem **learncampus** haben wir eine digitale Lernumgebung geschaffen, in der sich Selbstlernangebote und vertiefende Formate ideal kombinieren lassen. So wird Weiterbildung zu einer flexiblen Ressource im Arbeitsalltag, die sogar Spaß macht.

„Der learncampus bietet relevante Inhalte ‚ready to learn' – und mir als Trainer die Möglichkeit, mein Workshop-Portfolio um E-Learning zu erweitern." – Frank Alì, Diplom-Sozialwissenschaftler und Resilienz-Coach

Durchdachter KI-Einsatz

KI kann dabei unterstützen, Lernen individueller und situativer zu gestalten. Dabei zählt nicht, was technisch möglich ist, sondern was die Menschen wirklich weiterbringt. KI ersetzt weder den Austausch im Team noch die Begleitung durch erfahrene Trainer:innen. Sie kann aber zusätzliche Lerngelegenheiten schaffen und Selbstständigkeit unterstützen – ein Ansatz, den wir aktuell mit einem Coaching-Bot für unternehmensindividuelles Kommunikationstraining vorantreiben.

Auch in noch so volatilen Zeiten braucht es also keine Glaskugel und keine Wissensvorratsspeicherung auf gut Glück. Wer stattdessen die Lern- und Anpassungsfreude seiner Teams stärkt, Weiterbildung als strategische Investition nutzt und neue Technologien gezielt einsetzt, schafft mehr Handlungsspielraum für das, was kommt, und stärkt zugleich die Attraktivität des Unternehmens für bestehende und künftige Mitarbeitende.

KONTAKT

learn – eine Marke
der BREUER+NOHR GmbH & Co. KG
Max-Planck-Str. 5
76829 Landau i.d. Pfalz
+49 6341 38078-0
kontakt@learn.work
www.learn.work

Exzellenz auf Augenhöhe: Das BVMW-Beraternetzwerk als strategischer Kompass für den Mittelstand



Mittelständische Unternehmen in Rheinland-Pfalz und im Saarland stehen heute vor komplexeren Herausforderungen denn je. Ob die rasante Integration von Künstlicher Intelligenz, drückende bürokratische Auflagen, die strategische Nachfolgeplanung oder veränderte Finanzierungsstrukturen: Kaum ein Betrieb kann sämtliche Spezialdisziplinen mit eigenen internen Ressourcen abdecken. Genau an dieser Stelle entfaltet das BVMW-Beraternetzwerk seine volle Wirkung. Als Allianz aus erfahrenen Fachexperten, Unternehmensberatern, Wirtschaftsprüfern und Branchenspezialisten bietet das Netzwerk punktgenaue Unterstützung für jede Unternehmensphase.

Geprüfte Qualität und strenge Zertifizierung

Der Markt für Unternehmensberatung ist unübersichtlich und für viele Mittelständler schwer einschätzbar. Fehlentscheidungen kosten nicht nur viel Geld, sondern wertvolle Zeit. Das BVMW-Beraternetzwerk schafft hier ein Höchstmaß an Orientierung und Vertrauen: **Sämtliche Beraterinnen und Berater werden vom BVMW vor der Aufnahme sorgfältig geprüft und zertifiziert.** Dieser strenge Qualitätsprozess stellt sicher, dass alle Fachexperten tiefgreifende Mittelstandsexpertise und nachgewiesene Praxiserfahrung mitbringen. Sie kennen die spezifischen Strukturen, kurzen Entscheidungswege und Herausforderungen in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus erster Hand. Statt theoretischer Lehrbuchkonzepte stehen praxiserprobte, maßgeschneiderte Lösungsansätze im Fokus.

Breite Themenvielfalt für die Transformation

Das BVMW-Beraternetzwerk deckt das gesamte Spektrum moderner Unternehmensführung ab. Mitgliedsunternehmen profitieren von spezialisiertem Know-how unter anderem in folgenden Schlüsselbereichen:

- **Strategie & Transformation:**
  Begleitung bei Restrukturierungen, internationalen Expansionsplänen und der Neuausrichtung von Geschäftsmodellen.
- **Digitalisierung & IT-Sicherheit:**
  Unterstützung bei der Umstellung auf moderne Softwarearchitekturen, Datenschutzfragen und Cyber-Resilienz (z. B. NIS-2).
- **HR & Fachkräftesicherung:**
  Entwicklung moderner Employer-Branding-Strategien, Onboarding-Konzepte und Unterstützung beim internationalen Recruiting.
- **Finanzen, Förderung & Recht**:
  Fundierte Beratung zu staatlichen Förderprogrammen, alternativen Finanzierungsformen sowie rechtssicherer Vertragsgestaltung.

Starke Synergien für Ihren Geschäftserfolg

Über den BVMW Rheinland-Pfalz und Saarland erhalten Unternehmer den direkten Zugang zu den vom Verband zertifizierten Beratern. Nutzen Sie diese gebündelte, geprüfte Expertise, um Risiken zu minimieren und Ihr Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.



Tradition trifft auf hochmoderne Innovation

Technik und Handwerk

Damit alles sauber läuft.

Textile Vollversorgung für Unternehmen aus Industrie, Handel, Handwerk und Hotellerie/Gastronomie.









Seit über 40 Jahren zuverlässiger Partner für Unternehmen in der Region.

Waschen | Pflegen | Reparieren | Liefern

KREUZNACHER ZENTRALWÄSCHEREI

Industriestr. 8
55543 Bad Kreuznach
Telefon: 0671 88600 0
E-Mail: info@k-z-w.de

Hidden Champion aus dem Hunsrück: Von der Idee bis zur Serie

Wie aus Oberreidenbach technische Lösungen entstehen, die bei namhaften Industrieunternehmen in ganz Europa zum Einsatz kommen.

Huwer MaSch-Tec steht seit über 50 Jahren für Stanztechnik, Werkzeugbau und individuelle Sonderlösungen aus Metall. Heute versteht sich das Unternehmen dabei bewusst nicht als reiner Lohnfertiger. Die eigentliche Stärke liegt darin, technische Aufgaben gemeinsam mit dem Kunden zu lösen und daraus eine zuverlässig funktionierende Serienlösung zu entwickeln.



Oft beginnt die Arbeit deshalb lange vor dem ersten gefertigten Teil. MaSch-Tec unterstützt bei der technischen Auslegung, entwickelt Bauteile und Konzepte weiter, baut die notwendigen Werkzeuge und begleitet den gesamten Weg bis zur Fertigung, Logistik und späteren Optimierung.

Besonders bei anspruchsvollen Befestigungssystemen und Metallbaugruppen ist über viele Jahre umfangreiches Know-how entstanden. Eigene Entwicklungsprojekte, Patente und Gebrauchsmuster sowie anerkannte Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Rahmen der Forschungszulage zeigen, dass Entwicklung bei MaSch-Tec gelebte Praxis ist.

Für Geschäftsführer Marc Schäfer liegt der entscheidende Unterschied an einer anderen Stelle: „Unsere Kunden brauchen nicht immer einfach nur ein Teil nach Zeichnung. Häufig geht es darum, Risiken früh zu erkennen, technische Alternativen zu finden und eine Lösung zu schaffen, die am Ende auch in der Serie funktioniert."

Dafür greifen bei MaSch-Tec Beratung, Entwicklung, Werkzeugbau, Fertigung, Logistik und Optimierung ineinander. Vieles entsteht im eigenen Haus, weitere Prozesse werden mit langjährigen Partnern gesteuert.



So entstehen in Oberreidenbach Lösungen für Kunden aus unterschiedlichsten Branchen – bodenständig, praxisnah und mit einem klaren Anspruch: komplexe Aufgaben verständlich und beherrschbar zu machen.

Oder kurz gesagt: Komplex, aber nicht kompliziert.



KONTAKT

Huwer MaSch-Tec GmbH
Im Wiesengrund 13
55758 Oberreidenbach
+49 6788 97300
info@masch-tec.com
www.masch-tec.com

Innovation aus Rheinland-Pfalz: Wie Supraleiter die Energieinfrastruktur von morgen verändern

Vision Electric Super Conductors erhält den Innovationspreis Rheinland-Pfalz 2026

Die Energiewende, die zunehmende Elektrifizierung der Industrie und das rasante Wachstum von Rechenzentren stellen unsere Stromversorgung vor neue Herausforderungen. Genau hier setzt die Vision Electric Super Conductors GmbH aus Kaiserslautern an. Für ihre Entwicklungen im Bereich der Hochtemperatursupraleiter wurde das Unternehmen mit dem Innovationspreis Rheinland-Pfalz 2026 ausgezeichnet.

Stromübertragung neu gedacht

Konventionelle Kupfer- und Aluminiumsysteme stoßen bei steigenden Leistungsanforderungen zunehmend an technische und wirtschaftliche Grenzen.
Hochtemperatursupraleiter bieten einen völlig neuen Ansatz: Sie können bei tiefen Temperaturen sehr hohe elektrische Ströme verlustfrei transportieren. Dazu benötigen sie nur ein Bruchteil des Materials und Fläche.
Es eröffnen sich neue Möglichkeiten für Anwendungen, bei denen hohe Leistungsdichten entscheidend sind, beispielsweise in Industrieanlagen, Stromnetzen oder modernen KI-Rechenzentren.

Von der Forschung in die industrielle Praxis

Während Supraleiter lange Zeit hauptsächlich in wissenschaftlichen Einrichtungen eingesetzt wurden, konzentriert sich VESC auf deren industrielle Nutzung. VESC entwickelt, fertigt und installiert schlüsselfertige supraleitende Stromübertragungssysteme von der Planung über die Kryotechnik bis zur Inbetriebnahme.
Gemeinsam mit Industrie- und Forschungspartnern arbeitet VESC an Projekten, die zeigen, wie sich supraleitende Systeme bereits heute wirtschaftlich einsetzen lassen. Dabei wird eine innovative Technologie in eine marktreife Lösung überführt.

Schlüsseltechnologie für energieintensive Industrien und elektrische Netze

Supraleiter reduzieren Materialeinsatz und Emissionen, vereinfachen die Infrastruktur und schaffen zusätzliche Kapazitäten dort, wo konventionelle Systeme an ihre Grenzen gelangen. Ob Industrie, Stromnetz oder Rechenzentrum – Supraleiter sind eine Schlüsseltechnologie für die Energiewende. Entdecken Sie mit uns, wie Supraleiter Ihr Projekt effizienter, leistungsfähiger und nachhaltiger machen können.



Querschnitt eines 20.000 Ampere Supra-Stromschiene.
Grün: Vakuum, Blau: flüssiger Stickstoff


Geschäftsführer Prof. Dr. Reiser nimmt den Innovationspreis Rheinland-Pfalz an

KONTAKT

Vision Electric Super Conductors GmbH
Morlauterer Str. 21
67657 Kaiserslautern
+49 631 627983 0
info@vesc-superbar.de
www.vesc-superbar.de

Beständigkeit verlangt Erneuerung Wie Wipotec die eigene Zukunft sichert



Bei intelligenter Wäge- und Inspektionstechnologie muss alles stets bis ins kleinste Detail stimmen. Zuverlässigkeit ist entscheidend, für die Produktqualität wie zugrundeliegende Strukturen. Bei Wipotec sichern Innovationen daher die Weltmarktführerschaft und eine neu gegründete Stiftung den Fortbestand der Firma.

Wer sorgt eigentlich dafür, dass bei einer 1-Kilo-Packung Kaffeebohnen auch wirklich so viel drin ist? Oder wie bei Arzneimitteln für Rückverfolgbarkeit und Fälschungssicherheit gesorgt wird? Das kann ein Unternehmen hier aus der Region, mit allein fast 960 Beschäftigten am Hauptsitz in Kaiserslautern.

Das Versprechen dahinter

Qualitätssicherung beginnt in der Produktion. Die Artikel, die über das Band laufen und letztendlich in den Händen der Kundschaft landen, müssen den eigenen Standards genügen und gleichzeitig gewisse Vorschriften erfüllen. Deshalb wiegt Wipotec Waren nicht nur genau im Durchlauf, sondern inspiziert diese, kennzeichnet Verpackungen oder etikettiert diese. Die Ausstattung richtet sich nach der konkreten Anwendung, sodass ein abgestimmtes System entsteht, das auf kleinstem Raum Platz findet.

Ein solches System ist eine Investition und zugleich ein Versprechen des Herstellers, auch in Jahren oder sogar Jahrzehnten noch als Ansprechpartner zu dienen, Software aktuell zu halten, Ersatzteile bereitzustellen. Wipotec ist seit 1988 am Markt und mittlerweile weltweit in mehr als 100 Ländern aktiv. Wer so lange besteht und seine Position kontinuierlich weiter ausbaut, muss also innovativ bleiben und dennoch nachhaltig denken.

