

Mein Real in Ludwigshafen schließt

Handel: SB-Warenhauskette wird abgewickelt

Von Christian Schall

Ludwigshafen. Die SB-Warenhauskette Real wird endgültig von der Landkarte verschwinden. Wie die Real GmbH am Montagabend mitteilte, wird sie zum 31. März 2024 bundesweit 45 Mein-Real-Märkte schließen. Darunter ist auch der Standort in Ludwigshafen-Oggersheim. 17 weitere Filialen sollen an Wettbewerber übertragen werden – 13 an Rewe, drei an Kaufland und einen an Edeka. Ein Markt sei bereits an Rewe übergeben worden.

Die Übertragungen stehen noch unter Vorbehalt der Zustimmung der Vermieter und des Bundeskartellamts. Ziel sei es, möglichst viele Arbeitsplätze zu sichern. Für die 45 Filialen, die nun geschlossen werden, sei bisher trotz intensiver Bemühungen kein Abnehmer gefunden worden. Der Geschäftsbetrieb der von der Schließung betroffenen Märkte werde bis Ende März 2024 normal fortgesetzt.

Real hatte im September ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eingeleitet. Seit Mai ist das Unternehmen wieder im Besitz des Finanzinvestors SCP Group. Dieser hatte die Warenhauskette mit mehr als 270 Märkten 2020 vom Handelskonzern Metro übernommen, dann zerschlagen und weiterverkauft.

Rund 160 Filialen waren an Rewe, Kaufland, Edeka und Globus gegangen, etwa 50 wurden geschlossen. Das Unternehmen mit 62 verbliebenen Märkten erwarb im Sommer 2022 das Family Office der Unternehmerfamilie Tischendorf. Es wollte die Warenhauskette Mein Real modernisieren und schrittweise alle Filialen umbauen. Wegen einer „kritischen wirtschaftlichen Verfassung“ von Real erwarb SCP im Mai 2023 das Unternehmen jedoch wieder von Tischendorf zurück.



Der Mein-Real-Markt in Ludwigshafen trug zuletzt noch das alte Logo. BILD: CS

Der Mein-Real-Markt in Ludwigshafen war der letzte verbliebene in der Region. Von den zuvor insgesamt noch sieben im Kernbereich der Metropolregion Rhein-Neckar wurden zwei geschlossen (Haßloch, Frankenthal). Vier Standorte gingen an Edeka (Brühl, Mutterstadt), Kaufland (Neu-Edingen) oder Globus (Mannheim-Vogelstang).

Kritik von der Gewerkschaft

Die Gewerkschaft Verdi hat nach der Schließungsankündigung den Eigentümer SCP kritisiert. „Der Investor SCP entzieht sich seiner Verantwortung und die Steuerzahler kommen durch Zahlung des Insolvenzgeldes dafür auf“, sagte der Verdi-Landessekretär für den Einzelhandel NRW, Heino Georg Käßler, der Deutschen Presse-Agentur am Dienstag. Nach wie vor befindet sich Mein Real in Insolvenz in Eigenverwaltung. Auch für langfristig Beschäftigte bestehe durch eine gedeckelte Abfindung gemäß der Insolvenzordnung nur ein Anspruch auf höchstens zweieinhalb Monatsentgelte. Von der Schließung der 45 Märkte und der Zentrale sind rund 3500 Menschen betroffen.

Das Unternehmen hatte Ende September die Anzahl der Beschäftigten in den Filialen und in der Zentrale in Mönchengladbach mit über 5000 angegeben. Mit der Übertragung der 18 Märkte habe man etwa 1500 Beschäftigten eine langfristige Zukunftsperspektive liefern können, hatte das Unternehmen am Montag mitgeteilt. (mit dpa)



Michael Mohr (links) und Marcus Effler führen das Familienunternehmen Nubassa. In der Wurstküche werden Produkte im Beisein von Kunden getestet. BILD: CHRISTOPH BLÜTHNER

Gewürze für die ganze Welt

Lebensmittel: Das Viernheimer Unternehmen Nubassa feiert seinen 90. Geburtstag, ist aber alles andere als altbacken

Von Vanessa Schmidt

Viernheim. Es riecht nach frisch gemahlenem Koriander. Ein paar Schritte weiter liegt ein Pfeffer-Geruch in der Luft. Das ist der Arbeitsort von Marcus Effler und Michael Mohr. Zumindest werfen die beiden als Geschäftsführer zwischendrin immer mal einen Blick in der Produktion des Gewürzwerks Nubassa. Das Unternehmen feiert in diesem Jahr seinen 90. Geburtstag. Angefangen hat alles 1933 mit dem Großvater von Marcus Effler, der in Viernheim zunächst Kaffee und Tee herstellte. Mittlerweile gibt es weder Kaffee noch Tee im Sortiment des mittelständigen Betriebs. Stattdessen hat sich Nubassa auf Gewürze spezialisiert. Rund 90 Prozent des Geschäftes fließen in die Fleischindustrie. 20 bis 30 Produkte wurden wiederum zum Backen kreiert. Im Jahr erwirtschaftet Nubassa so einen Umsatz von 8 bis 10 Millionen Euro.

