

Ist der ländliche Raum die Lösung?

Vertreter von Politik und Wirtschaft diskutieren bei IHK über Potenzial / Weniger Bürokratie notwendig

Von Marina Speer

DARMSTADT. In der Stadt sind Wohnraum und Gewerbefläche knapp. Im ländlichen Raum gibt es dagegen Leerstand. Die Lösung scheint einfach: Wenn sich mehr Unternehmen auf dem Land ansiedeln und mehr Menschen dorthin ziehen, profitieren beide. Doch so einfach funktioniert es nicht. Das zeigte die Podiumsdiskussion beim Immo-Dialog der IHK in Darmstadt am Donnerstagabend.

Die IHK hatte Vertreter von Politik und Wirtschaft zusammengebracht, um über Mobilität, Infrastruktur und Flächenverbrauch zu diskutieren. Dabei betonte Frank Matiaske, Landrat des Odenwaldkreises (SPD): „Stadt und Land brauchen einander.“ Doch damit der ländliche Raum die Stadt tatsächlich entlasten könne, müsse mehr in öffentlichen Nahverkehr investiert werden. Ob dem Rückhalt in der Bevölkerung war Markus Pellmann-Jansen, Vertriebsleiter bei Ioki, einer Tochter der Deutschen Bahn, allerdings skeptisch: „Wir sind eine Autonation. Für den Ausbau des ÖPNV

gibt es keinen Konsens.“ Nicht die Mobilität, sondern vielmehr die langen Planungsverfahren kritisierte Hansjörg Koroschetz, Geschäftsführer von Baier & Michels, die 2003 nach Ober-Ramstadt gezogen sind. Für die kleineren Gemeinden seien, so der Bürgermeister der Gemeinde Mörlenbach, Jens Helmstädter (parteilos), die komplizierten Fördermittelanträge besonders problematisch: „Wir haben genug Visionen und Ideen, aber nicht genug Personal und Wissen, um die Fördermittel vollständig abzurufen.“ Auch Heike Hofmann, SPD-Landtagsabgeordnete, stimmte ihm zu, dass insbesondere EU-Fördermittel flexibler und unbürokratischer gestaltet werden müssen. Lutz Köhler, Kreistagsfraktionsvorsitzender der CDU, brachte auch einen überarbeiteten Finanz- und Interessensausgleich ins Gespräch.

Doch wenn ländliche Regionen wirklich Unternehmen und Menschen anziehen möchten, dann sei vor allem der Mobilfunk- und Glasfaserausbau wichtig. „Das ist alles, was wir brauchen“, sagte Helmstädter.

AUF EINEN BLICK

Software AG erfüllt Erwartungen

DARMSTADT (masp). Das erste Quartal nach der Bekanntgabe des Strategieprojekts „Helix“ lief für die Software AG durchwachsen. Der Gesamtumsatz mit 201,4 Millionen Euro (plus 8 Prozent) wie auch das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen in Höhe von 51,6 (51,2) Millionen

übertrafen die Erwartungen von Experten. Im Datenbankgeschäft mit Großrechnern legte der Konzern deutlich zu. Enttäuscht hat dagegen der Umsatz bei den Zukunftsthemen Cloud und Internet of Things. Dieser legte nur auf 9,5 (6,4) Millionen zu, was unter anderem mit einer Reorganisation des US-Vertriebs begründet wird.

Telefontarife

Günstige Anbieter Ortsgespräch							
Montag – Gründonnerstag				Samstag – Sonntag / Karfreitag			
Zeit	Anbieter	Vorwahl	Tarif	Zeit	Anbieter	Vorwahl	Tarif
0-7	Sparcall	01028	0,10	0-7	Sparcall	01028	0,10
	Arcor	01070	0,29		Arcor	01070	0,89
7-12	01097	01097	1,57	7-8	Sparcall	01028	0,10
	Sparcall	01028	1,66		01088	01088	1,44
12-18	Sparcall	01028	1,66	8-19	01088	01088	1,44
	01097	01097	1,67		Tellmio	01038	1,48
18-19	01097	01097	1,57		Star79	01079	1,49
	Sparcall	01028	1,66	19-24	Arcor	01070	0,69
19-24	Arcor	01070	0,69		01052	01052	0,92
	01052	01052	0,92		Tele2	01013	0,94

