

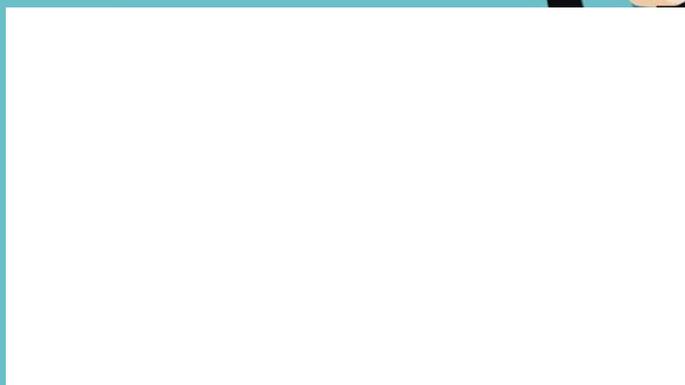
wirtschaft

07/2019



Finanzierung

Risiken rechtzeitig absichern



Pro & Contra

Pflicht zur Arbeitszeiterfassung –
sinnvolle Vorgabe oder Rückschritt?

Atoss

Wie das Softwareunternehmen
konstant hohes Wachstum schafft

Interview

Flughafenchef Michael
Kerkloh zieht Bilanz

Crazy Kuga Wochen

Großer FORD KUGA Abverkauf:
Viele Ausstattungsvarianten - sensationelle Konditionen!



Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

FORD KUGA ST-LINE

EcoBoost 2x4, 6-Gang-Automatik, 110kW (150 PS), u.a. mit Bordcomputer, Ford Key Free mit Ford Power Startfunktion, Klimaanlage, Navigationssystem, Active Park Assist, Sportsitze vorn, beheizbare Frontscheibe und Lenkrad, Berganfahrassistent u.v.m.

ab monatlich netto

€109,-^{1,2,3}

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung):
11,4 (innerorts), 6,7 (außerorts), 8,8 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 201 g/km (kombiniert).

CO₂-Effizienzklasse: F.



**Automobilforum
Kuttendreier**
Just drive!

Automobilforum Kuttendreier GmbH

- 1 Hauptbetrieb mit Transit Center • Drosselweg 21 • 81827 München
- 2 Moosach mit Transit Center • Dachauer Straße 463 • 80993 München
- 3 FORD STORE | Solln • Meglinger Str. 30-32 • 81477 München
- 4 Berg am Laim • Neumarkter Str. 80 • 81673 München
- 5 Unterschleißheim • Hauptstr. 41 • 85716 Unterschleißheim

www.kuttendreier.de - 5x in und um München! • www.facebook.de/kuttendreier

¹⁾ Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.07.2019 und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden) vorbehaltlich Konditionenänderungen seitens der Leasinggesellschaft, auf die wir keinen Einfluss haben. ²⁾ Ein Gewerbekundenangebot der LeasePlan Deutschland GmbH, Lippestraße 4, 40221 Düsseldorf, für die der Angebotsleistende als ungebundener Vertreter tätig ist. ³⁾ € 0,- Leasing-Sonderzahlung, 24 Monate Laufzeit und 20.000 km Gesamtleistung., zzgl. ges. MwSt, Frachtkosten i.H.v. 663,86 € netto.

Es bröckelt

»Megatrend Globalisierung« – mehr als 65 000 Treffer spuckt die Internetsuchmaschine zu diesem Begriffspaar aus. Beschrieben wird damit die zunehmende wirtschaftliche Verflechtung über Länder und Kontinente hinweg. Ein Prozess, der so tiefgreifend und unaufhaltsam scheint wie ein Naturgesetz. Ist dem wirklich so? Machen wir den Faktencheck!

Globalisierung heißt aus unternehmerischer Sicht vereinfacht, dass der Anteil des Auslandsgeschäfts wächst. Das bedeutet bei weltweiter Betrachtung, dass der Welthandel schneller zunimmt als die Weltproduktion und die grenzüberschreitend getätigten Investitionen oder Finanzanlagen dynamischer zulegen als die nationalen. Und genau das war das Muster in den vergangenen Jahrzehnten. Die Verflechtung von Firmen, Lieferketten, Geldgebern und Kunden über Ländergrenzen und Kontinente – insbesondere Europa, Amerika und Asien – hinweg, wurde immer stärker. Aber: Mit der Finanzkrise 2008 schwächelte auch die Globalisierung und fand seither nicht zu alter Kraft zurück. »Slowbalisation« sagen die Trendforscher dazu. Da der Welthandel mittlerweile langsamer wächst als das Weltsozialprodukt und weil die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit der Unternehmen 2018 das dritte Jahr in Folge sogar rückläufig war, ist in Wirklichkeit eine De-Globalisierung im Gange. Renommierete Ökonomen schließen nicht aus, dass es sich hier nicht nur um eine konjunkturelle Flaute, sondern um eine nachhaltige Veränderung globaler Wertschöpfungsnetzwerke handelt.

Immer mehr Länder schotten sich ab. Mittlerweile müssen sich europäische Firmen weltweit beim Export mit 425 Handelsblockaden und Investitionshürden herumschlagen. Das sind so viele wie nie zuvor. Dieser Neo-Protektionismus trifft auch die Wirtschaft in Bayern. Der Anteil der Exporte am bayerischen Bruttoinlandsprodukt sank von 35 Prozent (2008) auf 30 Prozent (2018). Und die Frühjahrs-Konjunkturumfrage der bayerischen IHKs registrierte den deutlichsten Stimmungsknick seit der Euro-Krise 2011/2012. Vor allem die exportorientierten Industrieunternehmen kommen de facto nicht von der Stelle.

Wir brauchen freien Handel und offene Märkte. Das nützt Unternehmen und Arbeitnehmern. Gerade in Deutschland. Keine andere große Industrienation ist so eng in die Weltwirtschaft eingebunden – und hat so sehr von der Globalisierung profitiert. Auch der Freistaat Bayern ist ein Erfolgsmodell geworden, weil die Produkte »Made in Bavaria« nicht nur in Deutschland, sondern in der ganzen Welt begehrt sind.

Wir in Bayern wollen ein Teil dieser globalen Erfolgsgeschichte bleiben – statt durch eine »De-Globalisierung« unsere »Ent-Industrialisierung« herbeizuführen.

Ihr Manfred Gößl



Dr. Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern

TITELTHEMA

FINANZIERUNG

Die sich abschwächende Konjunktur bringt auch neue Risiken für Finanzierung und Liquidität. Mittelständler sollten daher mit passenden Instrumenten gegensteuern.



UNTERNEHMEN

EIN IDEALER PLAN

Das Softwareunternehmen Atoss wächst kontinuierlich und rasant. Firmengründer Andreas Obereder setzt auf hohe Investitionen in die Entwicklung und den unbedingten Willen, Neues zu schaffen.



BETRIEB + PRAXIS

FÖRDERUNG

Das Teilhabechancengesetz bietet neue Fördermöglichkeiten für Langzeitarbeitslose. Wie sich Unternehmen so Fachkräftepotenzial erschließen können, zeigen erste Erfahrungen aus der Praxis.



NAMEN + NACHRICHTEN

- 6 ELEKTRONISCHE KASSEN
IHK fordert Fristverlängerung

UNTERNEHMERPROFIL

- 10 PETER HANNES ZOBEL
Wie der IZB-Chef das Innovationszentrum zum Top-Standort für Biotechnologie aufbaute

TITELTHEMA

- 12 RISIKOMANAGEMENT
Wie Unternehmen ihre Finanzierungskonzepte anpassen können

STANDORTPOLITIK

- 16 INTERVIEW
Flughafenchef Michael Kerkloh über Standortvorteile, Nebengeschäfte und die dritte Startbahn
- 19 KONJUNKTUR
Leichter Sinkflug setzt sich fort
- 20 ENERGIE
Unternehmer in Bayern klagen über steigende Strompreise
- 22 NACHHALTIGKEITSZIELE
Sauberes Wasser und Sanitärversorgung – wie sich Unternehmen engagieren können
- 24 VERANTWORTUNG
Was bedeutet Corporate Digital Responsibility in der Praxis?
- 26 FACHKRÄFTE
IHK Sommercamps machen Mittelschüler fit für die Ausbildung
- 28 EINZELHANDEL
Der Retailtech Hub in München fördert Innovationen und macht sie Händlern zugänglich
- 30 PRO & CONTRA
Pflicht zur Arbeitszeiterfassung – sinnvolle Vorgabe oder Rückschritt?
- 32 AUS DER REGION
Chiemgau – Tourismusdirektor Stephan Semmelmayr überfliegt sein Arbeitsfeld
- 35 IHK-AUSSCHÜSSE
Urbane Mobilität/Leitbilddiskussion in Dachau

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

- 36 ATOSS SOFTWARE AG
Seit dem Start legt das Softwareunternehmen ein beeindruckendes Wachstum hin

- 39 CRUSTANOVA
Erfolgreiche Nische: Garnelen aus Bayern
- 40 EHRENAMT
Denise Schurzmann engagiert sich bei den Wirtschaftsuniern und in der Ausbildung
- 42 AFRIKA
Welche Perspektiven bietet der Kontinent bayerischen Unternehmern?

BETRIEB + PRAXIS

- 44 AUSBILDUNG
AusbildungsScouts werben in den Schulen
- 47 WEITERBILDUNG
Pilotprojekt Meisterqualifizierung startet in Mexiko
- 48 FÖRDERUNG
Teilhabechancengesetz: neue Zuschüsse für Firmen, die Langzeitarbeitslose einstellen
- 50 FERIEN
Tipps für innerbetriebliche Kinderbetreuung
- 51 IHKAKTUELL
AzubiCard/A1-Bescheinigung

EVENTS

- 52 BAYERISCHE BEGEGNUNGEN
IHK-Wirtschaftsempfang Ebersberg/
IHKjobfit! in Rosenheim und Ingolstadt

DA SCHAU HER

- 56 SCHELLER-MÜHLE
Traditionsbetrieb in neunter Generation

RUBRIKEN

- 3 EDITORIAL
- 58 TERMINE/FIRMENINDEX
- 80 EHRUNGEN
VERÖFFENTLICHUNGEN+BEKANNTMACHUNGEN
Veränderung im IHK-Regionalausschuss
Altötting - Mühldorf
- 82 KARIKATUR/IMPRESSUM

Beilagenhinweis: Aigner Immobilien (Teilbeilage),
Google Germany, Wortmann AG



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

Elektronische Kassen

IHK fordert Fristverschiebung

Unternehmen sind vom 1. Januar 2020 an verpflichtet, ihre elektronischen Kassen mit zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtungen auszurüsten. Das Bundesfinanzministerium geht davon aus, dass ab Mitte 2019 die erforderlichen Lösungen am Markt angeboten werden. Derzeit sind jedoch weder technologische Lösungen noch zertifizierte Sicherheitseinrichtungen verfügbar. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) fordert daher gemeinsam mit anderen Spitzenorganisationen der gewerblichen Wirtschaft eine Verschiebung des Startzeitpunkts auf den 1. Januar 2021. So würde sichergestellt, dass die Zertifizierungsverfahren von mehreren Anbietern abgeschlossen und unterschiedliche Lösungen auf dem Markt sind. Betroffene Unternehmen hätten mehr Zeit, vorab eine Marktanalyse durchzuführen und geeignete Einrichtung anzuschaffen. www.ihk-muenchen.de/elektronische-kassen



Rechtzeitig vorbereiten – die Nachrüstung von elektronischen Kassen kostet Zeit

Foto: ikonoklas_t.ihk_fotolia.com

DSGVO

Bürokratie und Rechtsunsicherheit

Nach einem Jahr EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) bemängeln Firmen zu viel Bürokratie und hohen Aufwand bei der Umsetzung. Dies zeigt eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags unter über 4 500 deutschen Betrieben: Fast 80 Prozent der Befragten sehen Datenschutz als wichtig oder sehr wichtig an. Fast 75 Prozent geben an, die DSGVO weitgehend oder vollständig umgesetzt zu haben. Aber ebenso viele klagen darüber, dass das mit hohem personellem und finanziellem Aufwand verbunden ist. Die EU will im Mai 2020 die erste Bewertung der DSGVO vornehmen, daran wird sich die IHK beteiligen. Zu Umsetzung und Best Practices findet am 25. Juli 2019 das IHK-Fachforum »DSGVO in der Praxis« statt. Infos: www.ihk-muenchen.de/dsgvo-fachforum

KURZ & KNAPP

Steuerrecht

Vermietung des Arbeitszimmers

Vermietet ein Arbeitnehmer das eigene Arbeitszimmer oder die als Homeoffice genutzte Wohnung an seinen Arbeitgeber, handelt es sich bei der Vergütung entweder um Einkünfte aus nicht selbständiger Arbeit oder aus Vermietung und Verpachtung. Nach Auskunft der Finanzverwaltung liegt ein steuerpflichtiger Arbeitslohn vor, wenn das Arbeitszimmer in erster Linie dem Interesse des Arbeitnehmers dient. Ist das betriebliche Interesse des Arbeitgebers höher, liegen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung vor. Weitere Infos: www.ihk-muenchen.de/arbeitszimmer

Europa

Binnenmarkt bringt Wertschöpfung

Bayern gewinnt durch den EU-Binnenmarkt jedes Jahr eine zusätzliche Wertschöpfung in Höhe von rund 25 Milliarden Euro. Für Bayerns Beschäftigte bedeutet das eine Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens um vier Prozent. Das zeigt die Studie »EU-Binnenmarkt: Ein Erfolgsmodell für Bayern, Situation, Ergebnisse, politische Handlungsempfehlungen« von Gabriel Felbermayr, Präsident des Instituts für Weltwirtschaft Kiel, im Auftrag des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK). Sie kann abgerufen werden unter: www.bihk.de

Handel

Nur mit Fleischermeister

Für das Verkaufen von Frischfleisch und frischen Wurstwaren im Handel muss grundsätzlich ein Fleischermeister verantwortlich sein. Das hat der Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg (Urteil vom 18.12.2018) entschieden. Es seien sämtliche Arbeitsschritte ab dem Auspacken des Fleisches bis zum Verkauf des dann unverpackten Fleisches Tätigkeiten, die für das Fleischerhandwerk wesentlich seien, so das Gericht. Infos unter www.ihk-muenchen.de – Stichwort »Lebensmittelsicherheit«

Swiss Life Deutschland

Neu in der Geschäftsleitung

Lothar Engelke (52) ist seit 1. Juli 2019 Chief Technology Officer (CTO) und Mitglied der Geschäftsleitung bei Swiss Life Deutschland, in Garching bei München. Er verantwortet die IT- und Digitalisierungsstrategie und kümmert sich um die Weiterentwicklung der IT-Plattformen und -Anwendungen. www.swisslife.de



Sixt SE

Tech-Management-Team verstärkt

Die SIXT SE in Pullach bei München hat Michael Gürtner (44, im Bild) zum CTO ernannt. In der neu geschaffenen Position ist er seit 1. Juli 2019 für Technologiestrategie und -initiativen verantwortlich. Zudem ist der E-Commerce-Experte Klaus Kowitz (45) seit dem 1. Mai Head of Engineering. Er leitet die globale Softwareentwicklung an fünf Entwicklungsstandorten. www.sixt.de



KONUX GmbH

Director of Product Management

Das Münchner KI-Start-up KONUX hat sich verstärkt: Die US-Amerikanerin Erin Horbach ist verantwortlich für die Leitung des Produktteams, die Definition der Produktstrategie und die Produktroadmap. www.konux.com



Fotos: Swiss Life, Sixt, Konux



Foto:Wrightstudio_Fotolia.com

Bewertungsportale – jeder Stern ist wichtig

Bewertungsportale

Jede Meinung zählt

Reine Bewertungsportale dürfen die Gesamtbeurteilung eines Unternehmens nicht verfälschen, indem sie nur einen Teil der Kundenbewertungen dort einfließen lassen. Das hat das Oberlandesgericht (OLG) München entschieden (3.11.2018 – Az. 18 U 1280/16).

In dem Fall hatte die Betreiberin dreier Fitnessstudios gegen das Bewertungsportal Yelp geklagt. Das Portal hatte für die Gesamtnote nur solche Kundenbewertungen berücksichtigt, die mit dem Prädikat »empfohlen« ausgezeichnet waren. Somit blieben mehr als 95 Prozent der abgegebenen Bewertungen unberücksichtigt, ohne dass dies für die Nutzer erkennbar war oder die maßgeblichen Gewichtungskriterien offengelegt wurden. Die wenigen eingeflossenen Meinungen ergaben nur eine Gesamtbewertung von 2,5 bis drei Sternen. In den nicht berücksichtigten Bewertungen waren überwiegend vier bis fünf Sterne vergeben worden.

Ein Anwender erwarte, dass eine Gesamtbewertung auf allen abgegebenen Bewertungen fußt, so die Richter. Das Gesamtbild sei auf diese Weise verzerrt worden. Das ändere sich auch nicht durch einen unauffälligen Hinweis am Ende der Seite, dass nicht alle Bewertungen in das Ergebnis eingeflossen sind.

Fazit: Die Klägerin hat nicht nur einen Anspruch auf Unterlassung, sondern auch auf Schadensersatz, weil die Anzahl der Kunden wegen der schlechten Bewertungen zurückgegangen ist.

www.ihk-muenchen.de – Stichwort »Bewertungsportal«

Zahl des Monats

300 Millionen Euro

will das Bundesministerium für Bildung und Forschung in den kommenden Jahren in die Klimaschutz-Forschung investieren.

Quelle: BMBF

IHK-Links des Monats

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

Foto: IHK



IHK MOVEMENTS

In ihrer neuen Interview-Reihe »IHK-Movements« lässt die IHK für München und Oberbayern Unternehmer zu Wort kommen, die mit ihren Ideen die Wirtschaft in der Region bewegen. Den Auftakt macht Tobias Mayer (Mitte), Technikvorstand des E-Batterie-Entwicklers LION Smart, der im IHK-Elektroauto Aaron Gottardi (l.) von der IHK Rede und Antwort steht. Alle Interviews unter:

www.ihk-muenchen.de/movements

Verpackungen

Aktuelle Informationen und einen neuen Leitfaden zu nachhaltigen und recyclingfähigen Verpackungen finden Unternehmer unter:

www.ihk-muenchen.de/verpackung

Mitarbeiter einstellen

Wer einen Betrieb gründet, will früher oder später meist auch Arbeitnehmer beschäftigen. Was Unternehmer dazu wissen sollten – von der Gestaltung des Arbeitsvertrags über Meldepflichten bis zu Sozialabgaben.

www.ihk-muenchen.de/mitarbeiter-einstellen

Branchenbilder

Oberbayern ist einer der bedeutendsten Wirtschaftsstandorte in Deutschland. Neben Weltkonzernen finden sich hier auch viele Hidden Champions. Die IHK-Branchenbilder liefern aktuelle Zahlen und Fakten.

www.ihk-muenchen.de/industrie

Arbeiten 4.0

Die Digitalisierung stellt bestehende Geschäftsmodelle in Frage, verändert Berufsbilder und beschleunigt Innovationsprozesse. Dies erfordert einen grundsätzlichen Kulturwandel. Mehr zu den tief greifenden und raschen Veränderungen in der Arbeitswelt unter:

www.ihk-muenchen.de/arbeit40

Links des Monats

[Datenschutz im Onlinemarketing](#)

www.ihk-muenchen.de/dsgvo-onlinemarketing

[Steuerliche Abschreibung und AfA-Tabellen](#)

www.ihk-muenchen.de/abschreibung

[Rohstoffe](#)

www.ihk-muenchen.de/rohstoffe

[Abmahnung](#)

www.ihk-muenchen.de/abmahnung

[Mediation](#)

www.ihk-muenchen.de/mediation

[Internetrecht](#)

www.ihk-muenchen.de/internetrecht



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

Hotels dürfen auf der eigenen Webseite nicht weniger Geld verlangen als auf booking.com



Foto: anyaberkut - Fotolia.com

booking.com

Preise dürfen nicht unterboten werden

Das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf hat überraschend für das Hotelportal booking.com und gegen das Bundeskartellamt entschieden: Das Portal kann von Hotels verlangen, dass diese den auf booking.com angebotenen Preis nicht auf ihrer Webseite unterbieten. Grund: Das OLG hält sogenannte enge Bestpreisklauseln für verhältnismäßig. Diese verpflichten Hotels, nirgends günstigere Preise als auf dem Onlineportal anzubieten. Nur mit einer solchen Klausel könne das Hotelportal Trittbrettfahrern begegnen, die auf dem Portal erst nach Informationen suchten, sich den günstigeren Hoteltarif dann aber direkt auf der Hotelwebseite sicherten. Hotels müssen bei booking.com für jede Buchung Kommission bezahlen. Nach dem Urteil ist es

ihnen aber weiterhin erlaubt, auf der eigenen Website denselben Preis wie auf booking.com anzubieten.

Das Urteil aus Düsseldorf steht damit im Gegensatz zu einer Entscheidung des Bundeskartellamts von 2016, in der booking.com alle Bestpreisklauseln untersagt wurden. Das Bundeskartellamt argumentierte – wie der Hotelverband Deutschland – vor allem mit dem hohen Marktanteil von booking.com in Deutschland von über 60 Prozent. Zudem würde höchstens ein Prozent der Portalnutzer direkt auf der Hotelwebseite buchen. Eine Bestpreisklausel stelle daher eine unverhältnismäßige Beschränkung des Wettbewerbs dar.





SpardaBusiness

FÜR FREIBERUFLER
UND SELBSTSTÄNDIGE.

NEU!



Gemeinsam mehr als eine Bank

SpardaBaufinanzierung:

Deutschlands fairster Weg ins Eigenheim für **Freiberufler** und **Selbstständige**.

- Günstige Sollzinsen
- Bis zu 20 Jahre Zinsfestschreibung
- Einfache Abwicklung
- Kein Verkauf von Darlehensforderungen

Informieren Sie sich in Ihrer Filiale oder online.

Arnulfstraße 15 · 80335 München

Weitere Geschäftsstellen in München (19x) und Oberbayern (26x)
SpardaService-Telefon: 089 55142-400

Sparda-Bank

www.sparda-m.de

MONEY

3 weitere Banken erhielten die Note sehr gut
Im Test: Die größten Baufinanzierer Deutschlands

Ausgabe 45/2018

Bildnachweis: iStockphoto/gopixa, shapecharge, monkeybusinessimages

Will Start-ups perfekte
Rahmenbedingungen bieten –
IZB-Chef Peter Hanns Zobel

»» **Ich** bin
kein Typ für den
Stillstand««

Unter der Leitung von Geschäftsführer Peter Hanns Zobel entwickelte sich das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB) in Martinsried zu einem der Top-Ten-Standorte der Welt.

HARRIET AUSTEN

Betriebswirt Peter Hanns Zobel ist von Naturwissenschaftlern umgeben, deren Sprache er im Detail nicht spricht. Wie er damit umgeht? Ganz unkompliziert. »Ich bewege mich genau an der Schnittstelle, an der die Wissenschaft zur Wirtschaft wird«, sagt der Geschäftsführer der Fördergesellschaft IZB GmbH. Das zwingt ihn, den jungen Forschern und Gründern der Biotech-Start-ups betriebswirtschaftliche Grundlagen mit einfachen Worten zu erklären. Sein Hauptanliegen ist es, sie auf Fachgespräche vorzubereiten und für steuerliche und juristische Fragen, für Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit »rechtzeitig zu sensibilisieren«.

Diese Vision hatte Zobel bereits, als er 1995 mit dem Konzept für das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB) beauftragt wurde und vor der grünen Wiese in Martinsried stand, auf der damals noch Hasen ihre Haken schlugen: »Man müsste mehr machen als nur Laborflächen bauen«, dachte er. Nämlich den jungen Wissenschaftlern einen Mehrwert bieten, der sie fit macht für die Vermarktung ihrer Produkt- und Dienstleistungsideen.

Das hat er tatsächlich geschafft oder – wie es Zobel nennt – »in Beton gegossen und mit Leben gefüllt«. Seither erhielten 200 Start-ups, die über 2500 Arbeitsplätze geschaffen haben, im IZB Unterstützung bei Finanzierungen, betriebswirtschaftlichen Fragen, Messebeteiligungen und Netzwerkkontakten. Unter ihnen sind Unternehmen mit Weltgeltung wie die Morphosys AG oder Micromet, das 2013 vom US-Riesen Amgen für 1,1 Milliarden US-Dollar übernommen wurde.

Derzeit beherbergt das IZB fast 60 Biotech-Start-ups, die am liebsten dort nicht mehr weggehen würden. Aus gutem Grund. Der Geschäftsführer gilt als Kümmerer und rascher Problemlöser. Kommunikation und Vernetzung sind seine Hauptthemen. Der 54-Jährige nutzt dabei »die tolle Dyna-

mik des Standorts«, wie er es nennt. Der Wissenschaftscampus Martinsried ist ein Konglomerat aus Spitzenforschung, Lehre, Unternehmen und Start-ups. Mit 12000 Wissenschaftlern und 16 Institutionen wie den Max-Planck-Instituten für Biochemie und Neurobiologie, der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) mit dem Klinikum Großhadern sowie dem Helmholtz Zentrum ist er einer der größten Sammelpunkte dieser Art in Europa. Das IZB ist mit allen verknüpft, Zobel selbst ist Mitglied in verschiedenen Kuratorien. Kurz: Das Innovationszentrum ist sein Lebenswerk.

Wir tragen uns alleine

Eigentlich sollte Zobel den elterlichen Betrieb übernehmen, einen Textileinzelhandel in Augsburg. »Doch das war weder mein Thema noch meine Branche«, sagt er. Zobel studierte Betriebswirtschaftslehre. Später war er als Unternehmensberater der Fraunhofer Management GmbH hauptsächlich für Bau und Standortentwicklung zuständig und entwarf Konzepte für Gründerzentren in ganz Deutschland. Bei seinem größten und ehrgeizigsten Projekt, dem Innovations- und Gründerzentrum für Biotechnologie (IZB) in Martinsried, wurde er in die Geschäftsführung berufen.

Er stellte eine Bedingung: keine laufenden Betriebskostenzuschüsse vom Hauptgesellschafter, dem Freistaat Bayern. Stattdessen verlangte er Darlehen, die er mit dem hocheffizienten Betrieb des IZB abzahlt. »Ich will den Steuerzahler nicht belasten«, verblüffte er den damaligen Wirtschaftsminister Otto Wiesheu. Zobel: »Wir tragen uns alleine, haben die kritische Masse erreicht und sind seit elf Jahren ausgebucht.«

Der IZB-Chef hat in 23 Jahren mit seinem Gestaltungswillen und seiner mitreißenden Begeisterung das In-

novations- und Gründerzentrum Biotechnologie zu einem weltweit anerkannten Magneten der Branche gemacht. »Ich bin kein Typ für den Stillstand«, sagt er. Um die Attraktivität des Life-Science-Standorts zu erhöhen, siedelte er neue Einrichtungen an: Kindergärten, damit auch junge Mütter ihren Beruf weiter ausüben können, Gastronomiebetriebe, das IZB Residence Hotel mit Konferenz- und Besprechungsräumen sowie den Faculty Club als Kommunikationszentrum, in dem sich Fachleute bei ausgesuchten Events begegnen.

Jetzt schwebt ihm ein gewerbliches IZB mit einem größeren Büroanteil vor. Auch Venture-Capital-Firmen und Pharmakonzerne will er ansiedeln, um Kapital- und Auftraggeber anzuziehen. »Meine Vision ist damit noch nicht zu Ende«, legt er nach. Am liebsten würde er zudem ein Tagespflegeheim für Senioren einrichten und eine Gondel bauen lassen, die das IZB besser an den öffentlichen Nahverkehr anbinden soll. Woher der unermüdliche Tatendrang kommt? »Die Start-ups halten mich jung und fit«, sagt der IZB-Chef lachend. ■

Zur Person

Peter Hanns Zobel, Jahrgang 1965, studierte nach einer Banklehre Betriebswirtschaftslehre, promovierte an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und entwickelte ab 1995 für die Fraunhofer Management GmbH Konzepte für Gründerzentren. Der größte Auftrag betraf das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie, das 1996 mit 1000 Quadratmetern eröffnete und zum Wissenschaftscampus Martinsried gehört. Zobel ist seit 1996 Geschäftsführer der Fördergesellschaft IZB GmbH.

Er ist verheiratet und zweifacher Vater.

www.izb-online.de



**Rechtzeitig Finanzierungs-
risiken absichern**

Die **Firma** wetterfest machen

Inzwischen zeichnet sich das Ende des Aufschwungs ab. Daher sollten Mittelständler ihre Finanzierungskonzepte anpassen und Risiken absichern.

MONIKA HOFFMANN

Der Boom legt vorerst eine Pause ein. Das zeigt die jüngste Konjunkturumfrage des Bayerischen Industrie- und Handelskammertages (BIHK) in München. Jetzt müssen selbst die so erfolgsgewohnten bayerischen Mittelständler wieder mit schwächeren Quartalen rechnen. Viele Firmen prüfen bereits, welche Risiken die hiesige, aber gerade auch die internationale Konjunktur und Politik bringen. Vor allem im langsameren welt-

weiten Wachstum, politischen Unsicherheiten und zunehmendem Protektionismus sehen sie Gefahren. Denn wenn sich Märkte verändern, Produkte weniger Abnehmer finden und Aufträge wegbrechen, stellt das oft sogar gut positionierte Betriebe vor große Herausforderungen. »Wer jedoch solche Risiken richtig einschätzt und rechtzeitig gegensteuert, kann so sein Unternehmen wetterfest machen«, ist Joachim Linke, Finanzierungsexperte der IHK für München und Oberbayern, überzeugt.

schaftsprüfungsgesellschaft in München unter deutschen Finanzchefs arbeiten angesichts der schwächeren Konjunktur 37 Prozent daran, ihre Finanzierungsquellen zu diversifizieren. Dabei sollte auch das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital ausgewogen sein. »Das sorgt ebenfalls für Stabilität«, so IHK-Experte Linke.

Darum geht's

- ▶ Die sich abschwächende Konjunktur bringt neue Risiken für Finanzierung und Liquidität.
- ▶ Wichtig ist es jetzt, diese Risiken zu erkennen und realistisch einzuschätzen.
- ▶ Wem das gelingt, der kann mit den jeweils passenden Instrumenten gegensteuern.

1. Finanzierungsmodelle prüfen

Nicht nur für kleine und mittlere Firmen, sondern auch für gestandene Mittelständler ist es wichtig, ihre Finanzierungsmodelle unter die Lupe zu nehmen. »Für ein gesundes Unternehmen ist der ausgewogene Finanzierungsmix wichtig«, betont Linke. So lassen sich starke Abhängigkeiten vermeiden. Dies haben bereits viele Unternehmen erkannt. Nach einer aktuellen Studie der Deloitte GmbH Wirt-

2. Kreditlinien ausbauen

Besonders wenn Unternehmen in schlechten Zeiten neue Aufträge vorfinanzieren müssen, kommt es oft zu Engpässen. Um das zu vermeiden, bauen sie in guten Zeiten am besten ihre Kreditlinien aus oder sichern sie zumindest. »Jetzt sind die Chancen auf Kreditzusagen höher, da sie (noch) über gute Bonitäten verfügen«, erklärt Linke. Denn schlittern ihre Branchen in Krisen, kann sich ihr Rating verschlechtern. Der Grund: Die meisten Banken und Geldgeber nehmen dann zusätzliche Branchenabschläge vor. Zudem können die Firmen selbst in solchen Phasen meist nicht mehr so gute Zahlen vorweisen. »Wer aber in besseren Zeiten

vorsorgt, profitiert von seinem guten Rating in Form zinsgünstiger Kredite«, bringt es der Experte auf den Punkt.