Das Unternehmen feiert in diesem Jahr seinen 90. Geburtstag. Angefangen hat alles 1933 mit dem Großvater von Marcus Effler, der in Viernheim zunächst Kaffee und Tee herstellte. Mittlerweile gibt es weder Kaffee noch Tee im Sortiment des mittelständigen Betriebs. Stattdessen hat sich Nubassa auf Gewürze spezialisiert. Rund 90 Prozent des Geschäftes fließen in die Fleischindustrie. 20 bis 30 Produkte wurden wiederum zum Backen kreiert. Im Jahr erwirtschaftet Nubassa so einen Umsatz von 8 bis 10 Millionen Euro.

Export vor allem nach Osteuropa

Doch wie landen die Gewürze von Nubassa in den Fleischprodukten? „Händler kaufen bei uns die Gewürze ein und verarbeiten sie in ihren Produkten“, erklären Effler und Mohr. Die Händler sind unter anderem Metzgereien oder Lebensmittelgeschäfte, weshalb die Produkte auch bei den Endkunden landen.

Doch bevor es so weit ist, werden die Gewürzmischungen getestet. Wie lange dies dauert, ist sehr unter-

schiedlich und abhängig davon, was im Sortiment schon vorhanden ist. „Es gibt zwei bis drei Verkostungen und der Kunde ist mit dem Geschmack zufrieden, teilweise braucht es mehr als 20 Versuche“, so Effler und Mohr. Für Nubassa steht der Austausch mit Kunden im Fokus, um Gewürze zu entwickeln und zu verfeinern. Damit stellt das Familienunternehmen rund um Effler als Enkel des Gründervaters und Schwager Mohr sicher, langfristige Lieferverträge abzuschließen.

Nubassa hat sich so über 90 Jahre hinweg einen Namen gemacht und zählt rund 5000 Produkte zum Sortiment, die in mehr als 40 Länder geliefert werden – ein Großteil davon nach Osteuropa. Dafür werden Etiketten in kyrillischer Sprache gedruckt. „Wir sind sehr exportlastig, daher haben wir den Ukraine-Krieg natürlich auch gespürt“, so Mohr. Auch während des Lockdowns waren Lieferketten unterbrochen oder Produkte verteuerten sich.

„Teilweise haben wir die banalsten Dinge wie Etiketten nicht bekommen.“ Dennoch ist es ihnen gelungen, den Betrieb und seine 50 Mitarbeitenden durch schwierigere Zeiten zu manövrieren. Das Geheimrezept hierfür liegt aber nicht in den Gewürzen: „Im Familienunternehmen muss man Wort halten“, erklären sie. Dazu zählt, Geheimrezepturen zu wahren, wenn Mischungen beispielsweise individuell für einen Dönerladen kreiert werden.

Dass er einmal den Betrieb führt, war für Effler schon früh klar. „Ich hatte großes Interesse an Biologie und Chemie.“ Wie die Nachfolge für die nächsten 90 Jahre abgesichert werden soll, steht indes noch nicht fest. „Mein Sohn ist erst acht Jahre alt, da wäre es ein bisschen früh, darüber nachzudenken“, so Effler.

Immer mehr vegane Produkte

Pläne für die nahe Zukunft hat Nubassa wiederum einige. Anfang 2024 soll ein neuer Markt erschlossen und Gewürze in Supermärkten deutschlandweit angeboten werden. Bisher bietet diese nur der Viernheimer Edeka im Sortiment an. „Die Gewürze sollen ausgefallenerer Mischungen sein.“ Denn der Gewürzmarkt ist ein hart umkämpftes Geschäft. Bereitet 2022 stieg Nubassa in die Gastronomie ein und verkauft seither große Gewürzdosen an diese. Nun geht es an die Endkunden.