Günstige Anbieter Ferngespräch (Inland)							
Montag – Gründonnerstag				Samstag – Sonntag / Karfreitag			
Zeit	Anbieter	Vorwahl	Tarif	Zeit	Anbieter	Vorwahl	Tarif
0-7	Sparcall	01028	0,10	0-7	Sparcall	01028	0,10
	Arcor	01070	0,29		Arcor	01070	0,68
	01088	01088	0,52		3U	01078	0,69
7-8	01011	01011	0,52	7-8	Sparcall	01028	0,10
	3U	01078	0,69		01012	01012	0,58
	Priotel	01068	0,79		3U	01078	0,69
8-18	3U	01078	1,33	8-18	01012	01012	0,58
	Priotel	01068	1,34		Priotel	01068	0,79
	01098	01098	1,45		01098	01098	0,98
18-19	01011	01011	0,52	18-19	01012	01012	0,58
	3U	01078	0,69		3U	01078	0,69
	Priotel	01068	0,79		Priotel	01068	0,79
19-24	Arcor	01070	0,68	19-24	Arcor	01070	0,68
	3U	01078	0,69		3U	01078	0,69
	Priotel	01068	0,79		Priotel	01068	0,79

Günstige Anbieter Festnetz zum deutschen Mobilfunk von Montag bis Sonntag							
Zeit	Anbieter	Vorwahl	Tarif	Zeit	Anbieter	Vorwahl	Tarif
0-24	Tellmio	01038	1,55	0-24	3U	01078	1,59

Europa und USA – Die günstigsten Anbieter 0 – 24h							
	Anbieter	Vorwahl	Tarif	Anbieter	Vorwahl	Tarif	
Frankreich	OneTel	01086	0,77	01069	01069	0,84	
Griechenland	OneTel	01086	0,59	01069	01069	1,33	
Großbritannien	3U	01078	0,49	01069	01069	0,96	
Italien	OneTel	01086	0,60	Priotel	01068	0,89	
Niederlande	OneTel	01086	0,69	Priotel	01068	0,92	
Österreich	3U	01078	1,19	01069	01069	1,61	
Polen	3U	01078	0,96	Priotel	01068	1,09	
Russland	01052	01052	2,88	01069	01069	2,98	
Schweiz	01069	01069	1,31	Priotel	01068	1,37	
Spanien	3U	01078	0,49	Priotel	01068	0,89	
Türkei	OneTel	01086	2,49	Priotel	01068	2,56	
USA	OneTel	01086	0,79	Priotel	01068	0,87	

*und bundeseinheitliche Feiertage
Alle Anbieter mit kostenloser Tarifansage, Angaben ohne Gewähr; kurzfristige Änderungen sind möglich; Abrechnung in Cent pro Minute; Nutzung nur von einem Festnetzanschluss der Dt. Telekom möglich.
Quelle: biajlo.de / Stand: 12.04.2019
Im Internet: www.echo-online.de/ratgeber/internet-und-elektronik/telefontarife



Die Werkstatthalle in der die Mitarbeiter von Tibasch Maschinenhandel arbeiten, hat Unternehmensgründer Heinrich Bachmann 1988 in Groß-Zimmern gebaut. Fotos: Karl-Heinz Bärtl

Hier tragen die Chefs Latzhosen

Seit 45 Jahren ist die Tibasch Maschinenhandel GmbH aus Groß-Zimmern in Familienhand

Von Marina Speer

GROSS-ZIMMERN. Die Visionen des Unternehmensgründers Heinrich Bachmann waren von Beginn an groß. Auf der Suche nach einem neuen Grundstück für seinen Landmaschinenverkauf und -service kaufte er 1987 von der Gemeinde Groß-Zimmern ein Grundstück in der heutigen Röntgenstraße: 3600 Quadratmeter. Für die damalige Unternehmensgröße war das völlig überdimensioniert. Gut 30 Jahre später liegt die Ti-

UNTERNEHMEN IM GESPRÄCH

basch Maschinenhandel GmbH in den Händen von Heinrich Bachmanns beiden Söhnen, Christian und Tobias, und das Grundstück ist längst nicht mehr genug.

