

wirtschaft

04/2019



Ausbilden lohnt sich

Von
Recruiting bis
Teilzeit – wie
Firmen Azubis
gewinnen und
halten

Spielwaren Krömer

Der Händler hat Onlineshop
und Filialen geschickt verknüpft

Engagement

Was Unternehmer Otto Heinz
am Ehrenamt reizt

Papierlos

Erfahrungen mit dem
digitalen Büro

Sie vertraut auf...

... HAIX-Schuhe! Die legendäre New Yorker Feuerwehr vertraut bei ihren Einsätzen auf die Spezialschuhe von HAIX. Das Unternehmen steht weltweit für Sicherheits- und Outdoorschuhe.

Bei der Finanzierung des erfolgreichen Wachstums- und Internationalisierungskurses setzt HAIX auf Beteiligungskapital der BayBG.

Sie wollen:

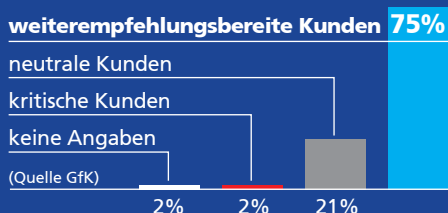
- Ihr Unternehmen vergrößern?
- Ein bestehendes übernehmen?
- Ihr Unternehmen international aufstellen?

**Nutzen Sie Ihre Chancen.
Mit Beteiligungskapital.
Mit der BayBG.**

Weitere Informationen:
KChristian.Vogel@baybg.de
Tel. 089 12 22 80-100
www.baybg.de



Unternehmen vertrauen auf die BayBG



Eine Studie des Nürnberger Forschungsinstituts GfK weist beim Thema „Kundenzufriedenheit mit dem Kapitalgeber“ **höchste Werte für die BayBG** aus. Die GfK selbst spricht von Rekordwerten. Die Kunden der BayBG loben in besonderer Weise Verlässlichkeit, Kundennähe, Langfristorientierung und das hohe Mitarbeiterengagement.

IHK in der Region verankert

Eine andere Form von Diversity

Rund um den Globus scheint der Trend unaufhaltsam: Alles drängt in die Stadt. Alles ballt sich in den Metropolen. Alle Macht der Urbanisierung. Wirklich alle? Unternehmer wissen, dass solche Monokulturen hinderlich sind für Entwicklung, Innovation und Fortschritt. Jeder will aus den gleichen Ressourcen schöpfen, dieselbe Infrastruktur nutzen, identische Märkte bedienen. Die Erkenntnis liegt auf der Hand: Diversity ist angesagt.

Für unsere IHK ist die weitreichende Verankerung in der Region ein entscheidender Faktor für diese Vielfalt beim Denken und Handeln. Die IHK für München und Oberbayern ist keine Stadt-IHK. Auch wenn die Ballung von politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Kräften in der Landeshauptstadt diese Rolle nahelegt – sie kann und darf nur eine Richtschnur bei einer nachhaltigen, mitgliederorientierten Arbeit sein.

Unsere IHK zieht Impulse und Ideen aus den Unternehmen und Märkten in ganz Oberbayern. Im Oberland genauso wie in der Region 10, im Chemiedreieck genauso wie im 5-Seen-Land. Wir haben Gesicht und Stimme nicht nur im Zentrum des Wirtschaftsraums, sondern zeigen Präsenz für die Region mit Vertretern aus der Region: Die unmittelbare Nähe zum Geschehen macht uns glaubwürdig. Die persönliche Kenntnis der Verhältnisse und Bedürfnisse vor Ort macht uns kompetent. Der direkte Draht zu Planern und Entscheidern in den Kreisen und Kommunen erhöht den Wirkungsgrad der IHK.

Nicht zuletzt sind die Geschäftsstellen als unmittelbare Ansprechpartner für die Unternehmen und als Transferstationen im stetigen Fluss von Wissen und Erfahrungen ein starker Aktivposten. Regionalität darf kein leeres Schlagwort bleiben. Sie muss wie Diversity im Personalbereich ein gelebtes Prinzip sein. Unsere IHK – ihr Haupt- und ihr Ehrenamt – beweist seit Jahren, dass sie den Wert dieses Prinzips versteht, danach lebt und handelt.



Dr. Eberhard Sasse, Präsident der
IHK für München und Oberbayern

AUSBILDUNG

ZUKUNFT SICHERN

Unternehmen, die selbst ausbilden, gewinnen Fachkräfte, die genau zu ihrem Betrieb passen. Der Weg dorthin ist vielfältig. Wie Firmen Bewerber erfolgreich ansprechen.



UNTERNEHMEN

RIESENRAD

München erhält ein neues Highlight: ein knapp 80 Meter hohes Riesenrad im Werksviertel. Die Initiatoren brauchten nur ein knappes halbes Jahr vom Konzept bis zur Inbetriebnahme.



BETRIEB + PRAXIS

FIT IN DER FIRMA

Das betriebliche Gesundheitsmanagement erreicht häufig ausge-rechnet die Mitarbeiter aus Risikogruppen nicht wie beabsichtigt. Doch das lässt sich ändern.



NAMEN + NACHRICHTEN

- 6 ELEMENTARSCHÄDEN
Soforthilfen für Unternehmen fallen weg

UNTERNEHMERPROFIL

- 10 TORBEN HANSEN
Der Unternehmer hat eine weltweit bekannte Firma für edle Holzböden aufgebaut

TITELTHEMA

- 12 AUSBILDUNG
So ziehen Unternehmen den passenden Nachwuchs für ihren Betrieb heran
- 16 TEILZEITLEHRE
Vorteile für Azubi und Arbeitgeber
- 18 PREISGEKRÖNT
Vom Gründen einer Juniorfirma bis zu Ausflügen. Hilti zeigt, wie vielfältig Ausbildung sein kann
- 20 INTEGRATION
Geflüchtete ausbilden – Praxiserfahrungen

STANDORTPOLITIK

- 22 ENGAGEMENT
Was den Unternehmer Otto Heinz daran reizt, gleich mehrere Ehrenämter auszuüben
- 25 EUROPAAWAHL I
Bayerische Kandidaten im Interview – Teil 2
- 28 EUROPAAWAHL II
Finanzierung des Mittelstands als Top-Thema
- 32 STIMMEN DER WIRTSCHAFT
Welche Bedeutung hat die EU für bayerische Firmen? Unternehmer und ihre Meinung
- 34 NACHHALTIGKEITSZIELE
Gesundes Leben – was Firmen dafür tun
- 36 OBERBAYERN DIGITAL
Die Chancen der Plattformökonomie
- 38 BREXIT
Womit Unternehmen rechnen müssen
- 41 IHK-AUSSCHÜSSE
Eckpunktepapier Bauland/Unternehmerdialog

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

- 42 HI-SKY
Ein Riesenrad wird neue Touristenattraktion und Eventlocation in München
- 46 CSMM
Der Architekturdienstleister entwickelt preisgekrönte Konzepte für Arbeitswelten
- 48 UNISCON
Erfolg durch Umbau des Geschäftsmodells

- 50 SPIELWAREN KRÖMER
Filialgeschäft und Onlineshop klug verknüpft
- 52 PRO & CONTRA
Zahlen sich Arbeitgeber-Awards aus?
- 54 AUS DER REGION
Ausbildungsbus fährt in der Region München

BETRIEB + PRAXIS

- 56 GESUNDHEITSMANAGEMENT
So kommen Angebote besser an
- 59 IHK AKTUELL
Klimaanlagen rechtzeitig prüfen lassen
- 60 INKLUSION
Mitarbeiter mit Behinderung beschäftigen
- 62 PAPIERLOS
Arbeiten im digitalen Büro

EVENTS

- 64 BAYERISCHE BEGEGNUNGEN
IHK-Wirtschaftsempfang Landsberg,
IHK-Forum Ingolstadt, IHK-Forum Oberland

DA SCHAU HER

- 68 BOHRTÜRME IN OBERBAYERN
Am Tegernsee wurde früher Öl gefördert

RUBRIKEN

- 3 EDITORIAL
- 8 IHK-ONLINE
- 70 TERMINE
- 71 FIRMENINDEX
- 72 EHRUNGEN
- 72 VERÖFFENTLICHUNGEN+
BEKANNTMACHUNGEN
– Neue Sachverständige
- 73 MARKTTEIL
- 74 KARIKATUR/IMPRESSUM

Beilagenhinweis: engelbert strauss, Firmenlauf
Ingolstadt (Teilbeilage), Rewe, Wortmann



fb.com/ihk.muenchen.oberbayern
@IHK_MUC

Das IHK-Magazin gibt es auch online:
www.ihk-muenchen.de/ihk-magazin



**SIE SUCHEN
BÜROFLÄCHEN,
DIE AUCH MORGEN
MIT IHREM
UNTERNEHMEN
SCHRITT HALTEN?**

**ALLES EINE FRAGE
DES STANDORTS.**

Wenn Sie für Ihr Unternehmen heute schon an morgen denken, sollte Ihr Standort mehr als nur gut angebunden sein.

Als Entscheider mit Weitblick brauchen Sie einen erfahrenen, zuverlässigen Vermieter. Einen, der immer für Sie da ist und Ihnen zahlreiche Mehrwerte bietet. Einen, der mit flexiblen Strukturen offen ist für Ihre sich wandelnden Bedürfnisse. Der auf Fairness und Transparenz ebenso Wert legt, wie auf die stetige Verbesserung der Infrastruktur – auch unter ökologischen Aspekten.

Weitere Infos und provisionsfreie Vermietung unter +49 89 30909990 oder info@businesscampus.de

**DER
STANDORT**

Business Campus 

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE

businesscampus.de

Elementarschäden

Soforthilfen fallen weg

Unternehmen müssen damit rechnen, dass wegen des Klimawandels extreme Unwetter und Naturkatastrophen zunehmen. Sie sollten ihren Betrieb daher mit einer Elementarschadenversicherung schützen. Denn ab 1. Juli 2019 gewährt die Bayerische Staatsregierung bei Naturkatastrophen keine finanzielle Soforthilfe mehr. Unbeschadet davon sind lediglich Härtefallregelungen im Einzelfall. Die Staatsregierung startete bereits 2009 die Öffentlichkeitskampagne »Voraus denken – elementar versichern«. Seither fordert sie Unternehmen auf, sich umfassend gegen Schäden durch Naturgefahren abzusichern.

Informationen über die wichtigsten Naturgefahren in Bayern, die Möglichkeiten des Versicherungsschutzes sowie Tipps zu baulichen und technischen Vorsorgemaßnahmen gibt es unter: www.elementar-versichern.de



Foto: stockphoto-graf_Fotolia.com

Schäden durch Unwetter – rechtzeitig vorsorgen

Wirtschaftspreis LaMonachia

Jetzt bewerben!

Die Bewerbungsphase für den diesjährigen Wirtschaftspreis LaMonachia läuft noch bis 11. April 2019. Eine Jury zeichnet erfolgreiche Managerinnen aus, die in Top-Führungspositionen arbeiten, und Unternehmerinnen, die seit mindestens drei Jahren erfolgreich am Markt sind. Der Preis kann an bis zu zwei Münchner Unternehmerinnen oder Managerinnen vergeben werden. Voraussetzung ist ein Firmensitz im Stadtgebiet München.

Die Preisträgerinnen erhalten 3000 Euro, eine Urkunde sowie ein Schmuckstück der Münchner Künstlerin Carina Shoshtary, die die Löwin als Symbol für LaMonachia umgesetzt hat.

www.muenchen.de/lamonachia

KURZ & KNAPP

Insolvenzen

Verfahren gehen weiter zurück

Die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen sank 2018 um 4,5 Prozent im Vergleich zum Jahr davor. Die Verbraucherinsolvenzen verringerten sich um 6,7 Prozent, meldet das Bayerische Landesamt für Statistik. Bei den bayerischen Insolvenzgerichten wurden insgesamt 12 153 Verfahren beantragt, darunter waren 2444 Unternehmens- und 6 552 Verbraucherinsolvenzen. Fast drei Viertel der beantragten Unternehmensinsolvenzen (rund 72 Prozent) wurden eröffnet, knapp 28 Prozent mussten mangels Masse abgewiesen werden. www.statistik.bayern.de

Geoblocking

Neue Verordnung für Onlinehändler

Seit Dezember 2018 dürfen Onlineanbieter Verbraucher aus anderen EU-Staaten, die auf ihrer Webseite einkaufen wollen, nicht mehr auf eine Domain des Landes weiterleiten, in dem der Verbraucher wohnt. Die neue Verordnung verbietet dieses sogenannte Geoblocking. Unter die Regelung fallen auch Preisvergleichsseiten und alle Shopping-Apps. Weitere Informationen unter: www.ihk-muenchen.de/rechtsgrundlagen-ecommerce

Arbeitsrecht

Wann verfällt der Urlaub?

Arbeitgeber können sich nur dann auf den Verfall von Urlaub berufen, wenn sie ihre Beschäftigten rechtzeitig aufgefordert haben, noch nicht beantragten Urlaub zu nehmen. Dies hat das Bundesarbeitsgericht entschieden. Die Unternehmen sind verpflichtet, ihre Mitarbeiter darauf hinzuweisen, dass Urlaubstage sonst verfallen.

Weitere Infos und Tipps unter: www.ihk-muenchen.de/urlaub

Talentry GmbH

Neue Vice President of People

Die Talentry GmbH, München, hat Yvonne Riedel (34) zur Vice President of People ernannt. Die Managerin ist seit 15. Februar 2019 für Human Resources verantwortlich. Riedel kommt von ProSieben-Sat.1, wo sie zuletzt als Senior Vice President für Employer Branding und Recruiting zuständig war. www.talentry.com



MAN Truck & Bus AG

Schlüsselposition neu besetzt

Seit Januar 2019 ist Rudi Kuchta (52, Foto) Sprecher des Leitungskreises Bus bei der MAN Truck & Bus AG, München. Er erledigt die Aufgabe zusätzlich zu seinem Posten als Head of Product & Sales Bus. Kuchta folgt auf Michael Kobriger (47), der im Vorstand der MAN Truck & Bus AG seit 1.12.2018 für das Produktionsressort zuständig ist. www.mantruckandbus.com



Schustermann & Borenstein Group

Geschäftsführung erweitert

Thomas Perlitz (52) gehört seit 1. März 2019 der Geschäftsführung der Schustermann & Borenstein Group, Dornach bei München, als Chief Human Resources Officer an. Ihm unterstehen die Ressorts HR, Recruiting sowie Aus- und Weiterbildung. www.schustermann-borenstein.de



Fotos: Talentry, MAN Truck & Bus, Schustermann & Borenstein

Woher stammen die Antragsteller?



IHK FOSA

Höchst erfolgreich

Bei der IHK FOSA (Foreign Skills Approval) ist der 25 000. ste Antrag auf Gleichwertigkeitsfeststellung eingegangen. Sie ist die zentrale Stelle für die Bewertung und Anerkennung von ausländischen Berufsabschlüssen im Bereich der Industrie- und Handelskammern.

»Die Wertschätzung eines Anerkennungsverfahrens hat sowohl bei ausländischen Fachkräften als auch bei Unternehmen stark zugenommen«, sagt IHK-FOSA-Geschäftsführer Heike Klembt-Kriegel. Von den Anträgen stammen fast 2 400 aus dem Bezirk der IHK für München und Oberbayern. 1 681 Anerkennungsbescheide hat die FOSA bereits für Oberbayern ausgestellt.

»Die Arbeit der IHK FOSA ist auch ein Instrument gegen den Fachkräftemangel«, sagt Nadine Misbahi, IHK-Fachreferentin für Berufsanerkennung. Die UNESCO (UN-Organisation für Erziehung, Wissenschaft und Kultur) bezeichnet in ihrem Weltbildungsbericht 2019 die Anerkennung beruflicher Qualifikationen in Deutschland als richtungsweisend: Sie erhöhe die Wahrscheinlichkeit für Zugewanderte, eine Beschäftigung zu finden und höhere Löhne zu erzielen. Mit der IHK FOSA als bundesweitem Kompetenzzentrum werde eine einheitliche Entscheidungspraxis ermöglicht.

Weitere Infos unter: www.ihk-fosa.de

Zahl des Monats

Rund **90 000**

neu gegründete Unternehmen verzeichnete der Bayerische Industrie- und Handelskammertag (BIHK) 2018.

Quelle: www.bihk.de

IHK-Links des Monats

Auf www.ihk-muenchen.de informiert die IHK immer aktuell über wichtige News, neue Serviceangebote und interessante Veranstaltungen.

Foto: Grecaud Paul_Fotolia.com



EUROPAWAHL 2019

Zwischen 23. und 26. Mai wählen die Europäer ein neues Parlament, in Deutschland wird am 26. Mai abgestimmt. Wir haben die wichtigsten Informationen zur Europawahl online zusammengefasst.

www.ihk-muenchen.de/europawahl

Scheinselbstständigkeit vermeiden

Die Frage, ob sozialversicherungsrechtlich eine selbstständige Tätigkeit oder eine abhängige Beschäftigung vorliegt, ist kompliziert. Der IHK-Onlineratgeber bringt Licht ins Dunkel.

www.ihk-muenchen.de/scheinselbststaendigkeit

Unbedenklichkeitsbescheinigung

Wer braucht eine Unbedenklichkeitsbescheinigung? Wer kann sie ausstellen? Grundsätzlich dient die Bescheinigung dazu, die Unbedenklichkeit von Zahlungen, Tätigkeiten oder weiteren behördlichen Erlaubnissen zu bestätigen.

Alle Informationen dazu unter:

www.ihk-muenchen.de/unbedenklichkeitsbescheinigung

Gewerbliche Schutzrechte

Auf der IHK-Website können sich Unternehmer einen ersten Überblick verschaffen und herausfinden, ob und wie sie ihre Ideen, Namen, Logos, Produkte und Erfindungen schützen können.

www.ihk-muenchen.de/marken-designs-patente

IHK jobfit!

Die Ausbildungsmesse der IHK kommt wieder in die Regionen. Die nächsten Termine: 11. Mai 2019 in Rosenheim, 18. Mai 2019 in Ingolstadt.

www.ihkjobfit.de

Links des Monats

Umsatzsteuer

www.ihk-muenchen.de/umsatzsteuer

Werkvertrag oder Dienstvertrag?

www.ihk-muenchen.de/werkvertrag-dienstvertrag

Internetrecht

www.ihk-muenchen.de/internetrecht

Webseiten & Datenschutz

www.ihk-muenchen.de/dsgvo-datenschutz-webseite

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

www.ihk-muenchen.de/kaufrecht

Forderungen durchsetzen

www.ihk-muenchen.de/forderungen



fb.com/ihk.muenchen.oberbayern



[@IHK_MUC](https://twitter.com/IHK_MUC)

IHK-Newsletter und IHK-Magazin

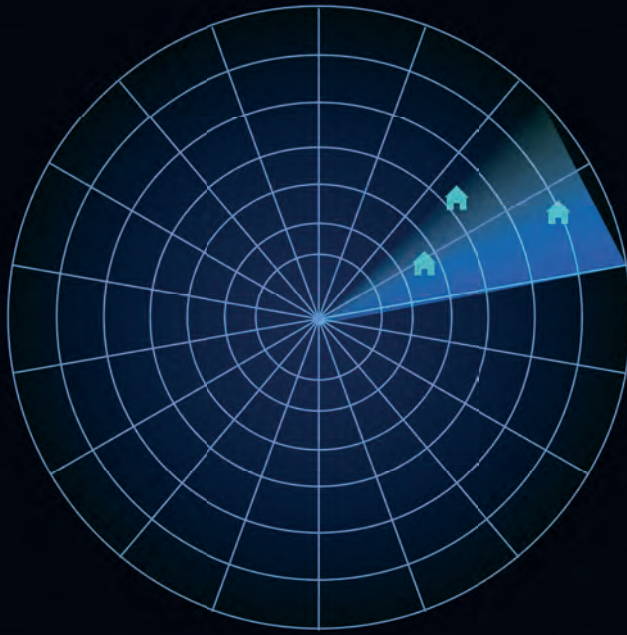
Den IHK-Newsletter können Sie abonnieren unter:

www.ihk-muenchen.de/newsletter

Das IHK-Magazin steht online unter:

www.ihk-muenchen.de/ihk-magazin

NEU



N 48° 07' 5.322''
E 11° 34' 50.365''

Neubauradar.de

Sie sind auf der Suche nach einer Immobilie und wollen detaillierte Informationen zu wirklich allen Neubau-Projekten? Das erste, unabhängige Neubauradar für München macht den Neubaumarkt so transparent wie nie zuvor. In welchen Stadtvierteln wird gerade gebaut? Wie hoch sind die Kaufpreise? Wann kann man einziehen?

Das alles und noch mehr steht hier:

www.Neubauradar.de

Das Onlineportal ist für Sie kostenfrei zugänglich. Eine Registrierung ist nicht erforderlich.

**Erleben Sie eine echte Markttransparenz-Offensive im Bereich Neubau –
mit der Marktkennntnis von Aigner Immobilien!**

AIGNER IMMOBILIEN

Farbmuster – Torben Hansen mit
Holz aus der Forschungs-
und Entwicklungsabteilung
seines Unternehmens

Der Holz- Kenner

Der Unternehmer Torben Hansen hat die Manufaktur Schotten & Hansen in Peiting zu einem weltweit bekannten Spezialisten für edle Holzböden und -interieurs gemacht.

HARRIET AUSTEN

Wenn Torben Hansen in den Wald geht, ist er in seinem Element. Er spüre Harmonie, Hochachtung und Verbundensein mit der Natur, sagt der 59-jährige Unternehmer. Er lese die Rinde und verstehe die Geschichte und Geheimnisse der Bäume. »Dafür muss man ein Auge haben«, sagt der gebürtige Däne. Mit demselben Respekt behandelt der Gründer der Schotten & Hansen GmbH in Peiting das »geerntete« Holz, aus dem – behutsam bearbeitet – oberflächenfertige Furniere für Dielen, Parkett und Innenausbau entstehen. Er nennt das »dem Holz neues Leben geben« und schafft damit ein kostbares Produkt.

Seine Firma ist weltweit führend in der Veredelung von Holz und arbeitet mit namhaften Designern und Architekten zusammen. Bis es so weit war, tüftelte Hansen jahrelang an innovativen Verfahren und Prozessen, für die er sich von der Natur inspirieren ließ. Was er eigentlich heute noch macht: »Die Lebensschule dauert ja ein Leben lang«, findet der Unternehmer.

Neugier, Unruhe und die Suche nach Anerkennung motivieren Hansen von Kindheit an. Der nach eigenen Angaben eher mittelmäßige Schüler verdiente sein Taschengeld damit, gebrauchte Möbelstücke für das elterliche Auktionshaus auf einer dänischen Insel »aufzumöbeln«. Er lernte, wie man Oberflächen herrichtet und verschönert. Was ihn schon damals besonders reizte: Möbel, die es nicht mehr gab, nachzubauen oder schwierige Aufgaben perfekt zu lösen.

Nach seiner Schreinerlehre zog Hansen zu Bekannten nach Garmisch. »Ich wollte mein Leben selbst in die Hand nehmen«, erklärt er. Dort lernte der junge Schreiner den Antiquitätenhändler Robert Schotten kennen. Gemeinsam gründeten sie 1984 Schotten & Hansen und verlegten sich auf das Kopieren alter Handwerkskunst. »Wir haben coole Sachen gemacht«, sagt Han-

sen. Doch dann sah er in abrisssfertigen Bauernhäusern schöne, alte, aber verfaulte Holzböden. »Davon mache ich eine perfekte Kopie«, sagte er sich.

Die Idee hatte durchschlagenden Erfolg. Architekten rissen ihnen die Bretter auf einer Messe buchstäblich aus der Hand. So entwickelte sich die Firma nach und nach zu einer Manufaktur für Dielen, Parkett und Interieur. Aber erst mit dem Umzug nach Peiting 2004 konnte Hansen richtig durchstarten. Seine Vision: den Rohstoff Holz so zu veredeln, dass er seine Qualität, Farbe und Schönheit über Jahrzehnte behält. »Das kostbare Geschenk der Natur und die Geschichte eines jeden Baumes bleiben so in neuer Form erhalten«, begeistert sich Hansen.

Furniere in der Schatzkammer

Der Unternehmer braucht eigentlich keinen eigenen Schreibtisch. Er ist ständig in Produktion und Labor unterwegs und nennt sich deshalb scherzhaft den »Mann im Holz«. Er ist Innovationsträger und Motor der Firma, die Handwerk und Hightech vereint. Spezielle Methoden und Maschinen zur Trocknung, Bearbeitung und Reinigung der Werkstoffe stammen ebenso aus dem eigenen Haus wie Rezepturen für natürliche Essenzen und Farbpigmente, die dem Holz seine Widerstandskraft und Lebendigkeit verleihen.

Die fertigen Furniere lagern in der sogenannten Schatzkammer. Dort haben sie Zeit, zu reifen und »sich zu entspannen«, bis sie bearbeitet werden. In der 20000 Quadratmeter großen Produktionshalle ist dafür genügend Platz. Das seien aufwendige Prozesse, die von keinem anderen Hersteller mehr durchgeführt werden, sagt Hansen. Das Ergebnis kommt offenbar an. Der Umsatz wächst jährlich um zehn Prozent.

Schotten & Hansen arbeitet in über 100 Ländern mit renommierten Architekten, Interiordesignern und Handwerksbetrieben zusammen, die Luxushotels und -yachten, Flughäfen oder private Wohnungen mit den Edelfurnieren aus dem oberbayerischen Peiting ausstatten. Showrooms und Partner sind in den USA, in London und Hongkong zu finden.

Die mittelständische Holzmanufaktur muss immer wieder »schneller und besser sein als die anderen«, wie Hansen sagt, um sich im Wettbewerb zu behaupten. Denn sämtliche Produkte werden kopiert, mit einer erschreckenden Sorglosigkeit, wie Hansens Co-Geschäftsführer Bernhard Heinloth, ein diplomierter Forstwirt, feststellt.

Um im Markt oben zu bleiben, aber auch, »um etwas Neues anzufangen«, ist Hansen derzeit viel unterwegs. Er will aus erster Hand wissen, wie er das Portfolio ausbauen kann, indem er neue – und möglichst schwierige – Herausforderungen für die Kunden meistert. Hansen: »Ich will einen Wow-Effekt auslösen und zeigen, dass es funktioniert.« ■

Zur Person

Torben Hansen wurde 1959 in Dänemark geboren, wo er nach der Schule eine Schreinerlehre absolvierte. Mit 22 Jahren kam er nach Oberbayern und arbeitete bei dem Restaurationsbetrieb Antiquitäten Schotten in Oberau, aus dem 1984 die Schotten & Hansen GmbH entstand. 2009 wurde Hansen alleiniger geschäftsführender Gesellschafter. Insgesamt sind vier Gesellschafter am Unternehmen beteiligt. Die Firma beschäftigt 140 Mitarbeiter und macht 14 Millionen Euro Umsatz. Hansen ist verheiratet und hat zwei Söhne.

www.schotten-hansen.com

Attraktiv für Azubis

Manchmal kommt es anders als geplant. Im Idealfall ist das ein großes Glück. Oz Güven jedenfalls sieht es so. Der Chef der Regular Trade GmbH in München wollte eigentlich eine Marketing-Fachkraft einstellen. Er hatte die Stelle schon ausgeschrieben. Dann aber flatterte die Bewerbung von Tim Obermeier auf seinen Schreibtisch. Der heute 19-Jährige fragte nach einem Ausbildungsplatz zum E-Commerce-Kaufmann. Von seinem Vater hatte er von diesem neuen Beruf erfahren. Güven, der seit der Gründung des Unternehmens vor neun Jahren nur eine junge Frau zur Fachkraft für Büromanagement ausgebildet hatte, war unsicher, ob das machbar ist. Er erkundigte sich bei der IHK für München und Oberbayern – das Ergebnis war positiv.

Warum sich Ausbilden lohnt

Im vergangenen Herbst hat Obermeier seine Ausbildung angefangen. Güven ist nach diesen wenigen Monaten schon überzeugt, dass der Schritt richtig war: »Der Ausbildungsberuf E-Commerce-Kaufmann ist zukunftssträftig, weil der Internethandel stetig wächst.« Für sein Unternehmen, das vor allem die Onlineplattform Riders Deal betreibt, sei die Ausbildung eine Win-win-Situation. »Wir können Obermeier nach der Lehre sicher

sofort als qualifizierte Fachkraft einsetzen«, sagt Güven.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens hängt zum Großteil davon ab, ob es qualifizierte Fachkräfte beschäftigt.

Die Ausbildung ist ein bewährtes Mittel, um sich diese zu sichern. Erfreulicherweise sehen das immer mehr Firmen so. Laut der aktuellen Ausbildungsstatistik ist die Zahl der ausbildenden Betriebe in Ober-



Foto: Wolf Heider-Sawall

Darum geht's

- Firmen können mit einer Ausbildung ihre Fachkräfte selbst heranziehen.
- Die meisten Jugendlichen sind digitalaffin. Neue Berufe wie der E-Commerce-Kaufmann wecken ihr Interesse.
- Das gilt auch für digitale Formate wie Virtual-Reality-Imagevideos.

Genügend Bewerber –
Unternehmerin Renata DePauli
(4.v.l.), mit Azubis im Warenlager

Unternehmen, die selbst ausbilden, sichern sich Fachkräfte, die genau in ihren Betrieb passen. Es lohnt sich, dabei neue Ausbildungsberufe und aktuelle Recruitingtrends im Blick zu behalten.