In der Zwischenzeit kümmern sich Effler und Mohr auch darum, Bestandskunden zu halten und neue Kunden dazuzugewinnen. Hierfür besuchte Mohr zuletzt eine Messe in Dubai. Dort werden Trends der Lebensmittelindustrie vorgestellt, an denen sich auch Nubassa orientiert. So gibt es Superfoods wie Quinoa in Gewürzmischungen oder saisonale Sorten wie „Kürbis Chili“. „Auch der vegane Sektor wächst sehr stark.“ Den richtigen Geschmack bei solchen Produkten zu treffen, sei nicht das Problem. „Die Verbraucher er-

warten einen Geschmack wie bei Fleisch. So gehen wir auch an die Würzung heran. Schwieriger wird es bei der Technologie. Wir testen, wie sich Gewürze beispielsweise so mit Erbsenprotein verbinden lassen, dass es nach Fleisch schmeckt.“

Mit dem Fokus auf die Fleischindustrie beobachten sie nicht nur den Wandel hin zu veganen Produkten: Zwar nicht auf den Veganismus zurückzuführen, jedoch auf fehlenden Nachwuchs, bemerkt Nubassa zunehmend das Sterben des Metzgerhandwerks. Und auch innerhalb des Gewürzmarktes verändert sich viel. „Auch wenn der Pfeffer der Gleiche wie vor 90 Jahren ist, nimmt dafür die Bürokratie immer mehr zu und macht es uns als Mittelstand schwerer“, betont Effler.

Neben Gesetzesvorgaben setzt der Betrieb auch eigenständig Vorgaben, beispielsweise hinsichtlich Umweltaspekten. Eingekauft wird so nachhaltig wie möglich. Paprika importiert Nubassa noch selbst aus Spanien. Den Rest bezieht der Betrieb von einem deutschen Großhändler. Ebenso gibt es enge Absprachen mit Verpackungslieferanten, um diese so nachhaltig wie möglich zu gestalten. Auf Glas verzichtet Nubassa wegen des Gefahrenpotenzials, das es zu Bruch gehen und Teile davon in Gewürzen landen könnten.

Bei allen Veränderungen bleibt jedoch eins gleich: Neben Koriander ist der Pfeffer „der Efflers“ nach wie vor eines der beliebtesten Produkte. lsw

Kartellamt prüft Preise

Fernwärme: Die MVV gehört nicht zu den Verdachtsfällen

Mannheim. Das Bundeskartellamt hat Verfahren gegen sechs Stadtwerke und Fernwärmeversorger eröffnet. Der Vorwurf der Bonner Behörde: Die Versorger sollen von Januar 2021 bis September 2023 „missbräuchlich überhöhte Preissteigerungen“ durchgesetzt haben. „Fernwärmeversorger verfügen in ihren jeweiligen Netzgebieten über eine Monopolstellung. Die Verbraucherinnen und Verbraucher können den Anbieter nicht wechseln. Deshalb unterliegen die Versorger auch dem kartellrechtlichen Missbrauchsverbot“, sagte Kartellamtschef Andreas Mundt. Die Behörde prüft, ob die verwendeten Preisanpassungsklauseln gegen rechtliche Vorgaben verstoßen und so zu höheren Preisen geführt haben.

Allerdings wollte das Bundeskartellamt keine Namen nennen. „Zu diesem frühen Zeitpunkt, bei Einleitung der Verfahren, möchten wir keine weiteren Angaben zu den Unternehmen, deren Sitz oder den Orten der Fernwärmenetze machen“, sagte ein Sprecher. Das Amt habe entsprechende Schreiben an die betroffenen Versorger verschickt. „Ein solches Schreiben ist bei uns nicht eingegangen“, sagte dazu ein Sprecher der MVV Energie AG mit Sitz in Mannheim. was

Exporte gehen weiter zurück

Außenhandel: Vor allem Chemie und Pharma leiden

Stuttgart. Die Exportwirtschaft im Südwesten schwächelt weiter. Von Januar bis September exportierten die Unternehmen Waren im Wert von 187,2 Milliarden Euro. Das teilt das Statistische Landesamt anhand vorläufiger Zahlen mit. Das seien rund 11 Milliarden Euro und damit 5,6 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum.