In grau-grünen Latzhosen stehen die beiden Geschäftsführer Christian (43) und Tobias Bachmann (29) in der Halle, die ihr Vater 1988 hier gebaut hat. Fünf Traktoren werden gerade repariert. Ein Mechaniker werkelt gemeinsam mit dem Praktikanten an einem roten Traktor. Mit Hammer und Meißel klopft der Mechaniker klirrend gegen die Vorderachse. Es riecht nach Gummi und Motoröl – Werkstattluft. „Für mich ist das neutral, ich rieche das gar nicht“, sagt Tobias Bachmann. Mit drei Wochen war der 29-Jährige zum ersten Mal in der Werkstatt, ist hier quasi aufgewachsen. Zusammen mit seinem Bruder leitet er seit 2009 das Unternehmen.

Sein Vater hatte den Landmaschinenhandel 1974 gemeinsam mit zwei weiteren Gesellschaftern in Reinheim gegründet, die beide kurz darauf aus dem Unternehmen wieder ausstiegen. Es folgte der Umzug nach Groß-Zimmern, zuerst in eine ehemalige Autowerkstatt, später dann in die heutige Röntgenstraße, wo Heinrich Bachmann eine Lager- und Reparaturhalle baute.

Während der Fokus zu Beginn überwiegend auf der Reparatur von Landmaschinen wie Traktoren, Düngestreuer oder Pflanzenschutzgeräten lag, ist der Verkauf von Maschinen an Landwirte, Maschinenringe und Kommunen

in den vergangenen Jahren immer wichtiger geworden. „Als ich 1997 nach meiner Gesellenprüfung ins Unternehmen eingetreten bin, hat mein Vater mich gefragt, ob ich gerne in den Vertrieb möchte“, erzählt Christian Bachmann. Doch er behielt lieber den Blaumann an – ebenso sein Bruder gut zehn Jahre später. „Bei uns hat nicht die Geschäftsführung das Hemd und den Anzug an, sondern der Vertriebler“, sagt Tobias Bachmann. Das führe schon mal zu Verwechslungen in der Verkaufshalle. „Vertreter gehen automatisch auf unseren Verkäufer Jens Speiser zu“, erzählt sein Bruder und zuckt die Schultern. „Uns ist das gerade recht.“

Rund 12 Traktoren verkauft das Unternehmen im Jahr. Die Preise liegen bei durchschnitt-

lich 150 000 Euro pro Traktor – je nach Ausstattung auch deutlich höher. „Das sind enorme Kosten für landwirtschaftliche Betriebe“, sagt Christian Bachmann. Deshalb würden immer mehr die Maschinen leasen und monatlich abbezahlen. „Manche geben die Landmaschinen auch nach wenigen Jahren wieder

zurück“, sagt der 43-Jährige. In der Werkstatt wird der Schlepper dann wieder hergerichtet und gebraucht verkauft. Ausgeschlachtet wird hier keiner. Auch gemeinsame Anschaffungen, über Maschinenringe organisiert, seien verbreitet.