SABINE HÖLPER

bayern im dritten Jahr in Folge gestiegen. Auch die Zahl der Ausbildungsberufe wächst. Das ist unter anderem notwendig, um der zunehmenden Digitalisierung Rechnung zu tragen. E-Commerce-Kauf-

mann/-frau ist solch ein neuer Beruf. Er schließt eine Lücke, die es bisher in der Internetbranche gab, und ist interessant für Onlinehändler und Multi-Channel-Anbieter, aber auch für Tourismusbetriebe,

Hotel und Gastronomie, Banken, Versicherungen, Chemie- und Metallunternehmen sowie Verlage. Wenn Firmen sich für



Neues Kombimodell startet

Im Herbst 2018 hat bereits die dritte Fachklasse des bundesweit einzigartigen IHK-Kombimodells begonnen. Die IHK Coburg hat das Konzept entwickelt, um die Integration von Flüchtlingen ins Arbeitsleben effektiver zu gestalten. Es wurde 2017 mit dem Integrationspreis der Regierung von Oberfranken ausgezeichnet. Seither interessieren sich bundesweit Unternehmen, Behörden und Wirtschaftskammern für dieses Projekt.

Die IHK für München und Oberbayern will das Kombimodell ebenfalls einführen. Es soll Geflüchtete, Neuzugewanderte und Jugendliche mit Förderbedarf zur Fachkraft qualifizieren.

Kern ist eine Kombination aus einer Ausbildung im Betrieb, dem Besuch der Berufsschule sowie zusätzlichem Deutschunterricht. Die 42 Monate dauernde Ausbildung wird dabei auf 54 Monate verlängert, so dass für alle Einheiten ausreichend Zeit ist.

Im ersten Ausbildungsjahr erhält der Deutschunterricht mit zwei Tagen pro Woche besonders viel Raum. Er vermittelt insbesondere Themen aus dem beruflichen Kontext.

Das IHK-Kombimodell startet zunächst in Metallberufen ab dem Schuljahr 2019/20. Weitere Informationen dazu unter:

www.ihk-muenchen.de/kombimodell

solche neuen Berufe öffnen, bilden sie damit nicht nur maßgeschneidert für die Bedürfnisse im Betrieb aus. Sie steigern auch ihre Chancen, die digitalaffinen jungen Leute als Azubis zu gewinnen.

Beim Recruiting ansetzen

Attraktiv für potenzielle Bewerber zu sein heißt aber nicht nur, eine interessante Ausbildung anzubieten. Die Unternehmen können schon vorher ansetzen – beim Recruiting. Das simple Sprichwort »Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit« stimme nun einmal, sagt Thomas Jany. Der Ausbildungsleiter bei der Mondi Inncoat GmbH in Raubling ist 62 Jahre alt. Aber er weiß, dass »die Digitalisierung ein großes Thema ist«, dass man »neue Wege gehen muss«, um junge Leute anzusprechen. Das Verpackungs- und Papierunternehmen hat sich deshalb entschieden, ein 3-D-Video produzieren zu lassen.

Der Berliner Dienstleister Studio2B GmbH macht solche Virtual-Reality-Videos. Sie heißen »Dein erster Tag«, dauern einige wenige Minuten und stellen verschiedene Berufe anschaulich dar – immer am konkreten Beispiel eines Unternehmens. Die bei Mondi Inncoat gedrehte 360-Grad-Betriebsbesichtigung bringt den Zuschauern den Beruf des Verfahrensmechanikers näher. Jany ist mehr als zufrieden mit dem Resultat. »Von unseren 200 Mitarbeitern am Standort haben 160 den Film gesehen, davon waren 161 begeistert«, sagt er schmunzelnd.

Das Unternehmen stellt das Video den Schulen im Umkreis zur Verfügung – samt den dafür erforderlichen Brillen. Außerdem zeigt Jany den Clip bei Bewerbungsgesprächen. »Das Feedback war bisher ausschließlich positiv«, sagt er. »Wir konnten die Kandidaten begeistern.« Ein dreidimensionaler Eindruck sei eben doch ein »himmelweiter Unterschied« zu einer Darstellung in 2-D. Der Film soll ebenso auf Ausbildungsmessen zu sehen sein, demnächst auf der IHKjobfit! in Rosenheim. Dort zeigt die IHK für München und Oberbayern außerdem ein Virtual-Reality-Video, das die duale Ausbildung generell erklärt und Karrierechancen darstellt. Die virtuelle Realität ermöglicht es den Unternehmen, ein realistisches Bild ihres

Betriebs und der Berufe abzubilden. Die echte Realität ist deshalb aber noch lange nicht obsolet. Im Gegenteil, Firmen können den Schülern ihren Betrieb auch direkt nahebringen.

Das gelingt besonders gut, wenn Unternehmen dorthin gehen, wo die Jugendlichen ohnehin sind: in die Schulen. Renata DePauli, Vorstandsvorsitzende der DePauli AG in Garching, die den Onlinemodehandel herrenausstatter.de betreibt, schloss daher im vergangenen Jahr eine Bildungspartnerschaft mit der Mittelschule Garching. Das Prinzip: Ein Unternehmen kooperiert mit einer Schule in der Region auf vielfältige Weise. Es veranstaltet etwa Betriebsbesichtigungen für Lehrer und Schüler, bietet Schnupperpraktika an oder geht in die Schulen, um dort Bewerbertrainings abzuhalten.

DePauli hat bislang keine Probleme, Azubis zu finden. Die Branche ziehe viele junge Leute an. Aber die 51-Jährige ist bestrebt, junge Menschen zu unterstützen. Seit sie vor 20 Jahren den ersten Auszubildenden einstellte, hat sie sich vorgenommen, »Schülern zu helfen, auch

solchen mit Schwächen«. Außerdem weiß auch DePauli, dass Unternehmen nicht stehen bleiben dürfen, wollen sie auch in Zukunft genug Nachwuchs rekrutieren. Sie plant daher, künftig eher noch mehr junge Leute auszubilden. Derzeit beschäftigt das Unternehmen mit 160 Mitarbeitern neun Lehrlinge. »Es ist nie schlecht, wenn der eine oder andere Schüler uns kennenlernt«, sagt DePauli. Er könnte ein potenzieller Azubi sein.

Und die Unternehmerin weiß um den Wert der selbst ausgebildeten Leute, sie sind die optimalen Facharbeiter der Zukunft. DePauli: »Drei unserer Teamleiter haben in unserem Haus gelernt.« ■

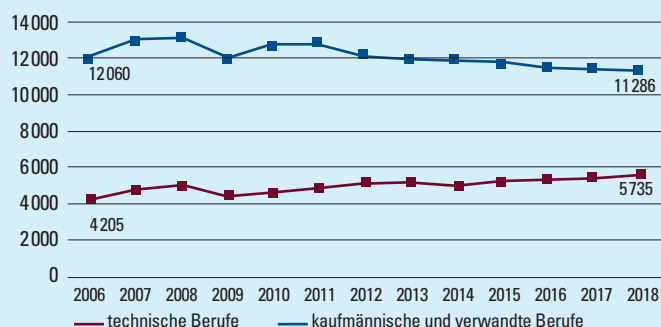
IHK-Ansprechpartner für berufliche Ausbildung

Florian Kaiser, Tel. 089 5116-1386
florian.kaiser@muenchen.ihk.de

für Bildungspartnerschaften und Virtual Reality

Verena Kastenhuber, Tel. 089 5116-1106
verena.kastenhuber@muenchen.ihk.de

Mehr Kaufleute als Techniker



Von den neuen Azubis lernen etwa zwei Drittel einen kaufmännischen Beruf.

17021

Ausbildungsverträge wurden 2018 in Oberbayern geschlossen – 128 mehr als im Jahr davor.

13,8 %

der Azubis haben einen ausländischen Pass. Zehn Jahre zuvor waren es 7,4 Prozent.

9992

Unternehmen in Oberbayern bilden derzeit Azubis aus.

Dank digitaler Vernetzung mit Kunden,

Behörden und meinem Steuerberater werden viele

Geschäftsabläufe einfacher.



Die digitalen DATEV-Lösungen vernetzen alle Geschäftspartner mit Ihrem Unternehmen – Kunden und Lieferanten ebenso wie Finanzamt, Krankenkasse und andere Institutionen. So schaffen Sie durchgängig digitale Prozesse und vereinfachen die Abläufe in Ihrem Unternehmen. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

[Digital-schafft-Perspektive.de](https://www.digital-schafft-perspektive.de)

Halbe Zeit, volle Kraft

Unternehmen können eine Berufsausbildung auch in Teilzeit anbieten. Sowohl für die Mitarbeiter als auch für den Arbeitgeber ist diese Variante ein Gewinn.

MELANIE RÜBARTSCH

Darum geht's

- Teilzeitausbildung ist für Bewerber mit familiären Verpflichtungen sehr attraktiv.
- Firmen gewinnen mit dem Modell motivierte und gut organisierte Fachkräfte.
- Der organisatorische Aufwand unterscheidet sich kaum von dem für eine Vollzeitausbildung.

Auszubildende/r zur/m Kauffrau/ mann im Groß- und Außenhandel gesucht. Ausbildung in Teilzeit ist möglich.« Das Stellenangebot der Windacher Texas Trading GmbH kam für Lisa Hiller wie gerufen. 23 Jahre war sie damals alt und hatte eine dreijährige Tochter. Als die Kleine in den Kindergarten kam, wollte die Mutter beruflich durchstarten. »Ursprünglich wollte ich in den Pflegebereich, gerne als Hebamme«, erinnert sich die heute 26-Jährige. Doch die Arbeitszeiten in diesem Beruf waren mit einem kleinen Kind einfach nicht vereinbar. »Dass Texas Trading Teilzeit anbot, hat mich überhaupt erst über einen Kaufmannsberuf nachdenken lassen«, so Hiller. So begann sie Ende 2015 mit 30 Wochenstunden bei dem Großhändler von Ausrüstung für die Rinder- und Pferdehaltung. »Der Beruf macht mir sehr viel Spaß und ich fühle mich extrem wohl bei meinem Arbeitgeber.« Seit Februar 2018 arbeitet die junge Frau als Fachkraft mit 34 Wochenstunden im Versand. »Für Auszubildende und Unternehmen ist die Möglichkeit, eine Ausbildung in Teil-



Texas Trading –
Personalleiterin
Marion Riedel (l.)
mit Teilzeitazubi
Lisa Hiller

Foto: Wolf Heider-Sawall

zeit zu absolvieren, eine echte Win-win-Situation«, sagt Werner Hohl, Referent für Berufsbildungsprojekte bei der IHK für München und Oberbayern. Das Gesetz ermöglicht diese Ausbildung allen, die aufgrund ihrer familiären Situation keine Vollzeitausbildung stemmen können, etwa weil sie kleine Kinder haben, die Eltern pflegen oder während der Ausbildung schwanger werden. Auch bei Erkrankungen, Behinderungen oder für Leistungssportler ist die Ausbildung mit mindestens 20 Wochenstunden möglich (siehe Kasten unten).

»Für Unternehmen ist diese Ausbildungsvariante eine tolle Chance, gut qualifizierte und motivierte Fachkräfte zu gewinnen und an sich zu binden. Zugleich positionieren sie sich als innovativer, familienfreundlicher Betrieb«, betont Hohl. Außer der verkürzten Wochenarbeitszeit und der daran angepassten Vergütung besteht im Grunde kein Unterschied zu einer Vollzeitausbildung. »Die Ausbilder müssen die zeitliche Planung der zu vermittelnden Ausbildungsinhalte an die Teilzeitausbildung anpassen«, so der IHK-Experte. Das dauere meist allenfalls einen halben Tag. Für die Personalleiterin bei Texas Trading, Marion Riedel, war das kein Hindernis. »Ob ich nun einen Plan für eine verkürzte Ausbildung entwerfe oder für eine Ausbildung in Teilzeit, ist letztlich egal«, sagt die 49-Jährige. Für sie überwiegen die Vortei-



Foto: Wolf Heider-Sawall

Pension Poschmühle – Chefin Isabel Maier-Klemm (r.) mit Teilzeಿತumschülerin Agnes Czerwinska

le. »Ich merke einfach, dass die Teilzeitazubis hochmotiviert und sehr gut organisiert sind.« Die Bewerber wüssten in der Regel genau, was sie wollen, seien sehr fokussiert und treu. »Damit das Modell funktioniert, müssen jedoch beide Seiten flexibel sein und gut miteinander reden können«, ist die Personalerin überzeugt. So wie Lisa Hiller bisweilen wegen ihrer Tochter kurzfristig nach Hause musste, blieb sie umgekehrt auch mal länger, wenn viel zu tun war oder Arbeiten erst in den Abendstunden erledigt werden konnten.

Hiller war die erste Teilzeitazubi bei Texas Trading. »Ich hätte gerne schon früher jun-

ge Kollegen in der Form ausgebildet, aber es hat keiner aktiv danach gefragt«, so Personalleiterin Riedel. Von der IHK bekam sie den Tipp, das Teilzeitangebot direkt in die Stellenausschreibung aufzunehmen. Inzwischen hat bereits die dritte Teilzeitkraft bei dem Großhändler angefangen.

Auch eine Umschulung ist in Teilzeit möglich. Seit September 2017 lernt die 40-jährige Agnes Czerwinska in der Traunreuter Pension Poschmühle den Beruf der Hotelkauffrau. Ihre Chefin Isabel Maier-Klemm (42) freut sich, auf diese Weise guten Nachwuchs für ihren Betrieb zu bekommen. In der Gastronomie und noch dazu auf dem Land sind Azubis nicht leicht zu finden. »Agnes hat erst auf 450-Euro-Basis als Zimmermädchen bei uns gearbeitet. Später habe ich sie auch an der Rezeption eingesetzt«, sagt Maier-Klemm. »Sie hat das von Anfang an ganz toll gemacht.« Daher kam sie auf die Idee, dass sie den Beruf ja auch von Grund auf lernen könnte – was die Pension sehr entlasten würde. Czerwinska hat einen 14-jährigen Sohn, den sie allein erzieht: »Mit der Teilzeitausbildung kann ich meinen Alltag sehr gut organisieren. Ich fühle mich nicht überfordert, habe Zeit zum Lernen und vor allem Zeit für meinen Sohn.« 2020 ist sie mit der Ausbildung fertig. Der Job in der Pension Poschmühle ist ihr danach sicher. ■

So funktioniert die Teilzeitausbildung

- **Zwei Varianten:** Ohne Verlängerung der Ausbildungszeit beträgt die Wochenarbeitszeit einschließlich Berufsschulunterricht mindestens 25 Stunden. Bei der Variante mit Verlängerung der Ausbildungszeit um maximal ein Jahr absolvieren Azubis mindestens 20 Wochenstunden.
- **Kosten:** Betriebe können die Vergütung an die reduzierte Ausbildungszeit angleichen. Unter Umständen ist ein Zuschuss aus dem Förderprogramm Fit for Work 2015 möglich. Infos unter: www.stmas.bayern.de
- **Organisation:** Ausbilder passen die zeitliche und sachliche Gliederung der Ausbildung an die Teilzeit an und reichen sie bei der IHK ein.
- **Vertrag:** Der Ausbildungsvertrag muss einen Vermerk zur Teilzeitausbildung sowie das berechtigte Interesse daran enthalten – etwa Betreuung von Kindern oder von pflegebedürftigen Angehörigen.
- **Zuschüsse für Azubis:** zum Beispiel Berufsausbildungsbeihilfe oder ergänzendes Arbeitslosengeld II.

IHK-Ansprechpartner zur Teilzeitausbildung

Florian Kaiser, Tel. 089 5116-1386
florian.kaiser@muenchen.ihk.de



Ausbilder
Marco Krebold (l.)
mit Azubi, Samuel
Zinsinger

Foto: Thorsten Jochim

Der Werkzeughersteller Hilti bietet seinen Azubis vom ersten Tag an eine Ausbildung auf höchstem Niveau. Dazu gehören auch Ausflüge und eine eigene Juniorfirma.

SABINE HÖLPER

Die ersten Tage sind für einen Azubi in der Regel die schwierigsten. Er befindet sich in einem neuen, ungewohnten Umfeld und ist manchmal sehr auf sich allein gestellt. Beim Werkzeughersteller Hilti AG ist das ganz und gar anders. Jedes Jahr beginnen rund 40 Azubis ihre Lehre. Die ersten drei Tage fahren sie mit mehreren Ausbildern in die Schwäbische Jugendbildungs- und Begegnungsstätte Babenhausen. »Während des Aufenthalts lernen die jungen Leute die Firmenkultur

kennen«, sagt Ausbildungsleiterin Erni Steckenleiter. »Vor allem aber lernen sich die Azubis untereinander kennen.« Für Steckenleiter, die diese Einführungsseminare seit 14 Jahren begleitet, ist es »jedes Mal toll zu erleben, wie schnell sich die jungen Leute anfreunden, was für gute Kontakte entstehen«.

Unternehmen, die erkannt haben, dass Ausbildung das beste Mittel ist, um sich die dringend benötigten Fachkräfte von morgen zu sichern, investieren in eine qualitativ hochwertige Ausbildung. Hilti mit den beiden deutschen Standorten Kaufering und Strass geht diesen Weg schon seit vielen Jahren – und sehr konsequent. Das Bündel an Maßnahmen ist extrem groß. Kein Wunder, dass das Unternehmen mit dem IHK-Ausbildungspreis ausgezeichnet wurde. »Unser Anspruch ist, zu den besten Ausbildungsbetrieben zu gehören«, sagt Steckenleiter. »Leistung wird gefordert, aber auch entsprechend belohnt.«

Die Fahrt zu Beginn der Lehre ist eine der zahlreichen Maßnahmen und eine sehr wichtige. Das Programm ist vielfältig: Morgens treffen sich Ausbilder, Azubis und ein Trainerteam zum Frühsport, tagsüber werden Gespräche geführt und »spannende Aufgaben gelöst«, so Steckenleiter. Abends sitzen alle am Lagerfeuer oder machen Spiele. Der Teamgedanke besteht nach dem Einführungsseminar fort.

Während die kaufmännischen Azubis direkt in den Abteilungen beginnen, starten die gewerblich-technischen Azubis im Ausbildungszentrum, einem 2000 Quadratmeter großen, 2009 errichteten Gebäudeabschnitt. Hier lernen sie die Grundkenntnisse an den Maschinen. Die Azubis sind aber nicht abgeschottet. Die einzelnen Fachbereiche binden die jungen Leute in Projekte ein. Häufig bauen die Neulinge zum Beispiel Prototypen.

Beide Azubigruppen erhalten zahlreiche Schulungen. Ob Englisch, Knigge, Lean-Management, Outlook, Stressbewältigung, gesunde Ernährung, Ergonomie

Darum geht's

- Um eigenverantwortliches Arbeiten zu lernen, gründen Hilti-Azubis unter anderem eine eigene Firma.
- Gemeinsame mehrtägige Fahrten stärken den Teamgedanken.
- Das Unternehmen setzt moderne Methoden ein wie etwa Lernen durch Lehren, Inhalte sind digital abrufbar.

oder effizientes Arbeiten: Hilti trainiert die jungen Leute in allen erdenklichen Disziplinen. »Die Auszubildenden sind außerdem von Anfang an fest in Teams eingebunden, erfahrene Kollegen stehen ihnen als Lernpartner mit Rat und Tat zur Seite«, sagt Steckenleiter. Auch dann, wenn es um Zwischenmenschliches geht. »Wir legen viel Wert auf die Entwicklung von persönlichen und sozialen Kompetenzen.«

Um diese Fähigkeiten auszubauen, engagiert sich das Unternehmen sozial. Die Azubis spenden an Kinderheime oder andere Einrichtungen. Sie beteiligen sich an der Aktion Saubere Landschaft oder betreuen Senioren. Neben der Fahrt zu Beginn der Ausbildung organisiert Hilti weitere gemeinsame Ausflüge. Im Sommer etwa waren Azubis und Ausbilder gemeinsam einige Tage raften.

Im dritten Lehrjahr brechen sie zusammen zu einer mehrtägigen Städtetour auf. »Das ermöglicht den jungen Leuten, über den Tellerrand zu blicken«, sagt die Ausbildungsleiterin. Die Azubis bekommen

ein Budget in Höhe von 300 Euro pro Teilnehmer und organisieren den Trip allein. Sie suchen die Destination selbst aus, buchen eine Unterkunft und organisieren ein Kulturprogramm. Die einzige Bedingung ist, dass sie eine Stadt wählen, in der das Unternehmen zumindest mit einer kleinen Organisation vertreten ist. Ein Besuch dort gehört dazu.

Lernen mit Tablet & Co.

Hilti setzt auf moderne Lehrformen. Eine der zukunftsweisenden Methoden nennt sich Reciprocal Teaching – Lernen durch Lehren. Dabei schlüpfen die Auszubildenden in die Rolle der Ausbilder. Zum modernen Lernen gehört bei Hilti ferner onlinebasierte Lernsoftware. Die Azubis erhalten Tablets, mit denen sie sich unter anderem Videos auf YouTube ansehen, Onlinekurse absolvieren oder skypen können. Prüfungsaufgaben stehen digitalisiert zur Verfügung, so können die jungen Leute auch von zu Hause aus lernen. »Das Lernen mit digitalen Kommunikati-

onsmitteln fördert sowohl die IT-Kompetenz als auch die Eigenverantwortung«, sagt Steckenleiter.

Damit die Azubis früh lernen, Verantwortung zu übernehmen, gründen sie im zweiten Lehrjahr eine Firma in der Firma. Sie entwickeln in Eigenregie Produkte, vom Schlüsselanhänger mit einem Bohrer bis hin zum Headsethalter, die dann sogar verkauft werden. Der Gewinn wird später aufgeteilt: Eine Hälfte kommt den Teamevents der Azubis zugute. Die andere Hälfte wird an gemeinnützige Einrichtungen gespendet.

Die jungen Leute wählen selbst die Einrichtung aus und überreichen den Scheck. Erst vor ein paar Wochen waren fünf Azubis in einem Kinderhospiz und haben die stolze Summe von rund 2500 Euro übergeben. ■

IHK-Ansprechpartner für Bildungsberatung

Gerhard Eder, Tel. 0881 925474-38
gerhard.eder@muenchen.ihk.de

Fördern Sie junge Talente.

Mit dem Deutschlandstipendium.



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Elizaveta Fediukova studiert an der Hochschule für Musik der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Der Rotary Club, vertreten durch **Prof. Dr. Paul-Georg Knapstein**, unterstützt sie als Förderer. Beide sind Teil eines wachsenden Netzwerkes, das Bund, Hochschulen und private Förderer gemeinsam etabliert haben.

www.deutschlandstipendium.de

**Deutschland
STIPENDIUM**

Eine Chance für beide Seiten

Viele Unternehmen haben bereits erfolgreich Geflüchtete ausgebildet, die jetzt als Fachkräfte in den Betrieben arbeiten. Manche von ihnen starten danach sogar mit einer Weiterbildung durch.

SABINE HÖLPER

Darum geht's

- Mit der Ausbildung von Flüchtlingen können Firmen Fachkräfte gewinnen.
- Manche der Azubis besitzen sogar das Potenzial zur Führungskraft.
- Betriebe müssen aber zusätzliche Anstrengungen einkalkulieren, um etwa Sprachhürden zu beseitigen.

Als Avinash Khatri Anfang 2014 aus Afghanistan nach Bayern kam, hätte er sich nicht träumen lassen, wo er nur fünf Jahre später steht: Er arbeitet als Einzelhandelskaufmann bei REWE Markus Lischka oHG in Landsberg am Lech und ist einer von vier Assistenten der Chefin. Zudem absolviert er sogar eine Weiterbildung zum Handelsfachwirt.

Jedes Jahr beginnen mehr junge Menschen aus fluchtwahrscheinlichen Herkunftsländern eine Ausbildung in einem bayerischen Unternehmen. Das ist an sich schon erfreulich. Denn es zeigt, so IHK-Berufsbildungsexperte Jörg Engemann, »dass die Ausbildung attraktiv für Geflüchtete ist – und die Geflüchteten wiederum attraktiv für die Arbeitgeber sind«. Besonders positiv aber ist, dass nach und nach mehr Azubis ihre Lehre erfolgreich beenden. Sie stehen den Betrieben somit als wertvolle Fachkräfte zur Verfügung. Einer davon ist Khatri. Schon im Februar 2018 beendete er seine Ausbildung mit Erfolg.

In der Abschlussprüfung erreichte er 90 von 100 Punkten. Dabei hatte Khatri, wie jeder Azubi aus fluchtwahrscheinlichen Ländern, viel größere Probleme zu überwinden als seine hier geborenen Kollegen. Auch die Betriebe, die diese jungen Leute ausbilden, stehen vor höheren Hürden. Eine der Hauptschwierigkeiten für die ausländischen Auszubildenden ist die Sprache. Das ist insbesondere in der Berufsschule ein Problem. Hinzu kommt, dass das Leben in einer Asylunterkunft nicht einfach ist. Khatri musste mehrmals umziehen.

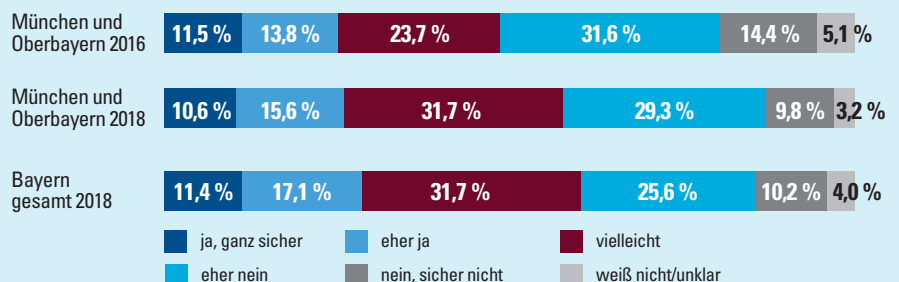
»Es ist vieles anders, wenn man in ein neues Land geht«, fasst der 29-Jährige zusammen. So musste er erst einmal

schlucken, als er erfuhr, dass die Ausbildung im Supermarkt auch das Arbeiten in der Metzgerei beinhaltet. Khatri ist Hindu. »Wir sehen die Kuh als die Mutter – und diese schlachtet man nicht«, erklärt er. Doch der Afghane überwand seine Zweifel. »Man kann es in Deutschland nur dann zu etwas bringen, wenn man sich an die hiesige Kultur anpasst«, findet er. Vieles haben die Azubis selbst in der Hand. Mit Anpassungsvermögen, Engagement und Fleiß sind sie in der Lage, die Ausbildung abzuschließen. Doch bei manchen Dingen sind sie machtlos – etwa bei »Stress mit der Bleibeperspektive«, wie Khatri es nennt. Vor zwei Jahren, mitten in der Ausbildung, erhielt er den Ablehnungsbescheid seines Asylantrags.

Das Interesse wächst

»Beabsichtigen Sie aus Sicht der Personalarbeit, in den nächsten drei Jahren in die Beschäftigung und Ausbildung von Flüchtlingen zu investieren?« Auf diese Frage antwortet mehr als die Hälfte der Unternehmen mit (eher) ja oder vielleicht.

(Antworten in Prozent)



Quelle: BIHK-Sonderbefragung Flucht und Integration 2018



Absolviert noch eine Weiterbildung nach der Ausbildung – Avinash Khatri, Einzelhandelskaufmann bei REWE



Hoch motiviert – Sameer Hashemi lernte beim Küchenspezialisten Rational und möchte Industriemechaniker werden

»Das war ein Schlag ins Gesicht«, sagt seine Ausbilderin Sonja Lischka (42). Man müsse sich klarmachen, was ein Ablehnungsbescheid für Geflüchtete bedeutet. »Den hat es menschlich zerlegt«, sagt Lischka. »Ein halbes Jahr lang sind seine Leistungen den Bach runtergegangen.« Khatri schaffte es dennoch, die Ausbildung zu verkürzen und mit einer guten Note abzuschließen. Er hat hart dafür gearbeitet. Khatri ist aber auch überzeugt, dass er die »richtigen Leute getroffen« hat. Damit meint er vor allem das Unternehmerehepaar Lischka, das ihn vielfach unterstützt hat, etwa bei der Wohnungssuche.

