

Rundblick

Der Jahresbericht des RKW Hessen

2022/2023



**DIE MITTELSTANDS-
VERSTÄRKER!**



FÜR DAS GEWISSE LEUCHTEN BEIM KUNDEN

Um eine neue Bettwäsche mit Glow-Effekt zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, ließen sich Manuel und Nathalie Hornisch mit ihrer Firma Carpe Sonno im Produkt- und Verpackungsdesign unterstützen. Besonderes Augenmerk lag bei dieser Designberatung darauf, visuelle und inhaltliche Alleinstellungsmerkmale herauszuarbeiten, um sich von der Konkurrenz abzuheben.



Alle Bilder auf dieser Seite: © Hornisch HeimTex

Seit gut zwölf Jahren verkauft die Firma Carpe Sonno aus Gudensberg in Nordhessen hochwertige Betten, Decken, Kissen und Bettwäsche. Als Online-Handel mit Fokus auf groß gewachsene Menschen gestartet, hat sich das Portfolio zusehend erweitert. Um neben dem B2C-Vertrieb nun auch verstärkt den B2B-Handel zu erschließen, wollten die Inhabenden Manuel und Nathalie Hornisch eine neue Produktlinie konzipieren und nahmen dafür über das RKW Hessen eine vom Hessischen Wirtschaftsministerium geförderte Designberatung in Anspruch. „Wichtig war es uns, so zusammenzuarbeiten, dass der Weg von Anfang bis Ende aus einer Hand betreut wird“, erklärt Manuel Hornisch. Und mit Patrick Schmidt von der Werbeagentur roe-designz aus Bad Hersfeld fand sich ein vertrauensvoller wie versierter Sparringspartner als externer Berater. „Unsere Grundidee war, für Kinder eine Bettwäsche mit Leuchteffekt, mit eigenen Designs und hoher Qualität für den deutschen Markt zu produzieren“, erläutert Manuel Hornisch. Zunächst konzentrierte sich Patrick Schmidt in der Beratung auf die Markenarchitektur: „Mit YOUNG-line by Hornisch HeimTex haben wir ein eigenes Label geschaffen, um dem Handel als Zielgruppe einen klaren und professionellen Auftritt bieten zu können“, erklärt der

Experte für Design und Marketingkommunikation. Gemeinsam mit dem Betreiberpaar baute er die neue Marke so auf, dass sie sich visuell und inhaltlich von der Konkurrenz absetzt. Basierend auf Marktanalysen entwickelten sie in Workshops zwölf freundlich wirkende Motive in Glow-Optik für die Vorderseite der Bettwäsche. „Zudem wollten wir über die Rückseite einen Mehrwert schaffen“, erinnert sich Hornisch. Als Unique Selling Point (USP) lässt sich die Rückseite der Bettwäsche nun auch als Spielfläche nutzen und regt mit farbigen Grafiken zu Wurf- und Geschicklichkeitsspielen an.

In einem weiteren Schritt galt es, das Verpackungsdesign so zu gestalten, dass es optisch ansprechend ist, den USP herausstellt und zugleich alle Daten wie Waschanleitung und Öko-Siegel beinhaltet. „Wir sind super zufrieden“, sagt Hornisch über den vielschichtigen kreativen wie analytischen Beratungsprozess, der auch zu einer Profilschärfung der Firma beitragen soll. Wiebke Mense, die die Beratung als Projektleiterin beim RKW Hessen begleitet hat, betont: „Neben Markendesign und Corporate Branding ist diese Art der Förderung auch für die Entwicklung von neuen Produktdesigns möglich – schön, dass das im Fall von Carpe Sonno so gut genutzt werden konnte.“ ■ zg



Bettwäsche mit Leuchteffekt



© Kassel Airport

Christian Henkel (Mitte) freut sich über den Erstflug seiner UKS Touristik nach Südtirol.

GUT BERATEN REISEN

Wie lassen sich Flugstrecken und damit verbundene Reiseangebote online so darstellen, dass Zielgruppen optimal angesprochen und informiert werden? Um diese Frage zu klären und für sein Geschäft umzusetzen, nahm Christian Henkel mit seiner Firma „Urlaub ab Kassel Airport“ eine Digitalisierungsberatung in Anspruch. Angetan ist er davon, wie schnell die Beratung(sförderung) über das RKW Hessen realisiert wurde.



Das Büro von „Urlaub ab Kassel Airport“ im Terminal

Zum Glück reisen die Menschen jetzt wieder und wir sind sehr gut beschäftigt“, sagt Christian Henkel, Geschäftsführer des Reiseanbieters Urlaub ab Kassel Airport. Sein Engagement für den Flughafen Kassel-Calden reicht lange zurück: Nachdem der Airport 2013 eröffnet worden war, unterstützte der Diplom-Ökonom den Betrieb mit einer Onlinekampagne. Mit so großem Erfolg, dass viele direkt bei ihm selbst eine Reise buchen wollten. Und so gründete Henkel, der zuvor in der IT-Branche tätig gewesen war, ein digitales Reiseportal, das er ab Januar 2020 um ein stationäres Reisebüro direkt im Flughafen ergänzte. Nach den Auswirkungen der Pandemie auf die Branche kommt sein Geschäft nun wieder richtig in Schwung. Zumal neben Flügen Richtung Mittelmeer, nach Sylt und Usedom seit Mai 2023 mit dem von Henkel gegründeten Reiseveranstalter UKS Touristik auch eine Route nach Südtirol in das Streckennetz ab Kassel aufgenommen wurde. „Wir sind von der Arbeit regelrecht überrollt worden“, erzählt Henkel. Der Unternehmer hatte großen Bedarf, seine Onlineangebote noch stärker zu strukturieren, um seine Zielgruppen mit exakt zugeschnittenen Reisepaketten abzuholen. „Alle Urlauber sollen sich von dieser digitalen Heimat angesprochen fühlen: Wanderer, Radfahrer und bald auch Golfer“,

