www.ihk-muenchen.de

IHK

Das IHK-Magazin für München und Oberbayern

wirtschaft

10/2019

STARKER Standort

IT und Kommunikations-Technologie in Oberbayern

Engagement
Was Unternehmer Thomas Brandl an seinen Ehrenämtern schätzt

FlixMobility
Geschäftsführer André Schwämmlein über Anfangsfehler und Zukunftspläne

Mehr Transparenz
Der neue IHK-Marktbericht für Gewerbeimmobilien

inkl. Wartung und Verschleiß

Ford Gewerbewochen

Moderner Fuhrpark Modernes Unternehmen

FORD **MONDEO HYBRID**

Turnier, 2,0l Hybrid CVT, 103 kW (140 PS) u.a. mit Bergabfahrassistent, regenerativem Bremssystem, Leichtmetallräder, Audiosystem mit USB, Klimaautomatik, Ford Navigationssystem inkl. Ford SYNC3 mit AppLink und Touchscreen, beheizbare Frontscheibe u.v.m

ab monatlich netto

€189,-[1,2,3]

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): 4,8(innerorts), 4,5 (außerorts), 4,4 (kombiniert); CO_2-Emissionen: 101 g/km (kombiniert). CO_2-Effizienzklasse: A+.

FORD **TRANSIT CUSTOM**

280 L1H1, 77 kW (105 PS), 6-Gang Diesel u.a. mit Audiosystem mit Bluetooth und USB, Beifahrer-Doppelsitz, Doppelflügelhecktür, Schiebetür rechts, verstellbare Lenksäule, Seitenwind-Assistent, Sicherheits-Bremsassistent, elektrischer Zuheizer u.v.m.

ab monatlich netto

€249,-[1,2,3]

Beispielfotos von Fahrzeugen der Baureihe. Die ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.

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** - 6x in und um München! • www.facebook.de/kuttendreier*

[1)] Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.10.2019 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 FordLease, ein Produkt der ALD AutoLeasing Deutschland GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für die der Angebotsleistende als ungebundener Vertreter tätig ist. [3)] € 0,- Leasing-Sonderzahlung, 36 Monate Laufzeit und 30.000 km Gesamtlaufleistung., zzgl. ges. MwSt, Frachtkosten i.H.v. 663,86 € netto für den Ford Mondeo und 831,93 € netto plus 299,- € Logistikpauschale für den Ford Transit Custom.

Ökologische Steuerpolitik

Besser mit Balance

»Man kann Geld immer nur einmal ausgeben.« Es ist an der Zeit, diese alte Weisheit wieder einmal an die Öffentlichkeit zu tragen. Das Nachdenken darüber könnte helfen, einen gravierenden Rechenfehler zu vermeiden, der aktuell Vorstellungen zur Steuerpolitik beflügelt.

Vor dem Hintergrund des Klimawandels sucht die Politik nach (öffentlichkeits-)wirksamen Mitteln gegen denselben. Dabei genießt die Annahme den Vorzug, dass ein Staat den Verlauf der globalen Erwärmung mithilfe seines fiskalischen Werkzeugkastens beeinflussen könnte. Darum ist derzeit viel davon die Rede, »die« Wirtschaft mit ökologisch begründeten Steuern zu lenken.

Das klingt wirkungsmächtig – vor allem, weil schon über eine Verteilung der so erhobenen Mittel nachgedacht wird. In der Realität erwartet uns, im besten Fall, eine Umverteilung von der einen in die andere Tasche. Da zusätzliche Steuern den Gewinn schmälern, drohen die versteuerbaren Beträge zu schrumpfen. Mithin wird dort verlorengehen, was an anderer Stelle abgeschöpft wird. Die auf den ersten Blick so einfache Rechnung wird auf diesem Weg nicht aufgehen.

Wesentlich stärker wirkt sich vielmehr eine vermeintliche Unbekannte in dieser Gleichung aus: der bereits bestehende ökologische Beitrag der Wirtschaft. Insbesondere in familiengeführten Unternehmen gehört das Denken an morgen und übermorgen seit jeher zur ökonomischen Vernunft. Da unterscheidet sich der Waldbauer nicht vom Industriebetrieb. Für den Ehrbaren Kaufmann ist es völlig logisch, auf diese Weise die Geschäftsfähigkeit der kommenden Generationen sicherzustellen. Der beliebte Begriff dafür, die »Nachhaltigkeit«, entspringt der Denk- und Handlungsweise zukunftsbedachter Unternehmer.

Diese Nachhaltigkeit ist untrennbar mit dem legitimen Streben nach Gewinn verbunden. Gewinn, der dazu dient, den Bestand zu sichern, Innovationen zu ermöglichen, Wandel zu finanzieren. Geht diese Bewegungsfreiheit verloren, steht nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit der dann gefesselten Wirtschaft zur Disposition. Es wird auch der stärksten aller staatlichen Finanzierungsquellen das Wasser abgegraben: der Ertragssteuer auf die Unternehmensgewinne, mit der sich all die großartigen Errungenschaften der sozialen Marktwirtschaft und unserer Gesellschaft bezahlen lassen.

Für eine ökologisch geprägte Steuerpolitik gilt daher das Gleiche wie für die Umwelt, die sie schützen soll: Die Kräfte müssen in der Balance bleiben. Geht diese verloren, sind alle weiteren Überlegungen nur eine schöne Illusion.

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

TITELTHEMA

DIGITAL STARK

Ob bei der Zahl der Betriebe oder bei den Beschäftigten – in der Informations- und Kommunikationstechnologie liegt die Region München bundesweit vorn. Was Firmen am Standort schätzen.

UNTERNEHMEN

UMSTEUERN

Die Unternehmer Patrick Wiebe (l.) und Friedhelm Wynants waren jahrelang mit Erklärfilmen erfolgreich. Doch dann veränderte sich der Markt. Eine neue Strategie musste her – und ein neuer Firmenname.

BETRIEB + PRAXIS

FACHKRÄFTE

Internationale Belegschaften bringen Herausforderungen mit sich. Sie bieten Unternehmen aber auch neue Chancen. Das Fachkräfteeinwanderungsgesetz eröffnet Firmen zusätzliche Möglichkeiten.

NAMEN + NACHRICHTEN

7 CYBERATTACKEN
Warnung vor Schadsoftware GermanWiper

UNTERNEHMERPROFIL

10 ANDRÉ SCHWÄMMLEIN
Der FlixMobility-Geschäftsführer über den Erfolg des FlixBus-Unternehmens

TITELTHEMA

12 OBERBAYERN DIGITAL
Wie sich die Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) in der Region entwickelt
16 IKT-UNTERNEHMEN
Ein Blick auf etablierte Firmen und Start-ups
19 IHK AKTUELL
CoLab – Innovationen zur Stadt der Zukunft

STANDORTPOLITIK

20 IMMOBILIEN
Aktueller Marktbericht zeigt die Situation für Gewerbeimmobilien in Südbayern
24 NACHHALTIGKEITSZIELE
Industrie, Innovation und Infrastruktur
26 VERKEHR
Wie lassen sich mehr Güter von der Straße auf die Schiene verlagern?
29 IHK-AUSSCHÜSSE
A94/Energieversorgung
30 PRO & CONTRA
Lohnt sich ein Messebesuch im Onlinezeitalter?
32 ENERGIE
Stromtrassen: Studie beleuchtet Hintergründe
34 AUS DER REGION
Der Familienbetrieb Hans Brunner in Glonn ist Weltmarktführer für Schoko-Gussformen

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

36 YOUKNOW
Strategieschwenk: Wie der Spezialist für Erklärfilme auf Marktveränderungen reagierte
39 TRADE & CONNECT
Neue Plattform für den internationalen Handel
40 BELARUS
Chancen für oberbayerische Unternehmen
43 IHK AKTUELL
Außenwirtschaftsportal/REACH-Verordnung
44 EHRENAMT
Unternehmer Thomas Brandl engagiert sich gleich mehrfach – und schätzt das Networking

BETRIEB + PRAXIS

46 FACHKRÄFTE
Das Potenzial internationaler Belegschaften
50 RECHT
Fachkräfteeinwanderungsgesetz: Was sich ab 1. März 2020 ändert
52 ELEKTRONISCHE RECHNUNG
Vorteile für Unternehmen
54 AUSBILDUNG
KERN Microtechnik investiert mit großem Erfolg in die Ausbildung
56 LEBENSMITTEL
Wenn Kunden eigene Behälter mitbringen

DA SCHAU HER

58 SCHMIEDE IN JOSEFSTAL
Josef Geisler ist seit 60 Jahren Dorfschmied
60 AUSSTELLUNG
Historische Aktien und Anleihen im Bayerischen Wirtschaftsarchiv
62 IHK AKTUELL
IHK als Erlaubnis- und Aufsichtsstelle/DSGVO

RUBRIKEN

3 EDITORIAL
8 NACHRICHTEN ONLINE
70 TERMINE/
VERÖFFENTLICHUNGEN + BEKANNTMACHUNGEN
Veränderung im IHK-Regionalausschuss Erding – Freising
71 TERMINE
72 EHRUNGEN/FIRMENINDEX
74 KARIKATUR/IMPRESSUM

Beilagenhinweis: engelbert strauss, Digitale Stadt München e.V. (Teilbeilage)

fb.com/ihk.muenchen.oberbayern
@IHK_MUC

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

PREMIUMSTATION
Klinikum Landsberg am Lech

Das Klinikum Landsberg am Lech im schönen Oberbayern geht mit der Zeit und erfüllt den Wunsch vieler Patienten nach einem Mehr an Service und einer exklusiven Unterkunft in unserem Haus.

Auf unserer neuen Premiumstation sorgen wir dafür, dass Sie sich rundum wohlfühlen und perfekt versorgt wissen.

Fühlen Sie sich wie zuhause bei uns!

Besser. Näher. Herzlicher.

Wenden Sie sich gerne für mehr Informationen an uns:
Klinikum Landsberg am Lech
premiumstation@klinikum-landsberg.de
Telefon: 08191/333-0
www.klinikum-landsberg.de

Exporte

Spürbar schwächer

Die bayerischen Ausfuhren reduzierten sich von Januar bis Juni 2019 um 1,7 Prozent auf rund 95,8 Milliarden Euro. »Die Auslandsnachfrage lässt spürbar nach, die konjunkturellen Bremsspuren in der bayerischen Wirtschaft nehmen zu«, sagte Eberhard Sasse, Präsident des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK). Die Politik sei gut beraten, nun durch Steuerentlastungen sowie durch eine aktive Wirtschaftspolitik neue Impulse für mehr Investitionen und Konsumnachfrage in Deutschland zu setzen. Zudem müsse Deutschland weiter für freien Handel und gegen den weltweit zunehmenden Protektionismus eintreten.
Die wichtigsten Exportländer für Bayerns Wirtschaft sind die USA, China, Österreich, Frankreich, das Vereinigte Königreich und Italien.

Tempo gedrosselt – bayerische Exporte

Foto: tryaging_ istockphoto.com

Onlinehandel

Amazon passt Bedingungen an

Das Bundeskartellamt hat durchgesetzt, dass Amazon seine Geschäftsbedingungen für Onlinehändler ändert. Nach zahlreichen Beschwerden hatte die Behörde gegen den Internetriesen ein Verfahren wegen des Verdachts auf Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung eingeleitet. Nun kam es zu einer Einigung. Amazon passt seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) in den kritisierten Punkten zugunsten der Händler an. Betroffen sind zum Beispiel Haftungs- und Freistellungsregeln, Kündigung und Sperrung durch Amazon oder Retouren und Erstattungen.
Einzelheiten zu den Änderungen hat das Bundeskartellamt auf seiner Website zusammengefasst:
www.bundeskartellamt.de

KURZ & KNAPP

Gewerbesteuern

Augenmaß gefordert

Oberbayerische Kommunen nahmen 2018 deutlich mehr Gewerbesteuer ein als im Jahr davor. Das Aufkommen stieg um 13,6 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro vor Abzug der Gewerbesteuerumlage an Bund und Länder. »Mit nachlassender Konjunktur wird die Belastung der Betriebe durch die Gewerbesteuer steigen«, warnte Eberhard Sasse, Präsident der IHK für München und Oberbayern. Beim Festlegen der Hebesätze sei daher das Augenmaß der Kommunen gefordert. Den höchsten Hebesatz in Oberbayern hat die Landeshauptstadt München mit 490 Prozent vor Kirchberg im Landkreis Erding (450 Prozent).

Ausbildungsberufe

Mehr Berufsanfänger

Anfang September 2019 starteten 48 178 Jugendliche in Bayern eine Ausbildung in den IHK-Berufen, 0,1 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Betriebe ziehen angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels alle Register, um ihre Lehrstellen zu besetzen und selbst Nachwuchs ausbilden zu können. Allein in Oberbayern begannen 14 988 Jugendliche eine Ausbildung in IHK-Berufen. Das sind immerhin 0,5 Prozent mehr als im Vorjahr.

Urteil

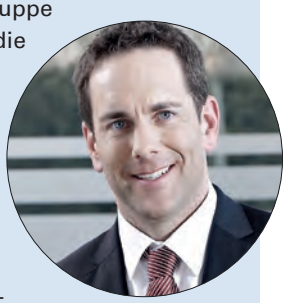
Bezahlte Rezensionen

Positive Kundenbewertungen können die Kaufentscheidung von Konsumenten beeinflussen. Wenn Kundenbewertungen für Produkte im Internet jedoch gekauft wurden und dies für interessierte Käufer nicht ersichtlich ist, ist das zu unterlassen. Dies hat das Oberlandesgericht Frankfurt am Main (22.2.2019 – 6 W9/19) entschieden. Ein Dienstleister hatte Onlinehändlern, die auf einer Handelsplattform aktiv sind, angeboten, gegen Bezahlung Kundenrezensionen zu ihren Produkten zu erstellen und diese dann auf der Handelsplattform zu veröffentlichen. Dagegen hatte der Plattformbetreiber geklagt und in zweiter Instanz größtenteils Recht bekommen.
Infos zum Umgang mit Kundenbewertungen unter: **www.ihk-muenchen.de** – Suchbegriff: »Kundenbewertungen im Internet«

PERSONALIA

Netzsch-Gruppe

Wechsel in die Firmenzentrale



Jens Niessner (45) ist seit 1. August für die gesamte Netzsch-Gruppe als Geschäftsführer für die Ressorts Finanzen, Controlling und M+A tätig. Der Diplom-Kaufmann war zuvor kaufmännischer Geschäftsführer der Netzsch Pumpen & Systeme GmbH und ist seit 2007 für die Firmengruppe tätig. **www.netzsch.com**

SCANLAB GmbH

Neuer Entwicklungsleiter

Christian Sonner (40) hat am 1. Juli 2019 die Funktion des Entwicklungsleiters bei SCANLAB GmbH übernommen. Nach seinem Studienabschluss in angewandter Mathematik entwickelte er in früheren Stationen unter anderem Steuerungen für Industrieroboter. Sonner war zuvor bereits als Leiter der Softwareentwicklung im Unternehmen tätig. **www.scanlab.de**

Allianz Global Corporate & Specialty SE

Umbau in Personalführung

Melanie Gillig (40) wird zum 1. Januar 2020 Personalchefin beim Industrieversicherer Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS), der zur Allianz Gruppe gehört. Gillig ist bereits seit 2007 in der Versicherungsgruppe tätig, derzeit als AGCS-Personalchefin für die Region Zentral- und Osteuropa. **www.allianz.com**

Fotos: Netzsch; Scanlab; Allianz

Cyberkriminelle verstecken Schadsoftware in vermeintlichen Bewerbungsdateien

Cyberattacken

Vorsicht, Schädling!

Das Bayerische Landeskriminalamt warnt vor der Schadsoftware GermanWiper. Sie versteckt sich in vermeintlichen E-Mail-Bewerbungen. Die infizierten Mails enthalten einen fingierten Lebenslauf als ZIP-Datei. Öffnet man die ZIP-Dateien, installiert sich die Schadsoftware automatisch. Anschließend werden die Dateien des damit infizierten Computersystems zerstört. Auch nach Zahlung von Lösegeld lassen sie sich nicht wiederherstellen.

Um Infektionen mit Schadsoftware zu vermeiden, rät das Bayerische Landeskriminalamt:

- Antivirenprogramme nutzen und regelmäßig aktualisieren.
- Auf E-Mails mit Anhang achten. Cyberkriminelle verwenden oft vermeintliche Bewerbungen, um Schadcode in Computersysteme zu schleusen. Neben ZIP-Dateien können auch Excel- und Word-Dokumente Schadsoftware enthalten.
- Dateien regelmäßig sichern und deren Verfügbarkeit prüfen.

Die Zentrale Ansprechstelle Cybercrime berät zum Thema GermanWiper und anderen Schadprogrammen unter:
Tel. 089 1212 3300, E-Mail: zac@polizei.bayern.de
www.polizei.bayern.de

Zahl des Monats

31,5 Milliarden Euro

setzte das verarbeitende Gewerbe in Bayern im Juli 2019 um – ein Plus von zwei Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat.

Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik

IHK-Links des Monats

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

Foto: Björn Wylezich_stock.adobe.com

E-MOBILITÄT

Wie hoch sind die Anschaffungskosten?
Welche Fördermöglichkeiten gibt es?
Was bringt es der Umwelt und was müssen Unternehmen beachten?

Hier finden Firmen Informationen rund um die Elektromobilität:

www.ihk-muenchen.de/e-mobilitaet

Aufbewahrungsfristen

Welche Unterlagen Unternehmen wie lange aufbewahren müssen – Informationen zu den Aufbewahrungsfristen für Steuerunterlagen.

www.ihk-muenchen.de/aufbewahrungsfristen

Zeugnis-Check

Ein Bewerber hat ein IHK-Ausbildungszeugnis vorgelegt? Mit dem neuen IHK Zeugnis-Check können Betriebe im Internet gleich prüfen, ob es echt ist.

www.ihk-muenchen.de/zeugnischeck

Richtig werben

Wem bei der Werbung Fehler unterlaufen, der wird unter Umständen kostenpflichtig abgemahnt und muss am Ende Schadensersatz zahlen. Worauf Firmen achten sollten:

www.ihk-muenchen.de/richtig-werben

Mitarbeiter einstellen

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

www.ihk-muenchen.de/mitarbeiter-einstellen

Links des Monats

Neues zum Brexit
www.ihk-muenchen.de/brexit

Umtausch- und Rückgaberecht
www.ihk-muenchen.de/umtausch

Lebensmittelhygiene
www.ihk-muenchen.de/lebensmittelhygiene

Berichtsheft/Ausbildungsnachweis
www.ihk-muenchen.de/berichtsheft

Bau von Werkswohnungen
www.ihk-muenchen.de/werkswohnungen

Vertragsrecht
www.ihk-muenchen.de/vertragsrecht

fb.com/ihk.muenchen.oberbayern

@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

Jörg Wund
Geschäftsführer der THERME ERDING

„Mit der STEAG-Lösung für uns hatten wir eine glückliche Hand: Sie liegt genau unter unseren Füßen.“

Gemeinsam mit dem Zweckverband Geowärme versorgen wir die weltweit größte Therme in Erding mit Geothermie aus 2.350 Metern Tiefe. STEAG New Energies ist Partner von Unternehmern: Wir planen, realisieren und betreiben moderne Energiekonzepte rund um Strom, Wärme, Kälte und Druckluft. Sprechen Sie uns an, gemeinsam finden wir die beste Lösung für Ihr Unternehmen.

www.steag-newenergies.com

steag
NEW ENERGIES

»Wir betreten überall Neuland« – FlixMobility-Geschäftsführer André Schwämmlein

Flix und grün reisen

Foto: Marion Vogel

André Schwämmlein ist als Geschäftsführer maßgeblich am Erfolg der FlixMobility GmbH beteiligt. Nach der Eroberung des europäischen Marktes durch FlixBus liegt die Zukunft jetzt im Zuggeschäft und in den USA.

HARRIET AUSTEN

Jeden Morgen fährt André Schwämmlein (37) mit seinem Fahrrad – ein Auto besitzt er nicht – am Zentralen Omnibusbahnhof München vorbei. Wenn der Geschäftsführer der Münchner FlixMobility GmbH sieht, wie die Menschen »das Produkt FlixBus nutzen«, erfüllt ihn ein gewisser Stolz: »Das ist etwas physisch Greifbares, das haben wir gemeinsam erschaffen.« Schwämmlein ist neben Jochen Engert und Daniel Krauss Gründer des Fernbusanbieters FlixBus, der mittlerweile in Deutschland einen Marktanteil von 95 Prozent erreicht hat. Den radelnden Geschäftsführer begeistert, dass er »das Leben von Millionen Menschen zu einem fundamentalen Teil« beeinflussen kann, indem er die Möglichkeiten schafft, schöne Orte kennenzulernen oder Freunde zu besuchen, kurz, Mobilität für Reisende mit wenig Geld zu schaffen.

Daran knüpft die globale Vision des Unternehmens an, das inzwischen FlixMobility heißt und längst schwarze Zahlen schreibt: »Wir möchten, dass Menschen überall auf der Welt flix und grün mit Reisen und Mobilität verbinden«, sagt Schwämmlein. Seit der Liberalisierung des Fernbusverkehrs in Deutschland 2011 und dem Markteintritt von FlixBus 2013 behauptet sich der »aggressivste Anbieter am boomenden Markt« – so das damalige Ziel – im gnadenlosen Preiskampf. FlixBus übernimmt einen Konkurrenten nach dem anderen, ist inzwischen in ganz Europa vertreten, expandiert nach Russland und in die USA und setzt grüne FlixTrains auf die Schiene. Wer seine Strategie exakt definiert, »trifft Entscheidungen anders, weil man einen anderen Horizont hat«, sagt Schwämmlein und unterschlägt dabei nicht, dass den Gründern auch finanzstarke Investoren zur Seite stehen.

Trotz guter Planung »haben wir anfangs tonnenweise Fehler gemacht und viel daraus gelernt«, gesteht der Unternehmer. »Alles, was wir gerade machen, müssen wir neu erfinden.« Das gilt für das internetbasierte Geschäftsmodell, für die Zusammenarbeit mit lokalen, mittelständischen Buspartnern, die sämtliche Fahrten übernehmen. Das gilt auch für die grünen FlixTrains, deren Streckennetz ständig erweitert wird, sowie für die neue Mitfahrzentrale Flixcar.

Internationale Ambitionen

Seit vergangenem Jahr macht FlixMobility Greyhound in den USA Konkurrenz und strebt jetzt nach Südamerika und Asien. »Wir betreten überall Neuland«, sagt Schwämmlein, der unter anderem für den internationalen Ausbau und Betrieb zuständig ist. Verständlich, dass ihn die Frage, ob er jetzt die richtigen Entscheidungen für die nächsten fünf Jahre trifft, heftig umtreibt.

Alles tun, um zu überleben und jeden Tag »unseren Platz hart zu erkämpfen« ist eine beträchtliche Herausforderung. Man muss bloß die Nachrichten verfolgen, um zu wissen, wie schnell sich der Wind drehen kann: die neue Konkurrenz in Deutschland durch BlaBlaCar und Pinkbus, Kritik an angeblich schlechten Arbeitsbedingungen der FlixBus-Fahrer, der schwere Unfall eines FlixBusses bei Leipzig im Mai dieses Jahres mit einem Todesopfer. »Wir betreiben jeden uns möglichen Aufwand, um solche Vorfälle zu vermeiden«, entgegnet Schwämmlein, den diese Situation sehr mitnimmt. Er versichert immer wieder, dass das Thema Sicherheit für das Unternehmen, aber auch für die Partnerfirmen allerhöchste Priorität habe und dass die Fahrer regelmäßig direkt und über die digitale Plattform FlixUni geschult werden.

Trotz solcher Schwierigkeiten mache ihm der Job heute mehr Spaß als am Anfang, meint Schwämmlein. Wobei es eigentlich nicht der Job an sich sei – der bestehe nur aus Meetings und E-Mails, sagt er lachend –, sondern was man damit bewirken könne. Die Chance, eine globale Konsumentenmarke aufzubauen, bekomme man selten, meint der Geschäftsführer, »ein krasses Gefühl«. Seine operative Rolle sei allerdings relativ übersichtlich. »Wir haben schnell viel Verantwortung an das sehr starke, unternehmerisch denkende Team übergeben, das FlixMobility als seine Firma betrachtet«, erklärt Schwämmlein.

Allerdings ist das Unternehmen mit inzwischen 1200 Mitarbeitern an verschiedenen Standorten so groß geworden, dass seine Person und seine Ziele vielen fremd waren. Abhilfe schaffte eine groß angelegte Informations- und Kommunikationskampagne. »Jetzt kennen mich die Leute«, sagt Schwämmlein zufrieden. Er weiß, dass FlixMobility nur wachsen kann, wenn alle wissen, wohin die Reise geht. ■

www.flixbus.de

Zur Person

André Schwämmlein, Jahrgang 1981, arbeitete nach dem Wirtschaftsingenieurstudium in Nürnberg drei Jahre lang bei der Unternehmensberatung Boston Consulting. Gemeinsam mit Jochen Engert und Daniel Krauss gründete er 2013 den Fernbusanbieter FlixBus GmbH, der ebenso wie die FlixTrain GmbH zur 2016 etablierten Muttergesellschaft FlixMobility GmbH gehört. FlixMobility arbeitet mit 300 Bus- und Zugpartnern zusammen, setzt weltweit 2000 Fernbusse ein, fährt 2000 Ziele in 29 Ländern an und beförderte seit seiner Gründung über 100 Millionen Fahrgäste.

Auf dem Erfolgspfad

Foto: puhhha_stock.adobe.com

Fördern die Wirtschaftskraft – IKT-Unternehmen

Die Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche (IKT) hat in der Region München massive Zuwächse erzielt. Wichtigster Teilbereich sind Dienstleistungen.

JOSEF STELZER

Manch klassische Industrie wie den Maschinenbau oder die Chemie- und Pharmaindustrie hat sie längst hinter sich gelassen – die Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) macht bundesweit einen immer größeren Anteil an der Gesamtwirtschaft aus. Wie aber ist der IKT-Bereich speziell in der Region München aufgestellt und wie hat sich der Sektor entwickelt? Die aktuelle Studie »Informations- und Kommunikationsstandort München 2019« der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern hat die Branche unter die Lupe genommen. Die Untersuchung entstand in enger Zusammenarbeit mit dem Referat für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München sowie dem ifo Institut.

Daniel Meyer, IHK-Referent Digitalisierung und IKT, kennt wesentliche Stärken des Wirtschaftsstandorts, die der IKT-Branche zugutekommen: »Die große Vielfalt an Unternehmen in der Region München sowie die starke Vernetzung zwischen Hightech-Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen sorgen für eine enorme Dynamik im Wirtschaftsraum.« Firmen florieren, unzählige Start-ups entstehen (siehe auch S. 16). Dass die Branche von diesen Faktoren profitiert, lässt sich nicht zuletzt an einigen Wachstumszahlen ablesen. So wuchs die Anzahl der Unternehmen von 2012 bis 2017 um elf Prozent. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten stieg der Studie zufolge von 2012 bis 2018 sogar um 36 Prozent.

Ein deutliches Plus zeigt sich in puncto Marktvolumen. Im Stadtgebiet München erhöhten sich die IKT-Umsätze von 2012 bis 2017 um 38 Prozent auf runde 24 Milliarden Euro (siehe Grafik Seite 14). Die Branche wächst in der Stadt stärker als im Umland. Von 2012 bis 2018 stieg die Zahl der Beschäftigten in der Stadt um 43 Pro-

zent. Im Umland ergab sich im gleichen Zeitraum nur ein Plus von 28 Prozent. Die Anzahl der Betriebe im IKT-Sektor konnte ebenfalls ein klares Wachstum verzeichnen, jedoch fiel dieses deutlich homogener aus: in der Stadt mit 10,2 Prozent und im Umland mit 12,5 Prozent.

Top aufgestellt ist die Region München auch im bundesweiten Vergleich. Der Standort liegt sowohl bei der Anzahl der Betriebe als auch bei der Beschäftigtenzahl in den drei IKT-Teilsektoren Dienstleistungen, Warenproduktion sowie Großhandel an der Spitze – vor Berlin, dem Rhein-Main-Gebiet und Hamburg (siehe Grafik unten).

Die bedeutendste Teilbranche am Standort sind die äußerst wachstumsstarken Dienstleistungen. Laut Studie entfallen nach den aktuell verfügbaren Zahlen allein auf diesen Teilsektor rund 94 Prozent der Betriebe, 85 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und 46 Prozent des gesamten Branchenumsatzes. Das Gros der Dienstleistungsumsätze geht auf das Konto von Programmierung, IT-Beratung sowie auf den Betrieb von DV-Einrichtungen.