3. Niedrige Zinsen langfristig sichern

Wichtig ist jetzt, Planungssicherheit zu schaffen. Daher sollten Unternehmen gerade jetzt ihre Finanzierungen langfristig ausrichten. Kurzfristige Kredite sollten daher in langfristige umgeschuldet werden, dies verschafft spürbar Planungssicherheit. »Wer sich über langfristige Kredite finanziert, profitiert über Flauten hinaus vom aktuell niedrigen Zinsniveau«, erklärt Linke.

4. Währungsrisiken abfedern

Vor allem international aktive Firmen sollten sich möglichst weitgehend vor Währungsschwankungen schützen. »Am besten legen sie in ihren Verträgen schon vorab fest, wer wann was und wie viel in welcher Währung zahlt«, empfiehlt Linke. Solche Schwankungen lassen sich beispielsweise dadurch verringern, dass die Lieferanten in der gleichen Währung zahlen wie die Unternehmen. Auch die Banken bieten oft Instrumente zur Währungsabsicherung an. Bei Termingeschäften etwa einigen sich Währungskäufer und Bank auf einen festen Wechselkurs,

wobei der Vertrag erst zu einem späteren Zeitpunkt erfüllt werden muss. »Swaps« können weitere sinnvolle Instrumente zur Währungsabsicherung sein. »Mit den Hausbanken über solche Instrumente zu sprechen, kann sich als sinnvoll erweisen«, rät der Experte. Denn die Unternehmen gewinnen damit an Planungssicherheit.

5. Rohstoffrisiken abmildern

Um Rohstoffpreise für die nahe Zukunft zu sichern, sollten Firmen auch hier eine gezielte Bedarfsplanung und Absicherung vornehmen. Eine Möglichkeit ist, die Vorräte aufzustocken, solange die Einkaufspreise noch relativ niedrig sind. »Zudem sollten sie in ihren Lieferantenverträgen günstige Preise langfristig festschreiben, wenn das möglich ist«, betont Linke. Ebenso lassen sich auch solche Preisschwankungen über »Swaps« oder Termingeschäfte abmildern. Für Rohstoffe, die an Börsen gehandelt werden, aber auch für viele andere handelbare Ressourcen bieten die meisten Banken Absicherungsinstrumente an.

6. Internationale Forderungen absichern

Wer zahlreiche internationale Forderungen hat, sollte ein durchdachtes Forderungsmanagement betreiben. Dazu gehört vor allem zu prüfen, ob sie sich mit einer Kreditversicherung absichern lassen. Vor allem die Euler Hermes Deutschland AG in Hamburg bietet im Auftrag der Bundesregierung als Export Credit Agency (ECA) geförderte Versicherungen und Garantien – gerade für Länder, für die es wegen hoher Ausfallrisiken auf dem privaten Markt keine Angebote gibt. Angesichts der staatlichen Förderung sind die Kosten, je nach Länderrisiko, relativ niedrig. Daneben bieten private Kreditversicherer eine breite Palette von Kreditversicherungen und Leistungen an. Sie greifen dabei auf umfassende Datenbanken zurück, um Bonitäten weltweit zu prüfen.

7. Forderungen hierzulande absichern

Um das Risiko ihrer Geschäfte mit hiesigen Firmen zu begrenzen, vereinbaren die Unternehmen idealerweise in ihren Verträgen Anzahlungen und Abschlagszahlungen. Zudem sollten sie überlegen, ob sie beispielsweise mit Factoringgesellschaften kooperieren. Beim Factoring überträgt der Betrieb seine Forderungen und bei Bedarf auch einen Teil seines Mahnwesens an eine Factoringfirma. Diese zahlt ihm meist zunächst eine Quote von bis zu 90 Prozent der Forderungen aus – und den Rest erst, wenn die Schuldner bezahlt haben. Besonders wichtig ist es gerade bei sich abkühlender Konjunktur, über ein wirksames Forderungs-, Mahn- und Inkassomanagement zu verfügen.

8. Liquidität optimieren

Gerade in solchen Phasen profitieren Firmen besonders von ihren Liquiditätspolstern. Diese Polster entstehen, wenn sie Gewinne thesaurieren oder Vermögen umschichten. Zudem eröffnen sich viele weitere Möglichkeiten, die Liquidität langfristig zu sichern, beispielsweise die Eigenkapitalquote mit Beteiligungskapital zu steigern.

Zusätzlich helfen Fremdkapital, etwa Kredite, Anleihen oder (in einigen Fällen) Crowdfunding, oder alternative Instrumente, wie Leasing und Factoring, Engpässe zu umgehen. Wer dabei seine Finanzierung auf möglichst viele Säulen stützt, sorgt für mehr Stabilität. Er kann es besser verkraften, wenn einer der Geldgeber ausfällt. Linke: »Und das ist eine besonders wichtige Voraussetzung, um konjunkturellen Unwettern zu trotzen.« ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema Finanzierung

Joachim Linke, Tel. 089 5116-0, joachim.linke@muenchen.ihk.de

IHK-Services

Wie Unternehmer ihre Liquidität erhöhen können, zeigt das Merkblatt der IHK für München und Oberbayern. Es gibt vielfältige, nützliche und wertvolle Tipps. Das Merkblatt ist auf der IHK-Website abrufbar unter:

www.ihk-muenchen.de/liquiditaet

Weitere praktische Links zu den Themen Finanzierungsalternativen und Krisenmanagement:

► www.ihk-muenchen.de/finanzierungsalternativen

► www.ihk-muenchen.de/krisenmanagement



*ein ort der inspiration und konzentration
hoch über dem tegernsee*



Vielfältige Räumlichkeiten und erstklassige Ausstattung, inmitten der malerischen Umgebung des Tegernseer Tals, bilden den perfekten Rahmen für eine erfolgreiche Veranstaltung vor Traumkulisse.



**»Es wäre falsch, ausschließlich auf den Luftverkehr zu setzen« –
Flughafenchef Michael Kerkloh**

»Eines der Paradiese dieser Welt«

Von Standortvorteilen über Nebengeschäfte bis zur dritten Startbahn – Michael Kerkloh zieht Bilanz. Der Chef des Flughafens München geht nach mehr als 17 Jahren in den Ruhestand.

ULRICH PFAFFENBERGER

Herr Kerkloh, seit 2002 sind Sie Vorsitzender der Geschäftsführung der Flughafen München GmbH (FMG). Wohin haben Sie den Airport geführt?

Wir haben heute hier in München einen wirklich schönen Flughafen. Das können nicht viele Städte in Europa von sich behaupten, auch nicht in der Welt. Es ist ein Ort, den Menschen nicht nur durchqueren, sondern an dem sie sich gern aufhalten – selbst dann, wenn sie gar nicht fliegen. Dass die ganze Airport-Crew das in Gemeinschaftsleistung erreicht hat, finde ich bemerkenswert. Denn das gibt Raum für Fantasie, was die Zukunft diesem Flughafen noch alles bescheren mag. Das freut mich.

Was zeigt Ihnen denn Ihre Fantasie, wenn Sie an den Flughafen von morgen denken?

So wie wir das in den vergangenen Jahren erlebt haben, werden hier auch in Zukunft immer neue Din-

Zur Person

Michael Kerkloh (66) ist seit 2002 Vorsitzender der Geschäftsführung der Flughafen München GmbH (FMG), Ende des Jahres geht er in den Ruhestand. Der gebürtige Westfale, Musikfreund (aktiv und passiv) und bekennende Borussia-Dortmund-Fan gilt als einer der erfahrensten und profiliertesten Experten in der internationalen Flughafenlandschaft. Unter seiner Leitung entwickelte sich die FMG zu einer der führenden und wirtschaftlich erfolgreichsten europäischen Drehscheiben im Luftverkehr.

In die Amtszeit Kerklohs fallen unter anderem die Eröffnung des Terminals 2 im Jahre 2003, die Inbetriebnahme des Satellitengebäudes im Jahre 2016 und die Entscheidung zum Ausbau und zur Modernisierung des Terminal 1.

**Leuchtendes Markenzeichen –
das neue Flughafenlogo**



ge heranreifen und Wirklichkeit werden. Die Entwicklung zu einer eigenen Airport-Stadt, deren Dienste für die Region verfügbar sind, die aber aus eigener Kraft besteht – diese Entwicklung hat schon begonnen. Der LabCampus (branchenübergreifender Innovationsstandort am Flughafen, d. Red.) zur Ansiedlung von Hightech-Ideenschmiedern ist ein Teil davon.

Aber die Fliegerei wird nicht zur Nebensache werden?

Auf keinen Fall. Wir haben hier eine Situation, um die uns Airports rund um den Globus beneiden. München und Oberbayern mit ihrer starken Wirtschaft und ihren wissenschaftlichen Zentren sind ein äußerst attraktiver Quellmarkt für Passagiere in aller Welt. Gleichzeitig ist unsere Heimat aber auch attraktives Ziel für Reisende von überallher, eines der Paradiese dieser Welt, auch wenn wir selbst das manchmal bezweifeln. Das beschert dem Flughafen einen nahezu idealen Mix von Geschäfts- und Privatreisenden. Nur um hier mal eine oft zu vernehmende Fehleinschätzung zu korrigieren: Es ist ja keineswegs so, dass

die meisten Passagiere unseren Airport nur als Zwischenstopp nutzen. Wir haben hier 36 Prozent Umsteiger und 64 Prozent Passagiere aus der Region. Das macht München für alle Airlines zu einem wertvollen Standort im Netz.

Zurück zum Paradies – was schätzen Sie an der Region besonders?

München und Oberbayern verfügen über eine großartige Lage, viele sympathische Eigenschaften und Orte, die Menschen aus allen Kulturen und allen Wirtschaftsbranchen anziehen. Natürlich gibt es bei uns auch Dinge, die noch nicht optimal sind. Aber darüber darf man doch die vielen Vorzüge nicht vergessen: Unsere Region ist sicher, verfügt über ein ausgewogenes Verhältnis von Stadt und Land, eine ausbalancierte Vielfalt an Clustern. Ja, was will man denn noch mehr?

Terminal 2, Satellit, der Campus: Wie viele Tage Ihrer Tätigkeit waren Sie Bauherr?

Jeden Tag. An einem Flughafen wird immer gebaut, selbst an einem jungen Airport wie unserem. Wir bewältigen hier nicht nur Luftverkehr. Wir sind Einkaufsort und bieten eine breite Vielfalt an Gastronomie. Im Munich Airport Center M.A.C. und rund um den Besucherhügel haben wir eine der größten Eventlandschaften der Region. Diese Bühne nutzen und bespielen wir – und an dieser Bühne bauen wir rund um die Uhr. Wir haben hier ein Modell perfektioniert, das inzwischen global Nachahmer findet.

Wie wichtig sind diese Nebengeschäfte für die Wirtschaftlichkeit des Flughafens?

Sie sind essenziell. Es wäre falsch, ausschließlich auf den Luftverkehr als Ertragsquelle zu setzen. Dazu sind zu viele Unwägbarkeiten in der Luft. Allein unsere Bauvorhaben: Sie sind nur mit ausreichend sprudelnden Einnahmequellen zu stemmen.

Über welches Ereignis in Ihrer Amtszeit am Flughafen freuen Sie sich am meisten?

Über das »M« (Bild oben, d. Red.). Wir haben uns sehr viele Gedanken gemacht, bevor wir unser neues Markenzeichen geschaffen haben. Dieser farbige »Connector« sorgt dafür, dass dies nicht irgendein Logo ist, sondern Ausdruck einer Haltung. Menschen verbinden – das gilt innerbetrieblich genauso wie gegenüber der Region, der Politik, den Partnern oder den Medien. Dieser farbige Balken ist das Zeichen für Verlässlichkeit und Seriosität. Das kann ich nicht oft genug betonen, da werde ich zum Wanderprediger.

Eine Art Wanderprediger sind Sie auch für die dritte Startbahn. Hat Ihr Glaube Sie da nie verlassen?

Das ist keine Frage des Glaubens, sondern eine Erkenntnis aus dem täglichen Leben. Die Mobilität nimmt weltweit zu. Die Menschen, die Unternehmen, sie gehen – bei allem digitalen Fortschritt – bevorzugt dorthin, wo analoge Infrastruktur besteht. Die Frage ist also nicht die schiere Existenz einer dritten Bahn, sondern die Möglichkeit zu deren nachhaltiger Gestaltung. Denn, daran besteht kein Zweifel, es wäre ein großer Irrtum zu glauben, wir könnten Wohlstand und Stabilität gewinnen und erhalten, ohne dass es dafür eine Gegenleistung braucht. Das müssen und das wollen wir immer wieder erklären.

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, womit der Flughafen unter Ihrem Nachfolger in die Schlagzeilen kommen könnte?

Nicht wirklich. Aber »Gleiche Gesellschafter, neue Rechtsform« wäre etwas Wünschenswertes. Eine Aktiengesellschaft würde die Entscheidungswege verkürzen, ohne die Ausrichtung zu verändern. Aber was daraus wird, das müssen jetzt andere entscheiden. Das FMG-Team ist so professionell aufgestellt, da mache ich mir keine Sorgen. ■

www.munich-airport.de

Flughafen München

Die 1949 gegründete Flughafen München GmbH gehört dem Freistaat Bayern (51 Prozent) der Bundesrepublik Deutschland (26 Prozent) und der Landeshauptstadt München (23 Prozent).

2018 zählte der Flughafen rund 46 Millionen Passagiere und 413000 Flugbewegungen. Er beschäftigt rund 8700 Mitarbeiter. Der Konzernumsatz liegt bei etwa 1,5 Milliarden Euro.

Am Flughafen gibt es mehr als 60 Restaurants, Cafés und Bars sowie über 150 Geschäfte. Hinzu kommen Hotels, Arztpraxen, Tagungsräume und sogar eine Klinik.

Weniger zufrieden

Nicht nur in der Industrie, auch in der bisher boomenden Baubranche lässt das Wachstum nach. Das zeigt die jüngste BIHK-Umfrage unter bayerischen Unternehmen.

MONIKA HOFMANN

Die Stimmung der bayerischen Firmen kühlt sich spürbar ab. »Das langsamere Wachstum der Weltwirtschaft, politische Unsicherheiten, drohende US-Zölle, der Brexit und die Autokrise dämpfen den Herzschlag der hiesigen Industrie«, sagt Robert Obermeier, Chefvolkswirt der IHK für München

und Oberbayern. Selbst die Boombranche Bauwirtschaft verliert an Schwung. Ihr fehlen vor allem die Fachkräfte, sodass weiteres Wachstum immer schwieriger wird. Stabil bleibt die Stimmung noch unter Dienstleistern und Einzelhändlern. Gemessen am BIHK-Konjunkturindex, sank die Stimmung der bayerischen Wirtschaft

seit Anfang des Jahres von 128 auf 124 Punkte (s. Grafik). »Zum Jahresbeginn 2018, dem bisherigen Höhepunkt des aktuellen Konjunkturzyklus, klafft mittlerweile eine Lücke von zwölf Indexpunkten. Das ist der stärkste Rückgang seit der Eurokrise 2011 und 2012«, so Obermeier. Die Firmen zeigen sich auch weniger zufrieden mit ihrer Geschäftslage als zu Jahresbeginn: Der Saldo aus positiven und negativen Lageurteilen sinkt von 50 auf 43 Punkte. »Im langfristigen Vergleich ist dies ein deutlicher Rückgang, allerdings kein Krisenwert«, analysiert er. Bei der Finanzkrise stürzte der Index um 19 Zähler ab. Obermeier: »Der aktuelle Rückgang deutet auf ein langsames Wachstum, nicht auf eine Rezession hin.«

Noch immer wächst die bayerische Wirtschaft, wenn auch schwach. Das gilt wohl auch für die nächsten zwölf Monate. Jedes fünfte Unternehmen erwartet ein Geschäftsjahr mit einem Plus, 14 Prozent befürchten eine Eintrübung. Mit sieben Punkten liegt dieser Saldo auf dem niedrigsten Stand seit 2013, aber knapp im Plus. Ihre Investitions- und Personalpläne korrigieren die Firmen ein wenig nach unten. Dies dämpft kurzfristig die Nachfrage, denn Investitionen eines Unternehmens sind Aufträge des anderen. Und wenn weniger Arbeitsplätze entstehen, steigen auch Einkommen und Konsum nicht mehr so stark. »Zum anderen ist dies ein Signal, dass das Wachstum mittelfristig wohl schwach bleibt«, urteilt Obermeier. Denn eine schwächere Nachfrage können die Unternehmen mit vorhandenen Ressourcen bedienen. ■

Leichter Sinkflug setzt sich fort

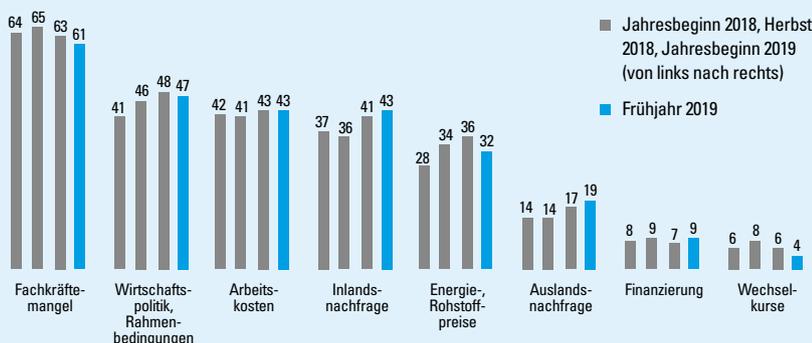
Der BIHK-Konjunkturindex sinkt weiter. Er zeigt die Stimmung der bayerischen Wirtschaft, gemessen an Lageurteilen und Erwartungen. Dieser Rückgang deutet auf ein langsames Wachstum hin, nicht jedoch auf eine Krise – zumal rund jede zweite Firma die Geschäftslage noch als gut bezeichnet.



Quelle: BIHK-Konjunkturindex

Fachkräftemangel bleibt die größte Gefahr

Trotz abgekühlter Konjunktur bleibt der Fachkräftemangel mit 61 Prozent das am häufigsten genannte Risiko. Auch der Wirtschaftspolitik messen die Firmen ein ähnlich hohes Gewicht bei wie zu Jahresbeginn. (Mehrfachantworten möglich, in Prozent)



Quelle: BIHK-Konjunkturindex

IHK-Ansprechpartner zum BIHK-Konjunkturindex

Dr. Jochen Wiegmann, Tel. 089 5116-1200
jochen.wiegmann@muenchen.ihk.de



Foto: Peter Maszlen_Fotolia.com

Immer höhere Kosten

Unternehmer in Bayern klagen über steigende Strompreise und befürchten eine Verschlechterung der Versorgungsqualität.

JOSEF STELZER

Wer sich mit der Energiewende beschäftigt, blickt auf eine riesige Baustelle. Zwar kommt der Ausbau der erneuerbaren Energien mit Windkraft- und Photovoltaikanlagen zügig voran. Gleichzeitig hakt es jedoch an anderen entscheidenden Punkten – mit deutlichen Auswirkungen für die Wirtschaft. Das zeigt das aktuelle IHK-Energiewende-Barometer, für das jährlich knapp

2200 Unternehmen aus der Industrie, dem Handel, der Bauwirtschaft und dem Dienstleistungsbereich befragt werden. Das Ergebnis zeigt eine Trendumkehr: Die Firmen in Bayern sehen erstmals seit vier Jahren wieder mehr Risiken als Chancen in der Energiewende. Die Ergebnisse spiegeln die Unzufriedenheit mit dem Status quo und die Unsicherheit über die weitere Entwicklung wider.

Ein entscheidender Grund für den Unmut dürfte in den hohen Energiekosten liegen. Knapp 56 Prozent der für das Energiebarometer befragten Betriebe berichten über Preissteigerungen innerhalb der vergangenen zwölf Monate. Viele Unternehmen sehen die hohen Stromkosten als Risiko für ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit. Zwar ist die EEG-Umlage, mit der die Stromerzeugung aus regenerativen Energien gefördert wird, in den Jahren 2018 und 2019 gesunken. Gleichwohl hat sich die Strompreisbe-

lastung insgesamt verschärft. Mittlerweile liegt der durchschnittliche Strompreis für die Industrie bei 19 Cent pro Kilowattstunde – fast vier Cent mehr als vor fünf Jahren.

Wesentlicher Treiber ist der gestiegene CO₂-Emissionshandelspreis. Zudem befürchten Unternehmen zusätzliche Belastungen durch ein Auslaufen der Kohleverstromung. Dies dürfte weitere Preissteigerungen im europäischen Strommarkt und damit Preisnachteile im internationalen Wettbewerb nach sich ziehen.

Um die Kapazitätslücke, die durch den Ausstieg aus der Kernenergie sowie den fehlenden Netzausbau entsteht, abzufedern, sieht das Energiewirtschaftsgesetz vor, zusätzliche grundlastfähige Gaskraftwerke zu bauen. So soll im oberbayerischen Vohburg bei Ingolstadt ab Oktober 2022 ein neues 300-Megawatt-Gaskraftwerk als Sicherheitspuffer in besonderen Notsituationen bereitstehen. Die Kosten für das neue Kraftwerk, das sich kurzfristig

Darum geht's

- ▶ Unternehmen sehen wieder mehr Risiken als Chancen in der Energiewende.
- ▶ Steigende Strompreise bedrohen die Wettbewerbsfähigkeit.
- ▶ Der geplante Kohleausstieg wird die Stromnetze zusätzlich erheblich belasten.

hoch- und herunterfahren lässt, um das Netz zu stabilisieren, müssen letztlich die Stromkunden tragen.

Obendrein droht EU-Vorgaben zufolge eine Aufteilung Deutschlands in zwei Strompreiszonen, wenn das Netz nicht ausgebaut wird. Die EU-Kommission will damit den grenzüberschreitenden Stromhandel und den Wettbewerb stärken. Hintergrund: Da in Deutschland die Übertragungsnetze oft nicht ausreichen, um den im Norden produzierten Windstrom in den Süden zu transportieren, fließt der zum Teil in die Nachbarländer. Von dort wird der Strom weiter im Süden wieder in die deutschen Netze eingeleitet. Durch diesen Umweg lassen sich zwar die deutschen Netzengpässe teilweise umgehen. Doch diese sogenannten Ringflüsse belasten die Stromnetze der Nachbarn.

Für bayerische Unternehmen wären Preiszonen fatal. »Der Strompreis in Süddeutschland könnte um ein bis zwei Cent teurer werden als im Norden, wo weitaus mehr Strom erzeugt wird«, warnt Bernhard Langhammer (61), Geschäftsleiter des Chemieparkbetreibers InfraServ Gendorf in Burgkirchen a.d.Alz. »Dies hätte das Ende der energieintensiven Produktion in Bayern zur Folge, weil die Unternehmen aufgrund der dann deutlich höheren Strompreise ihre Wettbewerbsfähigkeit einbüßen würden.«

Schon bald werden sich die Anforderungen an die Stromnetze weiter erhöhen, wenn die Kernkraftwerke Gundremmingen Block C und Isar 2 bis Ende 2021 beziehungsweise Ende 2022 abgeschaltet werden sollen. Mehr noch: Im Zuge des diskutierten Kohleausstiegs sollen weitere grundlastfähige Kraftwerke langfristig vom Netz gehen. Den Betrieben drohen damit erhebliche Beeinträchtigungen in

der Qualität der Stromversorgung. »Weil die Sonnen- und Windenergie nicht immer gleich viel Energie liefern können, kommen wir in eine volatile Welt mit vermehrten Spannungsschwankungen und kurzen Stromausfällen, wenn die stabilisierenden Kohle- und Kernkraftwerke fehlen«, so InfraServ-Geschäftsleiter Langhammer.

Empfindliche Produktion

Damit jedoch drohen häufigere Produktionsausfälle, die hohe Kosten verursachen. »Moderne Produktionsanlagen sind wie Rennpferde, zwar extrem leistungsfähig, aber oft auch sehr empfindlich gegenüber Spannungsschwankungen«, erklärt Langhammer. Störungen im Netz können für betroffene Unternehmen katastrophale Folgen nach sich ziehen. »Stromausfälle von wenigen Zehntelsekunden reichen aus, die Produktion stunden- oder gar tagelang lahmzulegen«, so Langhammer. »Gerade im Zuge der Digitalisierung und durch die stark anwachsenden Zulassungszahlen von Elektrofahrzeugen wird eine störungsfreie Stromversorgung wichtiger denn je.«

Neue Stromleitungen sollen dafür sorgen, dass die Versorgungsqualität auf dem gewohnt hohen Niveau bleibt. Laut Bundesnetzagentur sind sie erforderlich, um Netzengpässe zu verhindern, wenn künftig immer mehr Strom aus erneuerbaren Energien in die Netze fließt. Doch die Trassen SuedLink und SuedOstLink, die die windreichen Regionen in Nord- und Ostdeutschland mit Bayern und Baden-Württemberg verbinden sollen, werden voraussichtlich erst 2025 fertiggestellt sein. ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema Energie

Björn Athmer, Tel. 089 5116-1548
bjoern.athmer@muenchen.ihk.de

»Moderne Produktionsanlagen sind sehr empfindlich gegenüber Spannungsschwankungen.«

Bernhard Langhammer, Geschäftsleiter
InfraServ Gendorf



Foto: InfraServ Gendorf

Mein Partner für erfolgreiche Kommunikation

Internet, Telefonie und Vernetzung aus einer Hand.

m-net.de/profi

Jetzt kostenlos beraten lassen:
0800 7767887



m·net

WASSER fürs Leben

Die Vereinten Nationen haben 17 Sustainable Development Goals (SDGs) verabschiedet, zu deren Erreichung auch Unternehmen beitragen können. Das sechste Nachhaltigkeitsziel lautet: sauberes Wasser und Sanitärversorgung für alle.

GABRIELE LÜKE

Wo das Wasser endet, endet die Welt, sagt man in Usbekistan – eine Metapher von großer Aktualität: Wasser ist eine höchst gefährdete und knappe Ressource. 2,1 Milliarden Menschen weltweit haben keinen Zugang zu sauberem und durchgängig verfügbarem Trinkwasser. 4,3 Milliarden Menschen können keine sicheren Sanitäranlagen nutzen. Selbst in Europa gibt es noch Handlungsbedarf. Das zeigt der Weltwasserbericht 2019 der Vereinten Nationen (UN). Die Verfügbarkeit und Qualität von Wasser ändert sich derzeit dramatisch, so die UN. Gründe dafür liegen in der wachsenden Bevölkerung, im Klimawandel und in neuen Konsummustern. Wachsende Städte brauchen immer mehr Trinkwasser aus immer größeren Einzugsgebieten und immer tieferen Grundwasservorkommen. Der Wasserbedarf von Landwirtschaft und Industrie steigt. Gleichzeitig belasten Schadstoffe, übermäßige Düngung und Pestizide die Gewässer.

Bewusstsein schaffen

Mit dem Nachhaltigkeitsziel (SDG) Nummer 6 »Wasser und Sanitärversorgung – Verfügbarkeit und nachhaltige Bewirtschaftung von Wasser und Sanitärversorgung für alle« wollen die Vereinten Nationen ein Bewusstsein dafür schaffen und gegensteuern. Die Deutsche Nachhaltigkeitsstrategie, die die globalen Nachhaltigkeitsziele für die Bundesrepublik operationalisiert, legt den Schwerpunkt auf die Gewässerqualität, die Reduktion von Phosphat in Fließgewässern und Nitrat im Grundwasser sowie weltweit auf einen besseren Zugang zu Trinkwasser und Sanitärversorgung. »Zur Erreichung

der Ziele ist eine ganzheitliche Strategie wichtig, die den Gewässerschutz, die Trinkwassersicherheit und Abwasserentsorgung als Einheit versteht und gemeinsam angeht«, betont Bettina Rickert (44), Leiterin des Kooperationszentrums der

Weltgesundheitsorganisation (WHO) für Forschung auf dem Gebiet der Trinkwasserhygiene beim Umweltbundesamt. In der Praxis heißt das zu informieren, Belastungen von vornherein zu vermeiden und gewässerschonende Technologien für



die Trinkwasserver- und Abwasserentsorgung zu entwickeln und einzusetzen. Firmen können dabei Akzente setzen, indem sie zunächst »den Wasserverbrauch sowie wasserbelastende Emissionen durch ihre Produktionsstätten oder durch Düngemittel und Pflanzenschutzmittel so gering wie möglich halten«, sagt Rickert. Zugleich könnten sie mit passenden technischen Lösungen direkt oder in Entwicklungskooperationen zu ausreichendem, sauberem und sicherem Wasser beitragen. Die Stadtwerke München GmbH (SWM) setzen auf Prävention. Sie verfügen im Mangfall- und Loisachtal über beste Trinkwasserreservoirs. Um sie für künftige Generationen zu bewahren, investieren die Stadtwerke in unterschiedliche Projekte.

Besonders erfolgreich ist ihr Förderprogramm für ökologischen Landbau. In enger Zusammenarbeit mit den Ökoverbänden Demeter, Bioland und Naturland unterstützen die SWM seit 1992 Bauern im Mangfalltal finanziell, wenn diese auf ökologische Landwirtschaft umstellen. Mittlerweile haben sich 170 Bauern mit 4000 Hektar Fläche angeschlossen. »Auf diese Weise minimieren wir von vornherein Einträge aus Düngemittel- und Pflanzenschutzmitteln ins Grundwasser und können ohne Filterung oder Aufbereitung bestes quellfrisches Trinkwasser liefern«, sagt SWM-Sprecher Michael Solić (44). »Das ist zielführend und nachhaltig im Sinne von SDG 6 und für uns zugleich auch wirtschaftlicher.«

Belastungen zu vermeiden ist auch der Ansatz der Stenon GmbH. Das Start-up konzentriert sich auf die Landwirtschaft: Mit dem tragbaren Minilabor des Potsdamer Unternehmens können Landwirte ihre Böden sofort und ohne Entnahme von Proben auf dem Acker analysieren. »Eine Software in der Cloud bestimmt die Bestandteile des Bodens in Echtzeit – in herkömmlichen Laboren dauert das mehrere Wochen«, erklären die Gründer Dominic Roth (26) und Niels Grabbert (30). »Durch die beschleunigte Auswertung im Minilabor können die Böden in einem feineren Raster geprüft werden.« So lasse sich anschließend die Düngemittelzufuhr sehr differenziert, örtlich genau und in der richtigen Menge dosieren. »Entsprechend sinkt auch die Belastung des Grundwassers durch Düngemittel.«

Das Münchner Start-up ECOFARIO® GmbH hat wiederum Mikroplastik im Abwasser den Kampf angesagt. »Mikroplastik hat per se in der Natur nichts zu suchen, zudem verbindet es sich mit Toxinen und Schadstoffen, die ebenfalls im Abwasser sind – das macht es umso gefährlicher«, sagt Gründer Sebastian Porkert (34). »Da die herkömmlichen Filter in Kläranlagen nicht fein genug sind, um Mikroplastik herauszufiltern, gelangt es mit den Schadstoffen im Gepäck nach der Abwasserreinigung in der Regel wieder in die Oberflächengewässer.« Das Start-

up setzt auf eine Lösung, bei der das Mikroplastik mittels extremer Wirbelströmungen vom Wasser getrennt wird. Das Plastik kann so angereichert und zusammen mit den Klärschlämmen verbrannt werden. »Solange wir Mikroplastik nicht vermeiden, kann unser Ansatz helfen, seine Gefahren nachträglich zu mildern«, so Porkert. In weniger privilegierten Gebieten der Erde will die Schneider Kunststofftechnik GmbH aus Kirchheim einen Beitrag zu sicherem Trinkwasser leisten. Dafür produziert das Unternehmen den Wasserfilter Ujeta, der 2018 mit dem German Innovation Award Gold ausgezeichnet wurde. Ujeta kann verschmutztes Oberflächenwasser mit wenigen Handgriffen und ohne Strom zu sauberem Trinkwasser filtern. Der Filter hatte erste Einsätze 2016 nach dem Wirbelsturm Matthew in Haiti und nach dem Tsunami und Erdbeben in Indonesien im März dieses Jahres. »Er kann Menschen in Krisen- und Katastrophengebieten und in Gebieten ohne Infrastruktur mit trinkbarem Wasser versorgen«, erklärt die Geschäftsführerin Drita Schneider. »Es ist uns wichtig, als Unternehmen auch Verantwortung für Menschen in Not zu übernehmen.« ■

IHK-Ansprechpartnerin zu den UN-Nachhaltigkeitszielen

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

Darum geht's

- ▶ Auch im Jahr 2019 sind sauberes Trinkwasser und eine Abwasserentsorgung nicht für alle Menschen gesichert.
- ▶ Gleichzeitig steigt der Wasserbedarf von Landwirtschaft und Industrie.
- ▶ Unternehmen können zu einer sicheren Wasserversorgung beitragen.