Innovationen aus der Region

Die Voraussetzungen können sich zwar mit der Zeit ändern doch die Qualität der Produkte darf dies nicht – außer natürlich nach oben. Darauf müssen interne Prüfmechanismen ausgelegt sein. Entsprechend sind die Maschinen von Wipotec modular aufgebaut und lassen sich später problemlos um bestimmte Funktionen ergänzen, die vor Ort in Kaiserslautern beständig weiterentwickelt werden. Daran arbeitet der großangelegte Forschungs- und Entwicklungsbereich, mit 150 Mitarbeitenden, der regelmäßig neue Maßstäbe setzt. Jährlich beträgt der Forschungsaufwand bis zu 5 Mill. Euro.

Nachhaltig in mehr als einer Hinsicht

Einerseits wird am Werk viel auf alternative Energiequellen gesetzt und der Energiebedarf generell möglichst niedrig gehalten sowie bei der Beschaffung bewusst auf Nachhaltigkeit geachtet. Andererseits treibt diese Einstellung auch das soziale Engagement an und wurde zu einem Leitmotiv, als der Fortbestand des gründergeführten Unternehmens Wipotec langfristig gesichert werden sollte.

Aus diesem Grund wurde im Oktober 2024 die „Wipotec Stiftung – Margit und Theo Düppre“ gegründet. Diese hält Geschäftsanteile an der Gesellschaft, greift aber nicht in deren operative Führung ein, sondern verfolgt zusätzlich gemeinnützige Aufgaben. Die gezielte Förderung von Bildung, Forschung und Wissenschaft soll Innovationen begünstigen, aber auch konventionelle Ideen sowie den Nachwuchs in der Region unterstützen.

Denn darin liegt schließlich die Zukunft begründet.

KONTAKT

WIPOTEC GmbH
Adam-Hoffmann-Str. 26
67657 Kaiserslautern
+49 631 34146 0
info@wipotec.com
www.wipotec.com



VOGEL
SICHERHEITSANLAGEN

Einbruchschutz • Brandmeldesysteme • Kameratechnik

Ihre Sicherheit ist unsere Priorität. Ob privates Zuhause oder Gewerbe – wir finden die passende Lösung für Sie. Gemeinsam entwickeln wir Sicherheit, auf die Sie sich verlassen können.

Christoph Wand , Geschäftsführer

VdS
• ISO 9001
• Errichter ☑EMA ☑BMA ☑VÜA
• DIN 14675 BMA (alle Phasen)

Vogel Sicherheitsanlagen GmbH • Seeber Flur 17 • 55545 Bad Kreuznach
Tel. 0671 - 79 474 00 • www.vogel-sicherheit.de • info@vogel-sicherheit.de

Alsco: Textilservice, der euch entlastet

ALSCO
Handwerk | Industrie | Gastro / Hotel

Alsco sorgt dafür, dass ihr deutschlandweit täglich sauber, zuverlässig und professionell gekleidet arbeiten könnt. Wir bieten Full-Service-Leasing für Arbeits- und Schutzkleidung, Hotel- und Gastro-Wäsche sowie Matten- und Hygieneservices. Ideal für Handwerk, Industrie, Medizin, Gastronomie und Office. Mit 22 Standorten und über 15.000 Kunden zählen wir seit 1956 zu den führenden Textildienstleistern.

Der Alsco-Servicekreislauf, einfach & transparent:

- Individuelle Beratung inkl. Anprobe für optimale Passform
- Komplette Umlaufmenge mit Wochensatz + Reserve
- Wöchentlicher Wäschetausch:
  frische Kleidung geliefert, getragene mitgenommen
- Digitale Erfassung aller Teile – volle Transparenz im Kundenportal
- Hygienische, artikelspezifische Reinigung nach Branchenvorgaben
- Finishing, Reparaturen & Qualitätsprüfung inklusive
- Sortierte Rücklieferung – trägersoniert und einsatzbereit



Nachhaltigkeit seit 1889

- Ressourcenschonendes Leasingmodell
- Moderne Reinigungstechnologien
- Entwicklung innovativer Recyclingprozesse

Warum Alsco?

- Weniger Aufwand
- 100 % Transparenz
- Verlässliche Qualität
- Nachhaltige Abläufe

Erfahre mehr
www.alsco.de

Ein Team mit Zukunft: Warum EXCO mehr bietet als einen Job

Flexible Arbeitsmodelle, spannende Technologien und regionale Verbundenheit: EXCO bietet für Fachkräfte weit mehr als nur einen zukunftsorientierten Arbeitsplatz in der Pfalz.



© Melanie Hubach: Thomas Wolf, EXCO-Geschäftsführer

Die Attraktivität des Arbeitgebers ist für viele Bewerberinnen und Bewerber ein wichtiges Kriterium bei der Wahl ihres Arbeitsplatzes.
Fachkräfte suchen heute nicht nur spannende Aufgaben, Flexibilität der Arbeitszeitmodelle, Entwicklungsmöglichkeiten, sondern auch ein Arbeitsumfeld, das zu ihrem Leben passt. „Aufgaben mit Mehrwert und Projekte mit hoher technologischer und gesellschaftlicher Relevanz sind ebenso auf der Top-Prioritäten-Liste von Bewerbern“, weiß EXCO-Geschäftsführer Thomas Wolf. „Neben harten Fakten beeinflussen auch Werte und Kultur eines Unternehmens die Entscheidung, ein Jobangebot anzunehmen oder abzulehnen.“

Als Technologiedienstleister unterstützt EXCO Unternehmen aus anspruchsvollen Branchen wie der Medizintechnik, der pharmazeutischen Industrie oder anderen Hochtechnologie-Branchen, innovative Produkte sicher und erfolgreich zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Rund 200 Mitarbeiter arbeiten täglich in spannenden Projekten an der Schnittstelle von Entwicklung, Qualitätssicherung und Zukunftsgestaltung. „Bei EXCO entwickeln Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Lösungen, die einen direkten Beitrag zur Verbesserung der Gesundheit und Lebensqualität von Menschen haben“, erläutert Wolf.

Wer Technik von morgen verwirklichen möchte, findet in den Laboren und Projektbüros von EXCO ein außergewöhnliches Arbeitsumfeld. Als mittelständisches Unternehmen setzt EXCO auf eine Arbeitskultur, die Individualität fördert und Menschen mit unterschiedlichsten Erfahrungen und Lebenswegen zusammenbringt. Flexible Arbeitszeitmodelle und mobiles Arbeiten ermöglichen eine individuelle Gestaltung des Berufsalltags und schaffen Freiräume. Das Arbeiten vor Ort und bei Kunden bietet ideale Voraussetzungen für die Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams und in internationalen Einsätzen.

Auch Nachhaltigkeit gehört zum Arbeitsalltag: Mit einer weitgehend autarken Energieversorgung und Initiativen wie kostenfreien E-Lademöglichkeiten am Standort lebt EXCO Ressourcenschonung im Alltag.

Wer Verantwortung übernehmen, zukunftsweisende Technologien mitgestalten und in einem kollegialen Umfeld arbeiten möchte, findet bei EXCO die passende Perspektive, denn Innovation entsteht dort, wo Menschen ihre Ideen entfalten können.

Jetzt Karriere bei EXCO entdecken und Zukunft mitgestalten.



© Melanie Hubach

KONTAKT

EXCO GmbH
Adam-Opel-Straße 9-11
67227 Frankenthal
+49 6233 73778-0
bewerbung@exco-group.com
jobs.exco-solutions.com

Wenn aus einer Idee ein technisch belastbares Serienbauteil werden soll, ist umfassende Kompetenz gefragt.



Gerade in der Kunststofftechnik liegen die entscheidenden Herausforderungen oft unter der Oberfläche. Hinter einem scheinbar einfachen Bauteil stehen Fragen zur konstruktiven Auslegung, zum geeigneten Werkstoff, zur Werkzeugtechnik, zur Prozesssicherheit und zur wirtschaftlichen Herstellung.

Wenn der 3D-Druck technisch oder wirtschaftlich an seine Grenzen kommt, braucht es einen erfahrenen Partner, mit dem Entwickler die nächsten Schritte direkt klären können.

Auf EG-Plastic ist dabei Verlass.

Unsere Kunden kommen mit konkreten Herausforderungen zu uns in die Eifel: Ein neues Bauteil soll industrialisiert werden, ein Lieferant steigt unerwartet aus, ein Werkzeug muss übernommen werden oder sinkende Jahresbedarfe passen nicht mehr in die Strukturen des bisherigen Herstellers.

In solchen Situationen zählen Entscheidungen, verbindliche Aussagen und eine Lösung, die nicht nur auf dem Papier funktioniert.

Mit unseren Kompetenzen in Entwicklung, Werkzeugbau, Spritzguss, Ultraschallschweißen und Baugruppenmontage stimmen wir Bauteile auf die erforderlichen Prozessschritte ab. So entstehen Lösungen, die technisch überzeugen und zuverlässig sowie wirtschaftlich in Serie gefertigt werden können. Direkte Ansprechpartner und kurze Wege reduzieren dabei Aufwand, Reaktionszeiten und Versorgungsrisiken.

Wir kennen die Zusammenhänge zwischen Bauteil, Werkzeug, Material und Fertigungsprozess. Unsere Erfahrung hilft uns, Anforderungen präzise zu erfassen, technisch und kaufmännisch zu bewerten und in tragfähige Lösungen zu übersetzen. Wir wissen, worauf es ankommt, damit aus einer Vertriebszusage ein stabiler und wirtschaftlicher Serienprozess entsteht. Diese Verbindung stärkt EG-Plastic an einer für unsere Kunden entscheidenden Schnittstelle. Dadurch erhalten unsere Kunden eine belastbare Einschätzung, was machbar ist, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen und wie der Weg zur Serie aussieht.

Seit kurzem ergänzt Roman Didier unser erfahrenes Team als Leiter Vertrieb und Projektmanagement. Ein Team, das für kurze Entscheidungswege, direkten Austausch und pragmatische Lösungen steht. Die gewachsene Zusammenarbeit mit den bisherigen Ansprechpartnern bleibt selbstverständlich bestehen.

Unser Auftrag ist klar: genau zuhören, die tatsächliche Aufgabenstellung verstehen und die Möglichkeiten von EG-Plastic dort einsetzen, wo sie für unsere Kunden den größten Nutzen schaffen.

Denn wir produzieren nicht einfach Kunststoffteile. Wir entwickeln Lösungen und übernehmen Verantwortung – von der ersten Idee bis zur zuverlässigen und wirtschaftlichen Belieferung.

EG-PLASTIC®
SPRITZGUSSTECHNIK

KONTAKT

EG-Plastic GmbH
Dockweiler Str. 18
54552 Dreis-Brück
+49 6595 9299 0
info@eg-plastic.de
www.eg-plastic.de

Bündelung der Kräfte: Die Mittelstandsallianz des BVMW als starke Stimme der Wirtschaft

Der deutsche Mittelstand bildet das wirtschaftliche Rückgrat unseres Landes. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sichern Millionen Arbeitsplätze und stehen für die verlässliche Innovationskraft der Regionen Rheinland-Pfalz und Saarland. Doch angesichts ausufernder Bürokratie, hoher Abgabenlasten und des beschleunigten Wandels stehen viele Branchen vor großen Herausforderungen. Um den Anliegen des Unternehmertums das nötige politische Gewicht zu verleihen, hat der BVMW ein wirkungsvolles Instrument geschaffen: die Mittelstandsallianz.

Ein Verbund der Vielfalt: Über 30 Branchenverbände vereint

Unter dem Dach der Mittelstandsallianz bündelt der BVMW die politische Strahlkraft von mehr als 30 spezialisierten Branchen-, Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbänden. Das Bündnis repräsentiert branchenübergreifend weit über 900.000 Mitgliedsunternehmen.

Zu den prägenden Säulen dieser Allianz gehören unter anderem:

- **Bundesverband IT-Mittelstand e. V. (BITMI)** – Treibende Kraft für die digitale Souveränität.
- **Bundesverband Deutscher Omnibusunternehmer e. V. (bdo)** – Starke Stimme für Personenverkehr und Mobilität.
- **Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung e. V. (bvse)** – Vertreter der modernen Kreislaufwirtschaft.
- **Bundesverband Digitale Wirtschaft e. V. (BVDW)** – Impulsgeber für digitale Geschäftsmodelle.
- **Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e. V. (BVIZ)** – Motor für Start-ups und Forschung.

Diese gebündelte Vielfalt verhindert, dass Brancheninteressen isoliert bleiben, und schafft gemeinsame Positionen mit maximaler Nachdrücklichkeit.

Verlässlicher Dialog mit der Politik

Die Mittelstandsallianz agiert als direkter Vermittler zwischen den Entscheidungsträgern in Berlin, Brüssel und den Landesregierungen. In Fachgesprächen und Impulspapieren bringt das Bündnis die Realität der Betriebe ungeschminkt auf den Tisch. Kernforderungen sind:

- **Spürbare Steuer- und Abgabenentlastung:** Verringerung der Steuerbürokratie und Begrenzung der Lohnnebenkosten.
- **Bürokratieabbau:** Abbau praxisfremder Berichtspflichten und Vereinfachung von Genehmigungsverfahren.
- **Zukunftssichere Rahmenbedingungen**: Bezahlbare Energie, moderne Infrastruktur sowie Programme zur Fachkräftesicherung.