Gut gewappnet zeigt sich der Standort in den Zukunftstechnologien Internet of Things und künstliche Intelligenz. Die Region München wird ein Zentrum für Forschung und Entwicklung. Vor allem, weil globale IKT-Player wie IBM, Microsoft, Google und Huawei sowie die Automobilhersteller BMW und Audi ihre F&E-Aktivitäten hier konzentriert sowie entsprechende Einrichtungen aufgebaut haben. ■

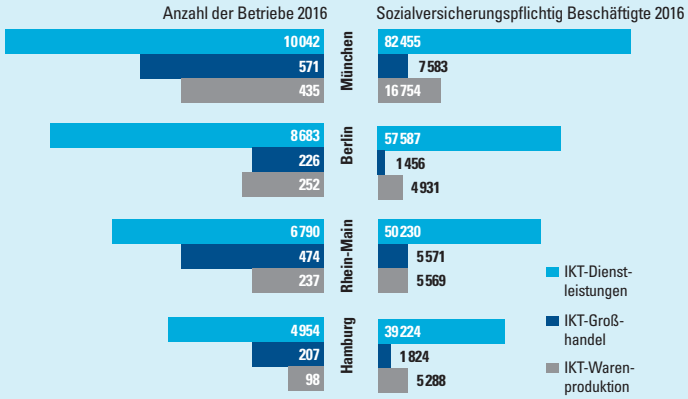
Darum geht's

- In der Region München bildet der IKT-Sektor einen zentralen Baustein der Wirtschaft.
- Die Zahl der Beschäftigten, der Betriebe sowie die Branchenumsätze sind deutlich angestiegen.
- Im deutschlandweiten Vergleich liegt die Region München vorn.

IHK-Ansprechpartner zu IKT
Daniel Meyer, Tel. 089 5116-2024
daniel.meyer@muenchen.ihk.de

An der Spitze

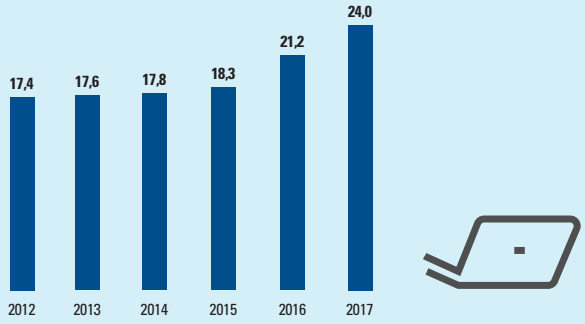
Vergleich der Regionen München, Berlin, Hamburg, Rhein-Main



Quelle: IHK-Studie »Informations- und Kommunikationsstandort München 2019«

Das Geschäft floriert

Umsatzentwicklung im IKT-Sektor in der Stadt München (in Mrd. Euro)



Zeichnung: Archiv

So wächst die Branche

Betriebe 2012–2017

+ 11 %

+ 1166 Betriebe

Beschäftigung 2012–2018

+ 36 %

+ 31700 Beschäftigte

Umsatz 2012–2017

+ 38 %

+ 6,6 Mrd. Euro

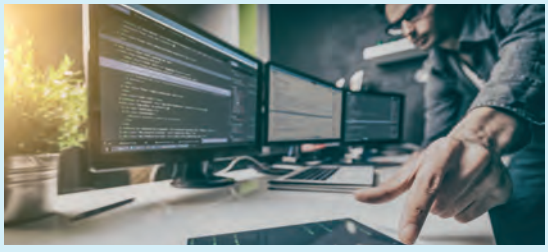
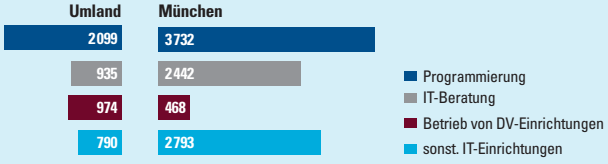


Foto: REDPIXEL_stock.adobe.com

Programmierung stärkster Umsatzbringer

Umsätze von IT-Dienstleistungen in München und im Umland (in Mio. Euro)



Quelle: IHK-Studie »Informations- und Kommunikationsstandort München 2019«

Durch die digitale Zusammenarbeit
mit meinem Steuerberater
habe ich volle Transparenz
bei den Geschäftszahlen.
Mit den digitalen DATEV-Lösungen haben Sie jederzeit den Überblick – über betriebswirtschaftliche Auswertungen oder aktuelle Geschäftszahlen. Und sind direkt mit Ihrem Steuerberater verbunden. So können Sie anstehende Projekte auf der Basis fundierter Daten sicher entscheiden. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.
Digital-schafft-Perspektive.de
DATEV
Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Starke Branche

Die IKT-Unternehmen in der Region München helfen ihren Kunden bei der Digitalisierung und machen sie fit für die Zukunft. Ein Blick auf etablierte Firmen und Start-ups der Branche.

JOSEF STELZER

Foto: gate –Garchinger Technologie- und Gründerzentrum GmbH

Sitz vieler IKT-Start-ups – das Garchinger Gründerzentrum gate

Für Stanislaw Panow, Geschäftsführer und Inhaber der Münchner netcos GmbH, ist die räumliche Nähe zu seinen Kunden praktisch unverzichtbar: »Das persönliche Gespräch ist ungemein wichtig, um ihre Strategien für den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) zu besprechen und dann die Umsetzung in die Wege zu leiten.«

Die überwiegende Mehrzahl der Firmenkunden des Softwareanbieters und IT-Beraters ist in der Landeshauptstadt oder in der Umgebung angesiedelt. Der 58-jährige Unternehmer, der rund 20 IT-Experten beschäftigt, betont: »Die kurzen Wege erweisen sich als Riesenvorteil, zumal wir häufig für mehrstündige Gesprächstermine bei unseren Kunden vor Ort sind, bei Neukunden oft mehrmals pro Monat.«

Enorme Wirtschaftsstärke

Für Panow und letztlich für die ganze IKT-Branche in der Region München ist dies freilich nicht der einzige gewichtige Standortvorteil. Hinzu kommen eine breite Kundenbasis mit einer Vielzahl finanzkräftiger, innovationsfreudiger Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen sowie die enorme Wirtschaftskraft. Laut Jahreswirtschaftsbericht 2019 der Landeshauptstadt München sind allein im Stadtgebiet rund 91 200 Unternehmen angesiedelt. In Stadt und Umland sind insgesamt sechs der acht bayerischen DAX-Unternehmen ansässig.

Von der wirtschaftlichen Stärke des Standorts profitieren auch Start-ups wie die contunity GmbH, Heldenstein im Landkreis Mühldorf. Das Anfang 2018 gegründete Unternehmen hat eine neu-

Foto: gate – Garchinger Technologie- und Gründerzentrum GmbH

Schätzt die Vorzüge der Region – continity-Geschäftsführer Tobias Pohl (4.v.l.) mit seinem Team

artige Software auf den Markt gebracht, mit der Firmenkunden ihre Kosten und Aufwände deutlich reduzieren können. Auf Knopfdruck erstellt die Software mittels komplexer Algorithmen und künstlicher Intelligenz ein fertiges Leiterplattendesign samt allen Schaltplänen mit der Auswahl der passenden Bauteile. Das Design dient als Grundlage für eine Serienproduktion. Geschäftsführer und Gründer Tobias Pohl (25) beschreibt den Nutzen des Verfahrens so: »Durch die Automatisierung der bisher manuell durchgeführten Schritte sinkt die Entwicklungszeit für bestückte Leiterplatten um bis zu 90 Prozent, die Fehlerrate bei der Entwicklung geht durch Vermeidung menschlicher Fehler erheblich zurück.« Zum Einsatz kommen solche Leiterplatten beispielsweise in Automobilen oder in elektronischen Geräten wie etwa Kaffeevollautomaten, die per Knopfdruck die gewünschte Kaffeespezialität aufbrühen.

Pohl unterstreicht die Vorzüge, die ihm der Großraum München bietet: »Unser Schwerpunkt liegt auf Kunden aus den Bereichen Automotive und Industrieautomatisierung, da sind wir in der Region

Darum geht's

- Die IKT-Unternehmen in und um München profitieren von der großen Wirtschaftskraft der Region.
- Viele potenzielle Kunden befinden sich in unmittelbarer Nähe.
- Start-ups finden ein breites Spektrum an Unterstützungsangeboten.

MARKTEINTRITT USA

Sinnvoll?

Lassen Sie sich in komprimierter Form informieren!

- RECHTSFORM
- VERTRIEBSAUFBAU
- FINANZIERUNG
- HAFTUNG
- VERSICHERUNGEN
- ZUSCHÜSSE
- VISA/ENTSENDUNG

RISK MANAGEMENT USA

Informiert?

Schützen Sie sich vor Haftungsrisiken.

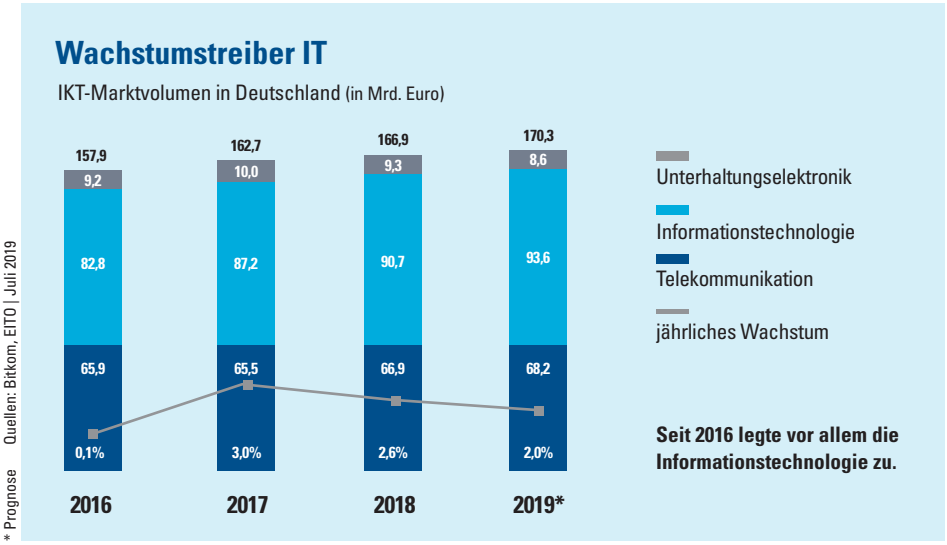
- DURCHGRIFFSHAFTUNG
- PRODUKTHAFTUNG
- KAUFPREISFORDERUNGEN
- CORPORATE GOVERNANCE
- REPS & WARRANTIES
- TRANSFER PRICING
- EMPLOYMENT

THE GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION – A NOT FOR PROFIT ORGANIZATION –

MÜNCHEN 5./6. NOVEMBER

NEW YORK 24. OKTOBER

INFOS & ANMELDUNG: WWW.AMERICAN-TRADE.ORG



München und Süddeutschland genau richtig.«

Der persönliche Kontakt und die kurzen Wege zu den Kunden erleichtern die Zusammenarbeit gravierend. »Hinfahren und miteinander reden funktioniert bei den hochkomplexen Produkten, die wir anbieten, einfach viel besser«, weiß der continuity-Geschäftsführer aus Erfahrung.

Der Unternehmer lobt auch die enge Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Fahrzeugtechnik an der Technischen Universität München (TUM) in Garching. »Zudem bahnen sich vielversprechende Entwicklungspartnerschaften mit mehreren Unternehmen und Universitäten an«, freut sich Pohl.

Sammelbecken für Start-ups

Garching hat sich dank der Technischen Universität und nicht zuletzt durch die gate Technologie- und Gründerzentrum Garching GmbH zu einem regelrechten Sammelbecken für IKT-Start-ups entwickelt. Im gate sind derzeit rund 50 junge Unternehmen vertreten. Die Gründer mieten dort Büroflächen, lassen sich bei Bedarf von einem Coach beraten und nutzen das Garchinger Netzwerk aus Jungunternehmern, TU-Forschern, Absolventen und Studenten zum Erfahrungsaustausch, für die Mitarbeitergewinnung oder bei der Suche nach Problemlösungen.

Die meisten gate-Mieter sind wie continuity im IKT-Sektor tätig. Die nextnano GmbH zum Beispiel entwickelt im Bereich Halbleiter-Nanotechnologie spezielle Software zur Simulation elektronischer und optoelektronischer Bauelemente. Die RTG Echtzeitgraphik GmbH konzentriert sich auf den Bereich Computergraphik und die PINTeam GmbH entwickelt Software für die Automobilindustrie. Die urban mobility innovations B2M Software GmbH wiederum arbeitet an Smart-City-Lösungen für den öffentlichen Personennahverkehr.

Schnelle Fortschritte

Mitunter geht es schnell voran. So brachte netcos mit der Software itpilot im Jahr 2017 eine Eigenentwicklung auf den Markt. Mit ihr sollen Unternehmen die betriebliche IT mit der kompletten Hardware samt allen implementierten Softwarelösungen und den beauftragten Clouddiensten stets im Blick behalten können. »Mit dem itpilot erkennen sie außerdem alle Kosten für ihre Informations- und Kommunikationstechnik samt den Personalressourcen einschließlich der externen Dienstleister«, verspricht netcos-Geschäftsführer Panow.

Mittlerweile kommt die Software bereits in rund 200 Unternehmen zum Einsatz. So nutzt etwa die Münchner Bayerische Immobilien Management GmbH das Programm für ihre Digitalisierungsstrategie. Damit erfolgt im laufenden Betrieb beispielsweise die Budgetierung der IT-Kosten einschließlich der Ressourcenplanung. Mit Hilfe der Software kann das Unternehmen nun erkennen, welche IT-Services überhaupt notwendig sind und welche Dienstleistungen am besten intern oder extern realisiert werden sollten. ■

Die IKT-Branche im Überblick

Zur Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) gehören:

- Großhandel mit Informations- und Kommunikationstechnik
- Dienstleistungen rund um Software, Telekommunikation, Programmierung, Betrieb von Datenverarbeitungseinrichtungen, Beratung u.a.
- Herstellung von elektronischen Bauelementen, Leiterplatten, Datenverarbeitungsgeräten, Telekommunikationstechnik, Datenträgern, Unterhaltungselektronik u.a.

IHK-Ansprechpartner zum IKT-Standort

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

Kreativquartier – Modellansicht des CoLab

Foto: UnternehmerTUM/CoLab

Zukunftsprojekt

Smart City

Die IHK für München und Oberbayern ist Projektpartner des Munich Urban CoLab. Das neue Innovationszentrum der Landeshauptstadt München und der UnternehmerTUM soll von 2020 an im Nordwesten von Münchens Innenstadt Unternehmen, Start-ups, Wissenschaft und Kreative zusammenbringen. Auf über 11 000 Quadratmetern sind Flächen für 250 Start-ups, eine Prototypen-Werkstatt, ein Café und ein Bereich für Veranstaltungen und Ausstellungen geplant. Ziel ist es, Technologien für die Stadt der Zukunft (Smart City) zu entwickeln. Die IHK will erreichen, dass kleine und mittlere Unternehmen einen Zugang zum CoLab bekommen, um im Verbund mit Wissenschaft und Start-ups an Lösungen arbeiten zu können.

Einen Überblick über technologische Ansätze und gelungene Beispiele aus aller Welt zur Stadt der Zukunft gibt der Smart City Expo World Congress (SCEWC) in Barcelona. Er findet vom 19. bis 21. November 2019 statt und will Städte und Entscheidungsträger motivieren, den nächsten Schritt in Richtung Smart City zu wagen. Auch Bayern ist mit einem Stand vertreten. Unternehmen können über Bayern International und die IHK an der Messe teilnehmen. Weitere Informationen unter: **www.bayern-international.de/veranstaltungen-messen/smart-city-expo-world-congress-3106**

IHK-Ansprechpartner
zu CoLab: David Stephenson
Tel. 089 5116-1162, david.stephenson@muenchen.ihk.de
zu Smart City Expo World Congress: Hannes Aurbach
Tel. 089 5116-2017, hannes.aurbach@muenchen.ihk.de

ANZEIGE

SOS-Kinderdorf gibt Ihrem Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, sich für die Schwächsten der Gesellschaft stark zu machen.

Wir helfen mit SOS-Kinderdorf

So können Sie helfen

Die sinnvolle Alternative zu materiellen Kunden- oder Mitarbeiterpräsenten:
Stellen Sie Ihr Budget für Weihnachtsgeschenke einem SOS-Projekt oder zweckungebunden zur Verfügung.

Ihre Vorteile

- **positiver Eindruck** bei Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern
- Förderung des **gesellschaftlichen Miteinanders**
- **weihnachtliches SOS-Kommunikationsmaterial** zu Ihrem Engagement

So einfach geht's: www.sos-kinderdorf.de/weihnachten
SOS-Kinderdorf e.V., Telefon: 089 12606-288, unternehmen-helfen@sos-kinderdorf.de
Konto: Donner & Reuschel, IBAN DE22 2003 0300 0122 5777 00, BIC: CHDBDEHHXXX, Verwendungszweck: KA 487519 + Weihnachtsspende

Überblick – wie hat sich der Markt für Gewerbeimmobilien entwickelt? (hier: der Karlsplatz in München)

Mehr Markttransparenz

Die IHK für München und Oberbayern hat mit der IHK Schwaben und der IHK Niederbayern erstmals einen Gewerbeimmobilienmarktbericht für ganz Südbayern erstellt, in Zusammenarbeit mit der renommierten empirica AG.

EVA MÜLLER-TAUBER

Foto: Aleksejs_stock.adobe.com

Eine Bruttowertschöpfung, die knapp zwei Dritteln der gesamten bayerischen Wertschöpfung entspricht, fast flächendeckend Vollbeschäftigung, ein Einkommen je Haushalt, das um rund 17 Prozent oberhalb des Bundesdurchschnitts liegt und eine überdurchschnittliche Kaufkraft: Der Wirtschaftsraum Südbayern wartet mit beeindruckenden Zahlen und Fakten auf. Knapp 60 Prozent aller Einwohner des Freistaats (7,7 Millionen Menschen) leben in dieser Region, die die IHK-Bezirke Oberbayern, Niederbayern (ohne den Landkreis Kelheim) und Schwaben umfasst. »Südbayern mit seinem ausgeprägten industriellen Sektor in Verbindung mit zahlreichen unternehmensnahen Dienstleistern gehört bundesweit zu den wirtschaftsstärksten Räumen und in Europa zu den Premiumstandorten«, bestätigt Ludger Baba (49), Vorstandsmitglied des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Forschungs- und Beratungsinstituts Empirica AG in Berlin. Doch die hohe Wirtschaftskraft und die positive Entwicklung der drei Teilräume Südbayerns, die interregional eng miteinander verbunden sind, bringt auch Herausforderungen mit sich. »Wenn die Verflechtungen der regionalen Unternehmen

RECIRQUEL
BY BENCE VÁGI
Deutschlandpremiere
Paris de Nuit
im Spiegelzelt

Tollwood
26.11. – 31.12.2019
Theresienwiese München
Wahlweise mit 4-Gänge-Menü in Bio-Qualität buchbar!
Tickets & Infos
0700 - 38 38 50 24
www.tollwood.de
A müpa Budapest PRODUCTION

zunehmend über die Bezirksgrenzen reichen, ist es Aufgabe der IHKs, nicht nur die Wirtschaft in ihrem jeweiligen Bezirk zu fördern, sondern mit den Nachbar-IHKs optimale Standortbedingungen in einem erweiterten Wirtschaftsraum zu schaffen«, betont Susanne Kneißl-Heinevetter, Immobilienexpertin bei der IHK für München und Oberbayern.

Deswegen haben sich die IHKs Oberbayern, Niederbayern und Schwaben IHKs Schwaben entschlossen, einen gemeinsamen Gewerbeimmobilienmarktbericht zu erstellen. Beauftragt wurde das renommierte Institut empirica AG, das über die größte Datenbank für Preisdaten zu Gewerbeimmobilien verfügt.

»Berichte für die größeren südbayerischen Städte liegen teilweise vor. Unser Bericht soll für mehr Markttransparenz in den Städten, insbesondere aber auch in den Landkreisen sorgen«, sagt Kneißl-Heinevetter. Ziel sei es, Unternehmen, Sachverständigen, Institutionen, Vermietern, Mietern und Projektentwicklern einen Orientierungsrahmen für den südbayerischen Gewerbeimmobilienmarkt zur Bewertung von Büro-, Einzelhandels-, Produktions-, Lager- und Logistikobjekten zur Verfügung zu stellen.

Anna Maria Tuscher-Sauer (64), Vizepräsidentin im LVS Bayern (Landesverband der öffentlich bestellten und vereidigten sowie qualifizierten Sachverständigen) und selbst selbstständige, öffentlich bestellte Sachverständige, greift für ihre Gewerbegutachten gerne auf Daten der IHKs zurück: »Die Berichte zeichnen sich durch hohe Qualität aus, sie sind gründlich recherchiert und bieten Marktransparenz.« Dass sich für diesen Gewerbeimmobilienmarktbericht gleich drei IHKs zusammengeschlossen haben, befürwortet sie. »So erhält man wirkliche Vergleichswerte für einen ganzen zusammenhängenden Wirtschaftsraum.«

Ein zentrales Ergebnis des IHK-Gewerbeimmobilienmarktberichts Südbayern: Der grundsätzliche Mangel an geeigneten Flächen zur Expansion und Ansiedlung von Unternehmen stellt in den meisten südbayerischen Landkreisen ein großes Hindernis dar, das sich auch auf die Preissituation auswirkt.

Darum geht's

- Südbayern ist einer der stärksten Wirtschaftsräume in Deutschland.
- Der Bedarf an Büroflächen in dieser Region steigt deutlich.
- Produktions-, Lager- und Logistikimmobilien werden besonders nachgefragt.

Situation bei Büroimmobilien

Durch die positiven gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat sich der Markt seit rund 15 Jahren äußerst dynamisch entwickelt. 2018 waren im Wirtschaftsraum Südbayern rund 260 000 mehr Menschen im Bürosektor tätig (1,7 Millionen) als noch zehn Jahre zuvor. Entsprechend zum kräftig gewachsenen Büroflächenbedarf wurden im letzten Jahrzehnt 3,36 Millionen Quadratmeter Fläche in neuen Büro- und Verwaltungsgebäuden in Südbayern fertiggestellt.

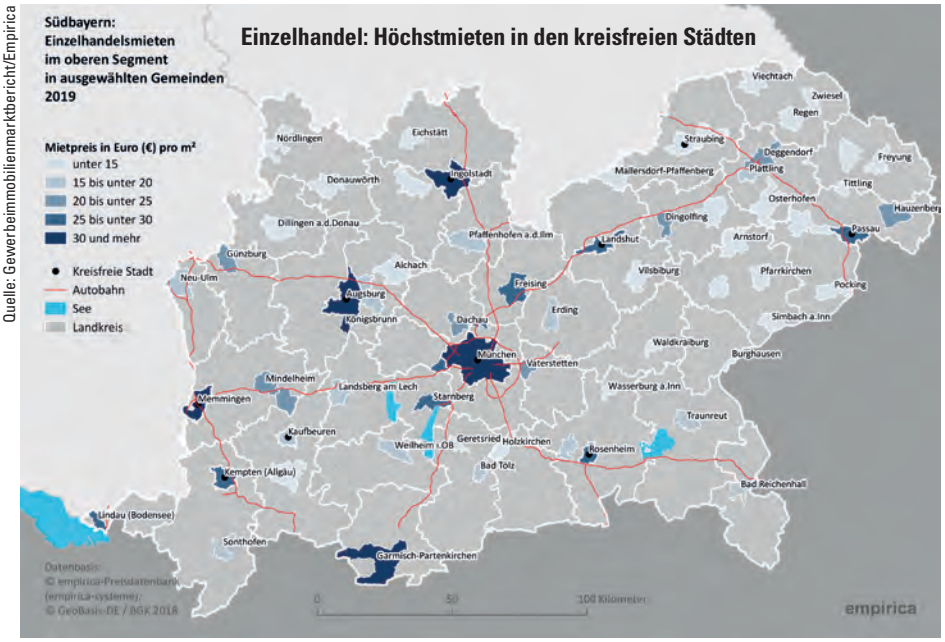
Die Zahl der Bürobeschäftigten wuchs in diesem Zeitraum deutlich stärker als die Zahl der Beschäftigten insgesamt. Bemerkenswert: Trotz der starken Industrie in Niederbayern und in Schwaben arbeiten im südbayerischen Raum mehr Menschen im Bürosektor als im bundesdeutschen Durchschnitt.

Die erhöhte Nachfrage nach Büroimmobilien führt zu sinkenden Leerstandsquoten. So ist diese etwa in den Städten München und Augsburg seit 2014 von 5,4

Spitzenmieten für Büros in kreisfreien Städten

	Euro pro Quadratmeter
München	38,00
Ingolstadt	26,30
Augsburg	18,50
Rosenheim	17,60
Landshut	17,50
Passau	15,40
Straubing	15,00
Kempten (Allgäu)	14,50
Kaufbeuren	12,70
Memmingen	12,20

Quelle: Gewerbeimmobilienmarktbericht/empirica



Quelle: Gewerbeimmobilienmarktbericht/Empirica

auf 1,7 Prozent sowie von 7,1 auf 5,6 Prozent gesunken. Andererseits sind dadurch sowohl die Spitzen- als auch die Medianmieten in Südbayern gestiegen. Neben München finden sich die höchsten Mieten in Ingolstadt. »Interessant ist, dass der Büroflächenbedarf in den Umlandkreisen der Landeshauptstadt zwar ebenfalls kräftig gewachsen ist, die Mieten sich aber dort im Vergleich zu anderen Räumen und zum Anstieg des Bedarfs eher moderat entwickelt haben«, stellt empirica-Experte Ludger Baba fest.

Neue Arbeitsformen werden den Büroimmobilienmarkt weiter verändern. Schließlich hat das Büro der Zukunft nur noch wenig mit dem klassischen Arbeitsplatz zu tun – nicht zuletzt wegen der Digitalisierung, die zeitlich und örtlich unabhängiges Arbeiten ermöglicht. »Moderne Büroflächen müssen flexibel und konfigurierbar sein«, so Kneißl-Heinevetter. »Desksharing sowie Homeoffice erfordern neue Bürokonzepte.«

Lage im Einzelhandel

So differenziert die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Rahmendaten in Südbayern ist, so differenziert ist auch die Entwicklung innerhalb der Vermietungsmärkte im Einzelhandel. Ein Beispiel: An den Top-Standorten stiegen 2018 in innerstädtischen A-Lagen wie in München die Flächenumsätze. Dagegen wurden in kleineren Städten ebenfalls in den A-Lagen weniger Handelsflächen nachgefragt. Dabei führt die hohe Mietbelastung in Relation zum erzielbaren stationären Handelsumsatz in vielen Städten zu einer sinkenden Flächennachfrage in den traditionellen Konsumlagen.

Vor allem der Onlineboom geht zulasten der Umsätze der stationären Händler. Etwas besser sieht die Situation bei der Nahversorgung in den wohnortnahen Nahversorgungszentren oder in Fachmärkten aus. Das gilt allerdings nur in Verbindung mit einem attraktiven Lebensmittelhändler. Zugleich nimmt die Zahl der Nahversorgungsstandorte ab.

Seit dem Jahr 2014 sind die Durchschnittsmieten für Handelsflächen generell gestiegen. Der Anstieg ist dabei meist abhängig von der Größe der Stadt. So legten die Medianmieten in den Großstädten etwa um 30 Prozent zu, in kleineren Mittelstädten jedoch nur um 20 Prozent. Im oberen Segment sind die Unterschiede vor allem bei den größeren Städten beachtlich (München bis zu 360 Euro pro Quadratmeter, Augsburg 110 Euro pro Quadratmeter, Passau 76 Euro pro Quadratmeter).

Die Kaufpreise für Einzelhandelsobjekte haben sich sehr unterschiedlich entwickelt. In den Großstädten stiegen die Angebotspreise zuletzt noch einmal, während sie in den Landgemeinden stagnierten.

Produktion/Lager/Logistik

Die beiden Hauptnachfragegruppen für Produktions- sowie Lager- und Logistikimmobilien – das verarbeitende Gewerbe wie etwa die Automobilbranche sowie die Logistikwirtschaft – blicken in Südbayern auf zehn Jahre fast kontinuierliches Wachstum zurück. Bei den meisten Unternehmen erhöhten sich die Umsätze und die Zahl der Mitarbeiter stetig, aber auch der Flächenbedarf. Die Folge sind auf Dauer Flächen- und Fachkräftemangel.