erklärt Touristik- und Onlineexperte Michael Siegl, der als externer Berater eine Digitalstrategie aufsetzte. Die passende Förderung vom Land Hessen und der EU wurde organisiert über das RKW Hessen. „Ich bin froh, dass wir einen starken regionalen Fokus setzen können, indem wir einen Betrieb am Flughafen Kassel-Calden unterstützen“, sagt Thomas Fabich, Prokurist und Büroleiter Kassel des RKW Hessen. „In kürzester Zeit kam die Zusage, dass unser Vorhaben förderfähig ist. Das war wichtig, da wir schnell Unterstützung benötigten“, so Henkel. Und Berater Siegl ergänzt: „Der Austausch mit dem RKW Hessen ist immer äußerst fruchtbar. Die Arbeit ist regional engagiert und nah an der Praxis.“

Gemeinsam entwickelten Siegl und Henkel aussagekräftige Landing-Pages für die Webpräsenz: Sowohl bestimmte Touren und Freizeitaktivitäten als auch einzelne Täler Südtirols lassen sich so zum Beispiel direkt finden und ansteuern. Gerade ältere Menschen ließen sich gerne online inspirieren, um dann bei der Buchung auf die Beratung vor Ort zu setzen. Henkel zieht eine positive Bilanz: „Mit unserer Vertriebsstelle im Flughafen ist das neue Digitalangebot die perfekte Kombination, um auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen einzugehen und den Regionalflyer weiterzuentwickeln.“ ■ zg

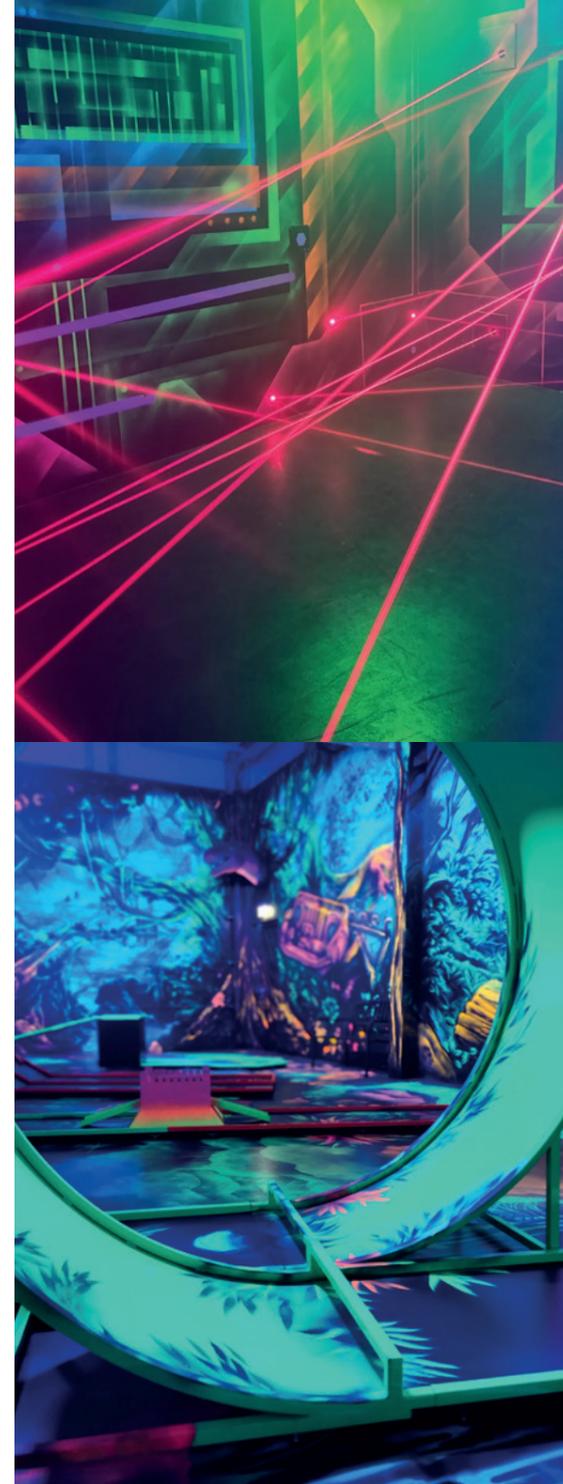
NEUER FREIZEIT-SPASS FÜR DIE REGION WALDECK-FRANKENBERG

Mit der Eröffnung einer 3D-Schwarzlicht-Minigolfanlage möchte Jan Becker das Freizeitangebot im ländlichen Raum bereichern. Um sein Vorhaben solide geplant zu realisieren, wandte er sich an das RKW Hessen. Mit Hilfe einer vom Hessischen Wirtschaftsministerium geförderten Gründungsberatung analysierte er den Markt, prüfte die Wirtschaftlichkeit, fand eine geeignete Immobilie und überzeugte die Banken von seinem Projekt.