Für Unternehmen in Rheinland-Pfalz und im Saarland bietet die Allianz eine hochwirksame Interessenvertretung und wertvollen Know-how-Transfer. Speak with one voice: Der Mittelstand gestaltet so die Rahmenbedingungen von morgen aktiv mit.



Starke Wurzeln in den Regionen Rheinland-Pfalz und Saarland

Der BVMW

Starkes Netzwerk, klare Impulse: Der BVMW in der Region Trier-Eifel-Mosel

Die Wirtschaft in der Region Trier-Eifel-Mosel steht vor dynamischen Zeiten: Transaktionskosten steigen, der Fachkräftemangel fordert neue Wege, und die digitale Transformation erfordert kontinuierliche Anpassung. In diesem herausfordernden Umfeld erweist sich der BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft) Rheinland-Pfalz und Saarland als verlässlicher Anker und Motor für den regionalen Mittelstand. Durch eine gezielte Kombination aus hochkarätigem Networking, politischer Interessenvertretung und praxisnahen Informationsveranstaltungen setzt der Verband entscheidende Impulse für den wirtschaftlichen Erfolg seiner Mitgliedsunternehmen.

Netzwerken mit Dynamik: Wo Sport auf Mittelstand trifft

Ein lebendiges Netzwerk lebt von Begegnungen, die im Gedächtnis bleiben. Der BVMW setzt in der Region Trier-Eifel-Mosel bewusst auf Formate, die den ungezwungenen Austausch fördern und emotionale Highlights bieten. Die Formel für erfolgreiches Networking lautet hier oft: Leidenschaft verbindet.

Zwei herausragende Beispiele für diesen Ansatz waren in den vergangenen Monaten die gemeinsamen Aktivitäten mit den regionalen Aushängeschildern Nürburgring und VET-Concept Gladiators Trier:



- **Faszination Motorsport am Nürburgring:**
  Hinter den Kulissen einer der legendärsten Rennstrecken der Welt trafen sich Unternehmerinnen und Unternehmer, um die Parallelen zwischen Spitzen-Motorsport und erfolgreicher Unternehmensführung zu erkunden. Blicke hinter die Kulissen, Beschleunigung auf der Strecke und tiefgehende Gespräche in den VIP-Lounges zeigten: Präzision, Teamwork und Reaktionsschnelligkeit sind sowohl auf dem Asphalt als auch im Management die Schlüssel zum Erfolg.
- **Teamgeist und Dynamik mit den Gladiators Trier**:
  Auch der Basketball-Parkett bot die perfekte Kulisse für emotionale Begegnungen. Beim gemeinsamen Event rund um die VET-Concept Gladiators Trier standen nicht nur die sportlichen Höchstleistungen im Vordergrund, sondern vor allem der Austausch über nachhaltiges Sponsoring, regionale Markenbildung und die Bindung von Talenten.



Solche sportlichen Rahmenbedingungen brechen klassische Hierarchien auf und schaffen Vertrauen – die wichtigste Währung für belastbare B2B-Kooperationen in der Eifel, an der Mosel und im Trierer Raum.

Politische Stimme des Mittelstands: Im Dialog auf Augenhöhe

Networking allein reicht nicht aus, wenn die Rahmenbedingungen nicht stimmen. Deshalb versteht sich der BVMW als unmissverständliches Sprachrohr der mittelständischen Wirtschaft gegenüber der Politik. Die Region Trier-Eifel-Mosel nimmt hierbei eine Schlüsselrolle ein – nicht zuletzt durch die starke regionale Verankerung prägender politischer Akteure.

Ein besonderer Höhepunkt der politischen Arbeit war der direkte Dialog mit dem rheinland-pfälzischen Ministerpräsidenten Gordon Schnieder. Als gebürtiger Eifeler kennt Schnieder die spezifischen Herausforderungen und Chancen der Region aus erster Hand. Der BVMW nutzte die Gelegenheit für einen intensiven und konstruktiven Austausch über die drängendsten Zukunftsthemen des Mittelstands:

- **Bürokratieabbau:**
  Konkrete Vorschläge zur Vereinfachung von Genehmigungsverfahren auf Landes- und Kommunalebene.
- **Infrastrukturausbau:**
  Die Beschleunigung digitaler Netze sowie der Erhalt und Ausbau der Verkehrswege im ländlichen Raum.
- **Fachkräftesicherung:**
  Strategien zur Attraktivitätssteigerung der Region für qualifizierte Nachwuchskräfte und internationale Fachkräfte.

Durch diesen kontinuierlichen und direkten Draht zur Landessparte stellt der BVMW sicher, dass die Sorgen und Anliegen der Unternehmerinnen und Unternehmer nicht ungehört bleiben, sondern direkt in politische Entscheidungsprozesse einfließen.

Wissen, das entscheidet: Praxisnahe Impulse für die Praxis

Mittelständische Unternehmen müssen heute flexibler sein denn je. Um konkrete Orientierung bei komplexen Fachthemen zu bieten, organisiert der BVMW regelmäßig hochkarätige Informationsveranstaltungen mit klarem Mehrwert für den Geschäftsalltag. Zwei Themenschwerpunkte standen zuletzt besonders im Fokus:

1. **Cyber-Security: Resilienz im digitalen Zeitalter**
   Die Bedrohungslage durch Cyberkriminalität hat eine neue Qualität erreicht – auch und gerade für den Mittelstand. Bei spezialisierten Infoveranstaltungen informierten IT-Sicherheitsexperten und Ermittlungsbehörden über aktuelle Angriffsszenarien, Präventionsmaßnahmen und Notfallstrategien. Die Kernbotschaft: Cyber-Security ist keine reine IT-Aufgabe, sondern Chefsache. Die Teilnehmer erhielten konkrete Checklisten an die Hand, um ihre digitale Infrastruktur schrittweise und nachhaltig abzusichern.

2. **Geförderter Wohnungsbau: Chancen für Region und Wirtschaft**
   Der Mangel an bezahlbarem Wohnraum betrifft längst nicht mehr nur Großstädte, sondern wirkt sich auch in der Region Trier-Eifel-Mosel direkt auf die Attraktivität als Wirtschaftsstandort aus. Wenn Arbeitnehmer keinen passenden Wohnraum finden, wird die Mitarbeitergewinnung zur Herkulesaufgabe. In einer vielbeachteten Informationsveranstaltung beleuchtete der BVMW gemeinsam mit Fachexperten die Chancen und Förderprogramme im Wohnungsbau. Bauunternehmer, Projektentwickler und Kommunalvertreter erhielten wertvolle Einblicke in staatliche Anreize, Finanzierungsmodelle und innovative Baukonzepte.

Fazit: Gemeinsam stärker in der Region

Die Aktivitäten des BVMW in der Region Trier-Eifel-Mosel zeigen eindrucksvoll, wie moderner Verbandsarbeit heute aussieht: nah am Unternehmer, stark in der Sache und bestens vernetzt. Ob beim Jubeln am Spielfeldrand, im vertraulichen Gespräch mit der Landespolitik oder beim Experten-Briefing zu Zukunftsthemen – der BVMW schafft die Räume, in denen aus Kontakten echte Partnerschaften und aus Ideen wirtschaftlicher Erfolg entstehen.

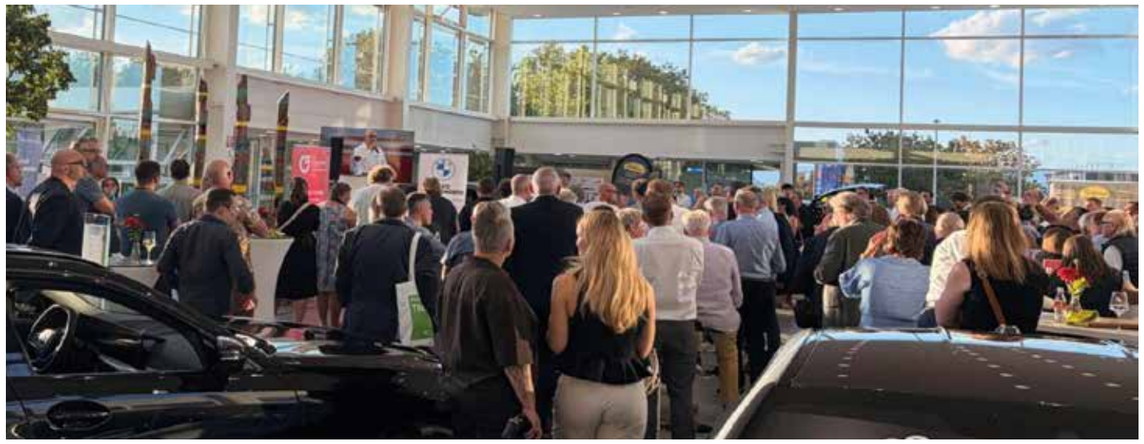
Der Mittelstand der Region beweist täglich seine Innovationskraft. Der BVMW bleibt dabei der verlässliche Partner an seiner Seite.





Miteinander – Mehr erreichen

Wie der BVMW Mainz-Rheinhessen den regionalen Mittelstand stärkt



Der Mittelstand ist das wirtschaftliche Rückgrat unsere Region Mainz-Rheinhessen. Doch in Zeiten von digitalem Wandel, Fachkräftemangel und sich verändernden Märkten stehen Unternehmerinnen und Unternehmer vor großen Herausforderungen.

Genau hier setzt die Kreisverbandsarbeit des BVMW Mainz-Rheinhessen an. Unser Ziele sind, Betriebe nicht nur zu vernetzen, sondern sie aktiv auf ihrem Erfolgsweg zu begleiten und zu stärken und politisch zu vertreten.

Der BVMW Mainz-Rheinhessen versteht sich als dynamische Gemeinschaft.

Bei uns findet jeder Unternehmer die passenden Plattform für Wachstum und Austausch

Wir ruhen uns nicht auf Erfolgen aus, sondern entwickeln fortlaufend neue Formate, die den Nerv der Zeit treffen mit Unterstützung unserer aktiven Mitglieder.

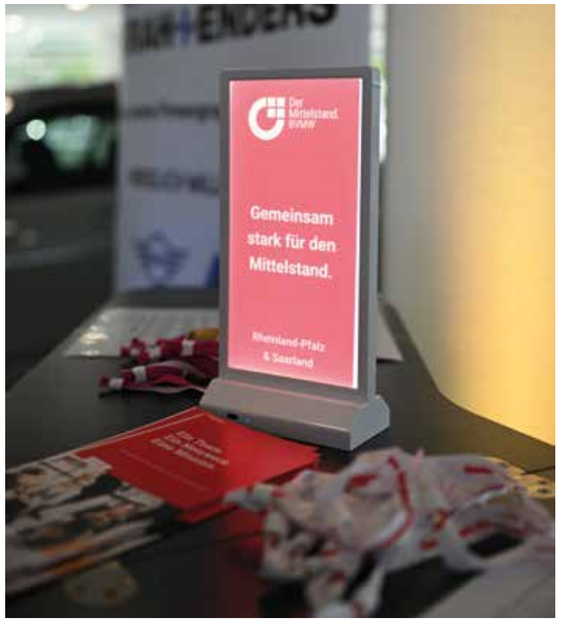
Unsere regionalen Partner 2026

Impressionen von unseren Veranstaltungen













UTUTUGU - Unternehmertum tut gut: Netzwerken, Sport und gesellschaftliche Verantwortung

Holger Peifer ist seit den 1990er-Jahren als Unternehmer im Internetbereich aktiv. Einem breiteren regionalen Publikum ist er zudem als Buchautor bekannt – unter anderem durch die Bände „Lost & Dark Places" für Rheinland-Pfalz und das Saarland sowie den Wanderführer „Mystische Pfade Saarland". Seit 2023 vertritt er als BVMW-Repräsentant die Interessen des Mittelstands in den Landkreisen Saarlouis, Merzig-Wadern und St. Wendel. Im Interview spricht er über den Start seiner Initiative „UTUTUGU - Unternehmertum tut gut".


Holger Peifer

Holger, wie bist du darauf gekommen, die Initiative „UTUTUGU -Unternehmertum tut gut" ins Leben zu rufen?
Ein konkreter Anstoß war eine Kampagne des BVMW, die treffend gezeigt hat, wie verzerrt das Bild in den Medien gezeichnet wird: Im Tatort stellen Unternehmer statistisch die meisten Mörder, und von Bibi und Tina bis zum Primetime-Krimi taugt die Unternehmerfigur verlässlich zum Bösewicht. Der Mittelstand steht medial oft unter einem absurden Generalverdacht.