Lischka schrieb nach dem Ablehnungsbescheid einen Brief an den bayerischen Innenminister. Sie baute Khatri wieder auf, als nach der Silvesternacht in Köln alle afghanischen Männer unter Generalverdacht standen und »Khatri plötzlich merkte, dass ein Ereignis auf ihn projiziert wird«, so Lischka. Vor allem aber bot sie ihm an, direkt nach der Lehre die Weiterbildung zum Handelsfachwirt zu beginnen. Normalerweise ist das erst zwei Jahre nach bestandener Ausbildung möglich. In diesem Fall jedoch sprach vieles für die Ausnahmeregel. Lischka: »Falls das Asyl endgültig abgelehnt wird, kann Khatri

mit der abgeschlossenen Weiterbildung alternativ über das Einwanderungsgesetz in Deutschland bleiben.« Sie meint damit das geplante Fachkräftezuwanderungsgesetz, das bessere Perspektiven für gut integrierte abgelehnte Asylbewerber schaffen und damit den Fachkräftemangel abschwächen will. Lischka hofft, dass sie Khatri dauerhaft als bestens ausgebildeten Mitarbeiter beschäftigen kann. Khatri hat den gleichen Wunsch: »Vielleicht kann ich eine Führungskraft werden.«

Nachhilfe für Azubis

Die Anstrengungen, Geflüchtete auszubilden, zahlen sich aus. Das sagt Leo Wieser (31), bis Ende Januar dieses Jahres Ausbildungsleiter bei der Rational AG in Landsberg am Lech. Als im September 2016 mit Sameer Hashemi der erste Geflüchtete als Azubi begann, holte der Hersteller von Profiküchen sogar extra einen zusätzlichen Ausbilder, der Hashemi Nachhilfeunterricht gab. Zudem stellte das Unternehmen erstmals einen Azubi als Fachkraft für Metalltechnik ein. Der zweijährige Ausbildungsberuf ist eine Art abgespeckter Industriemechaniker und daher etwas leichter zu erlernen. Mittlerweile stammen sechs der 60 Rational-Azubis aus flucht-

wahrscheinlichen Ländern. »Anfangs war vieles neu für uns«, sagt Wieser. »Doch jetzt ist es toll zu sehen, dass wir uns auf diesem Wege Facharbeiter sichern.« Dies sei aber nicht der einzige Grund, warum Rational vor einigen Jahren entschied, Geflüchteten eine Chance zu geben. »Die Integration von Flüchtlingen ist eine gesellschaftliche Aufgabe«, sagt Wieser. »Und Integration heißt nicht: ein Job als Hilfsarbeiter.« Integration sei nur durch »sinnstiftende Aufgaben« möglich. Genau so empfand Hashemi, 2013 aus Afghanistan nach Deutschland gekommen, seine Lehrzeit. Der 29-Jährige hatte zuvor als Montagearbeiter in einer anderen Firma gearbeitet. Doch er wünschte sich, einen Ausbildungsvertrag zu bekommen. Daher strengte er sich auch mächtig an. »Ich habe einmal drei Wochen nonstop gelernt«, sagt er. »Im Nachhinein frage ich mich, wie ich das geschafft habe.« Schließlich hat er Frau und zwei Kinder. Der Erfolg motiviert ihn, weiter an seiner Karriere zu arbeiten. Sein Plan ist jetzt, den Industriemechaniker zu machen. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Integration

Mareike Ziegler, Tel. 089 5116-1600
mareike.ziegler@muenchen.ihk.de



Foto: Thorsten Jochim

30 Prozent der Zeit fürs Ehrenamt –
Otto Heinz, Co-Geschäftsführer der
Heinz Entsorgung GmbH & Co. KG

» *Ich* bin ein Mensch der Mitte«

Otto Heinz, geschäftsführender Gesellschafter des Heinz Entsorgung GmbH & Co. KG, engagiert sich intensiv in zahlreichen Ehrenämtern. Ihn reizt es, sich in neue Themen einzuarbeiten, Stellung zu beziehen und Interessen zu vertreten.

HARRIET AUSTEN

Was sein erstes Ehrenamt gewesen sei? Otto Heinz denkt kurz nach und schmunzelt: zweiter Schülersprecher im Gymnasium Moosburg. Damit startete er eine eindrucksvolle Laufbahn ehrenamtlichen Engagements. Der Sprecher der Geschäftsführung der Heinz Entsorgung GmbH & Co. KG aus Moosburg wirkt seit Jahren in zahlreichen Ehrenämtern. »Für mich ist das Ehrenamt Teil einer verantwortungsvollen Unterneh-

mensstrategie«, begründet Heinz seinen beträchtlichen Einsatz. Immerhin wendet der 49-Jährige 30 Prozent seiner Zeit dafür auf.

Es sei ein Geben und Nehmen. Er profitiere persönlich und unternehmerisch von Kontakten, Themen und Beschlüssen, die er in den verschiedenen Ehrenämtern aufgebaut und vorangetrieben hat. »Ich werde positiv wahrgenommen, komme mit wichtigen Entscheidungsträgern zu-

sammen und kann an ökonomischen Prozessen mitarbeiten, die auch meine Firma betreffen«, fasst Heinz zusammen.

In der IHK für München und Oberbayern engagieren sich über 12000 Personen – die weitaus größte Zahl als Prüfer in der beruflichen Bildung. Es folgen Wirtschaftsjunioren, Handelsrichter und Mitglieder in den einzelnen IHK-Gremien. »Das ist einfach nur großartig«, lobt IHK-Präsident Eberhard Sasse. »Sie sind das Gesicht

der IHK und wichtige Botschafter der Wirtschaft.« Für Heinz bedeutet dies, die Interessen der Region in der Kammer, in der Kommune und in der Politik bis nach Berlin zu vertreten. »Ich bin geschäftlich in Oberbayern und Niederbayern verwurzelt, mein Thema ist die Region«, erklärt der Mittelständler. Besonders positiv sei dabei, dass zu seinen Kunden als Entsorgungsunternehmer auch viele Kommunen und Landkreise zählen.

Heinz war schon als junger Mann vielseitig interessiert, wollte sich weiterbilden und ein Netzwerk aufbauen. Deshalb absolvierte er gleich nach seinem Eintritt in den Familienbetrieb Schulungen und Fachtagungen des Verbands der Bayerischen Entsorgungsunternehmen e.V. (VBS) und besuchte als Gast das IHK-Gremium Erding-Freising. Dort gefiel es ihm so gut, dass er – zunächst als Mitglied und seit 2011 als Vorsitzender – tatkräftig mitarbeitete und zusätzlich im IHK-Ausschuss Umwelt und Energie mitwirkte.

Konflikte moderieren

Seine Erwartungen haben sich mehr als erfüllt: »Ich habe viele Menschen kennengelernt, mich in zahlreiche Themen eingearbeitet und konnte Stellung nehmen zu wirtschaftspolitischen Fragen wie Infrastruktur, Logistik, Verkehr und Fachkräften«, so Heinz.

Prägend sei der Meinungsbildungsprozess in der IHK bei der Debatte um die dritte Startbahn am Flughafen München gewesen. Der Unternehmer nahm eine Moderationsrolle ein und schaffte es, die unterschiedlichen Interessen so zu bündeln, dass am Ende eine tragfähige, rationale, gemeinsame Position für das Großprojekt stand.

Heinz bringt als »Mensch der Mitte« dafür genau die richtigen Eigenschaften mit. Er bezeichnet sich als »ausgleichenden Typ«, der seine Werte lebt und nur Aussagen trifft, die er mit seinem Gewissen vereinbaren kann. Das überzeugte auch die 19 IHK-Regionalausschussvorsitzenden, die ihn 2016 zu ihrem Sprecher wählten. Damit rückte er in das Präsidium auf und ist seitdem einer von zehn IHK-Vizepräsidenten.

Zusätzlich ist er seit 2017 Sprecher des IHK-Forums Region München und damit Sprachrohr der Unternehmen im wichtigsten Wirtschaftsraum Deutschlands. »Mehr Arbeit, mehr Verantwortung«, gibt er zu. Aber er kann in dieser Position die Regionen noch besser stärken und den von der IHK eingeleiteten Regionalisierungsprozess in der Vollversammlung vorantreiben.

Im vergangenen Jahr besuchte Heinz alle vier IHK-Geschäftsstellen und hörte sich an, wo es hakt. Dafür erntete er von seinen Gesprächspartnern großes Lob: »Ein Ehrenamtler nimmt sich für uns und andere Unternehmen Zeit, die ihm im Betrieb abgeht.«

Heinz hat sich selbst sowie sein Unternehmen organisatorisch auf den Aufwand eines Ehrenamts eingestellt. Der Geschäftsführer wird von seinen Mitgesellschaftern, von »sehr guten Mitarbeitern und Führungskräften« (Heinz) und von seiner Familie wohlwollend unterstützt. Außerdem sei er per E-Mail und Telefon jederzeit erreichbar.

Beim Branchenverband VBS, bei dem der Entsorger aus Moosburg eines der größten Mitgliedsunternehmen ist, rückte Heinz ebenfalls stetig nach oben – vom Arbeitskreis duale Systeme (1999) über

den Vorstand (2004) bis hin zum Präsidentenamt (seit 2006). Auch hier beeindruckt seine ruhige, kompromissfähige Art, mit der er zum Beispiel als Vorsitzender der Strategiegruppe die Zukunftsorientierung des Verbands mitentwickelte.

Im VBS und im Bundesverband BDE tritt der Unternehmer für die Interessen seiner Branche ein wie zum Beispiel für einen fairen Wettbewerb zwischen Kommunen und privaten Entsorgern. »Das hat natürlich mehr mit meinem Unternehmen zu tun«, sagt Heinz, der die Synergieeffekte nutzt: Know-how erwerben, Trends früh erkennen, Gesetzesvorlagen beeinflussen. Auch im Kontakt mit der Politik ist er fit: »Man wird sehr gerne angehört«, stellt er fest, vor allem wenn man sich gut vorbereite und aussagekräftige Unterlagen zur Verfügung stelle.

Klare Prioritäten

Durch seine umfangreichen ehrenamtlichen Aufgaben hat der begeisterte Eishockeyspieler auch persönlich viel gewonnen. Neben Reputation und Vorbildfunktion habe er »seine Mitte gefunden«, wie er es nennt.

Dazu gehören Routine und Gelassenheit ebenso wie klare Prioritäten: »Zuerst kommen Gesundheit und Familie und dann erst die Arbeit«, so Heinz. Vor allem habe er gelernt, nein zu sagen. Neue Engagements lehnt er weitgehend ab: »Was ich mache, mache ich richtig und mit vollem Einsatz. Mehr geht nicht.« ■

IHK-Ansprechpartner zum Ehrenamt

Dr. Robert Obermeier, Tel. 089 5116-1243
robert.obermeier@muenchen.ihk.de

Auch die Wirtschaft hat es in der Hand

IHK-Veranstaltungstipp

BIHK-Europaforum

Auf der Veranstaltung des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK) können Teilnehmer sich aus erster Hand über die Wahlprogramme der Parteien und deren Positionen informieren und mit den bayerischen Spitzenkandidaten über zentrale wirtschaftspolitische Themen diskutieren.

Termin: 7.5.2019, 17.30–21 Uhr

Ort: IHK Akademie München, Orleansstraße 10–12, 81669 München
Die Veranstaltung ist kostenfrei.

Anmeldung bis 2. Mai 2019 unter:

www.ihk-muenchen.de/europaforum

IHK-Ansprechpartnerin

Kristina Mader, Tel. 089 5116-1337
kristina.mader@muenchen.ihk.de

Am 26. Mai findet in Deutschland die Europawahl statt. Welche wirtschaftspolitischen Positionen vertreten die bayerischen Kandidaten? Teil 2 der Interviewreihe.

Keine zwei Monate sind es noch bis zur Wahl des Europaparlaments. Der Wahlkampf gewinnt an Fahrt und wird in den Städten und Kommunen Oberbayerns in Form von Wahlplakaten sichtbar. Was darauf so gut wie nie zu lesen ist, sind wirtschaftspolitische Aussagen. Die IHK für München und Oberbayern hat daher bei den Spitzenkandidaten und bei den bayerischen Listenführern nachgefragt. Wenn es um die Zukunft der europäischen Integration geht, müssen die Unternehmer mitreden können. Schließlich steht bei dieser Wahl einiges auf dem Spiel. Die EU ist unter Druck geraten. Sichtbars-

te Zeichen sind der Brexit, der aufkommende Populismus und die Haushaltschwierigkeiten einiger Mitgliedstaaten. Für die Wirtschaft besonders wichtig: Am Binnenmarkt und dessen vier Freiheiten darf nicht gerüttelt werden. Immerhin hat der freie Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Personen und Kapital die EU zu einem der erfolgreichsten und größten Wirtschaftsräume der Welt gemacht. Gleichzeitig müssen gerade bei den grenzüberschreitenden Dienstleistungen noch Hürden abgebaut werden. Grund genug also, die Kandidaten zu fragen: Wie haltet ihr es mit dem Binnenmarkt?

Die IHK veröffentlicht in dieser Magazinausgabe Auszüge aus den Interviews mit den beiden Bundesspitzenkandidaten von CSU und Freien Wählern sowie mit den bayerischen Listenführern der Grünen und der Linken. Bereits im März sind die Gespräche mit FDP, SPD und AfD erschienen. Die ÖDP hat ein Gespräch mit der IHK abgelehnt. ►

Alle Interviews stehen in ganzer Länge auf der IHK-Website unter:

www.ihk-muenchen.de/europawahl

Die Interviews führte Martin Armbruster.

»Europa stärker von den Menschen her denken«

Manfred Weber, Spitzenkandidat der CSU und der EVP für das Amt des Kommissionspräsidenten, über Grenzkontrollen, die Wahrnehmung der EU und Förderpolitik.

Stehen Kontrollen an der bayerisch-österreichischen Grenze und die bayerische Grenzpolizei, wie sie die CSU durchgesetzt hat, nicht im Widerspruch zum Europa der offenen Grenzen?

Nein. Das offene Europa ist eine große Errungenschaft. Unser Ehrgeiz und Ziel sind, dass wir die Grenzkontrollen so schnell wie möglich wieder abschaffen. Voraussetzung dafür ist aber, dass der EU-Außengrenzschutz dauerhaft funktioniert. Wir müssen sicherstellen, dass wir selbst entscheiden, wer zu uns kommen kann und wer nicht. Im Übrigen ist die in Bayern erfundene Schleierfahndung im Grenzbereich ein

Erfolgsmodell, das zahlreiche Länder übernommen haben.

Wie wollen Sie das Bild korrigieren, die EU diene in erster Linie den Konzernen?

Das Problem ist ja, dass wir in den letzten zehn Jahren hauptsächlich mit Krisenmanagement beschäftigt waren. Dadurch wird die EU bis heute hauptsächlich als eine Union der Wirtschaft, der Banken, der Rettungsschirme wahrgenommen. Das will ich ändern. Ich möchte Europa stärker von den Menschen her denken. Wo haben die Leute Sorgen? Aus meinen Eindrücken würde ich sagen:

bei der Migration, bei der Sicherheit, um ihren Lebensstandard, um den europäischen Lebensstil. Das will und werde ich aufgreifen.

Die EU hat teure Forschungs- und Förderprogramme aufgelegt. Kommt das Geld mittlerweile auch beim Mittelstand an?

Die Förderpolitik der EU muss fortlaufend überdacht werden. Die Behörden und die Politik lernen von Jahr zu Jahr dazu. Mein Ziel ist es, die Förderprogramme so auszugestalten, dass sie auch für den Mittelstand praktikabel zu handhaben sind.

Wie kann der EU das gelingen: ehrgeiziger Klimaschutz und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit?

Mir ist die Versöhnung von Ökologie und Ökonomie wichtig. Es ist gut, dass die EU Vorreiter beim Klimaschutz ist. Das darf aber nicht zur Blockade unserer Technologien oder Industrien führen. Ich sehe darin sogar eine Chance, weil wir nur dann in der Welt von morgen eine Chance haben, wenn wir auch zu unseren europäischen Technologien stehen und sie gezielt zukunftsfähig machen.



Foto: CSU

Zur Person

Manfred Weber (46) ist seit 2004 Mitglied des Europäischen Parlaments und seit 2014 dort Fraktionschef der Europäischen Volkspartei (EVP). Der Diplomingenieur ist außerdem seit 2015 stellvertretender Parteivorsitzender der CSU.

»Die EU muss kleine Firmen unterstützen«

Bayerns Spitzenkandidatin von Bündnis 90/Die Grünen, Henrike Hahn, setzt auf mehr Digitalisierung in Europa und fordert eine CO₂-Steuer.

Als Reaktion auf die Zollpolitik von US-Präsident Donald Trump und auf den Brexit plant die EU neue Freihandelsabkommen. Wie stehen die Grünen dazu?

Nationale Abschottung unserer Märkte wäre eine Gefahr für den Wohlstand. Wir Grüne befürworten ausdrücklich freien Handel, der aber auch immer fair sein muss. Nur so dient freier Handel allen. Standards bei der Produktsicherheit und

beim Umwelt- und Verbraucherschutz dürfen nicht über Bord gehen. Und wir lehnen auch Schiedsgerichtsverfahren ab. Die sind aber auch keinesfalls notwendig, um Freihandelsabkommen abzuschließen.

Im EU-Binnenmarkt tun sich kleinere Firmen mit Handelshürden schwer. Wie wollen Sie das verändern?

Mit Digitalisierung. Überall da, wo Firmen mit Behörden zu tun haben, müssen diese Kontakte digital, sicher und einfach funktionieren. Deutschland hat in Europa besonders großen Nachholbedarf. Die EU muss kleine Firmen und das Handwerk bei der Digitalisierung unterstützen – mit Beratung und Förderangeboten. Dafür sollten wir auch Mittel des EU-Zukunftsfonds verwenden.

Provozieren die Grünen mit ihrer geplanten CO₂-Abgabe eine deutsche Gelbwestenbewegung?

CO₂-Emissionen sollen einen Preis haben, der ihrer Klimaschädlichkeit entspricht. Deshalb fordern wir eine CO₂-Steuer. Aber das wollen wir sozialverträglich gestalten. Die Einnahmen aus dieser CO₂-Besteuerung wollen wir an die Verbraucher zurückgeben: mittels eines Energiegelds als Pro-Kopf-Zahlung an die Menschen in Europa.



Foto: Andreas Gregor

Zur Person

Henrike Hahn (48) ist seit 2017 Mitglied des Landesvorstands Bündnis 90/Die Grünen Bayern. Seit 2012 ist sie Sprecherin der Landesarbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Finanzen. Die Politikwissenschaftlerin engagiert sich im Rahmen der Bürgerinitiative Pulse of Europa.

»Höhere Löhne und mehr öffentliche Investitionen«

Die bayerische Spitzenkandidatin der Linken, **Kathrin Flach Gomez**, plädiert für allgemeine EU-Standards, um faire Löhne und Arbeitsbedingungen zu sichern.

Befürwortet die Linke eine weitere Öffnung des EU-Binnenmarkts und den Abbau bestehender Handelshemmnisse?

Das sehen wir kritisch. Wie lässt sich der freie Wettbewerb der Unternehmen rechtfertigen, wenn Arbeitnehmerrechte dadurch systematisch untergraben werden? Wir brauchen allgemeine EU-Standards, die faire Löhne und Arbeitsbedingungen sichern, die den Menschen ein gutes Leben und eine planbare Zukunft ermöglichen, statt eine Wettbewerbsspirale nach unten zu fördern, die zu Niedriglöhnen und prekären Arbeitsverhältnissen führt.

Wie steht die Linke zu Handelskonflikten? Sehen Sie in neuen Freihandelsabkommen eine Lösung?

Die EU zerstört mit subventionierten Exporten und Freihandelsabkommen die nationalen Märkte im globalen Süden. Dies führt zu Fluchtbewegungen und Elend in den betroffenen Ländern. Außerdem bergen Freihandelsabkommen die Gefahr, durch internationale Schiedsgerichte Firmen die Möglichkeit zu geben, nationales Recht zu umgehen. Dieser sogenannte Investitionsschutz sorgt dafür, dass die Länder, in denen sich Firmen aus dem Ausland niederlassen, Gefahr laufen, bei Geschäftsschädigung zu hohen Geldstrafen verurteilt zu werden. Globale

Handelskonflikte können daher sicherlich nicht mit einem »Weiter so« und noch mehr Freihandelsabkommen gelöst werden, sondern erfordern Regulierung, um den Welthandel fair zu gestalten.

Sie wollen die deutschen Überschüsse in der Leistungsbilanz kürzen. Wie soll das aussehen? Höhere Löhne, mehr Investitionen, weniger Exporte?

Ihre drei Punkte würden bereits zu einer wesentlich gerechteren Wirtschaftspolitik in der Eurozone führen, da die Exportüberschüsse der einen die Schulden der anderen sind. Die hohe Produktivität Deutschlands angesichts von Niedriglöhnen ist nicht tolerierbar. Daher lautet unsere Antwort auf die Exportüberschüsse: höhere Löhne und mehr öffentliche Investitionen hier in Deutschland! Mit den Investitionen wollen wir eine soziale und ökologische Wirtschaft mit regionalen Wirtschaftskreisläufen voranbringen. Darüber hinaus sollen übermäßige Leistungsbilanzüberschüsse sanktioniert werden. So kann für mehr Gleichgewicht innerhalb der EU gesorgt und weiteres Lohndumping verhindert werden.



Foto: Die Linke

Zur Person

Kathrin Flach Gomez (32) schloss kürzlich ihr Masterstudium in Kulturgeographie ab. Sie ist Mutter eines zweijährigen Sohnes und arbeitete vor der Elternzeit als Klassenlehrerin einer Übergangsklasse. Sie ist Mitglied im Fachbereich Bildung bei Verdi und will sich für die Verknüpfung der sozialen und ökologischen Frage über Europas Grenzen hinaus einsetzen.

Mehr Netzwerkarbeit, bitte!

Ulrike Müller, Bundesspitzenkandidatin der Freien Wähler aus Bayern, erklärt, wie die Wirtschaft im Freistaat stärker als bislang von Europa profitieren könnte.

Die Entscheidungen des EU-Parlaments haben Auswirkungen auf jeden einzelnen Betrieb. Wie machen Sie daraus Politik?

Es funktioniert nirgendwo so gut wie im Europäischen Parlament, regionale Ansätze in einen Gesetzestext einfließen zu lassen. Natürlich schafft man das nicht alleine. Aber wir arbeiten im Parlament parteiübergreifend, wir bilden Netz-

werke, wir suchen uns Verbündete. Wir haben in den vergangenen fünf Jahren wirklich super gearbeitet.

Bayerns Mittelständler beschweren sich über Hürden im EU-Binnenmarkt. Wie könnte man das grenzüberschreitende Geschäft fördern?

Diese Dinge kommen bei mir immer wieder an:

europäisches Vergaberecht, Probleme mit der Mitarbeiterentsendung, zu viel Bürokratie und so weiter. Ich bin für diese Sorgen offen. Wenn wir im Parlament die Möglichkeit sehen, Richtlinien sinnvoll zu überarbeiten, fordern wir das auch ein. Aber es gibt Entwicklungen, die nicht gut sind, für die wir neue Regeln brauchen.

Viele mittelständische Unternehmen klagen, die Europäische Union diene vor allem den Konzernen. Wie wollen Sie für einen fairen Wettbewerb sorgen?

Ich finde, dass unsere Wettbewerbskommissarin Margrethe Vestager da einen tollen Job macht. Sie hat sich mit klugen Argumenten mit Großkonzernen angelegt. Auch Handelskommissarin Cecilia Malmström leistet großartige Arbeit. Diese Frauen schaffen Transparenz und Vertrauen. Das ist genau das, was Europa heute braucht.



Foto: Susanne Moelle

Zur Person

Ulrike Müller (56) war von 2008 bis Ende September 2014 Abgeordnete im Bayerischen Landtag und dort Mitglied im Ausschuss für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Seit Mai 2014 ist die gebürtige Augsburgerin Mitglied des Europaparlaments.

Zeit für den Durchbruch

Herausforderungen der Niedrigzinsphase: Bayerns Wirtschaft will die Finanzierung des Mittelstands zum Top-Thema der Politik machen.

MARTIN ARMBRUSTER

Es ist typisch für den Zustand Europas. Parlament, Kommission und Rat der EU verabschiedeten am 4. Dezember 2018 ein neues Maßnahmenpaket zur Bankenregulierung, das Bayerns Wirtschaft hoffen lässt. Die EU hat an diesem Tag bewiesen, dass sie reform- und handlungsfähig ist. Nur hat die Öffentlichkeit davon bislang nichts erfahren.

In diesem Zusammenhang erschließt sich die Tragweite der IHK-Forderung nach der Sicherung guter Finanzierungsbedingungen. Die IHK für München und Oberbayern hat das zum Kern ihrer europapolitischen Positionen gemacht. Wie wichtig es ist, das Thema auf der Brüsseler Agenda zu halten, hat nach Ansicht von Peter

Kammerer, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, auch gezeigt, dass der EU-Abgeordnete Peter Simon (SPD) dort erfolgreich die Strippen gezogen habe. Er hat als federführender Berichterstatter und Verhandlungsführer des EU-Parlaments zu einer wichtigen Weichenstellung beigetragen: Die Proportionalität in der Bankenregulierung wird stärker als bislang umgesetzt.

Kosten senken

Was kompliziert klingt, ist als Idee sehr einfach: Kleine Institute brauchen nicht die gleichen regulatorischen Anforderungen zu erfüllen wie systemrelevante Großbanken. Brüssel benötigte Monate für die Definition, was unter »klein« zu verstehen ist. Man einigte sich auf eine Bilanzsumme von bis zu fünf Milliarden Euro. Blicke es dabei, würden 80 Prozent aller bayerischen Sparkassen zum Kreis der Begünstigten gehören. Sie sollen künftig weniger Zahlen offenlegen und weniger umfangreich über große Kredite berichten müssen.

Die EU hat das Ziel, die Reportingkosten um mindestens zehn, idealerweise um 20 Prozent zu senken. Die EBA (European Banking Authority) soll

hierzu bis 2019 Vorschläge auf den Tisch legen.

Solche Schritte hat die IHK seit Jahren gefordert. In einem IHK-Papier heißt es, wenn die EZB nur rund 130 europäische Banken als »systemrelevant« einstufe, falle es schwer zu verstehen, warum für die übrigen 5800 Banken seit 2008 an die 400 Regelwerke nötig waren.

Auch aus Sicht von Europapolitiker Markus Ferber (CSU) muss Regulierung verhältnismäßig sein. Er plädiert aus diesem Grund dafür, kleinere Kreditinstitute anders zu behandeln als international tätige Investmentbanken.

Wie sich das geltende umfangreiche Regelwerk für einen Banker anfühlt, erfährt man im Telefonat mit Reinhard Frauscher, Vorstand der VR meine Raiffeisenbank eG Altötting-Mühlendorf. Frauscher engagiert sich im dortigen IHK-Regionalausschuss, weil seine Bank traditionell Verantwortung für die Wirtschaft Südostbayerns übernimmt. Auf die Frage nach den Folgen der Bankenregulierung schweigt Frauscher zunächst und sagt: »Ich bin jetzt seit 43 Jahren Banker.«

Gemeint ist: Ich verstehe mein Geschäft, aber so einen Wahnsinn habe ich noch nie erlebt. Der Tageszeitung »Die Welt« erklär-

Darum geht's

- Kleine Banken sollten nicht den gleichen Anforderungen unterliegen wie systemrelevante Großbanken.
- Viele Unternehmen empfinden die Kreditbedingungen aktuell als untragbar.
- Ein breites bayerisches Bündnis kämpft für bessere Finanzierungsbedingungen.



sich die Dinge jedoch grundlegend verschoben.

Das Verhältnis zwischen Banken und Mittelstand hat sich eingetrübt. Merkur-Bank-Chef Lingel räumt Fehler seiner Branche ein: »Nach 2009 hat man viele Firmen im Regen stehen lassen.« Der Schock wirkt nach. Lingel berichtet, die Unternehmen versuchten, unabhängiger vom Bankkredit zu werden. Die Nachfrage nach den Alternativen Leasing und Factoring sei deutlich gestiegen.

Konditionen schrecken ab

Die KfW hat in mehreren Studien untersucht, warum Unternehmen nicht mehr aus der Chance historisch niedriger Zinsen machen. Ergebnis: Nur gut ein Drittel der Mittelständler, die investieren, nutzen einen Bankkredit. Ein Drittel sucht nicht einmal mehr das Gespräch mit einer Bank. Dabei verschenken die Unternehmen Potenzial. Das Gutachten der Expertenkommission Forschung und Innovation beklagt Jahr für Jahr, dass der Mittelstand zu wenig in die Zukunft investiert.

Claudia Schleich, IHK-Abteilungsleiterin Unternehmensförderung, Gründung, Gewerberecht, kennt die Gründe für die Kreditzurückhaltung: »Wir hören von unseren Unternehmen regelmäßig, dass sie die Kreditbedingungen als untragbar empfinden. Sie müssen mehr Sicherheiten bringen und Zahlen offenlegen.« Sie sieht die Aufgabe der IHK auch darin, wieder für einen besseren Kontakt zwischen Finanz- und Realwirtschaft zu sorgen.

Dass von einem vertrauensvollen Verhältnis zwischen beiden Seiten Existenzen abhängen können, machte Konrad Irlbacher, Chef des Radherstellers Corratec in Raubling, beim IHK Talk in Kolbermoor deut-

lich. Irlbacher schilderte offen, was passiert, wenn der Premiümlieferant Bosch zeitweilig keine Akkus mehr für Irlbachers Cash-Bringer E-Bike schickt: »Dann brechen bei uns über Nacht drei bis vier Millionen Euro Umsatz pro Monat weg.« Dann brenne es im Unternehmen. Bislang habe in solchen Fällen die Zusammenarbeit mit seinen Hausbanken wunderbar funktioniert. Er fügte jedoch hinzu: »Heute ist es deutlich schwieriger geworden.«

IHK-Expertin Schleich befürchtet, die Politik könnte die wirtschaftlichen Folgen dieser Entwicklung unterschätzen. Von den 23 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Europa können sich 80 Prozent nur über einen Bankkredit finanzieren. Jede Störung in diesem System hat beträchtliche Folgen für Wachstum, Wohlstand und Beschäftigung.

»Mittelstandsfinanzierung muss in den Fokus rücken.« Unter diesem Slogan hat

sich in Bayern vor der Europawahl ein breites Bündnis formiert. Unterzeichner sind die IHKs, das Handwerk sowie die drei Landesverbände der Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken. Die Kernforderungen zielen darauf ab, dass die Finanzierungsbedingungen für den Mittelstand nicht weiter unter Druck geraten dürfen. So soll zum Beispiel der bewährte KMU-Faktor, der Erleichterungen bei der Vergabe von Mittelstandskrediten schafft, wie bisher beibehalten werden. Daneben dürfen sich die Risikobewertungen für den deutschen Immobilienmarkt und für Leasingunternehmen nicht erhöhen. Das Bündnis will der Politik Druck machen.