Das kontinuierliche Geschäft macht die Tibasch GmbH aber vor allem mit Reparaturen und Service. „Viele der Maschinen begleiten wir quasi ihr ganzes Leben lang“, sagt Tobias Bachmann. Doch die Konkurrenz ist groß. Im südhessischen Raum gibt es zahlreiche Landmaschinenhändler, dabei ist das Gebiet landwirtschaftlich eher klein strukturiert. „Wir sind allerdings die Einzigen im Umkreis, die auch Partner für Rübemaschinentechnik sind“, sagt der 29-Jährige. Mit einem einzigen Roder, der die Rüben



Seit 2009 leiten Christian (links) und Tobias Bachmann gemeinsam den Betrieb, den ihr Vater gegründet hat.

aus der Erde zieht, hat alles begonnen. „Alle anderen wollten den 24-Stunden-Service während der Rübenernte von September bis teilweise Januar nicht übernehmen, unser Vater damals schon“, erzählt Christian Bachmann. Heute betreuen sie neun Roder und zwei Verlademaschinen. Für ihren Service kommen die Kunden sogar von Miltenberg in Bayern, Worms und darüber hinaus nach Groß-Zimmern.

Das erhöht aber auch den Aufwand. Während der Zuckerrübenernte von September bis Februar sind die Brüder an sieben Tagen die Woche im Einsatz und helfen auch vor Ort, wenn die Maschine auf dem Acker ein Problem hat. „Wir sind momentan an unserer Kapazitätsgrenze“, sagt Tobias Bachmann. Ebenso wie andere

Handwerksunternehmen hätten auch sie Probleme, gute Nachwuchskräfte zu finden. „Dabei ist der Beruf des Landmaschinenmechanikers total spannend. Wir kommen mit 50 Jahre alten Maschinen ebenso in Kontakt wie mit neuen High-Tech-Schleppern“, sagt Christian Bachmann. Die Bandbreite sei enorm. Denn im Gegensatz zu Autos seien Landmaschinen deutlich länger im Einsatz. „30 Jahre schafft so ein Traktor locker“, sagt der 43-Jährige.

Heinrich Bachmann musste seine Söhne nicht lange davon überzeugen, in seine beruflichen Fußstapfen zu treten. „Als ich ein kleiner Junge war, habe ich immer gesagt, ich möchte Landmaschinenmechanikermeister werden – direkt Meister“, erzählt Christian Bachmann. Eine Lehre im Familienbetrieb war aber keine Option. „Was ihr zuhause lernen könnt, das lernt ihr sowieso – das hat unser Vater gesagt“, sagt Tobias Bachmann.

Neue Halle soll 2020 gebaut werden

Mit dem 40-jährigen Firmenbestehen übernahmen die Söhne 2014 auch die Rolle des Gesellschafters. „Der Generationenwechsel war gar kein so großer Unterschied“, sagt Tobias Bachmann. Ihr Vater habe bereits von Anfang an die Familie in Unternehmensentscheidungen eingebunden. „So handhaben wir das immer noch.“ Und auch wenn die Brüder sich mal in die Haare bekommen, haben sie bislang immer einen guten Weg gefunden. „Diskussionen gehören dazu. Wichtig ist nur, dass wir dasselbe Ziel haben“, sagt Christian Bachmann.

Das nächste Ziel steht auch schon fest: Eine neue Halle für die Prüfung von Pflanzenschutzgeräten soll her. „Das ist dann das dritte Mal, dass wir anbauen“, sagt der 43-Jährige. Nach Erweiterungen in 2001 und 2016 soll in 2020 das 30-Meter-lange Gebäude in den Bau gehen. „Viel freie Fläche haben wir danach dann nicht mehr“, sagt Tobias Bachmann. Auch wenn es der Vater 1987 niemals gedacht hätte: Langsam wird der Platz auf dem Grundstück der Tibasch GmbH knapp.

STECKBRIEF

Tibasch Maschinenhandel GmbH

Branche: Landtechnik, Handel

Produkte: Landmaschinen (u.a. Großmaschinen zur Zuckerrübenernte), Reparatur und Service

Standort: Groß-Zimmern

Umsatz: 3-5 Millionen Euro

Geschäftsführende Gesellschafter: Christian und Tobias Bachmann

Gründung: 1974

Mitarbeiter: 11

Kunden: Landwirte, Maschinenringe, Kommunen