Die Realität sieht völlig anders aus: Unternehmerinnen und Unternehmer arbeiten nicht nur enorm viel, sie stellen die Mehrheit der Arbeitsplätze, bilden den Nachwuchs aus und übernehmen täglich Verantwortung für ihre Mitarbeitenden. Und in ihrer Freizeit organisieren und unterstützen sie das soziale und gesellschaftliche Zusammenleben in den Regionen.

Mit „Unternehmertum tut gut" wollte ich diesem Klischee etwas Handfestes entgegensetzen. Statt Verantwortung nur auf Papier zu drucken, schaffen wir einen einfachen, aktiven Rahmen, um die wirtschaftliche Kraft unserer Unternehmen mit konkretem sozialem Engagement direkt vor Ort zu verbinden und sichtbar zu machen.

Warum hast du für den Auftakt ausgerechnet Tischtennis gewählt?
Ich bin selbst leidenschaftlicher Tischtennisspieler – und bedauere es ehrlich gesagt, dass dieser Sport vom einstigen Volkssport Nummer zwei mittlerweile gefühlt auf „unter ferner liefen" zurückgefallen ist. Dabei hat die Sportart enorme Qualitäten: Tischtennis ist extrem barrierearm. Man kann es in jedem Alter und auf unterschiedlichsten Niveaus spielen – vom reinen Freizeitspieler über den Vereinsaktiven bis zum Leistungssport ist alles möglich.

Zudem ist Tischtennis die einzige Ballsportart, die offiziell als Gesundheitssport anerkannt ist. Da komplexe Motorik, blitzschnelle Reaktionen und ständige Konzentration gleichzeitig gefordert sind, werden Gehirn und Körper ganzheitlich aktiviert. Das hält nicht nur beweglich, sondern trägt nachweislich dazu bei, Alterskrankheiten wie Alzheimer vorzubeugen.

Und an der Platte fallen alle betrieblichen Hierarchien weg: Ob Geschäftsführung oder Auszubildender – hier begegnet man sich sportlich auf Augenhöhe. Es ist die einfachste Art, unverkrampft Kontakte zu knüpfen und gemeinsam einen spürbaren Beitrag für die Region zu leisten.

Was erhoffst du dir von dem Turnier?
Das sportliche Ziel ist klar gesteckt: Wir möchten 190 Spielerinnen und Spieler zusammenbringen und einen Betrag von 19.000 Euro für gemeinnützige Projekte erzielen. Gleichzeitig soll der Turniertag eine ungezwungene Plattform bieten. Wenn sich Unternehmer und Mitarbeiter jenseits von Konferenzräumen und klassischen Netzwerkformaten begegnen, entstehen oft die nachhaltigsten Kontakte.

Was entgegnest du Kritikern, die soziales Engagement im Betrieb für zweitrangig halten?
Engagement ist kein Luxus, den man sich nur in wirtschaftlichen Boomphasen leistet. Es stärkt den Zusammenhalt im Team, fördert die regionale Identifikation und zeigt, welche Werte ein Betrieb nach außen vertritt. Mitarbeiter und Kunden achten heute sehr genau darauf, wie sich ein Unternehmen gesellschaftlich positioniert.

Wie können sich Firmen beteiligen?
Ganz pragmatisch: Ein eigenes Firmenteam aufstellen und anmelden. Die Registrierung läuft online über https://ututugu.de.

Ein solches Großevent schüttelt man nicht einfach aus dem Ärmel. Wie sieht der Rahmen aus?
Hinter den Kulissen steckt enorm viel Arbeit und Vorbereitung. Wir haben dafür den Sportcampus Saar angemietet und stellen insgesamt 20 Tischtennisplatten bereit. Auch für das leibliche Wohl ist bestens gesorgt – mit Catering vom Schmelzer Brauhaus. Dazu planen wir noch einiges mehr für ein echtes Sport- und Netzwerkerlebnis.

Ein solches Projekt funktioniert natürlich nur mit starken Partnern. Mein ausdrücklicher Dank gilt allen Unterstützern und Sponsoren: allen voran der hartech Gruppe aus Rehlingen-Siersburg als Hauptsponsor, der Epassi Deutschland GmbH sowie dem Saarländischen Tischtennisbund für den großartigen Support.

Was erhoffst du dir für die Zukunft von „Unternehmertum tut gut"?
Ich möchte das Ganze als feste, dauerhafte Initiative etablieren. Denn Unternehmertum tut gut – nicht nur, indem wir zusammenkommen und spielerisch Gelder für gemeinnützige Projekte generieren, sondern durch den positiven Impuls für das gesamte Land.

Zudem möchte ich die Initiative fest im BVMW etablieren – gerade für Menschen, die sich mit traditionellen oder politischen Netzwerken eher schwertun. Über solche Aktionen führen wir sie unkompliziert an die Verbandsarbeit heran und bauen Berührungsängste ganz spielerisch ab.

Deshalb soll es langfristig keineswegs bei Tischtennis allein bleiben. Denkbar sind künftig auch Golf-Turniere, Billard-, Bowling- oder Darts-Abende und viele weitere gemeinsame Aktivitäten. Das verbindende Element bleibt immer dasselbe: Begegnung auf Augenhöhe, Vernetzung und der Einsatz für den guten Zweck. Und was das hartech Benefiz-Tischtennis-Turnier betrifft: Das soll keine einmalige Angelegenheit bleiben, sondern sich als feste Institution im regionalen Kalender etablieren.
Die Redaktion bedankt sich für das Gespräch und wünscht viel Erfolg für das Turnier sowie für die weiteren Vorhaben von „UTUTUGU – Unternehmertum tut gut".

UTUTUGU – Unternehmertum tut gut: https://ututugu.de



Brauchen Frauen ein eigenes Netzwerkformat?



Die 10. Ladies Lounge des BVMW Mittelrhein im FÄHRHAUS Koblenz zeigte: Es geht nicht um Sonderbehandlung, sondern um Räume, in denen Gespräche anders entstehen.

Frauenquoten? Sonderbehandlung? Eigene Formate nur für Frauen?

Sarah Walenta hat sich mit dieser Frage lange schwergetan. Als Unternehmerin und regionale Repräsentantin des BVMW Mittelrhein steht sie für eine klare Haltung: Frauen sind keine Randgruppe. Sie gründen Unternehmen, führen Teams, treffen Entscheidungen, übernehmen Verantwortung und sagen ihre Meinung. Eigentlich.

„Ich habe lange gedacht: So ein Format braucht es nicht", sagt Sarah Walenta. „Ich halte nichts davon, Frauen grundsätzlich anders behandeln zu müssen."

Heute sieht sie es differenzierter. Denn nicht jede Frau tritt gleich auf. Nicht jede stellt unbequeme Fragen im großen Kreis. Nicht jede sagt ihre Meinung dann, wenn sie gerade nicht allen gefällt. Und nicht jede ist so forsch, direkt oder unbeeindruckt davon, was andere über sie denken.

Genau deshalb kann ein Raum nur für Frauen eben doch etwas verändern. Nicht, weil Frauen Schutz von außen brauchen. Sondern weil manche Frauen sich in einer solchen Runde mehr zutrauen, offener sprechen und sich im Business stärker auf Augenhöhe erleben.

Am 11. August 2026 fand im FÄHRHAUS Koblenz bereits die 10. Ladies Lounge des BVMW Mittelrhein statt. 25 Unternehmerinnen und Entscheiderinnen kamen zusammen, um sich auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und über Themen zu sprechen, die im unternehmerischen Alltag oft zu kurz kommen.

Dabei wurde schnell deutlich: Hier ging es nicht um ein lockeres Frauentreffen, sondern um echte unternehmerische Substanz. Unter den Teilnehmerinnen waren Frauen, die Betriebe mit bis zu 200 Mitarbeitenden führen und Jahresumsätze von bis zu 20 Millionen Euro erwirtschaften. Frauen, die Verantwortung tragen, Entscheidungen treffen und die Wirtschaft in der Region aktiv mitgestalten.

Der Abend war bewusst offen gestaltet: kein steifes Visitenkartentauschen, kein Pflichtprogramm, keine Inszenierung. Stattdessen ehrliche Gespräche, starke Begegnungen und Kulinarik in besonderer Atmosphäre. Bei kaiserlichem Wetter saßen die Teilnehmerinnen auf der Terrasse des FÄHRHAUS bis spät in den Abend zusammen.



Der kurze Impuls von Sylvia Ziegler setzte den Rahmen für einen Abend, der vor allem durch die Teilnehmerinnen selbst lebte: persönlich, direkt und mit vielen Gesprächen, die weit über Small Talk hinausgingen.

Die Ladies Lounge versteht sich nicht als Gegenentwurf zu gemischten Netzwerken. Im Gegenteil: Der Mittelstand braucht den Austausch zwischen allen, die Verantwortung übernehmen. Aber manchmal braucht es zusätzliche Räume, in denen Menschen anders sprechen, anders zuhören und anders sichtbar werden.

Vielleicht brauchen wir also doch Frauenformate.

Aber definitiv nicht für Sonderbehandlung.

Mehr Infos aus
dem Mittelrhein

Warum in der Politik ein Führerschein notwendig ist

Ein persönliches Statement von Sarah Walenta, Leiterin der BVMW Geschäftsstelle Mittelrhein, zur Frage, wie viel berufliche Realität politische Entscheidungen brauchen.

Ich bin für einen politischen Führerschein.

Nicht für die richtige Meinung. Nicht für das richtige Parteibuch. Und auch nicht für einen bestimmten Bildungsabschluss. Sondern für ein Mindestmaß an Erfahrung mit der Realität, über die später Gesetze beschlossen werden.

Denn genau hier sehe ich zunehmend ein Problem: Viele politische Entscheidungen treffen auf Unternehmen, ohne dass die unternehmerische Realität ausreichend mitgedacht wird. Wer nie Mitarbeitende eingestellt hat, kennt die Verantwortung dahinter nur theoretisch. Wer nie eine größere Investition aus eigener Liquidität oder über eine Bank finanzieren musste, bewertet wirtschaftliche Risiken anders. Wer Bürokratie nur aus Positionspapieren kennt und nicht freitagabends selbst an Formularen, Nachweisen und Anträgen sitzt, unterschätzt leicht, was solche Vorgaben im betrieblichen Alltag bedeuten.

Dabei geht es nicht darum, Unternehmerinnen und Unternehmer gegen andere Berufsgruppen auszuspielen. Ein Unternehmer ist nicht automatisch ein guter Politiker. Und natürlich brauchen Parlamente auch Juristen, Lehrer, Ärzte, Beschäftigte aus dem öffentlichen Dienst, Menschen aus sozialen Berufen und viele weitere Perspektiven. Die Mischung macht es.

Aber genau diese Mischung gerät aus meiner Sicht aus dem Gleichgewicht.

Im aktuellen Bundestag sitzen 630 Abgeordnete. Nach einer Auswertung auf Basis von Kürschners Volkshandbuch sind darunter nur noch vergleichsweise wenige Unternehmerinnen, Unternehmer oder Selbstständige im unternehmerischen Sinne. Gleichzeitig kommen viele Abgeordnete direkt aus Parteien, Fraktionen, Abgeordnetenbüros, politischen Organisationen oder aus dem öffentlichen Dienst.

Das ist legal. Aber es wirft eine berechtigte Frage auf: Wie viel eigene Berufserfahrung außerhalb des politischen Systems sollte man mitbringen, wenn man über die Lebens- und Arbeitsrealität von Millionen Menschen entscheidet?

Mein politischer Führerschein wäre deshalb kein Gesinnungstest. Er wäre auch keine Zugangsbeschränkung nach Herkunft, Ausbildung oder Parteizugehörigkeit. Er wäre eine Erwartung an Transparenz und Erfahrung.

Dazu gehören für mich drei Punkte: mehrere Jahre Berufserfahrung außerhalb von Parteien, Fraktionen und Abgeordnetenbüros. Ein nachvollziehbarer beruflicher Werdegang. Und klare Transparenz über Vorkommnisse, die für die Eignung für ein öffentliches Amt relevant sein könnten.

Der Mittelstand braucht keine Politik aus dem Lehrbuch. Er braucht Entscheidungen, die in der Praxis funktionieren. Dafür müssen mehr Menschen in Verantwortung kommen, die die Realität von Betrieben, Beschäftigten, Kosten, Risiken und Bürokratie nicht nur erklären können, sondern selbst erlebt haben.

Ist das zu viel verlangt?

Ich finde nicht.



Aus der Geschäftsstelle im Mittelrhein

Wir stellen uns vor

Wenn Unternehmerinnen und Unternehmer Unterstützung brauchen, geht es selten um abstrakte Netzwerke. Es geht um konkrete Fragen: Wer kann helfen? Wer kennt den richtigen Ansprechpartner? Wer versteht die Situation unseres mittelständischen Betriebes?

Genau hier setzt die regionale Arbeit von BVMW-Repräsentantin Sarah Walenta und Ihrem Team an. Rund 250 Mitglieder gehören zum regionalen Netzwerk. Hinzu kommen Tausende Kontakte in die Wirtschaft, zu Institutionen und Wirtschaftsförderung.