Jan Becker

Alle Bilder auf dieser Seite: © Interactive Lasergames GmbH & Co. KG



Jan Becker aus Fritzlar macht sein Hobby zum Beruf: Mit Frau und Tochter hat der Industrieelektroniker bereits zahlreiche Adventure-Golf-Anlagen erkundet. Allerdings fand er diese Indoorangebote bisher eher in Ballungsgebieten. Seine Idee, dass solch eine wetterunabhängige Familienfreizeitanlage auch im ländlichen Raum funktionieren kann, verfestigte sich. Nachdem der 48-Jährige erste Recherchen und Berechnungen im Alleingang absolviert hatte, erkannte er zunehmend, wie komplex sich ein solches Projekt gestaltet. „Das RKW Hessen mit hineinzunehmen“, erzählt er, „war das Beste, was mir passieren konnte.“

Wiebke Mense, Projektleiterin Beratung beim RKW Hessen in Kassel, ermittelte im Erstgespräch den Bedarf des Gründers und empfahl einen Experten aus dem Beratungspool. Mit Unternehmensberater und „Finanz-Navigator“ Ingo Gottwald fand Becker die geeignete Unterstützung, um seinen Traum umzusetzen. „Gemeinsam haben wir ein wirtschaftlich tragfähiges und bankentaugliches System entwickelt“, erklärt Gottwald. Miete, Kosten, Mindestanzahl der Gäste und Eintrittspreise wurden in einem Businessplan durchgerechnet und auf das konkrete Objekt angewendet, das Becker in Bad Wildungen gefunden hatte. Zudem galt es, detaillierte Vergleichszahlen der Konkurrenz zu recherchieren. Ob Gespräche mit Vermieter oder Steuerberater – Gottwald begleitete den Gründer Schritt für Schritt. Und mit ihrem Konzept überzeugten die beiden schließlich die VR Partnerbank sowie die Bürgschaftsbank, die Finanzierung der 400.000 Euro für Anlage, Betrieb und Marketing zu übernehmen.

Ab dem Herbst 2023 sollen nun wöchentlich mindestens 700 Gäste auf 850 Quadratmetern Minigolf spielen. Sprühfarbe verwandelt die Halle im Schwarzlicht in dreidimensional leuchtende Welten zu Themen wie Dinosaurierwelt, Atlantis oder – als Hommage an die Region – Grimms Märchen. Zudem bietet die Anlage weitere Attraktionen wie den Geschicklichkeitsparkour Lasermaze und Poolsoccer, eine Kombination aus Fußball und Billard. Wichtig ist Jan Becker, dass sein Angebot generationenübergreifend offen ist. Die zentral gelegene Anlage soll touristische Gäste aus der Region ebenso anlocken wie Ansässige – von Kindergeburtstagen bis zu Firmenevents. „Wir freuen uns sehr darüber“, erklärt Wiebke Mense, „solch ein spannendes Projekt für die Region Waldeck-Frankenberg zu begleiten.“ ■ zg



Alle Bilder auf dieser Seite: © Kindernest Küche GmbH

Schwiegersohn und Sohn packen mit an.

DIE FIRMA MIT GUTEM GEFÜHL WEITERGEBEN

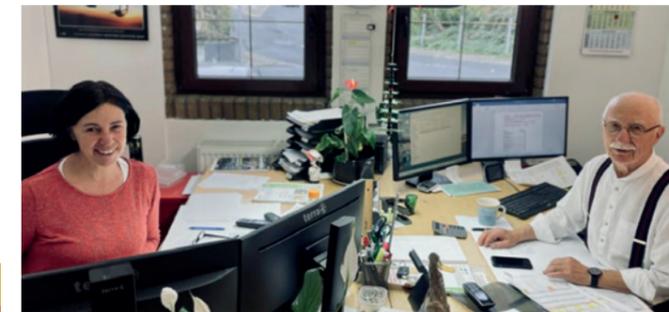
Gemeinsam mit seiner Geschäftspartnerin Silke Boss hat Hans-Jürgen Hildebrandt einen erfolgreichen Catering-Service für Kitas, Kindergärten, Grundschulen und Elternvereine aufgebaut. Als die beiden Inhabenden die Nachfolge regeln wollten, wandten sie sich an das RKW Hessen. Dank einer vom Land Hessen geförderten Beratung konnten sie nun den innerfamiliären Verkauf ihrer Firma gut strukturiert auf den Weg bringen.

