

econo

5. Jahrgang
11.05.2012
5,50€
12002

DIE STARKEN SEITEN DER WIRTSCHAFT

STANDORT LAMPERTHEIM

Die Spargelstadt
buhlt um Investoren

STANDORT NEUSTADT

Arbeiten wie
in der Toskana

BERND KAPPENSTEIN

Energiekonzept
für die Region



Schmackhafte Imagebringer

Lampertheims Einzelhandel leidet unter der Nähe zu Mannheim. Die Stadt steuert mit einer unkonventionelle Maßnahme gegen.

Mit Stolz – und auch mit Fug und Recht – schreibt sich Lampertheim den Titel „BASF-Standort“ auf die Fahnen. Doch es sind nicht die großen Firmennamen, die den Charakter des Wirtschaftsstandortes prägen. Den Großteil der Arbeitgeber bilden die kleinen und die mittelständischen Unternehmen, viele aus dem produzierenden Gewerbe, die hier mehr oder weniger im Verborgenen wirken – und das durchaus mit Erfolg. Inhabergeführte Unternehmen wie etwa L&W Hochdruckanwendungen in Hüttenfeld oder die Firma Heeß, Hersteller von Härtemaschinen, liefern ihre Produkte nach eigenen Angaben von Lampertheim aus in die ganze Welt – dementsprechend gering ist das Interesse an regionaler Presse. Statement zum Standort? Fehlangelegenheit!

Und so sind es weniger die ortsansässigen Industriebetriebe, die den Ruf der Kleinstadt in der Region begründen. Vielmehr assoziieren die meisten Befragten Lampertheim mit zwei ganz anderen Stichworten: nämlich mit „Spargel“ und mit „Eis Oberfeld“. Können ein Gemüse und eine Eisdielen das Image einer Stadt befördern? „Sie können!“, darin sind sich Bürgermeister Erich Maier und Wirtschaftsförderin Gudrun Ganter einig. Seit über hundert Jahren wird der Spargel auf den sandigen Böden rund um die Stadt angebaut, wo er prächtig gedeiht und sich über die Zeit zum Wahrzeichen der Kommune gemausert hat. So lockt allein das Spargelfest, das alljährlich im Juni zu Ehren des königlichen Gemüses veranstaltet wird, laut Erich Maier regelmäßig weit über 10.000 Besucher in die Riedgemeinde.

Mindestens genauso viele dürfen über die Sommermonate hin-

weg in der Schlange bei Eis Oberfeld am Kleinen Schillerplatz anstehen. Die Eisdielen, eine der ältesten in Deutschland, gilt weit über die Grenzen Lampertheims hinaus längst als Kult – eine Entwicklung, die die Verantwortlichen in der Stadtverwaltung mit Wohlwollen begleiten. Denn die Innenstadt kämpft mit Problemen. Wie in vielen anderen Mittelzentren spürt der Einzelhandel die Konkurrenz durch die nahen Großstädte, aber auch durch Einkaufszentren wie in Viernheim. „Von Lampertheim aus ist man in einer Viertelstunde am Mannheimer Hauptbahnhof. Diese unmittelbare Nachbarschaft hat für uns zwar viele Vorteile“, so Erich Maier. Doch er verweist auch auf die Kehrseite der Medaille: „Die Großstädte ziehen die Käufer ab, so dass bestimmte Einzelhandelsgeschäfte hier kaum noch Chancen haben.“

„Was fehlt, sind Anker-Geschäfte“, sagt Gudrun Ganter, also Läden, die als „Zugpferde“ Kundenfrequenz bringen, von der dann auch die kleineren Geschäfte profitieren. Umso willkommener ist die Anziehungskraft, die von der Eisdielen ausgeht: „Oberfeld tut viel für Lampertheim“, bekräftigt die Wirtschaftsförderin. Neben Eis und Schokoladenspezialitäten bietet das Traditionshaus auch regelmäßig eigene Veranstaltungen an. Im Gegenzug stellt die Stadt unter anderem am Wochenende das benachbarte Parkhaus zu günstigsten Konditionen zur Verfügung. „Es ist ein Geben und ein Nehmen“, sagt Gudrun Ganter, die bestrebt ist, die Aufenthaltsdauer der Besucher in der Stadt zu verlängern – dabei helfen einladende Bänke und der ansprechend gestaltete Stadtpark, aber sicher auch ein Bällchen Eis. Oder zwei. Oder drei... npo

154-154
108-Bild
308-Bild / Bild

4-4 / 16-154 / Bild
108-Bild

Eine Kleinstadt wie viele andere? Nicht ganz. Wer den Wirtschaftsstandort Lampertheim genauer unter die Lupe nimmt, stellt fest, dass die Ried-Kommune Unternehmen einiges zu bieten hat – zum Beispiel freie Gewerbeflächen.