Entscheidend ist nicht allein die Größe des Netzwerks. Entscheidend ist, was daraus entsteht mit dem Zugang zu Entscheidern und Persönlichkeiten in der Region sowie Hilfestellung bei unternehmerischen Herausforderungen.

Tipp: Für Mitglieder des BVMW Mittelrhein bieten wir einen unkomplizierten WhatsApp Kanal an. Schreiben Sie uns an, Tel. 0151 - 56 38 63 33

QR-Code scannen – Newsletter abonnieren

Was den Mittelstand aktuell bewegt

Die Gespräche mit Unternehmerinnen und Unternehmern zeigen deutlich: Viele Betriebe wünschen sich mehr Verlässlichkeit, weniger Bürokratie und schnellere Entscheidungen. Steigende Kosten, Fachkräftemangel, Nachfolgefragen, Digitalisierung, KI und politische Unsicherheit beschäftigen viele Unternehmen im Alltag.

Der BVMW Mittelrhein kann diese Herausforderungen nicht allein lösen. Aber er kann sie aufnehmen, einordnen, bündeln und Menschen zusammenbringen, die an Lösungen arbeiten. Bleiben Sie mit uns in Kontakt.



Unsere strategische Partner 2026/2027

Unsere strategischen Partner bzw. Sponsoren stehen stellvertretend für eine Vielzahl an Unternehmen, die ihre Expertise, Erfahrung und Perspektive in das Netzwerk des BVMW Mittelrhein einbringen. Sie stärken die Arbeit der Geschäftsstelle in Themenfeldern, die mittelständische Unternehmen unmittelbar betreffen.

Wir danken herzlich für die diesjährige Partnerschaft.

EXIT MITTELRHEINLAND – Allianz für Nachfolgestrategie
HÜMMERICH & K OLLE GEN
HENZGEN + SCHOMMER
GERMAN STEVIE® AWARDS
TECHNO CENTER
uponu
Glanz Dienstleistungen ...mit uns haben Sie glänzende Aussichten
Theisen & Weinmüller – Partnerschaft mbB Steuerberater
VR Bank RheinAhrEifel eG – Wir sind Heimat!
caspers mock Anwälte

Der Betze ruft! Heimspiel Mittelstand!

100 Unternehmer aus der Pfalz und dem Saarland holten sich neue Inspiration.



© filmundfotostudio.de

Das Fritz-Walter-Stadion kennt man als Heimstätte leidenschaftlicher Fußballfans. Am 29. April 2026 wurde die Club Lounge 100 zum Spielfeld des Mittelstands: Unter dem Motto „Der Betze ruft! Heimspiel Mittelstand" kamen rund 100 Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region zusammen, für einen Abend voller Inspiration, Austausch und unternehmerischer Leidenschaft.

Organisiert von Reinhold Habermann, BVMW-Repräsentant in der Westpfalz, gemeinsam mit seinen Kollegen aus den BVMW-Regionen Mainz, Hunsrück, Vorder- und Südpfalz setzte das Event ein klares Zeichen: Der Mittelstand versteht es, den Heimvorteil zu nutzen.

Vier Stimmen, eine Botschaft: Deutschland lohnt sich

Im Mittelpunkt des Events stand das spannende Interview, das Silke Steinbach zusammen mit Reinhold Habermann mit ausgewählten Unternehmerinnen und Unternehmern führte. Vanessa Glaser, Laura Lang, Reik Mollenhauer und Thomas Zimmer teilten ihre Perspektiven auf das Thema „Heimspiel Mittelstand" und sprachen über die konkreten Vorteile des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Ihr gemeinsames Plädoyer: Es lohnt sich, in das eigene Unternehmen vor Ort zu investieren und zwar jetzt.

Besonders hervorgehoben wurden die hervorragenden Bildungsmöglichkeiten in Deutschland. Ein entscheidender Standortvorteil, wenn es darum geht, langfristig Talente zu gewinnen und zu binden. Die Gesprächsgäste überzeugten mit Offenheit, Praxisnähe und einem klaren Bekenntnis zur Region. Vanessa Glaser brachte die Stimmung des Events treffend auf den Punkt: „Es ist mir eine Ehre, bei diesem tollen BVMW-Event als Gesprächspartnerin eingeladen worden zu sein."

Netzwerken als Herzstück

Neben den inhaltlichen Impulsen bot das Event ausreichend Raum zum Netzwerken. In einer Pause sowie beim abschließenden Fingerfood entstanden zahlreiche wertvolle Gespräche und neue Kontakte, ganz im Sinne des BVMW, für den Vernetzung immer ein zentrales Element seiner Events ist.

Ein Tag voll positiver Eindrücke

Der Mittelstand in der Region ist stark, vernetzt und zukunftsorientiert. „Der Betze ruft!" hat gezeigt, dass gemeinsame Inspiration und echter Austausch auf Augenhöhe die besten Treiber für unternehmerischen Erfolg sind. Die Botschaft des Tages hallt nach, weit über das Stadion hinaus.



BVMW Westpfalz: unsere Premium Partner - unsere Jubilare 2026

Der BVMW Westpfalz wird gestärkt durch Unternehmerinnen und Unternehmer, die die Regionale Arbeit finanziell unterstützen. Auch 2026 begleiten zehn engagierte regionale Unternehmen als Premium Partner die Arbeit des Verbands mit Überzeugung, Herzblut und einem klaren Bekenntnis zur Region.

Premium Partnern bietet der BVMW Westpfalz Präsenz: in jeder E-Mail, in jedem Newsletter und auf dem Partner-Roll-up-Banner sowie der Messetheke, die den BVMW Westpfalz bei Veranstaltungen begleiten. Die Logos der Partner stehen dort für eine Verbindung, die über eine reine Mitgliedschaft weit hinausgeht, ein sichtbares Zeichen für gemeinsame Werte und gemeinsames Engagement für den regionalen Mittelstand.

Die zehn regionalen Premium Partner 2026/2027 sind ein bunter Querschnitt durch die Westpfälzer Wirtschaftslandschaft, die dennoch alle durch denselben Gedanken vereint: gemeinsam mehr erreichen, gemeinsam den Mittelstand stärken.

So entsteht aus partnerschaftlichem Engagement ein Mehrwert, der weit über einzelne Veranstaltungen hinausgeht: für neue Kontakte, konkrete Chancen und eine starke, zukunftsfähige Region.

Besonders hervorzuheben ist in diesem Jahr eine neue, gemeinsame Initiative: Erstmals haben die Premium Partner je ein hochwertiges Giveaway beigesteuert, aus dem ein schönes Welcome Package entstanden ist. Dieses persönliche Willkommenspaket erhalten neue BVMW-Mitglieder bei ihrer Aufnahme überreicht. Ein kleines, aber bedeutungsvolles Zeichen – und ein lebendiger Beweis dafür, was regionale Solidarität und gemeinsamer Unternehmergeist bewirken können.

„Ich freue mich jedes Jahr aufs Neue, wenn Unternehmen aus der Region unsere Arbeit mit so viel Überzeugung und Herzblut unterstützen“, sagt Reinhold Habermann vom BVMW Westpfalz. „Das Welcome Package ist ein wunderschönes Beispiel dafür, was entsteht, wenn starke Partner an einem Strang ziehen. Es macht den Einstieg in unser Netzwerk für neue Mitglieder noch herzlicher und persönlicher.“

Der BVMW Westpfalz dankt seinen Premium Partnern 2026 von Herzen – und lädt Unternehmen der Region herzlich ein, Teil dieses lebendigen Netzwerks zu werden. Wollen Sie im nächsten Turnus Premium Partner werden?



Der Mittelstand von morgen beginnt heute – Junger Mittelstand Westpfalz gegründet



Wer den Mittelstand von morgen gestalten will, fängt heute damit an. Mit der Gründung des Jungen Mittelstands Westpfalz im Jahr 2026 setzt der BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft) ein klares Signal: Junge Unternehmerinnen und Unternehmer zwischen 18 und 40 Jahren bekommen in der Westpfalz ein starkes Netzwerk – gebaut für ihre Bedürfnisse, auf Augenhöhe.



Netzwerktreffen für junge Menschen

Der Junge Mittelstand Westpfalz steht für echten Mehrwert: Kontakte, die zu Kooperationen werden, Wissen, das geteilt wird, und ein Umfeld, in dem junge Macher nicht nur mitreden, sondern aktiv mitgestalten. Das Motto des Netzwerks bringt es auf den Punkt: **Gemeinsam wachsen. Wissen teilen. Zukunft gestalten.**

Ein zentrales Element ist das Mentoring- und Reverse-Mentoring-Programm: Junge Unternehmerinnen und Unternehmer profitieren von der Erfahrung etablierter Mittelständler und bringen gleichzeitig frischen Wind, neue Perspektiven und digitale Kompetenz zurück in die etablierte Generation. Geben und Nehmen auf Augenhöhe.

Chancen statt Probleme

Das Netzwerk adressiert auch eine der drängendsten Herausforderungen: Rund drei Viertel der mittelständischen Unternehmen suchen eine Nachfolge, etwa die Hälfte findet keine. Der Junge Mittelstand Westpfalz schließt genau diese Lücke und bringt erfahrene Unternehmer mit engagierten Nachfolgern zusammen. Ziel ist es, Brücken zwischen den Generationen zu bauen und Türen zu öffnen, die allein verschlossen geblieben wären.

Reinhold Habermann, BVMW-Repräsentant in der Westpfalz, bringt seine Begeisterung klar zum Ausdruck: „Es ist sehr inspirierend zu sehen, mit welchen innovativen Ideen junge Unternehmerinnen und Unternehmer mit sehr viel Engagement aktiv sind.“

Das Netzwerk richtet sich an alle, die Verantwortung tragen oder übernehmen wollen. Egal ob Gründer, Nachfolger oder junge Führungskraft. Wer den Mittelstand in der Westpfalz nicht nur beobachten, sondern aktiv formen will, ist hier genau richtig.

Jäger oder Beute? Employer Branding als Chefsache

330 Kilometer pro Stunde. So schnell kann ein Wanderfalke im Sturzflug werden. Dabei behält er mit seinem enormen Blickfeld nahezu alles im Auge. Ein ziemlich gutes Bild für den Wettbewerb um Fachkräfte: Wer zu spät reagiert oder den Überblick verliert, hat schnell das Nachsehen.

Genau darum ging es bei der Veranstaltung der BVMW Hunsrück-Nahe Netzwerktournee zum Thema Employer Branding in der Rainer Herrmann GmbH | Ideenrevier in Weinsheim. Unter dem Motto „Jäger oder Beute?“ beschäftigten sich Unternehmerinnen und Unternehmer mit der Frage, wie Unternehmen heute die Menschen erreichen, die tatsächlich zu ihnen passen. Den fachlichen Impuls lieferte Employer-Branding-Experte Thomas Teetz.







Teetz ist auf die strategische Positionierung von Unternehmen als Arbeitgeber spezialisiert. In seinen Vorträgen verbindet er fundierte Expertise mit einem praxisnahen Blick auf die Herausforderungen der modernen Mitarbeitergewinnung. Teetz blickt auf eine beeindruckende Karriere in leitenden Funktionen zurück - sowohl in Großkonzernen als auch im Mittelstand. So gehörten u.a. PwC, HypoVereinsbank und Postbank, Deutsche Telekom, Rohde & Schwarz, Hapag-Lloyd sowie Lekkerland zu seinen beruflichen Stationen. Seit Anfang 2026 als freier Berater und Coach tätig.

Nicht möglichst viele Bewerbungen – sondern die richtigen
Seine zentrale Botschaft während der Veranstaltung: Employer Branding ist weit mehr als ein HR-Thema. Es geht um die strategische Positionierung eines Unternehmens als Arbeitgeber – und damit um eine Aufgabe, die ganz oben auf der Tagesordnung der Geschäftsführung stehen sollte.

Denn im Wettbewerb um Mitarbeiter gewinnt nicht automatisch derjenige, der die meisten Stellenanzeigen schaltet oder die meisten Bewerbungen erhält. Entscheidend ist, die richtigen Menschen anzusprechen. Dafür braucht es ein klares Bild davon, wofür ein Unternehmen steht, was es als Arbeitgeber auszeichnet und warum sich Bewerber gerade dafür entscheiden sollten.

Authentizität schlägt Hochglanz
Eine ebenso wichtige Rolle spielt die Kommunikation. Die Arbeitgebermarke entsteht nicht allein durch Karriereseiten oder Recruiting-Kampagnen. Geschäftsführung, Führungskräfte und Mitarbeiter tragen sie jeden Tag nach außen. Authentizität wird damit zum entscheidenden Faktor.

Die Veranstaltung in Weinsheim verband fachlichen Input mit Gesprächen, persönlichen Kontakten und Einblicken in die Praxis.