Neben den Gewerbegebieten im Umland der Großstädte sind viele Lager- und Logistikflächen insbesondere entlang der Autobahnen nördlich und westlich von München zu finden. Diese Lagen bieten eine gute Erreichbarkeit der umliegenden Ballungsräume und zusätzlich relativ kurze Wege zu anderen Wirtschaftsräumen im Bundesgebiet. Die Mieten sind recht stabil, deutliche Aufschläge müssen bei kleinen Flächen gezahlt werden. Das konstant niedrige Zinsniveau der letzten Jahre führte auf dem Investmentmarkt für Produktions-, Lager- und Logistikimmobilien zu einer sehr hohen Nachfrage. Sie stehen bei den Renditeerwartungen nach wie vor am oberen Ende des gewerblichen Immobiliensektors. Im Jahr 2018 wurden in Deutschland dort rund 7,5 Milliarden Euro investiert. ■

IHK-Ansprechpartnerin zu Gewerbeimmobilien
Susanne Kneißl-Heinevetter
Tel. 089 5116-1354, susanne.kneissl-heinevetter@muenchen.ihk.de

Zahlen, Daten, Fakten – der neue Marktbericht

Der Gewerbeimmobilienmarktbericht bietet im ersten Teil eine allgemeine Standortanalyse. Der zweite Teil enthält Standortprofile für alle südbayerischen kreisfreien Städte und Landkreise.

Der Bericht ist ab Mitte Oktober 2019 ab 65 Euro bei der IHK erhältlich.

IHK-Ansprechpartnerin
Susanne Kneißl-Heinevetter
Tel. 089 5116-1354, susanne.kneissl-heinevetter@muenchen.ihk.de

GANZheitliche Lösungen

Die Vereinten Nationen haben 17 Sustainable Development Goals (SDGs) verabschiedet, zu deren Erreichung Unternehmen beitragen können. Das neunte Nachhaltigkeitsziel stellt Innovationen in den Mittelpunkt.

GABRIELE LÜKE

Mit Innovationen sichern Unternehmen und ganze Wirtschaftsräume ihre Zukunftsfähigkeit«, macht Alexandros Papaderos (50), stellvertretender Leiter Forschungsförderung & Technologietransfer der Technischen Universität München, eine klare Ansage. Wer nicht innovativ sei, falle zurück. »Dabei geht es angesichts der Herausforderungen durch Klimawandel und Globalisierung stets auch um Innovationen für mehr Nachhaltigkeit«, ergänzt Gerti Oswald, CSR-Verantwortliche der IHK für München und Oberbayern. Zugleich ist die Nachhaltigkeit selbst ein wichtiger Innovationsmotor. Bereits 2016 belegte das Forsa-Institut, dass Unternehmen, die sich ökonomisch, ökologisch und sozial nachhaltig verhalten, eine überdurchschnittlich hohe Innovationskraft aufweisen.

Auch das neunte Nachhaltigkeitsziel der Vereinten Nationen bringt Innovationen und Nachhaltigkeit zusammen. Es fordert eine widerstandsfähige Infrastruktur, eine breitenwirksame, nachhaltige Industrialisierung und eben Innovationen. Für Deutschland übersetzt die Bundesregierung dies in der Deutschen Nachhaltigkeitsstrategie als »neue Lösungen für die Zukunft«. Dafür sollen die privaten und öffentlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) bis 2030 jährlich mindestens drei Prozent des Bruttoinlandsprodukts betragen. Derzeit übertrifft sowohl Deutschland insgesamt als auch Bayern diese Marke. Dabei betreiben in Bayern vor allem größere Unternehmen F&E. Laut dem Patentreport des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK) liegt Deutschland bei Patentanmeldungen weltweit auf Platz zwei, 29 Prozent aller in Deutschland angemeldeten Patente kommen aus dem Freistaat.

Aber wie sieht es speziell bei Innovationen für mehr Nachhaltigkeit aus? Und wie lassen sich diese forcieren? »Nachhaltigkeit berührt als Querschnittsthema viele Bereiche. Nachhaltigkeitsinnovatoren denken interdisziplinär, ganzheitlich, quer, international, sie vernetzen sich, sie sehen nicht nur technische, sondern auch organisatorische oder soziale Zusammenhänge, verstehen Technologien wie die digitalen mehr als Mittel denn als Selbstzweck«, nennt Papaderos Voraussetzungen für mehr Nachhaltigkeitsdynamik. »Unternehmen kennen solche Ansätze etwa aus Entwicklungskooperationen mit Universitäten oder der Clusterarbeit. Es gilt aber, sie zu vertiefen, neue Akteure hinzuzunehmen.«

Die IHK-Innovationsspezialistin Ute Berger verweist dabei auf die neue Agentur für Sprunginnovationen als möglichen Nachhaltigkeitstreiber: »Beim ersten Förderwettbewerb ging es etwa um energieeffiziente KI-Systeme.« Das neue Denken, der Aufbruch zu mehr Nachhaltigkeit habe auf jeden Fall bereits begonnen, beobachtet Papaderos: »Insbesondere bei den Start-ups, die sich aus der TUM ausgründen, geht der Trend klar in Richtung Nachhaltigkeitsinnovationen.«

Die folgenden Beispiele belegen diese Tendenz:

Digitale Trackingverfahren: Mit der Digitalisierung die Kreislaufwirtschaft voranzutreiben – das ist die Idee der Circular Economy Initiative Deutschland, die Bund, Wirtschaft und Wissenschaft gemeinsam realisieren. »Um Rohstoffe in den Wertstoffkreislauf zurückzuführen, müssen wir ihren Verbleib nachverfolgen können«,

Darum geht's

- Nachhaltigkeit braucht Innovationen, treibt aber auch neue Entwicklungen.
- Technische Neuerungen allein reichen für mehr Nachhaltigkeit nicht aus.
- Unternehmen arbeiten bereits engagiert an Nachhaltigkeitsinnovationen.

erläutert Susanne Kadner. Sie leitet die Geschäftsstelle der Initiative bei der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften (acatech) in München. »Dies wollen wir über neue digitale Trackingverfahren erreichen.« Doch das sei nur ein Schritt. Für eine umfassende Kreislaufwirtschaft brauche es weitere Innovationen etwa auf der Material- und Werkstoffebene. Zugleich müssen Hersteller, Händler, Recycler und Dienstleister über neue Nutzungsmodelle nachdenken und ihre Prozesse viel stärker vernetzen. Kadner betont: »Diese branchenübergreifende, interdisziplinäre Herangehensweise kann für eine ungeheure Innovationsdynamik, für neue Geschäftsmodelle oder Berufsbilder sorgen.«

Gelungener Transfer: Eigentlich ist die Rudolf GmbH in Geretsried auf Egalisier-, Dispergier- und Waschmittel für die Textilindustrie spezialisiert. Nun steigert sie mit ihrer Kernkompetenz die Nachhaltigkeit der Recyclingindustrie. Als das Unternehmen erkannte, dass sich eines seiner Waschmittel auch bestens zur Reinigung von geschredderten PET-Flaschen eignet, bot es das Mittel der Recylingbranche an. Das Feedback war positiv. So ermutigt, entwickelte Rudolf ein Flotationshilfsmittel, mit dem sich die unterschiedlichen Kunststoffarten, die im Schreddergut vermischt sind, besser trennen lassen. »Damit optimieren wir die Sauberkeit und Sortenreinheit des Schredderguts. Beides sind wichtige Bedingungen für ein hochwertiges Recycling«, freut sich Textilingenieurin Andrea Plendl über den gelungenen Innovationstransfer.

Trennen von Verbundstoffen: Bislang landen viele Papierverbundstoffe in der Müllverbrennung – eine echte Ressourcenverschwendung, findet Ulrich Neumüller. Das von ihm in Schiltberg mitgegründete Start-up Repulping Technology GmbH & Co. KG schafft nun Abhilfe. Das Unternehmen erwartet das Patent für ein innovatives Unterdruckverfahren, mit dem sich Kunststoffe oder Aluminiumfolien gut aus Papierverbundstoffen herauslösen lassen. »So kann die stoffliche Verwertung viel besser vollzogen werden und die einzelnen Materialien können in den Recyclingkreislauf zurückgeführt werden«, sagt Neumüller. »Verbundverpackungen eignen sich für noch viel mehr Einsatzfelder als bisher bekannt und könnten Plastikverpackungen deutlich reduzieren, vor allem im Lebensmittelbereich. Unsere Lösung soll dies forcieren.«

Foto: Bean United

Mit jedem verkauften Kilogramm Kaffee finanziert Bean-United-Gründer Thomas Greulich Schulmahlzeiten in Burundi

Sozialer Antrieb: Den Hunger in der Welt zu lindern und Bildung zu fördern ist für die Oberhachinger Zwillingsbrüder Philipp und Thomas Greulich ein wichtiges Anliegen. »Wir wollten aber eine unternehmerische Lösung, bei der wir nicht auf Zuschüsse oder Spenden angewiesen sind«, betont Philipp Greulich. Die Brüder entwickelten ein Shareconomy-Geschäftsmodell, bei dem jedes verkaufte Produkt einen direkten sozialen Mehrwert enthält. »Dies ermöglicht uns, die unternehmerischen Kosten zu decken, aber auch zu teilen und zu fördern.« Mit ihrer Bean United GmbH vertreiben sie fair produzierten Kaffee und finanzieren mit jedem verkauften Kilogramm zehn Schulmahlzeiten in Burundi. Jetzt gehen dort mehr Kinder zur Schule, die örtlichen Bauern haben durch die Mahlzeiten garantierte Abnehmer und die soziale Sicherheit wächst. ■

IHK-Ansprechpartnerinnen zu UN-Nachhaltigkeitszielen
Verena Jörg, Tel. 089 5116-1502
verena.joerg@muenchen.ihk.de

zu Industrie/Innovationen
Dr. Ute Berger, Tel. 089 5116-1341
ute.berger@muenchen.ihk.de

Foto: TX Logistik AG

Innovativ – das System Nikrasa erleichtert das Umladen auf die Schiene

Arbeiten am Durchbruch

An Lösungen für einen modernen Schienengüterverkehr herrscht kein Mangel. Wie kann das Potenzial für Verkehrsverlagerungen von der Straße weg auf die Schiene am schnellsten genutzt werden?

STEFAN BOTTLER

Bei Forschung und Entwicklung ist Knorr-Bremse großzügig. Mehr als fünf Prozent des Umsatzes (2018 waren das 6,6 Milliarden Euro) investiert der Konzern in Arbeiten für neue Produkte und Dienstleistungen. »Wir wollen mit diesen Geldern auch die Effizienz und Akzeptanz des Schienengüterverkehrs erhöhen«, sagt Jürgen Wilder (49), Vorstand für Schienenfahrzeuge des Münchner Unternehmens.

Der Konzern und andere Unternehmen beschäftigen sich intensiv mit der Frage, wie das Potenzial der Schiene für den Gütertransport noch besser genutzt werden kann. Dann könnte auch mehr Verkehr von der Straße auf die Schiene verlagert werden.

Knorr-Bremse verfolgt zahlreiche Ansätze: Während der vergangenen Jahre konzentrierte sich das Unternehmen auf bessere Flüsterbremsen. Mit den sogenannten LL-Sohlen gelang dem Konzern eine Lösung, die Güterzüge nicht nur 50

Prozent leiser macht, sondern die auch leicht gewartet werden kann und geringe Umrüstkosten verursacht. Jetzt forscht der Bremstechnologie-Hersteller an einem Brakedistance Management, das die Taktung von Zügen erhöhen kann. Mit solchen Assistenzsystemen können Lokführer auch bei Schnee, Eis und generell ungünstigem Wetter punktgenau bremsen. Außerdem investiert der Konzern in Lösungen, mit denen bis zu zwei Kilometer entfernte Hindernisse erkannt werden können.

Im Frühjahr 2019 übernahm Knorr-Bremse Anteile am israelischen Start-up Railvision. Es entwickelt auf Video- und Infrarottechnik basierende Systeme zur Hinderniserkennung für Schienenfahrzeuge, die eine bedeutende Technologie zur Realisierung von automatisierten Fahrfunktionen darstellen.

Solche Technologien sind wichtig für das autonome Fahren, das auch im Schienengüterverkehr ein Thema ist. Grundlagen kann das Fahrerassistenzsystem »Icom Assist« bieten, das Lokführern auf Basis von Strecken- und Fahrzeugdaten konkrete Fahrempfehlungen gibt. »In Australien sind Züge des Bergbaukonzerns Rio Tinto mit unserer Technologie schon fahrerlos unterwegs«, erzählt Wilder stolz.

Alle Kapazitäten nutzen

Solche Szenarien sind auf dem engmaschigen Schienennetz in Deutschland mit seinen dichten Zugfrequenzen noch Zukunftsvision. Sie können jedoch am Ende einer Entwicklung stehen, die alle Möglichkeiten für Verkehrsverlagerungen nutzt und vorhandene Fahrzeug- und Infrastrukturkapazitäten konsequent ausschöpft. Mit ihren Innovationen haben Knorr-Bremse und andere Unternehmen die Weichen hierfür gestellt. Jetzt sehen viele Unternehmen Politik und Verwaltung am Zug. »Beide Seiten müssen die Bevölkerung für den Ausbau der Infrastruktur gewinnen und Genehmigungsverfahren zügiger abwickeln«, betont Gerhard Wieland, Referent für den Schienenverkehr bei der IHK für München und Oberbayern.

An Herausforderungen herrscht gerade in Südbayern kein Mangel: So kann der Nordzulauf für den Brenner Basistunnel (BBT) durchs Inntal erst lange nach dessen Fertigstellung modernisiert und ausgebaut werden. Und das neue Kombiterminal im Güterverkehrszentrum (GVZ) Augsburg, das den völlig überlasteten Containerbahnhof in der Innenstadt ablösen soll, wird wegen der späten Genehmigung durch das Regierungspräsidium 2017 deutlich später als geplant gebaut.

IHK-Experte Wieland fordert mehr Aktivitäten in puncto Terminalfindung für weitere Umschlagsanlagen in Bayern ein, um der

Darum geht's

- Unternehmen entwickeln zahlreiche Lösungen, um die Schiene für den Güterverkehr attraktiver zu machen.
- Vor allem im Kombinierten Verkehr (KV) gibt es noch viel ungenutztes Potenzial.
- Die öffentliche Hand muss Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen.

[1/2 m breiter]
Mobile Räume mieten.
www.container.de/ihk
ela[container]

[Full Service – von der Planung bis zur Montage vor Ort]
Mobile Räume mieten.
www.container.de/ihk
ela[container]

»In Australien sind Züge mit unserer Technologie schon fahrerlos unterwegs.«

Jürgen Wilder, Vorstand für Schienenfahrzeuge bei Knorr-Bremse

Foto: Knorr-Bremse/Werner Gabriel

politisch gewünschten Verlagerung auf die Schiene gerecht zu werden. Vor allem aber müssen Politik und Verwaltung europäischen Standards den Weg ebnen. Hier sind auch Netzwerkbetreiber gefordert.

»Das European Train Control System (ETCS), das zukünftige einheitliche europäische Eisenbahnverkehrsleitsystem, wartet weiterhin auf seinen Durchbruch«, führt Karl Fischer, Geschäftsführer des Logistik-KompetenzZentrums (LKZ) Prien GmbH, als Beispiel an. Kleinere Länder wie Belgien, Luxemburg oder die Schweiz haben dieses Zugkontrollsystem, das über 20 nationale Lösungen ablösen soll und eine Standardisierung der Signaltechnik möglich macht, bereits flächendeckend eingeführt.

In Deutschland sind erst einzelne Strecken mit ETCS ausgerüstet. »Als Konsequenz können Bahnbetreiber auf internationalen Trassen nur abschnittsweise den Standard nutzen«, kritisiert Fischer. Beispielsweise verfügen im österreichischen Unterinntal die Schienentrassen bereits über ETCS. Im deutschen Teil wird dieses System wahrscheinlich erst mit dem neuen Brenner-Nordzulauf installiert – also weit nach 2030.

Im Modal Split der Güterverkehre in Deutschland, also bei der Verteilung des Transportaufkommens auf verschiedene Verkehrsmittel, stagniert die Transportleistung der Schiene in Deutschland seit Jahren bei knapp unter 20 Prozent. An Strategien, diesen Anteil zu erhöhen, wird seit Jahren gefeilt.

»Die Bahn wäre die optimale Güterverkehrsalternative für E-Mobility«, macht Bernd H. Kortschak (63), Professor für Allgemeine Betriebswirtschaft und Logistik an der Hochschule Erfurt, Mut für zügige Modernisierungen der Infrastruktur. Ohne solche Maßnahmen können Schienengüterverkehre kaum weiter verdichtet werden. Im Fokus steht das Projekt »Digitale Schiene Deutschland« (DSD) der Deutschen Bahn, das die Aufrüstung des Netzes mit ETCS und digitalen Stellwerken vorsieht. Jährlich bis zu 1,5 Milliarden Euro kostet laut Kortschak die bundesweite Komplettumrüstung. Bis zu 250 Millionen Euro im Jahr kommen für neues Fahrzeugequipment hinzu. Hier haben die großen Eisenbahnverkehrsunternehmen mit ihren Investitionen bereits begonnen.

So setzt die DB Cargo AG 300 »Innovative Güterwagen« ein. Sie entsprechen hinsichtlich Lärmschutz, Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit den Standards, die das gleichnamige Forschungsprojekt des Bundesverkehrsministeriums für neue Schienenfahrzeuge ausgearbeitet hat. Insgesamt ist das jedoch nur ein Tropfen auf den heißen Stein: DB Cargo hat derzeit 60000 Waggons im Bestand. Auch für Container-Tragwagen hat das Forschungsprojekt Standards formuliert. Sie sollen unter anderem die »größtmögliche Vielfalt an Containern« aufnehmen.

Solche Spielräume sind für weiteres Wachstum im Kombinierten Verkehr (KV) genauso wichtig wie Verladesysteme, die Sattelauflieger, die nicht mit dem Kran verladen werden können, auf die Schiene heben. Entsprechende Lösungen dazu gibt es bereits: Außer dem von LKZ Prien mit der Bayernhafen-Gruppe und dem Transportunternehmen TX Logistik entwickelten Nikrasa-System ist vor allem der vom gleichnamigen Frankfurter Unternehmen entwickelte Cargobeamer zu nennen.

Beide Systeme arbeiten mit Plattformen, die von Terminalfahrzeugen mit Sattelaufliegern beladen und anschließend auf das Schienenfahrzeug umgeschlagen werden. Für den Cargobeamer wurde zusätzlich eine automatisierte Variante entwickelt. Auf speziell ausgerüsteten Gates be- und entladen mobile Module die Schienenfahrzeuge.

Für beide Systeme steht der große Durchbruch auf dem Markt noch aus. Das Potenzial aber ist da. »Viele KV-Züge sind erst zu 80 Prozent ausgelastet«, sagt Fischer. »Und auf etlichen Strecken können bis zu 740 Meter lange Züge fahren.« Bislang enden die meisten Züge aber bei rund 500 Metern. IHK-Experte Wieland betont, dass viel mehr Investitionen in die Schiene – in die Infrastruktur und in den Betrieb – erfolgen müssen, um die Bahn für die verladende Wirtschaft leistungsfähiger und damit attraktiver zu machen. ■

Informationen zur Gleisanschlussförderung unter: **www.ihk-muenchen.de/de/Service/Verkehr/Güterverkehr**

IHK-Ansprechpartner zum Schienenverkehr
Gerhard Wieland, Tel. 089 5116-1238
gerhard.wieland@muenchen.ihk.de

Gemeinsamer Besuch im Milchwerk Jäger – IHK-Regionalausschuss Altötting – Mühldorf

Foto: IHK

A94

Zäsur für die Region

Im Herbst wird mit der A94 die durchgängige Autobahnverbindung zwischen München, Mühldorf und Altötting fertig. In seiner jüngsten Sitzung im Milchwerk Jäger in Haag hat sich der **IHK-Regionalausschuss Altötting – Mühldorf** daher für die Ausarbeitung einer Strategie für die Standortentwicklung der Region ausgesprochen.

Neben der IHK für München und Oberbayern sollten sich daran die Handwerkskammer für München und Oberbayern, die Kreishandwerkerschaft Altötting-Mühldorf sowie die beiden Landkreise beteiligen. Der Lückenschluss an der A94 zwischen Pastetten und Heldenstein bedeute eine Zäsur für die gesamte Region, sagte Ingrid Obermeier-Osl, IHK-Vizepräsidentin und Vorsitzende des Regionalausschusses: »Als Unternehmen sehen wir natürlich die großen Chancen, die eine durchgängige Anbindung an das Fernstraßennetz bietet. Wir sehen aber gleichzeitig das Risiko, dass eine nicht abgestimmte Entwicklung den Dreiklang zwischen Wohnen, Leben und Arbeiten in den Kommunen der beiden Landkreise aus dem Gleichgewicht bringt.« **www.ihk-muenchen.de/muehldorf**

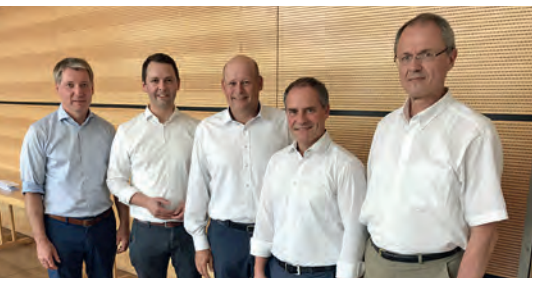


Foto: IHK

Diskussion über den Strom von morgen – Andreas Scharf, stellvertretender Ausschussvorsitzender, Bundestagsabgeordneter Andreas Lenz, Otto Heinz, Ausschussvorsitzender, Christian Sperrer, stellvertretender Ausschussvorsitzender, und E-Werk-Betreiber Franz Schweiger (v.l.)

Energie

Regelungen vereinfachen

Über die Energieversorgung der Zukunft debattierte der **IHK-Regionalausschuss Erding – Freising** mit dem Bundestagsabgeordneten Andreas Lenz (CSU). Er besichtigte zudem das E-Werk Schweiger in Oberding. Otto Heinz, IHK-Vizepräsident und Vorsitzender des Ausschusses, betonte die Notwendigkeit der zukünftigen Stromtrassen. Diese Meinung teilt Lenz. »Der Strom muss zu den Verbrauchern und großen Abnehmern kommen«, betonte der Abgeordnete. »Gleichzeitig müssen wir dafür sorgen, dass Bayern Stromproduktionsland bleibt.« Mit Blick auf die Wirtschaft sieht er Reformbedarf beim Erneuerbare-Energien-Gesetz. »Wir müssen die Komplexität reduzieren und die Regelungen so einfach wie möglich machen«, so Lenz.
www.ihk-muenchen.de/region-muenchen

PRO & CONTRA

Messebesuch

Neues aus der Branche erfahren, das eigene Unternehmen präsentieren oder andere Firmen kennenlernen. All dies lässt sich auf einer Messe erledigen – oder im Internet. Lohnen sich Messebesuche im Onlinezeitalter noch? Zwei Meinungen.

Ein Messebesuch ist für mich ein weiterhin unverzichtbarer Bestandteil im Kommunikationsmix meines Unternehmens. Gerade in der Immobilienbranche ist die Begegnung mit Menschen das Salz in der Suppe der Information. Was man im persönlichen Gespräch erfahren und klären kann, verfügt über eine ganz andere Wertigkeit als ein Exposé oder ein nüchterner Report. Allerdings braucht es seitens der jeweiligen Messe auch einen entsprechenden Dienst am Kunden.

Nur Hallen und Licht bereitzustellen, das genügt nicht. Die EXPO REAL ist aus meiner Sicht ein Musterbeispiel dafür, wie eine kunden- und menschenorientierte Messe ablaufen soll. Mich beeindruckt dabei vor allem, wie die Veranstalter am Puls der Zeit bleiben und sich mit dem Markt weiterentwickeln.

Im Lauf vieler Jahre, in der ich die Messe zuerst als Kunde besucht habe und heute als Aussteller nutze, habe ich vor allem die Qualität des Netzwerkens zu schätzen gelernt, die mir hier geboten wird. Aus meiner Sicht ist dieser Faktor inzwischen das K.O.-Kriterium für einen Messebesuch schlechthin. Auf beiden Seiten, Besucher wie Aussteller, ergibt sich daraus die Werthaltigkeit der investierten Zeit – in der Regel weit über den Messetermin hinaus.

Es liegt aber auch an uns selbst, was wir aus dem Messebesuch machen. Neugierig übers Gelände streifen und auf Zufallstreffer hoffen einerseits oder andererseits mit einem peppigen Stand auf neugierige »Sehleute« zu hoffen, führt zu nichts.

Gerade die Rolle im Kommunikationsmix erfordert eine langfristige und sorgfältig strukturierte Vor- und Nachbereitung. Zum einen ergibt sich daraus ein präziser Plan für Termine, Gespräche und Teilnahmen an Veranstaltungen auf der Messe. Zum anderen ist damit die Mitnahme von Wissen, Erfahrungen und neuen Kontakten so gesichert, dass sie direkt in den operativen Betrieb einfließen kann.

Wer das Thema Messe so angeht und die Veranstalter prüft und fordert, wird immer wieder feststellen, dass es im Verhältnis von Aufwand zu Ertrag einen sehr wertvollen Beitrag liefert.

Foto: Logivest

Kuno Neumeier, geschäftsführender Gesellschafter Logivest GmbH

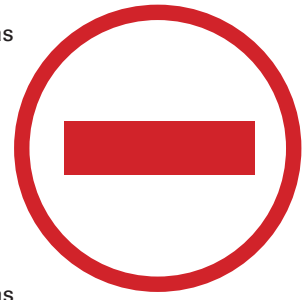
Das Münchner Unternehmen ist spezialisiert auf die Bestands-, Neubau- und Transaktionsberatung für Logistikimmobilien. In dieser Eigenschaft verstehen sich Neumeier und sein Team als »Schnittstelle für alle Akteure auf dem Logistikimmobilienmarkt«.

Foto: thatpichai_stock.adobe.com

Messen waren bei uns in der Baubranche einmal das A und O für Verkauf, Informationsaustausch und das Erkunden von Branchentrends. Diese Rolle haben sie weitgehend eingebüßt. Alles, was wir wissen müssen, erfahren wir heute über digitale Informationskanäle, insbesondere das Internet. Viele kleine Messen, die hier in der Vergangenheit versucht haben, auch ein Stück vom Kuchen zu ergattern, haben heute schon keine Relevanz mehr. Auch für den Einkauf sind Messen bei uns weniger von Bedeutung, der nutzt andere Kanäle.

Was das Zusatzgeschäft angeht, sind Messen nicht mehr wirklich attraktiv. Sie leisten nur noch eine »Schubhilfe« um die zehn Prozent. Das heißt, dass wir 90 Prozent des Umsatzes auch ohne Messe geholt hätten. Gleichzeitig müssen wir uns aber dort noch immer mit der beliebten Forderung nach einem Messerabatt auseinandersetzen. In einer reinen Zahlenbilanz sind Messeauftritte daher – nicht zuletzt wegen der hohen Kosten für Stand und Reise – kaum mehr wirtschaftlich.

Was sich für uns als Aussteller verändert hat: Früher haben sich Kunden Maschinen und Technologie auf der Messe vorführen lassen. Heute werden wir zu einer Präsentation auf die Baustelle des Kunden eingeladen, damit der sich konkret ein Bild machen kann. Das geht nicht bei jeder Maschinengröße und für jedes Umfeld – bei Robotik für die Produktion 4.0 etwa wäre das viel zu aufwendig – aber generell nimmt das zu.



Natürlich gibt es weiterhin einige Leitmessen, auf denen wir präsent sind, zum Beispiel die BAUMA in München. Da spielen aber eher Faktoren eine Rolle, die sich nicht in Euro und Cent umrechnen lassen, wie das Netzwerken oder das Flagge zeigen. Da ist auch für die Kunden der Erlebnischarakter der Messe so wertvoll, dass die Begegnung dort positiv auf uns abfärbt. Ein weiterer Vorteil: Weil bei solchen Branchentreffs wirklich alle relevanten Partner persönlich anwesend sind, lassen sich Meetings und Besprechungen direkt an die Messe andocken. Das macht die Reise dann auch wirtschaftlich.

Als Trendbarometer in der Konkurrenzbeobachtung ist eine solche Leitmesse ebenfalls hilfreich. Wobei wir feststellen, dass die wirklichen Innovationen nicht mehr auf den Ständen, sondern eher hinter verschlossenen Türen gezeigt werden.