„Alle Menschen essen gern“ lautet der Titel des Liedes, das die Kindernest Küche aus Ronneburg zu ihrem Motto auserkoren hat. Seit 1999 haben sich die Geschäftsführenden Hans-Jürgen Hildebrandt und Silke Boss der ausgewogenen Ernährung verschrieben: Mit ihrem Team liefern sie täglich frisch zubereitete Mittagessen für Kinder aus. Eine gesund wachsende Firma, die mit viel Engagement betrieben wird. Diese möchten Boss und Hildebrandt gerne an die nächste Generation ihrer beiden Familien weitergeben. „Als wir angefangen haben, uns mit der Nachfolge zu beschäftigen, haben wir gemerkt, dass wir uns gedanklich und rechnerisch im Kreis drehen“, erklärt Hildebrandt. Bei einem ersten Gespräch über die Nachfolgefiananzierung empfahl die Sparkasse Hanau das RKW Hessen, wo Dr. Patrick Keller, Projektleiter Beratung in Kelsterbach, eine Nachfolgeberatung organisierte.

„Nachfolge ist immer ein schwieriges Thema: Es geht um Emotionen, ums Loslassen, aber natürlich auch darum, einen für alle Seiten fairen betriebswirtschaftlichen Übergang zu gewährleisten“, sagt Holger Reuschling, der mit seiner Unternehmensberatung „R2AH anders erfolgreich“ die externe Beratung übernommen hatte. Zunächst ermittelte er mit den



Silke Boss und Hans-Jürgen Hildebrandt haben die Kindernest Küche aufgebaut.



Betreibenden den Wert des Unternehmens und stellte eine Planrechnung auf, wie sich die Kindernest Küche in Zukunft entwickelt. Zudem klärte der Experte darüber auf, welche Arten der Nachfolge überhaupt möglich sind. Somit waren Silke Boss und Hans-Jürgen Hildebrandt gut aufgestellt, um mit ihren Wunschkandidaten für die Nachfolge in den Dialog zu treten: Ihr Schwiegersohn arbeitet bereits als Küchenchef in der Firma, sein Sohn ist kaufmännisch im Betrieb tätig.

Da die Inhabenden noch weitere Kinder haben, wollten sie die Nachfolge aus Fairnessgründen wie einen externen Verkauf regeln. In einem Workshop mit allen Beteiligten begann Reuschling zunächst, die Sach- und die emotionale Ebene zu klären. „Es war sehr gut, dass Herr Reuschling die Zahlen und Fakten präsentiert hat. So war eine viel größere Neutralität gegeben“, resümiert Boss. Auch der weitere Prozess wurde von dem Berater moderiert – von aufkommenden Fragen bis hin zur Abwägung von Chancen und Risiken. Schritt für Schritt konkretisierten sich dann die einzelnen Faktoren: Preisgestaltung und Rechtsform der Nachfolge sowie die Altersvorsorge der scheidenden Geschäftsführung. „Herr Reuschling hat uns sehr gut und aktiv begleitet“, bilanziert Boss, „und er hat uns immer wieder Denkanstöße gegeben.“ ■ zg

SICH INDIVIDUELL VERBESSERN – GEMEINSAM STARK SEIN



© Schreinerei Schlingmann

Coaching-Workshop mit Führungskräften beim UmweltTischler-Mitglied Schreinerei Schlingmann in Bad König: (v.l.n.r.) Berater Frank Müller, Geschäftsführer Martin Schlingmann, Montagemeister Josh Walther, Projektleiter Ulrich Hornig, Projektleiter Lukas Scharkopf, Jacqueline Trautmann als Kaufmännisch-Technische Verwaltung und Werkstattleiterin Brigitte Linke-Kemmer

Die Liebe zum Werkstoff Holz verbindet die hessischen Betriebe, die sich zu dem Verein Die UmweltTischler zusammengeschlossen haben. Seit mehr als 20 Jahren unterstützen sie sich im wechselseitigen Austausch. Um individuelle Herausforderungen der Schreinereien gezielt anzugehen, haben die Mitglieder nun jeweils fachgebundene Einzelcoachings über das RKW Hessen wahrgenommen.



© Double Photo studio/Shutterstock.com

„Seit vielen Jahren pflegen wir einen offenen wie vertrauensvollen Umgang miteinander und weisen uns regelmäßig auf Verbesserungspotenziale hin“, erläutert Jens Günther, Vorstand von Die UmweltTischler. 18 Betriebe gehören dieser bundeslandweiten Allianz derzeit an, geografisch gut verteilt über ganz Hessen. Stets im Fokus ist eine qualitativ hochwertige und innovative Produktion unter ökologischen Gesichtspunkten. „Grundlegende Veränderungen in den Betrieben mitten im Alltagsgeschäft anzuschließen und kontinuierlich zu installieren, ist eine schwierige Aufgabe“, erklärt Günther. Daher suchte der Verein für seine Mitgliedsfirmen ein qualitätsgesichertes, möglichst aus einer Hand kommendes Beratungsangebot.

Elf Schreinereien nahmen schließlich vom Land Hessen geförderte Einzelcoachings in Anspruch – jeweils auf den Weg gebracht von Thomas Fabich, Prokurist und Büroleiter Kassel des RKW Hessen. „Es ist toll, dass das RKW Hessen das Engagement eines solchen Leistungsverbands stärkt, indem es individuelle Coachings für die Betriebe ermöglicht“, so Frank Müller, der mit seiner Firma Team Müller Consulting das externe Coaching übernahm. Die sehr breite Themenpalette, bei der seine Expertise gefragt war, umfasste u. a. Vertriebsmanage-

ment, Strategieplanung, Personalführung, Fachkräftesicherung, Marketing und Nachfolgeplanung.