Hunsrück-Nahe: Vielfalt als wirtschaftliche Stärke

Wer die Wirtschaftsregion Hunsrück-Nahe betrachtet, stößt nicht auf einen Standort, der sich über eine einzige Leitbranche definiert. Seine Stärke liegt vielmehr in der Vielfalt. Zwischen Rhein, Nahe und den Höhen des Hunsrücks umfasst die Wirtschaftsstruktur Mittelstand, Handwerk, Handel, Dienstleistungen, Landwirtschaft und Tourismus. Ergänzt wird sie durch Kompetenzfelder wie Fahrzeugbau, Umwelttechnik, Ernährung, Gesundheit, die Edelsteinbranche sowie die prägende Weinbauregion an der Nahe, die Kulturlandschaft und regionale Identität verbindet.

Mittelstand trifft internationale Märkte

Viele Unternehmen sind fest verwurzelt und zugleich international erfolgreich. Neben größeren Arbeitgebern prägen Familienbetriebe und Spezialisten das Bild. Diese Mischung sorgt für Stabilität: Wo nicht eine einzelne Branche den Takt vorgibt, können unterschiedliche Zweige Krisen ausgleichen. Im Rhein-Hunsrück-Kreis stehen Global Player neben Handwerk, Industrie, Dienstleistern, Landwirtschaft und erneuerbaren Energien.

Standort mit Potenzial – und Aufgaben

Die Lage zwischen Rhein-Main, Köln-Bonn, Koblenz, Trier und Saarland bietet kurze Wege in Absatz- und Arbeitsmärkte. Verkehrsachsen wie A61, B50 und der Flughafen Frankfurt-Hahn sind wichtige Standortfaktoren. Dennoch bleiben Fachkräftesicherung, Infrastruktur, Digitalisierung und Unternehmensnachfolge zentrale Aufgaben für die kommenden Jahre.



Wirtschaft und Lebensqualität zusammendenken

Ein wichtiger Standortvorteil ist die Lebensqualität: Natur, kurze Wege, moderate Wohnkosten und ein vielfältiges Freizeitangebot machen die Region als Wohn- und Arbeitsort attraktiv. Der Tourismus ist längst mehr als ein Nebenzweig. Eine Studie beziffert die touristische Wertschöpfung auf rund 591 Millionen Euro jährlich – mit Effekten für Gastronomie, Einzelhandel und Dienstleistungen.
Die Wirtschaftsregion Hunsrück-Nahe muss nicht von Superlativen leben. Ihre Qualität zeigt sich im Zusammenspiel aus unternehmerischer Bodenständigkeit, Spezialisierung, Netzwerken, Vielfalt und Lebensqualität. Diese Stärken weiterzuentwickeln und Potenziale zu nutzen, bietet eine solide Perspektive für die Zukunft.



Der BVMW-Stammtisch „Rück-Nahe“ reist durch die Region

Wie lebendig und unkompliziert regionaler Wirtschaftsaustausch sein kann, beweist der BVMW Hunsrück-Nahe seit diesem Jahr mit seinem Format „Stammtisch Rück-Nahe“. Kein fester Agenda-Punkt, kein Folienvortrag, keine steifen Protokolle. Die Bilanz nach sechs erfolgreichen Ausgaben zeigt deutlich, dass der Wunsch nach echtem, ungezwungenem Dialog in der Unternehmerschaft groß ist.

Nah an den Akteuren

Auf eine feste Location verzichtet der Stammtisch bewusst. Stattdessen zieht die Runde flexibel durch die gesamte Region, um nah an den Akteuren vor Ort zu sein. Kirn machte im Februar den Anfang, gefolgt von jeweils zwei Stationen in Idar-Oberstein, Bad Kreuznach sowie in Simmern und der umliegenden Hunsrück-Region. Das Grundrezept bleibt dabei überall gleich: Entscheiderinnen und Entscheider treffen sich in gemütlicher Runde, um bei guten Gesprächen Kontakte zu knüpfen, Synergien zu entdecken oder einfach Erfahrungen aus dem Unternehmeralltag auszutauschen.





Über den Tellerrand hinaus

Für besondere Akzente sorgten bereits zwei Programm-Highlights: In Idar-Oberstein bündelte der BVMW die Kräfte der regionalen Wirtschaft und lud gemeinsam mit der IHK Landkreis Birkenfeld zu einem interessanten Abend ein. In Bad Kreuznach erhielten die Teilnehmer vor dem eigentlichen Stammtisch exklusive Einblicke hinter die Kulissen der Traditionsmälzerei Naheland Malz – eine ideale Kombination aus praktischem Branchenwissen und anschließender geselliger Vertiefung.

Der Erfolg des Formats liegt auf der Hand: Ohne den Druck fixer Themenfelder entstehen im freien Gespräch oft die wertvollsten Impulse. Der Stammtisch „Rück-Nahe“ hat sich so innerhalb kürzester Zeit als feste Größe für den Mittelstand etabliert – ein echter Treffpunkt für alle, die Region und Wirtschaft gemeinsam gestalten wollen.

Drei Leuchtturm Projekte in der Vorder- und Südpfalz

Warum Europa auf die Südpfalz schaut

Das Projekt „Lionheart“ steht für Lithiumgewinnung durch Geothermie. Damit wird die Südpfalz Teil einer strategisch wichtigen europäischen Rohstoffversorgung. Die EU hat das Projekt 2025 als Strategisches Projekt nach dem Critical Raw Materials Act anerkannt – Lithium ist ein Schlüsselrohstoff für Europas Batterieindustrie.

Vulcan Energy will rund um Landau jährlich bis zu 24.000 Tonnen Lithiumhydroxid gewinnen – ausreichend für etwa 500.000 E-Auto-Batterien. Gleichzeitig sollen jährlich bis zu 275 GWh Strom und 560 GWh erneuerbare Wärme entstehen. Die Stadt Landau setzt auf Fernwärme aus dieser Quelle. Damit verbindet Lionheart europäische Rohstoffsicherheit mit regionaler Wertschöpfung und klimafreundlicher Energieversorgung.



Neustadt an der Weinstraße: Impulse durch Landesgartenschau

Mehr Stadtentwicklungsprojekt und weniger einmaliges Großereignis. Ein ehemaliges Industrie- und Deponieareal im Osten Neustadts wird zu einem dauerhaften Landschaftspark umgestaltet. Touristisch wird die LGS als „Schaufenster der Weinstraße“ verstanden mit starken Impulsen für Gastronomie, Hotellerie und Handel. Ökologisch setzt Neustadt konsequent auf „Cradle to Cradle“.

Die Landesgartenschau in Neustadt an der Weinstraße findet vom 6. April bis zum 15. Oktober 2028 statt. Bereits im Jahr 2027 gibt es auf der Dr.-Welsch-Terrasse ein begleitendes Programm („Vorblühen“) als Einstimmung. Mehr auf: lgs.neustadt.eu.



Neues „Dehäm“ der Sparkasse Südpfalz setzt Akzente in Landau

„Mit diesem Projekt schaffen wir nicht nur ein neues Gebäude, sondern das neue ‚Dehäm‘ unserer Sparkasse“, betont Vorstandsvorsitzender Svend Larsen. „Wir wollen ein modernes, leistungsfähiges und nachhaltiges Dienstleistungszentrum errichten, das unseren Kunden ein optimales Beratungserlebnis bietet, unseren Mitarbeitern moderne Arbeitswelten ermöglicht und gleichzeitig die städtebauliche Entwicklung Landaus maßgeblich voranbringt.“

„Kaum ein Projekt hat eine größere Bedeutung für die Zukunft unserer Stadt als dieses“, so Landaus Oberbürgermeister Dominik Geißler. Durch den Neubau am Standort der ehemaligen Kaufhof Filiale wird nicht nur eine Baugrube geschlossen, sondern auch viele weitere Projekte in der Stadt angestoßen. Fertigstellung 2028 geplant.



BVMW Backstage: Blick hinter die Kulissen

Neues Event Format des BVMW Vorder- und Südpfalz – Exklusiv für BVMW Mitglieder

Wir organisieren monatlich BVMW-Events als Serviceleistung für unsere Mitgliedsunternehmen. Sie sind ein Angebot, sich über neu Trends zu informieren und Erfahrungen zu relevanten Themen auszutauschen. Sie sind Gelegenheit, Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region zu treffen, Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen. Interessenten sind herzlich eingeladen, reinzuschnuppern.

Exklusiver Einblick für BVMW-Mitglieder

Das neue Format BVMW Backstage hingegen, ist exklusiv nur für Mitglieder des BVMW. Ein überschaubarer Kreis von maximal 30 Personen erhält Einblick in ein Unternehmen und die Gelegenheit zum Dialog mit der Geschäftsführung.

Exemplarisch dafür – und Ideengeber für den Titel „Backstage" des Formats – war unser Besuch in der Jugendstil Festhalle Landau im August auf Einladung der Stadtholding Landau. Eine exklusive Führung führte uns hinter die Bühne, in den Orchestergraben und zur Technik unter das Dach. Einblicke und Ausblicke, die Besucher so nicht erhalten.

Bereits im April waren wir bei der Hammann GmbH / Comprex im Gewerbegebiet Landau zu Gast. Vincent Hammann führte



BVMW-Backstage: Auf der Bühne der Jugendstil Festhalle Landau.
Foto: Lothar Schmidt

durch das Haus und demonstrierte anhand einer Anlage die besondere Power des Comprex Verfahrens zur Rohrreinigung, das sein Vater entwickelt hat und das weltweit auf Nachfrage stößt.

Zu Gast bei Freunden

Das Format ergänzt unsere monatlichen BVMW Events in der Vorder- und Südpfalz, die sich großer Beliebtheit erfreuen. Wir sind regelmäßig zu Gast bei Mitgliedsunternehmen, was unseren Veranstaltungen einen besonderen Charakter verleiht. Dafür sind wir sehr dankbar.

Wir danken unseren strategischen Partnern:

MATCHPLAN.AI · Talent2Go · profes business – Ein Angebot der ProfeS GmbH · GRAF CORPORATE EVENTS – Die Erlebnis-Experten

Wir danken unseren Gastgebern:

Sparkasse Südpfalz · FREY · VR Bank Südpfalz · Stadtholding Landau in der Pfalz · EnergieSüdwest Strom | Erdgas | Wasser | Wärme · SÜDPFALZ INNOVATION HUB · WISSING HEINTZ Rechtsanwälte · G.U.T. SCHRAMM KG · Wohnungswirtschaft Landau · comprex · SBW International School Neustadt · Clubhaus BASF Tennisclub · Victor's Residenz-Hotel Frankenthal · Soho Landau · LEYSELECT · TRANSAC Logistics GmbH · FINDUELL · learn by Breuer+Hohr · www.pfalz-nlp.de Pfalz NLP Academy

Gemeinsam geht mehr

Wenn Du schnell gehen willst, dann gehe allein. Wenn Du weit gehen willst, dann gehe gemeinsam.

Nach diesem Motto hat sich Der Mittelstand. BVMW mit anderen Verbänden zur Mittelstandsallianz zusammengeschlossen. Gemeinsam vertritt die Allianz ca. 900.000 Unternehmen in Deutschland. Auch für unsere Mitgliedsunternehmen bieten Kooperationen, Chancen mehr zu erreichen. Dazu möchte dieser Beitrag anregen.

Mehrwert durch Kooperation.

Der BVMW ermöglicht Dialog über Branchen hinweg. Unsere Veranstaltungen bieten die Chance, Unternehmen verschiedener Größen und aus unterschiedlichen Branchen ins Gespräch zu bringen.

Warum nicht Erfahrungen zur Unternehmensnachfolge mit Unternehmern aus anderen Branchen austauschen? Warum nicht gemeinsam Lösungen für Digitalisierung, Fachkräftegewinnung oder neue Services entwickeln? Dafür steht beispielhaft, der von Christian Schwab initiierte Südpfalz Innovation Hub, in dem sich eine Reihe unserer Mitgliedsunternehmen engagieren.

Kooperation funktioniert sogar zwischen Wettbewerbern. Die Sparkassen Südpfalz und die VR Bank Südpfalz ermöglichen nicht nur kostenfreie Bargeldversorgung institutsübergreifend, sondern betreiben gemeinsam sprengsichere SB-Pavillions. Das von der VR Bank Südpfalz entwickelte Videoberatungssystem SISy wird gemeinsam genutzt. Ein echter Mehrwert für die Region.

Verwandte Branchen wiederum können sich hervorragend ergänzen: Ein Beispiel konnten wir beim FREY Küchenzentrum in Kandel erleben, das mit Eich Architekten aus Berg kooperiert. Aus einem Kontakt entsteht so im besten Fall ein Angebot, von dem mehrere Seiten profitieren.

Alles Beispiele aus der Südpfalz von Mitgliedern im BVMW.