Wäre Lampertheim ein Schüler, es wäre einer von den Unauffälligen. Nicht der Klassenprimus, nicht das Schlusslicht. Auch keiner von den prahlrischen Lautsprechern. Guter Durchschnitt eben. Besondere Fähigkeiten? Herausragende Eigenschaften? Auf den ersten Blick fallen sie nicht ins Auge. Wer sie entdecken will, muss bei der Kleinstadt im hessischen Ried ein bisschen genauer hinschauen.

Wer das tut, wird feststellen, dass Lampertheim hat, wovon viele andere Städte in der Gegend nur träumen können: freie Gewerbeflächen mit Option auf Erweiterung. Im Norden der Gemeinde füllt sich nach und nach der erste Bauabschnitt des Gewerbegebietes Wormser Landstraße. Gleichzeitig befindet sich bereits der zweite Bauabschnitt in der Entwicklung. Bewusst habe man das Areal als Industrie-

und Gewerbegebiet ausgewiesen und sei damit ohne Einschränkung offen für Branchen aller Couleur, so Bürgermeister Erich Maier, das sei „ein Plus im Wettbewerb hier in der Metropolregion“.

Ein Plus, das das Mittelzentrum mit seinen 31 000 Einwohnern brauchen kann. Denn Lampertheim liegt zwar zentral: Die Innenstädte von Mannheim und Ludwigshafen sind keine 20 Kilometer entfernt und auch Frankfurt mit seinem internationalen Flughafen ist nicht weit. Doch eine Sache fehlt, mit der viele andere Standorte in der Umgebung locken können: ein direkter Autobahnanschluss. Ein Grund dafür, dass die Befüllung des Gewerbegebietes an der Wormser Landstraße langsamer vonstattgeht als erhofft? „Natürlich siedeln sich deswegen in Lampertheim nicht vorrangig Logistiker an, bei denen jede Ampelschaltung zählt“, weiß auch der Bürgermeister. Einen handfesten Nachteil, der sich langfristig negativ für den Standort auswirken könnte, sieht er in der nicht vorhandenen Ausfahrt „Lampertheim“ aber nicht. Nicht nur die A6 bei Sandhofen sondern auch die A61

Noch Platz für Neuansiedlungen

Eine Kleinstadt wie viele andere? Nicht ganz.

Wer den Wirtschaftsstandort Lampertheim genauer unter die Lupe nimmt, stellt fest, dass die Ried-Kommune Unternehmen einiges zu bieten hat – zum Beispiel freie Gewerbeflächen.

bei Worms und die A5 bei Hemsbach seien problemlos innerhalb weniger Minuten zu erreichen. Immer wichtiger, so Maier, würden bei der Standortwahl außerdem ohnehin die ursprünglich als „weich“ bezeichneten Faktoren wie Kinderbetreuung, Wohnumfeld und Ausbildungsmöglichkeiten. In dieser Beziehung sieht er seine Stadt gut ausgestattet. Ansiedlungswilligen Unternehmen winken ferner günstige finanzielle Konditionen, sowohl in Hinblick auf die Grundstückspreise als auch auf den Gewerbesteuerbesatz, der hier bei 320 Prozent liegt.