Foto: Topcon Positioning Group

Carsten Frantzen, Senior Director Construction Topcon Positioning Group

Frantzen leitet den Geschäftsbereich Bau in der Region Europa, Naher Osten, Afrika am europäischen Hauptsitz der Topcon Positioning Group. Das Unternehmen gehört zu den führenden Anbietern von Positionierungstechnologie für die Vermessungs- und Bauindustrie sowie in der Forst- und Landwirtschaft, der Entsorgung oder im Bergbau.

Netzausbau notwendig

Eine langfristig sichere und wettbewerbsfähige Stromversorgung in Bayern erfordert neue Stromtrassen. Die Hintergründe beleuchtet eine ifo-Studie im Auftrag der IHK.

JOSEF STELZER

Die Herausforderungen der Energiewende sind gigantisch. Allein mit der Stilllegung der beiden letzten bayerischen Atommeiler Gundremmingen C im Jahr 2021 und Isar 2 im Jahr 2022 entfällt ein großer Teil der Kraftwerkskapazitäten in Bayern. Noch 2017 stand die Kernkraft für rund 37 Prozent der bayerischen Bruttostromerzeugung. Wie lässt sich die Lücke am besten schließen? Das Münchner ifo Zentrum für Energie, Klima und Ressourcen hat im Auftrag der IHK für München und Oberbayern in der Studie »Dezentrale Energieversorgung versus Netzausbau« den Nutzen der neuen Stromtrassen untersucht und die Alternativen detailliert unter die Lupe genommen. Die geplanten Stromtrassen SuedLink und SuedOstLink sollen nach Abschalten der Kernkraftwerke die Versorgung sichern. Sie sollen künftig den in nord- und ostdeutschen Windenergieanlagen erzeugten Strom in den Süden bringen und Solarstrom aus Bayern und Baden-Württemberg in den Norden transportieren.

Bis zur Fertigstellung wird es jedoch voraussichtlich noch bis 2025 dauern. In der aktuellen Studie setzen sich die ifo-Forscher nun mit der Frage auseinander, wie die Versorgungssicherheit in Bayern gewährleistet werden kann.

Rein rechnerisch ergibt sich nach dem Atomausstieg für die Stromerzeugung bis 2025 in Bayern eine Kapazitätslücke von rund 4,5 Gigawatt. Die ifo-Experten weisen darauf hin, dass die wachsende Bevölkerung und neue Anwendungen wie Elektromobilität und Wärmepumpen den Stromverbrauch in Bayern allein bis 2025 um bis zu 30 Prozent steigen lassen könnten. SuedLink und SuedOstLink sind in der Lage, mit ihrer Übertragungskapazität von jeweils zwei Gigawatt die rechnerischen Kapazitätslücken weitgehend zu schließen. Mit dem aus Nord- und Ostdeutschland gelieferten Windstrom gewährleisten die geplanten Leitungen letztlich eine hohe Versorgungsqualität. »Für eine sichere Stromversorgung in Bayern brauchen wir die zwei neuen Stromtrassen und mehr dezentrale Stromerzeugung«, fasst IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl die zentrale Botschaft der ifo-Studie zusammen.

Foto: Sevenstock Studio_stock.adobe.com

Sichere Stromversorgung – was ist künftig erforderlich?

Risiko für die Produktion

Ähnlich sehen das auch viele Unternehmer. August Wagner (68) ist Geschäftsführer und Miteigentümer der J.G. Knopf's Sohn GmbH & Co. KG in Helmbrechts. Das Unternehmen ist auf Verfahren zur Veredelung von Textilfasern, etwa Färben oder Beschichten, spezialisiert. »Ohne die Trassen drohen weiter steigende Strompreise und eine spürbar schlechtere Versorgungsqualität mit vermehrten Spannungsschwankungen im Stromnetz«, warnt Wagner. Damit steige die Wahrscheinlichkeit von Produktionsausfällen, da solche Schwankungen auch längere Maschinenstillstände verursachen können.

Echte Alternativen zum Trassenbau sieht Wagner nicht. »Der weitere Ausbau der regenerativen Energien zum Beispiel sowie ein besseres Netzmanagement müssen sowieso kommen, wobei diese oder auch

andere denkbare Maßnahmen die geplanten Leitungen keinesfalls überflüssig machen«, betont der Unternehmer, der auch Vorstandsvorsitzender des VEA – Bundesverband der Energie-Abnehmer ist.

Hohe Kosten

Nach der Stilllegung der Kernkraftwerke steigen bis zur Fertigstellung der neuen Stromtrassen die Aufwendungen ohnedies gravierend an. Dazu gehören deutlich höhere Kosten etwa durch vermehrte Redispatch-Maßnahmen (Netzeingriffe, mit denen sich Überlastungen der Stromnetze vermeiden lassen) und zusätzliche Stromimporte. Die zur Netzstabilisierung erforderlichen Maßnahmen sind teuer. Laut Bundesnetzagentur beliefen sich allein die Kosten zur Vermeidung von Netzengpässen 2017 auf 1,45 Milliarden Euro. Bis 2023 ist nach Einschätzung der IHK mit einer Vervierfachung zu rechnen. Der deutsche Strompreis liegt unter anderem wegen dieser Aufwendungen weltweit an der Spitze.

Die ifo-Experten prüften auch die Optionen einer ausschließlich dezentralen Energieversorgung. Realistisch sind diese Lösungen nicht, lautet ihr Ergebnis. Es sind entweder bis zu eine Million kleine Blockheizkraftwerke in Haushalten notwendig, um die erwartete Kapazitätslücke zu schließen. Oder es müssten 10000 neue Biogasanlagen entstehen. Wegen hoher Investitionskosten sowie langwieriger Genehmigungs- und Bauverfahren wäre dies energiewirtschaftlich ineffizient. Zudem wäre diese Lösung nicht CO_2-neutral. Solarstrom und Windenergie wären nur bei einem erheblichen Zubau von Stromspeichern ausbaufähig.

Damit kommt die Untersuchung zu dem Schluss: Langfristig führt allein wegen der Klimaziele kein Weg daran vorbei, dass Bayern dauerhaft über die zwei neuen Stromtrassen den relativ günstig produzierten Windstrom aus Norddeutschland importieren und überschüssigen Solarstrom in den Norden leiten kann. Der Verzicht auf den Netzausbau würde aufgrund der EU-Marktregelungen zur Teilung Deutschlands in zwei Preiszonen mit höheren Strompreisen in Süddeutschland führen. »Der Netzausbau mit zwei Stromtrassen ist mit guten Gründen im Bundesbedarfsplangesetz festgeschrieben«, betont IHK-Hauptgeschäftsführer Gößl. »Nichtsdestotrotz ist der Ausbau der erneuerbaren Energien ein wichtiger Baustein einer erfolgreichen Energiewende in Bayern.« ■

Die Ergebnisse der ifo-Studie

- SuedLink und SuedOstLink sind für die Stromversorgung Süddeutschlands und für die Aufnahme des Windstroms aus dem Norden relevant.
- Bis 2050 soll deutschlandweit eine weitgehend klimaneutrale Stromversorgung erreicht werden. Den neuen Stromtrassen kommt auch vor diesem Hintergrund eine erhebliche Bedeutung zu.
- Bei einem Verzicht auf den Netzausbau müsste die gesicherte Kraftwerksleistung in Süddeutschland bis 2050 um ein Drittel steigen, im Norden könnte sie um ein Viertel sinken. In diesem Fall droht die Aufteilung Deutschlands in zwei Strompreiszonen – mit steigenden Strompreisen in Süddeutschland.
- Zur Schließung der Kapazitätslücke bedarf es zudem eines verstärkten Ausbaus dezentraler Kraftwerke.
- Das ifo Institut empfiehlt, sowohl den Netzausbau zügig umzusetzen als auch den Ausbau dezentraler Kraftwerke zu forcieren.

Die Studie steht online: **www.ihk.muenchen.de** – Rubrik »Veröffentlichungen«

IHK-Ansprechpartner zu Energie, Umwelt, Rohstoffen
Dr. Norbert Ammann
Tel. 089 5116-1392
norbert.ammann@muenchen.ihk.de

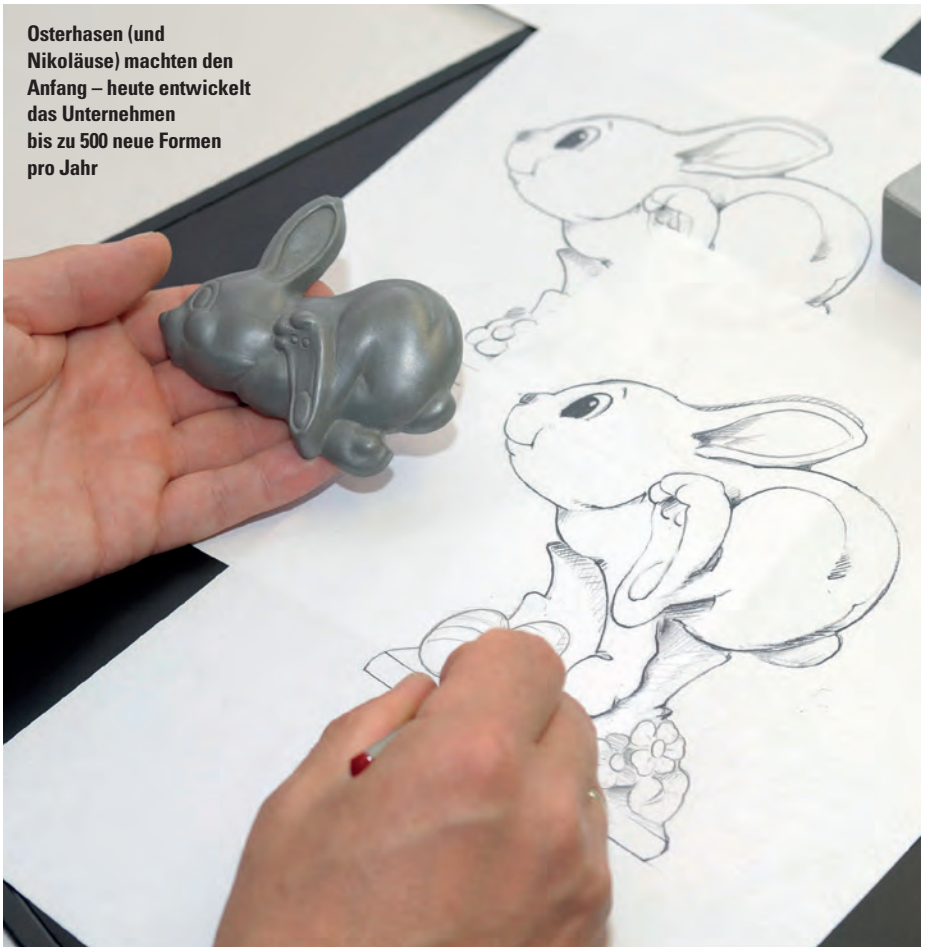
Schokolade, gut in Form

Das Familienunternehmen Hans Brunner aus Glonn verleiht Nikoläusen und Osterhasen weltweit vielfältige Gestalt – und dem Markt für Pralinen und Schokofiguren neue Impulse.

ULRICH PFAFFENBERGER

Darum geht's

- Der Hersteller von Schokogussformen zählt zu den Weltmarktführern der Branche.
- Den Standort im Landkreis Ebersberg sieht die Firma mittlerweile als Vorteil.
- Sie punktet als Arbeitgeber mit dem attraktiven Lebensumfeld.



Osterhasen (und Nikoläuse) machten den Anfang – heute entwickelt das Unternehmen bis zu 500 neue Formen pro Jahr

Foto: Hans Brunner GmbH

Flamingo Enrico ist erstmals im Programm, ebenso Glücksschwein Lucky, Ritter Ulrich und Prinzessin Marina. Wenn die Hans Brunner GmbH aus Glonn im Landkreis Ebersberg jeden Monat ihren Neuheitenkatalog verschickt, werden vor allem Bäckereien und Konditoreien aufmerksam. Denn mit den Gussformen für Schokoladenfiguren erhalten sie neue Impulse fürs Geschäft.

»Unsere Produkte sind bei fast allen großen Anbietern von Schokoladenprodukten im Einsatz«, berichtet Christoph Schwaiger, der die nächste Generation im Familienunternehmen vertritt. »Aber als Mittelständler haben wir eben auch ein Auge für den Bedarf kleinerer Betriebe – und für die ist die Produktion eigener Schokoladenfiguren ein wichtiger Umsatzträger.«

Mit Abwechslung bei den Motiven können sie ihr Angebot erweitern und Kunden gewinnen. Letztlich sei im Einzelverkauf von Pralinen und Schokofiguren eine deutlich bessere Rendite zu erzielen als mit Semmeln oder Brezen. Das gilt inzwischen nicht mehr nur zu Weihnachten und Ostern – auch wenn in Nikoläusen und Hasen der Ursprung des Unternehmens begründet ist. »Unsere Saison läuft das ganze Jahr«, bestätigt Rudi Schwaiger, seit mehr als 30 Jahren Geschäftsführer. Entsprechend bunt ist die Palette der Figuren – von Ponys, Schildkröten und Pinguinen bis zu Feuerwehrautos, Flugzeugen und Bohrmaschinen. »Die Menschen schenken sich zu den unterschiedlichsten Anlässen gern etwas Schokolade, denn die macht bekanntlich glücklich«, sagt Schwaiger. »Daraus ergeben sich Marktchancen für alle unsere Kunden, egal, wie groß sie sind. Und wir bedienen deren Nachfrage.«

Die Lieferungen gehen von Glonn aus rund um den Globus, das Unternehmen zählt

zu den Weltmarktführern der Branche. Mit sorgfältig gestaltetem Emissionsschutz hat das Unternehmen seinen Standort im Ort nachbarschaftsfreundlich abgesichert. Damit ermöglicht es seinen Beschäftigten kurze Wege zum Arbeitsplatz. Die meisten kommen zu Fuß oder mit dem Rad. Wer mag, kann ein Firmenfahrrad nutzen.

Kurze Wege für Beschäftigte

Die Lage im Landkreis Ebersberg mag hinsichtlich Infrastruktur und Erreichbarkeit in der Vergangenheit den einen oder anderen Nachteil gehabt haben, inzwischen wende sich das aber ins Gegenteil, so die Geschäftsführung. Als größter Produktionsbetrieb am Ort gilt Brunner als verlässlicher Arbeitgeber in einem attraktiven Lebensumfeld. Allerdings muss das Unternehmen seine Fachkräfte selbst heranziehen, weil die Qualifizierung besondere Ansprüche stellt. »Zehn Prozent unserer 150 Mitarbeiter sind Auszubildende, die Mehrzahl von ihnen bleibt anschließend auch bei uns«, sagt Rudi Schwaiger. Was ihn besonders stolz macht: »Unsere Auszubildenden gehören regelmäßig zu den Jahrgangsbesten in Oberbayern.«

Zum Wachstum tragen verschiedene Marktentwicklungen bei. So macht die größere Nachfrage nach dünneren, kleineren Schokoladentafeln neue Formen bei den Herstellern erforderlich. Bei Pralinen nehme sowohl die Kreativität in der Confiserie zu als auch die Zahl der Hersteller. »Schokolade macht glücklich, Schokolade in origineller Form macht neugierig«, sagt Christoph Schwaiger, der gemeinsam mit Schwester Stephanie inzwischen in die Firmenleitung aufgestiegen ist.

Etwa die Hälfte der Motive geht auf eigene Ideen zurück, die andere auf Kundenwünsche. »In die Tat umgesetzt wird jede Form hier bei uns in der Designabteilung«, erklärt Christoph Schwaiger. 300 bis 500 neue Modelle entstehen dabei jedes Jahr.

Digitale Technik nimmt viele Routinearbeiten ab, die Grundmuster werden aber immer noch von Hand geformt und ausgestaltet. »Es sind diese leicht ungenauen, unperfekten Details, die menschlich sind, aber den Charme einer Figur ausmachen«, erklärt Schwaiger und beruft sich auf die lange handwerkliche Tradition im Betrieb.

Zu den äußeren Werten kommen beim Formenbau auch innere: Schließlich zählten nicht nur das attraktive Aussehen, sondern auch das grammgenaue Gewicht der fertigen Figur und eine fehlerfreie Produktion: »Wenn da 100 Gramm draufstehen, dürfen keine 99,4 oder 103,2 drin sein«, so der Juniorchef. Darum müsse beim Osterhasen jedes Barthaar perfekt gezeichnet sein, bei der Tafel jeder Grat exakt vermessen, die Dicke der Schokomasse präzise festgelegt.

Solche Qualität hat ihren Preis. »Wir sind nicht der günstigste Anbieter am Markt. Aber wir legen großen Wert auf die Dauerhaftigkeit unserer Formen. Die sollen nicht nur eine Saison in Gebrauch sein, sondern über Jahre hinweg. Das verstehen wir unter Nachhaltigkeit.« Die Rechnung gehe für den Kunden auf. »Ob bei einer Form null Prozent oder fünf Prozent Ausschuss herauskommen, macht über die Jahre einen großen Unterschied«, so Schwaiger.

Was den Umgang mit Energie angeht, sind nicht nur Photovoltaikanlagen auf den Gebäudedächern selbstverständlich, sondern auch die Rückgewinnung von Prozesswärme und die Einspeisung der Überschusswärme ins Nahwärmenetz. »In den vergangenen drei bis vier Jahren haben wir 1,3 Millionen Kilowattstunden eingespart und 485 Tonnen CO_2«, sagt Firmenchef Rudi Schwaiger. »Aber wir wollen nicht stehen bleiben, sondern hier immer weiter investieren.« So hat zum Beispiel die Umrüstung der Fahrzeugflotte auf E-Autos schon begonnen. Die Ladestelle in der Firma können übrigens nicht nur Mitarbeiter, sondern auch die Anrainern des Unternehmens nutzen. ■

www.hansbrunner.de

Foto: Hans Brunner GmbH

Führen die Geschäfte – Markus Gebhart, Christoph Schwaiger und Rudi Schwaiger (v.l.)

Neuer Name, neue Märkte

Jahrelang setzten Patrick Wiebe und Friedhelm Wynants auf Erklärfilme. Doch veränderte Marktbedingungen machten einen Schwenk in der Geschäftsstrategie notwendig – und einen neuen Firmennamen.

STEFAN BOTTLER

Foto: Thorsten Jochim

Steuerten um – youknow-Geschäftsführer Patrick Wiebe (l.) und Friedhelm Wynants

Einen eingeführten Markennamen aufzugeben fällt wohl jedem Unternehmer schwer. Er riskiert ein bewährtes Geschäftskonzept, muss Geld in die Kommunikation des neuen Namens investieren und weiß nicht, welche Resonanz dieser im Markt finden wird. Für Patrick Wiebe und Friedhelm Wynants (beide 32) ist 2019 deshalb ein besonders spannendes Jahr. Seit 1. Januar heißt das von ihnen geführte Film- und Videoproduktionsunternehmen nicht mehr Explain It GmbH, sondern youknow GmbH.

»Wir versprechen uns von dem neuen Namen eine schnellere Erschließung des boomenden E-Learning-Markts«, sagt Wiebe. Die ersten Projekte sind längst abgeschlossen: Für T-Mobile Austria konzipierten und produzierten youknow-Mitarbeiter Schulungen über Kundenbindung und den Mobilfunkstandard LTE. Für das Bayerische Justizministerium realisierten sie Lerninhalte über deutsches Recht für Migranten und Flüchtlinge. Für neue Siemens-Mitarbeiter entstand ein längeres Video über die komplexe Organisation des Weltkonzerns.

Jahrelang hatte sich das Unternehmen unweit des Münchner Ostbahnhofs, das mit 60 Mitarbeitern rund sechs Millionen Euro Umsatz erzielt, als Spezialist für Erklärvideos einen Namen gemacht. Die Filme stellen in wenigen Minuten wenig bekannte oder schwer erklärbare Sachverhalte anschaulich und unterhaltsam dar. »Unsere Filme schaffen auch bei sehr komplexen Themen Klarheit, sind kurzweilig und sorgen beim Zuschauer für Aha-Erlebnisse«, sagt Wynants. Rund 700 Auftraggeber hat das Vorgängerunternehmen Explain It in Deutschland und

Darum geht's

- Im boomenden Videomarkt der letzten Jahre spezialisierte sich die Firma auf Erklärfilme.
- Wegen nachlassender Wachstumszahlen stieg das Unternehmen jetzt in den E-Learning-Markt ein.
- Die Firmenchefs wählten – auch aus rechtlichen Gründen – einen neuen Firmennamen.

im deutschsprachigen Ausland akquiriert, darunter zahlreiche Dax-Unternehmen wie Adidas, Allianz, Daimler, Deutsche Telekom, E.on und MAN. Solche Kunden sind auch an interaktiven Weiterbildungskonzepten interessiert.

Geschäft in der Nische

Wiebe und Wynants erschlossen schon einmal mit einem neuen Namen ein vielversprechendes Geschäftsfeld. 2007 gründeten beide nach ihrem Abitur die Filmproduktion Triple F GmbH und wollten in den Markt für Werbe- und Kinospots einsteigen. »Wir kannten uns seit der Grundschule in Kirchseeon und haben uns immer fürs Filmemachen begeistert«, so Wiebe.

Als beide für eine Fahrschule einen Kinospot gedreht hatten, entschlossen sie sich, ihr Hobby zum Beruf zu machen. Die Jungunternehmer merkten jedoch schnell, dass der Wettbewerbsdruck hoch war – gerade in der Filmhochburg München. Zudem wollten sie nicht auf ein Studium verzichten und immatrikulierten sich an einer Fernhochschule.

Der Durchbruch für das Unternehmen kam 2011. Als der Befestigungs- und Montagetechnikriese Würth Wiebe und Wynants mit der Produktion eines Videos für ein komplexes Schraubwerkzeug beauftragte, konzipierten die beiden den ersten Erklärfilm im sogenannten Legetrick: Mithilfe von handgezeichneten Figuren lernt der Anwender, wie er die Arbeitshilfe erfolgreich einsetzt. »Würth war begeistert und wollte sofort weitere Werkzeuge mit unseren Filmen erklären«, erinnert sich Wynants.

Drei Jahre nach der Gründung waren die beiden Filmemacher auf ein vielversprechendes Nischenprodukt gestoßen. Die etablierten Produktionsunternehmen stellten kaum Erklärfilme her. »Wir konzentrierten uns auf dieses Produkt und entwickelten Videos in unterschiedlichen Stilarten«, so Wiebe. Außerdem benannten beide Gründer das Unternehmen damals in Explain It um. Die neue Kernkompetenz sollte auf Anhieb erkennbar sein.

Eine lang andauernde Wachstumsphase begann. Umsatz- und Mitarbeiterzahlen legten zweistellig zu, viele Neukunden kamen auf Empfehlung von Bestandskunden. Vor allem die Vielseitigkeit und die Kreativität des Münchner Unternehmens kamen an – egal, ob Software-Tools, Vorsorgepläne, Bodenerosionen, Nuklearsicherheit, Kindergeldauszahlungen oder Zahnpflege zu erklären waren.

Die Konzeptionsabteilung kreierte leicht verständliche Inhalte, die Designer und Motion-Designer in kurzweilige Bewegtbilder umsetzten. Mal arbeiteten sie mit Animationen, mal mit einer grafisch minimalistischen Gestaltung (Flatdesign) oder mit Handzeichnungen. Viele Auftraggeber setzten Erklärvideos auch als Werbeträger ein.

Die Wende kam 2016. Das Wachstum begann nachzulassen. Andere Produktionsunternehmen machten Explain It den Rang streitig und entwickelten ebenfalls Erklärvideos. Auch der Unternehmensname bereitete Probleme, weil das Deutsche Patent- und Markenamt den Markenschutz aus rechtlichen Gründen verweigerte.

Sichtbar umsteuern

Da der Wettbewerb diese Situation für sich nutzen wollte, entschieden sich Wiebe und Wynants dazu, sichtbar umzusteuern. Sie stiegen mit ihrer Firma nicht nur in den E-Learning-Markt ein. Sie wählten auch den neuen Unternehmensnamen youknow GmbH und teilten dies allen Kunden in Gesprächen und Mailings mit.

»Wir wollen mit youknow die inhaltliche Weiterentwicklung unseres Unternehmens nach außen tragen«, sagt Wynants. »Der Name steht für Content, der Menschen begeistert und sie fit macht für Herausforderungen in der digitalen Welt.« Jetzt wollen die Firmenchefs vor allem mittelständische Unternehmen für ihre E-Learning-Produktionen gewinnen. Für diese Zielgruppen können die 60 Mitarbeiter auf ihre Kompetenz – anspruchsvolle, aber spröde Inhalte unterhaltsam aufzubereiten – verweisen.

Lernen müsse Spaß machen und in die heutige Arbeits- und Lebensrealität passen, sagt Wynants. »Genau das bieten wir mit Micro-Learning-Lösungen, die höchstens 15 bis 20 Minuten dauern und in den Arbeitsalltag der Lernenden passen.« ■

you-know.de

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:

Firmenzentrale

über 70.000 m² bebaute Fläche

10.400 m³ Fertigteile aus 3.120 Teilen

Laumer Komplettbau GmbH
Bahnhofstr. 8 . 84323 Massing
Tel.: 087 24 / 88-0 . www.laumer.de

Laumer KOMPLETTBAU

Nachhaltig *netzwerken*

Know-how-Transfer, Dialog, Kontakte: Der Exporttag der IHK kommt in diesem Jahr mit einem erweiterten Angebot – und mit einem neuen Namen. »Trade & Connect« ist die neue Plattform für weltweit erfolgreichen Handel.

ULRICH PFAFFENBERGER

Mehr Kontakte und intensiver Dialog mit Experten – die neue Trade & Connect soll den früheren Exporttag (Bild aus 2018) toppen

Foto: IHK

Der Handel verändert sich. Das Verhalten der Marktpartner verändert sich. Wir gehen diese Veränderung mit.« So bringt Gabriele Vetter, IHK-Referatsleiterin im Bereich Außenwirtschaft, auf den Punkt, warum sich nach 13 Jahren der »Exporttag« der IHK für München und Oberbayern zu einer Veranstaltung mit dem Titel »Trade & Connect« wandelt. »Export, wie wir ihn heute verstehen, ist keine Einbahnstraße mehr. Das Geschäft beruht auf Gegenseitigkeit, Außenhandel ist ein ganzheitliches Thema bei der Unternehmenssteuerung.«

Vetter verweist daher vor allem auf den zweiten Teil des Namens, auf »Connect«: »Der Exporttag war im Prinzip schon immer eine Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen. Für den wachsenden Bedarf an ausführlichem, nachhaltigem Netzwerken konnten wir aber nicht vollumfänglich den Raum bieten.« Unter anderem deshalb, weil manche Einsteiger das Format nicht nutzen konnten, da sie aktuell noch über kein konkretes Projekt verfügten, das sie in den Gesprächen mit den AHK-Vertretern präsentieren konnten.

Die IHK-Expertin ist überzeugt, dass es mit den Neuerungen gelingt, zusätzliche Teilnehmer zu gewinnen, »die den Dialog und den Informationsaustausch weiter beleben«. Immerhin stehen am Veranstaltungstag wie gewohnt die Experten aus den Auslandshandelskammern zur Verfügung, die ihr Wissen und den Zugang zu 70 Märkten rund um den Globus bereitstellen – bei Vorträgen und im individuellen Dialog.

Um auch kurzfristig die Verbindung zwischen Teilnehmern, AHK-Vertretern und Spezialisten möglich zu machen, wird zur Trade & Connect eine eigene App angeboten, über die sich vor Ort noch Termine vereinbaren lassen. Weitere Neuerungen sind:

- Die IHK bietet angehenden Unternehmern und Start-ups Existenzgründungs- und betriebswirtschaftliche Erstberatung unter Internationalisierungsvorzeichen sowie Vorträge zu Fördermitteln und zu ersten Schritten ins internationale Geschäft.
- Erstmals ist die IHK selbst mit einem Informationsstand vertreten, bei dem Zollspezialisten der IHK auf die Besonderheiten von Ausfuhrregeln eingehen.
- Auf dem »Marktplatz« sorgen Dienstleister rund um das Auslandsgeschäft, Experten und eine Lounge mit Kaffeebar für ein kommunikationsförderndes Ambiente. Ganz nach dem Motto: »Wer sich wohlfühlt, vernetzt sich auch lieber.«

Und warum trägt die Veranstaltung nun einen englischen Titel? »Das Treffen ist international angelegt, wir haben Partner aus aller Welt dabei«, erklärt Vetter. »Da bot es sich an, einen Namen zu wählen, der für alle auf Anhieb klarmacht, worum es an diesem Tag geht.« ■

IHK-Ansprechpartner zu Trade & Connect

Gabriele Vetter, Tel. 089 5116-1372
gabriele.vetter@muenchen.ihk.de
Ulrike Tsougenis, Tel. 089 5116-1449
ulrike.tsougenis@muenchen.ihk.de
Jens Triebess, Tel. 089 5116-1362
jens.triebess@muenchen.ihk.de

IHK-Veranstaltungstipp

IHK Trade & Connect

Die Veranstaltung bietet kompetente Einzelberatungen durch Experten der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs), interessante Netzwerkmöglichkeiten und informative Fachvorträge. Zum Programm gehört erstmals auch ein spezielles Angebot für Gründer. Ob Einkauf oder Verkauf, Dienstleistung oder Produkte, Handel oder Produktion – die Trade & Connect liefert Antworten auf alle Fragen.