Sichtbarkeit entsteht durch Mitmachen

Natürlich ist ein Netzwerk auch eine Bühne. Doch Sichtbarkeit entsteht nicht nur durch Werbung. Wer Gastgeber einer Veranstaltung wird, als Aussteller oder Sponsor auftritt, einen fachlichen Impuls gibt oder sich aktiv einbringt, zeigt Kompetenz und wird als Persönlichkeit wahrgenommen.

Auch für konkrete Vertriebsaktivitäten gibt es passende Formate – etwa besondere Angebote mit Rabatt von Mitgliedern für Mitglieder oder als Aussteller beim Zukunftstag oder auf Messen. Entscheidend ist, Vertrieb und Netzwerken nicht miteinander zu verwechseln.

„Das Persönliche zählt, das Geschäftliche folgt."

Erst fragen: Was können wir gemeinsam tun?

Vielleicht ist deshalb beim nächsten Netzwerktreffen eine andere Frage interessanter als „Was macht Ihr Unternehmen?". „Woran arbeiten Sie gerade – und wo könnten wir uns gegenseitig unterstützen?"
Denn der größte Wert eines Mittelstandsnetzwerks liegt nicht unbedingt im nächsten Auftrag. Manchmal liegt er in einer Idee, einer Erfahrung oder einer Kooperation, die allein nie entstanden wäre.



Claudia Frey und Chantal Eich präsentieren gemeinsam beim BVMW-Abend im Küchenzentrum FREY. Foto: Ulrich Oberst



Die Kooperation zwischen VR Bank Südpfalz und Sparkasse Südpfalz hat Symbolkraft und wird auch in Mainz wahrgenommen. Foto: Nicolas Scharff

Für einen starken Mittelstand: Die politischen Grundsatzpositionen des BVMW

Der Mittelstand ist das wirtschaftliche Rückgrat Deutschlands – er schafft Arbeitsplätze, treibt Innovationen voran und sichert den Wohlstand unseres Landes. Doch die Rahmenbedingungen für das unternehmerische Handeln stehen zunehmend unter Druck. Der BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft) vertritt als unabhängige Stimme die Interessen von über 900.000 Unternehmerinnen und Unternehmern. Wir kämpfen auf allen politischen Ebenen dafür, dass der Mittelstand die Entfaltungsspielräume erhält, die er für eine erfolgreiche Zukunft benötigt.

1. **Bürokratieabbau und Verwaltungsmodernisierung**
   Überbordende Regulierungen, zähe Genehmigungsverfahren und ausufernde Dokumentationspflichten lähmen die Innovationskraft des Mittelstands. Der BVMW fordert einen radikalen Abbau von Bürokratie. Gesetze müssen konsequent auf ihre Praxistauglichkeit geprüft und nach dem Prinzip „One in, two out" schlanker gestaltet werden. Eine durchgängig digitalisierte und effiziente Verwaltung ist kein Luxus, sondern Grundvoraussetzung für einen wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort.

2. **Leistungsgerechte Steuern und Abgaben**
   Die steuerliche Belastung für Unternehmen und Leistungsträger in Deutschland gehört im internationalen Vergleich zur Spitze. Um Investitionen am Standort Deutschland attraktiv zu halten, fordert der BVMW eine umfassende Steuerreform:

   - Senkung der effektiven Unternehmenssteuerbelastung auf ein wettbewerbsfähiges Niveau.
   - Attraktivere Abschreibungsbedingungen für digitale und nachhaltige Wirtschaftsgüter.
   - Deckelung der Sozialabgaben, um die Lohnnebenkosten für Arbeitgeber und Arbeitnehmer stabil zu halten.

3. **Fachkräftesicherung und Bildung**
   Der eklatante Mangel an Fach- und Arbeitskräften bedroht das Wachstum vieler Betriebe. Wir setzen uns für eine grundlegende Stärkung des dualen Bildungssystems ein: Die berufliche Bildung muss gesellschaftlich und finanziell auf die gleiche Stufe mit der akademischen Bildung gestellt werden. Ergänzend fordert der BVMW den gezielten Abbau von Hürden bei der gesteuerten Zuwanderung qualifizierter Arbeitskräfte aus dem Ausland.

4. **Bezahlbare und sichere Energieversorgung**
   Eine erfolgreiche Energiewende darf die Schmerzgrenze der Betriebe nicht überschreiten. Der Mittelstand benötigt eine verlässliche, planbare und international wettbewerbsfähige Energieversorgung. Steuern und Abgaben auf Strom und Gas müssen nachhaltig gesenkt werden, um die Deindustrialisierung des Mittelstands zu verhindern.

5. **Faire Digitalisierung und moderne Infrastruktur**
   Die digitale Transformation bietet riesige Chancen, setzt aber den zügigen Ausbau der physischen und digitalen Infrastruktur voraus. Der flächendeckende Ausbau von Glasfaser und 5G im ländlichen Raum ist eine Frage der Chancengleichheit. Zudem macht sich der BVMW für faire Wettbewerbsbedingungen gegenüber globalen Tech-Monopolen stark.

Der BVMW fordert von der Politik nicht weniger als einen echten Paradigmenwechsel: Weg von Bevormundung und Mikro-Management – hin zu Vertrauen, Eigenverantwortung und unternehmerischer Freiheit. Nur so bleibt der Mittelstand auch morgen der verlässliche Motor unserer Gesellschaft.

Der Zukunftstag Mittelstand: Impulsgeber, Marktplatz und Netzwerk des Jahres

Einmal im Jahr wird Berlin zum pulsierenden Zentrum der deutschen Wirtschaft: Der Zukunftstag Mittelstand des BVMW bringt Tausende Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte sowie Entscheidungsträger aus Politik, Wissenschaft und Gesellschaft zusammen. Als eines der bedeutendsten Mittelstandsevents Deutschlands setzt die Veranstaltung Maßstäbe für Vernetzung, Innovation und den direkten politischen Dialog.

Mehrwert auf allen Ebenen: Die Vorteile auf einen Blick

Ob als Teilnehmer im Publikum oder als ausstellendes Unternehmen – der Zukunftstag Mittelstand bietet handfeste Vorteile für die tägliche Unternehmenspraxis:

Für Besucherinnen und Besucher:

- **Top-Speaker & Zukunftstrends:**
  Hochkarätige Keynotes aus Wirtschaft, Technologie und Politik liefern Antworten auf drängende Zukunftsfragen – von künstlicher Intelligenz über Energietrends bis hin zu neuen Führungsansätzen.
- **Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe:**
  Das Event schafft den perfekten Rahmen, um abseits des Tagesgeschäfts wertvolle Kontakte zu knüpfen, Best-Practice-Beispiele kennenzulernen und neue Synergien zu heben.
- **Direkter Draht zur Politik:**
  Die Präsenz prominenter Polit-Größen bietet die einmalige Chance, Anliegen des Mittelstands direkt an die Entscheider im Land heranzutragen.

Für Aussteller:

- **Maximale Sichtbarkeit:**
  Präsentieren Sie Ihre Produkte, Dienstleistungen und Innovationen einem hochkarätigen Fachpublikum mit hoher Entscheidungsbefugnis.
- **Effiziente Neukundengewinnung:**
  Minimieren Sie Streuverluste – hier treffen Sie punktgenau auf potenzielle Geschäftspartner, Kunden und Investoren aus dem gesamten Bundesgebiet.
- **Positionierung als Branchenpionier:**
  Setzen Sie Zeichen und etablieren Sie Ihre Marke als zukunftsorientierter Akteur im stärksten Wirtschaftsnetzwerk Deutschlands.

Save the Date: Der Zukunftstag Mittelstand 2027 in Berlin

Nach den beeindruckenden Erfolgen der vergangenen Ausgaben richten sich die Blicke bereits auf das nächste große Highlight des Mittelstands: **Der Zukunftstag Mittelstand 2027 findet am 7. April 2027 statt!**

Als Location dienen erneut die Event-Hallen der **STATION-Berlin** – ein Ort, der mit seinem einzigartigen Industriecharme den idealen Rahmen für zukunftsweisende Ideen, hochkarätige Diskussionen und intensive Netzwerkgespräche bietet.

Jetzt Standplatz sichern!

Für Unternehmen, die sich als Aussteller auf der großen Bühne des Mittelstands präsentieren möchten, lohnt sich schnelles Handeln: Die begehrten Standflächen für den 7. April 2027 in Berlin können **ab sofort gebucht werden**. Nutzen Sie die Chance, sich frühzeitig die besten Platzierungen in der Event-Arena zu sichern!

So einfach geht's: Wenden Sie sich für die Buchung oder weitere Informationen direkt an Ihren persönlichen BVMW-Ansprechpartner vor Ort. Ihre regionalen Repräsentanten unterstützen Sie gerne bei der Planung und Abwicklung Ihres Messeauftritts.

Seien Sie dabei, wenn der Mittelstand in Berlin seine Zukunft gestaltet!

Mehr erfahren unter:
https://zukunftstag-mittelstand.de/de

Der deutsche Mittelstand greift nach den Weltmärkten

Wie das weltweite Auslandsnetzwerk des BVMW mittelständischen Unternehmen Türen auf internationalen Märkten öffnet und als Beschleuniger für globales Wachstum wirkt.

Die wirtschaftliche Dynamik der Gegenwart macht an nationalen Grenzen keinen Halt. Globalisierung ist längst keine reine Domäne von Großkonzernen mehr: Mehr als jedes zweite mittelständische Unternehmen in Deutschland erzielt heute einen beträchtlichen Teil seines Umsatzes im Auslandsgeschäft oder ist als unverzichtbarer Zulieferer in internationale Wertschöpfungsketten eingebunden. Doch der Schritt auf internationale Märkte birgt neben immensen Wachstumschancen auch komplexe rechtliche, interkulturelle und regulatorische Hürden.

Ein verlässlicher Brückenkopf vor Ort

Genau an dieser Schnittstelle setzt der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) an. Mit einem hochentwickelten und kontinuierlich ausgebauten Netz aus Auslandsbüros in 85 Ländern weltweit – von Asien-Pazifik über Europa, Nord- und Lateinamerika bis hin zum afrikanischen Kontinent und der MENA-Region – fungiert der Verband als strategischer Brückenkopf für den deutschen Mittelstand.

Anders als rein theoretische Marktstudien bieten die Auslandsrepräsentanzen des BVMW unmittelbaren Zugang zur Praxis vor Ort. Die Repräsentantinnen und Repräsentanten kennen die regionalen Marktbedingungen, gesetzlichen Bestimmungen und kulturellen Gepflogenheiten im Detail. Sie verfügen über belastbare Kontakte zu lokalen Wirtschaftsverbänden, Unternehmen und politischen Entscheidungsträgern (B2G).

Pragmatischer Support statt bürokratischer Hürden

Das Leistungsspektrum der Auslandsbüros deckt den gesamten Prozess der internationalen Expansion ab:

- **Markteintritt & Standortwahl:**
  Fundierte Marktanalysen, Branchenchecks und Machbarkeitsstudien.
- **B2B-Matchmaking:**
  Gezielte Vermittlung von Geschäftspartnern, Kunden und Vertriebsstrukturen.
- **Fachkräftegewinnung:**
  Initiativen (z. B. in Indien) zur nachhaltigen Rekrutierung und Integration qualifizierter Talente.
- **Begleitung vor Ort:**
  Unterstützung bei Firmengründungen, M&A-Transaktionen sowie rechtlichen und steuerlichen Fragen.

Zusätzliche Schlagkraft verleihen gezielte Schwerpunktinitiativen wie die Mittelstandsallianz Afrika, die Mittelstandsinitiative Lateinamerika und der europäische Dachverband European Entrepreneurs. Durch Delegationsreisen, Netzwerk-Events und Fachkommissionen erhalten KMU den entscheidenden Vorsprung im globalen Wettbewerb.



Zukunft gestalten, Nachfolge sichern: Die BVMW-Initiative „Junger Mittelstand“

Der Mittelstand wandelt sich – und mit ihm die Generation an der Unternehmensspitze. Ob erfolgreiche Nachfolge in Familienbetrieben, mutige Gründungen oder die Übernahme von Führungsverantwortung in jungen Jahren: Die Herausforderungen für junge Unternehmerinnen und Unternehmer sind speziell. Mit der deutschlandweiten Initiative „Junger Mittelstand“ bietet der BVMW genau dieser Zielgruppe eine maßgeschneiderte Plattform für Vernetzung, Weiterbildung und eine starke politische Interessenvertretung.

Frischer Wind für die Wirtschaft: Die Säulen der Initiative

Der „Junge Mittelstand“ im BVMW ist mehr als nur ein Netzwerk – er ist ein Katalysator für die Wirtschaft von morgen. Die Initiative ruht auf drei zentralen Pfeilern:

- **Austausch auf Augenhöhe:**
  Ob Fragen zur digitalen Transformation, modernem Leadership oder der Vereinbarkeit von Familie und Unternehmertum – junge Führungskräfte finden hier Gleichgesinnte, die vor vergleichbaren Aufgaben stehen.
- **Praxisnahes Wissen & Formate:**
  Exklusive Workshops, Best-Practice-Impulse und überregionale Events bieten wertvollen Mehrwert für den unternehmerischen Alltag.
- **Politische Entschlossenheit:**
  Junge Mittelständler wollen die Rahmenbedingungen von morgen aktiv mitgestalten. Die Initiative verleiht ihren Anliegen gegenüber Politik und Gesellschaft eine unüberhörbare Stimme.