Sauberes Wasser – nicht überall in der Welt selbstverständlich

Foto: noon@photo_fotolia.com

Hintergrund: Philippe Ramakers, Fotolia.com

Digitales Gewissen

Corporate Digital Responsibility verpflichtet Unternehmen, sich in allen Bereichen der digitalen Transformation verantwortlich zu verhalten. Wie sieht das in der Praxis aus?

GABRIELE LÜKE

Corporate Digital Responsibility (CDR) ist für Beatrice Wächter ein Kernstück der Digitalisierung. Die 56-jährige Gründerin und Geschäftsführerin der Digital Learning GmbH in Neufahrn begleitet Firmen bei der digitalen Transformation. »Digitalisierung gelingt nur, wenn Unternehmen sie verantwortungsvoll angehen«, ist Wächter überzeugt.

In der Praxis drückt sich CDR für sie so aus: Die Führungskultur muss sich auf die neuen digitalen Arbeitswelten einstellen. Mitarbeiter müssen digital befähigt werden. Bei Kunden wird der Datenschutz noch wichtiger als bisher. Nicht zuletzt sollen Unternehmen ihr digitales Know-how in den Dienst der Gesellschaft stellen. Das verwirklicht Wächter auch im eigenen

Unternehmen: »Wir haben ethische Leitlinien entwickelt, in denen wir unsere Verantwortung bezüglich der Digitalisierung klar definieren – und setzen diese gemeinsam mit unseren Partnern, Kunden und Mitarbeitern um.«

Drei Handlungsfelder

Was die Unternehmerin Wächter bereits vorlebt und verbreitet, gewinnt durch die fortschreitende digitale Transformation zunehmend an Bedeutung. »Unternehmen müssen in allen von der Digitalisierung geprägten Bereichen die Folgen abschätzen und sich verantwortlich verhalten. Eine besondere Herausforderung ist dabei der Umgang mit künstlicher Intelligenz«, sagt Gerti Oswald, Leiterin der

Abteilung Leitungsstab, BIHK, CSR der IHK für München und Oberbayern. »Wir verstehen CDR daher als integralen Bestandteil der universellen Unternehmensverantwortung.«

Auf drei Handlungsfelder kommt es an:

- ▶ **Mitarbeiterorientierte CDR:** Unternehmen befähigen ihre Mitarbeiter für die Digitalisierung. Sie unterwerfen sie nicht komplett den Weisungen von künstlicher Intelligenz (KI) oder umfassender digitaler Überwachung und passen ihre Führungskultur den digitalen Veränderungen an.
- ▶ **Kundenorientierte CDR:** Der Datenschutz geht über das gesetzlich vorgeschriebene Maß hinaus. Tracking und Profiling, also die Nachverfolgung von Kunden-

CDR – Unternehmen schätzen die Folgen der Digitalisierung ab



Darum geht's

- ▶ Durch die Digitalisierung gewinnt Corporate Digital Responsibility (CDR) an Bedeutung.
- ▶ Die digitale Verantwortung der Firmen bezieht sich auf Mitarbeiter, Kunden und Gesellschaft.
- ▶ Maßnahmen reichen von Datenschutz über Weiterbildung bis hin zu gesellschaftlichen Initiativen.

verhalten beziehungsweise das Erstellen von Kundenprofilen, werden respektvoll eingesetzt.

- ▶ Gesellschaftsorientierte CDR: Digitale Technologien oder Datenbestände werden zum Wohle der Allgemeinheit der Wissenschaft und Zivilgesellschaft zur Verfügung gestellt.

Viele Unternehmen haben die Relevanz von CDR bereits erkannt, beobachtet Dominik Golle (32), Koordinator der Themenplattform Verbraucherbelange des Zentrums Digitalisierung.Bayern in Garching. Nun müssen sie individuelle CDR-Strategien entwickeln und dazu Vertreter von Geschäftsführung, Personal-, IT-, Produktions- und Vertriebsabteilung sowie Betriebsrat an einen Tisch holen. Es gilt, die vielschichtigen CDR-Herausforderungen zu analysieren, praktische Maßnahmen zu erarbeiten, CDR in den bestehenden Wertekanon zu integrieren – und regelmäßig nachzubessern. »Mit einer klaren Werteorientierung im Sinne einer CDR werden Unternehmen auch als attraktivere Arbeitgeber und Anbieter wahrgenommen, sie fördern ihre Kundenbindung und verbessern ihr Renommee in der Gesellschaft«, ist Golle überzeugt. Beim Mobilfunkkonzern Telefónica Deutschland in München ist Corporate Digital Responsibility mit klaren Zielen bis 2020 hinterlegt. In der Praxis kümmert sich das Unternehmen zum Beispiel um die digitale Befähigung von Mitarbeitern durch Weiterbildung. Gegenüber den Kunden sind Datensicherheit, Transparenz und Fairness die Schlüsselthemen. »Wir nehmen eine aktive Rolle in der öffentlichen Debatte ein, schützen personenbezogene Daten, verpflichten uns

mit den KI-Prinzipien zum ethischen Umgang mit künstlicher Intelligenz und fördern die digitale Integration für Jung und Alt«, erläutert die CR-Verantwortliche Claudia von Bothmer (45). Gesellschaftlichen Mehrwert schafft Telefónica etwa in kostenlosen Workshops, in denen Senioren den Umgang mit dem Smartphones lernen können, oder im Programm Think Big, das Jugendliche über Risiken und Chancen der digitalen Medien aufklärt.

Chancen für alle

Der IT-Riese Microsoft sieht Corporate Digital Responsibility als Teil seiner DNA. »Für uns ist CDR eine Digitalisierung, die Sicherheit, Fortschritt und Chancen für alle ermöglicht«, erklärt Microsofts CDR-Sprecherin Isabel Richter. Basis seien die ethischen Leitprinzipien Verantwortung, Transparenz, Datenschutz, Zuverlässigkeit, Barriere- und Diskriminierungsfreiheit. Gegenüber den Mitarbeitern setzt der Konzern auf sein New-Work-Konzept. »Wir ermöglichen durch Vertrauensarbeitszeit und -ort mehr Selbstbestimmung, flexible Selbstorganisation und einen besseren Work-Life-Flow. Führung heißt Vertrauen«, so Richter.

Gegenüber den Kunden bestehe die zentrale Verantwortung in der Sicherheit der Produkte, im Datenschutz und in der Wahrung der Privatsphäre. Und für die Gesellschaft will Microsoft Mehrwert unter anderem mit der Initiative »Defending Democracy« schaffen, die Wahlen vor Hackermanipulationen schützen soll, oder mit dem Projekt »AI for Earth«, das mit Hilfe künstlicher Intelligenz den Umweltschutz fördern will. ■

IHK-Ansprechpartnerinnen zu Corporate Digital Responsibility

Dr. Henrike Purtik, Tel. 089 5116-1105
henrike.purtik@muenchen.ihk.de

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

Stellt die Digitalisierung Ihr Unternehmen vor neue Herausforderungen im Bereich Unternehmensverantwortung? Die IHK für München und Oberbayern und das Zentrum Digitalisierung Bayern suchen den Austausch mit Unternehmen, die den digitalen Wandel verantwortlich gestalten oder mehr darüber erfahren wollen. Kontakt über julia.christiansen@muenchen.ihk.de



VERBESSERUNG DES RATINGS

Klaus Koller und sein Team zeigen auch Möglichkeiten zur Verbesserung des Ratings. Leasing oder Finanzierung festigen dabei die Eigenkapitalquote. Die zur Beurteilung der Kunden wichtige Finanz- und Vermögenslage wird gestärkt. Finanzielle Leistungsindikatoren spiegeln sich in der Eigenkapitalquote der Kunden und im Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wieder.

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 herstellerunabhängiges 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



Foto: Phase BE

Drei intensive Wochen

Die IHK Sommercamps machen Mittelschüler fit für die Ausbildung. Viele Teilnehmer haben bewiesen, dass sich die Investition in die Berufsorientierung lohnt. Jetzt startet die nächste Runde.

SABINE HÖLPER

In wenigen Tagen wird Stella ihre Abschlussprüfung zur Hotelkauffrau ablegen. Ihr Arbeitgeber hat bereits zugesagt, die 22-Jährige anschließend zu übernehmen. Vor sechs Jahren hätte sie sich das im Traum nicht zugetraut. Damals war nicht einmal klar, ob sie den Quali schafft. Sie hatte große Probleme in Mathematik und war nicht sonderlich motiviert. Doch dann, in der achten Klasse,

nahm sie am IHK Sommercamp teil. Nach drei Wochen in der Jugendbildungsstätte Waldmünchen war sie wie ausgewechselt. In Mathe schrieb sie plötzlich eine Zwei. So gelang ihr sogar die Mittlere Reife. Es folgten einige Praktika und schließlich die Ausbildung. Jetzt stehen ihr weitere Karriereewege offen.

Stella ist eine von bislang 2200 Absolventen des IHK Sommercamps. Dieses seit 2009 von der IHK für München und Oberbayern gemeinsam mit den Agenturen für Arbeit in Ingolstadt und München initiierte und finanzierte Projekt gibt Schülern in den Sommerferien Gelegenheit, sich intensiv mit ihrer Zukunft auseinanderzusetzen. Die Jugendlichen stärken ihre Persönlichkeit, erhalten schulische Nachhilfe, Berufsorientierung und Bewerbertrainings. Die Camps machen also fit fürs Ausbildungsleben – vor allem solche

Jugendlichen, die dies ohne Unterstützung wahrscheinlich nicht schaffen würden, weil sie zum Beispiel persönliche oder familiäre Probleme haben.

Die Bilanz der Camps ist beeindruckend: 95 Prozent aller Teilnehmer machen anschließend ihren Schulabschluss. Etwa die Hälfte tritt im Anschluss eine Ausbildung an. Die andere Hälfte absolviert eine schulische Weiterbildung und beginnt dann eine Lehre. Diese Zahlen nennt Maaren Voßhage-Zehnder. Die 45-Jährige ist Gründerin und Geschäftsführerin von Phase BE – Bildung heißt Entwicklung gGmbH. Das Sozialunternehmen führt seit 2017 die Sommercamps durch, die vorher von der Leuphana Universität Lüneburg entwickelt und veranstaltet wurden.

Diesen Sommer findet bereits das elfte IHK Sommercamp statt. 50 Mittelschüler der achten Klasse reisen für drei Wochen nach Waldmünchen. Ebenso viele Ingolstädter

Darum geht's

- ▶ Beim IHK Sommercamp beschäftigen sich Mittelschüler mit ihrer Zukunft.
- ▶ Das Programm reicht von schulischer Nachhilfe bis zur Persönlichkeitsentwicklung.
- ▶ Unternehmer und Personaler bieten ehrenamtlich Bewerbertrainings an.

Schüler fahren nach Bad Tölz. Nach dem Aufenthalt werden sie ein Jahr lang intensiv weiterbetreut – inklusive eines speziellen Quali-Trainings, das die IHK zur Vorbereitung auf Abschlussprüfungen anbietet – immer mit dem Ziel, sie zu stärken und ihnen den Weg in die Ausbildung zu ebnen. »Die Jugendlichen erhalten ein Jahr lang die Chance, nachhaltige persönliche und fachliche Entwicklungen zu erzielen und mit gestärktem Selbstvertrauen Motivation für die eigene Zukunft zu entwickeln«, sagt Voßhage-Zehnder.

Jedes Frühjahr stellt Phase BE in Mittelschulen das IHK Sommercamp vor. Belastete Jugendliche, die sich angesprochen fühlen, können sich anschließend für einen Platz bewerben. In einem aufwendigen Auswahlprozess finden auch Gespräche mit den Eltern und den Lehrern statt. Ziel ist es, jene Jugendlichen zu finden, die vom Camp am meisten profitieren können. Junge Leute wie Bojan.

Der heute 17-Jährige hatte »Schiss vor dem Quali«, wie er sagt. Und weil er »in

den Sommerferien eh nichts zu tun hatte und die Sache interessant fand«, fuhr er vor drei Jahren mit. Er erzählt mit Freude vom Besuch im Klettergarten und dem häufigen Tischtennispielen. Sogar der Struktur mit morgens um sieben Uhr aufstehen konnte er nach anfänglichem Zögern (»Es waren schließlich Ferien«) eine Menge abgewinnen.

Intensive Bewerbertrainings

Vor allem aber »die Bewerbertrainings haben mir sehr geholfen«, sagt Bojan rückblickend. Zuvor sei er in Vorstellungsgesprächen immer sehr nervös gewesen, hätte angefangen »zu stottern und zu schwitzen«. Doch die Vorstellungsgespräche mit Unternehmern aus der Region halfen ihm, seine Ängste zu überwinden. Jetzt startet er in wenigen Wochen seine Ausbildung bei der Stadtwerke München GmbH.

Im Sommercamp lernen die Jugendlichen ihre Stärken und Schwächen kennen. Besonders hilfreich ist der Personalertag, an dem Firmenchefs und Personalverant-

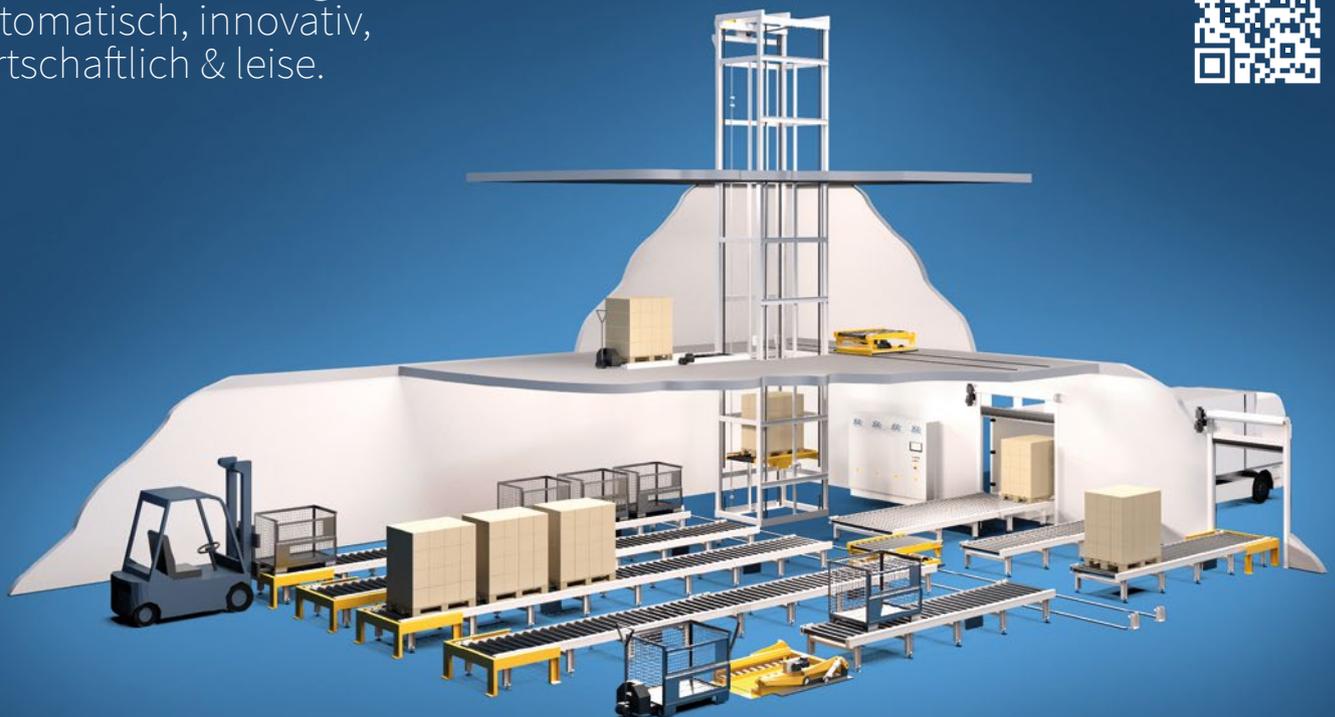
wortliche anreisen. Einer dieser Personaler ist Bernhard Wutz von der Stadtparkasse München. Er führt mit den jungen Leuten ehrenamtlich Bewerbertrainings durch, weil sie damit »intensiv auf den Bewerbungsprozess vorbereitet werden« und dies ein »unerlässlicher Baustein für den zukünftigen beruflichen Werdegang« ist.

Catrin Graf, Geschäftsführerin der Graf-Dichtungen GmbH in München-Freiham, coacht die Jugendlichen ebenfalls seit vielen Jahren, weil deren Schicksale sie berühren und sie »der Gesellschaft etwas zurückgeben« will. Zudem könnte einer der jungen Gesprächspartner ein potenzieller Azubi für das eigene Unternehmen sein. »Bisher war das nicht der Fall«, sagt Graf. »Aber klar, wenn der Deckel auf den Topf passt, dann wäre das ein schöner Nebenasspekt.«

IHK-Ansprechpartnerin zum Sommercamp

Krystyna Rzeznik, Tel. 089 5116-1681
krystyna.rzeznik@muenchen.ihk.de

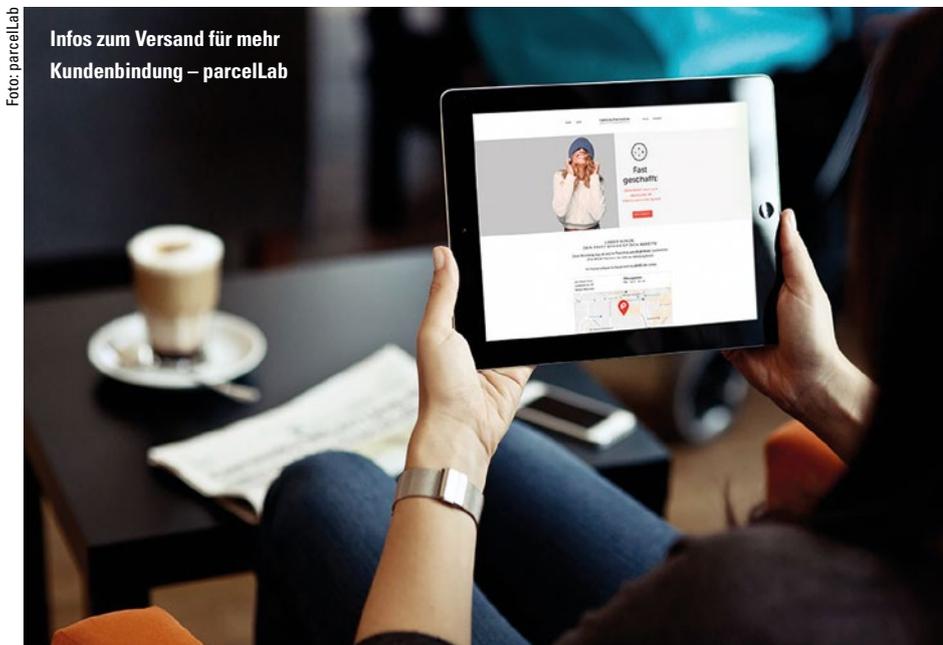
Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.



Aufgeben gilt NICHT

Wie bleibt der Einzelhandel für Kunden attraktiv? Der Retailtech Hub in München will innovative Konzepte von Start-ups fördern und Händlern zugänglich machen.

ULRICH PFAFFENBERGER



Infos zum Versand für mehr Kundenbindung – parcelLab

Es war mehr als eine provokante Schlagzeile. »Der Handel wird zunehmend aufgelöst«, fassten Ende Februar die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG AG und das renommierte Gottlieb Duttweiler Institut eine umfassende Marktanalyse zusammen. Verantwortlich für den Wandel seien neue Technologien und eine nachlassende Bedeutung von Besitz: »Uns erwartet das Ende des Konsums, wie wir ihn heute kennen.«

Nun sind steile Thesen das eine, die Auseinandersetzung mit der Realität das andere. Dass sich der Handel nicht kampfflos mit dem Wandel abfinden will, ist in der DNA von Kaufleuten seit vielen Generationen verwurzelt. Das Ziel lässt sich ebenfalls in einem Satz zusammenfassen: Der stationäre Einzelhandel behält seine Daseinsberechtigung; mit Einsatz von innovativen Technologien im Ladengeschäft wird dem Kunden ein neuartiges Einkaufserlebnis geboten.

Eine gute Vorstellung, wie sich dies umsetzen lässt, gibt ein Blick in das Retailtech Hub in München. 2017 gegründet und unter Führung der Ingolstädter MediaMarktSaturn-Gruppe aufgebaut, will es »Tinder für Unternehmen und Start-ups sein«, also eine digitale Partnerbörse, die Gründer und Innovationen voranbringt und neue Ideen im Handel verbreitet. »Der Einzelhandel muss sich noch viel intensiver mit den Bedürfnissen des

Kunden beschäftigen und ausschließlich diese bedienen«, ist Thorsten Marquardt, Managing Director des Retailtech Hub, überzeugt. Dazu brauche es mehr Mut und Fehlerkultur, eine höhere Geschwindigkeit bei der Umsetzung und beim Testen sowie noch viel mehr Kooperation. »Wir leben in einem Marktumfeld, in dem viele Modelle aus Amerika und Asien nicht anwendbar sind und auch nicht sein werden. Aber was der Kunde will, wird sich am Ende durchsetzen«, so Marquardt.

Eine der Ideen, die im Retailtech Hub weiterentwickelt wurden, kommt von der 2017 gestarteten rapitag GmbH (aus »rapid« und »tag«: »schnelles Etikett«). Das Münchner Unternehmen will die Warteschlange an der Kasse – ein Nachteil der realen Ladenwelt gegenüber dem 1-Klick-Shopping im Internet – auflösen.

Das Start-up nutzt die Technologie des Internet of Things für einen beschleunigten Bezahlvorgang im Laden, Diebstahlschutz inklusive. An der Warensicherung am Produkt befindet sich ein Aktivierungsknopf. Der kommuniziert mit einer App auf dem Handy des Kunden, startet den Bezahlvorgang und öffnet sich anschließend von selbst. Die Ware ist freigegeben, der Kunde verlässt das Geschäft. »Die Läden kommen als Vertriebskanal wieder ins Spiel und können gleichzeitig ihre Kosten senken, weil Kassen, Hardware und Warteschlangen verschwinden,« sagt Sebastian Müller, Chief Technology Officer von rapitag. Die Idee kommt offenbar gut an. Bei der Fachmesse Shoptalk in Las Vegas gewann das Start-up den Publikumspreis.

Als weiteres Beispiel nennt Hub-Manager Marquardt die parcelLab GmbH aus München: »Die Jungs bieten Lösungen an, um mit dem Kunden auch nach dem Versand der Ware in Kontakt zu bleiben.« Statt einer Standardmail des Paketzustellers kann der Händler die Kommunikation

Darum geht's

- ▶ Innovative Technologien schaffen neue Einkaufserlebnisse in Ladengeschäften.
- ▶ Start-ups entwickeln ihre Ideen dafür im Retailtech Hub zusammen mit Händlern weiter.
- ▶ Ziel sind praxistaugliche und einfach zu integrierende Lösungen.

personalisieren und etwa Tipps zum Produkt mitgeben, verknüpft mit detaillierten Informationen zum Status der Zustellung. »Das ist eine relativ simple Lösung, aber super nachhaltig für die Kundenbindung«, findet Marquardt.

Das Hub-Programm richtet sich an Start-ups entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Handels. An der Entwicklung und am Betrieb des Hubs sind Experten der Investor- und Innovationsplattform Plug and Play Tech Center aus dem Silicon Valley beteiligt. Schwerpunkt soll die gemeinsame Umsetzung von Pilotprojekten mit MediaMarktSaturn sein. Grundsätzlich steht es aber auch anderen Handelspartnern offen. Eine Verpflichtung für Gründer, Anteile an ihren Unternehmen abzutreten, besteht nicht.

Die Start-ups, deren Ideen für eine weitere Entwicklung im Hub ausgewählt werden, ziehen für zwölf Wochen in den »Neuen Balan – Campus für Ideen« in München. Um diese Brutstätte herum soll über Veranstaltungen, zahlreiche informelle

Treffen und Co-Working-Angebote ein Netzwerk entwickelt werden, in dem sich Unternehmen, Start-ups und andere über den Handel der Zukunft austauschen und gemeinsam Konzepte entwickeln können.

Gemeinsam optimieren

»Wir schaffen für alle eine echte Win-win-Situation«, sagt Marquardt. »Start-ups treten bei uns mit unseren Partnerunternehmen in Kontakt und können ihre Lösungen direkt mit ihnen erproben.« Die Partner wiederum können jene Ideen integrieren, die sie überzeugen. Darüber hinaus sammeln sie Erfahrungen mit Innovationen. Marquardt: »Diese Praxisnähe, die wir bieten, ist in der Handelsbranche einmalig. Die Start-ups und der Handel arbeiten gemeinsam »hands-on« an Lösungen. Sie lernen so auch von Fehlern und können ihre Projekte gemeinsam optimieren.« Ziel seien innovative, anwendbare Lösungen für den Handel, betont Marquardt. »Die Start-ups sollen Probleme lösen oder neue Fähigkeiten schaffen, die einfach zu

integrieren und zu bedienen sind – egal, ob sie für den Kunden im Markt oder für Mitarbeiter in der Logistik gedacht sind.« Dabei stehen zwei Kriterien im Fokus: Nimmt der Kunde die Lösung an oder wird er sie künftig annehmen? Funktioniert die angebotene Technologie in der Praxis und ist sie skalierbar?

Was die Reaktion aus der Branche angeht, stellt der Hub-Manager dem Einzelhandel ein gutes Digital-Zeugnis aus. »Die Erfahrung der ersten anderthalb Jahre beweist, dass sich die Händler ernsthaft mit den Start-ups und ihren Geschäftsmodellen beschäftigen. Mehr als 70 Prozent unserer Start-ups haben heute schon einen Piloten mit einem Partner vereinbart, gerade laufen oder abgeschlossen. Die Händler nehmen diese Impulse dankbar auf und sind sehr wohl auch neben ihrem Tagesgeschäft fit für neue Innovationen.« ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Einzelhandel

Carla Kirmis, Tel. 089 5116-2066
carla.kirmis@muenchen.ihk.de



Mehr Erfolg durch bessere Kommunikation.

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

Information	Kommunikation	Services
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Netzwerk aktiv/passiv ▶ Security-Lösungen ▶ Netzwerkanalyse und -design ▶ Wireless LAN ▶ Applikationslösungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kommunikationslösungen ▶ Contact-Center ▶ Voice-over-IP ▶ Unified Messaging-Lösungen ▶ Videokonferenzsysteme ▶ CTI 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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:



PRO & CONTRA

Arbeitszeiterfassung

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat entschieden: Arbeitgeber müssen Systeme bereitstellen, um die Arbeitszeit ihrer Beschäftigten genau zu erfassen. Sinnvolle Vorgabe oder Rückschritt? Zwei Meinungen.



Der EuGH hat mit seinem Urteil die geltenden Arbeitszeitregelungen gestärkt. Er zieht keine neuen Hürden ein, sondern pocht auf die Einhaltung bestehender Gesetze. Die Verpflichtung zur Begrenzung der Arbeitszeit und die gesetzlichen Ruhezeiten gelten in Deutschland seit Jahrzehnten, sind aber ohne die verpflichtende Erfassung der Arbeitszeit wirkungslos. Mit dem EuGH-Urteil und der Pflicht zur nationalen Umsetzung können diese Regeln nun endlich besser durchgesetzt werden.

Es ist im ureigenen Interesse von Arbeitgebern und Beschäftigten, dass die tatsächlich geleistete Arbeitszeit erfasst und vergütet wird. Für Beschäftigte, weil sie nicht umsonst arbeiten wollen, und für Unternehmen, weil sie nicht für etwas zahlen wollen, was nicht geleistet wurde. Das ist im Übrigen bei der Mehrzahl der Beschäftigungsverhältnisse schon jetzt Usus. Diese Unternehmen werden durch das Urteil gestärkt, das andere dazu verpflichtet, geltendes Recht umzusetzen. Wenn nun einige Arbeitgeber vor der Wiedereinführung der Stechuhr warnen und das Ende der Vertrauensarbeitszeit einläuten, dann kann ich sie beruhigen. Die verpflichtende Arbeitszeiterfassung steht flexiblen Arbeitszeitmodellen nicht

entgegen. Der EuGH fordert nicht die Abschaffung der Flexibilität in der Arbeitszeitgestaltung. Er gibt lediglich vor, dass auch in diesen Arbeitszeitmodellen die geleistete Arbeit erfasst werden soll.

Und das ist richtig so! Seit Jahren bewegt sich die Zahl unbezahlter Überstunden in Deutschland auf einem inakzeptabel hohen Niveau; 2017 waren es laut des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung mehr als eine Million. Wer aber immer Überstunden macht, wer ständig erreichbar sein muss, wer nicht ausreichend schlafen kann, weil die Ruhezeit nicht eingehalten wird, der hat ein wesentlich höheres Risiko, aufgrund von Krankheit früher aus dem Berufsleben auszuschneiden. Auch deshalb war das EuGH-Urteil bitter notwendig. Am Modell der Vertrauensarbeitszeit wird sich nicht viel ändern. Überstunden müssen schon jetzt protokolliert werden. Zur Erfassung der regulären Arbeitszeit ist es da nur ein kleiner Sprung. Und dank Digitalisierung, etwa per Smartphone-App, wird die verpflichtende Arbeitszeiterfassung niemanden überfordern.

Der EuGH hat ein starkes Signal für den Schutz von Beschäftigten und Unternehmen gesetzt. Arbeitgeber und Betriebsräte werden bei der Umsetzung gemeinsam zu guten betrieblichen Lösungen finden. Jetzt muss der Gesetzgeber das Urteil nur noch schnell und praxistauglich in deutsches Recht überführen.



Foto: DGB Bayern

David Schmitt, Abteilungsleiter beim Deutschen Gewerkschaftsbund DGB Bayern

David Schmitt ist Abteilungsleiter für Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik beim DGB Bayern. Der spanische Gewerkschaftsbund CCOO hatte vor dem EuGH geklagt, weil er eine vollständige Erfassung der Arbeitszeit für erforderlich hält, um die Einhaltung der vereinbarten Arbeitszeit sicherzustellen.