Frank Müller erfasste den Status quo der Betriebe, ermittelte in Videoworkshops die individuellen Anliegen, um schließlich auf alle Schreinereien abgestimmte Coaching-Fahrpläne zu entwickeln. „Das Coaching, das meist vor Ort erfolgte, war ein wenig wie Simultanschach, da zwar alle aus derselben Branche kommen, aber die Individualität der Betriebe enorm hoch ist“, erzählt Müller. Besonders begeistert ist er von der konstruktiven Dynamik innerhalb des Vereins: „Es ist spannend, die Firmen in ihren ganz eigenen Prozessen zu begleiten und zu erleben, wie groß die Synergieeffekte untereinander sind.“ Jens Günther fühlt sich und die Mitgliedsfirmen gut begleitet. Den Betrieben habe es sehr geholfen, dass ihnen jemand von außen mit Know-how zur Seite steht, um konkret in die Umsetzung zu kommen. Thomas Fabich schließt ab: „Ich freue mich sehr, dass wir die hoch motivierten UmweltTischler bei ihrer Entwicklung begleiten konnten. Das RKW Hessen steht dem Verbund auch gerne in Zukunft zur Verfügung, um mit Unterstützung von Beratungsförderung weitere Bereiche zu optimieren – wie etwa den umfangreichen Prozess der Digitalisierung.“ ■ zg

DEN FAMILIENBETRIEB EFFIZIENTER AUSRICHTEN

„Alle kümmern sich um alles“, lautete lange Zeit die Devise bei der Kelterei Walther aus Bruchköbel, die in dritter Generation Säfte und Apfelwein produziert. Doch Wachstum und Investitionen machen es erforderlich, Aufgabenbereiche passgenauer zuzuschneiden und die Abläufe in dem Traditionsunternehmen zu optimieren. Um diesen Prozess zu begleiten, nutzte die Familie über das RKW Hessen ein Coaching.



Seit 1997 ist Geschäftsführer Ralf Walther in der eigenen Familienkelterei tätig, die sein Großvater 1934 gegründet hatte. Unterstützt wird er in der Leitung von seiner Frau Britta und seiner Schwester Andrea. Und mit den Söhnen Tim und Louis steigt nun auch die vierte Generation in den Fruchtsaftbetrieb, der aktuell 23 Mitarbeitende hat, ein. Ein Familienunternehmen durch und durch, das hochmodern operiert und mit mehreren Qualitätssiegeln zertifiziert ist. Um die Produktionsstandards weiter zu erhöhen, steht unter anderem die Erneuerung der Abfüllanlage an. Eine Investition im einstelligen Millionenbereich. „Je mehr die Anforderungen an den Betrieb gestiegen sind, desto mehr haben wir gemerkt, dass wir die Aufgaben stärker aufteilen müssen, um uns nicht zu verzetteln“, sagt Britta Walther.

„Die Prozesse im Betrieb gingen oftmals durch zu viele Hände“, erklärt Richard Meier-Sydow, der mit der Familie als externer Berater ein vom Land Hessen gefördertes Coaching durchgeführt hat – organisiert von Dr. Patrick Keller, Projektleiter Beratung beim RKW Hessen. Meier-Sydow ist darauf spezialisiert, Verantwortlichkeiten in Unternehmen zu klären. Und so setzte er sich zunächst mit der Inhaberfamilie zusammen, um über Jahrzehnte gewachsene Zuständigkeiten und Routinen, aber vor allem Mehrfachbearbeitungen und Kompetenzüberschneidungen, zu analysieren. Mittels einer Teammatrix wurden dann die Aufgaben für jedes einzelne Familienmitglied neu und eindeutig definiert – von Kundenbestellung, Finanzbuchhaltung, Fuhrpark über Ladengeschäft bis hin zur Personalverwaltung.

Für eine Neustrukturierung sei eine intensive Reflexion unerlässlich, erläutert Meier-Sydow. Dazu zählt, das Selbst- und Fremdbild innerhalb des Teams zu betrachten und das Konfliktmanagement auszubauen. Essentiell ist nicht nur, dass die Geschäftsvorgänge nun effizienter, reibungsloser und schneller bearbeitet werden. Auch dass die Familienmitglieder lernen, Familie und Beruf voneinander zu trennen, sieht er als Erfolg an. „Kommunikation ist alles“, sagt Britta Walther. „Und durch das Coaching ist der Austausch innerhalb der Familie noch einmal auf einer ganz anderen Ebene angelangt.“ Sie empfand es als äußerst hilfreich, dass jemand von außen auf ihre Organisation blickt. „Es war wichtig, jemanden zu finden, mit dem alle gut können. Herr Meier-Sydow hat uns mit seinem klaren, strategischen und feinfühligem Vorgehen auf einen guten Weg gebracht.“ ■ zg



Alle Bilder auf dieser Seite: © Kelterei Walther GmbH



Ralf (l.) und Tim Walther

„OFT IST ES WIE MIT FORREST GUMPS PRALINENSCHACHTEL“

Das RKW Hessen arbeitet quer durch Hessen intensiv mit einigen Wirtschaftsförderungen zusammen. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten. Das Hauptinstrument der Kooperation ist in den meisten Fällen der regionale Sprechtag. Unternehmer/innen, Start-ups und Gründungsinteressierte lassen sich hier zu ihren unterschiedlichen Vorhaben kompetent und kostenfrei beraten.