Weiter verschärft

Mit der Bundesbank hat das Bündnis einen starken Unterstützer. »Wir befürworten eine administrative Entlastung kleinerer Banken, zum Beispiel bei Aus-



Foto: Goran Gajarin

Weiß, wie wichtig eine verlässliche Hausbank an der Seite eines Unternehmens sein kann – Konrad Irlbacher, Chef des Radherstellers Corratec, beim IHK Talk in Kolbermoor

kunfts- und Meldepflichten. Die Initiative für mehr Proportionalität in der Regulierung wurde ja sogar durch die Bundesbank mit angestoßen«, erklärt Bundesbank-Vertreter Benedikt.

Die bayerische Initiative will auch verhindern, dass Deutschland mit nationalen Verschärfungen seinen eigenen Banken das Leben unnötig schwermacht. Raiffeisenbanker Frauscher kritisiert etwa absurde Auflagen des Verbraucherschutzes: »Was nützt meinen Kunden eine 50 Seiten starke Infobroschüre?« Er erklärt auch, was passiert, wenn der Gesetzgeber es besonders gut meint mit der Umsetzung einer EU-Richtlinie zur Vergabe von Krediten für Wohnimmobilien. Früher entschied Frauscher über solche Kredite in wenigen Minuten, wenn er den Kunden gut kannte und die Summe überschaubar war. Schließlich hatte die Bank als Sicherheit noch die Immobilie. Deren Wert darf er nun nicht mehr verwenden.

Der Gesetzgeber will Exzesse wie auf dem US-Immobilienmarkt verhindern. Frauscher muss heute Einkommensprognosen erstellen und zusätzliche Bürgschaften verlangen. Die Folgen: Die zinsunabhängigen Kreditkosten steigen, Kredite werden häufiger abgelehnt, das Wohnen im teuren Oberbayern verteuert sich weiter, die Firmen haben es schwerer, Fachkräfte in ihre Region zu bekommen.

Zudem wirkt die Regulierungsdichte als Wettbewerbsnachteil. Die Eigenkapitalrendite von US-Banken liegt mit neun Prozent deutlich über dem Wert deutscher Institute von 5,6 Prozent. Die Bundesbank meldet überdies einen nachlassenden Regulierungseifer der US-Behörden. »Die USA nutzen verstärkt die Möglichkeit, internationale Mindeststandards nur auf

ihre global relevanten Banken anzuwenden«, stellt Benedikt fest.

Vermutlich hat auch das die EU zum Umdenken gebracht. Was weiter Hoffnung macht, ist das Beispiel der österreichischen Oberbank AG. Während bayerische Mitbewerber fusionieren, Stellen abbauen und Filialen schließen, baut die Oberbank ihr Filialnetz aus. 2012 waren es zwölf deutsche Filialen. Noch in diesem Jahr will Franz Gasselsberger, Generaldirektor der Oberbank, auf 43 kommen. Die Oberbank widerlegt damit den Vorwurf der EU-Kommission, die Sparkassen und Genossenschaftsbanken würden es Banken aus den Nachbarländern unmöglich machen, in Deutschland Fuß zu fassen.

Im Interesse der Region

Gasselsberger nutzte die entstehende Lücke, als große deutsche Privatbanken sich wegen geringer Rentabilität aus dem Mittelstandsgeschäft verabschiedeten. Ursprünglich wollte die Oberbank ihr Auslandsgeschäft auf Bayern beschränken. Nun läuft das Geschäft so gut, dass die bundesweite Expansion ansteht. Gasselsberger hat dafür eine einfache Erklärung: »Die Kunden wollen einen Bankdirektor in ihrer Nähe, der sie und ihr Umfeld kennt und versteht, der Entscheidungen im Interesse der Region trifft.«

Eine wichtige Erkenntnis vor der Europawahl: Dass eine österreichische Bank heute Entscheidungen im Interesse Oberbayerns oder Oberfrankens trifft – das ist ein Fortschritt eines geeinten Europas. ■

IHK-Ansprechpartnerin zu Finanzierung in Europa

Nicole Kleber, 089 5116-1339
nicole.kleber@muenchen.ihk.de



BAUMA IN MÜNCHEN

Die BAUMA in München ist Europas größte Messe für Baumaschinen. Hier werden die neuesten Produkte aus der Branche präsentiert. Leasing-Finanzierungen ermöglichen es den Mittelständlern Maschinen auf dem neuesten Stand der Technik zu nutzen. Besuchen Sie uns direkt nach der BAUMA, wir finanzieren Ihre neuen Investitionen. Wir freuen uns auf Sie.

Leasing-Finanzierungen für mobile Wirtschaftsgüter

PKW	Transporter	LKW
Maschinen	Ausrüstungen	EDV

BAYERN-LEASING.de

Wir finanzieren Bayerns Mittelstand

Stellen Sie bei uns online oder telefonisch Ihre Leasing-Anfrage

Steuerlich interessant schon ab einem Kaufpreis von 5.000 Euro

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und faxen uns Ihr Händler-Angebot über die geplante Anschaffung. Wir erstellen Ihnen ein herstellernabhängiges Leasingangebot oder Finanzierungsangebot.
Fax 089 - 945522-20

BAYERN-LEASING GMBH
85622 München-Feldkirchen

Information und Beratung

☎ 089-9455220

Ein persönliches Gespräch ist unser wichtigstes Informationsangebot

Stimmen der Wirtschaft

Welche Bedeutung hat die EU für bayerische Firmen? Welche Vorteile bietet der europäische Wirtschaftsraum? Welche Hürden sind noch zu überwinden? Die IHK hat Unternehmer nach ihrer Einschätzung gefragt.

Foto: Foto Sofort/Tezel GmbH



Die größte wirtschaftspolitische Errungenschaft der EU ist die Stärkung eines europäischen Solidaritätsraums, der zwar manchmal durchaus problematische nationale Konsequenzen hat, in Summe aber dazu beiträgt, dass der europäische Wirtschaftsraum stabiler ist. Gerade eine Exportnation wie Deutschland benötigt starke europäische Länder, um erfolgreich zu sein.«

Jürgen Leinmüller, Managing Partner der Victanis Advisory Services GmbH, München

Foto: Europäische Reiseversicherung



Die EU bedeutet für mich als Unternehmer die Eröffnung einer Vielzahl von Geschäftsfeldern in unterschiedlichen Märkten, ohne die ein nachhaltiges Wachstum und die Sicherung der Profitabilität unseres Geschäfts nicht möglich wären.«

Richard Bader, Vorsitzender des Vorstands der Europäischen Reiseversicherung AG, München

Foto: Fotostudio SX Heuser



Wirtschafts-, Handels- und Finanzpolitik sind eine europäische Angelegenheit, genauso wie zum Beispiel Klimapolitik. Kleinstaaterei und Nationalismen haben hier nichts verloren. Sie fördern nur Klientelpolitik, Bürokratie und führen zu Wettbewerbsverzerrung.«

Peter Klaus, Geschäftsführer der Blue Sela Management GmbH, München

EU-Parlament in
Brüssel

Foto: Grecaud Paul_Fotolia.com

Foto: hausdesbildes_Merring_Germany 2016



» Für mich ist die EU eine Win-win-Gemeinschaft, die das wirtschaftliche Wachstum unterstützt und zur Friedenssicherung beiträgt.«

**Wolfgang Hastenpflug, Vice President
Government Affairs, Siemens AG, München**

Foto: Erik Mosoni Photography



» Ein großer Vorteil für mein Unternehmen ist, dass Reisen in der EU unkompliziert geworden ist. Nur zwei Beispiele: Durch den Euro hat sich umständliches Geldwechseln erübrigt, die Roaming-Gebühren im Mobilfunk wurden endlich abgeschafft. In meiner Arbeit als Tour Guide sehe ich, wie attraktiv das Reiseziel Bayern für Gäste aus dem Ausland geworden ist. Die EU spielt in meinem unternehmerischen Leben eine große Rolle. Und als Münchnerin mit zyprischen Wurzeln lebe ich den europäischen Gedanken schon mein ganzes Leben lang.«

Synthia Demetriou, Co-Gründerin und Guide von Your Local Friend Tours Munich

Foto: SANDNER



» Aufgrund des konzertierten wirtschaftspolitischen Gewichts in der Welt verhandeln die EU-Staaten stets auf Augenhöhe mit den globalen Schwergewichten USA und China, auf sich allein gestellt eine »Mission impossible.«

**Alois Maichel, Geschäftsführer und Gesellschafter der
SANDNER GmbH, Aschheim**

Gesundheit fördern

Mit der Agenda 2030 haben die Vereinten Nationen 17 Sustainable Development Goals (SDGs) verabschiedet, zu deren Erreichung Unternehmen beitragen können. Das dritte Nachhaltigkeitsziel lautet: Gesundes Leben für alle.

GABRIELE LÜKE

Gesundheit ist zwar nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts«, wird der Philosoph Arthur Schopenhauer zitiert. Die Vereinten Nationen (UN) sehen das ähnlich und erklären Gesundheit und Wohlergehen zum dritten ihrer 17 Sustainable Development Goals (SDG). Dabei umfasst die UN-Definition die physische und psychische Gesundheit von Menschen jedes Alters ebenso wie eine gesunde Lebensumwelt. Sie wendet sich daher auch gegen Erkrankungen, die durch die Verschmutzung von Wasser, Luft und Böden oder durch gefährliche Chemikalien hervorgerufen werden.

Grundsätzlich entwickelt sich die Weltgesundheit positiv. Nach Angaben der Weltgesundheitsorganisation (WHO) steigt die Lebenserwartung. Die Mütter- und Kindersterblichkeit sinkt. Infektionskrankheiten wie Aids, Malaria oder Tuberkulose sind immer besser unter Kontrolle. Zugleich entstehen mit Umweltverschmutzung, Klimawandel oder Bevölkerungswachstum neue Gesundheitsrisiken. Die WHO sieht außerdem in Stress eine der größten Gefahren für die Gesundheit. In Deutschland bestimmt der soziale Status Lebenserwartung und Gesundheit mit, so die Bundeszentrale für gesundheitliche

Foto: Maksim Pasko_Fotolia.com



Intakte Umwelt – auch sie beeinflusst die Gesundheit

Aufklärung in Köln. Sozial benachteiligte Gruppen haben ein zwei- bis dreifach höheres Risiko für Herzinfarkt, Schlaganfall oder chronische Krankheiten wie Diabetes. Sie sind laut Statistik anfälliger für Risikofaktoren wie Rauchen, Übergewicht oder Bewegungsmangel und zudem öfter von psychosozialen Belastungen betroffen.

Für Gerti Oswald, CSR-Verantwortliche der IHK für München und Oberbayern, ist klar, dass die Wirtschaft das SDG 3, das Ziel Gesundheit und Wohlergehen, umfangreich unterstützen kann und dies auch bereits auf unterschiedliche Art und Weise tut: Zum einen ist die Gesundheitswirtschaft in Bayern stark. Flankiert von renommierten Universitäten und Instituten, sitzen im Freistaat rund 43500 Gesundheitsunternehmen – vom Me-

dizintechnikhersteller über Pharmaziefirmen bis hin zu Privatkliniken. Gerade in München haben sich darüber hinaus zahlreiche Start-ups mit innovativen Lösungen etabliert. »Zum anderen tragen Unternehmen durch betriebliche Gesundheitsförderung zum Wohlergehen bei oder engagieren sich in Projekten oder Stiftungen«, ergänzt Oswald.

Vier Beispiele zeigen, wie Firmen konkret dazu beitragen können, das Ziel »Gesundheit und Wohlergehen« zu erreichen:

1. Betriebliches Gesundheitsmanagement einsetzen

»Die Mitarbeitergesundheit ist in unserem Leitbild verankert – und ein wichtiger Ausdruck unserer Fürsorge für die Beschäftigten«, betont Antje Wieser. Sie ist bei der iwis-Gruppe in München für betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM, siehe

Darum geht's

- ▶ Die Gesundheit hat sich grundsätzlich verbessert, neue Risiken entstehen etwa durch Umweltbelastung.
- ▶ In Deutschland ist Gesundheit auch vom sozialen Status abhängig.
- ▶ Firmen engagieren sich über betriebliche Gesundheitsförderung, Spenden oder als Teil der Gesundheitswirtschaft.



auch S. 56) verantwortlich. Regelmäßig sitzen Vertreter der Belegschaft, der Personalabteilung und der Arbeitssicherheit sowie die Betriebsärztin im Arbeitskreis Gesundheit zusammen. Sie analysieren zum Beispiel auf Basis von Mitarbeiterbefragungen die gesundheitlichen Bedürfnisse der Mitarbeiter und entwickeln entsprechende Angebote für sie. Dazu gehören Gesundheitstage, Führungskräfte sensibilisierung, gesundes Essen in der Kantine, Yoga, Firmenläufe, Fußballturniere, aber auch eine Sozialberatung.

2. Über eine Stiftung Gesundheit von Kindheit an fördern

Zum Selbstverständnis von Hans-Dieter Clevén (75), ehemaliger Vorstand der Metro AG, gehört es, sich für andere zu engagieren. Bereits seit 2004 widmet er sich intensiv seiner Stiftung. »Kinder und ihre Gesundheit liegen Hans-Dieter Clevén besonders am Herzen, sie zu fördern wurde daher unser Stiftungszweck«, erklärt Malte Heinemann (56), Geschäftsführer der Clevén-Stiftung Deutschland. So setzt die Stiftung auf die Initiative fit4future, die Kindern zwischen sechs und zwölf Jahren über den Schulunterricht spielerisch Freude an Bewegung, gesunder Ernährung und geistiger Leistungsfähigkeit vermitteln will. Mehr als 800 000 Kinder an 2700 Grund- und Förderschulen in Deutschland haben bislang davon profitiert. Beim

Wettbewerb step sammeln die Schüler einer Klasse mit Hilfe von Schrittzählern gemeinsam möglichst viele Schritte. Hier haben bereits 10 000 Schüler teilgenommen. »Der Wettbewerb step eignet sich auch hervorragend für Partnerschaften mit Unternehmen«, so Heinemann.

3. Entwicklungsländer mit Sachspenden unterstützen

Als Petra Göckel (53), Geschäftsführerin der Münchner ADJUVA Treuhand GmbH, Myanmar und andere asiatische Länder bereiste, erfuhr sie von Näherinnen, die ihre Arbeit verloren, weil sie schlecht sehen und die Nadelstiche nicht mehr sauber setzen konnten. Brillen gab es keine. Diese Schicksale ließen Göckel nicht mehr los. Sie fand mit dem Deutschen Blindenhilfswerk eine Organisation, die gebrauchte Brillen für Entwicklungsländer sammelt. Um mehr als ihre eigenen Altbrillen spenden zu können, startete sie einen Aufruf bei ihren Kunden, Geschäftspartnern und in ihren Netzwerken. »Wir bekamen so rund 300 Brillen zusammen«, sagt Göckel. »Und haben damit unseren kleinen Beitrag zu mehr Gesundheit in der Welt geleistet.«

4. Durch Umweltschutz für mehr Gesundheit sorgen

Luftverschmutzung und Lärmbelastung gehen in Städten oft mit gesundheitlichen

Beeinträchtigungen einher. Gregor Beiner (33), Geschäftsführer des mtz Münchner Taxi Zentrums, beobachtete diese Entwicklung mit Sorge. »Wir sitzen als Taxiunternehmen in einer Schlüsselposition und können dazu beitragen, die Situation zu verbessern«, befand er. So begann er 2008, seine Flotte auf alternative, emissionsärmere bis -freie sowie leisere Antriebe umzustellen: zunächst auf Hybrid, mittlerweile sind auch zehn Elektrofahrzeuge in seinem Bestand.

Allein der CO₂-Ausstoß von mtz sank damit seit 2008 um rund 60 Prozent. Die E-Mobilität habe sich weit fortentwickelt, sei eine gute Basis für umwelt- und gesundheitsorientierte Verkehrskonzepte und so entsprechend für mehr Lebensqualität in den Städten, betont Beiner: »Und nicht zuletzt profitieren auch unsere Fahrer gesundheitlich von weniger Lärm und Abgasen. Sie sind inzwischen zu begeisterten Multiplikatoren der E-Mobilität geworden.«

IHK-Ansprechpartnerin für die UN-Nachhaltigkeitsziele

Verena Jörg, Tel. 089 5116-1502
verena.joerg@muenchen.ihk.de

TÜV Rheinland IT-Forum 2019: Informations- und IT-Sicherheit.

Wie Sie Ihre Informationen und Daten im Zeitalter der Digitalisierung schützen.

Fachvorträge zu den Themen IT- / Datensicherheit, Cybersecurity, Digitalisierung, Verschlüsselung, „Arbeit 4.0“ und Künstliche Intelligenz.

- 23.05.2019
- TÜV Rheinland Akademie in München

Infos unter: 089 / 508083-74 oder www.tuv.com/seminar-31470

TÜV Rheinland Akademie – autorisierter Learning Partner von Microsoft, Oracle, Google und AWS.

Finden Sie Ihre passende Weiterbildung:

www.tuv.com/it-muenchen

 **TÜVRheinland®**
Genau. Richtig.

Mega-Markt im Web

Plattformen im Internet wachsen enorm. Zur Branche gehören nicht nur internationale Konzerne wie Amazon, Airbnb oder Alibaba. Auch oberbayerische Unternehmen sind mit dem Geschäftsmodell überaus erfolgreich.

JOSEF STELZER

Darum geht's

- Digitale Plattformen vermitteln online Produkte und Services, Nutzer profitieren von Auswahl und Kostenvorteilen.
- Die Plattformwelt bietet gewaltiges Wachstumspotenzial und wird von großen US-Konzernen dominiert.
- Bayerische Unternehmen sind mit B2B-Plattformen erfolgreich.

Einfacher geht's kaum. Ein Bauunternehmer braucht kurzfristig einen zusätzlichen Bagger? Kein Problem. Auf der Plattform klarx.de kann er das passende Gerät aussuchen, mieten und sich direkt an die Baustelle liefern lassen. Die im Herbst 2015 gegründete Münchner klarx GmbH hat ihre B2B-Plattform genau auf die Bedürfnisse der Baubranche zugeschnitten.

Mit wenigen Klicks mieten Firmen die benötigten Maschinen, wählen Liefermodalitäten und buchen Logistik- oder Entsorgungsleistungen für ihre Baustellen. Sie können online Versicherungsservices bestellen, Mietdokumente verwalten und damit personalintensive, zeitraubende Geschäftsprozesse automatisieren. Die Unternehmen sparen sich so langwierige Telefon- oder Onlinerecherchen und vermeiden Übertragungsfehler, weil der Datenaustausch vollelektronisch abläuft. Mittlerweile kann klarx über 200000 Maschinen verschiedener Hersteller vermieten: von Radladern über Gabelstapler bis zu Turmdrehkränen. Das Münchner Start-up kooperiert dazu bundesweit mit rund 4000 Baumaschinenmietparks. Das Potenzial ist groß. Seit Gründung bearbeitete klarx weit über 20000 Mietan-

fragen, der Kundenstamm hat sich in den vergangenen zwölf Monaten verdoppelt. Mitgründer Florian Handschuh (29) freut sich über den Erfolg: »Die unglaubliche Marktakzeptanz unserer Plattform bestätigt, dass die Baubranche nach effizienten Beschaffungskanälen verlangt.«

Die Plattformökonomie boomt weltweit. Die 60 wertvollsten Plattformen der Welt mit Amazon an der Spitze sind zusammen etwa sieben Billionen Dollar wert, errechnete der Internetexperte Holger Schmidt. Die zehn größten Plattformen aus den USA gewinnen jedes Jahr etwa 19 Prozent an Wert. Digitale Plattformen, die sich an Privatkunden richten, haben sich längst etabliert. Bekannte Beispiele sind neben Amazon der Wohnraumvermittler Airbnb, Ebay, die Streamingdienste Netflix und Spotify oder die App-Stores von Apple und Google. Aber auch im B2B-Geschäft, also im Geschäft zwischen Unternehmen, nut-

zen immer mehr Firmen die Vorteile der Plattformökonomie. Geschäftskunden bestellen beispielsweise Büro- oder Industriebedarf – von der Arbeitskleidung über Werkzeuge bis zu Computern. Dennoch kennen in Deutschland mehr als die Hälfte der Geschäftsführer und Vorstände von Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten Begriffe wie Plattformökonomie, Plattformmärkte oder digitale Plattformen nicht. Dies ergaben Umfragen des Digitalverbands Bitkom.

In die gleiche Richtung weist eine Studie der Beschaffungsplattform Mercateo Deutschland AG und der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig. Demnach wickeln hierzulande erst 34 Prozent aller Unternehmen die Beschaffung der sogenannten indirekten Güter, die nicht unmittelbar für die Produktion nötig sind, vom Feststellen des Bedarfs bis zur Zahlung komplett online ab. Je kleiner ein Betrieb ist, desto seltener kommen sol-

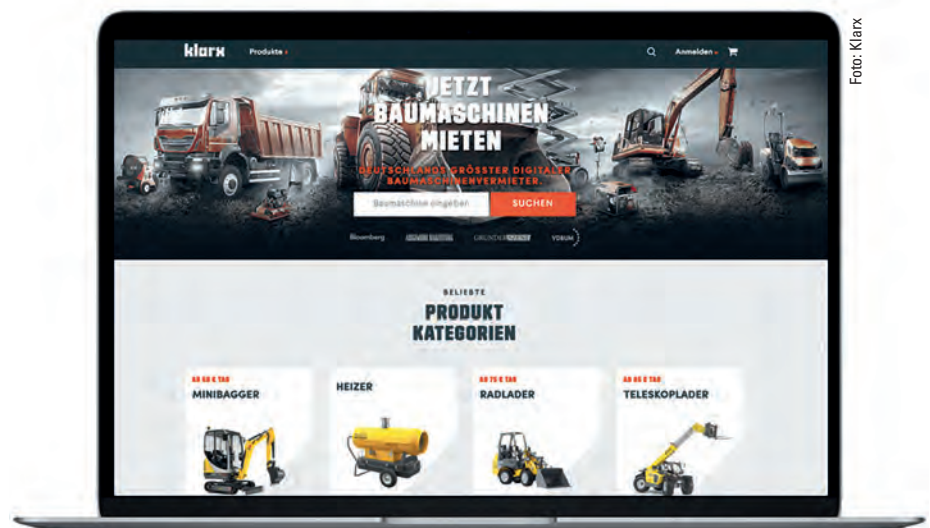
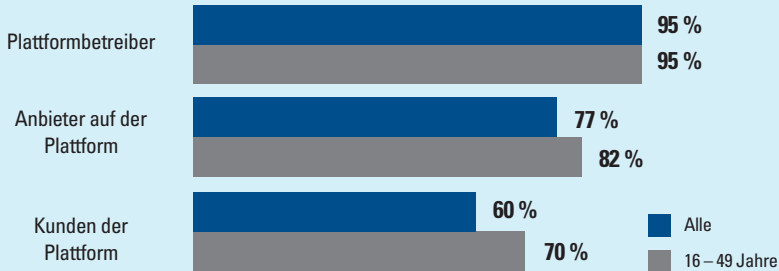


Foto: Klarx

Vom Bagger bis zur Hebebühne – B2B-Plattform für Baumaschinen (klarx)

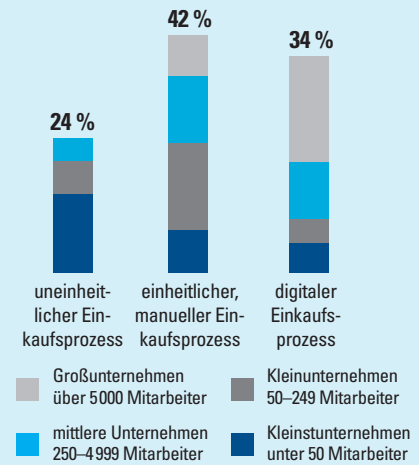
Ein Gewinn für Betreiber, Anbieter und Kunden

»Wer profitiert von digitalen Plattformen?«, wollte der Digitalverband Bitkom wissen. Die Befragten sahen Vorteile auf allen Seiten. (Mehrfachantworten)



Das Potenzial für digitale Angebote schätzen die Deutschen hoch ein (Grafik oben). In der Praxis ist allerdings noch Luft nach oben. Bei der Beschaffung nutzen zum Beispiel nur 34 Prozent der Firmen digitale Prozesse (Grafik rechts).

Wie die Beschaffung abläuft



che Methoden zum Einsatz (Grafik). Wer im Einkauf manuell vorgeht, verschenkt jedoch viel Geld. Der Studie zufolge sinkt der Aufwand bei der digitalen Beschaffung gegenüber dem rein manuellen Procedere von durchschnittlich fast drei Arbeitsstunden pro Bestellvorgang auf nur noch 90 Minuten. Auch die durchschnittlichen Prozesskosten – von der Bedarfsanforderung bis zum Bezahlen der Rechnung – gehen dank Digitalisierung drastisch zurück: von 115,28 Euro auf 67,94 Euro.

Starkes Wachstum

Mercateo in München ist einer der erfolgreichsten deutschen Plattformanbieter. Mehr als 21 Millionen Artikel von 16400 Herstellern sind dort für Geschäftskunden erhältlich. Täglich werden mehr als 7000 Bestellungen abgewickelt, Tendenz steigend. »Unsere Plattform ist seit Gründung im Jahr 2000 enorm gewachsen und europaweit der größte B2B-Marktplatz«,

sagt Mercateo-Vertriebsvorstand Bernd Schönwälder (49). Der Handelsumsatz summierte sich 2018 auf rund 285 Millionen Euro – mehr als doppelt so viel wie 2013. »Und wir werden weiterhin stark wachsen, da bin ich mir sicher.«

Für weiteren Schwung soll die 2017 gestartete B2B-Vernetzungsplattform Mercateo Unite sorgen. Dort können sich Lieferanten und Kunden individuell austauschen und beispielsweise produktspezifische Detailfragen klären. Auf Mercateo.com laufen die Geschäftsprozesse hingegen standardisiert ab. »Verkäufer und Einkäufer können zudem ihre eigenen Firmennetzwerke einbinden, sodass die Zahl der dort registrierten Firmen und das von ihnen getätigte Handelsvolumen künftig geradezu explosionsartig anwachsen dürften«, sagt Schönwälder.

Ein Selbstläufer ist die Plattformökonomie dennoch nicht. Vertriebsvorstand Schönwälder warnt vor der wachsenden

Marktmacht der großen Handelsplattformen, allen voran Amazon aus den USA und Alibaba aus China. Gerade für die innovativen, oft hochspezialisierten deutschen Mittelständler bestehe die Gefahr, dass sie auf den US-amerikanischen und chinesischen Marktplätzen ihre Stärken nicht richtig zur Geltung bringen könnten. Schönwälder mahnt: »Wir sollten jetzt die Gelegenheit beim Schopf packen und europäische B2B-Handelsplattformen aufbauen und stärken, zumal es hier noch gigantische Wachstumschancen gibt.« Ansonsten werde über kurz oder lang viel Wirtschaftsleistung aus Deutschland und Europa abfließen. ■

IHK-Ansprechpartner Plattformökonomie

Daniel Meyer, Tel. 089 5116-2024
daniel.meyer@muenchen.ihk

Julia Christiansen, Tel. 089 5116-1249
julia.christiansen@muenchen.ihk.de

»Wir werden weiterhin stark wachsen, da bin ich mir sicher.«

Bernd Schönwälder, Markt- und Vertriebsvorstand bei Mercateo



Foto: Mercateo

»Die Baubranche verlangt nach effizienten Beschaffungskanälen.«

Florian Handschuh, Mitgründer klarx



Foto: Jan van Zonigt



Der EU-Austritt Großbritanniens stellt Unternehmen vor einige Herausforderungen

Foto: tanaonte_Fotolia.com

Das **CHAOS** verhindern

Beim Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU ist vorerst vor allem eines klar: Die Geschäftsbeziehungen zu einem der wichtigsten Handelspartner Bayerns werden komplizierter. Höchste Zeit für Unternehmen, sich darauf einzustellen.

MECHTHILDE GRUBER

Weder die Europäische Union noch die Regierung in London wünschen sich einen No-Deal-Brexit. Doch auch wenn die letzte Entschei-

dung noch nicht gefallen ist*, bleibt der unregelmäßige Austritt Großbritanniens aus der EU noch immer das drohende Szenario: ein Austritt ohne Abkommen und damit ohne die erhoffte Übergangsphase bis mindestens Ende 2020. »Bis zuletzt bestehen jedoch noch Möglichkeiten, diesen Worst Case zu verhindern«, sagt Kristina Mader, IHK-Referentin für EU-Handelspolitik und zuständig für das Thema Brexit. Eine Fristverlängerung etwa um drei Monate über den 29. März hinaus wird das Problem aller Voraussicht nach jedoch nicht lösen und kaum etwas anderes als eine fortgesetzte Un-

sicherheit für Unternehmen mit sich bringen. Die Firmen sollten die Zeit nutzen, um sich auf einen unregelmäßigen Austritt einzustellen.

Seit dem Austrittsreferendum 2016 sind die Handelszahlen bereits deutlich zurückgegangen. Dennoch ist Großbritannien mit einem Handelsvolumen von rund 18 Milliarden Euro in 2018 noch immer der achtwichtigste Handelspartner Bayerns. Vor allem als Exportmarkt hat das scheidende EU-Mitglied für bayerische Unternehmen weiterhin einen hohen Stellenwert.