Foto: BillionPhotos.com, Fotolia.com

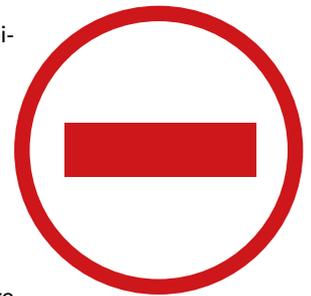
Was passiert, wenn Theoretiker und Technokraten ihren Kontrollwahn ausleben und ein neues Bürokratiemonster schaffen? Alle Arbeitgeber – ob Konzern oder Mittelständler – werden laut Urteil in der Rechtssache C-55/18 dazu verpflichtet, in Zukunft »ein System einzurichten, mit dem die tägliche Arbeitszeit gemessen werden kann«. Ich frage mich: Hat der EuGH auch nur den Hauch einer Ahnung, was das in der Praxis bedeutet? In der heutigen Arbeitswelt ist dieses Vorgehen völlig kontraproduktiv und degradiert Menschen mit individuellen Bedürfnissen zu reinen Arbeitsobjekten.

Die MIPM-Family arbeitet mit Vertrauensarbeitszeit ohne Kontrolle. Dieses Vertrauen wird verspielt, wenn wir plötzlich sekundengenaue Arbeitszeiten aufzeichnen müssen. Zur Vertrauensarbeitszeit zählt auch Homeoffice, sofern es die betrieblichen Abläufe zulassen. Wie soll ich meine Angestellten dort überwachen? Wir kommen hervorragend ohne Stechuhr oder sonstige Kontrollen aus. Wir alle profitieren von individuellen Arbeitszeitmodellen. Das außergewöhnlich gute Arbeitsklima in unserem Unternehmen resultiert nicht nur aus vielen verschiedenen Wunscharbeitszeiten. Für das Wohlfühlen in einem Unternehmen sind auch die zwischenmenschlichen Beziehungen immens wichtig. Der Ratsch auf dem Gang, ein paar Minuten für ein Geburtstagsständchen und ein Stück Kuchen, eine Runde spazieren gehen, um den Kopf freizubekommen – all das künftig eine Verrechnungseinheit? Selbst überzeugte Nichtraucher dulden

bei uns Rauchpausen unserer MitarbeiterInnen. Diese rechne ich ihnen nicht auf die Arbeitszeit an. Wenn Raucher dieses Stück Freiheit brauchen, sollen sie es haben.

Jedes Mitglied der MIPM-Family soll sein Privatleben haben. Darauf lege ich großen Wert und fordere insbesondere das Management dazu auf, an der eigenen Haustür Firmenhandy oder -laptop abzuschalten. Wenn jedoch eine Mutter früher nach Hause geht, um ihre Kinder selbst versorgen zu können, und sich dafür später noch einmal ins Firmensystem einloggt, so kann und soll sie das tun. So sind Familie und Beruf zu vereinbaren. Das EuGH-Urteil vernichtet solche Arbeitszeitmodelle. An der Entscheidung der Richter ärgert mich zudem, dass alle Unternehmer über einen Kamm geschoren werden. Alle werden als gewissenlose Ausbeuter angenommen. Sehen die Richter denn nicht, welche Unterschiede es zwischen Großunternehmen und Mittelständlern gibt?

Betriebsfremd, kontraproduktiv, unmenschlich. Nein, so möchte ich mein Unternehmen nicht führen müssen. Die Vorstellung, die MIPM-Family derart gängeln zu müssen, ist mir ein Graus.



Michael N. Rosenheimer, Geschäftsführer MIPM – Mammendorfer Institut für Physik und Medizin GmbH, Mammendorf

Michael N. Rosenheimer ist Gründer und Gesellschafter von MIPM. Das mittelständische Familienunternehmen wurde 1982 gegründet und ist spezialisiert auf Produkte für Magnetresonanztomografie (MRT), einen Nischenmarkt der Medizintechnik.



Foto: MIPM

**Schleife um mächtige Gipfel –
Tourismusdirektor Stephan Semmelmayr
kennt sein Arbeitsgebiet auch von oben**

Foto: Chiemgau Tourismus e.V./wildbild



**Kloster Seeon entfaltet aus der
Vogelperspektive seinen eigenen Charme**

Foto: Chiemgau Tourismus e.V./wildbild



**Im Cockpit – Stephan Semmelmayr
mit seinem Sohn Vincent (17)**



Foto: Chiemgau Tourismus e.V./wildbild

**Startfertig – der flugbegeisterte Touristiker mit der Cessna
seines Vereins**

Foto: Chiemgau Tourismus e.V./wildbild



ALLES andere als abgehoben

Der Tourismusedirektor im Chiemgau, Stephan Semmelmayr, schätzt den Blick von oben:
Er ist als Privatpilot über seinem »Arbeitsplatz« unterwegs.

ULRICH PFAFFENBERGER

Drei Buchstaben, die den Blick auf die Welt verändern: PPL, das ist das Kürzel für die Privatpilotenlizenz. Stephan Semmelmayr, Geschäftsführer von Chiemgau Tourismus e.V. (CT), hat sie seit 1990 in der Tasche, versehen mit dem Zusatz »A« für »Aeroplane«, also Flugzeuge, im Unterschied zu »H« für »Helicopter«. Es war ein lang gehegter Wunsch, sich die Welt von oben anzusehen, die Freiheit über den Wolken zu suchen und zu finden, wie sie Reinhard Mey besingt. Berufspilot stand allerdings nicht auf dem Programm. Dazu ist der 51-Jährige zu bodenständig – eine wichtige Eigenschaft, wenn man eine alpine Region wie den Chiemgau und den Chiemsee als Reiseziel vermarkten will. N 48° 02,87' E 12° 30,03' – das sind die Koordinaten von Semmelmayrs bevor-

zugtem Start- und Landepunkt, dem Flugplatz Schönberg, 13 Kilometer nördlich des Chiemsees gelegen. Dort befindet sich der Stützpunkt der Fliegergruppe Traunstein für Motor- und Ultraleicht-Maschinen. Eine Cessna vom Typ 182 gehört dem Verein. Mitglieder nutzen sie für Rundflüge über den See und das Voralpenland. Bis zu drei Passagiere können sie dabei mitnehmen. Für einen, der die Gegend beruflich intensiv im Blick hat, ist das eine ideale Situation – auch wenn Semmelmayr betont, das sei »reines Privatvergnügen«.

Der fliegende Touristiker gerät sofort ins Schwärmen über das, was sich bei seinen Flügen unter ihm ausbreitet. »Es ist nirgendwo sonst so schön zu fliegen wie in Bayern, besonders im Chiemgau«, sagt

er. Wenn er Passagiere an Bord hat, um ihnen seine Heimat zu zeigen, dann freut er sich über deren Reaktionen, die von »Wow, das sieht ja noch viel schöner aus, als ich es vom Boden aus kenne« bis zur staunenden Sprachlosigkeit reichen. »Es ist aber auch ungewöhnlich, wenn man innerhalb einer Minute den Schnee oben am Gipfel und die Badegäste unten am See in den Blick bekommt«, sagt der Pilot. »Das beeindruckt mich selbst auch immer wieder: dieser Perspektivwechsel, der sich aus der Landschaftsvielfalt und den unterschiedlichen Höhenlagen ergibt.«

Der See, das Schloss, die Almen, die Berge – ist es eine zusätzliche Motivation, wenn einem der eigene Arbeitsplatz im Westentaschenformat zu Füßen liegt, gerade für einen Touristiker? Semmelmayr lacht:



Foto: Chiemgau Tourismus e.V./wildbild

Auf den Pegelstand kommt es an – im Tourismus wie in der Fliegerei



Foto: Chiemgau Tourismus e.V./wildbild

Idylle unterm Flügel – Herreninsel mit Bergpanorama

»Dazu brauche ich das Flugzeug nicht, das ist mir schon vom Boden aus bewusst.« Auch bleibe ihm beim Fliegen wenig Zeit, sich solchen Gedanken hinzugeben, räumt er ein. Denn »das ist höchste Konzentration, ein sehr strukturierter Vorgang, nicht umsonst mit Arbeit nach Checkliste«. Aber er verstehe natürlich die Begeisterung anderer Luftsport-Fans, die es hier in den Chiemgau zieht und die Unterwössen mit seiner Deutschen Alpensegelflugschule zu einem Mekka für die Freunde des lautlosen Gleitens gemacht hat.

Partnerschaftliche Strategien betrachtet Semmelmayr als Fundament einer zukunftsorientierten Freizeitwirtschaft und fördert sie in seinem Geschäftsgebiet nach Kräften. »Ja, da spielt die Denkweise aus der Fliegerei mit hinein, wo keiner allein unterwegs ist, sondern immer das Miteinander der Kräfte und Möglichkeiten eine Rolle spielt«, sagt er. »Man muss ja nicht gleich an die mächtigen Airline-Allianzen denken, die das in großem Stil vormachen. Das Prinzip ›Einer ist für den anderen da‹ gehört seit jeher zu den Grundlagen aller Fliegerei.«

Im Chiemgau gibt es seit knapp einem Jahr eine Zusammenarbeit zwischen dem Tourismusverband und dem Traditionsschuhhersteller Lukas Meindl GmbH &

Co. KG in Kirchanschöring, aus der eine Wanderkarte (»Wandern, wo Meindl da-hoam is«) entstanden ist, die 20000 Schuhkartons beiliegt. Die Touristiker kooperieren auch mit dem Senfhersteller Hans Baumann GmbH aus Kirchweidach, der seine Produkte bundesweit vertreibt. So prangt das Chiemgau-Logo auch auf Senfgläsern, die in den Regalen des bekannten Kaufhauses KaDeWe in Berlin stehen. Die Zahl der Wirtschaftsbetriebe vom Mineralwasserabfüller über die Brauerei bis zur Bergbahn, mit denen Chiemgau Tourismus enge Beziehungen pflegt, ist inzwischen auf 50 angewachsen. »Wichtigstes Merkmal aller Kooperationen ist, dass diese guten Beziehungen beiden Seiten nutzen,« sagt Semmelmayr, »nicht zuletzt im Sinne von Imagetransfer«.

Kräfte bündeln

Auch nach innen setzt der CT-Geschäftsführer auf Formations- statt auf Einzelflug: So hat unlängst die Marketinggemeinschaft »6 am Chiemsee« ihre Internetinhalte in die Website von Chiemgau Tourismus integriert. Dabei ging es den Orten Seon, Seebruck, Chieming, Grabenstätt, Übersee und Grassau zunächst um Wirtschaftlichkeit. Die bisherige Seite war nach Angaben ihres Sprechers Christian Fitzner

technisch und optisch veraltet, weshalb eine neue Seite fällig gewesen wäre. »Von Chiemgau Tourismus kam das Angebot, unsere Inhalte in deren Auftritt zu integrieren. Das haben wir nach sehr kurzer Bedenkzeit angenommen«, berichtet Fitzner. Semmelmayr begrüßt die gemeinsame Flugrichtung: »Wir sind immer daran interessiert, Kräfte zu bündeln und Nutzen zu stiften. So kann jeder vom anderen profitieren. Wenn wir mit unseren Angeboten dazu beitragen können, dass Kosten gespart werden, dann ist das perfekt.«

Am Schreibtisch-Cockpit des Tourismusdirektors spiegelt sich der eingeschlagene Kurs in Zahlen zu Bettenbelegung und Aufenthaltsdauer. Von Januar bis November 2018 kamen 9,1 Prozent mehr Urlauber in die Region. Der oberbayerische Durchschnitt beträgt 6,6 Prozent. Sie blieben im Schnitt 3,9 Tage – damit ist der Chiemgau sogar bayernweit auf Platz drei gelandet. Und Pilot Semmelmayr kann bei der nächsten Flugrunde über seinem Revier noch mehr Wanderer und Badegäste ausmachen als bisher. ■

IHK-Ansprechpartner Geschäftsstelle Rosenheim

Wolfgang Janhsen, Tel. 08031 2308-110
 wolfgang.janhsen@muenchen.ihk.de

IHK-Verkehrsausschuss

Urbane Mobilität im Mittelpunkt

Wie kann der städtische Verkehr mittels einer Nutzungsgebühr gesteuert werden? Das ist die Kernfrage für die Studie »Bepreisung«, die das Münchner ifo-Institut im Auftrag der IHK für München und Oberbayern derzeit erstellt. Auf der jüngsten Sitzung des **IHK-Verkehrsausschusses** gab Oliver Falck, Leiter des Zentrums für Industrieökonomik und Technologien am ifo-Institut, einen ersten Einblick in die Studie.

Im Modell sollen drei Szenarien gerechnet werden, die eine Bepreisung (»Anti-Stau-Gebühr«) in Form einer Tagespauschale innerhalb des Mittleren Rings vorsehen. Eine Verkehrssteuerung über die Tageszeiten funktioniere seiner Ansicht nach kaum, weil in München bereits eine Dauernutzung zu beobachten ist. Ein Preis sei ein überlegenes Steuerungsinstrument für mehr Effektivität im Verkehrssystem, so Falck. Als Beispiel dafür nannte er erfolgreiche Modelle in anderen Städten wie London und Stockholm. Für die Münchner Studie werden anonymisierte Mobilfunkdaten verwendet, um Verkehrsströme und -beziehungen abzubilden.

Dachau

Über die Stadtgrenzen hinweg

Dachau gehört zu den am schnellsten wachsenden Landkreisen in Bayern. 2017 zählte er rund 152.000 Einwohner, 2037 sollen es bereits 172.000 sein. Angesichts dieser Prognose forderte Peter Fink, Vorsitzender des **IHK-Regionalausschusses Dachau**, eine Diskussion über die weitere Entwicklung. »Wir brauchen Ideen, wie wir das Wachstum gestalten wollen«, betonte er auf der jüngsten Ausschusssitzung, die bei der SFS Steuerberatungsgesellschaft stattfand. Ein Schritt in die richtige Richtung sei die im Herbst 2018 von der Stadt Dachau gestartete Leitbilddiskussion »Dachau denkt weiter«.

Stefan Leuninger vom Stadtentwicklungsbüro Leuninger und Michler berichtete über den Status quo der Leitbilddiskussion. Dachau werde als eigenständiger Teil der Metropolregion München gesehen und benötige vor allem mehr Arbeitsplätze, fasste Leuninger die bisherigen Ergebnisse zusammen: »Dachau soll auch in 20 Jahren noch als Dachau erkennbar bleiben«, so der Wunsch, der in Gesprächen und Workshops ermittelt wurde. IHK-Standortexperte Andreas Fritzsche verwies auf das Spannungsfeld, das daraus entstehen könne.



München – weniger Verkehr durch Anti-Stau-Gebühr?

den. Die Ausschussmitglieder diskutierten, ob weitere Abgaben Mobilitätsdienstleistungen zum Luxusgut machen und die Vielfalt an Gebühren für Fern-, Regional- und Kommunalstraßen den Nutzer überfordern könnte. Argumentiert wurde, dass ein einziges Mauterhebungssystem für alle Straßenarten gebraucht werde und der Preis die marktwirtschaftlich überzeugendste Lösung sei.

»Wir wollen die Mobilität in der Stadt sichern und Fahrverbote vermeiden«, erläuterte Peter Kammerer, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, abschließend die Beweggründe, die ifo-Studie in Auftrag zu geben. Die Diskussion um Pro und Contra solle auf wissenschaftlichen Fakten basieren, um unabhängig und ergebnisoffen die ökonomischen Instrumente zur Steuerung des Verkehrs prüfen zu können. Die aktuelle Situation sowie die Prognose für den Straßenverkehr seien alles andere als akzeptabel, so Kammerer. Daher sei die Wirtschaft aufgefordert, über Lösungsansätze nachzudenken.



Wächst rasant – Dachau

Schließlich befindet sich Dachau im Verdichtungsraum der Metropolregion München und sei Teil des Ganzen. Fink betonte die Bereitschaft der IHK, sich weiterhin engagiert in die Debatte einzubringen.

www.ihk-muenchen.de/region-muenchen

Foto: Atoss



Atoss-Chef Andreas Obereder
vor dem Büroturm Highrise One
im Münchner Werksviertel. Hier
befindet sich seit Februar 2018 der
Hauptsitz des Unternehmens

Ein *idealer* Plan

Atoss wächst und wächst und wächst. Hinter dem Erfolg des Softwareunternehmens stecken harte Pionierarbeit, hohe Investitionen sowie der Wille, Neuland zu betreten.

STEFFI SAMMET

Wer mit Andreas Obereder spricht, möchte den Österreicher (60) am liebsten fragen, ob er jemals Zweifel hat, dass seine Visionen nicht Wirklichkeit werden könnten. Vermutlich würde der Firmengründer nur erstaunt aufblicken. Schließlich schreibt die Atoss Software AG seit ihrer Gründung 1987 eine beispiellose Erfolgsgeschichte.

Obereder startete Atoss mit dem Ziel, digitale Lösungen für Personalmanagement auf den Markt zu bringen. Sie sollen Arbeitgebern neben Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und strategischer Kapazitäts- auch eine bedarfsgerechte Einsatzplanung ihrer Mitarbeiter ermöglichen. Obereders Vorstellung von digitalen Personalmanagement-Lösungen bescherten Atoss eine fantastische Entwicklung: 2018 steigerte das Unternehmen zum 13. Mal in Folge Umsatz und Gewinn. Seit dem Börsengang 2003 verbesserte sich der Aktienkurs um knapp 1200 Prozent. Hinter diesem imposanten Werdegang stecken harte Pionierarbeit, Investitionen in Forschung und Entwicklung in Millionenhöhe und der unbedingte Wille, Neues zu schaffen.

Seit vielen Jahren zählen beispielsweise die Dax-Konzerne Lufthansa und die Deutsche Bahn zu den Atoss-Kunden, seit 2015 aber auch kleinere Firmen. Ein Schritt, von dem Obereder stets geträumt

hat: »Die kleinen Betriebe waren für uns lange nicht erreichbar.« Dank der Möglichkeit, Software via Cloud zur Verfügung zu stellen, können heute alle Unternehmen unabhängig von ihrer Größe ihr Personalmanagement digital meistern.

»Es war lange eine Vision von mir, Malern, Elektrikern, Dienstleistern weiterzuhelfen«, sagt der Atoss-Chef. Mit Crewmeister, einer Software, die Arbeitszeiten, Schichten und Urlaube der Mitarbeiter unkompliziert erfasst und keine Beratung benötigt, »sparen sich die Betriebe etwa zwei Arbeitstage in der Woche«, so Obereder. Geld, das sie für andere Zwecke nutzen können. Die Idee kommt bei den Betrieben gut an: Allein im Jahr 2018 gewann Atoss 1000 Neukunden, die Crewmeister nutzen.

Planen per Smartphone

Atoss kommt dabei der Wandel, dem die Gesellschaft seit mehr als einer Dekade unterliegt, zugute: »Künstliche Intelligenz, selbstlernende Systeme, die Geschwindigkeit, mit der Dinge voranschreiten – Absatz- und Arbeitsmärkte verändern sich unter diesen Bedingungen«, betont Obereder. Im Zeitalter von Industrie 4.0 und digitaler Transformation müssen Unternehmen ihren Mitarbeiterbedarf aufgrund volatiler Auftragslagen, wechselnder Kundenfrequenzen oder

saisonalen Spitzen jederzeit an die Situation anpassen können, um im Wettbewerb zu bestehen. Intelligentes Arbeitszeitmanagement, bedarfsoptimierte Einsatzplanung und exakte Personalermittlung seien dafür die Basis. »Und das Smartphone das perfekte Mittel: Von Arbeitszeiterfassung bis hin zur Urlaubsplanung ist es ideal einsetzbar«, sagt Obereder. Mit Excel-Tabellen oder Urlaubskalendern an der Wand ließe sich Personal längst nicht mehr managen.

Noch steckt die Digitalisierung nach Ansicht Obereders in Europa in den Kinderschuhen. Die wachsende Zahl an Kunden, die auf Lösungen von Atoss setzen, zeigt jedoch, dass zumindest in puncto Personalmanagement ein Prozess in Gang gekommen ist: Etwa 6500 Unternehmen in 44 Ländern arbeiten inzwischen mit Atoss-Software. Sie steuern damit circa

Darum geht's

- ▶ Atoss hat sich seit 1987 zum europäischen Marktführer für Personalmanagement-Software entwickelt.
- ▶ 20 Prozent des Umsatzes fließen jährlich in Forschung und Entwicklung.
- ▶ Jetzt will das Unternehmen die Internationalisierung vorantreiben.

3,2 Millionen Arbeitnehmer. 1987 war das so nicht absehbar: Um Gründer Obereder bastelte ein dreiköpfiges Team in einem Hinterhofbüro an einer Standardsoftware für Arbeitszeitmanagement, die für Unternehmen aller Branchen und Größen konzipiert und auf allen Rechnerplattformen lauffähig war. Die Lösung überzeugte von Beginn an: Schon vier Jahren später zählten die Deutsche Bahn und der Pharmariese Bayer zum Atoss-Kundenstamm.

Visionen realisieren

Schon damals nahm der Gründer viel Geld in die Hand, um die Software kontinuierlich zu verbessern. Eine Strategie, die er bis heute verfolgt. Jährlich investiert Atoss 20 Prozent seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung. »Damit gehören wir laut dem EU Industrial R&D Investment Board zu den 1200 investitionsstärksten Softwareunternehmen Europas«, sagt Obereder. Es sei selbstver-

ständiglich, dass Atoss seinen Kunden über die Jahre hinweg jeden technologischen Wandel ermögliche.

Viel Geld in die Entwicklung zu stecken ist das eine. Der Erfolg von Atoss gründet indes auf Visionen, an denen die Entwickler hart arbeiten. Seit 1995 beispielsweise bietet Atoss seinen Kunden die Möglichkeit, Zeiterfassung und Personaleinsatzplanung über eine gemeinsame Datenbank zu managen. So lassen sich komplexe Analysen aller Zeitprozesse erstellen. 1999 setzte Atoss als erstes Unternehmen der Branche seinen Web-Client komplett auf Java auf. »Das hat viel Entwicklungspower gekostet«, erzählt Obereder. In den Folgejahren brachte Atoss kontinuierlich neue Versionen auf den Markt – die neueste zuletzt 2019.

Das Potenzial, das in dem Einsatz dieses ausgetüftelten Workforce-Managements steckt, ist erstaunlich: So ist es einem Dienstleister mit 600 Mitarbeitern in vier

Jahren gelungen, 1,3 Millionen Euro einzusparen. Ein großer Logistiker reduzierte die unproduktive Arbeitszeit um 30 Prozent.

Für diese Effizienz hat Obereder eine simple Erklärung parat: »Nehmen Sie eine Handelsfiliale mit 25 Mitarbeitern im 2-Schicht-Betrieb – da müssen Sie für den Dienstplan drei Ebenen berücksichtigen: Wann ist der Kunde vor Ort? Welchen Mitarbeiter kann ich wann einsetzen? Welche Qualifikationen braucht er? Welche gesetzlichen Vorgaben gelten?« Für den Plan ergäben sich angesichts aller Eventualitäten unfassbar viele Möglichkeiten. »Damit ist jeder Mensch überfordert. Ein Programm aber präsentiert den idealen Plan in kürzester Zeit.« Naturgemäß versteht Obereder auch die Kritik am jüngsten Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Arbeitszeiterfassung (siehe auch S. 30/31) nicht: »Der technologische Wandel macht es uns leicht: Mittels Smartphone lassen sich Arbeitszeiten einfach erfassen.«

Auch wenn Obereder mit der Entwicklung von Atoss hörbar zufrieden ist – die nächste Vision verfolgen er und die aktuell etwa 500 Mitarbeiter bereits: »Wir wollen die Internationalisierung vorantreiben«, sagt er. Die Atoss-Software sei zwar schon von Japan bis in die USA im Einsatz, »aber wir ziehen mit unseren Kunden um die Welt. Da wollen wir Boden gut machen und das operative Geschäft ausbauen.« Atoss zählt 14 Standorte in Europa.

Wer Obereder kennt, weiß, dass der Österreicher alles dransetzen wird, seine Pläne von einem global agierenden Unternehmen zu realisieren: Mit seinen Softwarelösungen will er das Personalmanagement verändern – und zwar weltweit. Ganz nach dem Erfolgsprinzip von Computergenie und Apple-Gründer Steve Jobs: »Verändere das Universum mit deiner Vision!«.

www.atoss.de



Foto: Atoss

Mit Atoss-Software arbeiten über 6000 Unternehmen in 44 Ländern

Die bayerische Garnele

Vor den Toren Erdings produziert die Firma CrustaNova Salzwassergarnelen in Top-Qualität und hat damit eine interessante Nische besetzt.

HARRIET AUSTEN



Regional, ökologisch, ohne Zusatz von Chemie – die bayerische Garnele ist jedes Jahr schnell ausverkauft

Bei uns reicht es nicht, Preislisten zu verschicken«, sagt Simon Mendel, Geschäftsführer der CrustaNova GmbH. Man müsse Geschichten erzählen können. Das beherrscht Mendel inzwischen perfekt. »Bayerische Garnele? Zuerst reißen die Leute die Augen auf und dann fragen sie neugierig nach«, berichtet er. Eine Reihe vorteilhafter Infos erleichtern es Mendel dann, den Mehrwert der Schalentiere aus Langenpreising bei Erding darzulegen: fangfrisch, artgerecht gehalten, regional, ökologisch, ohne Zusatz von Chemie, äußerst schmackhaft. Die 20 bis 30 Tonnen sind jedes Jahr relativ schnell ausverkauft; beliefert werden Feinkosthändler, Spitzengastronomie, Fischtheken, aber auch Privatkunden in Deutschland und Österreich per Overnight-Kurier. Schon die Gründung der größten Indoor-Garnelenfarm Europas durch Fabian Riedel (36) ist eine kuriose Geschichte. Als der Jurist sah, wie einer seiner Studienfreunde australische Speisekrebse in seiner Wohnung züchtete, überlegte er, ob man das nicht auch mit White-Tiger-Gar-

nelen versuchen könnte. »Eine geniale Idee, hinter der eine ernsthafte Innovation und eine gewisse Anfangsnaivität stehen«, sagt Betriebswirt Mendel (31), seit 2016 für Marketing und Vertrieb zuständig und seit 2018 Geschäftsführer der Garnelenfarm. Für Geräte, Becken, Lüftungs- und Filteranlage in der geplanten Dimension gab es keine Vorbilder, alles musste neu entwickelt und konstruiert werden. »Ein kraftvolles Anrennen gegen Windmühlen«, so Mendel. Doch Riedel hatte Glück. Er fand die richtigen Forscher und Aquakulturexperten und überzeugte auch zwei

Investoren. 2014 war Baubeginn der 2000 Quadratmeter großen Halle, 2016 begann die Auslieferung. Erster Kunde war die Münchner Sicherheitskonferenz, bei der Riedel noch höchstpersönlich die Schalentiere in einer Box auslieferte.

Inzwischen wachsen die Garnelen bei 30 Grad Celsius in acht Tanks heran, deren Wasser stündlich durch die geschlossene Kreislaufanlage (»unser Herzstück«) gereinigt wird. »Wir bedienen einen Megatrend«, so Mendel. Nachhaltige Produktion und transparente Wertschöpfung machten ernährungsbewusste Menschen, Promi-Köche und Medien rasch aufmerksam.

Bayerischer Gründerpreis

CrustaNova ist längst in den schwarzen Zahlen, erhielt 2017 den Bayerischen Gründerpreis und baute einen Onlineshop auf. »Das war ein logischer Schritt, der für uns mehr Stabilität und Nähe zum Kunden bedeutet«, sagt Mendel. Zwar beträgt der Marktanteil erst 0,1 Prozent, doch das Potenzial hält er für beträchtlich. Mit allzu vielen Nachahmern muss CrustaNova nicht rechnen. Die Einstiegsbarrieren sind extrem hoch, meint der Geschäftsführer. Außerdem hätten sie nicht nur einen Know-how-Vorsprung. »Die bayerische Garnele« sei auch längst zum Markenzeichen geworden. ■

www.crustanova.com

»Wir bedienen einen Megatrend«

Simon Mendel, Geschäftsführer von CrustaNova



Foto: CrustaNova/©Helge Kirchberger Photography

A portrait of Denise Schurzmann, a woman with long blonde hair, smiling and leaning against a tree trunk. She is wearing a white sleeveless dress with a colorful floral pattern. The background is a dense green hedge.

»Ich habe eine Affinität zu Bildungsthemen« –
Denise Schurzmann,
Geschäftsführerin Krause
Industrieschaltanlagen

Ich bin das erste und bisher einzige Wirtschaftsuniorenkind in Rosenheim«, sagt Denise Schurzmann, Geschäftsführerin der Krause Industrieschaltanlagen GmbH, lachend. Ihre Eltern waren bei dem Netzwerk junger Unternehmer aktiv und nahmen ihre Tochter zu vielen Veranstaltungen mit. Daher sei sie quasi damit aufgewachsen, sich gesellschaftlich zu engagieren und Verantwortung zu übernehmen, erklärt Schurzmann. Als Druck habe sie das nicht empfunden, sondern als ihr ureigenstes Anliegen. So hat die 30-Jährige mittlerweile selbst eine beachtliche Reihe an Ehrenämtern angesammelt. Das macht ihr nicht nur Spaß. Sie möchte dadurch vor allem öffentlich Stellung beziehen und ihre Meinung äußern – »für mich selbst und für das Unternehmen«.

Plötzlich Unternehmerin

Die passionierte Springreiterin – ihre Mutter besitzt den Ponyhof St. Peter in Großkarolinenfeld – wollte sich eigentlich beruflich mit Pferden beschäftigen. Aber dann machte sie auf Anraten der Eltern eine Ausbildung zur Bürokauffrau. Weil ihr das jedoch nicht reichte, schloss sie ein Managementstudium an und arbeitete nebenbei in der Firma ihres Vaters mit. Als das Unternehmen eines Geschäftsfreunds 2010 in Schieflage geriet, unterstützte die Studierende ihn bei der Durchführung einer Planinsolvenz. »Dadurch habe ich viel gelernt«, sagt sie. Etwa, einen Betrieb zu sanieren oder schnell wichtige Entscheidungen zu treffen.

Sie ahnte damals nicht, dass sie fünf Jahre später nach dem plötzlichen Tod ihres

Stimme für die
junge Wirtschaft

Die Rosenheimer Unternehmerin Denise Schurzmann hat sich durch ihre vielfältigen Ehrenämter ein umfangreiches Netzwerk aufgebaut.

HARRIET AUSTEN

Vaters selbst Geschäftsführerin der Krause Industrieschaltanlagen werden würde. Bei den Wirtschaftsunioren Rosenheim fand die junge Unternehmerin, was sie in ihrer Situation brauchte: Gleichgesinnte, mit denen sie sich austauschen und Probleme besprechen konnte.

Zu den Wirtschaftsunioren (WJ) gehören bundesweit mehr als 10000 Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren, die in rund 210 Mitgliederkreisen vor Ort präsent sind. »Wer dort mitmacht, gibt der jungen Wirtschaft eine Stimme und will etwas bewegen«, erklärt Schurzmann. Höhepunkt und »eine große Ehre«, wie sie es nennt, war die Ausrichtung der Delegiertenkonferenz 2017 – eine große Herausforderung für die junge Frau. Auch das ließ sie wachsen: »Man wird relaxter und bekommt ein sicheres Auftreten, wenn man mehrere Reden vor 250 Gästen halten muss.« Damals war Schurzmann Kreissprecherin und Vorstandsvorsitzende der WJ Rosenheim, mit 180 Mitgliedern einer der größten Kreise in Bayern. Sie kümmerte sich besonders darum, dass die Ü40, also die aus Altersgründen passiven Mitglieder, wieder präsenter werden. »Alt und Jung sollen voneinander lernen«, findet die Wirtschaftsuniorenin, die im Oktober 2018 in den Landesvorstand gewählt wurde.