Argumente, die offenbar nicht ungehört bleiben: Trotz der allgemeinen Zurückhaltung bei der Neugründung von Standorten haben in den vergangenen Jahren immer wieder Firmen aus der Umgebung den Weg ins Ried gefunden: Die KHG Warnecke, Großhändler für Rohrleitungssysteme, hat 2009 ihren Hauptsitz von der Friesenheimer Insel nach Lampertheim verlegt. Ende 2010 ist der Anlagenhersteller Reimotec aus Ober-Absteinach im Odenwald in die Rheinebene gezogen und sitzt nun im ehemali-

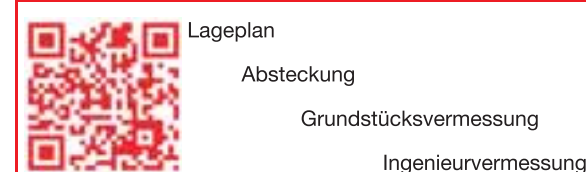
gen ABB-Gebäude in der Lampertheimer Edisonstraße. Doch das Augenmerk der Kommune ist nicht nur auf Neuansiedlungen gerichtet. Die zur Verfügung stehenden freien Flächen bieten auch die Möglichkeit zur Erweiterung. Beispiel Tycka: Der Abfüller von Industriegasen mit Hauptsitz in Mannheim hatte 2008 als erstes Unternehmen an der Wormser Landstraße gebaut und dort im Frühjahr 2009 ein Abfüllwerk und Logistikzentrum eröffnet. In Lampertheim sähe man es gern, wenn nun nach Ablauf des in Kürze endenden Mietvertrages in Mannheim auch die Unternehmenszentrale ins Ried umziehen würde – die Option auf ein weiteres Grundstück besteht.

Neben diesen gefeierten Ansiedlungserfolgen musste der Standort in der jüngeren Vergangenheit jedoch auch einige Rückschläge einstecken. So stellte etwa Quoka, ehemals Herausgeber der Kleinanzeigen-Zeitung „Sperrmüll“, zum Ende des Jahres 2011 sämtliche Printtitel ein, um sich künftig nur noch dem Online-Geschäft zu widmen. 130 Stellen in Lampertheim gingen damit verloren. Auch die Tage der Fir-

ma Elster Messtechnik am Standort Lampertheim scheinen gezählt. Bereits vor einigen Jahren mussten dort rund 200 Angestellte ihren Hut nehmen. Nun will die Geschäftsführung offenbar den im August 2013 auslaufenden Mietvertrag nicht verlängern und die entsprechenden Aufgaben nach Mainz verlagern. In Lampertheim stehen damit 150 Mitarbeiter vor einer ungewissen Zukunft. Als „Glücksfall für die Stadt“ hat sich laut Erich Maier hin-

gegen die zunächst ebenfalls skeptisch beäugte Übernahme der Ciba AG durch die BASF im Jahr 2008 erwiesen. Zwar seien damals in der Administration Arbeitsplätze weggefallen, dafür habe es im produktiven Bereich Zuwächse gegeben. Seit 2011 hat auch der neugegründete Unternehmensbereich „Nutrition and Health“ seinen Sitz in Lampertheim. Damit arbeiten nun insgesamt rund 700 Mitarbeiter an dem Standort für den Chemieriesen.

DIE STADT IN ZAHLEN



VERMESSUNGSBÜRO MACHA

Dipl.-Ing. FH Andreas Macha
Beethovenstr. 13 B, 68623 Lampertheim
Fon: 06206 / 51 91 51
Fax: 06206 / 51 91 52
info@geo-hessen.de
Öffentlich bestellter Vermessungsingenieur BDVI



www.geo-hessen.de



Fußball-Rasen von der Rolle: In den sechs süddeutschen WM-Stadion lag 2006 Lampertheimer Grün. Foto: zg

Genuss von der Stange und Grün von der Rolle

Lampertheim ist seit Jahrhunderten von der Landwirtschaft geprägt. Ihren Ruf verdankt die Stadt dem Spargelanbau, doch auch andere Kulturen gewinnen an Bedeutung – wie etwa Fertiggrasen.

Spargellauf, Spargelkönigin, Spargelfest und Spargeltaler – all das gibt es schon in der Spargelstadt Lampertheim. Und nun auch noch einen Spargelmord. Doch der geschieht zum Glück nur zwischen zwei Buchdeckeln: In seinem 2011 erschienenen Lampertheim-Krimi setzt der Autor Manfred Krämer nicht nur seine Heimatstadt recht spektakulär in Szene, sondern auch dem königlichen Gemüse ein weiteres Denkmal. Der Spargel ist allgegenwärtig, wenn es um Lampertheim geht. Diese Omnipräsenz lässt es ahnen: Die bleichen Stangen sind von Bedeutung – sowohl als Wirtschafts- wie als Imagefaktor.