2018 wurden Waren im Wert von 12,8 Milliarden Euro aus Bayern in das Vereinigte

Darum geht's

- ▶ Mit dem Brexit müssen bayerische Firmen etwa bei Zoll, Steuern und Arbeitsrecht grundlegende Änderungen berücksichtigen.
- ▶ Betriebe können die Umstellung nutzen, um ihre Prozesse etwa in der Logistik zu überdenken.

Königreich exportiert – mehr als doppelt so viel, wie importiert wurde (5,5 Milliarden Euro). Diese Handelsbilanz macht deutlich, welche Herausforderungen auf Bayerns Unternehmen bei einem ungeordneten Brexit warten. »Wenn Unternehmen jetzt die richtigen Maßnahmen ergreifen, können sie auch in Zukunft gute Handelsbeziehungen mit ihren britischen Geschäftspartnern pflegen«, betont IHK-Expertin Mader.

Zoll und lange Lieferzeiten

Ohne gültiges Abkommen und damit ohne Übergangsphase bis 2020 verläuft der Handel mit dem Vereinigten Königreich ab dem Zeitpunkt des Austritts nur noch nach Regeln der Welthandelsorganisation WTO (World Trade Organization) – so wie mit anderen Drittstaaten ohne Abkommen wie etwa China. Zölle und Zollkontrollen werden eingeführt, wodurch Unternehmen mit mehr Bürokratie und höheren Kosten rechnen müssen. Lieferzeiten werden sich durch Staus und

Wartezeiten an den Grenzübergängen verlängern, vor allem auf Grund der notwendigen Zollkontrollen.

Eine Reihe neuer Aufgaben kommt vor allem auf Firmen zu, die mit Drittländern noch keine Erfahrung haben. Sie müssen sich mit dem Unionszollkodex auseinandersetzen und Export- und Importwissen für die nun notwendigen Zolldanmeldungen aufbauen.

Als Erstes müssen sie eine EORI-Nummer (Nummer zur Registrierung und Identifizierung von Wirtschaftsbeteiligten gegenüber der Zollverwaltung) beantragen und die richtige Warennummer für das jeweilige Produkt ermitteln. Diese Nummer gibt Auskunft über Zollsätze, aber auch über die für diese Ware nun gültigen Verbote, Ein- und Ausfuhrbeschränkungen sowie Genehmigungs- und Lizenzverfahren.

Bei Einfuhr wie Ausfuhr müssen die Waren beim Zoll angemeldet werden, in der Regel über das elektronische Zollsystem Atlas. »Zolldanmeldungen können, wenn man sie das erste Mal oder nicht sehr

oft macht, durchaus recht komplex sein«, sagt Johanna Wegner, IHK-Referatsleiterin Zoll. Wer die Expertise nicht selbst im Unternehmen hat, kann mit einem Zolldienstleister zusammenarbeiten. »Die Verantwortung bleibt allerdings im Unternehmen«, so die Zollexpertin.

Aber auch Unternehmen, die bereits Drittlandsgeschäfte machen, können und müssen sich auf einen harten Brexit vorbereiten. »Das Thema Warenursprung und Präferenzen ist hier ein besonderer Druckpunkt für die Firmen«, betont Wegner.

Die Europäische Kommission bleibt mit ihrem jüngst veröffentlichten Entwurf für Zollangelegenheiten im Falle eines harten Brexit bei ihrer Haltung, mit dem Stichtag Waren aus dem Vereinigten Königreich nicht mehr als EU-Waren zu betrachten. »Obendrein könnte der EU-Ursprung für vor dem Stichtag produzierte Waren bei Inanspruchnahme einer Präferenz von den Zollbehörden hinterfragt werden.«

Wegner rät daher, nicht nur entsprechende Nachweise wie Ursprungsnachweise



**JETZT INFORMIEREN AUF
MINI.DE/GEWERBEKUNDEN**

Fahrzeugdarstellung zeigt Sonderausstattung und abweichende Motorisierung.

CONNECTIONS SIND ALLES.

Mit MINI Connected haben Sie auch unterwegs Ihre Termine stets im Griff. Erreichen Sie dank Real Time Traffic Information, Connected Navigation Plus, 8,8"-Touchscreen, Sportsitzen, Klimaautomatik u.v.m. entspannt Ihre Ziele. Profitieren Sie dabei von den gewerblichen Sonderkonditionen und attraktiven Leasingraten bei Ihrem MINI Partner und informieren Sie sich über unsere vorteilhaften Versicherungsangebote.

Leasingbeispiel* von der BMW Bank GmbH:
MINI One Countryman mit Ausstattungspaketen Chili und Connectivity.

Anschaffungspreis netto	24.236,05 EUR
Leasingsonderzahlung	0,00 EUR
Laufleistung p. a.	10.000 km
Laufzeit	36 Monate
Sollzinssatz p.a.**	0,99 %
Effektiver Jahreszins	0,99 %
Gesamtbetrag netto	8.964,00 EUR
Monatliche Gesamtraten à netto	249,00 EUR

DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.



*Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Heidemannstr. 164, 80939 München; alle Preise exkl. 19 % MwSt; erhältlich bei allen Niederlassungen der BMW AG. Weitere attraktive Angebote erhalten Sie bei Ihrem MINI Vertragshändler. Die Kosten für Zulassung, Transport und Überführung erfahren Sie von Ihrem MINI Partner. Stand 03/2019. Angebot gültig für Gewerbetreibende und juristische Personen. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. **Gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit. Offizieller Kraftstoffverbrauch innerorts: 7,2 l/100 km, außerorts: 5,1 l/100 km, kombiniert: 5,9 l/100 km. Offizielle CO₂-Emissionen kombiniert: 134 g/km. Effizienzklasse: B. Die Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung ermittelt. Die Angaben sind bereits auf Basis des neuen WLTP-Testzyklus ermittelt und zur Vergleichbarkeit auf NEFZ zurückgerechnet. Bei diesem Fahrzeug können für die Bemessung von Steuern und anderen fahrzeugbezogenen Abgaben, die (auch) auf den CO₂-Ausstoß abstellen, andere als die hier angegebenen Werte gelten.

und Lieferantenerklärungen bereitzuhalten, sondern gerade Letztere zum Stichtag hin gegebenenfalls zu widerrufen. Insbesondere sei zu überprüfen, ob der britische Anteil an den Herstellungsprozessen zum Verlust von Präferenzen führen kann. »Der Brexit kann hier aber auch eine echte Chance bieten, andere europäische Bezugsquellen zu suchen und Lieferketten neu aufzustellen«, sagt Wegner.

Ein harter Brexit hat für den Handel auch steuerrechtliche Folgen. EU-Regelungen verlieren insbesondere im Bereich der Umsatzsteuer und bei den Gewinnsteuern ihre Gültigkeit. Lieferungen von Deutschland nach Großbritannien sind dann Ausfuhrlieferungen, die bei Vorliegen notwendiger Nachweise umsatzsteuerbefreit sein können. Dagegen wird für Importe von Lieferungen aus dem Vereinigten Königreich Einfuhrumsatzsteuer fällig.

Auch bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen rücken künftig die Regelungen für Drittländer in den Fokus. »Firmen müssen sich mit den nach dem Brexit abweichenden steuerlichen Regelungen auseinandersetzen und sollten externen Rat nicht scheuen«, sagt Martin Clemens, IHK-Referatsleiter Steuern und Finanzen.

Dazu hat der Bundestag ein Brexit-Steuerbegleitgesetz beschlossen, das rechtzeitig bis zum Austritt Großbritanniens in Kraft treten soll. Die notwendige Zustimmung des Bundesrats stand bei Redaktionsschluss noch aus. Durch das Gesetz sollen für Steuerpflichtige nachteilige Konsequenzen, die allein wegen des Austritts ausgelöst werden, vermieden werden. »Steuerpflichtige Unternehmen sollten die weiteren Entwicklungen genau beobachten«, rät Steuerexperte Clemens.

Wie für den Warenaustausch wird es auch bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen entscheidende Veränderungen geben, die allerdings noch nicht genau absehbar sind. Möglich ist, dass Unternehmen, die Dienstleistungen im Vereinigten Königreich erbringen, künftig mehr Zeit einplanen und mit höherem bürokratischem

Aufwand sowie Kosten rechnen müssen, etwa für Genehmigungsverfahren oder für die Anerkennung von Qualifikationen. Unternehmen, die Mitarbeiter für kurzfristige Tätigkeiten (bis zu drei Monate) entsenden, können jedoch kurz durchatmen: Das britische Innenministerium (Home Office) hat mitgeteilt, dass alle EU-Bürger auch nach dem 29. März 2019 im Falle eines No-Deal-Brexits zumindest für einen begrenzten Übergangszeitraum mit ihrem Personalausweis einreisen und kurzzeitig in Großbritannien arbeiten können.

Antrag per Smartphone

»Im Arbeitsrecht ist derzeit noch vieles unklar. Es gibt Absichtserklärungen, aber es fehlt an gesetzlichen Regelungen«, sagt Frauke Kamp, IHK-Expertin für Arbeits- und Sozialversicherungsrecht. Geregelt ist bisher etwa der Status für EU-Bürger und ihre Familien, die seit mindestens fünf Jahren in Großbritannien leben. Für sie hat die britische Regierung mit dem EU Settlement Scheme ein Antragsverfahren mittels Smartphone-App entwickelt, mit dem diese ein unbefristetes Aufenthaltsrecht erhalten können. Der Antrag muss spätestens bis Jahresende 2020 gestellt sein.

Keine Zeit zu verlieren haben die Inhaber einer britischen Limited mit Verwaltungssitz in Deutschland. Nach dem Brexit oder einer Übergangsphase wird eine britische Limited voraussichtlich als Personengesellschaft behandelt. Damit entfällt die beschränkte Haftung.

Das neue Umwandlungsgesetz der Bundesregierung erleichtert es Unternehmen zwar, sich in eine deutsche Rechtsform umzuwandeln oder zu verschmelzen. »Da der Wechsel jedoch immer noch schwierig, teuer sowie zeitaufwendig ist und es verschiedene Lösungsmöglichkeiten gibt, sollten sie sich umgehend beraten lassen«, sagt Rechtsexpertin Petra Busse, bei der IHK zuständig für Gesellschaftsrecht.

Ob harter Brexit oder geregelter Austritt mit Übergangsphase: In jedem Fall stehen die Firmen vor der Aufgabe, ihre

bewährten Handelsbeziehungen zu Großbritannien auf eine neue Basis zu stellen. »Viele bayerische Unternehmen sind stark international orientiert«, sagt Kristina Mader. »Sie können sich anpassen und mit Großbritannien so wie mit anderen Drittländern weiterhin gute Geschäftsbeziehungen haben.«

Prozesse hinterfragen

Für Unternehmen kann der Brexit deshalb auch eine Chance sein, bestätigt Jan Jörg Akkermann. Der 42-Jährige ist Prozessverantwortlicher Globale Logistik bei der Rational AG, einem Hersteller von Profiküchengeräten aus Landsberg, und zuständig für die Vorbereitungen auf den Brexit. »Wir haben den Brexit zum Anlass genommen, unsere heutigen Prozesse zu hinterfragen«, sagt Akkermann.

»Mit dem neu aufgebauten Auslieferungslager auf der britischen Insel verbessern wir künftig unseren Kundenservice, da wir die Lieferzeiten um bis zu zwei Drittel senken können.« Weitere Vorteile sieht der Manager in der kürzeren Prozesszeit etwa durch die Verringerung von Express- und Terminfrachten sowie in einer geringeren Retourenquote. Damit hofft das Unternehmen, auf künftige Entwicklungen gut vorbereitet und in Großbritannien weiter wettbewerbsfähig zu sein. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Brexit

Kristina Mader, Tel. 089 5116-1337
kristina.mader@muenchen.ihk.de

IHK-Service zum Brexit

Die IHK für München und Oberbayern berät Unternehmen bei Fragen rund um den Brexit und informiert über aktuelle Entwicklungen unter:

www.ihk-muenchen.de/brexit

Sie erreichen die Experten auch unter: brexit@muenchen.ihk.de sowie über die **Brexit-Hotline: 089 5116-1110**

Immobilienwirtschaft

Eckpunktepapier verabschiedet

Das Eckpunktepapier »Bauland mobilisieren« sowie die neue Stellplatzsatzung der Stadt Garching waren die Schwerpunkte der Sitzung des **IHK-Ausschusses für Immobilienwirtschaft**.

Aufgrund ihrer Planungshoheit sind die Kommunen die wesentlichen Akteure, um Bauland zu schaffen. Bund und Länder können durch geeignete Rahmenbedingungen unterstützen. Vor diesem Hintergrund hat der IHK-Ausschuss Immobilienwirtschaft ein Eckpunktepapier erarbeitet, das verschiedene Vorschläge zur Baulandmobilisierung enthält. Es wurde in der Sitzung verabschiedet.

»Ohne ausreichende Flächen kann weder Wohn- noch Gewerberman entstehen. Mit unserem Eckpunktepapier möchten wir

einen Beitrag zur Baulandmobilisierung leisten«, betonte der Ausschussvorsitzende Andreas Eisele.

Stellplatzsatzungen gehören zu den umstrittensten Themen in den Kommunen. Annette Knott, stellvertretende Geschäftsbereichsleiterin Bauen und Umwelt der Stadt Garching, erläuterte die seit November 2018 geltende Stellplatzsatzung in Garching. Ziel ist es, die geforderte Stellplatzanzahl bei Wohn- und Gewerbepunkten zu verringern. »Kommunale Stellplatzanforderungen werden zunehmend zu Kostentreibern bei der Schaffung von Wohn- und Gewerberman«, so Eisele. Die Stadt Garching reagiere auf das deutlich veränderte Mobilitätsverhalten.

www.ihk-muenchen.de/bauland



Peter Kammerer (stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer), Andreas Eisele (IHK-Ausschussvorsitzender), Annette Knott (Stadt Garching), Tina Emslander (IHK-Abteilungsleiterin) und Gastgeber Bernd Wegener (Versicherungskammer Bayern) (v.l.)

Zusammenarbeit

Neuer Unternehmerdialog

Der **IHK-Regionalausschuss Berchtesgadener Land** traf sich auf einer Sitzung zum Gedankenaustausch mit der lokalen Politik im Landratsamt von Bad Reichenhall. Landrat Georg Grabner (CSU) kündigte einen eigenen Unternehmerdialog an, der ein- bis zweimal jährlich stattfinden soll. Ein Vorschlag, den die Mitglieder im Ausschuss sehr gut aufnahmen.

Grabner betonte die Leistungen der regionalen Unternehmer, die Jobs und Ausbildungsplätze schaffen. Die Wirtschaft würde deshalb mehr Wertschätzung und Verständnis für die eigenen Belange in der Öffentlichkeit verdienen.

Einig waren sich alle Beteiligten, dass Kommunalpolitik und Unternehmen vom direkten Draht zueinander profitieren. Allerdings funktioniert der Austausch nicht in allen Gemeinden gleich gut. Dies ergab die Nachfrage der IHK-Regionalausschussvorsitzenden Irene Wagner bei den Unternehmen.

Wagner verwies auf die gemeinsamen Interessen von Politik und Wirtschaft. »Ob bezahlbarer Wohnraum, weniger Bürokratie



Hob die Leistungen der regionalen Wirtschaft hervor – Landrat Georg Grabner (2.v.l., vorne) mit Irene Wagner (Mitte), Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses Berchtesgadener Land

oder Breitbandausbau – wir sitzen alle im selben Boot«, sagte Wagner. »Deshalb ist ein regelmäßiger und vertrauensvoller Dialog in unserem gemeinsamen Interesse.«

www.ihk-muenchen.de/rosenheim

Ein Riesenrad für München

Foto: Maurer



Ab Mitte April wird in der Landeshauptstadt ein besonders großes Rad gedreht:
Das Hi-Sky München will sich im Werksviertel als spektakuläre Touristenattraktion
und Eventlocation etablieren.

EVA ELISABETH ERNST



Knapp 80 Meter hoch – das
Riesenrad im Werksviertel am
Ostbahnhof (Animation)

»Es war eine Mammutaufgabe, den Start von Hi-Sky binnen weniger Monate vorzubereiten.«

Arantxa Dörrié, Mitglied der Geschäftsleitung der Motorworld Group



Foto: Motorworld Group

»Wir haben rund zwei Jahre Zeit, um zu beweisen, dass unser Riesenrad eine Bereicherung für München ist.«

Christian Braun, geschäftsführender Direktor bei Maurer



Foto: Maurer

Ein knappes halbes Jahr vom Konzept bis zur Inbetriebnahme: Wohl keine der vielen Touristenattraktionen der bayerischen Landeshauptstadt entstand so schnell wie Hi-Sky München. Die Entscheidung, es im Werksviertel Mitte, am Standort des zukünftigen Konzertsaals aufzubauen, fiel erst im September vergangenen Jahres. Die Baugenehmigung wurde binnen zwei Monaten erteilt. Ende Dezember unterzeichneten die Projektpartner die letzten Verträge. Und nach neun Wochen Aufbauzeit werden die ersten Fahrgäste am 14. April in eine der 27 Großraumgondeln einsteigen und von dort aus den Blick über München und das Umland bis hin zu den Alpen genießen.

Hi-Sky wird mit seinen knapp 80 Metern Gesamthöhe weithin sichtbar sein. Ein weiteres Modell dieses Typs steht in Mexiko. Es hat es als weltweit größtes transportables Riesenrad sogar ins Guinness-Buch der Rekorde geschafft. Gebaut wurde es vom Münchner Stahlbauunternehmen Maurer SE. Christian Braun (59),

geschäftsführender Direktor bei Maurer, ist Initiator des Projekts.

Seit den 1990er-Jahren ist das Traditionsunternehmen Maurer, das weltweit über 1000 Mitarbeiter beschäftigt, nicht nur an spektakulären Bauprojekten beteiligt. Das Know-how rund um das Beherrschen und Lenken von Kräften und Bewegungen setzt es auch für den Bau von Riesenrädern ein. Zunächst handelte es sich dabei um Auftragsproduktionen.

Mittlerweile vertreibt Maurer diesen Teil der Produktpalette auch in Eigenregie. »In der Vergangenheit hatten wir immer wieder mal ein Riesenrad zur TÜV-Abnahme auf unserem Firmengelände am Frankfurter Ring aufgebaut«, sagt der Bauingenieur. »Das stieß jedes Mal auf viel Interesse und positive Resonanz. Daraus entstand der Gedanke, in unserer Heimatstadt München ein fest installiertes Riesenrad für Einheimische und Touristen zu bauen.«

Im März 2018 trug Braun seine Idee der Münchner Stadtverwaltung vor, die das Vorhaben grundsätzlich begrüßte. Schwierig erwies sich die Suche nach einem geeigneten Standort. Im Sommer kristallisierte sich das Gelände am Ostbahnhof, auf dem der neue Konzertsaal entstehen wird, als ideale Lösung heraus. »Entscheidend für die rasche Umsetzung unserer Idee war die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Werner Eckart und seinem Team vom Werksviertel Mitte«, betont Braun. Dass es durchaus eine Mammutaufgabe war, den Start von Hi-Sky binnen weniger Monate vorzubereiten,

bestätigt Arantxa Dörrié, Mitglied der Geschäftsleitung der Motorworld Group, die den Betrieb des Riesenrads übernehmen wird. Schließlich galt es nicht nur, rund zwanzig Mitarbeiter für Betrieb, Verwaltung und Marketing einzustellen und zu schulen. Auch das Betreiber- und Vermarktungskonzept musste binnen kürzester Zeit entwickelt und umgesetzt werden. Und das ist durchaus ambitioniert: Das Riesenrad wird an 365 Tagen im Jahr von 10 bis 22 Uhr in Betrieb sein. Je nach Drehgeschwindigkeit können pro Stunde bis zu 1300 Personen befördert werden.

Es soll nicht nur klassische Fahrten geben. »Wir bieten auch Erlebnisse wie Weißwurstfrühstück oder Meetings in der Gondel«, sagt Dörrié. Selbst Trauungen sollen im Hi-Sky München möglich sein. Und bei der »Fahrt mit Schuss« wird ein Cocktail oder ein Glas Champagner serviert.

Spezialisten für Erlebnisse

Erfahrungen mit Riesenrädern oder anderen Fahrgeschäften hat die Motorworld Gruppe bislang nicht. »Wir bringen jedoch Know-how rund um außergewöhnliche Erlebnisse, Catering und Möblierung mit und verfügen über ein gutes Netzwerk an erfahrenen Partnern«, sagt Dörrié.

Schließlich betreibt die inhabergeführte Unternehmensgruppe mit Sitz in Schemmerhofen unter anderem die Motorworld Erlebniswelten in Böblingen und im Rheinland. In München ist sie für die Veranstaltungshallen Zenith, Kesselhaus und Kohlebunker verantwortlich. In den arbeitsintensiven Wochen vor der Inbe-

Darum geht's

- Am 14. April 2019 startet das Riesenrad Hi-Sky im Werksviertel den Betrieb.
- Die Projektpartner rechnen mit jährlich 300000 Fahrgästen.
- Die Attraktion ist als Zwischennutzung bis zum Bau des neuen Konzertsaals auf dem Gelände konzipiert.

**Wir gestalten
Standorte
produktiver.**

Ganzheitlich planen und kostensicher bauen mit HP3



Mit unserem HP3 Stufenmodell unterstützen wir Sie sowohl bei der Realisierung neuer Büro- und Fertigungsstandorte als auch bei der Erweiterung und Optimierung gewachsener Werkstrukturen.

Das HP3 Stufenmodell basiert auf unserer über 60-jährigen Erfahrung im Industrie- und Gewerbebau, dem konsequenten Einsatz von BIM und einem kompletten Leistungsspektrum unter einem Dach:

- Fabrik- und Standortplanung
- Generalplanung und Architektur
- HLSE-Planung
- Projektmanagement und Bauausführung



hinterschwepfinger

Hinterschwepfinger Projekt GmbH
84561 Mehring bei Burghausen
Tel. 0 86 77-98 08 0
www.hinterschwepfinger.de

triebnahme des Riesenrads war Dörrié ausgesprochen froh über mittelständischen Pragmatismus und kurze Entscheidungswege bei der Motorworld Gruppe. So dauerte es nur zwei Tage, bis der Name und das Logo verabschiedet waren.

Zwischen den Jahren, am 28. Dezember 2018, ging die Website von Hi-Sky München online, parallel dazu wurde die Presse informiert. »Von da an erhielten wir jeden Tag Anfragen, obwohl wir zunächst noch keine Buchungsplattform in die Website integriert hatten«, sagt Dörrié. Dass nicht nur Privatleute Interesse zeigten, sondern auch wichtige touristische Akteure, allen voran Tourismus München, die Tourismusorganisation der Landeshauptstadt, sowie TIM, die Tourismus Initiative München, freut sie ganz besonders.

Dörrié will die Einheimischen ebenfalls für Hi-Sky begeistern: Wer belegen kann, dass er in der Landeshauptstadt wohnt, bezahlt für eine halbstündige Standardfahrt mit dem Riesenrad statt 14,50 Euro zwei Euro weniger. Diese Eröffnungsaktion gilt bis Ende September. »Darüber hinaus haben wir auch für Unternehmen, Senioren und Schulklassen attraktive Pakete geschnürt«, sagt Dörrié. Schließlich kalkulieren die Projektpartner mit jährlich 300 000 Fahrgästen. Das sind immerhin 800 Fahrten pro Tag. Dass dies durchaus realistisch ist, belegt das London Eye, das größte Riesenrad Europas, das seit der Inbetriebnahme im Jahr 2000 zu nahezu einhundert Prozent ausgelastet ist.

»Bis mit dem Bau des Konzertsaals begonnen wird, haben wir rund zwei Jahre Zeit, um zu beweisen, dass unser Riesenrad eine Bereicherung für München ist«, sagt Braun. Dörrié rechnet fest damit, dass das Riesenrad zu einer bekannten Münchner Attraktion wird. »Und wir hoffen natürlich, dass wir in dieser Zeit einen festen Standort für Hi-Sky München finden.« ■

hi-sky.de



Foto: Maurer

Die Gondeln bieten spektakuläre Aussicht



Gründer des Architekturdienstleisters
CSMM – Timo Brehme

Foto: Wolf Heider-Sawall

Früher warteten hier Fahrgäste auf ihre Züge. Jetzt stehen bunte Couchgarnituren vor Wänden mit Comic-Art und laden zum zwanglosen Austausch mit Kollegen ein. Und wo einst Bahnmitarbeiter hinter Schalterglas über Zugverbindungen informierten und Fahrkarten verkauften, finden in lichtdurchfluteter Umgebung Workshops und Meetings statt. Der 1964 stillgelegte Thalkirchner Bahnhof ist nicht mehr wiederzuerkennen. In dem fast 130 Jahre alten Backsteingebäude ist heute die Internetagentur Virtual Identity AG zu Hause.

Vor dem Einzug 2017 hatten die Agenturmitarbeiter mit dem Architekturdienstleister CSMM ausführlich diskutiert, wie ihre künftige Arbeitswelt aussehen sollte. »Wer im Thalkirchner Bahnhof nur die originellen Räumlichkeiten einer hippen Agentur vermutet, täuscht sich«, sagt Timo Brehme (52), Gründer des Architekturdienstleisters CSMM GmbH. »Vielmehr sind diese Räume das Ergebnis einer Vision, wie Arbeitskollegen effektiv und harmonisch zusammenarbeiten.« Brehme leitet gemeinsam mit Sven Bietau (47), Reiner Nowak (45) und Malte Tschörtner (39) das Unternehmen CSMM, das sieben Millionen Euro umsetzt.

Die Konzepte der vier Architekten und 60 Mitarbeiter sind preisgekrönt: Im Oktober 2018 wurde das Beratungs- und Architekturunternehmen für den neuen Thalkirchner Bahnhof sowie zwei weitere Projekte von einer internationalen Jury mit dem renommierten German Design Award ausgezeichnet. Mit attraktiven und nutzerfreundlichen Arbeitswelten quer durch alle Branchen hat sich CSMM weit über München hinaus einen Namen gemacht.

Neue Arbeitswelten

Mit anspruchsvollem Bürodesign motivieren Unternehmen qualifizierte Mitarbeiter und binden sie langfristig. Der Architekturdienstleister CSMM hat dafür interessante und preisgekrönte Konzepte entwickelt.

STEFAN BOTTLER

CSMM versteht sich als Full-Service-Dienstleister, der seine Kunden von der Planung eines neuen Standorts bis zum Einzug unterstützt. Jede Lösung müsse für viele Jahre Bestand haben, betont Brehme. »Die Geschäftsführung muss ein solches Vorhaben mit Mitarbeitern auf Workshops besprechen«, sagt der Büropionier. »Wir nehmen an diesen Terminen teil und planen dann das passende physische Umfeld für die Arbeitsweisen der Mitarbeiter.«

Gute Akustik, viel Tageslicht

»Jeder Arbeitnehmer muss bei seinem Arbeitgeber eine Atmosphäre vorfinden, die für Kreativität, Konzentration, Offenheit und Dialog sorgt«, sagt Brehme. Wichtig seien Innenräume mit guter Akustik und viel Tageslicht, die mit Bildern, Möbelstücken, Wandgestaltung, Bodenbelägen

und anderen Elementen ein Wohlfühlklima erzeugten. »Grundsätzlich sollte jeder Mitarbeiter 20 Quadratmeter Arbeitsplatz haben«, nennt Brehme als Faustregel.

Viele Unternehmen machen die Erfahrung, dass Investitionen in die Arbeitsumgebung gerade qualifizierte Mitarbeiter langfristig binden. Ein großer Pluspunkt, angesichts des Fachkräftemangels. So steigt die Nachfrage nach den Lösungen des Dienstleisters, der 2017 einen größeren Standort im Werksviertel am Münchner Ostbahnhof bezogen hat. »Für engagierte Arbeitgeber ist eine attraktive und nutzerfreundliche Bürogestaltung ein »Must-have« geworden«, so Brehme.

Aktuelle Umfragen stützen diese Beobachtung. Einer Studie des Berliner Co-working-Spezialisten Mindspace zufolge haben 14 Prozent der Arbeitnehmer schon einmal eine Anstellung abgelehnt, weil ihnen die Gestaltung ihres künftigen Arbeitsplatzes nicht zusagte. Über sechs Prozent haben aus diesem Grund sogar eine Stelle gekündigt. Von den Millennials, also den in den 1980er- bis 1990er-Jahren Geborenen, hat jeder Fünfte schon einmal auf eine Stelle verzichtet, weil ihm das Bürodesign zu dürrig war.

Dieser Trend hat auch den Kundenstamm von CSMM verändert. Zunächst nahmen vor allem internationale Unternehmen, die auf dem

deutschen Markt Fuß fassen wollten, Brehmes Dienstleistungen in Anspruch. Genau diese Zielgruppe hatte der Architekt auch im Blick, als er 2003 seine Firma Conceptsued, das Vorgängerunternehmen von CSMM, gründete. Als Partner für Architektur und Innenarchitektur bot Conceptsued einen Komplettservice an und entwickelte nicht nur Bürokonzeppte, sondern half auch bei der Auswahl des Objekts und beim Um- und Einzug.

Seit 2015 fragen zunehmend bereits ansässige Unternehmen wie Airbus, Allianz, BMW, Siemens und VW solche Lösungen nach. »Während der letzten drei Jahre sind wir sprunghaft gewachsen und haben in Düsseldorf, Frankfurt und Berlin Standorte eröffnet«, sagt Brehme.