Ihre neue Funktion nutzt sie, um im Ressort Bildung und Wirtschaft den bayerischen WJ-Kreisen Bildungsprojekte näherzubringen, die einfach und dennoch sehr effektiv sind. Da sie die Zeitknappheit der Unternehmer und Selbstständigen aus eigener Erfahrung kennt, will sie ihnen die Angst vor dem vermeintlich großen

Aufwand nehmen. Ein Beispiel für das Engagement der Wirtschaftsunioren ist das vom Bundesbildungsministerium geförderte Schülerquiz »Wirtschaftswissen im Wettbewerb«. Interesse bei Schülern für wirtschaftliche Themen zu wecken und zu einer Verzahnung von Schule und Wirtschaft beizutragen ist ein Anliegen, für das sich Schurzmann richtig begeistern kann: »Ich habe eine Affinität zu Bildungsthemen.«

Deshalb führte sie ihr Engagement bei der IHK in Rosenheim als Erstes in den Prüfungsausschuss für Bürokaufleute, 2019 kam noch der Prüfungsausschuss für Industriekaufleute dazu. Schurzmann schätzt an diesen Aufgaben, dass sie unterschiedliche Ausbildungen kennenlernt und »so meinen eigenen Azubis Tipps geben kann, wie man sich am besten auf eine Prüfung vorbereitet.«

In den IHK-Regionalausschuss Rosenheim trat sie 2016 ein, auch ihr Vater war dort Mitglied. »Ich bin mit Abstand die Jüngste und eine der wenigen Frauen in der Industrie«, sagt die 30-Jährige. Besonders in Fahrt gerät die Geschäftsführerin, wenn sie über den »sehr aktiven« IHK-Arbeitskreis Frauen in der Wirtschaft berichtet. Gemeinsam mit der Vorsitzenden Ingrid Obermeier-Osl und der IHK-Referentin Elfriede Kerschl verfolgen die Mitglieder das Ziel, mehr junge Frauen für die Selbstständigkeit zu motivieren und dafür Unterstützungsprogramme zu entwickeln.

Das ist genau das, was Schurzmann mit ihren vielfältigen Ehrenämtern

bezwecken will: sich mit neuen Themen auseinandersetzen, die sie selbst und ihre Firma interessieren, mitreden, etwas voranbringen, aber auch Synergieeffekte nutzen. Ihre Erfahrungen aus den unterschiedlichen Gremien gibt sie gerne weiter. Die Jungunternehmerin ist häufig in der Presse, ihr Unternehmen gewinnt durch die positive Außenwirkung ebenfalls. »Wir werden sichtbar«, beobachtet die Geschäftsführerin. So fällt es dem Unternehmen auch nicht schwer, neue Mitarbeiter zu gewinnen. ■

IHK-Ansprechpartner zum Ehrenamt

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

Zur Person

Denise Schurzmann wurde 1989 in Rosenheim geboren. Sie absolvierte eine Ausbildung zur Bürokauffrau und studierte Management und Führungskompetenz in Rosenheim und Salzburg. 2015 übernahm sie nach dem Tod des Vaters die Geschäftsführung der Krause Industrieschaltanlagen GmbH.

Schurzmann ist seit 2011 ehrenamtlich bei den Wirtschaftsunioren engagiert; zunächst in Rosenheim und seit Januar 2019 auf Landesebene. Seit 2016 ist sie Mitglied des IHK-Regionalausschusses Rosenheim. Außerdem gehört sie den IHK-Prüfungsausschüssen für Büro- und für Industriekaufleute an.

Addis Abeba, Äthiopien – Bayern hat dort eine Repräsentanz eröffnet



Foto: Wollwerth Imagery_Fotolia.com

Ein Kontinent mit Zukunft

Afrikas Märkte besitzen enormes Potenzial. Welche Perspektiven bietet der Kontinent Unternehmern aus dem Freistaat?

MECHTHILDE GRUBER

Für uns ist Afrika ein absoluter Zukunftsmarkt«, sagt Hermann Schratenthaler (48), Bereichsleiter Afrika und Naher Osten bei der Bauer Maschinen GmbH. Dabei macht das Unternehmen aus Schrobenhausen schon seit vielen Jahren gute Geschäfte auf dem Kontinent. »Unser Vorteil ist, dass unsere Produkte für den Ausbau der Infrastruktur und Wasserversorgung dort in vielen Märkten sehr

gefragt sind.« Mit seinem Engagement in Afrika gehört Bauer allerdings noch zu einer Minderheit unter den bayerischen Mittelständlern.

Während Unternehmen aus dem Freistaat in Asien und Nordamerika sehr erfolgreich expandieren, sind sie auf dem Nachbarkontinent Afrika bislang wenig aktiv. Der Exportanteil aller bayerischen Ausfuhren nach Afrika liegt aktuell bei 1,3 Prozent. Gemessen in absoluten Zahlen, entspricht dies in etwa dem bayerischen Exportvolumen in die Slowakei. Dabei wächst kein Kontinent wirtschaftlich und demografisch so schnell wie Afrika. Die Wirtschaftsleistung dort ist seit der Jahrtausendwende real um 62 Prozent gestiegen und die Nachfrage nach Produkten »made in Germany« durchaus vorhanden.

»Wir brauchen mehr wirtschaftliches Engagement in Afrika. Bayerns international orientierte Unternehmen sollten sich diesen Herausforderun-

gen jetzt stellen«, fordert Gabriele Vetter, Referatsleiterin im Bereich Außenwirtschaft und Afrikaexpertin bei der IHK für München und Oberbayern. Denn die traditionellen bayerischen »Brot- und Buttermärkte« in Europa werden in näherer Zukunft schrumpfen.

Warum sich die Wirtschaft in Afrika bisher nur verhalten engagiert, hat seinen Grund: Die Rahmenbedingungen vor Ort sind nicht einfach. Die Studie »Wachstumsmärkte in Afrika für die bayerische Wirtschaft« des ifo-Instituts, die der Bayerische Industrie- und Handelskammertag (BIHK) in Auftrag gegeben hat, nennt Empfehlungen, wie der Zugang zu afrikanischen Märkten erleichtert werden kann. Abwarten sei keine Option, weil internationale Konkurrenten wie China schon jetzt sehr aktiv sind, warnt der Leiter der Studie, Gabriel Felbermayr (42), Präsident des Instituts für Weltwirtschaft (IfW): »Um das Potenzial voll ausschöpfen zu können, müssen die beiden wesentlichen Engpass-

Darum geht's

- ▶ Die Wirtschaftsleistung Afrikas ist seit der Jahrtausendwende um 62 Prozent gewachsen.
- ▶ Besonders Ost- und Westafrika bieten dynamische Märkte.
- ▶ Vor dem Einstieg sollten sich Unternehmen gründlich über den jeweiligen Zielmarkt informieren

faktoren – mangelnde Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte und das nach wie vor schwierige politisch-institutionelle Umfeld für Unternehmen – von der Politik angegangen werden.«

Die Studie beleuchtet daher auch die aktuelle Politik. So gibt es Initiativen der Entwicklungszusammenarbeit wie den »Marshallplan mit Afrika« oder »Compact with Africa«, die über verbesserte Rahmenbedingungen wirtschaftliche Aktivität vor Ort fördern sollen. Bayern hat zuletzt in Addis Abeba, am Sitz der Afrikanischen Union, eine eigene Repräsentanz eröffnet. Dies ist – neben Südafrika – erst die zweite offizielle Vertretung für Wirtschaftsangelegenheiten auf dem afrikanischen Kontinent. Sie ergänzt das bestehende Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern, die an sechs Standorten in Subsahara-Afrika für bayerische Unternehmen zur Verfügung stehen. Um Mittelständlern den Weg in afrikanische Märkte zu erleichtern, ist aber auch ein besseres Angebot zur Absicherung und Finanzierung von Exportgeschäften notwendig.

Wichtig ist die richtige Wahl des Einstiegsmarkts. Denn von den 54 Staaten Afrikas gleicht keiner dem anderen. »Für Unternehmen ist es entscheidend, Afrika nicht als Ganzes zu betrachten, sondern diejenigen Länder zu identifizieren, die für das eigene Unternehmen das größte Potenzial bieten«, rät IHK-Expertin Vetter. Beste Gelegenheit dazu bietet das von den bayerischen IHKs organisierte Afrika Forum Bayern 2019, das mit Ost- und Westafrika zwei Regionen in den Fokus stellt, in denen die Rahmenbedingungen für unternehmerisches Engagement besonders gut

sind (s. IHK-Veranstaltungstipp). Um in einem der Länder Afrikas Fuß zu fassen, muss man Zeit investieren, sagt Bereichsleiter Schrattenthaler von Bauer Maschinen. Auf eine Ausschreibung lediglich ein Angebot einzureichen genüge nicht. »Man braucht viel Durchhaltevermögen.« Sich um einen partnerschaftlichen Zugang zu bemühen sei für den Erfolg entscheidend. »Das wird gern gesehen und belohnt. Daraus entstehen wirklich belastbare Beziehungen, die auch Krisen überdauern«, betont der Vertriebsexperte. Denn das Geschäft sei volatil: »Beeinflusst von politischen Unsicherheiten oder Naturkatastrophen, können die wirtschaftlichen Chancen in einem Land von Jahr zu Jahr sehr unterschiedlich sein.«

Auch um solche Schwankungen auszugleichen, sei eine ganzheitliche Afrika-Strategie von Vorteil. So engagiert sich Bauer in verschiedenen Regionen. Aktuell stehen das südliche Afrika, Äthiopien und die Länder rund um den Viktoriasee im Fokus. »Das sind Märkte, die wir uns wegen ihrer positiven Entwicklung genau anschauen«, sagt Schrattenthaler. »Diese Länder stehen an der Schwelle und müssen ihre Chance bekommen. Dabei können wir sie unterstützen.« ■

IHK-Ansprechpartner zu Afrika

Gabriele Vetter, Tel. 089 5116-1372
gabriele.vetter@muenchen.ihk.de

Daniel Delatree, Tel. 089 5116-1365
daniel.delatree@muenchen.ihk.de

IHK-Veranstaltungstipps

Afrika Forum Bayern 2019

Unter dem Motto »Märkte für den Mittelstand in Ost und West« bietet die Veranstaltung Gelegenheit, sich ein genaues Bild von Geschäftschancen und einer Markterschließung in Ost- und Westafrika zu machen. Vorträge, Diskussionsrunden, Themenworkshops, individuelle Beratungsgespräche mit den Vertretern der deutschen Auslandshandelskammern sowie ein Marktplatz informieren über ausgewählte Länder in Subsahara-Afrika.

Termin: 25. Juli 2019

Ort: Messe München, Conference Center Nord, Paul-Henri-Spaak-Straße, 81829 München

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.afrika-forum.bayern

Markteinstieg mit Auslandsmessen

Die Messe München, Gastgeber und Partner beim Afrika Forum Bayern 2019, bietet mit zahlreichen Messen in Afrika eine Plattform, um neue Märkte zu erschließen. »Wir decken hier vielfältige Branchen ab, von Baumaschinen über Umwelt- und Getränketechnologie bis hin zur Luftfahrtbranche«, sagt Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung. »Die Messen vor Ort sind Spin-offs unserer Weltleitmessen in München, konzentrieren sich auf die regionalen Märkte und profitieren dabei gleichzeitig von unseren internationalen Branchennetzwerken.«

Weitere Infos: www.messe-muenchen.de



Mobile Räume mieten.
www.container.de/ihk

ela[container]



Mobile Räume mieten.
www.container.de/ihk

ela[container]



Will künftig noch mehr ausbilden – Johanna Haslbeck von Schörghuber Spezialtüren mit AusbildungsScout Andreas Frauendienst

Botschafter für die berufliche Bildung

AusbildungsScouts berichten Schülern aus ihrem Berufsalltag und werben so für die duale Ausbildung. Jetzt bekommen sie Verstärkung: Die KarriereScouts zeigen den Eltern, welche Chancen eine Ausbildung eröffnet.

————— SABINE HÖLPER —————

Über den jungen Mann, der am 1. September 2019 seine Ausbildung beginnt, ist die Schörghuber Spezialtüren KG besonders glücklich. Der künftige Azubi wurde auf das Ampfinger Unternehmen nämlich über das Projekt AusbildungsScouts aufmerksam, an dem sich Schörghuber erst seit Ende 2018 beteiligt. Seine Einstellung belegt somit, dass es sich lohnt, Schüler gezielt anzusprechen.

AusbildungsScouts sind Lehrlinge, die in Schulklassen von ihrem Berufsalltag be-

richten und den jungen Leuten so Lust auf eine duale Ausbildung machen. Es sei »ein guter Weg, um Azubis zu rekrutieren«, findet Johanna Haslbeck, die bei Schörghuber für die Ausbildung zuständig ist. »Es wird ja immer schwerer, geeignete junge Leute zu finden«, so die 28-Jährige. Viele Schüler würden sich »auf ein Studium fokussieren«. Doch der Spezialtürenhersteller mit 430 Mitarbeitern braucht Azubis – künftig noch mehr als bislang. Bisher stellt das

Darum geht's

- ▶ AusbildungsScouts können auf Augenhöhe bei Schülern für die Berufsausbildung werben.
- ▶ Die Azubis selbst gewinnen durch ihre Einsätze an Selbstbewusstsein.
- ▶ Um auch die Eltern zu überzeugen, gehen seit Kurzem zusätzlich KarriereScouts in die Schulen.

Unternehmen jedes Jahr sechs oder sieben Lehrlinge ein. Künftig sollen es laut Haslbeck etwa zehn sein. Die Firma will in mehreren Berufen ausbilden. Der Grund: Das Unternehmen möchte sich dringend benötigte Fachkräfte sichern. Haslbeck: »Die Ausbildung ist der beste Weg, Fachkräfte aus den eigenen Reihen zu ziehen.« Viele Unternehmen in Oberbayern spüren mittlerweile die Auswirkungen des Fachkräfte- und Azubimangels deutlich. Sie wissen, dass sie mehr unternehmen müssen, um die duale Ausbildung und ihren eigenen Betrieb zu bewerben. Eine Möglichkeit dafür bieten die Ausbildungs-Scouts. Vor dreieinhalb Jahren startete der Bayerische Industrie- und Handelskammertag (BIHK) das Projekt zur besseren Berufsorientierung von Schülern. Die IHK für München und Oberbayern beteiligte sich von Anfang an. Ziel ist es, den Schülern das System der beruflichen Bildung und die Vorteile einer Ausbildung nahezubringen.

Blick in die Arbeitswelt

Dazu gehen Azubis, die sogenannten AusbildungsScouts, in die Vorabgangsklassen von Real- und Mittelschulen, Gymnasien, Fachober- sowie Wirtschaftsschulen und berichten von ihren Erfahrungen im Betrieb. Auf diese Weise »bekommen die Schüler einen authentischen Einblick in die Welt der Berufsausbildung und erhalten konkrete Tipps und Informationen aus der Praxis«, erklärt Elisabeth Könniger, IHK-Regionalkoordinatorin Ausbildungs-Scouts. Mittlerweile beteiligen sich mehr als 360 Unternehmen im Kammerbezirk und entsenden mindestens einen Azubi (s. Tabelle r.).

Das Prinzip funktioniert. »Wir haben sogar schon mehrere Auszubildende über die AusbildungsScouts eingestellt«, sagt Angi Eder, Ausbilderin bei der Eder GmbH in Tuntenhausen. Das Landtechnikunternehmen ist von Beginn an dabei, insgesamt zehn AusbildungsScouts haben je-

weils mehrere Einsätze in verschiedenen Schulen absolviert. Dass sie dabei so erfolgreich waren, liegt laut Eder insbesondere am Format selbst: »Die Schüler hören viel aufmerksamer zu und trauen sich, Fragen zu stellen, wenn junge Leute vor ihnen stehen«, sagt die 49-Jährige. Um dies zu forcieren, gehen die Eder-Scouts in der Regel in die Schulen, die sie selbst besucht haben. »Zum Teil kennen sich die jungen Leute noch von früher«, so Eder. Damit sich im Anschluss möglichst viele Schüler bewerben, achtet die Ausbilderin außerdem darauf, dass die Scouts nur in Schulen vortragen, die im näheren Umkreis liegen, sodass die potenziellen Azubis das Unternehmen später gut erreichen können.

Ein wichtiger Erfolgsbaustein des Projekts ist, dass die Scouts in Seminaren auf ihre Aufgabe gut vorbereitet werden. So gelingen die Auftritte in den Schulen überzeugend und die Azubis profitieren auch selbst enorm. »Das Präsentieren vor 20 oder 30 Leuten ist eine gute Übung für die Abschlussprüfung und hilfreich für die weitere berufliche Laufbahn«, sagt Ausbilderin Haslbeck. »Und es macht Spaß«, ergänzt Marina Steingraber. Die 21-jährige Kauffrau im Groß- und Einzelhandel besuchte während ihrer Ausbildung bei Eder fünf Schulen als AusbildungsScout. Nach abgeschlossener Lehre musste sie damit zwar aufhören. Doch Mitte 2018 wurde ein neues Format ins Leben gerufen: Als

AusbildungsScouts in Zahlen

Teilnehmende Unternehmen	364
Aktive IHK-AusbildungsScouts (Azubis)	342
Durchgeführte Vorbereitungsseminare	97
Besuchte Schulklassen	1004
Erreichte Schüler	20791
Teilnehmende Schulen	166
Erreichte Eltern	110

Seit dem Start 2015 in München und Oberbayern, Stand Ende März 2019

sogenannter KarriereScout besucht sie nun wieder Schulen, allerdings spricht sie nicht vor Schülerklassen, sondern auf Elternabenden.

KarriereScouts sind ehemalige Azubis, die eine Weiterbildung begonnen oder bereits abgeschlossen haben. Sie sind die idealen Botschafter, um zu zeigen, dass nach einer dualen Ausbildung den Absolventen alle Karrierechancen offenstehen. Steingraber, die bereits den Ausbilderschein gemacht hat und gerade für die Prüfung zum IHK-Handelsfachwirt lernt, hatte bereits einen Einsatz beim Elternabend der Mittel- und Realschule am Diedrich-Bonhoeffer-Bildungscampus in Bad Aibling. 35 Erwachsene hörten ihr gespannt zu und stellten Fragen – eine interessante Erfahrung, »die mein Selbstbewusstsein stärkt«, sagt Steingraber. ■

www.ihk-ausbildungsscouts.de

IHK-Ansprechpartner zu Ausbildungs- und KarriereScouts in

Mühlhof, Altötting, Erding und Ebersberg

Elisabeth Könniger, Tel. 08631 90178-16
elisabeth.koenninger@muenchen.ihk.de

München, Fürstenfeldbruck, Dachau und Freising

Marie Kostner, Tel. 089 5116-2047
marie.kostner@muenchen.ihk.de

Rosenheim, Miesbach, Traunstein und Berchtesgadener Land

Martina Rudolf, Tel. 08031 2308-230
martina.rudolf@muenchen.ihk.de

Ingolstadt, Eichstätt, Neuburg-Schrobenhausen und Pfaffenhofen an der Ilm

Catherine Schrenk, Tel. 0841 93871-55
catherine.schrenk@muenchen.ihk.de

Weilheim-Schongau, Landsberg am Lech, Starnberg, Bad Tölz-Wolfratshausen und Garmisch-Partenkirchen

Alina Thum, Tel. 0881 9254-7429
alina.thum@muenchen.ihk.de

Meister für Mexiko

In Mexiko startet ein Pilotprojekt zur Meisterqualifizierung für das neue BMW-Werk. Es kann als Muster für andere Unternehmen dienen, die Mitarbeiter im Ausland weiterbilden wollen.

MECHTHILDE GRUBER



Bayerns Unternehmen wissen ihre Chancen auf internationalen Märkten gut zu nutzen. Ihre Niederlassungen haben jedoch meist ein Problem: Ob China oder Vietnam, Südafrika oder Äthiopien, Kolumbien oder Mexiko – der Fachkräftemangel setzt der Expansion oft enge Grenzen. Um dieses Problem zu lösen und einheimisches Personal nach dem deutschen dualen System qualifizieren zu können, hat der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ein Standardisierungsmodell entwickelt. Die Auslandshandelskammern (AHKs) unterstützen die Unternehmen.

In Mexiko ist die Erstausbildung von Fachkräften nach dem deutschen dualen Modell bereits etabliert. Nun qualifiziert ein neuer Pilotkurs auch Führungskräfte: Das Weiterbildungsprogramm zum Industriemeister Mechatronik startet mit der Serienfertigung im modernsten BMW-Werk in San Luis Potosi. Von den 25 Teilnehmern des ersten Kurses sind 20 BMW-Mitarbeiter. Er steht aber auch Beschäftigten anderer Firmen offen. »Die Meisterqualifikation

wurde von uns initiiert, um eine Stärkung der Führung direkt am Produktionsband zu erreichen«, sagt Dieter Förster (61), Projektleiter Training und Qualifizierung International bei der BMW Group in München. »Als ideales Bindeglied zwischen Mitarbeitern und Unternehmensleitung brauchen wir Führungskräfte mit Praxiserfahrung, die die Theorie beherrschen, aber auch wissen, wo diese ihre Grenzen hat.«

Offen für andere Firmen

Die IHK Akademie in München hat das Konzept, den Lehrplan und die Qualitätsstandards für das Pilotprojekt entwickelt. Die AHK in Mexiko kennt die Gegebenheiten vor Ort und sorgt für die Umsetzung sowie die Ausbildung der Dozenten. Mit der Polytechnischen Universität von San Luis Potosi wurde der passende Projektpartner gefunden. »Nach der erfolgreichen Einführung des klassischen dualen Systems in Mexiko ist die Meisterqualifizierung nun die Möglichkeit, den nächsten Schritt zu

tun«, sagt Andreas Müller, stellvertretender Geschäftsführer der AHK Mexiko. »Wir wollen die Weiterbildung zur Führungsebene als feste Einrichtung etablieren.« Der Pilotkurs wurde zwar zugeschnitten auf die Anforderungen von BMW. Das Konzept könne aber grundsätzlich auch als Muster für andere Unternehmen dienen, die Mitarbeiter im Ausland weiterbilden wollen, betont Christian Codreanu, Fachbereichsleiter Training International bei der IHK Akademie: »Das Meistermodell soll deutsche Firmen im Ausland fit machen für die Herausforderungen der Zukunft.«

»Mit dem Angebot einer regelmäßigen Meisterqualifizierung können wir unseren steigenden Bedarf an Meistern in Mexiko gut abdecken und damit einen wichtigen Beitrag zur Bewältigung der Probleme leisten, die durch Fluktuation entstehen«, sagt BMW-Projektleiter Förster. Gleichzeitig könnten Unternehmen so auch die berufliche Qualifizierung im Bildungssektor fördern und damit die soziale Verantwortung für die Region wahrnehmen. ■

IHK-Ansprechpartner für das Pilotprojekt

Christian Codreanu, Tel. 089 5116-5567
Codreanu@ihk-akademie-muenchen.de

Darum geht's

- ▶ Deutsche Meisterqualifizierung ist für viele Firmen im Ausland interessant.
- ▶ Ein von der IHK Akademie München und der AHK Mexiko entwickelter Meisterkurs ermöglicht jetzt diese Qualifizierung.
- ▶ Absolventen können Mittler zwischen ortsansässigen Mitarbeitern und deutschen Führungskräften sein.

Hilfe beim Wiedereinstieg

Das Teilhabechancengesetz bietet neue Fördermöglichkeiten für Langzeitarbeitslose. Unternehmen erhalten dadurch die Chance, sich neues Fachkräftepotenzial zu erschließen.

MELANIE RÜBARTSCH

Von der neuen Regelung können Unternehmen und Langzeitarbeitslose profitieren



Foto: industrieblick_Fotolia.com

Arbeitgeber können zusätzlich 3000 Euro für Qualifizierungen der neuen Kräfte beantragen – vom Führerschein über Sprachkurse bis zum IT-Lehrgang ist alles möglich. Die bei Ender für Personal zuständige Mary Ender (61) hat für ihre neue Bürokräftin einen Kurs in Büroorganisation an der Volkshochschule beantragt. An einem Abend pro Woche lernt die Mitarbeiterin nun die Grundlagen von Word, Excel und Powerpoint, Ablage und Zeitmanagement. »In den vergangenen Jahren hat sich technisch einfach unglaublich viel getan. Das muss sie erst einmal aufholen«, sagt Ender. Sie hatte Anfang des Jahres über eine Infoveranstaltung des Jobcenters von den neuen Förderungen erfahren: »Von der Idee war ich sofort angetan.« Doch Ender macht sich keine Illusionen. Das Modell brauche Geduld auf beiden Seiten. »Letztlich betreuen wir die neue Kollegin gerade zu zweit und sehr intensiv. Es ist im Grunde wie eine Ausbildung.« Mit den aktuellen Computerprogrammen oder Arbeitsmitteln umzugehen sei das eine. Sich nach langer Zeit wieder in Arbeitsabläufe einzufinden, Aufgaben zu priorisieren und auch den Druck auszuhalten, etwas erledigen zu müssen, das andere.

An einen geregelten Arbeitsablauf musste sie sich erst wieder gewöhnen. Nach der Elternpause Anfang der 2000er-Jahre hatte die studierte Kommunikationswissenschaftlerin nicht mehr in den Arbeitsmarkt zurückgefunden. Seit März arbeitet die 57-jährige Münchnerin nun in Teilzeit als Büroassistentin für den Hausmeisterservice Gebäudemanagement Ender. Peu à peu lernt sie die Aufgaben der Büroorganisation kennen, erschließt sich die Abläufe im Betrieb und findet sich in das kollegiale Umfeld ein. Ihre Lohnkosten trägt aktuell zu 100 Prozent das Jobcenter. Als eine der Ersten in München profitiert sie damit vom Teilhabechancengesetz, das Anfang des Jahres

in Kraft getreten ist. Das Regelwerk hat zwei neue Möglichkeiten zur Förderung von Langzeitarbeitslosen geschaffen. Die Einzelheiten hängen von der Dauer der Arbeitslosigkeit ab (siehe Tabelle S. 49). Im Fall der Münchnerin greift die sogenannte Teilhabe am Arbeitsmarkt. Danach erhalten Arbeitgeber für maximal fünf Jahre einen Lohnkostenzuschuss, wenn sie Menschen sozialversicherungspflichtig beschäftigen, die in den zurückliegenden sieben Jahren mindestens sechs Jahre lang Arbeitslosengeld II bezogen haben und über 25 Jahre alt sind. Bei tarifgebundenen Unternehmen ist der Tariflohn die Basis, bei anderen Betrieben das tatsächlich ausgehandelte Entgelt.

Fördermöglichkeit genutzt

Ein bisschen einfacher hat es da ein zweiter Kollege, den das Unternehmen über das neue Förderinstrument als Hilfskraft im Außendienst eingestellt hat. Der 62-Jährige war nie so ganz raus aus dem Arbeitsleben. Immer wieder hatte er 1-Euro-Jobs, bei denen er sich in fremden Strukturen zurechtfinden musste.

Bevor Ender die neuen Kollegen einstellte, informierte sie die anderen Mitarbeiter. »Sie sollten von vornherein verstehen, warum wir uns vielleicht intensiver um die beiden kümmern und dass sie auf keinen Fall bestehende Jobs gefährden«, erklärt

die Chefin. Wie sich die Arbeitsverhältnisse entwickeln, kann sie noch nicht sagen. »Aber beide Mitarbeiter sind sehr bemüht und wollen lernen. Das ist schon einmal viel wert.«

Das Jobcenter arbeitet mit Hochdruck daran, das neue Modell zu etablieren. »Wir konnten bereits über 100 neue Arbeitsverhältnisse über diesen Weg vermitteln«, berichtet die Geschäftsführerin des Jobcenters München, Anette Farrenkopf. »Uns ist natürlich bewusst, dass die Arbeitgeber gerade zu Beginn viel Arbeitskraft investieren müssen, um die Vermittelten einzuarbeiten. Auf der anderen Seite nehmen wir ihnen aber auch komplett das Risiko.« Damit meint sie nicht nur die Übernahme der Lohnkosten.

Um die Beschäftigung zu festigen und zu stabilisieren, werden Arbeitnehmer und -geber bei Fragen und Problemen durch begleitendes Coaching unterstützt und betreut, wenn nötig auch während der gesamten Förderung. Die Parteien können das Arbeitsverhältnis im Rahmen der Förderung auf eine Dauer von bis zu fünf Jahren befristen. Und wenn die Zusammenarbeit partout nicht gelingt, kann das Jobcenter die Mitarbeiter auch vorher wieder abberufen. Farrenkopf betont die Chancen für die Arbeitgeber: »Sie können potenzielle Fachkräfte für das eigene Unternehmen entdecken und gezielt mit Blick auf die Erfordernisse ihres Betriebs ent-

Die neue Förderung auf einen Blick

Förderinstrument	Teilhabe am Arbeitsmarkt (§ 16i SGB II)	Eingliederung von Langzeitarbeitslosen (§ 16e SGB II)
Zielgruppe	Personen über 25 Jahre, die länger als sechs Jahre arbeitslos sind	Personen, die seit mindestens zwei Jahren arbeitslos sind
Fördergegenstand	sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse bei allen Arten von Arbeitgebern; keine Minijobs	
Förderdauer	fünf Jahre	zwei Jahre
Lohnkostenzuschuss	100 Prozent; sinkt ab dem 3. Jahr jährlich um zehn Prozentpunkte	75 Prozent im ersten Jahr; 50 Prozent im zweiten
Coaching	beschäftigungsbegleitende Betreuung während der gesamten Förderdauer (organisiert das Jobcenter)	
Weiterbildung und Qualifizierung	Erforderliche Weiterbildungen und betriebliche Praktika sind möglich. Kosten bis insgesamt 3000 Euro werden übernommen.	Ergänzende Förderung von Qualifizierungsmaßnahmen sind nach den allgemeinen Regeln und Voraussetzungen möglich (Qualifizierungschancengesetz).
Formalia	Den Antrag auf Förderung müssen Arbeitgeber vor Unterzeichnung des Arbeitsvertrags beim jeweiligen Jobcenter stellen.	

Quelle: SGB II

wickeln.« Vorausgesetzt, die Arbeitgeber seien bereit, Potenzial zu suchen und zu heben. »Die neuen Kollegen können die bestehende Belegschaft außerdem entlasten, weil sie oft gerade solche Hilfstätigkeiten übernehmen, die vielleicht über Rationalisierungen weggefallen und dabei an den anderen Mitarbeitern hängen geblieben sind«, ergänzt sie. Der Sitzungsdienst oder Empfang seien solche Beispiele.

Auch aus Sicht von Elfriede Kersch, Referatsleiterin für Wirtschaftspolitik und Fach-

kräfte bei der IHK München und Oberbayern, gibt das neue Gesetz grundsätzlich ein positives Signal. »Der Staat ist bereit, Geld in die Hand zu nehmen, um Fachkräftepotenzial zu erschließen.« Ob und wie sich das für die Unternehmen rechnet, müsse jeweils der Einzelfall zeigen. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Fachkräfte

Elfriede Kersch, Tel. 089 5116-1786
elfriede.kersch@muenchen.ihk.de



Mit diesem ehrenamtlichen Engagement bringen Sie nicht nur die berufliche Bildung voran, sondern Sie profitieren auch persönlich:

- Ausbau Ihres beruflichen Netzwerks
- Gewinnung wichtiger Impulse für Ihre Arbeit
- Chance zur Mitgestaltung
- Gesellschaftliche Anerkennung

Neben langjähriger Berufserfahrung sollten Sie auch Freude am Umgang mit Menschen mitbringen.