© Pressmaster/Shutterstock.com



Marco Kreuzer (l.) und Armin Domesle (2.v.l.) beim Sprechtag in Heppenheim

© Wirtschaftsförderung Bergstraße

Wirtschaftsförderungen sind sehr unterschiedlich im Hinblick auf ihre Organisation und ihr Aufgabenfeld. Manche hängen an der Stadtverwaltung, manche an den Gemeinden, es gibt auch private Wirtschaftsförderungen, die von Land oder Region beauftragt sind. Nicht in alle passt das RKW Hessen mit seinem Beratungsangebot hinein. Armin Domesle, Teamleiter Beratung Kelsterbach, kooperiert in seinem geografischen Zuständigkeitsbereich z. B. sehr eng mit den Städten Eschborn und Viernheim sowie der Wirtschaftsförderung Bergstraße in Heppenheim.

Bei den regelmäßigen Sprechtagen, die in Präsenz bei den Wirtschaftsförderern oder seit Corona teilweise digital stattfinden, führt das RKW Hessen in die vom Land Hessen geförderte Beratung ein und stößt in der Folge das eine oder andere Beratungs- und Coachingprojekt an. Die Wirtschaftsförderungen hingegen können für ihre Kundinnen/Kunden einen Beratungsmehrwert schaffen. Wer kommt denn? „Ob die Verantwortlichen einer Tankstelle, einer Arztpraxis, eines Maschinenbauunternehmens oder der App-Entwickler, es ist die ganze Bandbreite“, schildert Armin Domesle. „Oft ist es wie mit der Pralinenschachtel im US-Film Forrest Gump aus den 1990ern: Man weiß nie, was man kriegt! Ich spreche mit jeder Branche. Der eine möchte ein Unternehmen grün-

den, einer sucht einen Nachfolger, der nächste plant, seine Produktion zu digitalisieren.“

„Unsere Zusammenarbeit über viele Jahre hat sich mehr als bewährt“, so Marco Kreuzer, Projektleiter Gründungs-offensive Bergstraße-Odenwald bei der Wirtschaftsförderung Bergstraße GmbH in Heppenheim. „Gerade solche Gründenden oder Unternehmer/innen, die bei ihren Vorhaben weitreichendere Hilfestellung benötigen, haben sich durch die Erstberatung und die anschließenden fundierten, geförderten Beratungsprojekte festigen und weiter wachsen können.“ Das Feedback seiner Kundinnen/Kunden zu den Sprechtagen sei durchweg positiv. Er wolle auf jeden Fall an dem Angebot festhalten. Dong-Mi Park-Shin, Leiterin der Wirtschaftsförderung in Eschborn, schließt sich an: „Die bereits seit 15 Jahren bestehende Kooperation mit dem RKW Hessen zeigt deutlich, wie zufrieden wir sind. So können wir das Gründungsgeschehen am Standort stärken, bestehende KMU fördern und Netzwerke ausbauen. Der Sprechtag wird bei uns mit mehr und mehr Interesse angenommen, wir bieten je nach Anlass auch Beratungsschwerpunkte an.“ RKW Hessen und Wirtschaftsförderer gleichermaßen merken den erhöhten Beratungsbedarf von Unternehmen, die steigendem Transformationsdruck ausgesetzt sind, und möchten diese unterstützen und stärken. ■ her



Alle Bilder auf dieser Seite: © Pulverbeschichtung Schreiner GmbH & Co. KG

Luftbild Pulverbeschichtung Schreiner in Grebenau (l.), das automatische Regalbediengerät im Einsatz (Mitte) und Langgutmatten mit Wabenstruktur im Lager von PBS (r.)



SMART FACTORY SPART 1.675 TONNEN CO₂

Die Pulverbeschichtung Schreiner GmbH & Co. KG (PBS) aus Grebenau im Vogelsbergkreis modernisiert und digitalisiert ihre Produktion. Das Ziel: Energiekosten senken und Ressourcen einsparen. PBS erhielt viermal einen Zuschuss aus dem Investitionsförderprogramm PIUS-Invest. Das RKW Hessen als Projektträger der LEA Hessen Energieberatung für Unternehmen begleitet Geschäftsführer Harald Schreiner bereits seit 2018.

Die beschichteten Fensterprofile aus dem Vogelsberg schmücken die Europäische Zentralbank. Deutschlandweit ist PBS ein gefragter Spezialist für Pulverbeschichtung von Aluminium- und Stahloberflächen. Seit 2018 arbeitet Geschäftsführer Harald Schreiner an dem Projekt „Smart Factory“: Durch Vernetzung der Informations- und Datenströme in Echtzeit zwischen Menschen und Maschinen will das Unternehmen Produktion und Logistik systematisch automatisieren. Aus der ersten Impulsberatung durch das RKW Hessen sind bislang vier Projekte mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 7,2 Millionen Euro hervorgegangen, die aus PIUS-Invest mit 1,6 Millionen Euro gefördert wurden. Berater Marcus Nickel vom B/3/E-Energiebüro übernahm Ausarbeitung und Berechnung aller vier PIUS-Maßnahmen.