Er und seine Partner schlossen daher Anfang 2018 Conceptsued mit dem Schwesterunternehmen Modal M (Services für Vermieter und Entwickler) zusammen. Unter dem neuen Namen CSMM, der sich aus den Anfangsbuchstaben der Vorgängerfirmen zusammensetzt, will sich das Unternehmen vorsichtig in neue Märkte hineintasten. Gegenwärtig arbeitet CSMM an der Umwandlung einer Büroimmobilie in ein Hotel. Für die Zukunft kann Brehme sich vorstellen, extrem flexible Neubauten zu entwickeln. Sie könnten für jeden Mieter maßgeschneiderte Bürokonzeppte ohne größere Umbauten möglich machen.

www.cs-mm.com

Darum geht's

- Firmen investieren mehr in attraktive Arbeitsumgebungen – auch weil Fachkräfte zunehmend darauf achten.
- Der Architekturdienstleister CSMM profitiert von diesem Trend.
- Er trifft mit Konzepten für inspirierende Arbeitswelten auf steigende Nachfrage.

Eine sichere Geschäftsidee

Uniscon hat sich erfolgreich als Anbieter von technischen Lösungen etabliert, mit denen sich Unternehmen sicher im Internet bewegen können.

Die Basis für das enorme Wachstum: ein Umbau des Geschäftsmodells.

STEFFI SAMMET

Die Zahlen sind erschreckend: Sieben von zehn Industrieunternehmen wurden in den vergangenen zwei Jahren Opfer von Datenklau, Industriespionage oder Sabotage. Zu diesem Ergebnis kam der Digitalverband Bitkom 2018 in einer Studie. Ralf Rieken, Gründer des Start-ups Uniscon GmbH, kennt diese Zahlen bestens, beim Thema Sicherheit im Internet macht dem promovierten Ingenieur keiner etwas vor.

Spricht Rieken über typische Risiken im Netz, verrät nur das Blitzen seiner Augen, wie viel Freude ihm dieses Thema macht. »Wenn Unternehmen Daten in die Cloud transportieren und dort speichern, geht das bei vielen Lösungen verschlüsselt«, erklärt er. Sobald aber Daten in der Cloud verarbeitet würden, sei das eine sehr sensible Phase, weil die Daten dann unverschlüsselt sind. »In diesen Momenten kommt der Betreiber der Cloud ran – und das ist ein großes Problem für die Unternehmen.«

Um solche Risiken zu beseitigen, gründete Rieken gemeinsam mit den beiden Diplomingenieuren Hubert Jäger und



Foto: natali_mis_Fotolia.com

Sicher in der Cloud – Uniscon entwickelt Technologie, die Daten und Verbindungsinformationen schützt

Darum geht's

- ▶ Uniscon hatte sein Angebot ursprünglich für Privatleute konzipiert.
- ▶ Es zeigte sich, dass der Bedarf bei Unternehmen viel größer ist.
- ▶ Uniscon änderte daraufhin sein Geschäftsmodell und wächst seither rasant.

Arnold Monitzer Uniscon. Das Münchner Unternehmen ist darauf spezialisiert, technische Lösungen zu entwickeln, die es den Nutzern erlauben, sich sicher und frei im Internet zu bewegen. Zum Kundenkreis zählen neben kleinen und mittelständischen Firmen in ganz Europa auch internationale Konzerne. »In den USA und in Australien haben wir ebenfalls einige Kunden«, ergänzt Rieken.

Die drei Gründer bewiesen Weitsicht: »Es ist schnell klar gewesen, dass Vertrauen im Internet, also Cloud Com-

puting und Services rund um Software, Geschäftsbereiche der Zukunft sind«, sagt Rieken, der viele Jahre für Siemens in den USA arbeitete.

Mit einer kleinen Gruppe von Entwicklern machte sich das Trio ab Ende 2009 daran, die Sealed Cloud zu entwickeln – eine Technologie, die sicherstellt, dass die Daten und Verbindungsinformationen während der Bearbeitungsprozesse geschützt sind. »Weder Betreiber noch Administratoren können in dieser Cloud auf die Daten zugreifen – nur der Nutzer selbst«, erklärt Rieken. Zudem verbessert die Technologie, die

Betreiber von Rechenzentren einsetzen, das Sicherheitsniveau für alle Anwendungen, die auf der Sealed Cloud aufbauen: Eine der Anwendungen ist der Webdienst iDGARD für Datenaustausch, Teamzusammenarbeit und Datenräume, den Uniscon betreibt. Sie wird aber auch für datenschutzkonforme Big-Data-Analysen oder die versiegelte Verarbeitung beliebiger Anwendungen eingesetzt.

Im Herbst 2010 trafen Rieken, Jäger und Monitzer eine weitere wichtige Entscheidung: Sie nahmen an einem Förderwettbewerb des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) zur Trusted Cloud teil. Dieses Programm sei »wie für Uniscon gemacht gewesen«, sagt Rieken. Mit dem Fraunhofer Institut AISEC in Garching und dem Unternehmen SecureNet gründeten sie ein Konsortium. Sie überzeugten die Juroren und setzten sich gegen mehr als 100 andere Bewerber durch.

Die Förderung war der Durchbruch: Zum einen übernahm das Ministerium drei Jahre lang 50 Prozent der projektbezogenen Entwicklungskosten für die Sealed-Cloud-Technologie. Zum anderen hatte Uniscon die Möglichkeit, sich während der CeBIT am Stand des BMWi zu präsentieren. Zu diesem Zeitpunkt tüftelten etwa 20 Entwickler an den technischen Lösungen. Bis dato hatten die Münchner ihre Idee nur für das Privatkundengeschäft ausgelegt. Als jedoch immer mehr Nachfragen kamen, ob es die Sealed Cloud nicht auch für Firmen gebe, entschlossen sich die Gründer zu einem radikalen Schritt: »Wir bauten den Dienst um und konzentrierten uns nur noch auf den Bereich Unternehmen.«

»Wir bauten den Dienst um und konzentrierten uns nur noch auf den Bereich Unternehmen.«

Ralf Rieken, Gründer von Uniscon

Im Juni 2013 stellte Uniscon eine rudimentäre Version der Sealed Cloud für Unternehmen vor. Im Sommer gewann das Start-up bereits einen der Top-Wirtschaftsprüfer Deutschlands als Kunden – und läutete damit eine Entwicklung ein, die bis heute ungebrochen anhält: »2013 verzeichneten wir einen sehr kleinen Umsatz«, zählt Rieken auf. 2014 hatte sich der Umsatz verzehnfacht. In den Jahren 2015 bis 2017 wuchs das Unternehmen jeweils um mehr als 100 Prozent jährlich. Auch 2018 ging das Wachstum rasant weiter. Ein glücklicher Zufall kam Rieken & Co. in puncto Exit für die Geldgeber von Uniscon 2016 zu Hilfe. »Die Investoren stammten überwiegend aus dem Familien- und Freundeskreis oder waren Geschäftspartner von uns. Da ist schon ein gewisser persönlicher Druck vorhanden, weil man den Leuten auch in zehn Jahren noch in die Augen schauen will«, gibt Rieken zu. Als er auf einem Event in Darmstadt dem Geschäftsführer des TÜV Hessen, einer Tochter der TÜV SÜD AG, die Uniscon-

Lösungen vorstellte, stieß er auf große Begeisterung. Der TÜV SÜD brauchte für seine Digitalstrategie hochsichere Plattformen.

Knapp zwei Wochen später saß Rieken einem Vorstand des TÜV SÜD gegenüber und hörte erstaunt, dass man sich über eine Akquisition unterhalten wolle. Seit Ende Juli 2017 ist Uniscon nun eine Tochter des TÜV SÜD. »Der TÜV SÜD öffnet uns zusätzliche Türen zu Kunden und beschleunigt viele Entwicklungsthemen stärker, als wir es mit eigener Kraft geschafft hätten.«

Rieken geht davon aus, dass sich der Kundenkreis von Uniscon in den nächsten Jahren weiter stark vergrößern wird. Der Markt warte auf technische Lösungen zur Absicherung unternehmenskritischer Daten und Anwendungen. Rieken ist sich sicher: »Die Basis, warum Unternehmen gerade uns in diesem Punkt vertrauen können, haben wir in den vergangenen Jahren erfolgreich gelegt.«

www.uniscon.de



Entwurf: Christian Klessinger, Attenkirchen . Ausführung: Laumer Komplettbau . Foto: Sascha Kleitzsch

SCHLÜSSELFERTIGER GEWERBEBAU

**Planungssicherheit von Anfang an.
Aus der Erfahrung von über 60 Jahren.**

Aus unserer Referenzliste:

Betriebsgebäude

Konstruktion aus Stahlbetonfertigteilen

Laumer Komplettbau GmbH
Bahnhofstr. 8 . 84323 Massing
Tel.: 08724/88-0 . www.laumer.de



Wenn der Onlineshop dem Laden hilft

Mit derzeit 24 Filialen in Bayern ist Spielwaren Krömer auf straffem Wachstumskurs in einem hart umkämpften Markt. Der Fokus liegt im stationären Handel, für dessen Erfolg der Shop im Internet ein unverzichtbarer Baustein ist.

— EVA ELISABETH ERNST —



»Der Onlineshop ist unser
digitales Schaufenster«
– Christian Krömer,
Spielwaren Krömer

Dass der Onlineshop der Spielwaren Krömer GmbH & Co. KG 2018 erstmals die Gewinnzone erreichte, freut Christian Krömer sehr. Schließlich ist der gelernte Informatikkaufmann für die Internetaktivitäten des Familienunternehmens verantwortlich. »Das wichtigste Ziel unseres Onlineshops ist allerdings nicht die Gewinnerzielung, sondern die Unterstützung unserer Filialen«, betont der 35-Jährige. »Der Shop ist im Grunde unser digitales Schaufenster und Werbeträger.« Diese Funktion erfüllt er offenbar gut: Mit den Umsätzen im Internet wuchs gleichzeitig das stationäre Geschäft. Mittlerweile betreibt Krömer bayernweit 24 Ladengeschäfte.

Das Unternehmen wurde 1984 von Sylvia und Jürgen Krömer in Schrobenhausen gegründet. 1999 eröffneten sie die erste Filiale in Aichach. 2004 trat Christian Krömer ins Familienunternehmen ein, ein Jahr darauf sein Bruder Daniel (33). »Unsere Eltern hatten zu diesem Zeitpunkt bereits erkannt, dass wir wachsen müssen, um im hart umkämpften Spielwarenmarkt, der von großen Herstellern und Handelsketten dominiert wird, bestehen zu können«, erinnert sich Christian Krömer.

2005 eröffnete das Unternehmen daher weitere Filialen und den ersten Onlineshop, der zwei Jahre später wieder aus dem Netz genommen wurde. »Der Ertrag stand nicht im Verhältnis zum Aufwand«, erinnert sich Krömer. Bereits damals setzte die Firma online die gleichen Preise an wie in den Läden. »Vor zehn, zwölf Jahren spielte der Preis im Onlinehandel die Hauptrolle«, sagt Krömer. »Zudem erwarteten wir, dass der Onlineshop den stationären Handel ersetzen würde. Das war ein großer Fehler.«

teten die Kunden damals noch nicht, dass ein klassischer Einzelhändler im Internet vertreten ist.

Das hat sich mittlerweile geändert. Krömer spricht von einem »gewissen Zwang, als Händler heute auch online präsent zu sein«. 2016 eröffnete er daher erneut einen Onlineshop, den die Kunden jedoch nicht nur als Einkaufsstätte, sondern zusätzlich als Informationsquelle nutzen. Dort können sie sehen, welche Produkte in jeder einzelnen Filiale verfügbar sind. Sie können Geschenkgutscheine ausdrucken, an Aktionen teilnehmen und werden über Events in den Filialen informiert.

»Uns ist eine möglichst nahtlose Verknüpfung der Kanäle wichtig«, sagt Krömer. »Die wichtigste Voraussetzung dafür bildet ein leistungsfähiges Warenwirtschaftssystem mit Bestandsmanagement.« Auch beim zweiten Anlauf im Internet bildeten die Produktdaten die größte Herausforderung. Schließlich umfasst das Onlinesortiment rund 16000 Artikel. Die Hersteller stellen zwar Bildmaterial und Produkttexte zur Verfügung. Dennoch ist die Integration online aufwendig. Krömer beauftragte damit einen externen Dienstleister.

Die Mitarbeiter vorzubereiten war die zweite große Herausforderung. Lange vor dem Start stellte Krömer einen Arbeitskreis zusammen, an dem neben den Geschäftsführern fünf Mitarbeiter verschiedener Filialen, Hierarchiestufen und Altersklassen teilnahmen. »Da haben wir alle Prozesse gemeinsam durchgespielt«, sagt Krömer. »Zudem war es uns wichtig, jedem unserer 120 Mitarbeiter klarzumachen, dass kein einziger Kunde verärgert werden darf, weil das umgehend zu einer schlechten Onlinebewertung führen kann – und die ist für jedermann zu sehen und bleibt quasi ewig im Netz.«

Darum geht's

- Krömer startete seinen Onlineshop, um das Filialgeschäft zu unterstützen.
- Der Webshop bietet daher Informationen aus den Läden, etwa über Veranstaltungen oder Produktverfügbarkeit.
- Pragmatisch: Digitalaffine Mitarbeiter kümmern sich um Social Media.

Ungewohnt war anfangs die notwendige Erreichbarkeit jenseits der Ladenschlusszeiten – vor allem mit dem selbst gesteckten Anspruch, auf Kundenanfragen schnell zu reagieren. »Am Wochenende habe ich die Anrufe von Onlinekunden zunächst auf mein Privattelefon umgeleitet«, berichtet Krömer.« Mittlerweile übernehmen Mitarbeiter diesen Bereitschaftsdienst.

Pragmatische Strategie

Ähnlich unkompliziert ging Krömer bei Social Media vor: »Einige besonders onlineaffine Mitarbeiter schlagen Themen für unsere Facebook- und Instagramprofile vor. Wir wählen aus, was uns passend erscheint, und der Mitarbeiter erhält bei Veröffentlichung einen Bonus.« So kommen wöchentlich drei bis fünf Posts zustande. Darüber hinaus verschickt das Unternehmen monatlich einen E-Mail-Newsletter.

Am Prinzip, online und stationär die gleichen Preise anzusetzen, hält Spielwaren Krömer fest. »Auf etwaige Preiskämpfe wollen wir uns nicht einlassen. Es gibt immer einen, der noch billiger anbietet.« Dennoch erwirtschaftet der Onlineshop so viel Umsatz wie eine durchschnittliche Filiale. Dabei sind die Grenzen zwischen online und stationär fließend. »Sowohl die Kunden als auch wir denken nicht mehr in Kanälen«, sagt Krömer. Manche Verbraucher informieren sich online und kaufen im Laden. Andere wählen Produkte in einer Filiale aus und bestellen im Onlineshop. Sperrige Artikel wie Trampoline gehen mitunter direkt vom Hersteller an den Kunden. Dieses Drop-Shipment-Verfahren spart nicht nur Zeit, sondern zudem Versand- und Lagerkosten. Grundsätzlich werden die Onlinebestellungen aus dem Zentrallager in Schrobenhausen geliefert. »Da unsere Bestände aber auf die Filialen

verteilt sind und wir die bestellte Ware möglichst schnell zum Kunden bringen möchten, schicken wir auch direkt aus den Filialen«, so Krömer.

Seiner Meinung nach ist der stationäre Handel trotz steigender Onlineumsätze noch lange nicht am Ende. »Wir müssen heute nur deutlich mehr tun als noch vor zehn Jahren – und Internet plus Onlineverkauf spielen dabei eine wichtige Rolle.« ■

spielwaren-kroemer.de

M ein Partner
für erfolgreiche
Kommunikation

**Festnetz, Internet, Vernetzung und
Rechenzentrum aus einer Hand.**

Niederlassung München
Frankfurter Ring 158
80807 München
Tel.: 0800 7767887
geschaeftskunden@m-net.de

m-net.de/profi

**Informieren
Sie sich
jetzt!**



m-net
Mein Netz

PRO & CONTRA Arbeitgeber-Awards

Die Anbieter von Arbeitgeber-Awards versprechen, dass Firmen mit einer Teilnahme ihr Image als attraktive Arbeitgeber stärken können. Helfen solche Auszeichnungen tatsächlich im Wettbewerb um die begehrten Fachkräfte? Zwei Meinungen.



Gerade am Standort München mit aktuell nahezu Vollbeschäftigung ist der War of Talents besonders ausgeprägt. Um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und sich positiv von Mitbewerbern abzugrenzen, sind Arbeitgeber-Awards immer eine ernsthafte Überlegung wert. Wichtig ist hierbei jedoch, sich nicht willkürlich an möglichst vielen Ausschreibungen zu beteiligen. Es sollten vielmehr Awards sein, die mit der Unternehmensphilosophie konform gehen und die zur Profilschärfung beim Employer Branding beitragen.

Darum haben wir in den vergangenen Jahren stark auf das Thema »Familienfreundlichkeit« gesetzt. Heute halten wir es allerdings nicht mehr für zeitgemäß, sich zu sehr mit diesem Thema zu schmücken. Es ist für Arbeitgeber vielmehr ein Muss, für ein familienfreundliches Umfeld zu sorgen.

So haben wir Homeoffice-Lösungen schon lange praktiziert, bevor sie von Unternehmen als wichtiges Tool zur Mitarbeiter-

bindung erkannt wurden. Zudem zeichnen uns besonders die Förderung von Frauen in Führungspositionen, aber auch die Flexibilisierung von Arbeitszeiten aus.

Den Anreiz, sich mit den genannten Qualitätsmerkmalen bei Arbeitgeber-Awards zu bewerben, bildete zur damaligen Zeit auch nicht allein die Aussicht auf ein möglichst effektives Employer Branding. Vielmehr war es unser Ziel, anderen Firmen als Role Model zu dienen, die den Austausch mit uns suchen und denen wir Inspiration und Denkansätze vermitteln können.

Haben uns die Arbeitgeber-Awards in puncto Mitarbeitergewinnung geholfen? Sie waren in den vergangenen Jahren definitiv hilfreich dabei, unsere Arbeitgebermarke zu stärken, Bewerbern Orientierung zu geben und ihnen ein gutes Gefühl zu vermitteln, wenn Familienfreundlichkeit für sie ein ausschlaggebendes Kriterium bei der Arbeitgeberwahl darstellte.

Zukünftig werden es daher zwar andere, aber definitiv wieder zu uns passende Arbeitgeber-Awards sein, denen wir unsere Aufmerksamkeit schenken und mit denen wir uns zukunftsorientiert und nachhaltig positionieren wollen.



Foto: Wilde & Partner

Marion Krimmer, Geschäftsführerin der PR-Agentur Wilde & Partner Communications GmbH

Wilde & Partner gehört zu den führenden Kommunikationsagenturen in Deutschland und versteht sich als Spezialist für die nachhaltige Positionierung von Marken und Unternehmen. Die Münchner Firma beteiligte sich in den vergangenen Jahren gezielt bei Awards rund um das Thema Familienfreundlichkeit und erhielt unter anderem 2016 den Preis »Erfolgreich.Familienfreundlich« als eines der 20 familienfreundlichsten Unternehmen in Bayern.



Foto: tverdonlib_Fotolia.com

Arbeitgeber-Awards sind aus unserer Sicht keine belastbare Größe, auf deren Basis sich Mitarbeiter gewinnen lassen. Das liegt zum einen daran, dass uneinheitliche Kriterien keine präzise Werthaltigkeit der Aussagen liefern. Zum anderen ist es kritisch zu bewerten, wenn beteiligte Unternehmen für das Verfahren und die Veröffentlichung zur Kasse gebeten werden.

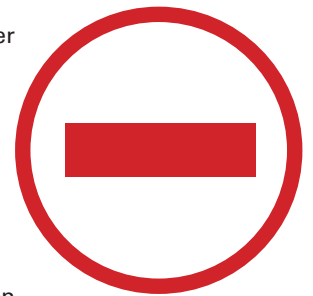
Ein Award und das damit verbundene Logo allein sagen nichts über ein Unternehmen und seine Arbeitgeberqualitäten aus. Sie sind wie ein leeres Blatt Papier. Daraus entsteht jedoch eine Chance für die Unternehmen, indem sie dieses Papier mit ihrem Verhalten, ihren Werten und ihrer Kultur beschreiben. Bewerber verstehen es inzwischen sehr gut, entsprechende Zeichen zu deuten und zwischen den Zeilen zu lesen. Die Mehrheit von ihnen wird daher kritisch hinterfragen, was es mit dem Award auf sich hat – und was er tatsächlich aussagt.

Weil bei der Darstellung von Unternehmen auf dem Bewerbermarkt heute mehr denn je eine starke Profilierung gefragt ist, können Firmen Awards und Awardgewinner allerdings sehr gut

als Orientierungshilfe nutzen, wo der eigene Weg hinführen soll. Es ist legitim, sie als Benchmark oder Quelle der Inspiration zu nutzen; als Best Practice allerdings taugen sie wenig, dafür fehlt es an der Messbarkeit möglicher Erfolge.

Worauf es bei einer wirkungsvollen Ansprache von Fach- und Führungskräften ankommt, ist heute weniger ein preiswürdiges Image. Was zählt, sind konkrete stellenspezifische Aussagen, ein klares Bild von den Aufgaben und prompte Kommunikation.

Wenn sich jemand die Frage stellt: »Sollten Arbeitgeber die Energie und die Kreativität, die sie für Award-Bewerbungen aufwenden, lieber in etwas anderes investieren?«, dann lautet meine Antwort definitiv »ja«. Jeder Cent, den man nicht für einen Award, sondern für die Mitarbeiter ausgibt, macht sich bezahlt. Menschen zuerst!



Lisa Mellinghoff, Geschäftsführerin der Suiteandco GmbH

Der Münchner Dienstleister Suiteandco unterstützt Unternehmen dabei, neuen Mitarbeitern den Wechsel in ihr künftiges Umfeld möglichst leicht zu machen. Als sogenannte Relocation-Agentur sucht Suiteandco zum Beispiel die passende Immobilie für einen Mitarbeiter, richtet sie ein, organisiert den Umzug, hilft bei der Kindergarten suche oder bei Behördengängen.



Foto: Suiteandco GmbH

Nächster Halt: Ausbildung

Der Ausbildungsbus bringt Schüler und Unternehmen in der Region München zusammen. Mit konkreten Einblicken werben die Betriebe für die berufliche Ausbildung.

ULRICH PFAFFENBERGER

Darum geht's

- Der Ausbildungsbus kombiniert Firmenbesuche mit Workshops.
- Die Tour weckt Interesse für berufliche Ausbildung und Firmen.
- IHK-Regionalausschuss München (Landkreis) und Landratsamt München arbeiten dabei zusammen.

Was, schätzt ihr, ist die Einrichtung dieses Zimmers wert?« Die gut 15 Schüler, die sich um das Himmelbett in der Juniorsuite des Brauereigasthofs Hotel Aying gruppiert haben, rätseln. Vor einer halben Stunde sind sie mit dem Ausbildungsbus hier angekommen. Jetzt folgen sie Corina Bräuer, der Personalchefin des Unternehmens, auf einer Führung durchs Haus. Die Frage macht sie ratlos. Endlich fasst sich einer ein Herz und murmelt: »20000 Euro?« Eine andere geht noch eine Nummer höher: »50000 Euro?« Bräuer hebt die Schultern: »Da könnt ihr ruhig auf Faktor fünf gehen: 250000 Euro ist dieses Zimmer mit Bad und allem Drum und Dran wert.« Ungläubiges Staunen ringsum. Darauf folgt die logische Nachfrage: »Was kostet dann eine Übernachtung?« Über die Antwort »um die 300 Euro« wundert sich dann niemand mehr. Es gehört mit zum Konzept des Projekts »Nächster Halt: Zukunft! Mit dem Bus zu



Foto: Landratsamt München

Aufmerksame Besucher – Schüler in der Werkstatt bei Auto Schmid in Höhenkirchen

Arbeitgebern der Region«, dass sich die Fachkräfte von morgen ein Bild von möglichen Arbeitgebern machen können. Das Landratsamt München und der IHK-Regionalausschuss München (Landkreis) haben den Ausbildungsbus ins Leben gerufen, um Schüler und Unternehmen aus dem Landkreis zusammenzubringen. Fehlender Nachwuchs in vielen Ausbildungsberufen stellt die Betriebe im Landkreis München vor große Herausforderungen. »Wir können gar nicht früh genug damit beginnen, jetzt dieser Entwicklung etwas entgegenzusetzen. Ein Ballungszentrum wirtschaftlicher und wissenschaftlicher Stärke, wie es der Landkreis München ist, ist auf kluge, junge Köpfe angewie-

sen«, sagt Landrat Christoph Göbel (44). Bereits jetzt liege die Zahl der fehlenden Fachkräfte im hohen fünfstelligen Bereich. »Indem wir ein zentrales Bildungsmanagement im Landkreis etabliert haben, haben wir die entsprechenden Rahmenbedingungen dafür geschaffen. Mit den Ausbildungsbussen setzen wir das Ganze nun konkret in der Praxis um«, so Göbel. An der Premierenfahrt des Ausbildungsbusses Mitte Februar nahmen 34 Schüler der Realschule Neubiberg und des Gymnasiums Höhenkirchen-Siegersbrunn teil. Aufgeteilt in zwei Touren, besuchten sie jeweils drei Unternehmen. Tour 1 führte zu Isarland Biohandel GmbH (Taufkirchen), Brauereigasthof Hotel Aying und Fritzmeier

Gruppe (Großhelfendorf). Tour 2 machte Stopp bei Auto Schmid, Devey Senf & Feinkost und den NH Hotels. Vor, während und im Anschluss an die Tour fanden Workshops der Akademie für Philosophische Bildung und WerteDialog statt, in denen sich die Jugendlichen ausführlich mit dem Einstieg ins Berufsleben befassten, mit ihren Vorstellungen von Arbeitsplatz und Arbeitgeber, ihrer eigenen Rolle und den Erwartungen an sie.

Die Gruppe in Aying zum Beispiel sitzt nach der Besichtigungstour in den gemütlichen Sesseln der Bibliothek zusammen. Jeder hat ein Alphabet vor sich liegen und soll zu allen Buchstaben Eigenschaften, Werte, Fähigkeiten und Erwartungshaltungen notieren, die nach seiner Meinung gute Vorgesetzte auszeichnen. Danach erläutern sie sich gegenseitig ihre Auswahl. Von »Z wie Zuverlässigkeit« ist die Rede, von »H wie hilfsbereit« oder von »V wie Verantwortung«.



Foto: Landratsamt München

Interesse geweckt? Schülerinnen bei Isarland Biohandel in Taufkirchen

Positive Bilanz

Die erste Bilanz fällt überaus positiv aus: »Rund ein Drittel der Teilnehmerinnen und Teilnehmer hat sich nach der Tour dazu entschlossen, sich um entsprechende Praktikums- oder Ausbildungsplätze zu bewerben, ein erstes Praktikum in einem der teilnehmenden Betriebe konnte bereits vermittelt werden«, berichtet Stephanie Mertens, Bildungsmanagerin im Landrats-

amt und Organisatorin der Tour. Ursula Fritzmeier, Geschäftsführerin von Fritzmeier Umwelttechnik in Großhelfendorf und stellvertretende Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses München (Landkreis), ist vom Konzept überzeugt: »Unsere Idee für ein neues Format der Berufsorientierung ist aufgegangen«. Der direkte Blick hinter die Kulissen eines Betriebs sei genau der richtige Ansatz, um für die berufliche Ausbildung zu begeistern. »Wenn wir die Jugendlichen mit solchen Besuchen zum Nachdenken bringen und vielleicht sogar für ein Praktikum begeistern können, haben wir viel erreicht. Das sind die ersten Schritte in Richtung Ausbildung.« ■

IHK-Ansprechpartner zum Ausbildungsbus

Fritz Francke-Weltmann

Tel. 089 5116-1530

fritz.francke-weltmann@muenchen.ihk.de

„Betriebliche Altersvorsorge ist ein Erfolgsfaktor für mein Unternehmen.“

Markus Schmid,
Geschäftsführer Schmid Tiefbau GmbH

**Mein Weg.
Meine Bank.**

Wir machen den Weg frei.

Qualifizierte, zufriedene Mitarbeiter sind das Fundament eines erfolgreichen Unternehmens. Binden Sie Ihre Mitarbeiter und gewinnen Sie neue Fachkräfte: mit der betrieblichen Altersvorsorge der Volksbanken Raiffeisenbanken.

Jetzt kostenfreies Whitepaper downloaden:
www.bayern.vr.de/BAV

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**





Fit im Betrieb – EurimPharm bietet für Mitarbeiter Gesundheitstage zu Themen wie Haltung, Rücken oder Stressmanagement an



Fit in der Firma

Beim betrieblichen Gesundheitsmanagement gilt:
Tue Gutes und sprich frühzeitig und regelmäßig mit den
Mitarbeitern darüber. Kommunikation
ist ein entscheidender Schlüssel zum Erfolg.

— EVA MÜLLER-TAUBER —

Die Botschaft ist klar: Unternehmen, die sich über das gesetzlich vorgeschriebene Maß hinaus um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter kümmern, profitieren auch selbst davon. Sie reduzieren Fehlzeiten und steigern die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit. Und sie präsentieren sich als attraktiver Arbeitgeber, weil sie signalisieren: Mir liegt das Wohl meiner Mitarbeiter am Herzen.

Bei diesen Vorteilen überrascht es kaum, dass mehr als 92 Prozent der Unternehmen in Deutschland zumindest Einzelmaßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung anbieten. Dies ergab die Trendstudie »#whatsnext – Gesund arbeiten in der digitalen Arbeitswelt«. Ein gutes Drittel der Firmen hat sogar ein ganzheitliches betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) etabliert. Es kümmert sich um gesunde Strukturen und Prozesse im Unternehmen und umfasst alle verpflichtenden sowie freiwilligen Maßnahmen, um die Gesundheit am Arbeitsplatz zu erhalten.