Weitere Informationen und Anmeldung: **ihk-trade-connect.de**

Auf dieser Website können Teilnehmer auch Termine für Einzelgespräche mit AHKs und Experten vereinbaren sowie Vorträge buchen. Mit der App B2Match (als Download bei Google Play oder App Store) ist das ebenfalls möglich. Hier lassen sich jederzeit freie Termine sichern und in ein individuell zusammengestelltes Programm einfügen.

Termin: 21. November 2019

Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
Teilnahmekosten: 150 Euro inkl. MwSt.

Foto: Parilov_stock.adobe.com.

Offen für Europa

Belarus sucht verstärkt die Nähe des Westens. Als eines der Schlüsselländer an der neuen Seidenstraße rückt das Land gleichzeitig immer mehr in den Fokus der bayerischen Wirtschaft.

MECHTHILDE GRUBER

Belarus – auch Weißrussland genannt – ist für viele ein weißer Fleck auf der Landkarte. Bisher lag es ganz im Schatten seiner Nachbarländer Russland, Ukraine, Polen, Lettland und Litauen. Das größte Binnenland Europas gewinnt jedoch an Bedeutung: Es etabliert sich als zentrale Etappe an einer der wichtigsten transkontinentalen Transportrouten der neuen Seidenstraße. »Belarus positioniert sich wirtschaftlich neu und öffnet sich dabei auch gegenüber Europa«, sagt Hannes Aurbach, Asien-Pazifik- und GUS-Experte der IHK für München und Oberbayern.

Durch den Ausbau seiner Beziehungen sowohl nach China als auch in den Westen versucht Belarus vor allem, der bisher dominierenden russischen Einflusssphäre zu entkommen. Um seine Wirtschaft zu diversifizieren, zeigt Belarus großes Interesse am Engagement deutscher Firmen.

Darum geht's

- Belarus will die neue Seidenstraße nicht nur als Transportroute, sondern auch als wirtschaftliche Drehscheibe nutzen.
- Die Regierung fördert gezielt die Investitionsbedingungen.
- Die Arbeitskräfte sind gut ausgebildet, die Löhne moderat.

Strategisch günstige Lage

»Belarus ist bestrebt, sich als ein interessanter Wirtschaftspartner und Investitionsstandort anzubieten«, sagt Wladimir Augustinski, Leiter der Repräsentanz der deutschen Wirtschaft in Belarus. Das mit 8,5 Millionen Einwohnern relativ kleine Land hat dafür gute Argumente: Als EU-Anrainerstaat und Mitglied der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) mit mehr als 180 Millionen Konsumenten hat Belarus eine wichtige strategische Lage. »Es könnte eine Wirtschafts-, Technologie-

Europäisch geprägt –
Blick auf die Hauptstadt Minsk

und auch Mentalbrücke zwischen zwei Wirtschaftsregionen bilden«, sagt der AHK-Geschäftsführer.

Die Wirtschaftslage der ehemaligen Sowjetrepublik hat sich seit der neueren politischen Entwicklung und der damit verbundenen Aufhebung der EU-Sanktionen Anfang 2016 kontinuierlich verbessert. Nach 2,4 Prozent im Jahr 2017 ist die belarussische Wirtschaft 2018 real um drei Prozent gewachsen.

Für 2019 gehen die Wirtschaftsprognosen zwar leicht zurück, jedoch soll der private Konsum erneut um 3,5 Prozent steigen. »Das macht es auch für kleine bayerische Mittelständler interessant, dort aktiv zu werden«, sagt IHK-Experte Aurbach.

Die bayerischen Exporte nach Belarus haben in den vergangenen Jahren stetig zugenommen. 2018 lieferten Unternehmen aus dem Freistaat Waren im Wert von knapp einer halben Milliarde Euro nach Belarus (siehe Grafik S. 42). Kraftfahrzeuge und Fahrzeugteile sowie Maschinen, chemische Erzeugnisse und elektrische Ausrüstungen sind die wichtigsten Exportgüter.

Durch die Seidenstraßeninitiative wird Belarus als Absatzmarkt noch interessanter werden. Dies ist ein Ergebnis der aktuellen BIHK-ifo-Studie »Megatrends im Welthandel«. Für bayerische Exporteure prognostiziert sie ein Absatzplus von 7,6 Millionen Euro.

Ost-West-Drehscheibe

Den entscheidenden Standortvorteil des Landes – seine geografische Lage – versucht die Regierung noch besser zu nutzen. Dazu fördert sie sehr gezielt Investitionen, zum Beispiel durch günstige Rahmenbedingungen und Präferenzen in freien Wirtschaftszonen. »Die Standortvorteile erlauben es Belarus, nicht nur als Tor zur EAWU zu agieren, sondern auch als Ost-West-Drehscheibe an der neuen Seidenstraße«, sagt AHK-Experte Augustinski.

Als ein wichtiger Knotenpunkt auf diesem Weg entsteht gerade der Industriepark »Great Stone« in der Nähe des Flughafens der Hauptstadt Minsk. Hier liegt der Fokus auf dem Aufbau von innovativen, exportorientierten Produktionen. Dazu gehört auch ein Railterminal mit Logistikzentrum, das unter Beteiligung der Duisburger Hafengesellschaft entsteht. Chancen für deutsche Unternehmen bieten sich besonders in den Bereichen Industriekooperation und Lokalisierung, Transport und Logistik sowie in der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT).

»Der IKT-Sektor entwickelt sich zu einem Driver der belarussischen Wirtschaft«, betont AHK-Geschäftsführer Augustinski. Diese Branche erwirtschaftet bereits 5,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts von Belarus. »Sie profitiert vom hohen Bildungsstandard und von der Professionalität der belarussischen IT-Spezialisten

IHK-Veranstaltungstipp

Wirtschaftsforum Belarus
Östlicher Nachbar mit unentdecktem Potenzial
Termin: 13. November 2019
Ort: Bayerische Landesbank München, Brienner Str. 18, 80333 München
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: **www.ihk-muenchen.de/wirtschaftsforum-belarus**

sowie von der staatlichen Förderung«, sagt der AHK-Experte. Der belarussische »Hi-Tech Park« ist inzwischen einer der größten IT-Cluster in Mittel- und Osteuropa. Die hier außergewöhnlich liberalen steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen hat die Regierung bis 2049 verlängert. Auch Internetkonzerne wie Google und Facebook arbeiten mit Residenten des »Hi-Tech Parks« zusammen. Über 90 Prozent der Softwaredienstleistungen werden exportiert.

Reformen stehen an

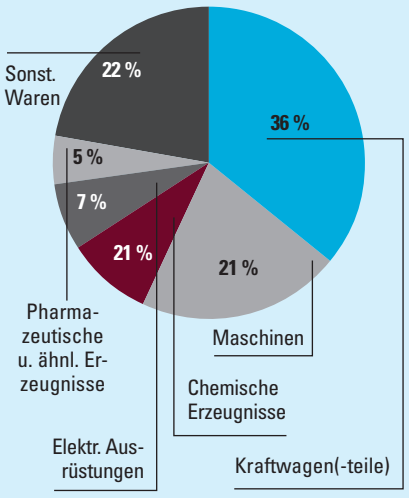
Um das Potenzial des Landes jedoch wirklich ausschöpfen zu können, muss Belarus jetzt strukturelle und institutionelle Reformen umsetzen. Vor allem bei der Rechtssicherheit sehen deutsche Unternehmen und Experten noch Verbesserungsbedarf. Dies zeigt das Ergebnis einer aktuellen Umfrage der AHK zum Geschäftsklima in Belarus.

Einen guten Überblick über die Möglichkeiten und Herausforderungen im EU-Nachbarland können sich Unternehmen auf dem Wirtschaftsforum Belarus verschaffen (siehe IHK-Veranstaltungstipp S. 41). Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger (CSU) sowie politische Vertreter aus Belarus werden die Veranstaltung begleiten. ■

IHK-Ansprechpartner zu Belarus
Hannes Aurbach,
Tel. 089 5116-2017
hannes.aurbach@muenchen.ihk.de

Gefragte Fahrzeuge

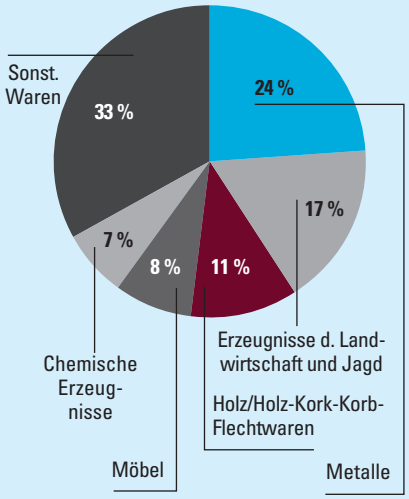
Die wichtigsten Exportgüter bayerischer Unternehmen nach Belarus (Anteil 2018)



Bayerische Firmen liefern vor allem Fahrzeuge und Maschinen nach Belarus.

Metalle für Bayern

Top-Importgüter aus Belarus nach Bayern (Anteil 2018)



Aus Belarus bezieht der Freistaat vor allem Metalle und landwirtschaftliche Produkte.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Bayerisches Landesamt für Statistik

Quellen: Statistisches Bundesamt, Bayerisches Landesamt für Statistik

Attraktiver Standort – Eindrücke eines bayerischen Unternehmens aus Belarus

»Der Blick nach Belarus lohnt sich. Wer zum ersten Mal nach Minsk kommt, ist immer erstaunt, wie weit dieses Land in seiner Entwicklung bereits ist«, sagt Markus Burtscher (53), Geschäftsführer der IQM Technology GmbH aus Röthlein. Das bayerische Unternehmen ist spezialisiert auf den Export von Hochleistungsgarnen, Produkten und Maschinen aus dem Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie.

In Belarus ist Markus Burtscher bereits seit 20 Jahren engagiert, auch als Investor mit Schwerpunkt Textilindustrie. Er nennt vor allem drei Faktoren, die den Standort für ihn attraktiv machen: »Es stehen dort genügend gut ausgebildete Fachkräfte zur Verfügung, die Löhne sind im Vergleich zu den EU-Nachbarländern sehr moderat und ich kann von dort aus sowohl in die EU als auch in die Eurasische Wirtschaftsunion exportieren.«

Gegenüber Russland, EAWU-Mitglied und wichtigster Wirtschaftspartner, hat der Standort Belarus einige Vorzüge, betont Burtscher: »Belarus ist europäisch geprägt. Projekte sind hier einfacher umzusetzen. Die Korruption ist gering, bei den zuverlässigen und loyalen Mitarbeitern gibt es nur wenig Fluktuation.«

Wegen der gut ausgebauten Infrastruktur könne man sich einfach nach Ost und West bewegen, Entfernungen seien leicht zu überwinden. Die neue regelmäßige Flugverbindung zwischen München und Minsk sowie der visafreie Aufenthalt von bis zu 30 Tagen werden die Geschäftsentwicklungen zwischen Bayern und Belarus fördern, glaubt der IQM-Geschäftsführer: »Unsere Länder haben einiges gemeinsam, was man so nicht vermutet.« Dazu zählten etwa eine ausgezeichnete Fahrzeugindustrie sowie Maschinenbau, Elektrotechnik, Land- und Forstwirtschaft, Holzverarbeitung und eine leistungsfähige IT-Branche. »Da gibt es sehr viele Anknüpfungspunkte«, sagt Burtscher.

Um daraus Geschäftschancen zu entwickeln, sei es wichtig, im Land persönlich präsent zu sein, ist Burtschers Erfahrung: »Belarus kann man nicht von Deutschland aus betreuen. Den richtigen Partner finden und Vertrauen aufbauen, kostet Zeit.«

Um einen wichtigen ersten Eindruck von Land und Leuten zu erhalten, rät Burtscher, hinzufahren und an einem der regelmäßigen Clubabende des deutsch-belarussischen Wirtschaftsclubs (DBWC, www.dbwc-minsk.com) in Minsk teilzunehmen. »Die Abende sind ideal zum Netzwerken. Die besten Tipps aus der belarussischen Unternehmenspraxis gibt es hier kostenlos.«

Das neue Außenwirtschaftsportal Bayern

Foto: IHK

Außenwirtschaftsportal

Mehr Informationen in neuem Design

Das Außenwirtschaftsportal Bayern informiert seit 15 Jahren über Themen im Außenhandel Bayerns. 2017 kam der Dienstleistungskompass (www.dienstleistungskompass.eu) mit Informationen zu Mitarbeiterentsendung und Dienstleistungserbringung in Europa dazu. Jetzt wurde das Portal entscheidend ausgebaut und bietet noch mehr Informationen.

Die Wirtschaftszahlen zu allen Ländern wurden um zusätzliche Daten erweitert. Zudem hat die Onlineplattform ein frisches Design, einen neuen Slogan und eine neue Internetadresse erhalten. Nutzer können nun statistische Informationen miteinander vergleichen und noch einfacher und übersichtlicher als bislang Fakten über potenzielle neue Auslandsmärkte sammeln.

Das Portal ist eine Initiative der BIHK Service GmbH – Außenwirtschaftszentrum Bayern und ein Gemeinschaftsprojekt der bayerischen Industrie- und Handelskammern sowie der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern. Zielgruppe sind kleine- und mittelständische Unternehmen, die ins Exportgeschäft einsteigen wollen. Das Außenwirtschaftsportal Bayern im Internet: **www.weltweit-erfolgreich.de**

Ansprechpartnerinnen
Außenwirtschaftszentrum Bayern
Karoline Rübsam, Tel. 0911 238 86-43
karoline.ruebsam@awz-bayern.de und Cornelia Kauruff
Tel. 0911 238 86-42, cornelia.kauruff@awz-bayern.de

Chemikalien

REACH-Konformität in der Lieferkette

Foto: industrieblick_stock.adobe.com

Lagerhalle für Chemikalien – In der EU unterliegt die Weitergabe von chemischen Stoffen in der Lieferkette den Anforderungen unter REACH

Die REACH-Verordnung verpflichtet Unternehmen zur Informationsweitergabe innerhalb der Lieferkette. REACH ist die zentrale europäische Chemikalienverordnung (EG 1907/2006) und steht für »Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe« (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals). Wenn es um die genauen Inhalte und Anforderungen geht, stellen die Vorgaben für viele Unternehmen aber nach wie vor eine große Herausforderung dar.

Das Seminar informiert über die genauen Pflichten in der Lieferkette. Ein Schwerpunkt liegt bei Import und Handel von Erzeugnissen, aber auch bei Bestimmungen zur Erstellung und Weitergabe des Sicherheitsdatenblatts und der Kennzeichnungspflicht von Stoffen und Gemischen. Zusätzlich erläutern Praxisbeispiele konkrete Fragestellungen, die in einem abschließenden Workshop weiter vertieft werden.

Termin: 14. November 2019, 9.30–14.15 Uhr
Ort: IHK Campus, Orleansstr. 10–12, 81669 München
Teilnahmekosten: 79 Euro (inkl. MwSt.), inkl. Verpflegung

Weitere Informationen und Anmeldung bis spätestens 8. November 2019 unter: **www.ihk-muenchen.de/REACH**

IHK-Ansprechpartnerin
Sabrina Schröpfer, Tel. 089 5116-1458
sabrina.schroepfer@muenchen.ihk.de

Foto: Marion Vogel

»Das Networking möchte ich nicht mehr missen«

Der Unternehmer Thomas Brandl bringt wertvolles Know-how in seine Ehrenämter mit.

HARRIET AUSTEN

Eigentlich habe er sich um keines seiner Ehrenämter aktiv bemüht, meint Thomas Brandl. Sie seien alle mehr oder weniger »zu ihm gekommen«. Jedes Mal, wenn der Geschäftsführer der Erhard Brandl GmbH & Co. KG gefragt wurde, entschied er sich aus freien Stücken und berechtigtem Interesse für das jeweilige Amt. So war es auch 2016, als ihm Elke Christian, Leiterin der IHK-Geschäftsstelle Ingolstadt, die Mitgliedschaft im neuen IHK-Regionalausschuss Eichstätt vorschlug. Er sei »eine bodenständige, wirtschaftlich gut vernetzte Person, die ein Gewinn für das Gremium wäre«, begründete sie ihre Anfrage. Der Unternehmer »fühlte sich geehrt«, stellte sich zur Wahl und ist seitdem stellvertretender Vorsitzender.

Im IHK-Regionalausschuss setzt sich Brandl vor allem dafür ein, junge Fachkräfte zu gewinnen. »Wir haben im Landkreis mit 1,3 Prozent Arbeitslosigkeit die niedrigste Quote in Deutschland«, sagt der 40-Jährige. Das ist einerseits erfreulich. Andererseits ist es für Firmen bei dem Fachkräftemangel schwierig, Nachwuchs zu finden. Deshalb will der Unternehmer die duale Ausbildung vorantreiben. Besonders angetan ist er vom Projekt AusbildungsScouts, bei dem Azubis in Schulen von ihren Erfahrungen berichten. In seiner Firma, die im Metallbau, im Einzelhandel und in der Landtechnik aktiv ist, fand er eine Auszubildende, die junge Menschen besonders gut begeistern kann. »Sie ist richtig aufgeblüht dabei, Schülern von ihrer Lehre zu berichten«, freut sich Brandl, der sie dafür gern freistellt.

Die Kauffrau im Einzelhandel hat bereits rund 25 Schulen besucht und »wird häufig gebucht«, wie Brandl sagt. Auch zu Jobmessen und -börsen nimmt der Chef immer drei Auszubildende mit, da sie »im Gespräch mit jungen Leuten viel besser ankommen als ich«, findet er. Ergebnis seines Engagements: einige Schnupperpraktikanten, für die er auch Lehrstellen bereithält. Brandl weiß, dass er Nachwuchskräfte ausbilden muss, will er das Wachstum seiner Firma sichern.

Der Unternehmer schätzt am IHK-Regionalausschuss besonders, dass er jeden jederzeit ansprechen könne, auch wenn es nur um Kleinigkeiten geht: »Das Networking möchte ich nicht mehr missen.« Seine

Kontakte reichen bis in die Politik, in die er gern »unternehmerische Gesichtspunkte hereinbringt«, wie er es nennt. So hat er in Eichstätt gerade einen neuen Unternehmertisch angestoßen. Genau das bewog auch den Bürgermeister von Eitensheim, den studierten Maschinenbauer für den Gemeinderat zu gewinnen. »Als einziger Unternehmer in dem Gremium kann ich viele wichtige Impulse setzen«, begründet Brandl seine Zusage. Im Bauausschuss kümmert er sich vor allem um die städtebauliche Entwicklung des Orts, in dem Brandl größter Arbeitgeber ist. »Dabei kann ich mir jederzeit bei den IHK-Unternehmen Rat holen, wenn es um die Frage geht, was Firmen bei einer Neuansiedlung benötigen«, beschreibt der Geschäftsführer die Synergieeffekte zwischen seinen Ehrenämtern. Auch bei seiner Tätigkeit für die Schlosser-, Schmiede- und Maschinenbauerinnung Ingolstadt-Pfaffenhofen gibt es solche Verbindungen.

Ansteckendes Engagement

In diesem Moment des Gesprächs ertönt laut eine Sirene – das Signal für einen Unfall. Rund zehn Mitarbeiter sprinten zur Feuerwache, die Produktionshalle ist fast leer. Offenbar wirkt das ehrenamtliche Engagement des Chefs ansteckend auf die Belegschaft. Der gibt sich bescheiden, obwohl er auch mit seinem Unternehmen viel bewegt: Die Metallbausparte war zum Beispiel beim Stachus-Untergeschoss in München beteiligt; die Landtechnik rüstet unter anderem den größten Traktor der Welt, den Case Quadtrac, mit einer Fronthydraulik aus.
Durch sein ehrenamtliches Engagement habe er viel gewonnen, sagt der Unternehmer. Allein die Tatsache, dass seine Meinung in den verschiedenen Gremien gehört und geschätzt wird, »vermittelt mir Sicherheit, Gelassenheit und Zuversicht«, so Brandl. Deshalb steht er voll hinter seinem Lieblingssatz: »Das Ehrenamt ist nicht das bestbezahlte Amt in Deutschland, aber sicherlich das wertvollste für die Gesellschaft.« ■

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

Zur Person

Thomas Brandl, Jahrgang 1979, arbeitete nach einem Maschinenbaustudium an der TU München zwei Jahre lang als Projektleiter in einem Ingenieurbüro für Fassadenbau. 2007 trat er in vierter Generation in die Geschäftsleitung der Erhard Brandl GmbH & Co. KG ein, die 1901 als Schlosserei in Eitensheim bei Ingolstadt gegründet wurde. Das Unternehmen ist in drei Geschäftsbereichen aktiv: Metallbau, Einzelhandel und Landtechnik. Es beschäftigt insgesamt 75 Mitarbeiter. In seinen Ehrenämtern setzt sich Brandl vehement für das Thema Ausbildung ein.
Der Unternehmer ist verheiratet und hat drei Kinder.

Wir gestalten Standorte produktiver.

Ganzheitlich planen und **kostensicher** bauen **mit HP3**

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

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

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

hinterschwepfinger

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

Foto: ASDF_stock.adobe.com

WELCOME

In immer mehr bayerischen Firmen ist die Belegschaft international. Das bringt Herausforderungen mit sich. Vor allem aber ist es eine Chance auf mehr Erfolg – weltweit.

SABINE HÖLPER

Internationale Teams – die Unternehmen profitieren

Das vor zwei Jahren gegründete Medizin-Start-up inveox GmbH beschäftigt 60 Mitarbeiter am Hauptsitz in Garching und 15 in der Niederlassung im polnischen Krakau. Die Angestellten kommen von allen Kontinenten, insgesamt sind 27 verschiedene Nationalitäten an Bord. Für Personalleiterin Nora Kraus ist das ein riesiger Vorteil: »Wenn man Menschen mit diversen Hintergründen einstellt, treffen so viele Blickwinkel aufeinander, dass der Blickwinkel am Ende ein ganzheitlicher ist«, sagt sie. Das sei wertvoll auf Teamebene und wertvoll für jeden einzelnen. »Und daran wachsen wir als Unternehmen.«

Die Zeiten, in denen Deutsche oder gar Bayern im Betrieb unter sich waren, sind vorbei. Die Belegschaften der Firmen am Standort München und Oberbayern werden zusehends internationaler – und die Unternehmen profitieren davon. Schließlich holen sie sich mit Mitarbeitern aus dem Ausland nicht nur die dringend benötigte nFachkräfte ins Haus, sondern auch neue Herangehensweisen und Erfahrungen.

In Start-ups ist das besonders ausgeprägt. Sie denken von Beginn an sehr international. Aber auch der alteingesessene Mittelstand öffnet sich ausländischen Mitarbeitern. Das liegt zunächst einmal an der Globalisierung an sich: Die Unternehmen agieren weltweit, also ziehen sie ebenfalls Menschen von überallher an. Vor allem aber haben sie den Wert von Diversity, also von der Verschiedenartigkeit der Belegschaft, erkannt. Das heißt: Sie tolerieren die Heterogenität der Mitarbeiterschaft nicht bloß, sondern fördern sie aktiv. Dahinter steckt die Erkenntnis, dass Teams, deren Mitglieder sich etwa in Geschlecht oder Herkunft unterscheiden, erfolgreicher sind als homogene.

Ein Unternehmen, das explizit Fachkräfte aus der ganzen Welt anwerben will,

Darum geht's

- Internationale Teams sind oft erfolgreich, da verschiedene Blickwinkel und Herangehensweisen zusammentreffen.
- Voraussetzung für diverse Belegschaften ist eine Willkommenskultur im Betrieb.
- Nicht nur die Firmen sind gefordert, auch der Gesetzgeber muss Internationalität fördern.

steht allerdings vor gewissen Herausforderungen. Das beginnt schon bei der Suche. Einen Mitarbeiter aus Spanien oder Südafrika findet man schließlich nicht per Anzeige im Lokalblatt. Soll heißen: Das Recruiting muss international erfolgen. Inveox-Personalerin Kraus schreibt offene Stellen daher fast ausschließlich auf dem Karrierenetzwerk LinkedIn aus. Auch Communitys wie etwa InterNations, ein Netzwerk für Expatriates, sind gute Anlaufstellen.

Beim Einleben helfen

Fachkräfte aus dem Ausland zu gewinnen, ist nur der Anfang. »Die Mitarbeiter müssen auch ins Unternehmen integriert werden«, betont Elfriede Kerschl, Referatsleiterin Wirtschaftspolitik, Fachkräfte und Frauen in der Wirtschaft bei der IHK für München und Oberbayern. Dies gelingt nur, wenn das Unternehmen Diversität wirklich lebt. Anders ausgedrückt: Internationalität ist eine Frage der Firmenkultur.

In Unternehmen mit gelebter internationaler Kultur ist es üblich, den neuen Mitarbeitern dabei zu helfen, sich einzuleben. »Man muss sie nicht wie ein Kind an die Hand nehmen«, sagt IHK-Expertin Kerschl. »Aber gewisse Unterstützungsleistungen sind angebracht, etwa bei der Wohnungssuche.« Man könne den Neuen auch einen Paten zur Seite stellen, »damit niemand in der Pause alleine dasitzt«. Solche Begleiter können auch im Alltagsleben helfen und die Kollegen zum Beispiel in den örtlichen Sportverein einführen. Das Start-up inveox etwa holt neue Mitarbeiter am Flughafen ab oder begleitet sie bei Behördengängen. Empfehlenswert ist auch eine Willkommensmappe, die Wissenswertes zum Beispiel über den Arbeitsalltag, die ärztliche Versorgung, Kinderbetreuungsangebote sowie Kultur- und Freizeitmöglichkeiten in der neuen Heimat enthält.

Einen besonderen Stellenwert bei der erfolgreichen Integration hat die Sprache. Damit sich die neuen Mitarbeiter schnell einleben und auch im Alltag wohlfühlen, sollten Firmen sie beim Deutschlernen unterstützen und ihnen zum Beispiel Informationen über Sprachkurse zur Verfügung stellen.

Manche Firmen setzen auch auf Englisch als Firmensprache. Als der kanadische Visual-Effects-Anbieter Rodeo FX eine Dependance in Europa eröffnen wollte, suchte Thomas Hullin für das Unternehmen in vielen Ländern nach einem geeigneten Standort. Der Franzose fasste zunächst London ins Auge – die Stadt erschien ihm allerdings zu teuer. Er schaute sich ferner in Paris und Barcelona um. »Aber in diesen Städten sprechen die Leute kaum Englisch«, sagt er. Anders in München. Das gab neben der hohen Lebensqualität in der bayerischen Landeshauptstadt schließlich den Ausschlag. »Die Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen. Denn wir wollen sichergehen, dass die Leute, die zu uns kommen, auch bleiben«, so Hullin, der das Münchner Büro mit rund 25 Mitarbeitern aus elf verschiedenen Nationen leitet.

Viele Unternehmen sind ähnlich gut aufgestellt. Weil »sie wissen, dass sie ohne

Foto: Thorsten Jochim

Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen, damit sie bleiben – Thomas Hullin, Büroleiter bei Rodeo FX

Veranstaltungstipp

Die IHK Akademien München und Westerham tragen der zunehmenden Internationalisierung der bayerischen Unternehmen und Belegschaften Rechnung. Verschiedene Seminare wie etwa »Project Management Essentials« oder »Agile Project Management« bieten sie in englischer Sprache an. Zudem finden Schulungen explizit zu Themen wie »Teams weltweit erfolgreich führen« oder »Internationales Change Management« statt. Weitere Infos: **akademie.muenchen.ihk.de**

IHK-Ansprechpartner
Dr. Alexander Machate, Tel. 08063 91 254
alexander.machate@
ihk-akademie-muenchen.de

die Expertise der ausländischen Fachkräfte gar nicht mehr auskommen«, sagt Frank Dollendorf, Mitglied der Hauptgeschäftsführung und Experte für Internationales bei der IHK. Allerdings liegt nicht alles in der Hand der Firmen. Sie brauchen auch Gesetze und Rahmenbedingungen, die erstens Zuzug und Beschäftigung von Ausländern ermöglichen und zweitens ihre Integration in die hiesige Gesellschaft erleichtern. Das heißt: Nicht nur die Firmen müssen sich international positionieren, die gesamte Region muss das. Großteils ist das bereits der Fall.