Besonders dringender Prüferbedarf besteht bei technischen und kaufmännischen Ausbildungen, Fortbildungen und Sach- und Fachkunde in unterschiedlichen Branchen.

Alle Infos unter:

➔ ihk-muenchen.de/pruefer-werden

Werden Sie
IHK Prüfer/in!

Berufliche Bildung aktiv mitgestalten

Gut aufgehoben

Die langen Schulferien sind für Unternehmen und Eltern eine planerische Herausforderung. Helfen kann hier eine innerbetriebliche Kinderbetreuung.

GABRIELE LÜKE

Endlich Ferien! Das klingt für Unternehmen und deren Mitarbeiter mit schulpflichtigen Kindern längst nicht so befreiend wie für den Nachwuchs selbst. »Die Schulferien sind doppelt so lang wie der gesetzliche Urlaubsanspruch eines Arbeitnehmers, sie berühren die Personalplanung eines Unternehmens erheblich«, weiß Michael Birlbauer (38), Leiter der Servicestelle des Familienpakts Bayern, einer Gemeinschaftsinitiative der Bayerischen Staatsregierung und der Wirtschaft. »Mit innerbetrieblicher Ferienbetreuung nehmen Firmen ihren Mitarbeitern den Ferienstress und können auch selbst ihre betrieblichen Abläufe besser planen.« Der Kochgerätehersteller RATIONAL AG in Landsberg am Lech kennt die Not ferien-gestresster Eltern, die keine Betreuung für ihre Kinder finden. »Deshalb entlasten wir unsere Beschäftigten in den Oster-, Pfingst- und Sommerferien mit einer qua-

lifizierten Kinderferienbetreuung«, erklärt Sprecher Christian Friess (47). »Wir kündigen das Angebot im Januar an. Die Eltern können es einplanen. So sind die Mitarbeiter entspannter und flexibler – das kommt auch uns als Unternehmen zugute.«

Die Eltern beteiligen sich mit einem kleinen Betrag an der Betreuung, den Rest zahlt das Unternehmen. Eine Mitarbeiterin der Personalabteilung stellt das Betreuungsteam aus Fachkräften sowie pädagogisch erfahrenen Schülern und Studenten zusammen und hilft auch selbst bei der Betreuung. Als externer Partner unterstützt das Kinderbüro Landsberg. Angemietet werden Räume eines Kindergartens und einer Grundschule. Das Programm ist exklusiv für die RATIONAL-Kinder und kunterbunt: Es gibt Bastel-, Spiel- und Sportangebote, Ruhe- und Vorlesezeiten sowie pro Woche einen Ausflug – in die Eisdielen, die Stadtbibliothek oder in den Wildpark.

Firmen, die selbst über eine Ferienbetreuung nachdenken, sollten zunächst unter den Mitarbeitern abfragen, ob und welcher Bedarf besteht. Lohnt sich ein Angebot, helfen diese Tipps bei der Umsetzung:

- ▶ **Genehmigung:** Für ein betriebliches Ferienprogramm brauchen Unternehmen grundsätzlich keine Betriebserlaubnis, es gibt keine rechtlichen Vorschriften zu Anzahl und Ausbildung der Betreuer.
- ▶ **Personal:** Es hat sich bewährt, erfahrenes Personal (Lehrer, Erzieher) zu rekrutieren. Begleitend können Azubis, Eltern in Elternzeit oder Seniormitarbeiter in Teilzeit mithelfen.
- ▶ **Planung:** Firmen sollten Vorbereitung und Organisation des Programms rechtzeitig angehen und auch im Betrieb bekanntmachen. Sie können auch überlegen, welche innerbetrieblichen Abläufe (etwa Holz oder Stoffe bearbeiten) für die Kinder interessant sein könnten.
- ▶ **Zeit:** Betreuungszeiten sollten flexibel die Arbeitszeiten der Eltern abdecken.
- ▶ **Kostenkalkulation:** Manche Kommunen geben Zuschüsse. Für die zu betreuenden Kinder sind Unfall- und Haftpflichtversicherungen erforderlich, für externe Räume gegebenenfalls eine Gebäude- und Brandschutzversicherung.
- ▶ **Kooperation:** Nicht alles muss man selbst machen. Firmen können auch die Angebote der kommunalen Ferienbetreuung nutzen oder ein Programm zusammen mit anderen Unternehmen auflegen. ■

Weitere Infos im Leitfaden »Innerbetriebliche Ferienbetreuung« des Familienpakts Bayern: www.familienpakt-bayern.de

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema familienfreundliche Betriebe

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



Entlastung für Eltern –
Kinderferienbetreuung

Foto: lordin_fotolia.com

Die neue AzubiCard – Unternehmen und Auszubildende profitieren



AzubiCard

Unternehmen als Partner gesucht

Ab September 2019 erhalten alle, die in München und Oberbayern eine duale Ausbildung in einem IHK-Beruf absolvieren, kostenlos die neue AzubiCard. Sie bietet Vergünstigungen wie zum Beispiel exklusive Firmenrabatte sowie die wichtigsten Daten rund um den Ausbildungsberuf.

Die AzubiCard unterstützt nicht nur das positive Image der beruflichen Ausbildung. Unternehmen, die sich als Partner beteiligen, können sich auch bei der attraktiven Zielgruppe der 14- bis 24-Jährigen präsentieren.

So funktioniert es: Unternehmen melden der IHK über die Website www.azubicard.de/oberbayern, welche Vergünstigungen sie für Azubis anbieten möchten und welche Voraussetzungen dafür nötig sind. Oder sie erkennen die AzubiCard als Nachweis zur Nutzung eines bereits vorhandenen Angebots an. Auf der Website finden Unternehmen alle wichtigen Informationen sowie die Auswahlkriterien.

Fragen beantwortet das IHK-Informations- und Servicezentrum ISZ unter: **Tel. 089 5116-0, azubicard@muenchen.ihk.de**

A1-Bescheinigung

Weiterhin Pflicht

Arbeitnehmer und Selbstständige, die geschäftlich in der EU, im Europäischen Wirtschaftsraum EWR oder in der Schweiz unterwegs sind, benötigen weiterhin eine sogenannte A1-Bescheinigung. Sie bestätigt nicht nur, dass die Reisenden zu Hause sozialversichert sind, sondern auch im Zielland beitragsfrei bleiben. Damit soll eine Doppelversicherung vermieden werden.

Der Nachweis ist auch bei kurzzeitigen beziehungsweise kurzfristigen Entsendungen ins Ausland Pflicht, wie etwa bei einer Dienstreise. Die Regelung kennt keine Bagatellgrenze. Wer die A1-Bescheinigung nicht vorweisen kann, riskiert ein empfindliches Bußgeld.

Unternehmer müssen die Bescheinigung für ihre Mitarbeiter beantragen. Seit 1. Januar 2019 ist dies nur noch online möglich. Bei sporadischen, nicht regelmäßigen Einsätzen stellt in der Regel die gesetzliche Krankenkasse des Arbeitnehmers die A1-Bescheinigung aus. Für Privatversicherte muss der Antrag beim zuständigen Träger der Rentenversicherung eingereicht werden. Bei regelmäßigen Auslandseinsätzen stellt die Deutsche Verbindungsstelle Krankenversicherung – Ausland DVKA (www.dvka.de) eine Bescheinigung für zwölf Monate aus. Diese muss weiterhin schriftlich beantragt werden.



A1-Bescheinigung dabei? Sie wird auch bei kurzen Dienstreisen verlangt

Arbeitgeber, die eine systemgeprüfte Entgeltabrechnungssoftware mit Übermittlungsmöglichkeit einsetzen, können über diese den Antrag direkt online stellen. Alternativ bietet die informationstechnische Servicestelle der gesetzlichen Krankenversicherung GmbH (ITSG) im Internet eine maschinelle Ausfüllhilfe an unter: www.itsg.de/oeffentliche-services/sv-net

IHK-Ansprechpartnerin

Petra Henke, Tel. 089 5116-1456, petra.henke@muenchen.ihk.de

IHK-Wirtschaftsempfang Ebersberg

Auch heuer erwies sich der gemeinsame Wirtschaftsempfang des Landkreises und des IHK-Regionalausschusses Ebersberg als Publikumsmagnet – mit mehr als 300 Gästen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.



Die digitale Welt und ihre Fallstricke – Gastvortrag des IT-Comedian und Sicherheitsexperten Tobias Schrödel.



Gute Stimmung – IT-Comedian Tobias Schrödel, IHK-Präsident Eberhard Sasse, Sonja Ziegltrum-Teubner, Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses Ebersberg, Robert Niedergesäß (CSU), Landrat in Ebersberg, und IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (v.l.)



Gemeinsam beim Aperitif – Martin und Anja Niedermayer, Ferienwohnungen Haus am Hof, Eva Schöllhammer, Nachhilfeinstitut Lernkurve, Udo Ockel, Erster Bürgermeister Markt Kirchseeon (CSU), und Thomas Kemming, Kemming GbR (v.l.)

Die Gäste nutzten den Abend zum Gedankenaustausch im Alten Speicher in Ebersberg

Bayerische Begegnungen



Foto: Goran Gajinin/Das Kraftbild



Foto: Goran Gajinin/Das Kraftbild

Norbert Günther, F. Gottinger Orthopädietechnik GmbH, und Emina Weininger, Raiffeisenbank Zorneding eG

Networking – Alexander Homann, cine motion Gesellschaft für Audiovision, Film- und Fernsehproduktion mbH, Andrea und Harald Hild, Isar Investment Advisors GmbH (v.l.)

Foto: Goran Gajinin/Das Kraftbild



Jochen Lorz, Covalion, Framatome GmbH, Piet Mayr, Erster Bürgermeister der Gemeinde Zorneding (CSU), und Jürgen Stirn, Landratsamt Ebersberg (v.l.)



Foto: Goran Gajinin/Das Kraftbild

Große Runde – IHK-Präsident Eberhard Sasse, Bundestagsabgeordneter Andreas Lenz (CSU), Martin Hagen, FDP-Fraktionsvorsitzender im Bayerischen Landtag, Landrat Robert Niedergesäß (CSU), Vladimir Duvnjak, Generalkonsul der Republik Kroatien, und Norman von der Heyde, Schuhbidu Warenhandels GmbH (v.l.)

Ausbildungsmesse IHKjobfit! Rosenheim

Einen beeindruckenden Ausstellerrekord stellte die diesjährige IHKjobfit! in Rosenheim auf: Mehr als 130 Unternehmen und Institutionen waren im Kultur- und Kongresszentrum vertreten – so viele wie nie.



Foto: Goran Gajaini/Das Kraftbild

Begeistert – Nicole Cujai, Leiterin Agentur für Arbeit Rosenheim, Rosenheims Oberbürgermeisterin Gabriele Bauer (CSU), IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl und Wolfgang Janhsen, Leiter IHK-Geschäftsstelle Rosenheim, bei der Messeeröffnung (v.l.)



Foto: Goran Gajaini/Das Kraftbild

»Frag den Azubi« – unter diesem Motto berichteten AusbildungsScouts anderen Jugendlichen über den Alltag in ihren Ausbildungsberufen

Foto: Goran Gajaini/Das Kraftbild



Spaß an den Ständen mit YouTuber Flowest



Foto: Goran Gajaini/Das Kraftbild

Am IHK-Aktionsstand konnten Jugendliche mit Hilfe von Virtual-Reality-Brillen in verschiedene Ausbildungsberufe eintauchen

Ausbildungsmesse IHKjobfit! Ingolstadt

Ganz im Zeichen der Berufsorientierung stand die IHKjobfit! in der Ingolstädter Saturn Arena. Über 90 Firmen und Organisationen informierten zu mehr als 140 Berufsausbildungen.



Foto: Goran Gajamin/Das Kraftbild

Gut besucht – ein Blick auf das Messepublikum

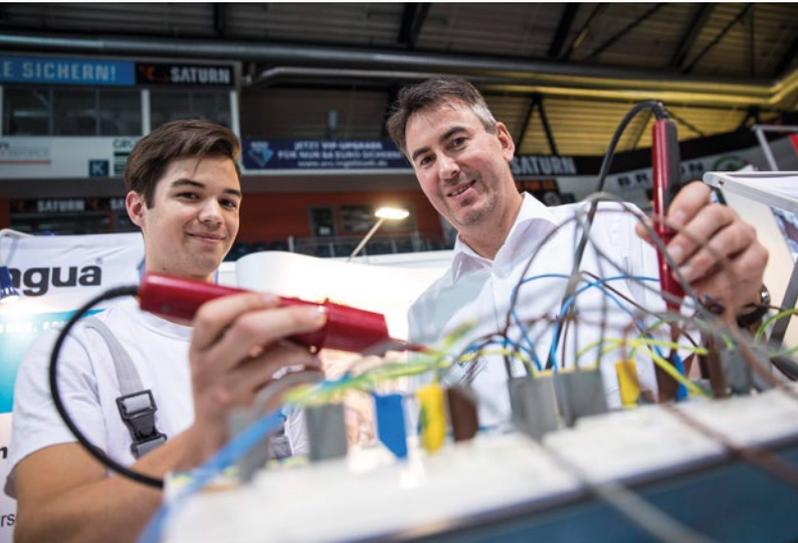


Foto: Goran Gajamin/Das Kraftbild

Was lernt ein Azubi in der Ausbildung zum Elektroniker?
Auf der IHKjobfit! konnten Jugendliche das hautnah erleben



Foto: Goran Gajamin/Das Kraftbild

Auf großes Echo stieß das professionelle Fotoshooting für Bewerbungsfotos



Foto: Goran Gajamin/Das Kraftbild

Die IHK für München und Oberbayern bot zahlreiche Informationen zur Ausbildung an – auch speziell für Geflüchtete

Da
schau
her!

Josef Scheller –
Mühlenbetreiber in
neunter Generation

Mit **Erfahrung** und neuen Ideen

Foto: Cornelia Knust

Die Scheller-Mühle bei Pfaffenhofen ist uralt und geht doch mit der Zeit. Neue Feldfrüchte mit höherer Wertschöpfung, lautet die Devise, möglichst aus der Region.

CORNELIA KNUST

Der Boden bebt, die Wände zittern, der Lärm macht Gespräche unmöglich. Mahlwerke und Siebe, Gebläse und Elektromotoren – die ganze Maschinerie erzeugt Hitze, Staub und Vibration. Von Ferne hatten die schlanken Gebäude der Mühle im blühenden Tal von Reising am Ufer der Ilm solchen Terror nicht erwarten lassen.

Längst treibt nicht mehr der Fluss die Mühle an, sondern der Strom von Eon: 13000 Megawatt pro Jahr. Die Mühle steht schon lange hier bei der kleinen Brücke in dieser Landschaft zwischen München und Ingolstadt. 1388 wird sie erstmals erwähnt – in den Büchern des nahen Klosters Scheyern. Vor 176 Jahren, im Jahr 1843, kaufte ein Vorfahr mit Namen Scheller sie dem damaligen Besitzer, einer Brauerei, ab. Im schmalen Flur vor dem Büro, wo die Lkw-Fahrer geduldig auf ihre Lieferscheine warten, hängt ein gerahmtes Amtsblatt von 1883. Darauf kündigt ein »Mühlbesitzer« namens Josef Scheller die Wiedereröffnung seiner modernisierten Mahlmühle an. Den »verehrlichen Kunden« sei es freigestellt, ob sie mit Getreide oder Geld bezahlen. Er werde bemüht sein, sie »aufs Reellste zu bedienen«.

Weil nicht mehr mit Steinen gemahlen wurde, sondern schonend mit Walzstühlen, in mehreren Schritten, durfte das Unternehmen

sich fortan »Kunstmühle« nennen. Die Bauern lieferten, die Bäcker kauften das Mehl. Gespanne mit Kaltblütern davor fuhren es aus; noch bis 1972 soll das so Tradition gewesen sein. Und der Müller war auch selbst Bauer.

Der heutige Scheller, der die Mühle zusammen mit seiner jüngeren Schwester führt, heißt ebenfalls Josef und ist schon der fünfte in der Ahnenreihe, der diesen Namen trägt. Die Geschwister, 37 und 34 Jahre alt, sind Mühlenbetreiber in neunter Generation. Mühlenbesitzer und Geschäftsführer ist noch der Vater. »Wir sind gerade im Generationenwechsel«, sagt der Junior. Was das für ihn bedeutet? »Die Erfahrungen der Vorfahren übernehmen, aber auch selbst Fehler machen dürfen und Freiraum erhalten für eigene Ideen.«

Ideen hatte schon der Vater ziemlich viele. Von 25 Tonnen Tagkapazität brachte er die Mühle auf 600 Tonnen, indem er auf das Hartweizengeschäft für die Nudelindustrie setzte, vor allem für die Firma Bernbacher (damals München, heute Hohenbrunn). Für den Hartweizen ließ Scheller Senior 1996 ein komplett neues Mühlengebäude errichten. Als die alte Weichweizenmühle wenig später abbrannte, baute er auch sie bis 1998 neu.

Mit »Mehlzauber« ins Supermarktregal

Vater Scheller wusste die Bionische für sich zu erschließen, den Trend zu Dinkelmehl, die regionale Herkunftsbezeichnung. In 30 Silozellen ist das Mehl heute separiert nach verschiedensten Qualitätskriterien. Mit der eigenen Marke »Mehlzauber« wandte er sich sogar an den Endverbraucher, um die Abhängigkeit vom Industriegeschäft etwas zu dämpfen. Durch platzsparende Gebinde mit verschiedenen Mehlsorten gelang es ihm, Regalplatz



Mit der eigenen Marke »Mehlzauber«, die hier vom Band läuft, hat die Scheller-Mühle sogar Regalplatz im Einzelhandel erobert. Für Kuchen, Nudeln und Feingebäck gibt es jeweils eigene Sorten

im Einzelhandel zu erobern. Gleichzeitig belieferte er europaweit Lebensmittelfilialisten und Discounter mit Bioware für deren Eigenmarken. Schließlich galt es ja, die Anlagen auszulasten.

»Der Vater hat den größten Schritt in der Entwicklung der Mühle gemacht«, sagt Josef Scheller junior neidlos. 200 000 Tonnen Getreide würden hier jedes Jahr verarbeitet, davon 30 000 aus der Region. 70 Mitarbeiter zählt die GmbH. 56 Millionen Euro betrug der Umsatz 2017 laut Handelsregister. Die Renditen: eher überschaubar.

Scheller selbst nennt sich »Technischer Leiter«, die Schwester, studierte Juristin, macht den kaufmännischen Teil. »Ich bin da aufgewachsen, ich bin damit groß geworden«, schildert der junge Familienvater seine Beziehung zur Mühle. Es habe nie Sommerferien gegeben für ihn, denn da war ja Getreideernte. Und er hat mitgeholfen: Musterung, Proben nehmen, die Bauern unterhalten. Die Lehre hat er parallel zum Abitur gemacht, dann in der Schweiz eine Müllereifachschule besucht und schließlich an der Munich Business School Betriebswirtschaft studiert.

Heute steuert er seine 30 Meter hohe Mühle mit dem Smartphone. Stolz zeigt er den elektronischen Farbausleser in der untersten Etage des Turms, der jedes verschmutzte oder kranke Getreidekorn, auch Unkraut oder Fremdgetreide aus der Masse schleust. Dann folgt der erste Vermahlungsschritt zu immer feinerem Grieß oder Mehl. Dies wird über ein Gebläse ins oberste Geschoss der Mühle befördert und bewegt sich dann im freien Fall durch verschiedenste Verarbeitungsstufen nach unten. Am Schluss werden Rezepturen gemischt und entweder gleich lose in Lkws gefüllt oder in kleinere Pakete verpackt. »Die Qualität muss für die Bäcker immer gleich sein – wegen der Maschinen-

führung an der Backlinie«, erklärt Scheller. »Sie bedingt die Aufnahmefähigkeit für Wasser, die Teigentwicklungszeit, Teigstabilität, Dehnbarkeit.«

Vor allem der Eiweißgehalt (und Eiweiß sei teuer) gebe den Ausschlag für das Gelingen beim Backen: »Die Hausfrau sucht den Fehler in der Regel bei sich, doch meistens liegt es am Mehl«, scherzt Scheller beim Gang durch das Labor, in dem es leicht dumpf nach frisch gemahlenem Getreide riecht. Hier werden Stichproben genommen, um die Güte des gelieferten Getreides und des fertigen Produkts zu testen. Kein Glyphosat, kein Klärschlamm ist erlaubt bei den Bauern der Erzeugergemeinschaft, die die Mühle beliefern.

Neue Geschäftsfelder

Diese Bauern der Region sind wichtige Ansprechpartner für Scheller. Man will sie nicht nur für den Anbau neuer Hartweizensorten gewinnen, die in Deutschland wachsen können. Man wirbt auch für Couscous, Quinoa oder Hülsenfrüchte, denn darin sieht der Junior neue Geschäftsfelder mit besserer Wertschöpfung: »Die Ernährungsgewohnheiten ändern sich. Diese Feldfrüchte müssen nicht unbedingt gemahlen werden, aber sortiert, gereinigt, geschält, verpackt.« Die nächsten Investitionen der Mühle fließen folgerichtig in Reinigungs- und Verpackungstechnik.

Der Himmel wird langsam rosa über dem Tal der Ilm, und die Bäume blühen in derselben Farbe. Am Ufer in der rund um die Uhr innerlich lärmenden Mühle kämpft ein Familienbetrieb um Alleinstellung und Unabhängigkeit in einem ziemlich harten Markt. ■



1883 kündigt das Amtsblatt die Wiedereröffnung der modernisierten Mahlmühle an

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

Unternehmensgespräch: OPED GmbH | 16.7.2019
kostenpflichtig
www.ihk-muenchen.de/oped | Tel. 089 5116-1360

Zollforum Bayern / München | 17.7.2019
kostenpflichtig | www.zfb-anmeldung.de | Tel. 089 5116-1303

Forschung zum Frühstück: KI? Aber sicher! | 20.9.2019
kostenpflichtig | www.ihk-muenchen.de/fzf-ki | Tel. 089 5116-1457

Unternehmensgespräch: ZF-Gruppe – TRW Airbag Systems GmbH
17.10.2019 | kostenpflichtig
www.ihk-muenchen.de/trw | Tel. 089 5116-1360

SEMINARE ZOLL UND AUSSENHANDEL

Zoll für Einsteiger: Grundlagen des Zollwesens | 18.9.2019

Zollabwicklung von Garantie-, Reparatur- und Ersatzteillieferungen
19.9.2019

Basisseminar Warenursprung und Präferenzen mit Lieferantenerklärung | 24.9.2019

Nationale und europäische Exportkontrolle – Seminar für Einsteiger
26.09.2019

Grundlehrgang für die betriebliche Zollpraxis (4-tägig)
7., 9., 10. und 14.10.2019

Basislehrgang Zolltarif | 16.10.2019

Importe effizient gestalten – Importabwicklung ist mehr als nur Zollabwicklung | 21.10.2019

English for International Office Management | 22.–23.10.2019

**Berufsbegleitender Lehrgang:
Exportmanager/-in** | 8.10.2019 bis 2.4.2020

Informationen und Anmeldung: Silvia Schwaiger
Tel. 089 5116-5373 | silvia.schwaiger@ihk-akademie-muenchen.de

**Ganz neu im Programm: Seminare in englischer Sprache
Leadership and Communication** | 8.–9.10.2019

Successful Business Negotiation | 22.–23.10.2019

Project Management Essentials | 15.–16.10.2019

Hinweis: Alle Seminare im Zoll- und Außenhandel/International sind kostenpflichtig. Gerne bieten wir Ihnen diese und weitere Themen auch als Inhouse-Seminare an. Angebote wie »Internationale Teams erfolgreich führen«,

»Internationales Change Management – Erfolgreich mit internationalen Geschäftspartnern zusammenarbeiten« und vieles mehr finden Sie in Kürze auf der Homepage der IHK Akademie unter:
www.ihk-akademie-muenchen.de

Seminare & Lehrgänge Außenwirtschaft/International Business

Informationen zu englischsprachigen Seminaren:
Bianca Lörenz
Tel. 089 5116-5403 | Lorenz@ihk-akademie-muenchen.de

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



Foto: ronald schuster/freemages.com

Weiterbildung – neues Wissen macht fit für die Zukunft

Firmenindex

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Atoss Software AG	36	IZB GmbH	10	rapitag GmbH	28
Bauer Maschinen GmbH	42	J.G. Knopf's Sohn GmbH & Co. KG	13	RATIONAL AG	50
BMW Group	47	Josef Scheller GmbH	56	Retailtech Hub	28
CrustaNova GmbH	39	KPMG AG	28	Schörghuber Spezialtüren KG	44
Digital Learning GmbH	24	Krause Industrieschaltanlagen GmbH	40	Stadtsparkasse München	26
ECOFARIO GmbH	22	Lukas Meindl GmbH & Co. KG	32	Stadtwerke München GmbH	22, 26
Flughafen München GmbH	18	MediaMarktSaturn-Gruppe	28	Stenon GmbH	22
Gebäudemanagement Ender	48	MIPM – Mammendorfer Institut für	30	Telefónica Germany GmbH & Co. OHG	24
Graf-Dichtungen GmbH	26	Physik und Medizin GmbH	30		
Hans Baumann GmbH	32	parcelLab GmbH	28		
InfraServ GmbH & Co. Gendorf KG	16	Phase BE – Bildung heißt Entwicklung gGmbH	26		

Die Seitenzahl gibt den Anfang des jeweiligen Artikels an.

immo 2.2019

Immobilien in München und Oberbayern

Dynamik und Innovation
Seiten 60-61

Vitale Stadt in der Stadt
Seiten 62-63

Preisentwicklung
Seiten 64

Austausch und Kreativität
Seiten 71-72



Entwurf: H. Eberherr, Laumer Ingenieurbüro . Ausführung: Laumer Komplettbau . Foto: Sascha Kletzsch

SCHLÜSSELFERTIGER **GEWERBEBAU**

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

Aus unserer Referenzliste:

Betriebsgebäude

Betonsandwichfassade

mit abgesäuarter Oberfläche und Struktur

Laumer Komplettbau GmbH

Bahnhofstr. 8 . 84323 Massing

Tel.: 087 24/88-0 . www.laumer.de



Kompetenz, Dynamik und Innovation

Korbinian Krämmel spricht beim LBI-Forum über Erfolgsfaktoren im inhabergeführten Mittelstand



Ein wichtiger Faktor der deutschen Wirtschaft ist der Mittelstand. Die häufig familiengeführten Unternehmen sind ein wesentlicher Teil der ökonomischen Basis und tragen zu wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Stabilität bei. Wesentlichen Anteil dabei hat die Bau- und Immobilienbranche, denn gerade heute sind bezahlbarer Wohnraum und ausreichende Gewerbeflächen ein wichtiger Faktor. Immer wichtiger wird zudem das Thema von Vernetzung und Austausch. Professor emeritus Josef Zimmermann, langjähriger Leiter des Lehrstuhles für Bauprozessmanagement und Immobilienentwicklung an der Technischen Universität München, war vor seiner Berufung viele Jahre

in der Bau- und Immobilienwirtschaft tätig. Der Austausch zwischen Theorie und Praxis ist ihm daher bis heute ein Anliegen.

Das führte 2007 zur Gründung des LBI-Fördervereins. Dieser unterstützt Forschung und Lehre in Bezug auf Organisationswissenschaften und Management in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Dies umfasst alle Projektphasen der Entwicklung beginnend bei Machbarkeitsstudien bis zur Bauausführung und Betrieb über den gesamten Lebenszyklus. Neben der finanziellen Unterstützung der Nachwuchsförderung bildet der Förderverein eine Plattform für den Austausch

zwischen allen Playern der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie zwischen Universität und Praxis.

Unter anderem findet der gewünschte Austausch bei den Foren statt, bei denen aktuelle Themen vorgetragen und diskutiert werden. Einer der Referenten im Mai diesen Jahres war Korbinian Krämmel, Zimmermann-Schüler und in der dritten Generation Geschäftsführer der Krämmel Unternehmensgruppe im oberbayerischen Wolfratshausen. Das mittelständische Familienunternehmen mit 200 Mitarbeitern im kaufmännischen, technischen und gewerblichen Bereich hat seine Kernkompetenz in der wirtschaftlichen

und energieeffizienten Immobilienentwicklung und -erstellung.

Die Leistungspalette der Unternehmensgruppe bietet dabei mehr als Bauen, sie deckt die ganze Wertschöpfungskette ab – von der Immobilienentwicklung über Planung und Bauausführung bis zum Facility-Management. Wie das gehandelt werden kann, zeigte Korbinian Krämmel in seinem Vortrag beim LBI-Forum auf. „Die Leistungsfähigkeit mittelständischer Unternehmen in der Bau- und Immobilienbranche – Mit Kompetenz, Dynamik und Innovation zum Erfolg“ hatte er ihn überschrieben. Gleich im ersten Bild seiner Präsentation zeigte er einen erfolgreichen Ruder-Achter in Aktion. Was beim sportlichen Wettkampf gilt, ist in allen Bereichen wichtig – so seine Überzeugung und sein Credo: Teamwork und der Blick auf das gemeinsame Ziel. Er zeigte Beispiele aus der Produktpalette, vom Wohnen bis zum Gewerbe. Dazu gehört die Projektentwicklung Plus G (Abb. Seite 59), ein siebengeschossiges Wohn- und Geschäftsgebäude mit 66 Wohnungen, sieben Gewerbeeinheiten und großflächigem Einzelhandel sowie Tiefgarage. Hier verbinden sich die Möglichkeiten von Einkaufen, Arbeiten und Wohnen im Zentrum von Geretsried. Eine besondere Herausforderung bei diesem Projekt, das zum Jahresende fertiggestellt sein soll, war unter anderem ein komplexes Grundwasserkonzept. Be-



my room: Wohnen für Studenten.
Visualisierung: CLASSIC
Bautreuhand GmbH &
Co. KG

zahlbaren Wohnraum für verschiedene Einkommensstufen zu schaffen, gehört zu den Herausforderungen bei der Quartiersentwicklung an der Banater Straße in Geretsried. Hier werden zum Beispiel soziale Begegnungsflächen eingebunden, alternative Wohnformen, ein Mobilitätskonzept und vieles mehr. Ein Haus für Kinder gehört ebenso dazu wie eine eigene Energiezentrale.

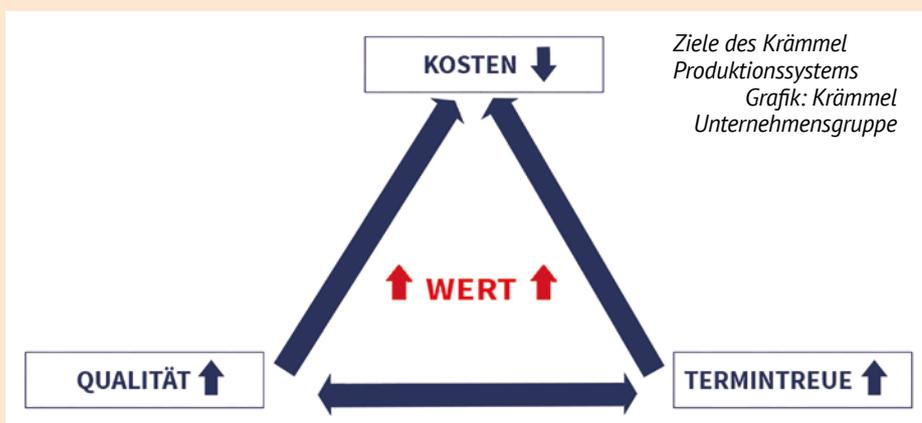
Krämmel führt auch Bauaufträge für andere durch, etwa mit my room Studentenwohnheime und Renditeapartements mit Gewerbeeinheit und Tiefgarage oder aktuell einen Produktions- und Logistikkomplex in Gilching. Hier ist die Unternehmensgruppe zuständig für die Generalplanung von Bauantrags- und Werkplanung, über Rohbau und SF-Bau, einschließlich der komplexen Haustechnik.