Der Rückgang sei den Statistikern zufolge vor allem auf das eingebrochene Auslandsgeschäft der Chemie- und Pharmaindustrie zurückzuführen. Wichtigstes Zielland waren mit deutlichem Abstand die USA. Dorthin gingen Waren im Wert von 27,3 Milliarden Euro, das waren 8,3 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Auf Rang zwei landete China mit 14,3 Milliarden Euro (minus 5 Prozent), gefolgt von Frankreich, der Schweiz und den Niederlanden. Eingeführt wurden nach Baden-Württemberg von Januar bis September Waren im Wert von 174,5 Milliarden Euro, das waren 12,9 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. lsw

BASF plant ersten Solarpark in der Region

Energie: Das Projekt soll auf 120 Hektar grünen Strom für den Standort und auch die Stadt Frankenthal liefern. Noch laufen die Planungen

Von Bettina Eschbacher

Ludwigshafen/Frankenthal. Zuerst Windanlagen in der Nordsee, jetzt auch Solarparks in der Pfalz: Die BASF meint es ernst als Mit-Erzeugerin von Grünstrom. Aber während große Offshore-Windparks nur an den Küsten möglich sind, plant der Ludwigshafener Chemiekonzern jetzt ein Großprojekt vor der Haustür: nördlich der BASF-Kläranlage auf Frankenthaler Gemarkung.

Stadtwerke sind Partner

Dort soll ein 120 Hektar großer Solarpark entstehen, der das Stammwerk mit Grünstrom versorgt. Zum Vergleich: Ein Fußballfeld kann bis zu einem Hektar groß sein. Das Projekt hat ein Investitionsvolumen in Höhe eines mittleren zweistelligen Millionen-Betrags. Allerdings trägt die BASF die Kosten nicht alleine, sie will den Solarpark mit Partnern realisieren. Bis jetzt stehen die Stadtwerke Frankenthal fest. Derzeit laufen nach Angaben eines BASF-Sprechers weitere Gespräche mit poten-

ziellen Partnern. BASF würde den Solarstrom über Lieferverträge beziehen. Auch Bewohner Frankenthals könnten beliefert werden. Viele Details werden noch verhandelt. Immerhin hat der Frankenthaler Stadtrat schon die ersten Weichen ge-

stellt. Er hat der notwendigen Änderung des Flächennutzungsplans und der Aufstellung des Bebauungsplans zugestimmt. In den kommenden Wochen sollen die weiteren Schritte abgearbeitet werden, die bei dem öffentlichen Verfahren nötig sind. Der

Bau könnte in der ersten Jahreshälfte 2026 beginnen, der Betrieb der Anlage 2027 starten.

20 Hektar fehlen noch

Noch fehlt der BASF ein Teil des Geländes. Rund 100 Hektar gehören dem Unternehmen, mit den Besitzern der übrigen 20 Hektar laufen Gespräche. Ein Teil der Fläche wird aktuell landwirtschaftlich genutzt. BASF sei mit den ansässigen Landwirten und zuständigen Verbänden im Gespräch, so der BASF-Sprecher.

Klar ist bereits, wie der Sprecher einräumt, dass die installierten Solarmodule und -reihen „eine Veränderung des Landschaftsbilds bedeuten“ würden. Allerdings liegen die nächsten Kommunen rund einen halben Kilometer entfernt. Die Solarparkfläche grenzt im Westen an die B9, im Norden an die Landstraße K1 und im Osten an einen Radweg entlang des Rheins – von diesen Verkehrswegen wäre der Solarpark einsehbar. So riesig die Dimensionen des geplanten Projekts auch wirken, so klein wäre sein Anteil am gesam-

ten Strombedarf der BASF: Rund 140 000 Megawattstunden könnten pro Jahr erzeugt werden, das sind circa zwei Prozent des Strombedarfs der BASF in Ludwigshafen. Der Stromhunger des Werks ist enorm und wird künftig noch deutlich steigen. Bis 2045 will BASF Netto-Null-CO₂-Emissionen erreichen. Das bedeutet, weg von Erdgas und Öl in der Produktion, hin zur Elektrifizierung der Anlagen.

Die Strategie funktioniert mit erneuerbaren Energien als Basis. Im Jahr 2022 hat der Standort Ludwigshafen gewaltige 5,3 Terawattstunden verbraucht, bis 2040 wird sich dieser Bedarf verzweigen oder verdreifachen. Ein Terawatt entspricht einer Million Megawatt. „Eine verlässliche und kostengünstige Versorgung mit grüner Energie ist hierfür unerlässlich“, sagt Tilmann Hezel, am Standort verantwortlich für Infrastruktur. „Der geplante Solarpark zahlt darauf ein.“

Im Werk Schwarzheide in Brandenburg betreibt BASF bereits einen – kleineren – Solarpark.



Geht alles glatt bei der Planung, könnte der Solarpark nördlich der BASF-Kläranlage schon 2027 in Betrieb gehen. BILD: BASF