»Betriebliches Gesundheitsmanagement kann viel Positives bewirken«, sagt Gabriele Lücke, IHK-Referentin BGM bei der IHK für München und Oberbayern. Das gelte umso mehr, »wenn es, von der Geschäftsführung unterstützt, als strukturiertes Projekt aufgesetzt wird, bei dem auch die

Kommunikation stimmt«. Wie wichtig ein zielgerichteter Dialog mit allen Beteiligten ist, weiß Thomas Valerius (50) aus eigener Erfahrung. Er ist Bereichsleiter Unternehmensentwicklung bei der EurimPharm GmbH aus Saaldorf-Surheim und war bis vor Kurzem dort für BGM zuständig. 2008 bot die Firma erstmals gesundheitsfördernde Einzelmaßnahmen an. Das Ergebnis: »Es ging uns wie vielen Unternehmen. Wir haben damit vor allem diejenigen erreicht, die ohnehin schon etwas für ihre Gesundheit tun.«

Dies sei ein generelles Problem von klassischem BGM, sagt Volker Nürnberg, Professor an der TU München und Advisory Partner bei der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Hamburg: »Wir müssen das Angebot, aber auch die Kom-

Darum geht's

- Gesundheitsmaßnahmen sind für Mitarbeiter wichtig und teilweise sogar gesetzlich vorgeschrieben.
- Viele Programme erreichen jedoch gerade die Risikogruppen nicht.
- Sind Mitarbeiter bei der Entwicklung der Angebote eingebunden, beteiligen sie sich intensiver.

munikationskanäle ausbauen, brauchen ergänzend intelligenter, vernetzte Lösungen, insbesondere webbasiert, um auch die Generation Y zu bedienen.« Zusammen mit Kommunikation über analoge Medien steige so die Resonanz auf gesundheitsfördernde Maßnahmen.

Wie am besten vorgehen?

»Mitarbeiter sollten sich an der Entwicklung der Angebote fürs BGM beteiligen können«, rät Elisabeth Strunz, Psychologin und BGM-Expertin bei der BAHN-BKK in Rosenheim. Sie empfiehlt:

- Zuerst in kleinen Gruppen abfragen: Wo liegen die Ressourcen und Belastungen des Arbeitsplatzes?
- Danach folgt die Priorisierung: Welche Belastungen sind besonders dringlich anzugehen, welche treten häufig auf?
- Schließlich überlegen die Beteiligten, wie sich realistisch Verbesserungen erzielen lassen. Manchmal helfen schon kleine Veränderungen. So können Betriebe Berufsgruppen, die körperlich arbeiten, durch Hilfsmittel entlasten oder Dienstpläne von Schichtarbeitern langfristiger planen, um Stress zu reduzieren.

- Ein Arbeitskreis wertet die gesammelten Ideen anschließend aus. Ihm gehören im Idealfall neben dem BGM-Verantwortlichen auch Vertreter der Führungsebene, der Personalabteilung, des Betriebsrats, des Arbeitsschutzes sowie Schwerbehindertenvertreter an.

Bei Gesprächen über Gesundheitsmaßnahmen ist Fingerspitzengefühl gefragt. Schließlich sollen die Mitarbeiter von sich aus Veränderungswillen entwickeln und etwas für ihre Gesundheit tun. So können Firmen auch jene gewinnen, die sich bislang für das Thema eher weniger interessierten.

Allzu forsche Tipps hingegen seien fehl am Platz, warnt Expertin Strunz: »Ratschläge sind Schläge und deshalb tabu.« Wichtig sei zudem, die Maßnahmen im Anschluss zu bewerten, damit die Angebote von der Firma kontinuierlich an den Bedarf angepasst und weiterentwickelt werden können.

EurimPharm hat aus der Erfahrung gelernt und inzwischen alle Maßnahmen zur Gesundheitsförderung unter einer Marke im Unternehmen etabliert (siehe Kasten rechts). Das hat sich bewährt. »Die Mitarbeiter kennen das Angebot, melden nun auch eigene Ideen und Wünsche an, und die Krankenstände sind bereits um ein Fünftel gesunken«, freut sich Judith Ungeringer (49), die bei EurimPharm aktuell für BGM zuständig ist. ■

Weitere Informationen zu betrieblichem Gesundheitsmanagement sowie die neue IHK-Gesundheitsbroschüre sind online abrufbar unter: www.ihk-muenchen.de/bgm

IHK-Ansprechpartnerin betriebliches Gesundheitsmanagement

Dr. Gabriele Lücke, Tel: 089 5116-1174
gabriele.lueke@muenchen.ihk.de

EurimVital – Gesundheit als Marke

Bei einem Importeur von Arzneimitteln ist das Thema Gesundheit naturgemäß allgegenwärtig. Die EurimPharm GmbH hat ein umfangreiches Angebot für ihre 500 Mitarbeiter. Alle Maßnahmen sind freiwillig, kostenlos, für Einsteiger geeignet und in der Regel im Haus organisiert.

Foto: EurimPharm



Judith Ungeringer, Leiterin Personalentwicklung bei EurimPharm

So können Beschäftigte einmal täglich in kleinen Gruppen zehn Minuten lang lockernde und entspannende Workouts absolvieren. »Vorturner« sind 28 Kollegen, die sich zu Gesundheitsbotschaftern haben ausbilden lassen. Das tägliche Gymnastikprogramm stärkt neben der individuellen Gesundheit auch das Gemeinschaftsgefühl.

Die BGM-Angebote reichen von Wirbelsäulentraining und gesundem Essen in der Kantine über Massagen, Nichtraucherurse und Gesundheitstage bis hin zu Sportfesten und Schlaganfallprävention. Vor zwei Jahren bündelte das Unternehmen alle Angebote unter der Marke »EurimVital«. Es gibt ein Logo und eine feste visuelle Gestaltung sowie einen Blog zu EurimVital. Die IT-Abteilung spielt Bewegungs-Apps auf die Rechner der Beschäftigten. Die BGM-Informationen werden zudem offline etwa in Aushängen vorgestellt, um auch jene Mitarbeiter anzusprechen, die nicht ständig Zugriff auf den Computer haben.

»Unsere Angebote sind jetzt richtig sichtbar. Wenn wir etwas Neues ausprobieren, spricht sich das schnell in der Belegschaft herum«, sagt Judith Ungeringer, Leiterin Personalentwicklung, die vor etwa einem halben Jahr die BGM-Organisation übernommen hat. »Es gibt einen unverkrampften Umgang mit dem Thema Gesundheit am Arbeitsplatz.« Durch Austausch mit den Gesundheitsbotschaftern im Haus hat Ungeringer einen direkten Draht zur Belegschaft. So weiß sie, welche Maßnahmen ankommen und wo sie das Eurim Vital-Angebot weiter ausbauen sollte.

BEFESTIGUNGSTECHNIK

TONI PAULIS

www.paulis-befestigungstechnik.de





HiKOKI
HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS



haubold®



Paslode



RGN® EUROPE
FASTENING SYSTEMS

Nägel • Klammern • Schrauben
Druckluftgeräte • Werkzeuge • Reparaturen

Sattlerweg 1 - Gewerbegebiet Nord - 84367 Tann
Tel. 08572/1601 - Fax 7359

Legionellenverordnung

Klimaanlagen rechtzeitig prüfen lassen

Um Legionellen vorzubeugen, verpflichtet der Gesetzgeber Betreiber von Kühlanlagen zur hygienegerechten Wartung, Pflege und Betrieb der Anlagen. Dies gilt für Verdunstungskühlanlagen, die als offene Rückkühlwerke von Kälte-, Klima- oder Energieerzeugungsanlagen betrieben werden und etwa in der Industrie, im Handel, in der Gastronomie oder in Bürogebäuden genutzt werden. Betroffen sind zudem Kühltürme mit mehr als 200 Megawatt, Nassabscheider zur Abluftreinigung und Kühltürme großer Feuerungsanlagen (42. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes).

Verpflichtend sind zum Beispiel Laboruntersuchungen und Überprüfungen (betriebsintern sowie durch Sachverständige oder Inspektionsstellen) und eine Dokumentation im Betriebstagebuch. Seit Juli 2018 müssen Betreiber bestehende Anlagen im Onlineportal www.kavka.bund.de in ein Kataster für Verdunstungskühlanlagen (KaVKA) eintragen.

Hygienegerechte Wartung
ist Pflicht



Foto: ridvanarda_Fotolia.com

Wichtiger Termin: Bis zum 1. August 2019 müssen alle großen Klimaanlagen, die vor 2011 in Betrieb gegangen sind, durch Sachverständige geprüft werden. Andernfalls drohen Strafzahlungen. Die IHK für München und Oberbayern hat für das neue Sachgebiet »Überprüfung von Verdunstungskühlanlagen, Kühltürmen und Nassabscheidern« die ersten beiden Sachverständigen öffentlich bestellt und vereidigt: Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH) Fabian Reuß und Dipl.-Braumeister Rüdiger Tauß. Die von IHKs öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen sind online abrufbar unter: www.svv.ihk.de

IHK-Ansprechpartner

für Sachverständige: Volker Schlehe, Tel. 089 5116-1254
volker.schlehe@muenchen.ihk.de

für das Bundes-Immissionsschutzgesetz: Nicole Seyring
Tel. 089 5116-1623, nicole.seyring@muenchen.ihk.de



Mehr Erfolg durch bessere Kommunikation.

Ob Systemintegration oder Service: Höchste Sicherheit und sehr kurze Reaktionszeiten sind unser Maßstab.



Information

- ▶ Netzwerk aktiv/passiv
- ▶ Security-Lösungen
- ▶ Netzwerkanalyse und -design
- ▶ Wireless LAN
- ▶ Applikationslösungen



Kommunikation

- ▶ Kommunikationslösungen
- ▶ Contact-Center
- ▶ Voice-over-IP
- ▶ Unified Messaging-Lösungen
- ▶ Videokonferenzsysteme
- ▶ CTI



Services

- ▶ 365 Tage rund um die Uhr Service
- ▶ maximale Investitionssicherheit
- ▶ minimale Ausfallzeiten Ihrer Anlage
- ▶ Schulung und Einweisung Ihrer Mitarbeiter
- ▶ Remote Service

MTG-Kommunikations-Technik GmbH

81825 München | Truderinger Straße 250 | Telefon 089/4 51 12-0 | Telefax 089/4 51 12-330
muenchen@mtg-systemhaus.de | www.mtg-systemhaus.de

04329 Leipzig | Portitzer Allee 8 | Telefon 03 41/25 80-0 | Telefax 03 41/25 80-100
leipzig@mtg-systemhaus.de | www.mtg-systemhaus.de

Autorisierter Partner von:





Foto: Thorsten Jochim

Eva Nyeste arbeitet bei CEWE und ist gehörlos. Wenn sie mit Kollegen kommuniziert, liest sie von den Lippen ab und verständigt sich mit Zeichensprache

Der Leitgedanke der Inklusion sieht eine gleichberechtigte Teilhabe von Menschen mit Behinderung am Arbeitsmarkt vor. Betriebe, die sich darauf einstellen, gewinnen loyale, zuverlässige und leistungsbereite Mitarbeiter.

HARRIET AUSTEN

Stephan Reinhold kennt keinen gravierenden Grund, warum er auf Mitarbeiter mit Behinderungen verzichten sollte. Im Gegenteil. »Sie sind hochmotiviert, sehr zufrieden, eine Stelle zu finden, und daher noch viel seltener krank als ihre Kollegen«, sagt der Geschäftsführer der CEWE Stiftung & Co. KGaA aus Germering. Das Unternehmen sucht und beschäftigt gezielt Gehörlo-

se, die Aufgaben wahrnehmen, »bei denen man nicht unbedingt hören können muss«. Damit gehört Reinhold zu den 78 Prozent der Arbeitgeber, die laut einer Umfrage des Inklusionsbarometers der Aktion Mensch keine Unterschiede in der Leistung von Beschäftigten mit und ohne Behinderung sehen.

Dennoch profitieren Menschen mit Handicap nicht in gleichem Maß von der guten konjunkturellen Lage wie jene ohne Behinderung. Sie finden schwerer eine Stelle und sind häufiger und länger arbeitslos. Das liegt daran, dass »sich immer noch zwei Drittel der Arbeitgeber in der Privatwirtschaft durch die Ausgleichsabgabe von ihrer Einstellungspflicht befreien«, kritisiert Oliver Bloeck, Referatsleiter für die Teilhabe von Menschen mit Behinderung am Arbeitsleben im Bayerischen Staatsministerium für Familie, Arbeit

und Soziales. Dabei spielen Unsicherheiten, Berührungsängste und fehlendes Wissen eine große Rolle.

»Vor allem kleine und mittlere Betriebe haben die meisten Bedenken, aber auch einen hohen Informationsbedarf«, beobachtet Petra Winkelmann, die beim Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln das Kompetenzfeld Berufliche Teilhabe und Inklusion leitet. Sie ist Mitautorin des vom DIHK herausgegebenen Leitfadens »Chance Inklusion«, der gerade die kleineren Betriebe aufklären und ermutigen will. »Mit der richtigen Beratung, Begleitung und Unterstützung tragen sie kein Risiko«, ist Winkelmann überzeugt.

Es gebe gute Anlaufstellen und umfassenden Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen und staatliche Förderung, betont Ministeriumsvertreter Bloeck. Nur vier Prozent aller Behinderungen seien angeboren. Die übrigen werden im Lau-

Darum geht's

- Menschen mit Behinderung bringen ein beträchtliches Potenzial mit.
- Sie können eine Chance für die Fachkräftesicherung sein.
- Für Betriebe gibt es zahlreiche Informations- und Unterstützungsangebote.

fe des (Arbeits-)Lebens erworben. Daher »ist hier der Informationsbedarf der Betriebe besonders groß«, stellt er fest.

Analyse der Arbeitsplätze

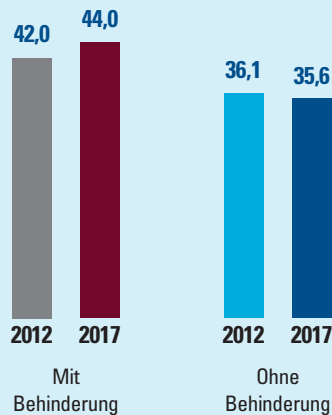
Um gehandicapte Arbeitnehmer weiterbeschäftigen oder einstellen zu können, hat CEWE-Chef Reinhold ein Programm aufgelegt, mit dessen Hilfe Arbeitsplätze und -prozesse analysiert werden. »Wir wissen genau, welche Art und welcher Grad von Behinderung sich wo am einfachsten integrieren lassen und welche Vorkehrungen wir treffen müssen, um diesen Mitarbeitern den Arbeitsalltag zu erleichtern«, sagt er.

Dabei müssen nicht unbedingt hohe Kosten entstehen, einige Lösungen hat CEWE selbst entwickelt. Zudem gleichen Fördermittel einen großen Teil der Aufwendungen aus. Arbeitsagentur und Inklusionsamt gewähren Darlehen oder Zuschüsse für Bereitstellung, Erhalt und Ausstattung behindertengerechter Ausbildungs- und Arbeitsplätze und unterstützen mit Sonderprogrammen (siehe Kasten rechts unten). Grundlagen für die staatlichen Hilfen sind die UN-Behindertenrechtskonvention sowie das Bundesteilhabegesetz, die für eine weitreichende Inklusion am Arbeitsmarkt sorgen. Die bayerische Variante sieht sogar ein höheres Budget für Arbeit vor als der Bund.

»Mit den Fördermöglichkeiten und dem konzerneigenen Engagement sind wir gut aufgestellt«, versichert Angela Wörl, Personalleiterin beim Münchner Chemiekonzern Wacker. Um das Potenzial der schwerbehinderten und diesen gleichgestellten Menschen zu nutzen – mit 8,8 Prozent sind es mehr, als die Quote verlangt –, lege Wacker »Wert auf ein vorurteilsfrei-

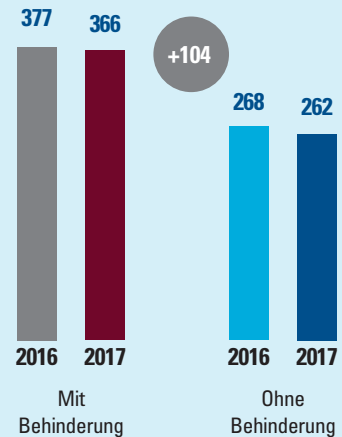
Problem Langzeitarbeitslosigkeit

Anteil der Langzeitarbeitslosen an allen Arbeitslosen in Prozent



Die Stellensuche dauert deutlich länger

Dauer der Arbeitslosigkeit in Tagen



Menschen mit Behinderung profitieren wenig vom positiven Trend am Arbeitsmarkt. Ihr Anteil an den Langzeitarbeitslosen (länger als ein Jahr ohne Beschäftigung) stieg seit 2012 an. Bis sie eine neue Stelle finden, sind sie im Schnitt 366 Tage arbeitslos – 104 Tage länger als Menschen ohne Handicap.

Quelle: Inklusionsbarometer Aktion Mensch

es Arbeitsumfeld«, so Wörl. Dazu gehören die Sensibilisierung und Information der Führungskräfte und Mitarbeiter, aber auch die individuelle Begleitung der Betroffenen durch Schwerbehindertenvertretungen. »So bleibt uns ihr wertvolles und langjähriges Fachwissen erhalten«, betont sie.

IW-Expertin Winkelmann appelliert an die Arbeitgeber, »nicht von der Erkrankung auf bestimmte, nicht vorhandene Fähigkeiten zu schließen«. Außerdem sind Gehandicapte in der Regel gut ausgebildet. Laut Bundesagentur für Arbeit verfügen fast 60 Prozent über einen Berufs- oder Hochschulabschluss. »Wir hoffen, dass auch der Fachkräftemangel eine Rolle spielt

und ein Bewusstsein dafür entstehen lässt, die Potenziale von Menschen mit Behinderung zu nutzen«, erklärt Winkelmann und ergänzt: »Denn sie bekommen besonders motivierte Mitarbeiter.«

IHK-Ansprechpartnerin zu Inklusion

Dr. Gabriele Lücke, Tel. 089 5116-1174
gabriele.lueke@muenchen.ihk.de

Anlaufstellen für Arbeitgeber

Agentur für Arbeit/Jobcenter

muenchen-jobcenter.de/arbeitgeber

Zentrum Bayern Familie und Soziales, Inklusionsamt

www.zbfs.bayern.de/behinderung-beruf/inklusionsamt

Integrationsfachdienst

www.ifd-muenchen-freising.de/index.php/arbeitgeber

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

www.inklusion-gelinkt.de

Bayerische Staatsregierung

www.arbeit-inklusive.bayern.de

»Wir legen Wert auf ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld.«

Angela Wörl, Personalleiterin der Wacker Chemie



Foto: Wacker Chemie

Alles vom Tisch

Keine Papierberge, keine Ordner, keine Post-its – das papierlose Büro verspricht Freiraum und mehr Flexibilität bei der Arbeit durch digitale Lösungen. Wie gelingt die Umstellung? Zwei Unternehmen berichten von ihren Erfahrungen.

STEFFI SAMMET

Wer in die Büroräume der EverReal GmbH in der Münchner Maximilianstraße kommt, hält vergeblich nach Schränken mit Ordnern oder nach Papierstapeln Ausschau. Auf den Schreibtischen liegen nur Laptops und Tablets. Neben den Monitoren der Mitarbeiter steht mal eine Kaffeetasse, mal ein Glas Wasser.

»Bei uns gibt es nur die Visitenkarten und Broschüren, die wir von Veranstaltungen mitbringen«, sagt Nessim Djerboua, der das Start-up mit Partner Liviu Ignat 2017 gegründet hat. Einzige Ausnahme: Für Gespräche mit Kunden hält der 36-Jährige einen Notizblock bereit. »Das ist während des Gesprächs einfach netter, sonst starrt man ja nur auf ein Tablet«, findet er. Die EverReal-Plattform unterstützt Immobilienunternehmen beim Vermieten oder Verkaufen von Wohnungen. Mit ihr lassen sich zahlreiche administrative Prozesse automatisieren.

Für die Gründer war es keine Frage, EverReal digital zu führen. »Wir haben alle vorher in Start-ups gearbeitet, Büros mit Papier kennen wir gar nicht«, erklärt Djerboua. Die Belegschaft ist jung, das Durchschnittsalter beträgt 30 Jahre. Für ihre Arbeit nutzen die acht Mitarbeiter Programme wie Gmail for Business, Slack, Office 365, Jira oder Google Docs, um online Dokumente zu erstellen.



Es geht auch (fast) ohne Papier

Foto: bongkam_Fotolia.com

Was in Start-ups natürlich erscheint, ist im Mittelstand keineswegs selbstverständlich. Laut einer Umfrage des Branchenverbands Bitkom nutzen nur etwa 30 Prozent der Mittelständler digitale Lösungen für ihr Dokumentenmanagement. Die fortschreitende Digitalisierung, die Vielzahl an Softwarelösungen und bezahlbarer Hardware werden in den kommenden Jahren das digitale Büro jedoch vorantreiben.

Schneller und flexibler

Schließlich sparen Unternehmen nicht nur Platz und Material. Liegen Dokumente in digitaler Form in einer zentralen Ablage, lassen sie sich mittels Suchfunktion auch schnell finden. Im Vergleich zum analogen Büromanagement bietet das digitale Büro

zudem mehr Flexibilität. »Unsere Techniker setzen sich in die S-Bahn und spielen auf dem Weg ins Büro ein Update ins System ein«, erklärt Djerboua. Zudem können Mitarbeiter gleichzeitig an Dateien arbeiten. »Das macht die Arbeit transparent. Jeder weiß, woran der andere arbeitet und wo wir stehen.«

Ein weiterer Vorteil für Unternehmen: »Durch die digitale Arbeitsweise liegen enorm viele Daten vor, die tiefere Einblicke ins eigene Geschäft geben: Wie lange dauert Schritt A? Wie lange Schritt B?«, sagt Gründer Djerboua. So lasse sich gut erkennen, wo man seine Produktivität steigern könne. »Die Daten bestätigen die Annahmen sehr schnell – oder eben nicht«, ergänzt er. Diese Vorteile müssen sich viele Firmen noch erarbeiten.

Darum geht's

- Ein digitalisiertes Büro spart Platz und Material.
- Alle Mitarbeiter können schnell auf Dokumente zugreifen – auch im Homeoffice oder unterwegs.
- Mit den anfallenden Daten lassen sich Arbeitsprozesse optimieren.

Das Ziel eines papierlosen Büros erfordert Mut zur Veränderung. Je größer ein Unternehmen, desto schwieriger gestaltet sich der Übergang. Denn allein mit der Digitalisierung der Briefpost und der Rechnungen ist es nicht getan.

80 Prozent digital

Die BKL Baukran Logistik GmbH, ein herstellerunabhängiger Anbieter für Kranlösungen, ließ sich von dem Aufwand nicht abschrecken: 2011 machte sich die Geschäftsleitung am Hauptsitz in München erstmals Gedanken zum digitalen Büro. »Zu dieser Zeit expandierte BKL stark und der Arbeitsaufwand für unsere zwei Mitarbeiter in der Buchhaltung stieg enorm«, sagt BKL-Geschäftsführer Jörg Hegestweiler.

Das Familienunternehmen mit sechs Standorten in Deutschland bietet seinen Kunden von Turmdrehkränen bis zu Tief ladern alles, was diese auf ihren Baustellen brauchen. Auch Beratung, die Logistik für die Kräne sowie sämtliche Services rund um Montage und Reparatur zählen dazu. Das erklärte Ziel des Umbaus: eine zentrale Datenverarbeitung über alle Abteilungen hinweg.

Neben Standardsoftware setzt BKL seit 2012 auf Epos – eine Softwarelösung, die speziell auf die Branche zugeschnitten ist. BKL stattete Fahrer und Monteure mit Tablets aus, damit sie von unterwegs digital arbeiten können. »Unsere Disponenten teilen die Maschinen, Fahrer und Monteure ein. Das sehen alle auf ihrem Tablet. Jeder weiß, wann wer wo sein soll«, erklärt Hegestweiler. Kommt ein Fahrer beispielsweise zu einer Baustelle, die noch nicht fertig eingerichtet ist, kann er das mit Hilfe seines Tablets dokumentieren und in der Zentrale Bescheid geben.

Etwa 80 Prozent der Prozesse bei BKL laufen inzwischen digital. »Wir haben unsere Mitarbeiter dadurch stark entlastet«, so Hegestweiler. »Weil die Prozesse einfacher wurden, war es leicht, sie zu überzeugen.« Angst, dass Jobs wegfallen, müssen die Beschäftigten nicht haben. Hegestweiler betont: »Uns geht es um Effizienz, keinesfalls um den Abbau von Arbeitsplätzen.«

Wie erfolgreich der Umstieg vom analogen zum digitalen Büro war, zeigt sich unter anderem in der Buchhaltung. Damals wie heute beschäftigt BKL in der Abteilung zwei Mitarbeiter. Der große Unterschied: 2011 arbeiteten 100 Beschäftigte bei BKL, heute sind es 300.

Rückblickend stellt Geschäftsführer Hegestweiler fest: »Die Umstellung war nicht so schwierig wie gedacht«. Das habe auch daran gelegen, dass »unser IT-Leiter gut präpariert war und schnell das passende System gefunden hat«. Damit die Mitarbeiter die digitale Offensive auch annahmen, bot BKL Schulungen an. »Das machen wir bis heute«, so Hegestweiler. »Und wir lassen Verbesserungen von unseren Mitarbeitern kontinuierlich in die Programme einfließen.«

BKL will in zwei bis drei Jahren einen Digitalisierungsgrad von 90 bis 95 Prozent erreicht haben. Das Geld für den Wandel

nimmt BKL gerne in die Hand: »Die größte Kapitalbindung ist die Anschaffung der Hardware, und der Server muss schnell genug sein«, betont Hegestweiler. Software und Schulungen fielen finanziell nicht so stark ins Gewicht.

Gründer Djerboua wäre wohl froh, wenn seine Geschäftspartner möglichst bald investieren und ein digitales Büro einrichten. Schließlich müsste er dann nicht mehr in den Copyshop um die Ecke gehen, um Unterlagen auszudrucken, zu unterschreiben und als Brief wegzuschicken. Warum er die Schreiben nicht im Büro ausdruckt? Djerboua lacht: »Wir haben keinen Drucker. In einem papierlosen Büro braucht man das wirklich nicht mehr.« ■

IHK-Ansprechpartnerin zum digitalen Büro

Franziska Neuberger, Tel. 089 5116-1260
franziska.neuberger@muenchen.ihk.de



Viva Vita Restaurant und Tagungshaus
Gartenstr. 57, 85354 Freising, 08161 483 0 151, info@vivavita-fs.de



Viva Vita
Tagen - Feiern - Leben

Tagungen
Seminare
Familienfeste
Jubiläen
Catering
Mittagstisch

www.vivavita-fs.de



Foto: Goran Gajarin

Schönes Ambiente – fast 180 Besucher kamen in den historischen Festsaal im Landsberger Rathaus

Foto: Goran Gajarin



Hoteltester Kurt Steindl hielt einen Gastvortrag zu Dienstleistung und Service

Foto: Goran Gajarin



Gäste und Gastgeber – IHK-Präsident Eberhard Sasse, Kurt Steindl, selbstständiger Hoteltester und Gastredner, Thomas Eichinger, Landrat des Landkreises Landsberg (CSU), Mathias Neuner, Oberbürgermeister der Stadt Landsberg am Lech (CSU), und Reinhard Häckl, Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses Landsberg am Lech (v.l.)

Foto: Goran Gajarin



Angeregte Gespräche im Anschluss an die Vorträge

Bayerische Begegnungen

IHK-Wirtschaftsempfang Landsberg

Den Austausch zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik fördern und dabei neue Impulse setzen – unter diesem Motto stand der diesjährige Wirtschaftsempfang des IHK-Regionalausschusses Landsberg am Lech.



Foto: Goran Gajarin

Gute Gespräche – Landsbergs Oberbürgermeister Mathias Neuner (Mitte) zusammen mit Erzabt Wolfgang Öxler von der Benediktinerabtei St. Ottilien und Luitpold Prinz von Bayern (r.)



Foto: Goran Gajarin

Erfahrungsaustausch – Antje Novoa, Novoa Coaching, und Jost Göbel, Geschäftsführer der Ventex GmbH

Foto: Goran Gajarin



Alexandra und Niels Scheel, beide Geschäftsführer der jetzt IT GmbH



Foto: Goran Gajarin

Geschäftsführer-Duo – Xaver (l.) und Andreas Taubert, HBB GmbH

IHK-Forum Ingolstadt

Wie können Unternehmen die Mobilität in Zukunft nachhaltiger gestalten? Diese Frage stand im Fokus der gemeinsamen Sitzung der IHK-Regionalausschüsse Eichstätt, Ingolstadt, Neuburg-Schrobenhausen und Pfaffenhofen.



Foto: IHK/Aaron Gottardi

Passend zum Thema – Die Ausschussmitglieder trafen sich im Audi Driving Experience Center in Ingolstadt



Foto: IHK/Aaron Gottardi

Wie lassen sich kostengünstig Ladestationen für Elektrofahrzeuge installieren? Unternehmer Magnus Harlander stellte den IHK-Leitfaden zum Thema vor

Foto: IHK/Aaron Gottardi



Pflichttermin für die Politik – Martin Wolf, Landrat Pfaffenhofen (CSU) und Peter von der Grün, Landrat Neuburg-Schrobenhausen (FW) neben IHK-Geschäftsstellenleiterin Elke Christian und Fritz Peters, Sprecher der vier IHK-Regionalausschüsse (v.r.)