Dabei, so führte Korbinian Krämmel aus, steht die Branche heute in vielen Bereichen vor veränderten Herausforderungen: Einfache Lösungen sind gefragt, gleichzeitig ist eine Spezialisierung erforderlich. Kosten müssen gesenkt, gleichzeitig die Qualität verbessert und die Ausführungsdauer verkürzt werden.

Das Krämmel Produktionssystem zielt deshalb auf eine prozessorientierte Optimierung der Projektrealisierung zur Erzeugung eines ganzheitlichen Wertschöpfungsflusses ab. Eine wichtige Antwort auf die Herausforderungen ist es, innovative Methoden mit langjähriger Erfahrung zu kombinieren und so Prozesse zu optimieren. Digitalisierung ist dabei ein wichtiger Punkt.

Für den Erfolg ist das gesamte Team wichtig: „Jeder Einzelne leistet seinen Beitrag an unseren Bauwerken und damit am Unternehmenserfolg,“ betont Korbinian Krämmel. „Eigenverantwortliches Handeln und wertschätzende Zusammenarbeit sind die Basis für unseren Erfolg.“

So zeigte er zum Abschluss noch einmal das Bild des Ruder-Achters und unterstrich: „Erfolgreiche Effizienz wird durch gleichmäßige Höchstleistung aller Beteiligten erzeugt.“
Miryam Gumbel.



Hier profitieren Mieter und Bürger

Ein vitales Stück Stadt in der Stadt entsteht in Unterschleißheim

Der neue Business Campus in Unterschleißheim nahe München investiert schon im frühen Stadium seiner Entwicklung in eine zeitgemäße Infrastruktur: Nach dem Start des Kompetenzzentrums der BMW Group für autonomes Fahren (wir berichteten) wird aktuell in Abstimmung mit der Kommune die Verkehrsanbindung optimiert. Zugleich entstehen Zug um Zug an Schnittpunkten auf dem früheren Airbus-Areal zentrale Serviceeinrichtungen, die dazu beitragen, Verkehr zu vermeiden.

Bereits in Betrieb gegangen ist das große Restaurant „freiraum“ mit Barista-Bar und Terrassen für derzeit 1700 und im Endausbau voraussichtlich 4500 Mitarbeiter/-innen am Standort. Die Kapazität des mit dem erfahrenen Partner Do&Co konzipierten Hauses ist darauf ausgelegt, zügig eine möglichst abwechslungsreiche Auswahl frisch zubereiteter Menüs zu servieren - und das nicht nur für die ansässigen Adressen, sondern auch für externe Gäste. Das gilt auch für das Catering im Konferenz-Center mit Parkhaus nebenan. Auch dieses steht den Mietern des Business Campus München : Unterschleißheim ebenso zur Verfügung, wie es von Dritten angemietet werden kann.

Ärztelhaus als wichtiger Baustein der Nahversorgung

Gut angenommen ist bereits das Ärztelhaus wenige Schritte weiter an der nördlichen Zufahrt zum Campus. Während sich die technisch aufwändige Radiologie, Gynäkologen und Phy-

siotherapeuten schon etabliert haben, laufen gerade Gespräche für die Ansiedlung weiterer Fachrichtungen. Mit der zeitsparenden medizinischen Versorgung vor Ort wird zugleich das Gesamtspektrum in der größten Stadt im Kreis München abgerundet.

Aufwertung der Infrastruktur

Für September 2019 eingetaktet ist die Eröffnung einer weiteren wichti-

DER
STANDORT

Business Campus
MÜNCHEN : UNTERSCHLEISSHEIM

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE

gen Einrichtung für eine bessere Balance von Karriere und Familie in der immer flexibleren Wirtschaftswelt: die Kindertagesstätte (KiTa) am Business Campus. Sie wird mit drei Krippen- und zwei Kindergarten-Gruppen auf 1000 qm eine arbeitsplatznahe Betreuung sichern und jungen Eltern aus dem Stadtgebiet zusätzliche Plätze bieten. „Mitarbeiter/-innen erreichen die KiTa auf ihrem täglichen Arbeitsweg ohne Umwege“, so Stephan Hof,



Geschäftsführer der Business Campus Management GmbH. „Zudem wird nach Babypausen der Wiedereinstieg in den Beruf erleichtert.“

Zur Verkehrsvermeidung beitragen wird nicht zuletzt die integrierte Nahversorgung, die ebenfalls für Beschäftigte vor Ort wie für die Bürger in der Nachbarschaft ausgelegt wird. Hierfür entsteht im südöstlichen Business Campus ein multifunktionales Gebäude mit Nutzflächen von insge-

samt 28.000 qm und zugeordneten Parkdecks. Dieser Komplex wird eine 1.800 qm große Verkaufsfläche eines Lebensmittelvollsortimenters aufnehmen. Der Markt soll ab Herbst 2021 für seine Kunden da sein.

Entspannung und Kommunikation

Trotz dieser regen Bautätigkeit verliert das Management die Aufenthaltsqualität rund um die Immobilien für Büro,

Dienstleistung oder F & E nicht aus dem Blick: So können sich Beschäftigte und Besucher ab diesem Sommer in einer neu angepflanzten Grünanlage inklusive zweier Boule-Bahnen und Spieltischen auf die großzügig geplante Grün- und Wasser-Landschaft im Herzen des Business Campus einstimmen.

Ideen für ein urbanes Wohnquartier

Diese ansprechende Gestaltung könnte ebenso wie die Serviceangebote auf kurzen Wegen nicht nur das Arbeitsumfeld, sondern auch ein mit der Kommune diskutiertes Wohnviertel auf den ehemaligen Airbus-Parkplätzen aufwerten. Angesichts der Engpässe in der Metropolregion können sich nicht nur Unterschleißheimer Stadtplaner auf diesen bisher unter Wert genutzten Grundstücken ein vitales, urbanes und offenes Wohnquartier mit gestaffelten Grundrissen, kleinen Läden, Begegnungsräumen für das kulturelle Geschehen und modernen Mobilitätslösungen vorstellen. Für eine neue Nähe von Arbeiten und Wohnen haben spezialisierte Architekten inzwischen erste städtebauliche Konzepte skizziert. *Miryam Gümbel*



Das integrierte Ärztehaus liegt gut angebunden an einer der Hauptzufahrten. Foto: S. Hanke



Viel Freiraum für Pausen, Erholung und Kommunikation bietet das weitläufige Betriebsrestaurant. Foto: S. Hanke



Der nächste Baustein im Business Campus – ein multifunktionales Gebäude im südöstlichen Bereich – ist für Beschäftigte wie Bürger problemlos erreichbar. Visualisierung wilkdesign

Immobilienpreise im Frühjahr 2019

Aus dem IVD-Marktbericht für Kaufobjekte in Bayern

„Die Preisentwicklung auf dem Wohnimmobilienmarkt in Bayern zeigt sich im Frühjahr 2019 weniger dynamisch“, stellte Professor Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts, bei der Vorstellung des bayerischen Kaufimmobilienmarktes Ende Mai fest. „Dennoch liegen die durchschnittlichen Preiszuwächse bei den untersuchten Objekttypen zwischen +3,4 Prozent und +5,4 Prozent im Halbjahresvergleich.“

In der gesamt-bayerischen Betrachtung zwischen Herbst 2018 und Frühjahr 2019 verzeichnen die Baugrundpreise für Ein- und Mehrfamilienhäuser mit jeweils +5,4 Prozent erneut die höchsten Anstiege auf dem Wohnimmobilienmarkt. Allerdings seien die Steigerungsraten moderater ausgefallen als in der jüngsten Vergangenheit.

In den letzten zehn Jahren erfuhren die Baugrundpreise für freistehen-

de Einfamilienhäuser in Bayern die stärksten Steigerungen (+145 Prozent). Somit müssten die Käufer aktuell das 2,5-fache als vor zehn Jahren für den Erwerb ausgeben. In größerem Abstand folgen Baugrundpreise für Geschossbau (+117 Prozent) und Kaufpreise für gebrauchte Eigentumswohnungen (+115,6 Prozent). Bei Häusern zum Kauf sind folgende Zuwächse gemessen worden: Doppelhaushälften +105,5 Prozent, freistehende Einfamilienhäuser +104,5 Prozent, Reihenmittelhäuser +97,6 Prozent (jeweils Bestandsobjekte).

Der Trend in Oberbayern

Der schnell wachsende Regierungsbezirk Oberbayern greift den gesamt-bayerischen Trend auf dem Immobilienmarkt auf. Die stärksten Anstiege im Halbjahresvergleich erfahren die Baugrundpreise für Geschossbau (+8,1 Prozent) und für Einfamilienhäuser

(+6,7 Prozent). Zuwächse waren auch bei Häusern und Wohnungen zu verzeichnen.

Im Marktsegment Häuser sind ebenfalls deutliche Zuwächse zu beobachten, die bei Neubauobjekten etwas höher ausfallen. Die hohen Zuwächse in Oberbayern werden weitestgehend von München und dessen Umland getragen, da hier die Nachfrage besonders groß ist und das Angebot sich in Grenzen hält.

Nach einem beschleunigten Preisauftrieb der vergangenen Jahre in München hat sich dieser jüngst abgeflacht. In der bayerischen Landeshauptstadt ist eine deutliche Abschwächung des Preisanstiegs in nahezu allen Marktsegmenten zu beobachten. Wurden im Herbst 2018 noch Preissteigerungen von bis zu +8 Prozent aufgerufen, liegen diese im Frühjahr 2019 deutlich unter diesem Wert.

München im Zehn-Jahres-Vergleich

In der Zehn-Jahresbetrachtung sind massive Kaufpreiszuwächse in München gemessen worden. Die Baugrundpreise für freistehende Einfamilienhäuser liegen aktuell beim Vierfachen im Zehn-Jahres-Vergleich. Die Baugrundpreise für Geschossbauten sind heute 2,8-fach teurer als noch vor zehn Jahren. Die Preise für freistehende Einfamilienhäuser, Reihenmittelhäuser und Doppelhaushälften, jeweils Bestandsobjekte, haben sich im betrachteten Zeitraum mehr als verdoppelt. Auch für Eigentumswohnungen – unabhängig ob Bestand oder Neubau – muss mehr als doppelt so viel bezahlt werden als noch vor zehn Jahren. ●



Wer ein Haus bauen will, muss beim Baugrund kräftig zahlen. Foto: Miryam Gumbel

Auszeichnung für HAUS + GRUND MÜNCHEN

Zum 12. Mal in Folge Verein des Jahres.

Zum 12. Mal in Folge wurde der Haus- und Grundbesitzerverein München als erfolgreichste Interessenvertretung der Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer ausgezeichnet.

Im Geschäftsjahr 2018 konnte die Zahl der Mitglieder um 1.433 auf insgesamt 33.795 Mitglieder gesteigert und damit der stärkste Mitgliederzuwachs der mehr als 900 Haus- und Grundbesitzervereine im Bundesgebiet erzielt werden. HAUS + GRUND MÜNCHEN hat damit dreimal so viele Neumitglieder gewonnen als der Zweitplatzierte (Haus + Grund Stuttgart) und dadurch seine Stellung als bundesweit größter Eigentümerverband weiter ausgebaut. Für diesen Erfolg sowie für die umfangreichen Serviceangebote, die überzeugende Öffentlichkeitsarbeit und die vorbildliche Vertretung der Interessen der Mitglieder wurde der Verein am 24. Mai 2019 vom Zentralverband Haus & Grund Deutschland als Verein des Jahres ausgezeichnet. Dr. Kai Warnecke, Präsident von Haus & Grund Deutschland überreichte die Auszeichnung auf dem Bundeskongress des Zentralverbandes in Berlin an Rechtsanwalt Rudolf Stürzer, Vorsitzender HAUS + GRUND MÜNCHEN.



v.l.: Dr. Ulrike Kirchhoff, Vorsitzende Haus & Grund Bayern; RA Rudolf Stürzer, Vorsitzender Haus + Grund München; Dr. Kai Warnecke, Präsident von Haus & Grund Deutschland

	Haus & Grund Verein	Zuwachs	Mitglieder per 01.01.2019
1.	München (Bayern)	1.433	33.795
2.	Stuttgart (Württemberg)	482	21.210
3.	Düsseldorf (Rheinland Westfalen)	396	16.943
4.	Frankfurt am Main (Hessen)	323	10.161
5.	Ingolstadt (Bayern)	223	4.125
6.	Heilbronn (Württemberg)	222	5.924
7.	Aachen (Rheinland Westfalen)	219	4.308
8.	Gießen (Hessen)	212	3.467
9.	Heidelberg (Baden)	195	5.401
10.	Rosenheim (Bayern)	165	5.044



IHR BERATER IN ALLEN FRAGEN RUND UM HAUS + GRUND

HAUS + GRUND MÜNCHEN

HAUS- UND GRUNDBESITZERVEREIN MÜNCHEN und Umgebung e.V.

HAUS + GRUND MÜNCHEN Sonnenstr- 13/III 80331 München Telefon 089 / 5 54 41 - 0
 Fax 55141-366 www.haus-und-grund-muenchen.de info@haus-und-grund-muenchen.de

Auszeichnung für exzellentes Bauen

Aktuelle Bewerbungsfrist endet am 14. Juli 2019



UPPER WEST gewann Gold in der „Mixed-use Development“ Kategorie. Foto: Jonas Holthaus

Deutsche Projektentwickler gehören weltweit zu den Besten ihrer Branche. Das wurde beim internationalen Wettbewerb für Projektentwicklungen FIABCI World Prix deutlich: Die beiden Gold-Gewinner des FIABCI Prix d'Excellence Germany 2018, der von FIABCI und dem BFW Bundesverband ausgelobt wird, standen hier erneut auf der Siegertreppe. Die Gewinner wurden am 30. Mai in Moskau vor einem Fachpublikum aus über 50 Ländern gekürt.

Das 34geschossige Hybrid-Hochhaus UPPER WEST gewann Gold in der „Mixed-use Development“ Kategorie. Da-

mit setzte das am Berliner Kurfürstendamm gelegene Projekt der STRABAG Real Estate GmbH international neue Maßstäbe. Beim Wohnen ging Silber an das Projekt upTOWNHOUSES der wph Wohnbau und Projektentwicklung Hamburg GmbH in der „Residential (Low rise)“ Kategorie.

Beide Teams hatten sich durch ihren Gold-Gewinn in den Kategorien „Gewerbe“ und „Wohnen“ des Projektentwicklungswettbewerb FIABCI Prix d'Excellence Germany 2018 für die Teilnahme am diesjährigen World Prix qualifiziert. FIABCI-Präsident Michael Heming und BFW-Präsident Andreas Ibel gratulierten beiden Teams zum internationalen Erfolg. „In sechs Jahren haben unsere deutschen Sieger beim World Prix zweimal Gold und sechsmal Silber gewonnen“, so Heming. „Diese internationale Anerkennung der deutschen Projekte belegen die hohe Qualität und Kreativität unserer mittelständischen Projektentwickler.“

„Mit unserem Projektentwicklungswettbewerb „von der Branche für die Branche“ bieten wir unseren Teilneh-



2017 ging der Sonderpreis nach Bayern, an Arcadien von BAUSTOLZ. Foto: Rapp

mern nicht nur eine nationale Plattform“, ergänzte BFW-Präsident Andreas Ibel. „Wir ebnen den Teams auch den Weg zu internationaler Präsenz, globalem Erfolg und einem Netzwerk mit Projektentwicklern aus der ganzen Welt. Wir freuen uns auf die diesjährigen Bewerbungen für den FIABCI Prix d'Excellence Germany!“

Die Bewerbungen für den nationalen Wettbewerb sind noch möglich bis zum 14. Juli. Zugelassen sind alle Immobilienprojekte, die zwischen dem 1. Januar 2017 und dem 31. Dezember 2019 fertiggestellt sind. Die Projekte können eingereicht werden unter www.fiabciprixgermany.com.

2017 kam ein Sieger aus Oberbayern

Auch die Region München war schon unter den Ausgezeichneten: 2017 hat Arcadien Poing den FIABCI / BFW Sonderpreis für bezahlbares Bauen erhalten. Projektentwickler dieser Anlage ist BAUSTOLZ München GmbH, STRENGER Bauen und Wohnen. Architekt ist Taufenbach - Wiesbeck, Architektur und Projekt GmbH.

Arkadien Poing steht für ein ganzheitliches Siedlungskonzept, das sich besonders durch hohe Lebensqualität im Grünen und ein Gemeinschaftsgefühl über Generationsgrenzen hinweg auszeichnet. Hochwertige Quartiersplätze und Wasserelemente sind deshalb ein essentieller Bestandteil von Arkadien-Projekten. Verbunden sind diese Punkte mit einer modernen und einheitlichen Architektur sowie einem guten Preis-Leistungsverhältnis, das hohe Lebensqualität für verschiedene Budgets ermöglicht. ●

Wir haben was Sie suchen!



- Mietflächen von 15 m² bis 60.000 m²
- Günstiger Gewerbesteuer-Hebesatz von 320 Punkten
- In direkter Nachbarschaft zur Messe München und dem ICM
- Perfekt angebunden durch die A94 und S-Bahn Linie 2

www.expogate-munich.de
info@expogate-munich.de

 **ExpoGate**
Munich-Dornach
**Your Businesspark.
Your Gate to Munich.**

Das Münchner Umland

Begehrter Standort für alle Nutzungsklassen

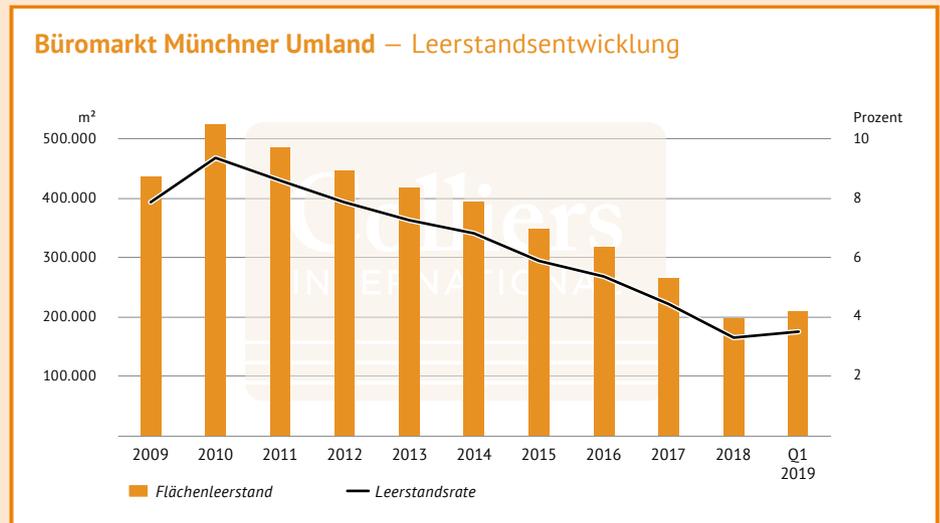
Das Münchner Umland ist für alle Nutzungsklassen ein wichtiger Standort. Zwei DAX-Konzerne haben hier ihren Hauptsitz und fünf unterhalten größere Standorte vor den Toren Münchens. Die Region München zählt zudem zu den großen Industrie- und Logistikhubs in Deutschland. Der Flughafen München ist mit einem Frachtaufkommen von 400.000 Tonnen der größte Cargo-Flughafen in Süddeutschland. Zudem ist die Region wichtiger Logistikstandort für Automobilzulieferer und Handelskonzerne.

„Die Stadt München und das Umland verschmelzen immer mehr zu einem Wirtschaftsraum, innerhalb dessen Gewerbestandorte außerhalb der Stadtgrenzen hochwertige Funktionen übernehmen. Angesichts der sich verbessernden Infrastruktur für Nutzer aus dem gewerblichen Bereich und dem anhaltenden Wachstum der Region ist diese Entwicklung noch lange nicht an ihrem Ende angelangt,“ so Achim Degen, Regional Manager München bei Colliers International.

Kaum eine Region in Europa verfügt über eine ähnlich hohe Kaufkraft. Diese liegt in Oberbayern 21 % über dem bundesweiten Durchschnitt. Sowohl die hohe Kaufkraft als auch der wachsende Tourismus sorgen für intakte Fußgängerzonen und trotz starkem Wettbewerb aus dem Onlinehandel weiter expandierende Einzelhandelsunternehmen.

Büromarkt: Das Umland profitiert von der Flächenverknappung im Stadtgebiet

Im Jahr 2018 wurden im Münchner Umland rund 200.000 Quadratmeter



Grafik, Quelle: Colliers International Deutschland GmbH

Bürofläche neu vermietet, was einem Anteil von 21 Prozent am gesamten Vermietungsumsatz entspricht. In den ersten Monaten 2019 lag die Nachfrage mit einem Anteil von 31 Prozent deutlich über den Durchschnitt. Im langjährigen Mittel kommen die Gemeinden rund um München auf einen Umsatzanteil von 22 Prozent oder 150.000 Quadratmeter Vermietungsleistung pro Jahr. Die Flächenverknappung im Stadtgebiet führt dazu, dass Unternehmen zunehmend gut angebundene und etablierte Standorte nahe der Stadt München in ihre Standortüberlegungen einbeziehen. Aber auch im Umland werden die Flächen zunehmend knapp: Während vor fünf Jahren noch 7,4 Prozent der Büroflächen zur Anmietung verfügbar waren, sind es derzeit nur noch 3,3 Prozent, was einem Leerstandsabbau von knapp 200.000 Quadratmetern entspricht.

Die Verknappung hochwertiger und gut angebundener Flächen im Um-

land führt dazu, dass wieder mehr Schwung in die Projektentwicklungstätigkeit kommt. Das derzeit absehbare Gesamtpotential im Münchner Umland beträgt etwa 950.000 Quadratmeter entwickelbarer Bürofläche, wovon knapp 50.000 Quadratmeter derzeit im Bau sind und die Realisierung von weiteren 130.000 Quadratmeter bis 2021 als wahrscheinlich eingeschätzt wird.

Die Bürostandorte im Münchner Umland werden also weiter an Größe und Bedeutung gewinnen, wodurch etwas Druck vom aufgrund des Flächenmangels angespannten Büromarkt genommen werden kann.

Industrie- und Logistik: Flächenmangel bremst den Münchner Markt aus

Der Münchner Industrie- und Logistikkonzepteermarkt erzielte im Jahr 2018 einen reinen Vermietungsumsatz (exklusive Eigennutzer) von insgesamt

rund 201.100 Quadratmeter und kann somit nicht an das Ergebnis aus dem Vorjahr anknüpfen (- 20 Prozent). Auch im ersten Quartal 2019 zeigte sich der Markt weiterhin mit angezogener Handbremse und verzeichnete einen Rückgang des Vermietungsumsatzes um - 19 Prozent. Gründe hierfür sind vor allem das Ausbleiben von großflächigen Mietvertragsabschlüssen, als auch das Fehlen von kurzfristig am Markt verfügbaren Bestands- und Neubauf Flächen. Mit einer Leerstandsquote von aktuell rund 1,4 Prozent ist der Münchner Markt praktisch leergefegt. Dies verstärkt auch weiterhin den Aufwärtstrend der Mietpreise. Die Spitzenmiete stieg im Vergleich zum Vorjahr um weitere 4 Prozent an und rangiert mittlerweile bei 7,15 Euro pro Quadratmeter.

Die Angebotssituation wird sich auch für dieses Jahr kaum entspannen können, da Grundstücks- und Mietflächen weiterhin Mangelware sind und Mietflächen teilweise bereits vor Realisierung vom Markt absorbiert werden. Darüber hinaus wird die Nachfrage bei modernen Light-Industrial-Flächen in und um München in den kommenden



Grafik, Quelle: Colliers International Deutschland GmbH

Jahren weiter zunehmen. Somit werden reine Logistik-Neuansiedlungen es noch schwerer haben als bisher, denn die Skepsis der Kommunen und Anwohner im Raum München in Hinblick auf Logistikansiedlungen ist aufgrund der zu erwartenden Verkehrs- und Lärmzunahme hoch.

Einzelhandel: Hohe Kaufkraft trotz Internethandel

Der Einzelhandel in München und der Region zählt zu den größten Arbeitgebern und Wirtschaftsbereichen. Knapp 40 Prozent des bayerischen Einzelhandelsumsatzes wird in Oberbayern er-

wirtschaftet, davon etwa 11 Mrd. € bzw. 42 Prozent alleine in München. Trotz der großen Herausforderungen des Einzelhandels durch den Internethandel und sich rascher verändernden Konsumverhalten profitieren vor allen Dingen Lebensmittelhändler von dem starken Bevölkerungswachstum in der gesamten Region. Weiterhin tun die Gemeinden und Städte im Münchner Umland viel dafür, auch in den Ortskernen attraktive Bedingungen für den Einzelhandel zu schaffen. Angesichts der hohen Kaufkraft rund um die bayerische Landeshauptstadt ist also dafür gesorgt, dass auch zukünftig der Handel nicht aus den Orten verschwindet.



GEWERBEBAU VITAL

- Energieoptimiert bis **Plus-Energie** • Schlüsselfertig und nachhaltig aus Holz • Schnelles Bauen zum Festpreis

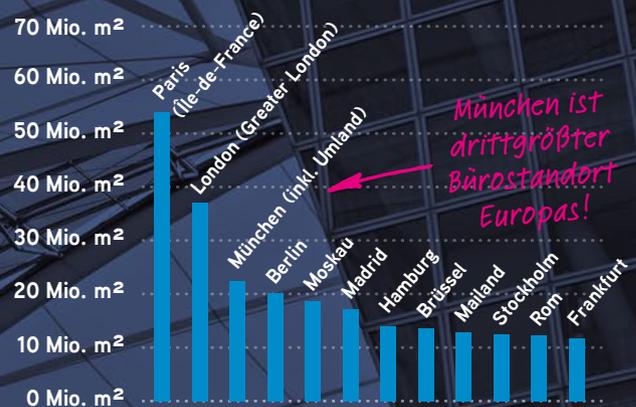
BUDGET-PLANER
 » online. €
www.regnauer.de/objektbau

MÜNCHEN ZAHLEN DATEN FAKTEN

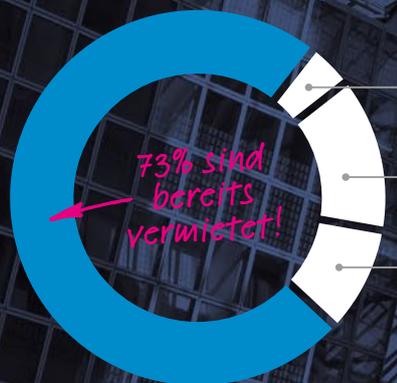
Wussten Sie, dass ...

- München der drittgrößte Bürostandort Europas ist?
- in München bis 2030 voraussichtlich über 100.000 neue Büroarbeitsplätze entstehen werden und trotzdem wenig Büroflächen im Bau sind?
- auch im Umland die Leerstandsquote mit 3,5% auf einem sehr niedrigem Niveau liegt?
- München die teuerste Logistikregion in Deutschland ist?
- der Standort als Umschlagsknotenpunkt für Güterverkehre zwischen Nord- und Südeuropa fungiert?
- die Verknappung der Logistikflächen in München besonders deutlich zu spüren ist? 2015 erreichte der Markt erstmalig eine Vollvermietung (Leerstandsrate bei etwa 0%)

Büroflächenbestand im europäischen Vergleich



Büroflächen im Bau (München und Umland)



240.000 m²
verfügbar

2019: 37.000 m²
2020: 121.000 m²
ab 2021: 82.000 m²

670.000 m²
bereits vermietet

Mehr Einwohner, mehr Arbeitsplätze, mehr Infrastruktur – bei allem Erfolg stellen die wachsende Stadt und ihr boomendes Umland auch eine große Herausforderung dar.

Wo der Platz knapp und teuer wird, ist Expertise umso wertvoller: Mit verlässlichen Zahlen, Daten und Fakten zum Immobilienmarkt in Stadt und Region ist Colliers International München Ihr Partner und Dienstleister für Gewerbeimmobilien.



*Ein besonderer visueller Effekt entsteht durch die Veränderung der Fenstergröße.
Visualisierung: Urban Progress*

Kreativität und Kommunikation

Urban Progress baut in Sendling das Netzwerkhaus

„Ich vergleiche die Architektur eines Gebäudes gerne mit der Hardware eines Computers. Wir müssen mit unserem Objekt dafür sorgen, dass die Software ihre Ziele erreicht.“ Das sagt Matthias Ottmann mit Blick auf sein jüngstes Projekt im Münchner Stadtteil Sendling.

Für junge und kreative Unternehmen

Hier baut er mit seinem Unternehmen Urban Progress einen Gewerbe-HUB für junge und kreative Unternehmen.

Dabei weist schon der Begriff HUB auf die Vernetzung hin. Das wird noch einmal im Namen des neuen Geschäftsgebäudes an der Gotzinger Straße unterstrichen: „comN – Das Netzwerkhaus“.

Untergebracht sind in dem Gebäude mit einer Nutzfläche von 3.500 Quadratmetern zirka zehn Gewerbeeinheiten mit Gastronomie und öffentlichem Raum. Für das Haus, das in einer monolithischen Konstruktion mit einer Fassade aus Ziegel und Klinker im Grauton errichtet wird, ist YES Architecture aus München zuständig. Das Bauprojekt soll Ende 2020 fertiggestellt sein.

Das Netzwerkhaus schafft Räume, die darauf reagieren, dass Kollaboration und Kreativität in den Zukunftsmärkten zu den entscheidenden Ressourcen werden. Ein besonderer visueller Effekt entsteht dadurch, dass sich die Größe der Fenster über die Diagonale der Fassade verändert. Dieser sogenannte Gradient erzeugt die Anmutung einer Bewegung.

Doch die Architektur ist nur ein Aspekt des neuen Projekts von Urban Progress. Es ist sichtbares Zeichen der eingangs angesprochenen Hardware. Wie das Gesamtwerk funktionieren kann, zeigt ein Blick auf die Werte, die Matthias Ottmann für sein Unternehmen formuliert hat. Seine Verantwortung als Bauherr sieht Ottmann nicht nur im wirtschaftlichen Bereich gegenüber seinen Partnern, sondern auch für die Menschen, die das Objekt nutzen werden. Und sie bezieht die Nachbarschaft ein, die im Umfeld lebt.

Werte sind dem Bauherrn wichtig

Denn für Ottmann bedeutet die Entwicklung eines Projektes auch den Bezug zur Umgebung im Quartier. Er weiß: „Lebenswerte Stadt entsteht

dann, wenn wir Plätze zum Verweilen schaffen, fußläufige Verbindungen ermöglichen und überhaupt Gebäude mit menschlichen Dimensionen errichten.“ Er fügt hinzu: „Ein Gebäude erfüllt dann seinen Zweck, wenn es über sich selbst hinaus eine positive Wirkung auf sein Umfeld erzielt – das ist unser Credo.“

Wichtig ist für Matthias Ottmann das Thema Nachhaltigkeit. Das beinhaltet neben Klima- und Umweltschutz auch die Wirtschaftlichkeit. Was die ersten beiden Punkte betrifft, so wird das in dem geplanten Bau deutlich: Er wird mit nachhaltigen Materialien errichtet, die Einhaltung der Energieeinsparverordnung EnEV 2016 versteht sich von selbst. Für E-Bikes und Elektroautos sind Aufladestellen vorgesehen. Eine nachhaltige Energieversorgung gehört bei Urban Pro-



Die Eingangshalle ist Mittel- und Treffpunkt im „comN – Das Netzwerkhaus“.