Allein die Tatsache, dass München bundesweit den höchsten Anteil an ausländischen Bürgern aufweist, besitzt Signalwirkung. Die hohe Dichte an general- und honorarkonsularischen Vertretungen in Bayern ebenfalls, auch die große Anzahl der Dax-Konzerne. Die Zahl von mehr als 15 Prozent Firmen mit internationalem Hintergrund macht das deutlich. Dennoch findet Dollendorf: »Da geht noch mehr.« Im Vergleich zu Berlin sei München noch nicht so bekannt als internationaler Wirtschaftsstandort. »München ist underestimated«, sagt er. Well said. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Firmenkultur
Elfriede Kerschl, Tel. 089 5116-1786
elfriede.kerschl@muenchen.ihk.de

Foto: zuh difeng_stock.adobe.com

Neue Regeln für den Einstieg – Fachkräfte aus dem Ausland

Hürden beseitigen

Das Fachkräfteeinwanderungsgesetz soll Firmen die Einstellung von qualifizierten Fachkräften aus Drittstaaten erleichtern. Was sich ab 1. März 2020 ändert.

SABINE HÖLPER

Das Unternehmen Hubert Hörndl Transporte GmbH unterhält eine Flotte von 220 Lastkraftwagen. 350 Fahrer bringen damit Güter aller Art pünktlich zu ihren Bestimmungsorten. Die Belegschaft ist international. Der Mittelständler beschäftigt unter anderem Polen, Bulgaren, Deutsche, Tschechen und Rumänen.

Jetzt würde die Personalverantwortliche Gaby Albrecht gerne Serben einstellen. Das wäre ein Leichtes. Laut Albrecht gehen viele Bewerbungen von serbischen Lkw-Fahrern in Forstinning ein. »Wir haben einen Kandidaten, der würde gleich noch acht Kollegen mitbringen«, sagt Albrecht. »Und wir bräuchten sie alle.« Doch die Verpflichtung der Fahrer scheitert daran, dass die Führerscheine der Männer in Deutschland nicht anerkannt werden.

Serbien ist (noch) kein EU-Mitgliedsland. Für Menschen aus sogenannten Drittstaaten gibt es nicht die Arbeitnehmerfreizügigkeit, die EU-weit herrscht. Es existieren Hürden an allen möglichen Stellen. Ein Führerschein, der nicht übertragbar ist, ist nur eine davon. Insgesamt gestaltet sich die Beschäftigung von Fachkräften aus Drittstaaten meist derart schwierig, dass Firmen resigniert aufgeben. So dauern vor allem die Visaverfahren in den Botschaften sehr lange, in einigen Ländern muss mit einem Jahr und länger gerechnet werden. »Irgendwann stehen die Lkws still«, warnt Albrecht. »Wahrscheinlich muss es so weit kommen, dass die Supermarktregale deshalb leer bleiben, bis sich etwas ändert.«

Das wird hoffentlich nicht geschehen. Im Gegenteil spricht aktuell vieles dafür, dass sich die Situation schon bald verbessern wird. Im Sommer wurde das Fachkräfteeinwanderungsgesetz verabschiedet. Zum 1. März 2020 wird es in Kraft treten und insbesondere die Einstellung von beruflich qualifizierten Ausländern aus Drittstaaten erleichtern.

Akademiker können schon heute unter erleichterten Voraussetzungen mit der Blauen Karte EU als einer Form der Aufenthaltserlaubnis einwandern, auch wenn hierfür ein relativ hohes Jahresgehalt vo-

rausgesetzt wird. Die zentralen Neuerungen des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes im Überblick:

- Die Zuwanderung von qualifizierten Fachkräften aus Drittstaaten mit anerkannter qualifizierter Berufsausbildung oder Hochschulabschluss wird erleichtert.
- »Bei Fachkräften mit entsprechend nachgewiesener Qualifikation und vorliegendem Arbeitsvertrag entfällt die Vorrangprüfung«, sagt Maral Noruzi, Referentin für Ausländerrecht bei der IHK für München und Oberbayern. Bislang ist die Vorrangprüfung durch die Bundesagentur für Arbeit nötig. Diese bestätigt, dass ein Unternehmen nur dann einen ausländischen Mitarbeiter aus einem Drittstaat einstellen darf, wenn für die Tätigkeit kein inländischer Arbeitnehmer beziehungsweise ein ihm gleichgestellter aus Ländern der EU beziehungsweise des Europäischen Wirtschaftsraums zur Verfügung steht. Die sogenannte Arbeitsbedingungsprüfung wird weiterhin durchgeführt. Sie stellt sicher, dass die Arbeitnehmer aus Drittstaaten nicht zu ungünstigeren Bedingungen als inländische Arbeitnehmer beschäftigt werden. Es werden insbesondere das Arbeitsentgelt und die Arbeitszeit überprüft.
- Fachkräfte mit qualifizierter Berufsausbildung haben nun erstmals die Möglichkeit, für ein halbes Jahr nach Deutschland zu kommen, um sich hier auf Arbeitsplatzsuche zu begeben, sofern sie deutsche Sprachkenntnisse vorweisen und ihren Lebensunterhalt sichern könnnen. »Innerhalb dieses Zeitraums dürfen sie nach dem neuen Fachkräfteeinwanderungsgesetz Probebeschäftigungen von bis zu zehn Stunden pro Woche ausüben«, so Noruzi. Voraussetzung dafür ist unter anderem eine entsprechende Qualifikation.
- Fachkräften aus Drittstaaten stehen mehr Möglichkeiten zur Verfügung, ihre im Ausland erworbenen beruflichen Fähigkeiten hierzulande mit Qualifikationsmaßnahmen zu ergänzen, um die Anerkennung von beruflichen Qualifikationen zu erzielen.
- Einer Fachkraft aus dem Ausland kann bei Erfüllung aller Voraussetzungen außerdem bereits nach vier Jahren eine Niederlassungserlaubnis erteilt werden. Diese entspricht einem unbefristeten Aufenthaltstitel.
- Auch die Verfahren sollen beschleunigt werden: Die Zuständigkeiten zur Erwerbsmigration wurden bei den zentralen Ausländerbehörden gebündelt.

Verfahren beschleunigen

»Die IHK für München und Oberbayern begrüßt, dass das Gesetz verabschiedet wurde«, sagt Elfriede Kerschl, Referatsleiterin für Wirtschaftspolitik und Fachkräfte bei der IHK. Positiv sei, dass die derzeitige Begrenzung auf vordefinierte Mangelberufe entfallen wird. Vor allem mittelständische Unternehmen brauchen Unterstützung bei der Anwerbung ausländischer Fachkräfte, so Kerschl.

Hilfreich wäre eine breit angelegte Informationskampagne, um die neuen Zugangswege von Fachkräften bekannt zu machen. In Frage käme auch der Ausbau von branchenspezifischen Anwerbekampagnen in ausgewählten Herkunftsländern, der Aufbau von Matchingpools mit konkreten Stellenangeboten und Bewerberprofilen sowie ein Pool von qualifizierten privaten Rekrutierungsfirmen, die kleine und mittlere Unternehmen bei der Anwerbung unterstützen können.

Damit das Gesetz seine Wirksamkeit entfalten kann, »kommt es aber maßgeblich darauf an, ob das Aufenthalts- und Anerkennungsverfahren tatsächlich beschleunigt wird«, sagt Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern. Gewährleistet werden kann dies vor allem durch die Digitalisierung. Sowohl der Anerkennungsprozess als auch das Visumverfahren sollten online möglich sein. Gleichzeitig sollten die Behörden ausreichende Personalkapazitäten sicherstellen. Denn Engpässe an diesen Stellen – und die gibt es bereits jetzt – machen alle Verbesserungen auf dem Papier zur Makulatur. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Ausländerrecht
Maral Noruzi, Tel. 089 5116-1206
maral.noruzi@muenchen.ihk.de

zum Thema Fachkräfte
Elfriede Kerschl, Tel. 089 5116-1786
elfriede.kerschl@muenchen.ihk.de

Besuchen Sie Klaus Koller auf YouTube und sehen Sie seine Auto-, Informations-, Natur- und Reisevideos.

Auf YouTube geben Sie einfach "Klaus Koller" ein, um auf seine Videos zu gelangen. Sie können gerne den Kanal abonnieren, um kein Video zu verpassen.

Weitere Informationen über Klaus Koller finden Sie unter klauskoller.de

kollerfinance.de
Wir finanzieren Bayerns Mittelstand

Leasing und Finanzierung für mobile Wirtschaftsgüter

PKW LKW	Einrichtungen Büroausstattungen	IT Medientechnik
Maschinen	Sicherheitstechnik Ausrüstungen	Therapiegeräte Medizintechnik

Stellen Sie bei uns online oder telefonisch Ihre Anfrage

Steuerlich interessant schon ab einem Kaufpreis von 3.000 Euro

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und senden uns Ihr Händler-Angebot über die geplante Anschaffung. Wir erstellen Ihnen ein herstellerunabhängiges Leasingangebot oder Finanzierungsangebot.
E-Mail: vetrieb@koller-finance.de

koller finance
85622 München-Feldkirchen

Information und Beratung
089-9455220

Ein persönliches Gespräch ist unser wichtigstes Informationsangebot

Viel schneller

Derzeit stellen die öffentlichen Auftraggeber auf digitale Rechnungen um. Wer als Unternehmen jetzt schon die E-Rechnung nutzt, profitiert von vielen Vorteilen.

MONIKA HOFMANN

Darum geht's

- Mit der elektronischen Rechnung können Unternehmen ihre Prozesse beschleunigen.
- Das gilt auch für die öffentlichen Auftraggeber, die dabei den Standard XRechnung nutzen.
- Betriebe sollten sich auf die neuen Anforderungen gut vorbereiten.

Seit 2005 arbeitet die Unternehmensgruppe Heinz mit elektronischen Rechnungen und Archiven. Josef Heinz, Geschäftsführer und Finanzleiter, sieht darin große Chancen: »Unsere Prozesse beschleunigen wir damit enorm, wir können die Unterlagen unabhängig von den Standorten bearbeiten und unsere Kunden zahlen schneller.« Mit seinen Cousins Otto und Eduard führt er in dritter Generation den Familienbetrieb mit 13 Standorten und Sitz in Moosburg, der rund 450 Mitarbeiter beschäftigt und seinen Schwerpunkt auf die ober- und niederbayerische Entsorgungswirtschaft setzt.

Bereits vor 15 Jahren startete Josef Heinz mit der elektronischen Ablage von Ausgangsrechnungen. Später kamen Liefer- und Wiegescheine, Mails und Protokolle dazu, schließlich die Eingangsrechnungen. Heute erspart sich das Unternehmen allein aufgrund der beschleunigten Prozesse vier Tage pro Monat. Bei monatlich 5700 Ausgangsrechnungen versendet die Firmengruppe derzeit rund 70 Prozent per Mail, Tendenz steigend. Auch die Eingangsrechnungen digitalisiert der Mittelständler zunehmend. Dabei nutzt er das ZUGFeRD-Format. Die Abkürzung steht für Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland. Das Format wurde in Zusammenarbeit von Verbänden, Ministerien und Unternehmen entwickelt. Dabei werden die Rechnungsdaten nicht nur als Bilddatei angezeigt, sondern auch strukturiert und standardisiert als xml-Datensatz bereitgestellt. »In den strukturierten Datensätzen liegt das Potenzial der E-Rechnung«, betont Franziska Neuberger, Leiterin des IHK-Referats Digitalisierung und IKT. »Statt der manuellen und fehleranfälligen Erfassung können die Rechnungsdaten direkt in die eigenen Buchhaltungssysteme übernommen werden.«

Die wesentlichen Vorteile der E-Rechnung sieht auch Martin Clemens, Leiter des IHK-Steuerreferats. Wichtig dabei sei, die Grundsätze der Finanzverwaltung zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) zu beachten. »Entscheidend ist, dass die Rechnungen später nicht mehr verändert werden können«, ergänzt Stefan Groß, Vorsitzender des Verbands elektronische Rechnung (VeR) und Steuerberater in München. Nach den GoBD müssen Buchungen, Belege und Aufzeichnungen vollständig, richtig, zeitgerecht und nachvollziehbar sein. Zudem müssen sich die Rechnungsdaten maschinell auswerten lassen, und dies über zehn Jahre hinweg.

Für einen Schub wird auch die EU-Richtlinie zur E-Rechnung sorgen, die in Deutschland jetzt umgesetzt wird. Demnach müssen öffentliche Auftraggeber europa-

Foto: Andrey Popov_stock.adobe.com

Vorteil E-Rechnung – Einsparpotenzial und mehr Tempo bei den Rechnungsprozessen

IHK-Veranstaltungstipp

Elektronische Rechnung
Welche praktischen und steuerlichen Vorgaben sind zu beachten? Wie wirkt sich die Pflicht zur E-Rechnung in der öffentlichen Verwaltung aus? Fachleute aus Verwaltung und Unternehmen beleuchten Chancen und Herausforderungen.
Termin: 16. Oktober 2019, 15–18 Uhr
Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
Teilnahme kostenfrei, Anmeldung unter:
www.ihk-muenchen.de/veranstaltung-e-rechnung

weiter, sogenannter oberschwelliger Vergabeverfahren elektronische Rechnungen entgegennehmen und verarbeiten. Diese Pflicht besteht für Bundesministerien und Verfassungsorgane bereits seit November 2018, für alle übrigen Bundeseinrichtungen ab November 2019. Firmen, die Aufträge für Stellen des Bundes durchführen, sind ab November 2020 grundsätzlich verpflichtet, ihre Rechnungen nach bestimmten Vorgaben elektronisch einzureichen.
Für Bundesländer und Kommunen gilt eine längere Frist bis spätestens 18. April 2020. Dabei kann es in einzelnen Bundesländern zu Abweichungen im Vergleich zur Umsetzung der EU-Vorgaben im Bund kommen. Dies kann den Übertragungsweg, die Behandlung von Rechnungen aus unterschwelligen Vergaben, die Pflicht zur digitalen Rechnungsstellung und zulässige Formate betreffen. »Betriebe, die für die öffentliche Hand tätig sind, sollten prüfen, welche Regeln in Bezug auf ihren jeweiligen Kunden greifen«, empfiehlt IHK-Mann Clemens.

Wie sieht es in Bayern aus?

Die EU-Richtlinie betrifft nur oberschwellige Vergaben, also Aufträge, die öffentliche Auftraggeber grundsätzlich europaweit ausschreiben müssen. »Bei der Umsetzung will Bayern den Geltungsbereich auch auf Rechnungen aus unterschwelligen Vergaben erweitern«, erklärt Klaus Geiger, Referent für Organisation, Verwaltungsmodernisierung und digitale Verwaltung beim Bayerischen Landkreistag. »Wir als Landkreise kommen gut voran«, erzählt Geiger. Die E-Rechnung biete Chancen für beide Seiten.
»Wichtig zu wissen ist, dass für die öffentliche Verwaltung in Bayern – anders als im Bund und zum Teil auch in anderen Bundesländern – eine rechtliche Verpflichtung der Unternehmen zur elektronischen Rechnungsstellung derzeit nicht vorgesehen ist«, sagt Wolfgang Denkhaus, Referatsleiter für Grundsatzfragen, IT-Strategie, IT-Recht im Bayerischen Staatsministerium für Digitales. Der Freistaat plant, Kommunen und kleinere öffentliche Auftraggeber durch die Bereitstellung eines E-Rechnungs-Viewers praktisch zu unterstützen. »Damit stellen wir sicher, dass die öffentlichen Auftraggeber in Bayern auch tatsächlich flächendeckend in der Lage sind, E-Rechnungen rechtskonform entgegenzunehmen. Für rechnungsstellende Unternehmen führt dies zu mehr Planungssicherheit«, so Denkhaus.
»Die Neuerungen in der öffentlichen Verwaltung werden dem allgemeinen Trend zur E-Rechnung weiter Aufwind geben«, erwartet IHK-Digitalisierungsexpertin Neuberger. Derzeit arbeiten viele Firmen jedoch mit verschiedenen Formaten. Für Bundesbehörden ist die sogenannte XRechnung als verbindlicher nationaler Standard für die gesamte Rechnungsstellung im öffentlichen Auftragswesen vorgesehen. Jedoch sollen auch andere Datenformate zulässig sein, sofern sie der europäischen Norm für die elektronische Rechnungsstellung entsprechen. Am besten wäre ein einheitliches Format, ist VeR-Vorsitzender Groß überzeugt: »Erst dann lassen sich alle Effizienzpotenziale mobilisieren.« Auch von der XRechnung könnten Unternehmen stark profitieren.
IHK-Steuerexperte Clemens ist vorsichtiger. Ihm ist wichtig, dass auch hybride Formate wie ZUGFeRD weiter zulässig bleiben: »Ansonsten wären gerade die Unternehmen, die bereits auf ZUGFeRD umgestellt haben, im Nachteil.« ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema E-Rechnung
Martin Clemens, Tel. 089 5116-1252
martin.clemens@muenchen.ihk.de
Franziska Neuberger, Tel. 089 5116-1260
franziska.neuberger@muenchen.ihk.de

BUSINESS

Mein Partner für erfolgreiche Kommunikation

Internet, Telefonie und Vernetzung aus einer Hand.

m-net.de/profi

Jetzt kostenlos beraten lassen:
0800 7767887

m·net

Mit der *Dampfmaschine* in die Zukunft

KERN Microtechnik unterstützt seine Auszubildenden umfassend – mit großem Erfolg. Das Unternehmen bekommt die Fachkräfte, die es dringend braucht.

SABINE HÖLPER

Foto: Kern Microtechnik

Ausbildung auf hohem Niveau

Die Begeisterung war groß, als Anton Höller seine Ausbildung zum Industriemechaniker mit der Note »sehr gut« abgeschlossen hatte. Es kommt schließlich nicht alle Tage vor, dass ein Bildungsberater der IHK für München und Oberbayern vorbeikommt und einem Einser-Kandidaten eine Urkunde überreicht. Dabei ist man bei KERN Microtechnik GmbH, bei der Höller seine Ausbildung bestritten hat und für die er seither als CNC-Fräser in der Abteilung Präzisionszerspanung arbeitet, schon daran gewöhnt, dass die Azubis gute bis sehr gute Leistungen bringen. Dennoch: Eine Eins ist herausragend. »Wir sind sehr stolz auf unsere Azubis und besonders auf Anton Höller«, sagt Geschäftsführer Simon Eickholt. »Sein Erfolg zeigt uns, dass die Qualität der Ausbildung bei KERN Microtechnik auf dem höchsten Niveau liegt.«

Ob sich ein Unternehmen erfolgreich positionieren kann, hängt immer auch davon ab, ob es die geeigneten Fachkräfte findet. Firmen, die viel Wert auf eine qualitativ hochwertige Ausbildung legen, sind daher im Vorteil. Junge Menschen, die im eigenen Haus gut auf die kommenden Tätigkeiten vorbereitet und später übernommen werden, sind die besten Fachkräfte schlechthin.

KERN Microtechnik hat das längst erkannt und unternimmt eine Menge, um die Azubis fit zu machen. »Wir investieren in die Zukunft«, sagt Ausbildungsleiter Toni

Rohrmoser (48). Das Unternehmen wurde vor mehr als 50 Jahren gegründet. An seinem Hauptsitz in Eschenlohe entwickelt und produziert der Mittelständler hochpräzise Bearbeitungszentren. Im Werk in Murnau-Westried werden Präzisionsteile im Mikro- und Nanobereich gefertigt. Das Unternehmen ist weltweit in mehr als 30 Ländern tätig. An den beiden Standorten im Landkreis Garmisch-Partenkirchen beschäftigt es rund 200 Mitarbeiter. 28 davon sind Azubis. »Am 2. September haben drei angehende Mechatroniker und sechs Azubis zum Industriemechaniker ihre Lehre begonnen«, sagt Rohrmoser. »In jedem Beruf ist ein Mädchen dabei.«

Auf modernstem Stand

Das Unternehmen hat kaum Probleme, seine offenen Stellen zu besetzen. Die Ausbildung ist qualitativ sehr hochwertig, und KERN Microtechnik bietet zusätzlich einiges, um dieses Niveau noch zu steigern. So ist in diesem Frühjahr die CNC-Ausbildung hinzugekommen. Eine fünfachsige CNC-Maschine inklusive Mitarbeiter wechselte aus der Produktion in den Ausbildungsbereich.

Ebenso wird die Programmierung großgeschrieben. Darum hat die Firma am Hauptsitz in Eschenlohe ein Schulungszentrum eingerichtet – mit acht Computerarbeitsplätzen, alles auf dem modernsten Stand. Hauptsächlich finden im Zentrum Schulungen für Kunden statt. Aber auch die Azubis werden dort weitergebildet. »Dafür sind wir von einem Hersteller für Steuerungen sogar zertifiziert worden«, sagt Ausbildungsleiter Rohrmoser. »Die Azubis erhalten am Ende des einwöchigen Lehrgangs eine Teilnahmebestätigung, wie man sie auch bei externen Weiterbildungen erhält.« Sie haben nach der Ausbildung also nicht nur ein Zeugnis, sondern zudem noch ein wichtiges Zertifikat in der Hand.

Im ersten Jahr arbeiten die Azubis größtenteils in einer separaten Lernwerkstatt. Ein Ausbilder kümmert sich dort vor allem um die Mechatroniker, ein weiterer um die Industriemechaniker. Hinzu kommen außergewöhnliche Projekte. So bauen Azubis schon einmal gemeinsam eine Dampfmaschine. Das helfe ihnen, genauestens auf Toleranzen zu achten und überdies die Zusammenarbeit zu lernen, so Rohrmoser. »Am Ende steht da jedenfalls ein komplettes Lehrjahr und freut sich.« Und die Freude ist umso größer, wenn dann alle gemeinsam eine Karrieremesse besuchen und die Maschine dort ausstellen dürfen.

Gemeinsam auf Messen fahren – das ist ebenfalls Bestandteil der Ausbildung. Ein besonderes Highlight ist, wenn die Azubis selbst mit dem Vertriebsteam einen Stand betreuen. Für ein spezielles Produkt sind sie sogar komplett verantwortlich, zeigen den Besuchern die Funktionen und die Handhabung. Fahren die Auszubildenden als Besucher auf Messen, gibt das Ausbildungsteam ihnen kleine Aufgaben mit, etwa Angebote für ein Werkzeug einzuholen. So reifen die jungen Leute, das Zusammengehörigkeitsgefühl wird gestärkt. »Das hilft ihnen, über den Tellerrand hinauszublicken«, sagt Rohrmoser.

Um die Azubis so früh wie möglich auf das Arbeiten im Unternehmen vorzubereiten, beginnt KERN Microtechnik schon früh mit der Karriereplanung. Ab dem dritten Lehrjahr finden laufend Gespräche über den weiteren Berufsweg statt. »Wir hatten zum Beispiel einen Azubi, der wollte nach seiner Ausbildung unbedingt ins Ausland«, sagt Rohrmoser. Also hat das Unternehmen ihn gezielt darauf vorbereitet, inklusive bezahlter Englischkurse. Nach einiger Zeit im Service wechselte der Angestellte dann in die Zweigstelle nach Chicago.

Herausragenden Leistungen zollt das Unternehmen auch besondere Anerkennung. Weil der gesamte Jahrgang von Einser-Azubi Höller überdurchschnittlich abgeschnitten hatte, begnügte sich die Geschäftsleitung nicht mit kleineren Geschenken, wie sie es sonst handhabt. Sie spendierte stattdessen eine Ballonfahrt mit anschließendem Abendessen. ■

Darum geht's

- Das Unternehmen bietet eine hochwertige Ausbildung mit zusätzlichen Schulungen.
- Gemeinsame Projekte und Veranstaltungen stärken das Zusammengehörigkeitsgefühl.
- Die Karriereplanung beginnt früh und berücksichtigt individuelle Wünsche.

IHK-Ansprechpartner
für Ausbildung allgemein
Florian Kaiser, Tel. 089 5116-1386
florian.kaiser@muenchen.ihk.de
für Bildungsberatung
Gerhard Eder, Tel. 089 5116-1384
gerhard.eder@muenchen.ihk.de

»Mit unserer Ausbildung investieren wir in die Zukunft.«

Toni Rohrmoser, Ausbildungsleiter
KERN Microtechnik

Foto: Kern Microtechnik

Die Becher der Kunden

Es gibt viele Möglichkeiten, Verpackungsmüll zu vermeiden. So können Einzelhändler und Gastronomen Lebensmittel in Behältnisse füllen, die Kunden zum Einkauf mitbringen. Sie müssen dabei nur klar definierte Hygieneregeln beachten.

EVA ELISABETH ERNST

Darum geht's

- Immer mehr Kunden möchten beim Einkauf Verpackungsmüll vermeiden.
- Händler können Abfüllstationen für Müsli oder Getreide einrichten, Kundenbehälter befüllen oder sich Mehrwegsystemen anschließen.
- Schulungen helfen Mitarbeitern dabei, die notwendigen Hygieneregeln einzuhalten.

In den Filialen der Biomarktkette VollCorner lässt sich immer öfter folgende Szene beobachten: Ein Kunde stellt einen Behälter, den er von zu Hause mitgebracht hat, geöffnet auf ein Tablett auf der Theke. Der Mitarbeiter nimmt dieses sogenannte Hygienetablett, füllt das Gefäß mit der gewünschten Ware und wiegt Tablett, Behälter und dessen Inhalt. Ein paar Gramm Tara werden für das Behälter- und Tablettgewicht abgezogen. Schließlich stellt der Mitarbeiter das Tablett wieder auf die Theke, wo der Kunde seinen gefüllten Behälter entgegennimmt. »Während des gesamten Vorgangs ist es wichtig, dass unser Mitarbeiter den Kundenbehälter nicht berührt«, erklärt Sophie Krentel (28), stellvertretende Marketingleiterin der Münchner VollCorner Biomarkt GmbH. »Damit unsere Kollegen und Kolleginnen in den Märkten wissen, wie sie mit mitgebrachten Behältern umgehen müssen, führen wir regelmäßig Schulungen durch.«

Auch wenn das Verfahren auf den ersten Blick umständlich anmuten mag: Es funktioniert und erfüllt die Hygienevorgaben des Lebensmittelrechts (Kasten unten). »Damit können Unternehmen und Verbraucher gemeinsam einen wichtigen Beitrag zur Vermeidung von Verpackungen und damit zum Umweltschutz leisten«, sagt Anita Schütz, Referentin Lebensmittelsicherheit und Umweltmanagement bei der IHK für München und Oberbayern. Die Zahl der Unternehmen, die solche Lösungen anbieten, wächst langsam, aber sicher.

In den Biosupermärkten der Münchner Basic AG etwa lassen sich an speziellen Abfüllstationen unter anderem Getreidekörner und Müsliflocken zapfen. Zudem können Kunden an den Wurst-, Fleisch- und Käsetheken eigene Behälter füllen lassen. Dies ist mittlerweile auch in vielen Filialen des klassischen Lebensmitteleinzelhandels möglich. In München verkaufen derzeit drei Läden Lebensmittel gar komplett ohne Verpackungen.

VollCorner startete den umweltfreundlichen Service mit kundeneigenen Behältern bereits im Oktober 2016. »Damals waren wir in München der erste Einzelhändler, bei dem dies möglich war«, sagt Krentel. Wie viel Verpackungsmaterial seither eingespart wurde, lässt sich

Hygiene – was Unternehmen wissen müssen

Firmen können Lebensmittel in kundeneigene Behälter füllen, wenn sie die einschlägigen Hygieneregeln beachten:

- Kunden nehmen die Deckel von Behältern selbst ab und setzen sie nach dem Füllen wieder auf.
- Bei Zweifeln an Eignung oder Sauberkeit des Behältnisses sollten Unternehmen das Befüllen ablehnen.
- Beim Befüllen aus Automaten oder Spendern darf der Abfüllstutzen keinen Kontakt zum mitgebrachten Behälter haben.
- Besondere Abstellbereiche, Tabletts oder Halterungen für die Behältnisse der Kunden verringern das Risiko von Kreuzkontaminationen.
- Kontaktflächen müssen gereinigt und gegebenenfalls desinfiziert werden.