Foto: IHK/Aaron Gottardi

»Die E-Mobilität wird sich schneller durchsetzen, als wir alle glauben.« – Stefan Niemand, Leiter der Elektrifizierung bei Audi, hielt einen Vortrag über den Stellenwert der E-Mobilität

IHK-Forum Region Oberland

Die Siedlungs- und Verkehrsentwicklung war das zentrale Thema beim IHK-Forum der vier IHK-Regionalausschüsse Oberland (Bad Tölz-Wolfratshausen, Garmisch-Partenkirchen, Miesbach und Weilheim-Schongau).



Klaus Bauer, Vorsitzender IHK-Regionalausschuss Weilheim-Schongau, Anton Speer, Landrat Garmisch-Partenkirchen (FW), Josef Niedermaier, Landrat Bad Tölz-Wolfratshausen (FW), Peter Lingg, Vorsitzender IHK-Regionalausschuss Garmisch-Partenkirchen, Andrea Jochner-Weiß, Landrätin Weilheim-Schongau (CSU), und Reinhold Krämmel, Vorsitzender IHK-Regionalausschuss Bad Tölz-Wolfratshausen (v.l.)

Foto: IHK/Almut Burkhardt



Foto: IHK/Almut Burkhardt

Treffen im ZUK Zentrum Umwelt und Kultur in Benediktbeuern – Josef Niedermaier (r.), Landrat Bad Tölz-Wolfratshausen (FW) und Vorsitzender des Planungsverbands Oberland, schilderte den aktuellen Stand der Regionalplanfortschreibung für die Region 17

Foto: IHK/Almut Burkhardt



Fasste die Erwartungen der Wirtschaft zusammen – Unternehmer Werner Sowade (r.), Geschäftsführer der NSO GmbH

Foto: IHK/Almut Burkhardt



Was ist zu tun? Jens Wucherpfennig (l.), Leiter der IHK-Geschäftsstelle Weilheim, trug die Vorschläge zusammen, wie sich die Verkehrsinfrastruktur entwickeln soll

Giganten

Die Bohrtürme am Westufer sind längst verschwunden. Doch dass am Tegernsee einmal Öl gefördert wurde, ist in Bad Wiessee unvergessen.

CORNELIA KNUST

Die Kapelle steht mitten auf dem Golfplatz von Bad Wiessee. Auf Loch zehn kann die Huldigung an die religiösen Ursprünge der Tegernseer Bodenschatzgewinnung besichtigt werden. Nicht erhalten ist die ursprünglich in den Boden eingelassene Fassung der Quelle, aus der seit dem 15. Jahrhundert heilendes Quirinusöl sprudelte – stabile Geschäftsgrundlage für die Mönche im nahen Kloster Tegernsee. In Mirakelbüchern wurde festgehalten, wie das Petroleum besonders bei Augen- und Ohrenleiden Wunder gewirkt habe.

Der berühmte Leo von Klenze hatte eigentlich den Auftrag, eine elegante Kapelle zu bauen, kam aber nie dazu. Örtliche Handwerker vollendeten dann 1828 einen sehr schlichten Bau: im Grunde als Abschiedsgeschenk an einen Stoff, der seit 1803, seit Aufhebung der Klöster, nicht mehr wundertätig sein durfte. Für Bodenschätze war nun die General-Bergwerks- und Salinen-Administration zuständig. Die hatte mit Wundern nichts zu schaffen, als sie 1881 am Westufer ganz offiziell nach Öl bohrte. Sie folgte den geologischen Fakten.

Der Tegernsee liegt schließlich in einem Gletscherbecken der Eiszeit und an einer Stelle, an der sich einmal ein tropisches Urmeer befand. Die Auffaltung der Alpen vor 25 Millionen Jahren sorgte

für Luftabschluss und Druck auf die organischen Bestandteile der Böden. So konnte Öl entstehen. Im 19. Jahrhundert war Bayern auf dem Weg zur Industriegesellschaft. Es brauchte den Stoff, der ansonsten importiert werden musste, teuer und mit Zöllen belegt. Doch die Sache blieb halbherzig. Man förderte mit der Handpumpe, was nur Verluste bescherte – bis zu den aufwendigeren Probebohrungen des holländischen Bergbauingenieurs Adriaan Stoop 1904. Diese mündeten in ein echtes Ölförderunternehmen: die Erste Bayerische Petroleum GmbH.

Zwischen 1906 und 1919 sollen hier insgesamt vier Millionen Liter an die Oberfläche gepumpt worden sein: Brennöl mit hohem Paraffingehalt, wie man es für Lampen brauchte. Stoop, der anfangs 50 Prozent, später alle Anteile an der Neugründung besaß, schwärmte von den geschickten Arbeitern der Region und der guten Infrastruktur.

Sogar eine sechs Kilometer lange Pipeline ließ er verlegen, um das Öl nach Gmund zum Bahnhof zu transportieren. So beschreibt es der langjährige Geschäftsführer der damaligen Stoopschen Gesellschaften, André Simon Driessen, in einer Festschrift. Sie wird im Bayerischen Wirtschaftsarchiv aufbewahrt.

Amüsierte Bevölkerung

Die Bevölkerung reagierte zunächst amüsiert auf das neue »Texas am Tegernsee«, dann aber immer öfter wütend. Als Stoop begann, auch im See selbst nach Öl bohren zu lassen, sahen das die Fischer, Villenbesitzer und Tourismusbetriebe gar nicht gern. Da wussten sie noch nicht, dass Stoops Bohrungen ihre Zukunft vergolden würden. Nicht weil die Ölförderung so erfolgreich war, sondern im Gegenteil: weil eines Tages im Jahre 1909



»Quirinusöl« – das 1441 entdeckte Öl füllten Mönche ab



So soll das neue Badehaus der Gemeinde Bad Wiessee einmal aussehen – das Modell stammt von dem Architekten Matteo Thun

an einem Bohrloch mit fast 700 Metern Tiefe statt Öl nur übelriechendes Wasser an die Oberfläche trat. Untersuchungen des örtlichen Arztes Erwin von Dessauer ergaben: Einen so hohen Jod- und Schwefelgehalt hatte keine andere bayerische Therme aufzuweisen. Schon 1910 begann der Badebetrieb in Wiessee. Der geschäftstüchtige Stoop ließ ein Badehaus errichten. Und seine langsam trockenlaufende Ölfördergesellschaft in Jod Schwefelbad Wiessee GmbH umfirmieren.

Dass der Holländer nur eine Konzession zum Ölfördern hatte und nicht zum Wasserpumpen, irritierte zwar die Behörden, behinderte das Vorhaben aber nicht. 1919 entstand eine Trinkhalle, ein größerer Umbau der Badeanlagen folgte. 1922 erhielt der Ort den offiziellen Titel »Bad« – und Stoop wurde Ehrenbürger.

Der geniale Unternehmer hatte sein Glück einst mit Ölförderung in Indonesien gemacht und seine niederländische Firma Dordtsche Petroleum Industrie Maatschappij erfolgreich an die Börse gebracht. Am Tegernsee ließ er ein Ferienhaus errichten. Doch er blieb Holländer und starb 1935 in seiner Villa im holländischen Bloemendaal.

Während des »Dritten Reichs« rückte dann das Erdöl noch einmal in den Mittelpunkt des Interesses. Es galt schließlich als kriegswichtig. Die jeweiligen Grundstücke befanden sich noch in holländischem Besitz, doch die Förderrechte waren an den Wiesseer Busunternehmer Johann Weber verpachtet, heißt es in der Festschrift zum 100. Geburtstag des Jod-Schwefelbades 2010. Weber

habe das Öl per Handbetrieb gefördert, um seine Busse zu betanken. Doch 1941 hätten ihn die Behörden auf Grundlage des Kriegsleistungsgesetzes gezwungen, die Förderrechte an eine Raffinerie abzutreten. Weil er weiter seine Busse betrieb, wurde Weber des geheimen Förderns von Erdöl bezichtigt. Unterdessen ließen sich von offizieller Seite pro Monat gerade einmal 1000 Liter Dieseltreibstoff aus der Wiesseer Quelle holen.

Das war es dann auch mit dem bayerischen Öl. Heute wird nur mit der Kapelle auf dem Golfplatz und in den Fresken der Tegernseer Klosterkirche noch des wunder tätigen Quirinusöls gedacht, mit dem die Mönche einst Heilung versprochen und das sie in kleinen Fläschchen samt Beipackzettel vertrieben. Aus Bad Wiessee ist kein Klein-Texas geworden, wie im Hollywoodklassiker »Giganten« mit James Dean, sondern ein Kurort mit wechselnden Konjunkturen.

Der Ort lebt vom Tourismus

Das Badehaus wird gerade aufwendig umgebaut, nach Entwürfen des Südtiroler Architekten Matteo Thun, und will 2020 neu eröffnen. Auch die beiden noch aktiven Jod-Schwefelquellen (gebohrt 1930 und 1978) sollen – eingehaust in einen Glaskubus – ganz neu »inszeniert« werden. Zehn Millionen Euro Baukosten sind bis jetzt veranschlagt. Investor ist die Gemeinde Bad Wiessee selbst, die das Bad 2011 von den Erben des einstigen Gründers übernommen hat.

INTERNATIONAL, INDUSTRIE, INNOVATION

HINWEIS: Informationen und Anmeldeunterlagen erhalten Sie unter den jeweils angegebenen Telefonnummern. Falls nicht anders angegeben, finden die Veranstaltungen in München statt.

VERANSTALTUNGEN

Workshop Warenverkehr in der Zollunion EU-TÜRKEI | 8.4.2019
kostenpflichtig | Tel. 089 5116-1361 | neugebauer@muenchen.ihk.de

Forschung zum Frühstück: Factory of the Future | 9.4.2019
kostenpflichtig | Tel. 089 5116-2057 | birgit.petzold@muenchen.ihk.de

Brasilien-Sprehtag mit der Bayerischen Repräsentantin | 9.4.2019
kostenfrei | Tel. 089 5116-1365 | daniel.delatree@muenchen.ihk.de

Unternehmensgespräch: THIMM Verpackung Süd GmbH + Co. KG
10.4.2019 | kostenpflichtig | Tel. 089 5116-1397
urs.weber@muenchen.ihk.de

Europaforum zur Europawahl 2019 | 7.5.2019 | kostenfrei
Tel. 089 5116-1337 | kristina.mader@muenchen.ihk.de

Workshop: Geschäfte in Schweden – das müssen Sie wissen!
8.5.2019 | kostenpflichtig | Tel. 089 5116-1676
friedhelm.forge@muenchen.ihk.de

Forschung zum Frühstück: Stadt(entwicklung) anders sehen
16.5.2019 | kostenpflichtig | Tel. 089 5116-2057
birgit.petzold@muenchen.ihk.de

Business Breakfast Kuwait | 17.5.2019
kostenpflichtig | Tel. 089 5116-1361
neugebauer@muenchen.ihk.de

Seminare Zoll und Außenhandel

Statistik des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs (INTRASTAT)
12.4.2019

Basisseminar Warenursprung und Präferenzen mit
Lieferantenerklärung | 7.5.2019

US-(Re-)Exportkontrolle für deutsche Exporteure | 7.5.2019

Der/Die Zollbeauftragte | 8.5.2019

Zoll für Einsteiger: Grundlagen des Zollwesens | 13.5.2019

Akkreditiv – Inkasso – Kompaktseminar für Einsteiger | 14.5.2019

Vorschau Lehrgänge:

Exportmanager/-in (berufsbegleitender Lehrgang)
8.10.2019 – 2.4.2020

Neu im Programm – wegen hoher Nachfrage nochmals aufgelegt

IHK-Fachkraft Zoll | 12.9.–30.11.2019

Hinweis: Alle Seminare im Zoll- und Außenhandel/International sind kostenpflichtig.

Informationen und Anmeldung:

Silvia Schwaiger, Tel. 089 5116-5373
silvia.schwaiger@ihk-akademie-muenchen.de

Ganz neu im Programm für international agierende Unternehmen sind auch Seminare in englischer Sprache:

Leadership and Communication | 8.–9.5.2019

Successful Business Negotiation | 16.–17.5.2019

Project Management Essentials | 16.–17.5.2019

Informationen zu englischsprachigen Seminaren:

Bianca Lörenz, Tel. 089 5116-5403,
bianca.lorenz@ihk-akademie-muenchen.de

Weitere Seminare unter:
ihk-akademie-muenchen.de/aussenwirtschaft

FORSCHUNG ZUM FRÜHSTÜCK

Besuch im Institut für Robotik und Mechatronik

Forschungseinrichtungen aus München und Oberbayern geben in der IHK-Veranstaltungsreihe Forschung zum Frühstück Einblicke in ihre Arbeit. 2019 steht das Thema »Menschen und Maschinen« im Fokus. Zur diesjährigen Auftaktveranstaltung öffnet das Institut für Robotik und Mechatronik des DLR Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt seine Türen. In der Fabrik der Zukunft sollen komplexe Produkte in geringen Stückzahlen hergestellt werden – zu rentablen Kosten. Statt starrer Produktionslinien werden innovative und flexible Produktionsketten entwickelt. Hier kommen intelligente Robotersysteme zum Einsatz, die intuitiv programmierbar, kollaborativ, mobil und eigenständig sind. Teilnehmer können diese intelligenten Systeme live erleben.

Termin: Dienstag, 9. April 2019, 8.30–10.30 Uhr

Ort: DLR Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V.

Institut für Robotik und Mechatronik,
Münchner Straße 20, 82234 Weßling-Oberpfaffenhofen

Teilnahmekosten: 35 Euro inkl. MwSt.

Anmeldung und Programm unter: www.ihk-muenchen.de/fzf-dlr



Foto: Alexander Limbach_Fotolia.com

Mensch und Maschine – mit Robotern in die Zukunft

IHK-Ansprechpartnerin

Birgit Petzold, Tel. 089 5116-2057

birgit.petzold@muenchen.ihk.de

Ein Jahresüberblick über die weiteren Veranstaltungen der Reihe Forschung zum Frühstück ist im Internet verfügbar unter:

www.ihk-muenchen.de/fzf

IHK Akademie – Auszug aus dem Seminarangebot

Der Infoletter »IHK-Akademie Spezial« bringt monatliche E-Mail-Informationen über Neuigkeiten in der IHK Akademie. Anmeldung und Informationen zum Infoletter direkt auf der Website unter: www.ihk-akademie-muenchen.de

VERANSTALTUNGEN

Moderationstraining | 10.–12.4.2019 | 1390 Euro

Westerhamer Projektleiter/-in IHK | 15.4.–20.9.2019 | 5400 Euro

Professionelle Kommunikation | 6.–7.5.2019 | 950 Euro

Führen ohne Macht | 29.–30.4.2019 | 1230 Euro

Ihre Stimme gewinnt! | 6.5.2019 | 450 Euro

Führung und Kommunikation | 2.–4.5.2019 | 1950 Euro

Azubis im 21. Jahrhundert verstehen und begleiten | 11.4.2019
350 Euro

Die Besten entdecken – erfolgreiche Auswahl von Azubis | 16.4.2019
350 Euro

Ausbildungsmethodik und Didaktik | 2.–3.5.2019 | 690 Euro

Praxisplanspiel Bauträger | Grundlagen BWL und praktische Anwendung | 2.–3.5.2019 | 800 Euro

Grundlagenseminar I für Immobilienmakler/-innen | 2.–4.5.2019
820 Euro

Wie werde ich zum/-r gefragten Immobilienmakler/-in? | 18.5.2019
380 Euro

Web Controlling (Google Analytics) selbstständig und erfolgreich einsetzen | 10.4.2019 | 450 Euro

Social Media Workshop | 6.–7.5.2019 | 880 Euro

Erfolgreich Anzeigen schalten bei Google AdWords und Facebook Ads | 8.–9.5.2019 | 880 Euro

E-Commerce 2.0: Onlinehandel professionalisieren & Kosten senken
9.5.2019 | 450 Euro

Gesprächsführung für Personaler | 16.–17.5.2019 | 950 Euro

Statistik des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs (INTRASTAT)
12.4.2019 | 195 Euro

Auch technischer Vertrieb ist sexy | 6.–7.5.2019 | 950 Euro

Basislehrgang Warenursprung und Präferenzen mit Lieferantenerklärung | 7.5.2019 | 270 Euro

Kundendaten und Datenschutz | 8.5.2019 | 450 Euro

Beschäftigtendaten und Datenschutz | 9.5.2019 | 450 Euro

Umstieg auf das neue Datenschutzrecht: Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung | 16.5.2019 | 450 Euro

Datensicherheit und Datenschutz | 17.5.2019 | 450 Euro

BWL-Auffrischung für Führungskräfte | 20.–21.5.2019 | 1230 Euro

Westerhamer Leadership Training | 18.7.–4.12.19 | 4800 Euro

Erfolgreich einkaufen und beschaffen (Kompaktseminar 2x2 Tage)
6.–7.5.2019 und 3.–4.6.2019 | 1820 Euro



Foto: ronald schuster/freeimages.com

Weiterbildung – neues Wissen macht fit für die Zukunft

Firmenindex

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
ADJUVA treuhand GmbH	34	iwis-Gruppe	34	Suiteandco GmbH	52
Auto Schmid GmbH	54	klarx GmbH	36	Texas Trading GmbH	16
Bahn-BKK	56	Maurer SE	44	TÜV SÜD AG	48
BDO AG	56	Mercateo Deutschland AG	36	Unicon GmbH	48
BKL Baukran Logistik GmbH	62	Merkur Bank KGaA	28	Victanis Advisory Services GmbH	32
Blue Sela Management GmbH	32	Mondi Innocoat GmbH	14	VR meine Raiffeisenbank eG	28
Brauereigasthof Hotel Aying	54	Motorworld Group	44	Wacker-Chemie AG	60
CEWE Stiftung & Co. KG	60	mtz Münchner Taxi Zentrum	34	Wilde & Partner Communications GmbH	52
CSMM GmbH	46	Oberbank AG	28	Your Local Friend Tours Munich	32
DePauli AG	12	Pension Poschmühle	16		
Develey Senf & Feinkost GmbH	54	Rational AG	20		
EurimPharm GmbH	56	Regular Trade GmbH	12		
Europäische Reiseversicherung AG	32	REWE Markus Lischka oHG	20		
EverReal GmbH	62	SANDNER GmbH	32		
Fritzmeier Gruppe	54	Schotten & Hansen GmbH	10		
Heinz Entsorgung GmbH & Co. KG	22	Siemens AG	32		
Hilti AG	18	Spielwaren Krömer GmbH & Co. KG	50		
Isarland Biohandel GmbH	54	Studio 2B GmbH	12		

Die Seitenangaben beziehen sich auf den Anfang des jeweiligen Artikels.

Jubiläen des Monats

40 Jahre

Foto: Ecolab Engineering GmbH



v.l.: Markus Niederbichler (Geschäftsführer), Johann Mühlbacher (Jubilär), Markus Schiele (Divisionsleiter), **Ecolab Engineering GmbH, Siegsdorf**

Foto: W. Markmiller oHG



v.l.: Peter Weigl (Jubilär), Ulrike Lenz (Inhaberin der Firma W. Markmiller oHG), **W. Markmiller oHG, Rennertshofen**

Weitere Jubilare:

Monika Mießlinger
Bankhaus Ludwig Sperrer KG, Freising

Dieter Beier, Bernhard Böhner
Ludwig Wallner GmbH, Volkswagenzentrum Rosenheim

Hans Brosi, Bernhard Epp, Walter Nazola, Yakup Özkan,
SPINNER GmbH, München

Barbara Blasi, Max Mayr, Peter Schmaderer (45 Jahre), **VR Bank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG, Herrsching**

25 Jahre

Uwe Eichner
Gienger München KG, Markt Schwaben

Marion Bräu
HALLESCHKE Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit, Stuttgart

Helga Gamperl
HiPP-Werk Georg Hipp OHG, Pfaffenhofen a.d. Ilm

Thomas Fenner, Detlef Gehrman, Olaf Heick, Karin Kottmair
HiPP GmbH & Co. Vertrieb KG, Pfaffenhofen a.d. Ilm

Karin Güthlein
Klüber Lubrication München SE & Co. KG, München

Simon Bär, Katharina Lackmann, Alfons Schneider, Jörg Wenninger
LEDVANCE GmbH, Eichstätt

Carmen Lehmann
MEWA Textil-Service AG & Co. Manching OHG

Ludwig Manlik
Sparkasse Freising

Gary Brooks, Günther Dittrich, Klaus Graf, Andreas König
Schattdecor AG, Thansau

Klaus Balzarek, Anke Jox, Sonja Peyerl
Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH, Ismaning

Renate Lingitz
V-Markt Balanstraße GmbH & Co. KG, München

Jürgen Zimmer
WISAG Produktionsservice GmbH, Oberschleißheim

Gerhard Ohrt
WWK Lebensversicherung a.G., München

Elisabeth Eller, Anna-Regina Kirmayr, Georg Ponitz,
ZVO Zeitungsvertriebs GmbH Penzberg

Mitarbeiterjubiläen

IHK-Ehrenurkunde

- ▶ Verleihung ab 10-jähriger ununterbrochener Betriebszugehörigkeit (15, 20, 25 Jahre usw.)
- ▶ Versand oder Abholung bei der IHK
- ▶ auf Wunsch namentliche Veröffentlichung der Jubilare bei 25-, 40- oder 50-jähriger Betriebszugehörigkeit
- ▶ Award/Urkunde ab 30 Euro (35,70 Euro inkl. 19 % MwSt.)

IHK-Award

- ▶ bei 25-, 40- oder 50-jähriger Betriebszugehörigkeit

Antragsformulare und weitere Informationen:
www.ihk-muenchen.de/ehreneausszeichnung

IHK-Ansprechpartnerin
Monika Parzer: Tel. 089 5116-1357
monika.parzer@muenchen.ihk.de



Foto: Goran Gajarin

Veröffentlichungen + Bekanntmachungen

Neue Sachverständige

Folgende Sachverständige wurden in der IHK für München und Oberbayern öffentlich bestellt und vereidigt:

Dipl.-Ing. (FH) Fahrzeugtechnik
Bernhard Greiling
Sachgebiet: Kraftfahrzeugschäden und -bewertung

Dipl.-Wirtschaftsing. (FH)
Fabian Reuß
Sachgebiet: Überprüfung von Verdunstungskühlanlagen, Kühltürmen und Nassabscheidern

Dipl.-Braumeister **Rüdiger Tauß**
Sachgebiet: Überprüfung von Verdunstungskühlanlagen, Kühltürmen und Nassabscheidern

LADENBAU

Tegometall

Regale für Laden + Lager

Hermann Ladenbau GmbH

Meglingerstr. 60

81477 München,

Tel. 089 / 1 68 43 07 · Fax 1 68 92 75

www.hermann-ladenbau.de

HALLEN- UND GEWERBEBAU

Büro- oder Verwaltungsgebäude.



Wirtschaftlich und schnell mit Raum-Modulen bauen.



www.renz-container.com

UNTERNEHMENSBERATUNG

Biete Unternehmensanalyse

Telefon 08141/888 24 13

ZAUNANLAGEN

Vertriebsmarken:



Zaun- & Toranlagen

Jetzt auch in München!

089 4132605-1420

AOS STAHL

www.aos-stahl.de

HALLEN- UND GEWERBEBAU



Hallen für Handwerk, Gewerbe und Industrie

Aumer Stahl- und Hallenbau
Am Gewerbepark 30
92670 Windischeschenbach
Telefon 09681 40045-0
hallenbau@aumergroup.de

Aumer Gewerbebau
Gewerbepark B4
93086 Würth a. d. Donau
Telefon 09482 8023-0
gewerbebau@aumergroup.de

Aumer Gewerbebau
Schleißheimer Straße 95
85748 Garching b. München
Telefon 089 327087-40
garching@aumergroup.de

www.aumergroup.de



IMMOBILIEN

WEICHSELGARTNER seit 1975



■ WOHN- & GEWERBEIMMOBILIEN IN MÜNCHEN & REGION

Immobilienkaufleute (IHK) verkaufen & bewerten Ihre Immobilie **kostenfrei.

www.weichselgartner-immo.de · Ihr Münchner Immobilienbüro ☎ 089/918071

WERBEARTIKEL

STIEFEL®

eurocart

Ihr Partner für Langzeitwerbung

Info (08456) 92 43 00

www.stiefel-online.de

Wandkarten · Kalender · Schreibunterlagen · Wahlplakate

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

STIEFEL

digitalprint

Wir beraten Sie gerne.

Service-Telefon (08456) 92 43 50

www.stiefel-online.de

XXL-Werbebanner · Fahnen/Displays · Plattendruck · Wahlplakate

Wirtschaft

Das IHK Magazin für München und Oberbayern

Jetzt testen!

2 Wochen gratis:
merkur.de/epaper

Gespeicherte Ausgaben sind immer verfügbar.
Auch ohne Internet! Testen Sie jetzt Ihre
digitale Heimatausgabe des Münchner Merkur.
Für PC, Tablet und Smartphone.

EINFACH UNTERWEGS LESEN.

M

ePaper



dieterhanitzsch.de
II-2019

IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
75. Jahrgang, 1. April 2019
www.ihk-muenchen.de/ihk-magazin
ISSN 1434-5072

Verleger und Herausgeber
Industrie- und Handelskammer
für München und Oberbayern
80323 München

Hausanschrift:
Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
Telefon 089 5116-0, Fax 089 5116-1306

Internet: www.ihk-muenchen.de

E-Mail: info@muenchen.ihk.de

Chefredakteurin: Nadja Matthes

Redaktion: Andrea Schneider-Leichsenring

Redaktionsassistent: Iris Oberholz

Redaktionelle Mitarbeiter:

Harriet Austen, Stefan Bottler, Uli Dönch,
Eva Elisabeth Ernst, Dr. Lorenz Goslich,
Mechthilde Gruber, Monika Hofmann, Cornelia Knust,
Dr. Gabriele Lücke, Eva Müller-Tauber,

Ulrich Pfaffenberger, Melanie Rübartsch,
Steffi Sammet, Josef Stelzer
Redaktion Berlin: Sabine Hölper
Gesamtherstellung/Anzeigen/Vertrieb:
Münchener Zeitungs-Verlag GmbH & Co. KG
Paul-Heyse-Str. 2-4, 80336 München
www.merkur-online.de

Anzeigenleitung (verantwortlich) & Vertriebsleitung:

MuP Verlag GmbH, Nymphenburger Str. 20 b,
80335 München – Christoph Mattes, GF,
Tel. 089 139284220

E-Mail: christoph.mattes@map-verlag.de

Stellvertretende Anzeigenleiterin:

MuP Verlag GmbH, Nymphenburger Str. 20 b,
80335 München – Regine Urban-Falkowski,
Tel. 089 139284231, E-Mail: wirtschaft@map-verlag.de

Produktion: adOne

Nymphenburger Str. 20 b, 80335 München
Telefon 089 1392842-0, Fax 089 1392842-28

www.adone.de

Projektleitung/Geschäftsführung: Boris Udina

Grafik: Petra Hoffmann

Druck: Firmengruppe APPL, Senefelderstraße 3–11,
86650 Wemding

Titelbild: industrieblick_fotolia.com

Schlussredaktion: Lektorat Süd,
Hohenlindener Straße 1, 81677 München
www.ektorat-sued.de

Nachdruck mit Quellenangaben sowie fototechnische
Vervielfältigung für den innerbetrieblichen Bedarf gestattet.
Belegexemplare bei Nachdruck erbeten. Die signierten
Beiträge bringen die Meinung des Verfassers, jedoch nicht
unbedingt die der Kammer zum Ausdruck.

»Wirtschaft – Das IHK-Magazin für München und
Oberbayern« ist das öffentliche Organ der Industrie- und
Handelskammer für München und Oberbayern.
Das Magazin wirtschaft erscheint monatlich.

Druckauflage: 109.954 (IVW IV. Quartal 2018)
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 75
vom 1.1.2019



Für mich hat sich's gelohnt!

CSR Manager/-in IHK

2. Mai – 21. Sept. 2019

Online Marketing Manager/-in IHK

20. Mai – 7. Juni 2019

Knigge und Telefontraining für Azubis

Ingolstadt: 11. April 2019

Mühlendorf am Inn: 23. Sept. 2019

München: 15. April oder 19. Juni 2019

Weilheim: 19. Sept. oder 20. Nov. 2019

**Jetzt online
anmelden!**

Auf geht's: Wählen Sie jetzt aus über 500 Prüfungslehrgängen, Seminaren, Zertifikatslehrgängen und Management Trainings für alle Karrierestufen. Online, Vollzeit oder berufsbegleitend – bei uns finden Sie die Weiterbildung, die perfekt zu Ihnen passt.

Alle Infos auf: www.ihk-akademie-muenchen.de



IHK

Akademie

München und Oberbayern

Das Telefonbuch

Alles in einem

Gefunden statt gesucht werden: Werben in Das Telefonbuch lohnt sich.

Denn 70% der Nutzer greifen zu uns, um gewerbliche Anbieter zu finden.¹

> In der App, Online und im Buch



Infos unter:

www.jkv-media.de/TB



JKV MEDIA

• • • Keller Verlag

Ihr Verlag Das Telefonbuch

¹ Quelle: GfK-Studie zur Nutzung der Verzeichnismedien 2018, repräsentative Befragung von 16 Tsd. Personen ab 16 Jahren, Oktober 2018