Visualisierung: Urban Progress

gress zu den selbstverständlichen und selbstverpflichtenden Zielen. Nachhaltigkeit hört für Ottmann und die Architektinnen von YES Architecture nicht bei der Gebäudehülle auf. Sie beginnt bereits beim Design. Für Ottmann, der seit langem in Fragen der Stadtplanung engagiert ist, sollte ein Haus immer auch mit dem Ambiente korrespondieren, die Menschen des Quartiers mit einbeziehen. So hat er einen Dialog mit der Nachbarschaft angestoßen. Das Netzwerkhaus soll insbesondere im Erdgeschoss ein offenes Haus sein, das einen Beitrag zum gewachsenen Umfeld leistet.

Begegnungen führen zum Co-Working

Wie passen künftige Nutzer von „comN – Das Netzwerkhaus“ zu diesem Wertekonzept? Techniken und Abläufe der modernen Arbeitswelt – Voraussetzungen für die Wirtschaftlichkeit – wurden bei der Planung berücksichtigt. So haben die Architektinnen bereits den Eingangsbereich ansprechend gestaltet. Die bauliche Ästhetik und die jeweiligen Arbeitswelten entsprechen den Anforderungen des Networking. Ein ganz besonderes Element

ist dabei die hohe Eingangshalle. Mit ihrem freitreppenartigen Konzept – die Planer sprechen von einer Amphitheater-Treppe – lädt sie zum Miteinander ein, zum Gedankenaustausch, zu gegenseitiger Anregung der verschiedenen Nutzer des Hauses. Die Halle kann auch für Präsentationen genutzt werden. Sie wird ein zentraler Meetup-Bereich. So schafft das Gebäude Räume, die gegenseitige Inspiration und Kreativität fördern – ein erwünschter und zugleich entscheidender Austausch für die Entwicklung und Realisation von Innovationen von morgen – und damit auch für die Märkte der Zukunft.

Die Gastronomie im Erdgeschoss bietet weitere Möglichkeiten zu Begegnungen und damit dem Co-Working. „Zusammen mit der Empfangshalle ist hier das Herzstück des Gebäudes“, freut sich Matthias Ottmann. „Junge Start-ups und auch schon Unternehmen aus dem etablierten Mittelstand sind als künftige Nutzer angesprochen und können sich hier gegenseitig befruchten und ihren Beitrag für eine zukünftige Entwicklung auf vielen Gebieten leisten.“
Miryam Gumbel ●

BESSER. WEITER. BILDUNG.

Dank meiner Weiterbildung im Bereich Immobilien stehen mir alle Türen offen!

- Immobilienmakler/-in IHK
- Haus- und Grundstücksverwalter/-in IHK
- Bauträger-Seminare

Für mich hat sich's gelohnt!



Beratung und Anmeldung: Dorte Grabert
dorte.grabert@ihk-akademie-muenchen.de
Tel. 08063 91-271

IHK Akademie
München und Oberbayern

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

VERMISCHTES

Terminal H am MABP vermietet 450 qm an SK Consulting

Der Airport Business Park (MABP) in Hallbergmoos hat jetzt eine Bürofläche mit rund 450 Quadratmetern an das Unternehmen SK Consulting vermietet.

„Nachdem wir zuletzt auch sehr viele Anfragen aus Süddeutschland erhalten haben, eröffnen wir in Hallbergmoos einen eigenen Standort, von dem aus sich der süddeutsche Raum gut erschließen lässt“, erklärt Daniel Engelke, Geschäftsführer der SK-Consulting Group GmbH. Nach seinen Worten startet die Niederlassung zunächst mit vier Mitarbeitern, die Unternehmen bei den Themen Datenschutz und IT-Sicherheit helfen. Mittelfristig sollen von Hallbergmoos aus zehn Mitarbeiter agieren. Die offizielle Eröffnungs-

feier findet am 2. Juli 2019 statt. Das Bürogebäude Terminal H wurde 1993 errichtet und verfügt über rund 24.000 Quadratmeter Bürofläche. Alexander Mademann von der Wirtschaftsförderung der Gemeinde

Hallbergmoos: „Wir freuen uns über die Neuan siedlung und den Vermietungserfolg. Damit können wir den Vermietungsstand auch im laufenden Jahr kontinuierlich ausbauen.“ Insgesamt sind am MABP mehr als 260 Unternehmen angesiedelt. Der gesamte Büropark in direkter Nähe zum Flughafen München verfügt über rund 186.700 Quadratmeter Bürofläche. *scrivo*



Büroflächen im Airport Business Park in Hallbergmoos.
Foto: Manfred Zentsch

Inhaltsverzeichnis:

Dynamik und Innovation 60-61
Vitale Stadt in der Stadt 62-63
Preisentwicklung 64
Exzellente gebaut 66
Begehrtes Münchner Umland 68-69
Austausch und Kreativität 71-72

Impressum

Redaktion: Miryam Gümbel
Grafik: Petra Hoffmann
Anzeigenleitung (verantwortlich) & Vertriebsleitung:
 MuP Verlag GmbH | Nymphenburger Straße 20b | 80335 München
 Christoph Mattes | Telefon: 089 139284220 |
 E-Mail: christoph.mattes@mup-verlag.de
Anzeigenverkauf: MuP Verlag GmbH | Nymphenburger Straße 20b |
 80335 München
 Regine Urban | Telefon: 089 139284231 | E-Mail: regine.urban@mup-verlag.de
Fotonachweis: Titelfoto (Seite 59): Wohn- und Geschäftshaus puls G, in Geretsried.
 Projektentwicklung der Krämmel Unternehmensgruppe. Visualisierung by smpl

Das nächste Extra Magazin Immobilien erscheint in der Oktober-Ausgabe
im IHK-Magazin »Wirtschaft«.

Anzeigenschluss ist am 10. September 2019.

Kontakt: regine.urban@mup-verlag.de und Telefon 089 139 28 42 31



Jeep Wrangler Unlimited 2,0 T-GDI.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Ute Kernbach

R4 schlägt V6

Vorstellung Jeep Cherokee und Wrangler 2,0 T-GDI

In der deutschen Offroad-Szene sind der Jeep Cherokee und Wrangler schon lange etabliert. Nachdem der Cherokee im Herbst vergangenen Jahres ein Facelift bekam, spendiert Jeep jetzt den Topversionen von Cherokee und Wrangler einen neuen Zwei-Liter-Turbobenziner, der den 3,2-V6-Benziner ablöst.

Die 2,2-Liter-Dieselaggregate bleiben nach wie vor im Portfolio. Die Preise für den Cherokee 2,0 I T-GDI beginnen bei 49 500 Euro, und der zweitürige Wrangler 2,0 T-GDI ist ab 47 000 Euro zu haben, der Aufpreis für den Viertürer beträgt 3000 Euro.

Der neuentwickelte Vier-Zylinder-Benziner mit Turboaufladung und Direkteinspritzung leistet 272 PS (200 kW) und

bringt – im Vergleich zum deutlich hubraumstärkeren V6-Motor – ein höheres Drehmoment: Zwischen 3000 und 4500 Umdrehungen in der Minute liegen 400 Newtonmeter an. Die Drehmomentverbesserung des agilen Reihen-Vierzylinders mit Start-Stopp-Technologie im Vergleich zum Sechszylinder kommt unter anderem durch den zweiflutigen Turbolader mit geringer Massenträgheit sowie dem elektronisch gesteuerten Bypass-Ventil zustande. Das sorgt im 4,64 Meter langen Cherokee für einen kräftigen Antritt. Zudem läuft er zwar nicht unhörbar, aber kultiviert.

Der Turbomotor mit variablen Ventil-Steuerzeiten zeigt bereits knapp oberhalb der Leerlaufdrehzahl ordentliche Zugkraft. Den Sprint von Null auf

Tempo 100 meistert der Cherokee Trailhawk in 7,6 Sekunden und erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von 177 km/h. Die Limited- und Overland-Versionen sind etwas flotter (0-100 km/h: 7,2 Sekunden / Spitze: 206 km/h). Den Benzin-Konsum gibt der Hersteller beim Trailhawk im Schnitt mit 9,4 Litern auf 100 Kilometer an. Kurven meistert der Mittelklasse-Geländewagen sicher. Die Lenkung arbeitet angenehm straff und präzise.

Bodenunebenheiten werden sauber absorbiert und das Fahrwerk ist straff gefedert. Die Kraft wird serienmäßig mittels einer Neun-Gang-Wandlerautomatik, die auch per Schalt paddeln am Lenkrad bedient werden kann, auf die Straße gebracht. Der robuste Wrangler



Jeep Cherokee Limited 2,0 T-GDI.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Ute Kernbach



Jeep Cherokee Trailhawk 2,0 T-GDI.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Ute Kernbach

kommt mit einer Acht-Gang-Automatik daher. Selbstverständlich sind sowohl Cherokee als auch Wrangler serienmäßig mit einem Allradsystem ausgestattet. Beim Cherokee stehen gleich drei

Allradssysteme zur Wahl: Active Drive I, Active Drive II (nur für den Diesel) und für den Trailhawk Active Drive Look mit Geländeunterstützung. Über einen Drehknopf auf der Mittelkonsole können die

verschiedenen Fahrmodi Auto, Snow, Sport, Sand/Mud und beim Trailhawk zusätzlich noch Rock mit sperrbarem Hinterachs-Differenzial gewählt werden. *(ampnet/uk)*

MEHR INFORMATIONEN FINDEN SIE ONLINE.

MINI ELECTRIC

ELEKTRISIERT IHR BUSINESS.

Kommen Sie bei Ihren Kunden gut an – als nachhaltiges Unternehmen. Mit dem **MINI Countryman Plug-in-Hybrid** genießen Sie emissionslose Stadtfahrten im Elektromodus und benzinbetriebene Agilität auf längeren Strecken. Jetzt zu attraktiven gewerblichen Konditionen bei uns.

LEASINGBEISPIEL¹: DER NEUE MINI COOPER S E COUNTRYMAN ALL4

Anschaffungspreis:	27.173,26 €	Sollzinssatz p.a. ² :	0,99 %
Leasingsonderzahlung:	0,00 €	Effektiver Jahreszins:	0,99 %
Laufleistung p.a.:	10.000 km	Gesamtbetrag:	10.764,00 €
Laufzeit:	36 Monate	Zzgl. Bereitstellungskosten:	668,07 €

36 monatliche Leasingraten á: 299,00 €

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts: 0, außerorts: 0, kombiniert: 2,4. Stromverbrauch kombiniert in kWh/100 km: 13,4. CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: 55. Energieeffizienzklasse: A+. Weitere Informationen zum offiziellen Kraftstoffverbrauch und den offiziellen spezifischen CO₂-Emissionen neuer Personenkraftwagen können dem 'Leitfaden über den Kraftstoffverbrauch, die CO₂-Emissionen und den Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen' entnommen werden, der an allen Verkaufsstellen und bei der Deutschen Automobil Treuhand GmbH (DAT), Hellmuth-Hirth-Straße 1, 73760 Ostfildern (www.dat.de) unentgeltlich erhältlich ist. Die offiziellen Angaben zu Kraftstoffverbrauch, CO₂-Emissionen und Stromverbrauch wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung ermittelt. Bei diesem Fahrzeug können für die Bemessung von Steuern und anderen fahrerbezogenen Abgaben, die (auch) auf den CO₂-Ausstoß abstellen, andere als die hier angegebenen Werte gelten.

Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Abb. zeigt Sonderausstattung. Angebot gilt nur für Gewerbetreibende. Alle Beträge zzgl. Mehrwertsteuer. Stand 06/2019. ¹ Dieses Leasingangebot der BMW Bank GmbH gilt bei Abschluss eines Leasingvertrages für den oben aufgeführten MINI Neuwagen bis 30.09.2019. Kundenzulassung bis 30.09.2019. Wir vermitteln Finanzierungs- und Leasingverträge ausschließlich an die BMW Bank GmbH. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. ² Gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit.

WIDMANN + WINTERHOLLER

Autohaus Widmann + Winterholler GmbH · www.widmann-winterholler.de
Dachau · Weilheim · Fürstenfeldbruck · Herrsching · Farchant

DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.



Elektro-Rennwagen

ID.R ist schnellster Stromer auf der Nordschleife

Volkswagens Elektro-Rennwagen ID.R stellt einen neuen Rekord für E-Fahrzeuge auf der Nürburgring Nordschleife auf. In einer Zeit von 6:05,336 Minuten zirkelte Pilot Romain Dumas den blauen Boliden durch die Grüne Hölle. Damit konnte er die vorige Rekordzeit des Nextev Nio EP9 um mehr als 40 Sekunden unterbieten.

Zusätzlich zum Elektro-Rekord fuhr der ID.R die zweitschnellste Runde aller Zeiten auf der Nordschleife, ganz unabhängig von Kategorien: Die Referenzzeit von Stefan Bellof, der 1983 in einem Porsche 956 (Gruppe C Rennwagen) 6:11,13 Minuten benötigte und bis 2018 die absolute Bestmarke setzte, wurde zugleich unterboten. Motorisiert ist der Rekordjäger mit 680 PS,

damit schafft er eine Höchstgeschwindigkeit von 270 Stundenkilometern. Der Sprint von null auf 100 km/h gelingt in 2,25 Sekunden.

Auf den Rekordlauf am Nürburgring bereitete sich das Volkswagen Motorsport-Team sechs Monate lang vor. Neben simulationsgestützten Tests und Aerodynamikarbeiten im Windkanal in Weissach, wurde auch auf den Rennstrecken in Almeria (Spanien) und Le Castellet (Frankreich) sowie auf der hauseigenen Hochgeschwindigkeitsstrecke in Ehra-Lessien im Landkreis Gifhorn am Setup gefeilt.

Vor Ort in der Eifel fuhr Dumas am Montagvormittag zunächst eine sogenannte Installationsrunde, damit letz-

te Feinabstimmungen vorgenommen werden konnten. Schon diese Runde schlug den vorherigen E-Fahrzeug Rekord von Peter Dumbreck im Nio EP 9.

Strahlender Sonnenschein sorgte für eine Lufttemperatur von 26 Grad Celcius. Auf der Strecke zeigte das Thermometer gar 43 Grad an.

Die letzte offizielle Runde wurde zur Triumphfahrt durch die Grüne Hölle. Die Durchschnittsgeschwindigkeit betrug über 185 km/h.

Der Adenauer Notar Dr. Jens Böhle bestätigte mit seinen zwei Mitarbeitern um 15:32 Uhr die Rekordzeit: 6:05,336 Minuten.

(ampnet/blb)



Neuer E-Rekord auf der Nordschleife durch den Volkswagen ID.R.

**Foto: Auto-Medienportal.
Net/Volkswagen**



Bist Du #eReady? Der neue eVito.

Elektrisiere Dein Business. Mehr Infos unter mercedes-benz.de/eReady oder beim Mercedes-Benz Partner.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Partner vor Ort: Daimler AG, vertreten durch Mercedes-Benz Vertrieb Pkw GmbH, Niederlassung München, Otto-Hahn-Ring 20, 81739 München, 089 1206 3636, <http://www.muenchen.mercedes-benz.de>

Mercedes-Benz GLC Coupé

Mit erweiterten Funktionen



Mitte des Jahres rollt der umfangreich modellgepflegte Mercedes-Benz GLC auf den Markt. Mit den Neuerungen erhält natürlich auch das GLC Coupé ein Update. Die erweiterten Fahrassistenzsysteme wurden unter anderem um die Ausstiegswarn-, Rettungsgasse- und Stauendefunktion ergänzt.

Der Abstandsregeltempomat passt die Geschwindigkeit in Kurven oder vor Kreuzungen automatisch an. Ebenfalls neu ist der Anhängerrangierassistent, der beim Rückwärtsmanövrieren unterstützt. Dazu kommen die obligatorischen Designretuschen an Front und Heck.

In den Innenraum ziehen die neue Interieurfarbe Magma grau, das komplett überarbeitete Multifunktions-Lenkrad und das Multifunktions-Touchpad auf der Mittelkonsole an Stelle des Dreh-Drückstellers sowie die neueste Generation des Multimediasystems MBUX (Mercedes-Benz User Experience) ein. Die optionale Energizing-Steuerung verbindet verschiedene Komfort-



systeme im Fahrzeug miteinander und berücksichtigt verschiedene Stimmungen.

Die neuen Benzinmotoren sind durch die Integration eines 48-Volt-Bordnetzes elektrifiziert. Der Starter-Generator übernimmt Hybridfunktionen wie Boost oder Rekuperieren. Der GLC 200 4Matic leistet 197 PS (145 kW) und der



GLC 300 4Matic 258 PS (190 kW), während die drei Dieselvarianten 163 PS (120 kW), 194 PS (143 kW) und 245 PS (180 kW) liefern. Neben dem serienmäßigen Sportfahrwerk mit adaptiver Dämpfung steht optional die Dynamic Body Control mit einer stufenlos regulierbaren Verstelldämpfung bei Stahlfeder für die Vorder- und Hinterachse zur Wahl. (ampnet/jri)



ID.

Volkswagen, just electric.

Elektrisch beginnt. Jetzt mehr erfahren: [volkswagen.de/ID](https://www.volkswagen.de/ID)



Studie

Jubiläen des Monats

40 Jahre

Foto: Wolf Anlagen-Technik



v.l.n.r. Erich Deml (Geschäftsführender Gesellschafter), Hildegard Hartmann (Jubilantin), Jürgen Deml (Leiter Zentraleinkauf und Gesellschafter), **WOLF Anlagen-Technik GmbH & Co. KG Geisenfeld**

Foto: Raiffeisenbank Erding



v.l.n.r. Christian Berther (Vorstandsvorsitzender), Jubilar Helmut Daschinger (Vorstand) **Raiffeisenbank Erding eG, Erding**

Weitere Jubilare:

Rolf Steinger
KRAIBURG TPE GmbH & Co. KG, Waldkraiburg
Franz Trost
LEDVANCE GmbH, Eichstätt
Günter Gschwendtner
Ruba-Trans München GmbH, Oberschleißheim
Sybille Wittmann
Sanacorp Pharmahandel GmbH, Planegg
Wolfgang Gar
Südbayerisches Portland-Zementwerk Gebr. Wiesböck & Co. GmbH, Rohrdorf
Wolfgang Unger
Versicherungskammer Bayern, München
Michael Pfaffenhuber
WWK Lebensversicherung a. G., München

25 Jahre

Hubert Guggenmos
Bair Baggerbetrieb und Fuhrunternehmen GmbH, Burggen

Alexander Weinreuter
Bayerische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. KG für Straßenbaustoffe, Hofolding

Ernst Spath
Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G., München

Korbinian Moser
Benno Steinbrecher eK, Omnibusbetrieb, Brannenburg

Mechthild Moser-Weiß, Andreas Ruppert
Ecolab Engineering GmbH, Siegsdorf

Josef Huber
GBH-Gesellschaft für Baustoff-Aufbereitung und Handel mbH, Hofolding

Sabine Thoma
Gentherm GmbH, Odelzhausen

Andrea Brandmayer O´rourke, Bernd Gross, Raimund Sälinger
HiPP GmbH & Co. Vertrieb KG, Pfaffenhofen a.d. Ilm

Thomas Dietz, Siegbert Nakonz
Klüber Lubrication München SE & Co. KG, München

Eugen Ladigan, Bettina Ostermeier, Eva Schmalhofer
KRAIBURG TPE GmbH & Co. KG, Waldkraiburg

Peter Humbaur
Lampersberger GmbH, Chieming

Franz Braunegger, Mustafa Uzaroglu
Langmatz GmbH, Garmisch-Partenkirchen

Karl-Heinz Gerstner, Christian Hartmann, Klaus Kürzinger, Rosa Seidler
LEDVANCE GmbH, Eichstätt

Martin Niefanger
Miraphone eG, Waldkraiburg

Heinz Leidinger
RENOLIT SE Zweigniederlassung Thansau

Franz Weimann
Schiebel Bauunternehmung GmbH, Gaimersheim

Marita Geenen
SPINNER GmbH, München

Anda Gärtner
TOGU GmbH, Prien

Steffen Marschke
WWK Lebensversicherung a. G., München

Andrea Ettenberger
ZVO Zeitungsvertriebs GmbH Penzberg

Mitarbeiterjubiläen

IHK-Ehrenkunde

- ▶ 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/ehreenauszeichnung

IHK-Ansprechpartnerin

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



Foto: Goran Gajdanić

Veränderung im IHK-Regionalausschuss Altötting - Mühldorf

Im IHK-Regionalausschuss Altötting - Mühldorf ist in der Wahlgruppe A

Herr **Ulrich Burkhard** ausgeschieden.

Gemäß § 19 Abs. 1 i.V. mit § 2 Abs. 1 der Wahlordnung der IHK rückt damit in den Ausschuss nach:

Alfred Lehmann,
Geschäftsführer, Stadtwerke Mühldorf a. Inn – Beteiligungs-GmbH,
Stadtwerke Mühldorf a. Inn GmbH & Co. KG, Mühldorf a. Inn

München, 24. Mai 2019

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Dr. Eberhard Sasse

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

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

Wirtschaft

Das IHK Magazin für
 München und Oberbayern

UNTERNEHMENSBERATUNG

Biete Unternehmensanalyse
Telefon 08141/888 24 13

INDUSTRIEMONTAGE

Aktive Beteiligung
 Industrie-Montage GmbH
 Ideal für Metallbauer, Elektriker
Mobil: +49 (0) 171 435 4408
 info@imas-service.com

IMMOBILIEN

Hausverwaltung zum Kauf gesucht!
 In München oder Berlin
 E-Mail: info@oc-group.de

KAPITALMARKT

Steuerberater sucht Kapital
 für Immobilien-Projekte in München
 gegen Grundschuld ☎0163-4383153
 E-Mail: helm@bhs-steuerberater.de

UNGARISCHE FACHKRÄFTE

Hallo Bauunternehmer / Schlossereien! Firma Cuentas S.R.O. mit ungarischem Besitzer bietet ungarisches Fachpersonal: Schlosser, Stahlbauschlosser, CO Schweißer. Bei Interesse: jbindus60@gmail.com.
Tel. József Binder: 0036 70 249 6908 oder 0036 70 429 4595

KAPITALMARKT

Darlehen/Mezzanine-Kapital Sanierung/Finanzamt-Hilfe
 Steuerberater & Business-Angel hilft: Kredite, Baufinanzierung, Beteiligung Umschuldung. ☎0157-76 91 98 03
 E-Mail: info@oc-group.de
Flex Cash Capital

INTERIMSMANAGEMENT

Interimsmanagement
 Kaufm. Geschäftsführung
 Businessanalyse, Controlling
 ERP-System Auswahl/Einführung
Telefon: 08092 708057
 info@mkoch-consulting.de

TELEFONANLAGEN

Ihr Kommunikationsserver vom Fachmann

mehr als 50 Jahre Erfahrung – kompetente Beratung

Individuelle Lösungen wie CTI/Cordless/VoIP/UMS/Voicemail/Konf.-Geb.Erfassung u.a.m.
 Zögern Sie nicht uns anzurufen um ein unverbindliches Angebot anzufordern.



UNIFY
 OpenScope Business / 4000
KNOTGEN
 Telefonsysteme Vertriebs GmbH
Neue und gebrauchte TK-Anlagen
KAUF - MIETE - EINRICHTUNG - SERVICE
 - günstiger als Sie glauben -
 www.knoetgen-tel.de / info@knoetgen-tel.de
 Raiffeisenallee 16, 82041 Oberhaching/München
 Tel. 089/614501-0, Fax 089/614501-50
 - Unser SERVICE beginnt mit der Beratung -



Alcatel-Lucent
 OMNI - PCX

Wirtschaft

Das IHK Magazin für München und Oberbayern

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® Ihr Partner für Langzeitwerbung
 euracart Info (0 84 56) 92 43 00
 www.stiefel-online.de
Wandkarten · Kalender · Schreibununterlagen · Wahlplakate

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

STIEFEL Wir beraten Sie gerne.
 digitalprint Service-Telefon (0 84 56) 92 43 50
 www.stiefel-online.de
XXL-Werbebanner · Fahnen/Displays · Plattendruck · Wahlplakate

ZAUNANLAGEN

Vertriebsmarken:
Zaun- & Toranlagen
Jetzt auch in München!
089 4132605-1420
www.aos-stahl.de

HAUSVERWALTUNGEN

Hausverwaltung Lederer
 Verwaltung von Mietwohnanlagen, Gewerbeobjekten und Wohn- und Geschäftshäusern.
 Sie suchen für Ihr Objekt in München oder Umland eine kompetente und zuverlässige Hausverwaltung?
 Fordern Sie unverbindlich unsere Informationsbroschüre an!

Hausverwaltung Lederer GmbH
 Mitglied im Verband der Immobilienverwalter Bayern e.V.
 Maistraße 63 - 80337 München
 Tel.: 089 / 543 92 63
 www.hausverwaltung-lederer.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





Zeichnung: Dieter Hanitzsch

DieterHanitzsch.de
07-2019

IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
75. Jahrgang, 1. Juli 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 Lüke, Steffi Sammet, Eva Müller-Tauber,

Ulrich Pfaffenberger, Melanie Rübartsch,
 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@mup-verlag.de
Stellvertretende Anzeigenleiterin:
 MuP Verlag GmbH, Nymphenburger Str. 20 b,
 80335 München – Regine Urban-Falkowski,
 Tel. 089 139284231, E-Mail: wirtschaft@mup-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: mikromedia_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



IPPEN DIGITAL BAUT DEUTSCHLANDS ERFOLGREICHSTE NACHRICHTENPORTALE

Das Ippen Digital Netzwerk wächst und wächst. Merkur.de und tz.de sind die beiden erfolgreichsten Regionalangebote im Internet und steigerten sich auf die Plätze 8 und 13 des nationalen Vergleichs der News-Angebote.

„Reichweite ist kein Selbstzweck“, erklärt Benjamin Marx, Geschäftsführer von Ippen Digital. „Regionale Verlage müssen aber im Internet die gleiche Marktführer-Position einnehmen, die sie bei Print bereits haben“. Deswegen hat der Full-Service-Anbieter aus München mit aller Kraft die Portale seiner Kunden so optimiert, dass sie viele Leser finden. Und mit den Lesern kommen die Vermarktungserlöse.

MERKUR.DE: 1,6 MILLIONEN LESER

Mit Erfolg: Während viele Verlage den Kampf gegen Facebook, Google und Co. bereits aufgegeben haben, bieten die Kunden auf der Plattform der Ippen Digital GmbH selbstbewusst Paroli. Und das aus Standorten wie Syke bei Bremen, Hamm in Westfalen bis nach Südbayern an den Fuß der Zugspitze. Der Erfolg bei Lesern und in der Vermarktung ist nicht an eine Großstadt gebunden – von München steuert Ippen Digital den Erfolg quer durch die Republik zu allen Portalen. Das Flaggschiff Merkur.de erreicht allein über 1,6 Millionen Leser pro Tag.

EINFACH FÜR LESER UND KUNDEN

„Wir haben kein Geheimrezept“, erklärt Ippen-Chefstrategie Thomas Kaspar. „Wir lernen nur schneller als viele Konkurrenten. Und vor allem: Wir passen uns schneller an und geben das Wissen schneller an die Partner weiter.“ „Unsere Zentralredaktion schreibt die richtigen Inhalte für den richtigen Leser im richtigen Moment“, verdeutlicht

Digital-Chefredakteur Markus Knall, was unter kennzahlengesteuerter Redaktion gemeint ist. Nachrichten bilden dabei den Anfang des Leserinteresses und bauen die große Reichweite auf.

REICHWEITE FÜHRT ZU LOYALITÄT

Diese riesige Basisleserschaft differenziert sich dann immer weiter auf. Die einen kommen, um sich laufend über ihren Ort zu informieren, andere folgen ihrem Sportverein oder nutzen eines der vielfältigen Ratgeber-Themen, um Alltagsprobleme zu lösen. „Durch die große

Reichweite haben wir sehr schnell auch viele neue Zielgruppen erreicht und loyalisiert“, erklärt Benjamin Marx.

„Einfach für Leser und Werbekunden“ sei die Plattform, erklärt Stefanie Kellner, die in der Zentrale von Ippen Digital die lokalen Anzeigenangebote organisiert. „Erfolg verkauft“, schmunzelt Dagmar Bornschlegel, die das lokale digitale Sales-Team in München für den Münchner Merkur leitet. „Wir bieten als regionales Haus den Service eines internationalen Technik-Unternehmens und die Reichweite eines nationalen Spitzenreiters.“



Jan Ippen (Gründer und Geschäftsführer von Ippen Digital)

IPPEN DIGITAL 
Münchner Merkur

3 FAKTOREN FÜR DEN ERFOLG

Fokus, Fokus, Fokus. Aus vielen Ideen die entscheidenden herauszupicken und diese unbeirrt umzusetzen, hat uns zur Marktführerschaft gebracht.

Kunde zuerst: Ippen Digital ist ein modernes Hightech-Unternehmen mit Stallgeruch. In der Technologie, Redaktion und Vermarktung sind wir Spitzenreiter, dabei verlieren wir aber nie die Bedürfnisse gerade auch unserer kleinsten Verlagskunden und der Leser aus den Augen.

1st Party Data. Das Wissen über Datengewinnung und -verwertung ist eine Kernkompetenz. Dieses nutzen wir für unsere Partner konsequent, um in den Wertschöpfungsketten die Anteile zu vergrößern und dritte Mitverdiener so weit wie möglich auszusortieren.

Sie wollen mehr erfahren?



Stephanie Kellner (Projectmanager Online Sales)
Ippen Digital
stefanie.kellner@ippen-digital.de
089 5306 8236



Dagmar Bornschlegel (Head of Sales)
Münchner Merkur
dagmar.bornschlegel@merkur.de
089 5306 8216



Geschäftsleitung Aigner Immobilien GmbH



AIGNER IMMOBILIEN

Immobilienvermittlung auf höchstem Niveau

Dafür steht unser inhabergeführtes Unternehmen seit fast drei Jahrzehnten. Denn um sich auf einem der anspruchsvollsten Immobilienmärkte Europas sachkundig und routiniert zu bewegen, bedarf es großer Erfahrung, Verantwortung und Integrität.

Unsere Kunden schätzen unsere hohe Umsetzungsgeschwindigkeit, unsere Kompetenz und das Mehr an Service, das wir Ihnen als mehrfach ausgezeichnetes Unternehmen bieten: unsere interne Marketing- und Eventagentur, eigene Profi-Fotografen oder unser Qualitätsmanagement, das höchste Ansprüche zu erfüllen hat. Über unser internationales Netzwerk verfügen wir über beste Kontakte und können viele unserer Immobilien direkt vermitteln – auf Wunsch auch ganz diskret und ohne öffentliche Vermarktungsaktivitäten.

Gehen Sie keine Kompromisse ein, wenn es um Immobilien geht – sondern setzen Sie auf die Expertise der Aigner Immobilien GmbH.

**Rufen Sie uns an für ein persönliches Gespräch.
Wir sind jederzeit gerne für Sie da.**

Tel. (089) 17 87 87 - 8786

Auswahl unserer Mitgliedschaften