Mit PIUS 1 „Fertig ist der Lack“ sparte der Mittelständler 270 Tonnen CO₂. Dafür wurde die Fertigungsstraße mit einer Software in das Produktionsplanungssystem integriert, um farbgleiche Aufträge zu bündeln. Das minderte den Strom-, Heizöl- und Pulverlackverbrauch. PIUS 2 „Profi-Profil-Verbund“ reduzierte Ausschuss und Abfall und damit 480 Tonnen CO₂. Dafür wurde der neue Verbundprozess optimiert, was

erhebliche Mengen an Ressourcen und Strom einsparte. „Harald Schreiner nutzt optimal unsere Beratungsangebote und die Förderprogramme“, beschreibt Sasa Petric die langjährige Zusammenarbeit mit PBS. Der Projektleiter der LEA Hessen Energieberatung für Unternehmen ist sich sicher: „Wenn alle hessischen KMU unsere Impulsberatung in Anspruch nehmen, schaffen wir es, die CO₂-Emissionen in Hessen bis 2030 um 65 Prozent zu reduzieren.“ Denn viele Erstberatungen von Sasa Petric und Projektingenieur und Kollege Bodo Brückner führen zu Anträgen auf Investitionsbeihilfen. Mit diesen investieren die Unternehmen in eine nachhaltige Produktion.

So hat Harald Schreiner 2023 zwei weitere Förderungen aus PIUS-Invest erhalten. Mit PIUS 3 investierte der Betrieb in ein vollautomatisches Warenlager mit nahtloser Vernetzung zur Fertigung. Das Ergebnis: minus 500 Tonnen CO₂. PIUS 4 sorgte für eine clevere Abwasserbehandlung und reduzierte Strombedarf und CO₂-Emissionen um 425 Tonnen. „Mit der Modernisierung und Digitalisierung haben wir wieder einen Wettbewerbsvorsprung und können hier im Kreis unsere Arbeitsplätze sichern“, resümiert der Geschäftsführer von PBS. ■ cg

SYMPATHISCH, PRAKTISCH, GUT

Das RKW Hessen ist Anbieter von 17 Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung. Rund 350 Fach- und Führungskräfte tauschen in ihren Jahresreihen praxisnahes Wissen aus und erhalten neue Impulse und konstruktive Tipps. Was sind die Highlights 2023?

Eine Exkursion in innovative Unternehmen mit Einblicken in die Arbeitsweisen vor Ort ist ein zentrales Element vieler AGs. Die AG Verpackung hat hier einen Sonderstatus: Sie trifft sich dreimal im Jahr ausschließlich auf Exkursionen. Ende Juni hatten Jasmina Nardelli, organisatorische Leiterin vom RKW Hessen, und der externe fachliche Leiter Richard Meier-Sydow einen besonders spannenden Besuch auf die Agenda gesetzt: Das Familienunternehmen Ritter Sport Alfred Ritter GmbH & Co. KG in Baden-Württemberg. Die quadratische, praktische und gute Schokolade kennen 99 Prozent der deutschen Verbrauchenden! Die rund 30 Teilnehmenden erhielten eine Führung durch das Kommissionierzentrum in Reichenbach an der Fils. Hier wird die Schokolade für weltweit 106 Länder konfektioniert und kommissioniert. Das Produkt im Schlauchbeutel mit der Knick-Pack-Mechanik ist hoch interessant für Verpackungsentwickelnde. Ritter Sport hat schon 1991 auf vollrecyclebare Einstoffverpackungen umgestellt.

Einen schon länger geplanten Meilenstein hat das RKW Hessen mit der Eröffnung von zwei Arbeitsgemeinschaften



Die AG Verpackung im Kommissionierzentrum von Ritter Sport



Die AG Geschäftsführung Rhein-Main bei ihrer Startveranstaltung in Gernsheim

Alle Gruppenbilder auf dieser Seite: © RKW Hessen GmbH

Geschäftsführung – eine in Rhein-Main und eine in Nordhessen – gemeistert. Thematisch unterstützt werden die fachlichen Leiter des RKW Hessen, Geschäftsführer Sascha Gutzeit und Prokurist Thomas Fabich, von der Forschungseinrichtung RKW Kompetenzzentrum. Die organisatorische Leitung der AGs liegt bei Orsola Valente. Beide Gruppen sind erfolgreich in die erste Jahresreihe gestartet. Viermal im Jahr treffen sich Geschäftsführende von KMU zum Austausch und zur gegenseitigen kollegialen Beratung, um „am“ und nicht nur „im“ Unternehmen zu arbeiten.