Zwar sind nur noch rund 1,5 Prozent der Beschäftigten vor Ort in der Landwirtschaft tätig. Dennoch ist Bürgermeister Erich Maier zuversichtlich, wenn es um die Zukunftsaussichten des Agrarsektors in seiner Gemeinde geht: In vielen landwirtschaftlichen Betrieben habe die junge Generation das Ruder übernommen und führe die Familientradition fort. Angebaut werden im sogenannten „Gemüsegarten Hesen“

im großen Stil inzwischen auch Erdbeeren, Bohnen, Zwiebeln oder Kürbisse – doch nichts prägt den Ruf von Lampertheim so sehr wie der Spargel. Auf einer Fläche von insgesamt noch rund 310 Hektar, vor allem östlich des Stadtgebietes, wächst der „Asparagus“ heute. Pro Saison ernten die Lampertheimer Landwirte nach Berechnungen



Insgesamt etwa 1400 Tonnen Spargel ernten die Landwirte auf den gut 310 Hektar Ackerland rund um Lampertheim jede Saison. Foto: Nix

der Stadt etwa 1400 Tonnen, hinzu kommt das Geschäft mit den Jungpflanzen, die gezüchtet und verkauft werden. Der Spargel-Jahresumsatz wird auf insgesamt circa fünf Millionen Euro geschätzt. Und das in einem engen Markt: Nur wenige Kilometer nördlich von Lampertheim liegt mit Weiterstadt ebenfalls eine Hochburg des Spargelanbaus.

Ein Stück weiter im Süden beansprucht Schwetzingen für sich den Titel „Spargelstadt“.

Und auch in Lampertheim selbst buhlen zahlreiche Anbieter um die Gunst der Gourmets. Im Spargelhäuschen am Kleinen Schillerplatz etwa regelt ein Belegungsplan, wann zum Zuge kommt während der Saison, die in diesem Jahr vom 5. April bis zum 17. Juni dauert. Für die Spargelbauern ist die Direktvermarktung der lohnendste Vertriebsweg. Doch die Anzahl der Verkaufsbüchlein ist in der vergangenen Zeit stark gestiegen – mehr geht kaum. „Der Kuchen ist verteilt“, sagt Hermann Krug. „Inzwischen steht bald alle 100 Meter ein Häuschen.“ Die Folge sei ein Preiskampf zugunsten der Verbraucher. Krug führt im Lampertheimer Ortsteil Rosengarten den familieneigenen Hof, baut im großen Stil Zwiebeln sowie Getreide und Zuckerrüben an – und seit 1989 auf einer Fläche von 25 Hektar auch Spargel. Auch er setzt auf die Direktvermarktung, hält sich aber aus der Lampertheimer Innenstadt bewusst fern, aus Fairness-

Gründen, wie er sagt, um nicht noch für zusätzliche Konkurrenz zu sorgen. Krug-Spargelhäuschen sind stattdessen von Worms über Bensheim und Heppenheim bis hinunter nach Pforzheim zu finden. Zum wichtigen Standbein hat sich für die Familie außerdem neben dem Hofladen das Restaurant entwickelt, das die Krugs vor acht Jahren eröffnet haben. Die Hauptsaison fällt auch hier – natürlich – auf die Spargelmonate April bis Juni, in denen das königliche Gemüse in allen Variationen serviert wird.

Wer mithalten will im Hype um die beliebten Stangen, braucht gute Ideen und darf den Wettbewerb nicht scheuen. Hinzu kommt, dass Spargelanbau und -ernte im Vergleich zu anderen Kulturen sehr arbeitsaufwändig sind. Nicht wenige Landwirte denken daher über Alternativen nach – eine davon ist das Geschäft mit dem Rollrasen. Die Nachfrage nach dem fertigen Grün wird laut Experten immer größer. Der magere Sandboden bei Lampertheim bietet optimale Anzuchtbedingungen. Auch der größte Teil der Anbaufläche der Firma Büchner



Andere stapeln Heuballen, in Lampertheim wird der frische Rasen in Rollen für die weitere Verarbeitung aufeinander gepackt. Foto: zg