Starke Stimme für unsere Region: Laura Lang im nationalen Sprecherkreis

Dass die Anliegen der jungen Wirtschaft aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland auch auf Bundesebene Gehör finden, dafür sorgt unter anderem die Unternehmerin Laura Lang. Sie vertritt die Region Rheinland-Pfalz/Saarland im nationalen Sprecherkreis des Jungen Mittelstands.

Laura Lang bringt nicht nur operative Erfahrung aus der Praxis mit, sondern setzt sich im Sprecherkreis leidenschaftlich für zukunftsfähige Standortfaktoren ein. Ihr Fokus liegt dabei auf nachhaltiger Unternehmensführung, der Stärkung der dualen Bildung sowie dem spürbaren Abbau bürokratischer Hürden für Gründer und Nachfolger. Im ständigen Dialog mit politischen Entscheidungsträgern vertritt sie die Interessen der regionalen Wirtschaft prägnant, lösungsorientiert und praxisnah.

Jetzt vernetzen und mitgestalten!

Sie haben vor Kurzem ein Unternehmen gegründet, ein bestehendes übernommen oder tragen als junge Führungskraft Verantwortung im Mittelstand? Dann werden Sie Teil dieses dynamischen Netzwerks. Sprechen Sie für Informationen zu kommenden Treffen einfach Ihren BVMW-Ansprechpartner vor Ort an.



Laura Lang, Geschäftsführerin der Lang Gruppe aus Neuwied

Gemeinsam stärker: Warum sich die BVMW-Mitgliedschaft für Ihr Unternehmen auszahlt

In Zeiten von wirtschaftlichem Wandel, Fachkräftemangel und steigenden bürokratischen Hürden brauchen mittelständische Unternehmen Partner, auf die sie sich verlassen können. Der BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft) ist die führende freiwillige Interessenvertretung des deutschen Mittelstands. Als Mitglied profitieren Sie von einem Netzwerk, das Türen öffnet, Wissen bündelt und Ihre Stimme vertritt.

Ihre Vorteile im BVMW-Netzwerk

- **Starkes B2B-Netzwerk:**
  Erhalten Sie Zugang zu über 900.000 Unternehmerkontakten deutschlandweit und vertiefen Sie Kontakte bei regionalen Events in Ihrer unmittelbaren Nähe.

- **Politische Interessenvertretung:**
  Der BVMW kämpft auf Kommunal-, Landes-, Bundes- und EU-Ebene direkt für die Belange des Mittelstands – für weniger Bürokratie und faire Steuern.

- **Exklusiver Wissensvorsprung**:
  Erhalten Sie kostenfreien Zugriff auf Experten-Briefings, Fachforen, Rechtsberatung und praxisnahe Informationen zu Zukunftsthemen wie KI, IT-Sicherheit oder Nachhaltigkeit.

- **Echte Einkaufsvorteile:**
  Nutzen Sie BVMW-Großkundenkonditionen bei zahlreichen Partnern – von Mobilität und Telekommunikation bis hin zu Versicherungen.

Investition in Ihre Zukunft: Die Mitgliedsbeiträge

Die BVMW-Mitgliedschaft richtet sich nach der Unternehmensgröße. Der Monatsbeitrag ist gestaffelt und als Betriebsausgabe steuerlich absetzbar (zzgl. gesetzlicher USt.):

Anzahl Mitarbeiter	Aufnahmebeitrag	Monatsbeitrag
bis 10	250,- €	60,- €
11 - 20	300,- €	90,- €
21 - 50	300,- €	125,- €
51 - 100	350,- €	175,- €
101 - 200	350,- €	250,- €
ab 201	350,- €	350,- €

Werden Sie jetzt Teil des stärksten Mittelstandsnetzwerks! Warten Sie nicht darauf, dass sich Rahmenbedingungen von alleine verbessern – gestalten Sie die Wirtschaft von morgen aktiv mit! Sichern Sie sich wertvolle Kontakte, Wissensvorsprung und handfeste Vorteile für Ihr Tagesgeschäft.
Jetzt Mitglied werden: Nehmen Sie direkt Kontakt mit Ihrem BVMW-Ansprechpartner vor Ort auf und starten Sie in eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft!



Das Ausfüllen des Mitgliedsantrags gelingt in wenigen Minuten – einfach die Angaben zu Ihrem Betrieb ergänzen und das unterschriebene Formular dem regionalen BVMW-Repräsentanten überreichen.

Ihren persönlichen Ansprechpartner vor Ort sowie alle Kontaktdaten finden Sie direkt unter www.bvmw.de/rs.

AUFNAHMEANTRAG

Der Mittelstand. BVMW

Ich beantrage die Mitgliedschaft bei „Der Mittelstand. BVMW e. V." (im Folgenden BVMW), Potsdamer Straße 7, 10785 Berlin.

Allgemeine Angaben zur Organisation

Name der Firma / Organisation			Rechtsform
USt.-ID	Gründungsjahr		Mitarbeiteranzahl
Anschrift		PLZ	Ort
Telefon		Website	
E-Mail		E-Mail für den Rechnungsversand	

Rechnungsanschrift (falls erforderlich)

Name		
Anschrift	PLZ	Ort

Gesetzlicher Vertreter

Funktion in der Firma / Organisation			Geburtsdatum (TT/MM/JJJJ)
Anrede	Titel	Vorname	Nachname
Telefon		Mobiltelefon	E-Mail

Mitgliedschaft und Beitrag

Beginn der Mitgliedschaft	Aufnahmebeitrag (zzgl. gesetzl. MwSt.)	Monatsbeitrag (zzgl. gesetzl. MwSt.)	Zahlungsweise ☐ Jahr ☐ Halbjahr* ☐ Quartal* *Nur Lastschrift mit SEPA-Mandat möglich

☐ **Internet**: Die Kontaktdaten meines Unternehmens sollen auf der Homepage des BVMW präsentiert werden.

Der Antrag gilt durch den BVMW als angenommen, wenn innerhalb von vier Wochen keine Ablehnung des Antrags erfolgt. Durch meine Unterschrift erkenne ich die Satzung, die Beitragsordnung, die Verfahrensordnung und die Vereinsgerichtsordnung an (www.bvmw.de/der-bvmw/satzung-und-ordnungen/satzung.html). Das Mitgliedsjahr und die Mitgliedschaft beginnt mit der satzungsgemäßen Antragstellung. Die Mitgliedschaft beträgt mindestens zwei Jahre (vgl. § 6 Abs. 2 Satzung). Mir ist bekannt, dass die Mitgliedschaft unabhängig von der Übernahme etwaiger Verbandsämter und -funktionen ist.

Ort/Datum	Unterschrift

Erteilung eines SEPA-Lastschriftmandats

Ich ermächtige den BVMW, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die vom BVMW auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen. Gläubigeridentifikationsnummer des BVMW: **DE74ZZZ00000011635**
Die Mandatsreferenz wird bei Erfassung in unsere Datenbank erstellt und schriftlich mitgeteilt.

Kontoinhaber	Name des Kreditinstituts
IBAN	BIC
Ort/Datum	Unterschrift

BVMW-Unternehmervorteile

☐ Ja, ich möchte das Serviceangebot der BVMW-Unternehmervorteile nutzen. Die BVMW-Unternehmervorteile werden durch die SelectPartner GmbH als Dienstleister der BVMW-Servicegesellschaft mbH angeboten. Ich ermächtige die SelectPartner GmbH als Dienstleister der BVMW-Servicegesellschaft mbH, die Schutzgebühr für die BVMW-Unternehmervorteile i.H.v. 29,– Euro/Jahr zzgl. 19 % MwSt. (5,51 Euro) von dem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der SelectPartner GmbH auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Die BVMW-Servicegesellschaft mbH hat die SelectPartner GmbH, Heussallee 40, 53113 Bonn, mit der Bearbeitung der BVMW-Unternehmervorteile beauftragt.

Kontoinhaber	Name des Kreditinstituts
IBAN	BIC
Ort/Datum	Unterschrift

BVMW-Repräsentant	Beitragsklasse NORMAL	Mitgliedsnummer

Impressum

Magazin: Mittelstand Rheinland-Pfalz und Saarland
Erscheinungsdatum: 16. November 2026
Auflagenhöhe: 3.500 Exemplare

Herausgeber & V.i.S.d.P. (V.i.S.d.P. = Verantwortlich im Sinne des Presserechts):
Michael Götz
Am Wäldchen 15
55270 Klein-Winternheim

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 6136 / 926 21 01
E-Mail: michael.goetz@bvmw.de
Internet: www.bvmw.de/rs

Redaktion & Gestaltung:
BVMW Rheinland-Pfalz und Saarland
communita communita GmbH, Koblenz
www.communita.de
Druck
Kerker Druck GmbH, Kaiserslautern

Urheberrecht & Haftung:
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste und Internet sowie Vervielfältigung auf Datenträger – auch auszugsweise – dürfen nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Herausgebers erfolgen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder.

Ein starkes Team für
Rheinland-Pfalz und das Saarland

Der Mittelstand. BVMW



Elmar Möller
Trier-Eifel-Mosel
Telefon: +49 176 729 527 14
E-Mail: elmar.moeller@bvmw.de

Sabrina Oster
Rhein-Wied und Westerwald
Telefon: +49 176 93 12 01 02
E-Mail: sabrina.oster@bvmw.de

Sarah Walenta
Koblenz/Mittelrhein
Telefon: +49 261 89 99 95-0
E-Mail: sarah.walenta@bvmw.de

Holger Peifer
Saarland Nord/West
Telefon: +49 681 9406 4448
E-Mail: holger.peifer@bvmw.de

Michael Deynet
Hunsrück/Nahe
Telefon: +49 176 21 82 99 14
E-Mail: michael.deynet@bvmw.de

Michael Götz
Gesamtleitung
Rheinland-Pfalz und Saarland
Mainz/Rheinhessen
Telefon: +49 170 21 24 135
E-Mail: michael.goetz@bvmw.de

Andreas Dippe
Saarland Süd/Ost
Telefon: +49 6821 95 85 50
E-Mail: andreas.dippe@bvmw.de

Lothar Schmidt
Vorder- und Südpfalz
Telefon: +49 6341 994 7310
E-Mail: lothar.schmidt@bvmw.de

Reinhold Habermann
Westpfalz
Telefon: +49 179 47 86 956
E-Mail: reinhold.habermann@bvmw.de

PRODUKTE LÖSUNGEN SERVICE

MiniTec
THE ART OF SIMPLICITY



Wenn nur alles so einfach wäre!
Profilsystem und Anlagenbau von MiniTec

Wenn es um flexible Konstruktionen für unterschiedliche Einsatzbereiche geht, bietet Ihnen der **Profilbaukasten** von MiniTec entscheidende Vorteile. Dank einzigartiger Verbindungstechnik kommt das System komplett ohne Bearbeitung aus! Anpassungen, Änderungen und Erweiterungen von Konstruktionen sind dadurch jederzeit möglich. Und damit Sie noch schneller zum „Schrauben“ kommen, nutzen Sie für Ihre Bestellungen einfach den MiniTec-Webshop!

Neben dem Profilsystem bieten wir Ihnen als **Sondermaschinenbauer** einsatzfertige Lösungen zu jeder Aufgabenstellung. Das reicht vom Montagearbeitsplatz über Förderanlagen und Schutzsysteme bis hin zu hochautomatisierten Komplettlösungen. Als Full-Service-Anbieter sind wir dabei ihr Partner von der Prozessanalyse über die Inbetriebnahme bis hin zu Schulung und Support.

Entdecken Sie die Kunst der Einfachheit!

MiniTec GmbH | MiniTec-Allee 1 | 66901 Schönenberg-Kübelberg | www.minitec.de

Autonomous Mobile Robots

Ist das Lager der Engpass in deinem Unternehmen?

Wachsende Mengen, fehlende Fläche oder steigender Personalbedarf bringen viele Lager an ihre Grenzen. Automatisierung mit flexible Robotersystemen kann genau dort ansetzen, wo Prozesse heute an Leistung verlieren.



Die STL Europe GmbH entwickelt AMR-Lösungen, die zu deinem Prozess und deinem Standort passen. Modular, skalierbar und mit kurzen Implementierungszeiten.

Bringe dein Lager auf das nächste Level

www.stl-europe.com

Autorisierter Geek+ Partner

STL Europe GmbH | Waisenhausstraße 30 | 66954 Pirmasens | +49 152 0305 5361 | osc@stl-europe.com | www.stl-europe.com