Ein weiterer Höhepunkt im Geschäftsbereich Fortbildung ist die Wiederaufnahme der AG Assistenz ab Oktober 2023. Diese AG hatte es bis 2019 schon einmal gegeben. Mentorin und Trainerin Marion Hirschbach als fachliche Leiterin und Jasmina Nardelli vom RKW Hessen als organisatorische Leiterin suchen Expertinnen/Experten für Assistenz und Sekretariat aus unterschiedlichen Unternehmen und Branchen. Die AG hilft den Teilnehmenden, den vielfältigen und anspruchsvollen Anforderungen an die Assistenz von heute gerecht zu werden und die Kenntnisse gemeinsam aufzubauen. ■ her

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Jahresumsatz in Mio. Euro	4	4,8	5,9	6,3	6,2	5,7
Anzahl Mitarbeitende RKW Hessen	16	16	18	18	20	18
Anzahl eingesetzter Expertinnen/Experten	150	212	274	306	239	238
Existenzgründungsberatungen	163	189	169	152	170	138
Anzahl KMU-Beratungen*	414	497	643	786	641	564
Anzahl kostenfreie Energie-Impulsberatungen	146	128	152	152	136	205
Eingesetzte Fördergelder des Landes Hessen und der EU in Mio. Euro	1,5	1,9	2,4	2,6	2,8	2,6
Beitrag des RKW Hessen zum Erhalt von Wirtschaftskraft in Mio. Euro	1.000	2.300	2.300	2.600	1.900	1.750
Anzahl von Arbeitsplätzen, die durch den Beitrag des RKW Hessen erhalten bleiben	11.000	14.670	15.278	16.491	14.003	13.102

* Beratungen zu Digitalisierung, Design, Nachfolge/Übergabe, Umsetzung, PIUS, Coaching, Perspektive sowie freie Beratungen

AUSBLICK

RAUS AUS DEM JAMMERTAL UND DIE CHANCEN NUTZEN



Sehr geehrte Damen und Herren,

eigentlich geht es uns sehr gut in Deutschland – es gibt nicht viele Plätze auf der Erde, wo Menschen bessere Lebensbedingungen vorfinden. Trotz der erheblichen Krisen der letzten Jahre gibt es Arbeitskräfteengpässe statt Massenarbeitslosigkeit, Gastronomie und Hotellerie sind nach der Pandemie wieder gefragt, auch den ersten „Gasmangel-Winter“ haben wir ziemlich schadlos überstanden. Lieferschwierigkeiten und Inflation belasten uns genauso wie die steigenden Zinsen – aber ohne Zinsen war es uns auch nicht recht. Gefühlt sind wir Deutschen viel zu oft unzufrieden, obwohl wir international immer noch blendend dastehen und global gesehen beim Wohlstand ganz weit vorne liegen. Meistens erscheint unser Glas mehr halbleer als halbvoll.

In der Wirtschaft ist es wie in der Politik: Sich hinzustellen und zu beschweren ist einfacher, als Lösungen zu finden und umzusetzen. Aber der Begriff für Wirtschaftsschaffende ist ja nicht umsonst „Unternehmerinnen und Unternehmer“ und nicht Jammern oder Aufgebende. Lassen Sie uns doch gemeinsam die Chancen nutzen und nicht nur die Probleme sehen! Wir haben z. B. tolle Anbietende für KI-Lösungen in Deutschland – und sogar in Hessen. Es gibt sehr gute Lösungen zum Sparen von Energie und Ressourcen, um Beiträge zum Klimaschutz zu leisten und dabei Kosten zu reduzieren. Und für den Mittelstand bieten der Staat und gerade auch das Land Hessen sehr viele öffentliche Hilfen. Die Wirtschaft muss und kann zu den aktuellen Herausforderungen wichtige Beiträge leisten und gewinnt bei vernünftiger Umsetzung an Zukunftsfähigkeit.

Machen wir uns auf, um diese Chancen zu nutzen! Damit der klassische und innovative hessische Mittelstand auch in Zukunft nachhaltig wettbewerbsfähig ist und positiv nach vorne blickt. ■ gu

Ihr Christopher Haas
Vorstandsvorsitzender RKW Hessen e. V.

Ihr Sascha Gutzeit
Geschäftsführer RKW Hessen GmbH

IMPRESSUM

Herausgeber: RKW Hessen GmbH
ViSdP: Sascha Gutzeit, Geschäftsführer
Koordination: Andrea Herale, Projektleiterin Öffentlichkeitsarbeit und Social Media
Redaktion: RKW Hessen GmbH (her: Andrea Herale, gu: Sascha Gutzeit), Agentur Zielgenau GmbH, Darmstadt (zg: Birgit Reuther), SIGMA COMMUNICATION, Frankfurt/Main (cg: Christian Gasche)
Gestaltung: Agentur Zielgenau GmbH, Darmstadt
Titelbild: Dragana Gordic/Shutterstock.com
Rückseite: Social Media Icons: rvlsoft/Shutterstock.com, Freepik.com
Druck: Druckerei Lokay e.K., Reinheim
Auflage: 4.100 Stück



RKW Hessen GmbH

Büro Kelsterbach

Kleiner Kornweg 26-28
65451 Kelsterbach

Tel.: 0 61 07 / 9 65 93-00
kelsterbach@rkw-hessen.de

www.rkw-hessen.de

Büro Kassel

Ludwig-Erhard-Straße 4
34131 Kassel

Tel.: 05 61 / 93 09 99-0
kassel@rkw-hessen.de