Weitere Informationen finden Unternehmen im Merkblatt »Hygienisches Befüllen mitgebrachter kundeneigener Behältnisse« des Bayerischen Staatsministeriums für Umwelt und Verbraucherschutz unter: **www.abfallratgeber.bayern.de/haushalte/abfallvermeidung/verpackungsfreier_einkauf/index.htm**

Firmen, die mitgebrachte Behälter füllen, können sich auf der dort veröffentlichten interaktiven Karte eintragen lassen (per E-Mail an: internet@stmuv.bayern.de).

Für Getränkebecher bietet der Lebensmittelverband Deutschland das Merkblatt »Coffee to go«-Becher: **www.lebensmittelverband.de** – Suchbegriff »Merkblatt Coffee to go«

Informationen zum reCup-Pfandsystem unter: **www.recup.de**

Einwegbecher – es geht auch ohne

Foto: methaphum_stock.adobe.com

schwer beziffern. Vertriebsleiter Alexander Worms aber beobachtet, dass mittlerweile jeder siebte Kunde von diesem Angebot Gebrauch macht. Wer kein eigenes Gefäß dabei hat, kann Mehrwegbehälter gegen Pfand ausleihen oder Brotzeitdosen kaufen. Im VollCorner Bistro und dem Restaurant Resihuber, das ebenfalls zur Firmengruppe gehört, wird auch Kaffee zum Mitnehmen in kundeneigene Becher abgefüllt – oder in einen Mehrwegbecher der reCup GmbH.

Becher mit Pfand

Dem Münchner Start-up reCup ist es gelungen, in Deutschland ein flächendeckendes Pfandsystem für Coffee-to-go-Becher zu etablieren. Mit aktuell mehr als 2500 Ausgabestellen haben sich die wiederverwendbaren Becher längst auch jenseits der Bioszene etabliert. »Unsere Vision ist es, Kaffee im Einwegbecher für immer von der Bildfläche verschwinden zu lassen«, sagt Florian Pachaly (23), der das Unternehmen zusammen mit Fabian Eckert (29) gegründet hat. Im November 2016 starteten die beiden in Rosenheim, im Mai 2017 wurde das Pfandsystem in München eingeführt. Weitere Regionen erschloss das Team durch eigene Akquise und die Zusammenarbeit mit ähnlichen Anbietern in Berlin und im Norden Deutschlands.

Das Prinzip ist einfach: Kunden bestellen ihren Kaffee in einem reCup, hinterlegen einen Euro Pfand und erhalten mitunter noch einen kleinen Nachlass auf ihr Getränk. Den leeren Becher können sie bei jeder reCup-Ausgabestelle zurückgeben. Dort wird er ordnungsgemäß gespült und wieder in Umlauf gebracht. Die Becher gibt es in drei Größen. Sie bestehen aus recyclingfähigem Polypropylen und können rund 1000mal gespült und wieder befüllt werden. Beim Deckel entschied sich reCup vorerst gegen eine Pfandlösung. »Denn je nach Gastrospülmaschine können nicht alle Partner garantieren, dass sie einen Deckel mit all seinen Kanten hygienisch einwandfrei reinigen können«, so Pachaly.

Bei VollCorner wird der Kaffee zum Mitnehmen zwar mitunter noch im Einwegbecher ausgeschenkt – »falls einzelne Kunden keinen eigenen dabei haben und auch nicht in einen reCup-Becher investieren wollen«, sagt Krentel. »Das kommt allerdings nur noch sehr selten vor.« ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Lebensmittel
Anita Schütz, Tel. 089 5116-1409
anita.schütz@muenchen.ihk.de

Dorfschmied Josef Geisler
an seinem Arbeitsplatz

An der Esse

Seit 60 Jahren steht Josef Geisler in seiner Dorfschmiede nahe dem Schliersee. Er denkt zwar ans Aufhören, doch einen festen Termin dafür hat er nicht.

CORNELIA KNUST

Das Mühlrad steht still. Am Lager ist irgendetwas kaputt, die Reparatur käme teuer. »Früher hätte ich das selber gerichtet«, sagt Josef Geisler. Aber der 82-Jährige hat ja noch den Elektromotor, der die Schmiedehämmer ebenso gut antreibt. Für die kleinen Reparaturen und die Werkzeuge, die Bauern, Forstwirte und Bauhandwerker bei ihm bestellen, reicht das aus.

»Sie wissen, dass ich bald aufhöre?«, fragt Geisler. Doch in der Nachbarschaft weiß man, dass er dies schon seit Jahren ankündigt. Der Schmied in Josefstal in Neuhaus am Schliersee zieht zwar nicht mehr pünktlich früh um sieben seinen grauen Kittel über und er steht nicht mehr den ganzen langen Tag in dem rußgeschwärzten Gewölbe. Doch die Menschen am Ort zählen offenbar auf ihn.

Sogar aus München kommt Kundschaft, die Gartengeräte gerichtet haben will: »Das macht ja heute keiner mehr«, sagt Geisler. »Kaufen, wegschmeißen – so geht es jetzt.« Da tritt ein Lieferant in die Werkstatt, bringt Heugabeln, Rechen und eiserne Bratpfannen vorbei, auf dass Geisler sie an den alten Schleifstein lehnt und weiterverkauft – ein Nebenerwerb.

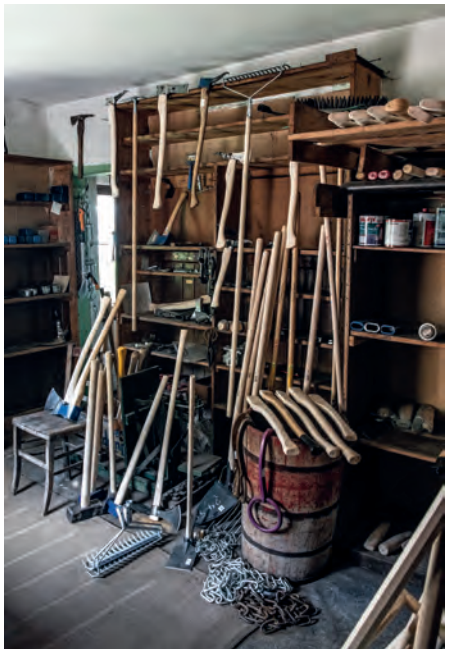
Schmieden wie diese gab es früher in jedem Dorf. Nicht um die Pferde zu beschlagen (Hufschmied) oder kunstvolle Gitter für Fenster zu fertigen (Kunstschmied): Der Dorfschmied hielt die Pflüge, Eggen, Sensen und Werkzeuge intakt und – zusammen mit dem Stellmacher – die Fahrzeuge. Nur so blieben die Bauern arbeitsfähig. Die Automatisierung der Landwirtschaft machte den Schmied halbwegs überflüssig. Aber scharfe Äxte oder Rindenschäler werden immer noch gebraucht in dieser waldreichen Gegend rund um den Schliersee.

Zwei Schmiedefeuer kann Geisler in seiner Esse entfachen; mit einem Gebläse bringt er die Schmiedekohle in wenigen Minuten zum Glühen. Eine ganze Sammlung von Zangen dient zum Festhalten des Werkstücks; Ringe, über die Griffe gezogen, erleichtern das Zudrücken. Das heiße, rot glühende Eisen bearbeitet Geisler auf dem Amboss mit verschiedenen Hämmern von Hand. Oder er nutzt die beiden früher per Wasserkraft betriebenen Schmiedehämmer mit ihren auswechselbaren Gesenken. Diese Hämmer sollen schon vor 100 Jahren hier gestanden haben. Der Lärm, den sie veranstalten, ist ohrenbetäubend. Die Transmissionsriemen (einst aus Leder, heute aus Gummi) wirken wie aus der Frühzeit der industriellen Revolution. Zum Härten hält der Schmied die gehämmerten Werkstücke in eine Senke mit Wasser im Boden oder

Die Schmiede mit dem eingehausten Mühlrad

Seit 1956 arbeitet der heute 82-Jährige in der Schmiede

Schaufenster mit Qualitätsversprechen



Nützliches Angebot – Rechen, Äxte & Co.

Alle Fotos: Cordula Flegel

in eine Wanne mit Öl – abhängig vom Stahl, den er verwendet. Eine uralte Standbohrmaschine und eine Schleifmaschine komplettieren seine Werkstatt. Der Stahl lagert im Keller: früher waren es Tonnen, heute vielleicht gerade einmal eine Stange.

Draußen neben dem eingehausten Mühlrad lehnt Geislers Angel. Der kleine Stausee vor dem Zufluss zum Rad dient ihm als Forellenteich. Gegenüber hat er vor 40 Jahren sein Haus gebaut, auf der anderen Seite des Abzweigs vom Hachelbach, der von der Stockeralm heruntergestürzt kommt. Die Wohnräume über der Schmiede, wo Geisler als Lehrbub noch gehaust hat, stehen leer.

Der Schmied ist nicht von hier. Seine Eltern hatten eine kleine Landwirtschaft in Götting bei Bad Aibling. Mit dem Radl fuhr er in seinen Lehrbetrieb, eine Maschinenschlosserei. Doch sein Firmpate besaß die Schmiede in Neuhaus und wollte schon früh einen Nachfolger heranziehen. So zog Geisler 1957 in den kleinen Ort am Südende des Schliersees, absolvierte im Schnellverfahren den zweiten Lehrberuf und arbeitete fortan beim Paten als zweiter Geselle mit. Einen Meistertitel hat er nie erworben, durfte den Betrieb dennoch 1972 übernehmen.

Man braucht ein Gefühl, ein gutes Auge für Formen und Maße, erklärt der Meister seines Fachs, das sich heute Metallbau nennt. Besonders viel Kraft braucht man eigentlich nicht, aber eine gewisse Liebe zum Material. »Den Metallgeruch, den riech ich nicht mehr«, sagt Geisler, der sich immer noch flink bewegt. »Nach Arbeit riecht's halt. Denn man darf nicht bremsen, wenn das Eisen heiß ist«. Seine Frau, sie stammt vom Sägewerk um die Ecke, hat früher Lackierarbeiten für ihn übernommen. Sonst hatte sie ihren eigenen, heiß geliebten Beruf: Bedienung in der Gastronomie.

Schwierige Nachfolge

Obwohl die beiden zwei Töchter haben, spricht Geisler davon, keinen Nachfolger zu finden. »Eine Tochter hätte sogar Interesse gehabt am Schmieden. Aber wie hätte das denn gehen sollen mit Kindern?« Der Senior hält offensichtlich nichts von Fremdbetreuung des Nachwuchses und das Schmieden nicht für Frauensache. So verlegte sich die besagte Tochter auf das Betreiben eines Blumengeschäfts, die andere auf das Hotelfach.

Geisler selbst hatte eigentlich Fernfahrer werden wollen. Das war sein Traumberuf: »Dann kam das hier dazwischen.« Viel gereist ist er später trotzdem nicht: »Mal acht Tage nach Südtirol.« Als junger Mann durfte er ab und zu mit dem alten Motorrad des Chefs herumfahren, einer NSU. Auch Fußball hat er fleißig gespielt und ist heute noch im Verein.

Doch in seiner Schmiede scheint es ihm immer noch am besten zu gefallen, auch nach über 60 Jahren. Allein ist er hier, in dunkler Kühle. Vielleicht ähnlich allein wie in einem Truck auf der Autobahn. Viele Worte macht er nicht. Statt mit geschwärzten Händen begrüßt und verabschiedet er Gäste mit dem Ellbogen. ■

»Bayerische Werte«

Ob Löwenbräu oder königlich privilegierte Schützengesellschaft – das Bayerische Wirtschaftsarchiv zeigt historische Aktien und Anleihen aus der Sammlung Uto Baader.

EVA MOSER

Im Jahr 1898 gewann der damalige Stararchitekt Friedrich von Thiersch einen viel beachteten Planungswettbewerb in München. Ausgeschrieben hatten ihn die Münchner Börse und die IHK für München und Oberbayern. Sie wollten sich am Maximiliansplatz ein eigenes »Haus für Handel und Gewerbe« errichten lassen. Zur Finanzierung des Projekts gründeten sie eine Aktiengesellschaft, die Schuldverschreibungen herausgab. Das einzige noch erhaltene und aufwendig gestaltete Exemplar dieser Effekten ist in der Ausstellung »Bayerische Werte« zu sehen, die das Bayerische Wirtschaftsarchiv ab 9. Oktober 2019 zeigt (siehe IHK-Veranstaltungstipp).

Bereits Anfang der 1970er-Jahre hatte Uto Baader (75), Gründer der Baader Bank und langjähriger Vorsitzender der Bayerischen Börse, als junger Aktienhändler seine Leidenschaft für alte Aktien und Anleihen entdeckt. Heute umfasst seine Kollektion rund 4500 Exemplare ausschließlich bayerischer Herkunft und ist eine der bedeutendsten Sammlungen dieser Art in Deutschland. Als Förderer der ersten Stunde ist Baader dem Bayerischen Wirtschaftsarchiv seit vielen Jahren verbunden und hat ihm nun seine wertvolle Sammlung treuhänderisch anvertraut.

Das Landeswirtschaftsarchiv hat sein 25-jähriges Jubiläum zum Anlass genom-

»Haus für Handel und Gewerbe« – zur Finanzierung wurden Schuldverschreibungen ausgegeben

Foto: Bayerisches Wirtschaftsarchiv

Foto: Bayerisches Wirtschaftsarchiv

Aufwendig gestaltet – Schuldverschreibung für das »Haus für Handel und Gewerbe« 1899

Foto: Bayerisches Wirtschaftsarchiv

Verzierung im Jugendstil – Aktie der Maschinenfabrik Esterer von 1900

Foto: Bayerisches Wirtschaftsarchiv

Spiegel der Finanzgeschichte – Aktie der Eisenwerk München AG

Foto: Bayerisches Wirtschaftsarchiv

Börsensaal im »Haus für Handel und Gewerbe« 1901

men, ausgewählt schöne Exemplare der Öffentlichkeit vorzustellen. Es ist die erste Ausstellung historischer Wertpapiere in München seit einer Präsentation der Bayerischen Landesbank in den 1990er-Jahren. Historische Wertpapiere, auch Nonvaleurs genannt, sind ein Spiegel der Wirtschafts- und Finanzgeschichte. Mit der Ausgabe von Anteilscheinen konnten Unternehmer ihre Gründungen und Investitionen finanzieren. So verschaffte sich Löwenbräu als erste Aktienbrauerei in München 1872 frisches Kapital, um wichtige technische Neuerungen im Brauprozess einzuführen. Zehn Jahre zuvor hatten Augsburger Textilfachleute in Kolbermoor wegen der Wasserkraft der Mangfall den idealen Standort für eine Baumwollspinnerei ausfindig gemacht. Mithilfe einer Aktiengesellschaft setzten sie ihre ehrgeizigen Pläne erfolgreich um.

König Ludwig I. bediente sich bereits 1836 einer »Actien-Gesellschaft«, um seine Pläne zur Errichtung des Ludwig-Donau-Main-Kanals zu verwirklichen. Allerdings brauchte er dazu die Unterstützung des international erfahrenen Bankhauses Rothschild in Frankfurt am Main, um die Aktien auch im Ausland abzusetzen.

Aber auch Bürgervereine machten gerne von der Möglichkeit Gebrauch, über Anteilscheine zum Beispiel Bauvorhaben zu finanzieren. So gab die 1896 gegründete »Königlich privilegierte Schützen-Gesellschaft« in Starnberg 1902 einen »Antheil-Schein am Darlehen behufs Erbauung einer neuen Schiessstätte« aus.

Damals hatte die Gestaltung von Aktien und Anleihen große Bedeutung. Sie mussten Wertigkeit zum Ausdruck bringen, Vertrauen schaffen und fälschungssicher sein. Grafiker und Drucker ließen sich vom Zeitgeist und der jeweils herrschenden Ästhetik inspirieren.

Zu den schönsten Exemplaren gehört die Inhaberaktie der Altöttinger Maschinenfabrik Esterer AG aus dem Jahr 1900 mit einem ganz dem Jugendstil verpflichteten Schmuckrand aus Mohnblüten. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Bayerischen Wirtschaftsarchiv
Dr. Eva Moser, Tel. 089 5116-3285
eva.moser@muenchen.ihk.de

IHK-Veranstaltungstipp

Bayerische Werte
Wirtschaftsgeschichte im Spiegel historischer Aktien und Anleihen aus der Sammlung Uto Baader. Zur Ausstellung erscheint ein Katalog.

Termine: ab 9. Oktober 2019, Montag bis Donnerstag 9–18 Uhr, Freitag 9–16 Uhr

19. Oktober 2019, Lange Nacht der Museen, 19–2 Uhr, an diesem Abend laufend Führungen durch die Ausstellung

Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
Der Besuch ist kostenfrei.

Immobilienmakler – Aufsichtsstelle ändert sich

Ab 1. Januar 2020

Neue Zuständigkeit

Für bayerische Gewerbetreibende, die als **Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger oder Baubetreuer** tätig sind, ändert sich zum 1. Januar 2020 die zuständige Erlaubnis- und Aufsichtsstelle. Die IHK für München und Oberbayern übernimmt diese Aufgabe als zentrale Stelle für alle Gewerbetreibenden mit Hauptniederlassung im Kammerbezirk der IHKs für Oberfranken Bayreuth, zu Coburg, Nürnberg für Mittelfranken, Niederbayern, Regensburg für Oberpfalz/Kelheim, Schwaben, Würzburg-Schweinfurt und für München und Oberbayern.

Auf bereits bestehende Erlaubnisse nach Paragraf 34c Gewerbeordnung (GewO) hat dies keine Auswirkungen. Sie gelten weiter. Neuerlaubnisse als Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger oder Baubetreuer sind jedoch ab diesem Zeitpunkt bei der dann zuständigen IHK zu beantragen.

Achtung: Unternehmen mit einem Internetauftritt müssen ab 1. Januar 2020 ihr Internetimpressum an die neue Zuständigkeitsregelung anpassen. Das heißt, Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer mit Hauptniederlassung im Zuständigkeitsbereich der IHK für München und Oberbayern müssen als Aufsichtsbehörde dann die Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, Max-Joseph-Str. 2, 80333 München, www.ihk-muenchen.de, angeben.

Weitere Informationen zum Thema unter:
www.ihk-muenchen.de/Gewerberecht

IHK-Ansprechpartnerin
Madeleine Mortier, Tel. 089 5116-2123
madeleine.mortier@muenchen.ihk.de

DSGVO

Unternehmen entlasten

In der Praxis fühlen sich viele Unternehmen von Datenschutzregeln zunehmend belastet. Das zeigt eine repräsentative Umfrage des Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien. So sehen inzwischen drei Viertel der Firmen (74 Prozent) Datenschutzanforderungen als die größte Hürde beim Einsatz neuer Technologien. 2017 war nicht einmal die Hälfte (45 Prozent) dieser Meinung.

Die Modernisierung und Harmonisierung des Datenschutzrechts sind das Ziel der EU-Datenschutzreform. Das europäische Datenschutzrecht soll als wichtige rechtliche Rahmenbedingung die Digitalisierung fördern, die DSGVO gilt als Meilenstein dafür. »Diese Erwartungen hat die EU-Reform zum Teil nicht erfüllt«, sagt Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern. Zwar führe die DSGVO zu einer transparenteren Datenverarbeitung. Sie verpflichte die Wirtschaft aber zu erhöhten Anforderungen. Unternehmen haben damit erhebliche bürokratische Anpassungen zu tragen. Die DSGVO müsse deshalb überprüft werden. Die EU will im Mai 2020 eine erste Bewertung der DSGVO vornehmen. Die IHK und der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) werden sich daran beteiligen und gezielt auf Punkte hinweisen, die – vor allem kleineren und mittleren – Firmen das Leben unnötig schwer machen.

Zu den Kernforderungen gehören: Rechtsicherheit schaffen (beispielsweise EU-einheitliche Rechtsauslegungen), Bürokratie abbauen, Datenschutzregeln im Zuge der Anpassungsgesetzgebung nicht erhöhen (kein weiteres Aufblähen des Datenschutzrechts), stärkere Begleitung bei der Digitalisierung (etwa praxisgerechte Regelungen für Cloud-Computing) und eine Reduzierung der Dokumentations- und Berichtspflichten.

Die Positionspapiere mit den ausführlichen Forderungen sowie Informationen der IHK zur DSGVO gibt es unter:
www.ihk-muenchen.de/dsgvo-bilanz

I.D.

Volkswagen, just electric.

Elektrisch beginnt. Jetzt mehr erfahren: volkswagen.de/ID

Studie

Audi R8 V10 Performance Quattro: Die wahre Windmühle

Das Firmenflaggschiff von Audi, das eigens in der Sportwagenschmiede Neckarsulm produziert wird, ist nichts für schwache Nerven oder Portemonnaies. Mit knapp 200 000 Euro ist ein Mittelmotor-Sportwagen mit hecklastig abgestimmtem Allradantrieb und zehn Zylindern zu haben. Turbos? Fehlanzeige. Der R8 ist mit 5,2 Litern Hubraum und zehn Kammern geladen genug. So feuert das DSG-Getriebe sieben Gänge voller Brutalität aus dem Magazin und zeigt sich dabei dermaßen unbeeindruckt, dass es einen schon ekelt. Motor und Getriebe sind im Ansprechverhalten so direkt, dass sich jedes starke Beschleunigen wie ein Auffahrunfall anfühlt. In 3,1 Sekunden sind Tempo 100 km/h ablesbar,

Audi R8 Performance.

So fragt man sich, warum es eigentlich verschiedene Fahrmodi gibt. Wer den R8 mit seinem vollen Potential im Dynamikmodus erlebt hat, friert die Auswahl ein. Oben drauf gibt es einen Performance-Modus, der unter anderem ein spielfreudiges Sport-ESP beinhaltet, das beeindruckend viel Übersteuern zulässt. Auf nasser Straße sollten bei Vollgas also gleich zwei Spuren eingeplant werden – am besten also fährt man mit dem 1,94 m breiten Sportler auf die Rennstrecke. Austoben ist mit diesem Auto im Straßenverkehr nur mit hohem Einsatz möglich. In knapp zehn Sekunden schnellt der 1670 Kilogramm schwere R8 auf 200 km/h. Auf der Autobahn sind gut, leicht und gerne 331 km/h möglich - Eine Art von Reisen bei der man immer wieder überrascht ist, wie nah Hannover doch an Dortmund liegt.

Die Spurtreue, das einstellbare Fahrwerk, der bestialisch direkte V10, der bis 8800 U/min dreht: Das alles ist so surreal perfekt inszeniert, dass der Fahrer kaum mehr wahrnimmt, was er da eigentlich tut. Kein Fahrstuhl kann so schnell abstürzen, dass die Zahlen auf Null fallen wie bei einer Bremsung im R8. Die kohlefaserverstärkten Keramikbremsscheiben im Goliath-Format bremsen von 100 km/h auf null in etwa 33 Metern. Im ABS steht man dabei wenn überhaupt nur sehr spät. Die Bremsanlage ist eben so abgestimmt, wie man es für die Rennstrecke braucht.

Außen zeigt sich der V10-Renner kantig, windschlüpfrig, ja wie ein Tarnkappenbomber. Gegenüber dem ersten Design des Ingolstädter Sportwagens ist das ein Unterschied wie Montag und Walpurgis-Nacht. Auch im Innenraum weht

Fotos: Auto-Medienportal.Net/Dennis Gauert

in der aktuellen Modellreihe ein frischer, hochwertiger Wind. Mit Alcantara-Bezügen für das starre Gestühl und das Lenkrad, sowie Carbonelemente, gelingt echtes Supersportwagenfeeling. Das Klimabedienteil, welches Mitfahrer häufig als Ausschank identifizieren ist da eher ein unfreiwilliger Gag. Auch der DSG-Schalthebel, der entgegen der Richtung eines Renngetriebes schaltet, ist gewöhnungsbedürftig. Da im R8 sowieso beide Hände ans Lenkrad gehören, sind die Schaltwippen die richtige Wahl. Aber auch automatisch kann das Direktschaltgetriebe überzeugen.

Die Lenkung hat im Dynamikmodus eine feste Übersetzung und gibt präzise Rückmeldung. In den engen Schalensitzen lässt sie sich auch bei zunehmender Querbeschleunigung zielgenau platzieren. Das Fahrwerk kann im Dynamikmodus durch Spurtreue und steten Bodenkontakt glänzen. Außerdem hat der R8 doppelte Dreieckslenker rundum und einen zusätzlichen CFK-Stabilisator. Der Fahrspaß ist auch zusätzlichem Anpressdruck zu verdanken, der durch einen Front- und Heckspoiler, sowie Lufteinlässe und Schweller erzeugt wird. Die Karrosserieform an sich tut ihr Übriges. So herrscht selbst bei Geschwindigkeiten von über 300 km/h ein Urvertrauen in den Audi, der aber auch bei gemütlichem Tempo gut fahrbar ist. Der Komfort-Modus hält ein paar Reserven für die Bandscheiben bereit und ermöglicht so auch angenehme Fahrten über weite Distanzen. Bei Letzteren kann ein Verbrauch von unter 14 Litern Super Plus erreicht werden. Bei Vollgas sind es weit über 25 Liter.

Im R8 verwendet Audi das virtuelle Cockpit. Einzigartig bei dem Mittelmotor-Sportwagen ist die Platzierung nur eines Bildschirms als Multifunktionsmonitor. So können Karte, Motordaten und Tacho gemeinsamen Platz einnehmen. Das Display ist hochauflösend und klar gestaltet, die Bedienung und der Menüaufbau verlangen nach einer langen Gewöhnungsphase. Dafür verantwortlich zeichnet sich die Bedienung per Drehregler in der Mittelkonsole. Ob man bei dem Motorsound ein Radio braucht; oder navigieren muss, wenn der Weg das Ziel ist, sei dahingestellt.

Für wen sich der R8 Performance eignet, ist zu erraten: Man sollte Großverdiener sein, das Batmobil mögen, aber kein reiner Vollblut-Rennfahrer sein. Für die Rennstrecke bringt Ingolstadt mit manuell verstellbaren Dämpferkennlinien, einer Verbundbremsanlage mit Festkolbenbremssätteln und massig Leistung zwar genug mit, das Gewicht steht dem Super-Audi aber mehr im Wege als ähnlich hochpreisigen Trackday-Konkurrenten wie Porsche 911 GT3, oder Ferrari 458 Italia oder McLaren 600 LT. Auf der Straße ist die Breite des R8 Performance ein Hindernis: Denn wenig befahrene Straßen, die etwas Freigeist beim Fahren zulassen, sind in der Regel enge Landstraßen. Und nur für die Autobahn ist der R8 einfach zu sportlich und unterfordert. Da ist es das Beste, wenn man im R8 die Möglichkeit sieht ohne große Strapazen zum Nürburgring zu kommen, um dort dann für ein paar Runden die Sau raus zu lassen.

Allein aufgrund des Motors und der mittlerweile optimalen Abstimmung, wird der R8 5.2 V10 Performance seine Käufer finden. Und wer weiß? - Vielleicht ist der letzte reine V10-Supersportler von Audi schon bald ein beliebtes Sammlerstück, um die Historie vor der selbsternannten Mobilitätswende mit hinreichend Faszination zu dokumentieren. Durch die Heckscheibe kann man stetig ein Auge auf die beiden letzten legendären Fünfzylinder-Bänke werfen. Aber noch ist das Rennen um die wahre Windmühle im Antriebsdorf ja nicht gefahren. Mal sehen, was sich die Tony Starks aus Neckarsulm mit dem Nachfolger E-Tron GTR einfallen lassen.

(ampnet/deg)

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.

MINI COOPER S E COUNTRYMAN ALL4

Connected Navigation Plus, Remote Services, Apple Car Vorbereitung, Komfortzugang, Armauflage vorn, Klimaautomatik, Lichtpaket, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, Außenspiegelpaket, Park Distance Control (PDC) hinten, LED Scheinwerfer mit erweiterten Umfängen, E.Drive Dienste, u.v.m.

LEASING BEISPIEL VON DER BMW BANK GMBH:
MINI COOPER S E COUNTRYMAN ALL 4

Anschaffungspreis:	25.533,93 EUR	Sollzinssatz p.a.*:	0,99 %
Leasingsonderzahlung:	0,00 EUR	Effektiver Jahreszins:	0,99 %
Laufleistung p.a.:	10.000 km	Gesamtbetrag:	10.044 EUR
Laufzeit:	36 Monate	36 monatliche Leasingraten a:	**279,00 EUR**

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 1,9l/100 km, CO2-Emission kombiniert: 43 g/km, Stromverbrauch kombiniert: 13,5 kWh/100 km, Energieeffizienzklasse: A+.