Fertigrasen – rund 120 Hektar – liegt auf Lampertheimer Gemarkung. Schon seit 1977 macht das Familienunternehmen in Rollrasen. Seit etwa zehn Jahren beobachtet Thomas Büchner, der 1995 den Betrieb von seinem Vater übernommen hat, ein extrem gestiegenes Interesse an seinem Produkt. „Die Leute haben Fertiggrasen als sinnvol-

le Variante erkannt“, meint er. Ganz ohne Risiko freilich ist auch der Anbau von Rasen nicht: Fehlt wie im vergangenen Frühjahr der Niederschlag, wächst das Gras nicht schnell genug – und die Nachfrage kann nicht rechtzeitig befriedigt werden. Wie jeder Landwirt muss auch Büchner vorausplanen und im Vorhinein abschätzen, wie hoch der Bedarf sein wird: Der Rasen braucht

zwölf Monate, bis er „geschält“ werden kann.

An seinem Standort in Lampertheim-Hüttenfeld schätzt der Rasenzüchter neben dem optimalen Boden auch die Infrastruktur mit zwei Autobahnen in unmittelbarer Nähe, über diese exportiert er sein Grün nach eigenen Angaben mittlerweile bis nach Russland und ins Baltikum. Abnehmer sind in erster Linie Garten- und Landschaftsbauer, aber auch an Endkunden wird direkt verkauft. Etwa 30 Prozent des Geschäfts entfällt auf die Ausstattung von Sportstätten mit Rasen. Büchner bislang größter „Coup“ in diesem Bereich: Anlässlich der Fußballweltmeisterschaft 2006 erhielt sein Betrieb den Zuschlag, für alle sechs WM-Stadien in Süddeutschland den Fertiggrasen zu liefern. Eine goldene Nase, so Büchner, habe er sich damit zwar nicht verdient, doch das Selbstvertrauen steige mit solch einem Projekt erheblich und auch der Imagegewinn sei unbezahlbar. Als guter Geschäftsmann hat Büchner vom WM-Rasen 2006 gleich noch eine Reserve angelegt und als Erinnerung ans Sommermärchen verkauft. Nicole Pollakowsky

Diese
10 m²
beleben
Ihren
Umsatz!

Plakate begeistern...



... und kosten
weniger
als Sie denken!

Werbung, die
ins Auge fällt:
Veranstaltungen
Sonderangebote
Imagewerbung
Glückwünsche
Verkaufsaktionen
Geschäftseröffnung
Personalsuche
Jubiläen und vieles mehr.



NeuWerbung.de
Tel. 06206/98 20-0

Erfolgreiche Kellerkinder

Kleines Unternehmen – große Kunden. Dass das kein Gegensatz sein muss, zeigen zwei Beispiele aus dem Lampertheimer „Untergrund“.

Es ist eine Art Luxusproblem, das Uwe Gesink beschäftigt: Gesink besitzt in Lampertheim eine Messe- und Werbeagentur und kann eine ansehnliche Liste mit namhaften Kunden aus dem In- und Ausland vorweisen. Allein: In der Region kennt kaum jemand seine Firma. Zu wenig sei er bisher vor Ort in Erscheinung getreten, bemerkt der Unternehmer selbstkritisch, obgleich er hier viel Potenzial sieht und weiß: „Nähe ist immer gut. Die Kunden suchen nach wie vor die Nähe zum Dienstleister, allen digitalen Vernetzungsmöglichkeiten zum Trotz.“

Das Büro der Agentur befindet sich in einem Wohngebiet im Ortsteil Hüttenfeld. Wer es nicht weiß, würde nicht ahnen, dass sich in dem unauffälligen Mehrfamilienhaus in der Viernheimer Straße eine Kreativschmiede befindet. Doch wer die futuristisch gestalteten, in weiß gehaltenen Räumlichkeiten im Untergeschoss des Gebäudes betritt, wird rasch eines Besseren belehrt. Mit vier festangestellten und mehreren freien Mitarbeitern entwickelt Uwe Gesink von hier aus die Ideen für seine Kunden. Der Dienstleister präsentiert sich als Messebauunternehmen mit integrierter Full-Service-Werbeagentur - eine Kombination, mit der Gesink nach eigenen Angaben bereits vor acht Jahren eine Marktlücke besetzt hat. „Wir können strategische Mes-



Im Gewand der anderen: Den Stand von Sachs Automobile ist in Lampertheim entworfen wurden.

sekonzepte im Corporate Identity des Unternehmens entwickeln und diese auch selbstständig international realisieren und umsetzen“, beschreibt er seinen Ansatz des „3D-Marketings“. Damit hebt er sich von anderen Messebauern ab, aber auch von vielen Werbeagenturen, die ihm zufolge allzu oft im zweidimensionalen Denken verhaftet bleiben.

Obgleich man sich in den Licht gestalteten Büroräumen wohlfühlt, denkt der Chef darüber nach, die

Agentur mittelfristig in einem repräsentativeren Gebäude unterzubringen und auch auf diese Weise mehr Präsenz zu zeigen. Am Standort Lampertheim will Gesink dann nicht unbedingt festhalten, der Metropolregion jedoch will er treu bleiben. Als künftigen Firmensitz kann er sich Mannheim vorstellen – oder auch Bensheim, das aufgrund seiner Nähe zur Messestadt Frankfurt für ihn interessant ist. Mannheim hingegen sei eben einfach keine Messestadt, bedauert Uwe Gesink. „Diese Entwicklung wurde in der Region verschlafen.“

Auch das Vermessungsbüro von Andreas Macha und seinen drei Angestellten befindet sich im Untergeschoss eines Wohnhauses. Eine rot-weiße Mess-Stange am Eingang in der Beethovenstraße zeigt Besuchern, dass sie richtig sind. Ursprünglich war Macha von Ludwigshafen nach Lampertheim gekommen, um ein anderes Büro zu übernehmen. Doch die Pläne zertrugten sich. Der Vermesser blieb trotzdem in der südhessischen Kleinstadt im Ried, die er sowohl privat wie auch geschäftlich als Standort schätzt. Zwar hat er bei den wenigsten seiner Aufträgen direkt vor Ort zu tun, aber, so Macha: „Lampertheim liegt mitten in einer starken Wirtschaftsregion. Die Anbindung von hier aus ist optimal.“

Etwa die Hälfte seiner Aufträge erhält der Wahl-Lampertheimer in

seiner Funktion als „Öffentlich bestellter Vermessungsingenieur“ – diese Aufgaben sind auf das Land Hessen beschränkt. Bei allen anderen Anfragen ist der Vermesser räumlich nicht gebunden und auch was die Art der Aufträge angeht, ist Macha offen für jede Art von Bauvorhaben – von der Garage bis zum Großprojekt liefert er mit seiner Arbeit die Planungsgrundlage. Auch Bestandsaufnahmen fallen in sein Aufgabengebiet. So ist Macha mit seinem Team derzeit dabei, für ein großes Chemieunternehmen in Mannheim das komplette Werk neu zu vermessen und zu erfassen. Als Fachvermesser wurde Macha außerdem für die Skylabs in der Heidelberger Bahnstadt „auserkoren“. In Mannheim bringt er seinen vermessungstechnischen Sachverstand bei Planung und Bau im Gewerbegebiet Eastsite I bis III ein. Aktuell vermisst Macha dort bereits für den vierten Bauabschnitt. Ist die Arbeit an solchen Prestige-Projekten eine andere, als das gewöhnliche Tagewerk? „Ich bin Fachingenieur und muss einen kühlen Kopf bewahren, auch wenn mir 20 Leute ständig über die Schulter schauen und Änderungen durchgeben“, so der Vermesser. Die Anforderungen seien schließlich immer die gleichen - egal ob es um ein 30-Millionen-Bauprojekt geht oder ob eine Garage eingepasst werden muss.

Nicole Pollakowsky



www.morgenweb.de

Die lokale Tageszeitung für Entscheider und Multiplikatoren!

SÜDHESSEN
MORGEN
AUFGEWECKT IN DEN TAG

LIFESTYLE & TRENDS

Lifestyle & Trends in der Metropolregion Rhein-Neckar
metropolitan
Inside



Lifestyle & Trends in der Metropolregion Rhein-Neckar
metropolitan
Inside



Das Magazin zum Magazin im Fernsehen der Metropolregion

MO 21:30 Uhr DI 18:30 Uhr SA 08:30 Uhr

www.rnf.de

RNF RHEIN-NECKAR FERNSEHEN