Wir vermitteln Leasingverträge ausschließlich an die BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München.

DER MINI COUNTRYMAN PLUG-IN HYBRID.

Autohaus Richard Wagner GmbH
Münchner Str. 80
85614 Kirchseeon

08091 5500-0
www.mini-wagner.de

Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München; alle Preise inkl. 19 % MwSt.; Stand 09/2019. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbstständige und gewerbliche Kunden. Informationen hinsichtlich weiterer Bedingungen und Details erhalten Sie bei Ihrem MINI Partner. Zzgl. 844,00 EUR für Zulassung, Transport und Überführung./ * gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit / Fahrzeug ausgestattet mit Automatic Getriebe.

Das neue Londoner Taxi der London EV Company. Fotos: Auto-Medienportal.Net/LEVC

IAA 2019

Frankfurt wird zweite Heimat des Londoner Elektro-Taxis

In Norwegen, Schweden, Hongkong und Malaysia sind sie schon im Markt etabliert, und natürlich in London – die legitimen Nachfolger der London Taxis. Nur kommen sie jetzt mit einem leicht modernisierten Design und batterieelektrischem Antrieb daher. Gebaut werden sie von der London Electric Vehicle Company, einer Geely-Tochter. Bei der IAA bis zum 22. September in Frankfurt versuchen sie in Deutschland zum zweiten Mal, nicht nur Eindruck zu hinterlassen, sondern auch ins Geschäft zu kommen.

Der Türöffner ist natürlich die elektrische Variante der weltberühmten schwarzen London Taxis, deren Technik viel moderner ist als das immerhin zeitgemäßere Design vermuten lässt. So sind zum Beispiel ein Internet Hotspot und Wi-Fi an Bord. Diese Fahrzeuge lassen sich nicht nur als Taxi einsetzen. Sie eignen sich ebenso als Shuttles für kleine Gruppen, ganze Familien und sogar für den Transport von Rollstuhlfahrern. Die passende Variante nennen die Briten TX Shuttle.

TX-Shuttle der London EV Company.

Auf derselben Bodengruppe lässt sich auch ein Transporter darstellen, das Light Commercial Vehicle oder LCV. Der eignet sich für den Lieferverkehr in Stadtzentren, besonders für die, in denen Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren nicht mehr geduldet werden. Die Reichweite der drei LEVC-Modelle liegt bei der rein batterieelektrischen Version bei knapp 130 km, bei der Version mir Range extender bei 607 km – genug für einen Mehr-Schichten-Einsatz des Fahrzeugs zum Beispiel als Taxi, das ab und an auch einmal in die Vororte gefahren werden muss.

Seit Februar dieses Jahres leitet Jörg Hofmann (51) als CEO die Geschicke der London Electric Vehicle Company (LEVC). Das Unternehmen gehört zur Geely New Energy Commercial Vehicle (GCV) Division. Hofmann war vorher bei General Motors und Audi und nutzt den britischen Pavillon in Halle 5 für den Geschäftsaufbau hierzulande. Hofmann erwartet, dass schon im kommenden Jahr 70 Prozent der Produktion des Stammwerks in Ansty bei Coventry in den Export gehen werden.

Basis für den Exporterfolg soll ein starkes Europäisches Vertriebszentrum werden, das in Rhein-Main angesiedelt werden soll, vermutlich in Raunheim, wo Geely kürzlich mit dem Aufbau eines Entwicklungs- und Designzentrums begonnen hat. LEVC wird sich auf das Netz der Volvo-Händler stützen, inklusive der Finanzierungs- und Versicherungsdienstleistungen. Das kann wenig überraschen, da Volvo – wie LEVC – ebenfalls dem chinesischen Hersteller Geely gehört.

Inzwischen hat LEVC bereits 2500 Fahrzeuge in Europa abgesetzt. Das Elektro-Taxi TX hat sich in Offenbach als Fahrzeug für den Bedarfstransport von Personen etablieren können. Mit der Universität in Essen und mit der Stadt Köln laufen Arbeiten mit dem Ziel, Punkte für die induktive Aufladung der Batterien beim Parken zu schaffen.

(ampnet/Sm)

Nutzfahrzeuge mieten

In diesen Fällen lohnt sich die flexible Alternative

Gerade bei Transportern geben ökonomische Regeln den Ton an. Funktionalität, eine optimale Nutzlast sowie das Ladevolumen stehen im Vordergrund der Entscheidungsfindung. Daneben soll der Firmenfuhrpark auch die betriebliche Mobilität sichern, insbesondere bei Kapazitätsspitzen wie bspw. vor der Weihnachtszeit, Großveranstaltungen wie Messen oder in der Erntezeit. Fallen hier Fahrzeuge tage- oder wochenweise aus, aufgrund von Reparaturen oder längeren Lieferzeiten von Neuwagen, kann das richtig teuer werden. Zusätzlich werden Aufträge auch immer kurzfristiger – wer hier flexibel agieren kann, sichert sich damit zusätzlichen Umsatz. Deshalb greifen immer mehr Unternehmen neben dem eigenen Fahrzeugpool auf flexiblere Mobilitätslösungen zurück. Eine wirtschaftlich interessante und flexible Alternative zu Leasing, Finanzierung oder Kauf sind Mietwagen. Vor allem Transporter, die eine geringe Auslastung ausweisen, lassen sich durch Mietwagen sinnvoll ersetzen. Die Avis Autovermietung bietet in diesem Zusammenhang individuelle Lösungen für Firmenkunden zu Sonderkonditionen. Dabei können Nutzfahrzeuge kurzfristig und bei Bedarf angemietet werden. Kosten fallen somit nur für die Mietdauer an. Zudem kann die Fahrzeugart, bspw. vom Kleintransporter z. B. Mercedes-Benz Vito bis zum 7,5 Tonner z.B. IVECO Eurocargo, dem Einsatzzweck angepasst werden. Damit lässt sich die eigene Flotte flexibel und nach Bedarf aufstocken oder um die gemieteten Fahrzeuge wieder reduzieren.

„Für Unternehmen ist eine flexible Bereitstellung und Nutzung von Nutzfahrzeugen die Basis für eine effiziente Mobilität“, Martin Gruber, Managing Director - Central Europe, Avis Budget Group. Für den Fahrzeugeinsatz heißt das, sich Alternativen anzusehen und mit den Bedarfsdaten abzugleichen. Avis unterstützt Sie gerne bei Ihrer Entscheidungsfindung, kostenlos und unverbindlich.

Avis Autovermietung Jetzt mehr erfahren und unverbindlich beraten lassen:

Audi A7 Sportback stromert über 40 Kilometer weit

Audi A7 Sportback 55 TFSI e Quattro. Fotos: Auto-Medienportal.Net/Audi

Der auf der IAA in Frankfurt (–22.9.2019) vorgestellte Plug-in-Hybrid A7 Sportback 55 TFSI e Quattro kommt mit einer Systemleistung von 367 PS (270 kW), Sportfahrwerk und S-Line-Exterieur-Paket daher. Der 252 PS (185 kW) starke 2,0-Liter-Vierzylinder bringt es im Zusammenspiel mit dem in der Spitze 143 PS (105 kW) starken Elektromotor auf ein Gesamtdrehmoment von 500 Newtonmetern bei 1250 Umdrehungen in der Minute. Der A7 PHEV beschleunigt in 5,7 Sekunden auf 100 km/h und ist bis zu 250 km/h schnell.

Im reinen Elektrobetrieb ist der 55 TFSI e Quattro bis zu 135 km/h schnell und kommt mehr als 40 Kilometer weit. Der nach dem speziellen PHEV-Messverfahren ermittelte Normverbrauch liegt zwischen 1,9 und 2,1 Litern je 100 Kilometer. Die Lithiumionen-Batterie ist so unter dem Kofferraumboden montiert, dass sich keine Stufe im Gepäckabteil ergibt. Dadurch beträgt Der maximal nutzbare Stauraum mit umgeklappter Sitzbank 1235 Liter.

Standardmäßig startet der A7 PHEV im EV-Modus. Wenn die Routenführung der MMI Navigation aktiviert ist, steuert die Prädiktive Betriebsstrategie (PBS) den Antriebsstrang so, dass der letzte innerstädtische Streckenabschnitt möglichst rein elektrisch gefahren wird.

Die Steuerung des Antriebsmanagements basiert auf einer Vielzahl von Daten. Zudem unterstützen das aktive Fahrpedal mit einem haptischen Impuls und ein optisches Signal im Fahrerinformationsdisplay sowie im optionalen Head-up-Display für eine möglichst effiziente Fahrt. Das aktive Fahrpedal verfügt sowohl über einen haptischen Widerstandspunkt, der das Ende des rein elektrischen Fahrbereichs beim Beschleunigen signalisiert, als auch über ein haptisches Feedback, das dem Fahrer signalisiert, den Fuß vom Pedal zu nehmen.

An einem dreiphasigen CEE-Industrieanschluss mit 400 Volt und 16 Ampere pro Phase dauert eine Vollladung rund zweieinhalb Stunden. An einer Haushaltssteckdose kann eine leere Batterie in rund sieben Stunden wieder vollgeladen werden. Unterwegs kann der Fahrer auf den Audi-eigenen Ladedienst „e-tron Charging Service“ zurückgreifen, der Zugang zu mehr als 100 000 Ladepunkten in Europa sicherstellt. Eine Karte genügt, um das Laden zu starten – unabhängig vom Anbieter. Eine Fernabfrage des Ladezustands und der Restreichweite ist per App möglich, ebenso die Einstellung der Klimatisierungsparameter im Auto. HD-Matrix LED-Scheinwerfer, Sportsitze, Vier-Zonen-Klimaautomatik, Komfortschlüssel, das virtuelle Cockpit, 19-Zoll-Räder im Vielspeichen-Design sowie rote Bremssättel vorne und hinten sind Standard. Der Audi A7 Sportback 55 TFSI e Quattro kommt zum Grundpreis von 77 850 Euro im dritten Quartal auf den Markt. *(ampnet/jri)*

Ich habe meinen Traumberuf gefunden. Mein Van ProCenter den passenden Transporter dafür.

Sie brauchen nicht irgendeinen Transporter. Sondern den richtigen. Im Van ProCenter steht deshalb ständig eine besonders umfangreiche Auswahl von Mercedes-Benz Transportern für Sie bereit. Auch eine große Ausstellung an Gebrauchtfahrzeugen mit zertifiziertem Qualitätsstandard wartet auf Sie. Alle Modelle können Sie innerhalb von 48 Stunden Probe fahren. Und sobald Sie das passende Fahrzeug gefunden haben, bekommen Sie eine Finanzierungslösung, die genau auf Ihre Anforderungen zugeschnitten ist.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Partner vor Ort: Daimler AG, vertreten durch Mercedes-Benz Vertrieb PKW GmbH,
Niederlassung München, Otto-Hahn-Ring 20, 81739 München, Tel.: 089 1206 1500, E-Mail: vertrieb.muenchen@daimler.com, www.mercedes-benz-muenchen.de; Niederlassung Augsburg, Nürnbergerstraße 2, 86156 Augsburg, Tel.: 0821 5703 521, E-Mail: vertrieb.augsburg@mercedes-benz.de, www.mercedes-benz-augsburg.de

IHK Akademie – Auszug aus unserem Seminarangebot

Infoletter »IHK-Akademie Spezial«: monatliche E-Mail-Informationen über Neuigkeiten in der IHK Akademie.
Ausführliche Informationen mit direkter Onlineanmeldung und weitere Angebote unter: www.ihk-akademie-muenchen.de

Assistenz | Office Management

Klar und wirksam im Business kommunizieren | 4.–5.11.2019 | 880 Euro

Veränderungen professionell begleiten | 11.–12.11.2019 | 880 Euro

Assistenz-Know-how 4.0: Ich bin dann mal im Meeting…!
Webinar | 13.11.2019 | 80 Euro

Die/der erfahrene Assistent/-in »10 plus« Berufsjahre
14.–15.11.2019 | 880 Euro

Assistenz-Know-how 4.0: Wenn E-Mails nerven!
Webinar | 20.11.2019 | 80 Euro

Ausbilder

Ausbilder-Update | 5.11.2019 | 310 Euro

Ausbildungsmethodik: Lernen durchs Erleben | 7.–8.11.2019 | 690 Euro

Ausbilder/-in als Coach | 18.–19.11.2019 | 690 Euro

Ausbildungszeugnisse treffend formulieren | 19.11.2019 | 350 Euro

Auszubildende

Telefontraining, E-Mails richtig schreiben, Business-Knigge light
20.11.2019 | 180 Euro

Qualifizierung von Auszubildenden zu Energie-Scouts
28.–29.11.2019 | 420 Euro

Außenwirtschaft

Vertiefungsseminar Warenursprung und Präferenzen mit aktuellen Rechtsänderungen | 26.11.2019 | 270 Euro

Datenschutz

Informationssicherheitsbeauftragte/-r IHK | 4.–8.11.2019 | 2 250 Euro

Datenschutzbeauftragte/-r IHK Kompakt | 11.–15.11.2019 | 2 250 Euro

Die DSGVO – das Update für Datenschutzbeauftragte

21.11.2019 | 450 Euro

Auftragsverarbeitung nach der DSGVO – von der Prüfung bis zum Vertragsschluss
28.11.2019 | 450 Euro

Immobilien

Workshop: Bauplanungsrecht mit Praxistipps | 4.11.2019 | 450 Euro

Praxisplanspiel Bauträger – Grundlagen BWL und praktische Anwendung | 5.–6.11.2019 | 800 Euro

Bauträger-Seminar
11.–13.11.2019 | 1 020 Euro

Marketing | Vertrieb

Key Account Management und Stammkundenpflege im Mittelstand
11.–12.11.2019 | 950 Euro

Aktives Verkaufstraining | 21.–22.11.2019 | 950 Euro

Personalmanagement | Arbeitsrecht

IHK Personalerfrühstück in Weilheim | 12.11.2019 | 40 Euro

Einkauf

Verhandlungstechniken für Einkäufer | 6.–8.11.2019 | 1 390 Euro

Erfolgreich einkaufen und beschaffen
Modul I: 7.–8.11.2019 | Modul II: 2.–3.12.2019 | 1 820 Euro

Projektmanagement | Qualitätsmanagement | CSR | Nachhaltigkeit

Grundlagen im Projektmanagement | 14.11.2019 | 450 Euro

Projektmanagement Basistraining | 11.–13.11.2019 | 1 560 Euro

Nachhaltigkeit entlang der Wertschöpfungskette sichern
19.11.2019 | 450 Euro

Soft Skills | Arbeitstechniken | Persönlichkeitsentwicklung

Zeitmanagement und Selbstorganisation | 4.–5.11.2019 | 950 Euro

Außergewöhnliche Ziele erreichen | 5.–7.11.2019 | 1 560 Euro

Moderationstraining | 6.–8.11.2019 | 1 390 Euro

Der Weg zu New Work: agil, kooperativ und flexibel!
21.–22.11.2019 | 1 370 Euro

Unternehmensführung | Mitarbeiterführung

Praktische Psychologie für Führungskräfte | 4.–5.11.2019 | 1 370 Euro

Coaching für Führungskräfte | 6.–8.11.2019 | 1 950 Euro

Prokura – Rechte, Pflichten, Haftungsrisiken | 11.11.2019 | 590 Euro

Laterale Führung – Gelingt Führung auch ohne »Macht«?
14.–15.11.2019 | 1 230 Euro

Rechnungswesen, Buchführung

Aktuelles Reisekosten- und Bewirtungsrecht | 6.11.2019 | 490 Euro

Umsatzsteuer – Grundlagenseminar | 7.–8.11.2019 | 950 Euro

Abc des Forderungsmanagements | 26.11.2019 | 490 Euro

Veränderung im IHK-Regionalausschuss Erding – Freising

Im IHK-Regionalausschuss Erding – Freising ist in der Wahlgruppe C

Herr Rudolf Strehle ausgeschieden.

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

Marc Sielhöfer, Freising

München, 12. August 2019

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident	Hauptgeschäftsführer
Dr. Eberhard Sasse	Dr. Manfred Gößl

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

Expertenrunde »Das Vereinigte Königreich nach dem Brexit – Was für einen störungsfreien Handel wichtig ist« | 9.10.2019 | kostenfrei | www.ihk-muenchen.de/brexit-expertenrunde | Tel. 089 5116-1337

Forschung zum Frühstück: Innovation durch Beleuchtung
21.10.2019 | kostenpflichtig | www.ihk-muenchen.de/fzf-hm
Tel. 089 5116-2057

Industrie 4.0 vor Ort: Digitaler Zwilling | 23.10.2019 | kostenpflichtig
sabine.kuehnert@muenchen.ihk.de | Tel. 089 5116-1360

Exportkontrolltag | 24.10.2019
kostenpflichtig | stoll@muenchen.ihk.de | Tel. 089 5116-1303

Webinar Mitarbeiterentsendung Polen | 7.11.2019
kostenfrei | sophie.treiber@muenchen.ihk.de | Tel. 089 5116-1492

Wirtschaftstag Kroatien: »Kroatien 4.0 –
Fokus auf Digitalisierung, künstliche Intelligenz und IT«
13.11.2019 | kostenfrei | sophie.treiber@muenchen.ihk.de
Tel. 089 5116-1492

Wirtschaftsforum Belarus | 13.11.2019 | kostenfrei |
www.ihk-muenchen.de/wirtschaftsforum-belarus |
Tel. 089 5116-1367

Workshop: Mitarbeiterentsendung Frankreich
14.11.2019 | kostenpflichtig | petra.henke@muenchen.ihk.de
Tel. 089 5116-1456

Trade & Connect | 21.11.2019
kostenpflichtig | www.ihk-trade-connect.de | Tel. 089 5116-1449

SEMINARE ZOLL UND AUSSENHANDEL

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

Umsatzsteuerliche Behandlung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland | 8.10.2019

Berufsbegleitender Lehrgang: Exportmanager/-in
8.10.2019 bis 2.4.2020

Basislehrgang Zolltarif | 16.10.2019

Zoll für Einsteiger: Grundlagen des Zollwesens | 17.10.2019

Importe effizient gestalten – Importabwicklung ist mehr als Zollabwicklung | 21.10.2019

English for International Office Management | 22.–23.10.2019

Basisseminar Warenursprung und Präferenzen mit Lieferantenerklärung | 24.10.2019

US-(Re-)Exportkontrolle für europäische Exporteure | 6.11.2019

International Correspondence and E-Mails | 12.11.2019

Die Lieferantenerklärung: Bedeutung und Regeln – Seminar für Handelsfirmen | 14.11.2019

Statistik des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs (INTRASTAT)
15.11.2019

IHK-Fachkraft Zoll | Zertifikatslehrgang – Zoll- und außenwirtschaftsrechtliche Abwicklung von internationalen Warengeschäften
Neuer Termin: Start am 26.3.2020

Neu im Programm:

Sanktionslisten-Compliance im Unternehmen | 23.10.2019

Digitalisierung von Zollprozessen | 4.11.2019

Zoll für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Customer Service (Kundensupport) bzw. Order Managements oder Vertriebs | 5.11.2019

Grundlagen der EU- und US-Embargos
Sanktionen gegen Russland, Ukraine, Iran und andere | 13.11.2019

Zollabwicklung mit der Schweiz | 18.11.2019

Zollpotenziale erkennen und Zollkosten reduzieren | 19.11.2019

Zertifikatslehrgang: IHK-Fachkraft Zoll, Online | Planung für Herbst 2019

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

Seminare in englischer Sprache:
Gerne bieten wir Ihnen auch Inhouse-Seminare speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt an.

Informationen zu englischsprachigen Seminaren:
Dr. Alexander Machate
Tel. 08063 91-254 | Machate@ihk-akademie-muenchen.de

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

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

Foto: Rawpixel.com_stock.adobe.com

Weiterbildung – neues Wissen macht fit für die Zukunft

Jubiläen des Monats

40 Jahre

Foto: Crown Foodcan GmbH

v.l.: Rupert Hirn (Werkleiter), Rudolf Dürschmied (Jubilar)
CROWN Foodcan GmbH, Werk Weiding

Foto: Miraphone eG

v.l.: Josef Lindlmair (Vorstand), Manfred Weinbauer (Metallblasinstrumentenmacher)
Miraphone eG, Waldkraiburg

Weitere Jubilare:

Josef Reiter
Clariant Produkte (Deutschland) GmbH, Burgkirchen

Robert Göbel
LEDVANCE GmbH, Eichstätt

Norbert Hartmann
SALUS Haus GmbH & Co. KG, Bruckmühl

Hans Haumayr
Versicherungskammer Bayern, Regionaldirektion Südbayern, München

Gundolf Seuferling
WWK Lebensversicherung a.G., München

Wolfgang Maxa
ZVO Zeitungsvertriebs GmbH Penzberg

25 Jahre

Michael Vollmaier
Clariant Produkte (Deutschland) GmbH, Burgkirchen

Fouzia Janati
Grundbesitzverwertung Manfred O. Saal e.K., München

Heidi Göpfert
Karl Daum GmbH, Eichstätt

Andreas Höfl, Christian Köhler
Klüber Lubrication München SE, München

Robert Domes, Josef Engelhardt, Konrad Miehling, Stefan Renz
LEDVANCE GmbH, Eichstätt

Marianne Burprich
MEWA Textil-Service AG & Co. Manching OHG, Manching

Luis Miguel De Sousa Salvado, Ali Kizilgünesler
RENOLIT SE, München

Robert Brandl, Ralph Furtner, Lothar Max, Semra Suerek
SALUS Haus GmbH & Co. KG, Bruckmühl

Hubert Kiening
TanQuid GmbH & Co. KG, Duisburg

Hermine Graßmann
V-Markt Balanstraße GmbH & Co. KG, München

Alexander Rieg
WWK Lebensversicherung a.G., München

Angelika Braun, Barbara Grabow
Zeitungsvertrieb Fürstenfeldbruck GmbH, Fürstenfeldbruck

Christine Eicke, Therese Maier
ZVO Zeitungsvertriebs GmbH Penzberg

Fotos: Goran Gajanin

Mitarbeiterjubiläen

IHK-Ehrenurkunde

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

IHK-Award

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

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

IHK-Ansprechpartnerin

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

Firmenindex

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Basic AG	56	inveox GmbH	46	Rodeo FX	46
Bayerische Immobilien Management GmbH	16	IQM Technology GmbH	40	RTG Echtzeitgraphik GmbH	16
Bean United GmbH	24	J.G. Knopf's Sohn GmbH & Co. KG	32	Rudolf GmbH	24
contunity GmbH	16	KERN Microtechnik GmbH	54	Topcon Positioning Group	30
DB Cargo AG	26	Knorr-Bremse Group	26	Unternehmensgruppe Heinz	52
empirica AG	20	Logistik-Kompetenz-Zentrum (LKZ) Prien	26	urban mobility innovations B2M Software GmbH	16
Erhard Brandl GmbH & Co. KG	44	Logivest GmbH	30	VollCorner Biomarkt GmbH	56
FlixMobility GmbH	10	netcos GmbH	16	youknow GmbH	36
gate Technologie- und Gründerzentrum Garching GmbH	16	nextnano GmbH	16		
Hans Brunner GmbH	34	PINTeam GmbH	16		
Hubert Hörndl Transporte GmbH	50	reCup GmbH	56		
		Repulping Technology GmbH & Co. KG	24		

Die Seitenangaben beziehen sich auf den Anfang des jeweiligen Artikels.

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

Merkur.de

IMMOBILIEN

WEICHSELGARTNER seit 1975

■ **WOHN- & GEWERBEIMMOBILIEN IN MÜNCHEN & REGION**
Immobilienkaufleute (IHK) verkaufen & bewerten Ihre Immobilie **kostenfrei.

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

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Partner der Personalabteilung bei allen Fragen rund um bAV & bKV

KbAV KG

KbAV KG
08073-384440
info@k-bav.de
www.k-bav.de

ZAUNANLAGEN

Vertriebsmarken: A1 ZAUN DISCOUNT, deutsche zauntechnik

Zaun- & Toranlagen
Jetzt auch in München!
089 4132605-1420

AOS STAHL®
www.aos-stahl.de

Wirtschaft

Das IHK Magazin für München und Oberbayern

WERBEARTIKEL

STIEFEL® eurocart
Ihr Partner für Langzeitwerbung
Info (08456) 92 43 00
www.stiefel-online.de
Wandkarten • Kalender • Schreibunterlagen • Wahlplakate

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

STIEFEL digitalprint
Wir beraten Sie gerne.
Service-Telefon (08456) 92 43 50
www.stiefel-online.de
XXL-Werbebanner • Fahnen/Displays • Plattendruck • Wahlplakate

TELEFONANLAGEN

Ihr Kommunikationsserver vom Fachmann
mehr als 50 Jahre Erfahrung – kompetente Beratung

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

UNIFY
OpenScape 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

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 Wörth 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

Aumer

Zeichnung: Dieter Hanitzsch

IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
75. Jahrgang, 1. Oktober 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
Redaktionsassistenz: 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, 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: Philip Esser
Grafik: Petra Hoffmann
Druck: Firmengruppe APPL, Senefelderstraße 3–11,
86650 Wemding
Titelbild: everythingpossible_stock.adobe.com
Schlussredaktion: Lektorat Süd,
Hohenlindener Straße 1, 81677 München
www.lektorat-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

münchner immobilien fokus

Richten die Veranstaltung aus (v. l. n. r.): Regine Funke-Lachotzki, convocat GbR, Thomas Aigner, Aigner Immobilien GmbH, Agnes Fischl, convocat GbR

Bereits zum 20. Mal kommen Eigentümer, Experten und Unternehmer der Immobilienwirtschaft auf dem münchner immobilien fokus zusammen.

Münchner Wohnimmobilienmarkt: Nur noch ein Markt für Spekulanten?

Kaum ein Tag vergeht, an dem der Münchner Wohnungsmarkt nicht in der Presse thematisiert wird. Am Ende entsteht meist der Eindruck, Wohnraum in München sei nur noch ein Spielball von Investoren, die durch Spekulationen die Preise nach oben treiben. Ist diese Darstellung in der Presse überzogen und zu einseitig? Ist der Münchner Wohnimmobilienmarkt tatsächlich nur noch ein Markt für Spekulanten? Auf dem kommenden münchner immobilien fokus thematisieren die beiden Gastgeber Agnes Fischl (convocat GbR) und Thomas Aigner (Aigner Immobilien GmbH) mit ihren Podiumsgästen dieses die Öffentlichkeit dominierende Bild, diskutieren die Rahmenbedingungen für Spekulationen und öffnen den Raum für andere Sichtweisen auf den Wohnimmobilienmarkt der bayerischen Landeshauptstadt.

Zu Gast auf dem Podium werden erwartet Prof. Dr. Jörg Hoffmann (FDP), OB-Kandidat und Mitglied der Stadtratsfraktion, Hans Podiuk (CSU), stellvertretender Sprecher im Planungsausschuss und stellvertretender kommunalpolitischer Sprecher, sowie Helmut Thiele, ehemaliger Vorsitzender des Gutachterausschusses München. Moderiert wird die Veranstaltung von Walter Hornauer, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht bei Burger & Meyer-Gutknecht Rechtsanwälte.

Wann? ***Mittwoch, 06. November 2019 um 19 Uhr***

Wo? ***Im Großen Saal des Literaturhauses München, Salvatorplatz 1, 80333 München***

Nur auf Einladung oder nach vorheriger Anmeldung unter **Telefon (089) 17 87 87 - 6229.**
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Weitere Informationen erhalten Sie unter **www.muenchner-immobilien-fokus.de**

AIGNER IMMOBILIEN

Convocat
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer | Steuerberater
Kompetenzzentrum
Vermögensnachfolge Erbrecht Steuerrecht

SIE SUCHEN EINEN VERMIETER, DER IHNEN HILFT, SICH AUF IHR KERNGESCHÄFT ZU KONZENTRIEREN?

ALLES EINE FRAGE DES STANDORTS.

Erwarten Sie mehr von Ihrem Vermieter: Einen Vermieter, der sich als engagierter Dienstleister vor Ort um Ihre Belange kümmert, weil er kundenorientiert, klug und vorausschauend denkt und handelt. Unser Standort bietet mehr Vernetzung unter den Mietern, für ein offenes, freundliches Miteinander und eine hohe Arbeits- und Lebensqualität. Fairness und Dialog für eine langfristig erfolgreiche Partnerschaft. **Weitere Infos und provisionsfreie Vermietung unter +49 89 30909990 oder info@businesscampus.de**

DER STANDORT

Business Campus

businesscampus.de

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE