

wirtschaft

12/2019



Export- *Strategie*

Wie kleine Unternehmen
erfolgreich auf den Weltmärkten
unterwegs sind

Meindl

Warum die Bergschuhhersteller
Spezialisten bleiben wollen

Mobilfunk

Wie weit ist 5G in
der Umsetzung?

Steuern

Die Änderungen zum
Jahreswechsel

**HAUFE.
AKADEMIE**

—
Alles wird leicht.



**Alle rechtlichen Änderungen
kompakt und tagesaktuell**

GUT GERÜSTET FÜR DEN JAHRESWECHSEL 2019/2020

mit unseren Tagungen in den Bereichen Personal und
Rechnungswesen

Ausführliche Informationen unter

www.haufe-akademie.de/tagungen

Die IHK ist so digital wie ihre Mitglieder

Wohin führt der nächste Schritt? Bei vielen Veränderungen und Entwicklungen hat sich die IHK als kundiger Wegbegleiter ihrer Mitgliedsunternehmen erwiesen: Globalisierung, Internationalisierung, Energiewende ... Die Kompetenz der IHK gründet dabei nicht nur auf Rechts- und Sachkenntnis. Die aktive Beteiligung von Unternehmern, die von ihrer Interessenvertretung fordern, womit sie selbst gefordert sind, führt zu einem größtmöglichen Praxisbezug in der gemeinsamen Arbeit von Haupt- und Nebenamt.

Derzeit im Mittelpunkt: die Digitalisierung. Ihre Integration in die tägliche Arbeit der IHK zeigt beispielhaft, wie ausgeprägt das unternehmerische Denken hier ist. Schon jetzt wirkt sich digitale Technik vorteilhaft auf unsere Effizienz und Wirtschaftlichkeit aus. Interne Prozesse werden schneller, papierlos, standardisiert bearbeitet und nachgehalten sowie automatisiert dokumentiert und archiviert. Schon jetzt also entlastet Digitalisierung unsere Mitarbeiter von Routinearbeiten und schafft Freiraum für den Service, bei dem ihre Kompetenz gefragt ist. Mit der Folge, dass Sie als Mitglied schneller und zuverlässiger erhalten, was Sie brauchen.

Einige Beispiele:

- ▶ Mit dem neuen IHK Zeugnis-Check lässt sich schnell ermitteln, ob ein vorgelegtes IHK-Dokument echt ist. Aufwendige Beglaubigungen entfallen.
- ▶ Dokumente wie der Erlaubnisantrag für Versicherungsvermittler oder die Mitgliedsbescheinigung sowie bald auch weitere lassen sich komfortabel online abwickeln.
- ▶ Die IHK verschiebt nahezu alle IT-Anwendungen und -Services schrittweise in die Cloud. Das verringert Betriebskosten, erleichtert effiziente Sicherheitsmaßnahmen und unterstützt eine flexible Anpassung der Abläufe.



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

Auch mit Themen wie Blockchain und Verknüpfung bisher getrennter Prozesse mittels Robotik befassen sich unsere IT-Spezialisten gemeinsam mit den Fachabteilungen. Dabei geht es nicht nur um die größtmögliche Effizienz heute, sondern auch darum, auf kommende Entwicklungen vorbereitet zu sein. Es geht darum, die Möglichkeiten moderner Technik effizient in die Tat umzusetzen: Genauso, wie wir es in den zurückliegenden 176 Jahren gehalten haben und wie Sie es, zu Recht, von Ihrer IHK erwarten, mit der Sie auf Augenhöhe die Zukunft meistern.



Folgen Sie mir auf Twitter
@IHK_MUC_Praes

TITELTHEMA
EXPORT

Sie sind flexibel und schnell, ihre Produkte gefragt – kleine Firmen haben viele Stärken, die sie im Auslandsgeschäft ausspielen können. Fünf Unternehmen und ihre preisgekrönten Strategien.



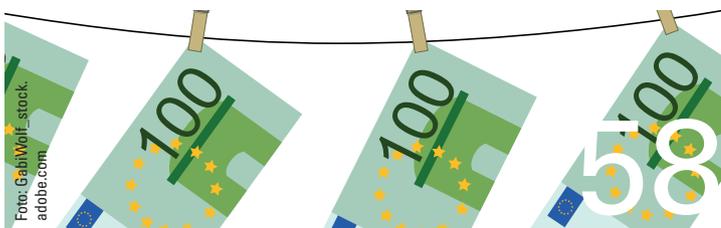
UNTERNEHMEN
EHRENAMT

Der Bauträger Werner Mooseder aus Dachau möchte in seinen Ehrenämtern sein Wissen und seine Erfahrung zum Wohl seiner Region einbringen.



BETRIEB + PRAXIS
GELDWÄSCHE

Im Januar 2020 sollen neue Regeln zur Geldwäschebekämpfung in Kraft treten. Auf viele Unternehmen und Gewerbetreibende kommen damit neue Pflichten zu.



NAMEN + NACHRICHTEN

- 6 DIGITALISIERUNG
Neues Coaching-Programm

UNTERNEHMERPROFIL

- 12 LARS UND LUKAS MEINDL
Warum die Bergschuhhersteller Spezialisten bleiben wollen

TITELTHEMA

- 14 EXPORT
Erfolgreich auf den Weltmärkten – Gewinner des Exportpreises zeigen, wie es geht
- 21 SERVICE
Tipps für das Auslandsgeschäft

STANDORTPOLITIK

- 22 NACHHALTIGKEITSZIELE
Die Stadt der Zukunft gestalten
- 26 MOBILFUNK
Wie weit ist 5G in der Praxis?
- 28 IHK-UMFRAGE
So beurteilen Unternehmen den Standort
- 30 ENERGIE I
Politik, Wirtschaft und Wissenschaft diskutieren Herausforderungen der Energiewende
- 32 ENERGIE II
Die Ergebnisse des Energiewende-Barometers
- 34 FACHKRÄFTE
Berufskraftfahrer sind knapp – wie reagieren Firmen auf den Mangel?
- 36 BILDUNGSINITIATIVE
Basisbox: digitale Kompetenzen aufbauen
- 38 OBERBAYERN 2030+
Zukunftsperspektiven für den Standort
- 40 AUS DER REGION
Was die Kirchheimer Smart-Mobility-Initiative bisher erreicht hat
- 42 PRO & CONTRA
Geplante EU-Regeln zu Sustainable Finance – sinnvolles Projekt oder Bürokratiemonster?

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

- 44 WEIHNACHTSMÄRKTE
Christkindlmärkte als Wirtschaftsfaktor
- 47 IHK-AUSSCHÜSSE
Vorsitz Tourismusausschuss/IHK Forum
- 48 KAUT-BULLINGER
Der Spezialist für Bürobedarf feiert sein Jubiläum mit neuer Struktur und schwarzen Zahlen

- 50 POLEN
Wachstumsmarkt mit günstigen Perspektiven
- 52 EHRENAMT
Werner Mooseder: Engagement für die Region

BETRIEB + PRAXIS

- 54 STEUERN
Geplante Änderungen zum Jahreswechsel
- 58 GELDWÄSCHE
Neue Regeln ab Januar 2020
- 60 ERLAUBNISZUSTÄNDIGKEIT
Paragraf 34c Gewerbeordnung: was sich ändert

EVENTS

- 62 BAYERISCHE BEGEGNUNGEN
Wirtschaftsempfang Altötting-Mühldorf,
Wirtschaftsjunioren

DA SCHAU HER

- 64 ZINNMANUFAKTUR
Märchenhafte Figuren und Baumschmuck

RUBRIKEN

- 3 EDITORIAL
- 8 IHK ONLINE
- 10 FIRMENJUBILÄEN
- 66 IHK AKTUELL
Incoterms®/Afrika-Atlas
- 78 VERÖFFENTLICHUNGEN + BEKANNTMACHUNGEN
– Besondere Prüfungsvorschriften für die IHK-
Fortbildungsprüfung Fachberater/-in für
Servicemanagement IHK
- 79 TERMINE/FIRMENINDEX
- 80 EHRUNGEN
- 82 KARIKATUR/IMPRESSUM

Beilagenhinweis: Aigner Immobilien (Teilbeilage),
Urlaub für Unternehmer (Teilbeilage)

 [fb.com/ihk.muenchen.oberbayern](https://www.facebook.com/ihk.muenchen.oberbayern)

 @IHK_MUC

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



Mehr Erfolg durch bessere Kommunikation.

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

 Information	 Kommunikation	 Services
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Netzwerk aktiv/passiv ▶ Security-Lösungen ▶ Netzwerkanalyse und -design ▶ Wireless LAN ▶ Applikationslösungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kommunikationslösungen ▶ Contact-Center ▶ Voice-over-IP ▶ Unified Messaging-Lösungen ▶ Videokonferenzsysteme ▶ CTI 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 365 Tage rund um die Uhr Service ▶ maximale Investitionssicherheit ▶ minimale Ausfallzeiten Ihrer Anlage ▶ Schulung und Einweisung Ihrer Mitarbeiter ▶ Remote Service



MTG-Kommunikations-Technik GmbH

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

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

Autorisierter Partner von:



Ausbildung

IHK ehrt die Besten

Die IHK für München und Oberbayern hat die 114 Absolventen, die ihre Abschlussprüfung mindestens mit der Note »sehr gut« abgeschlossen haben, bei einer Feier im GOP Variété-Theater in München für ihre hervorragenden Leistungen ausgezeichnet.

Oberbayerns bester Auszubildender in einem IHK-Beruf kommt aus Soyen (Landkreis Rosenheim): Martin Niedermeier erzielte in seiner Prüfung zum Elektroniker für Informations- und Systemtechnik 99,3 von 100 möglichen Punkten. Der 23-Jährige setzte sich damit an die Spitze aller Absolventen der IHK-Abschlussprüfungen im Winter 2018/2019 und der Sommerprüfung 2019. In seinem Beruf hat er auch bayernweit den besten Abschluss erzielt. Gelernt hat Niedermeier seinen Beruf bei der Rohde & Schwarz GmbH & Co. KG in München.



Foto: © IHK / Goran Gajamin

Feierstunde – IHK-Vizepräsidentin Kathrin Wickenhäuser-Egger und Thomas Kürn (r.), Mitglied der Hauptgeschäftsführung und IHK-Bereichsleiter Berufsbildung, beglückwünschen den Top-Absolventen Martin Niedermeier

Digitalisierung

Neues Coaching-Programm

UnternehmerTUM, das Zentrum für Innovation und Gründung an der TU München, hat das Digital Business Lab (DBL) gestartet. Dort sollen mittelständische Unternehmen mit 150 bis 1500 Mitarbeitern schnelle und praxisnahe Hilfe bei der digitalen Transformation bekommen.

Viele Betriebe müssen zum Beispiel wegen der starken internationalen Konkurrenz ihr Innovationstempo deutlich erhöhen. Oft fehlen ihnen jedoch qualifizierte Experten dafür. Hier will das DBL ansetzen. Firmen können bis zu drei Mitarbeiter nach München entsenden. Erfahrene Coaches schulen die Teilnehmer dort innerhalb von drei Monaten, wie sie digitale Produkte, Dienstleistungen oder sogar Geschäftsmodelle beispielhaft entwickeln können. Infos unter: www.unternehmertum.de

KURZ & KNAPP

Ranking

LMU beste deutsche Hochschule

Die Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) ist im World University Ranking 2020 des britischen Magazins »Times Higher Education« erneut beste deutsche Hochschule. Wie im Vorjahr erreicht sie weltweit Rang 32. Die Technische Universität München (TUM) verbesserte sich um eine Position auf Rang 43. www.timeshighereducation.com

Bayern

Mehr E-Autos

In Bayern ist die Zahl der Erstanmeldungen von Pkws mit alternativen Antriebsarten (Gas, Elektro, Hybrid) um 78,7 Prozent gestiegen. So wurden in den ersten neun Monaten des Jahres 54 799 dieser Autos neu zugelassen. Insgesamt sanken die Pkw-Zulassungszahlen um 0,5 Prozent auf 559 850. Die Neuanmeldungen von Benzinern verringerten sich um 6,3 Prozent (312 860), die von Diesel-Pkws um 2,9 Prozent (192 191), so das Bayerische Landesamt für Statistik. www.statistik.bayern.de

Bilanz

LfA-Förderung gefragt

Die LfA Förderbank Bayern hat die bayerische Wirtschaft in den ersten neun Monaten 2019 mit Darlehen in Höhe von rund 1,9 Milliarden Euro unterstützt – damit ging das Kreditvolumen gegenüber dem gleichen Zeitraum 2018 leicht zurück. Über 3 400 bayerische Unternehmen und Kommunen nutzten die Fördermittel. Stark gestiegen ist die Nachfrage von kleinen und mittleren Unternehmen nach Energieeffizienzförderung (+26 Prozent). www.lfa.de

München

Standortkarte

Für München gibt es eine Neuauflage der Büro- und Gewerbestandortkarte, die Immobilien- und Flächenangebote mit Objektdateien zeigt. Sie präsentiert Gebäude und Neubauvorhaben für Büronutzung sowie Flächenpotenziale für Firmen mit Produktions- oder Entwicklungsanteilen. Infos und Download unter: www.standort-muenchen.info

PERSONALIA

Commerzbank AG

Neu im Bereichsvorstand

Robert Schindler (55), zuletzt Mitglied des Vorstands der HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG München, ist zum 1. November 2019 zur Commerzbank AG gewechselt und hat dort als Bereichsvorstand die Leitung der Mittelstandsbank Süd übernommen.



www.commerzbank.de

Allianz Lebensversicherungs-AG

Wechsel an der Spitze

Andreas Wimmer (45) wird zum 1. Januar 2020 neuer Vorstandsvorsitzender der Allianz Lebensversicherungs-AG. Er tritt die Nachfolge von Markus Faulhaber an und wird zugleich Mitglied des Vorstands der Allianz Deutschland AG, München. Er ist seit 1. Januar 2015 Mitglied des Vorstands von Allianz Leben und leitet das Ressort Firmenkunden. www.allianzdeutschland.de



Nemetschek SE

Neuer CFOO und Vorstandssprecher

Axel Kaufmann (49) wird Vorstandssprecher und CFOO bei der Nemetschek SE, München. Er tritt seine Position am 1. Januar 2020 an. Zusätzlich wird er den Geschäftsbereich Media & Entertainment (M&E) verantworten. Kaufmann war zuletzt Vorstandsmitglied der Rational AG. Er folgt auf Patrik Heider, der die Nemetschek SE auf eigenen Wunsch zum 31. Dezember 2019 verlässt. www.nemetschek.com



Fotos: Commerzbank/Astrid Schmidhuber, Allianz/www.Christiankaufmann.de, Rational AG

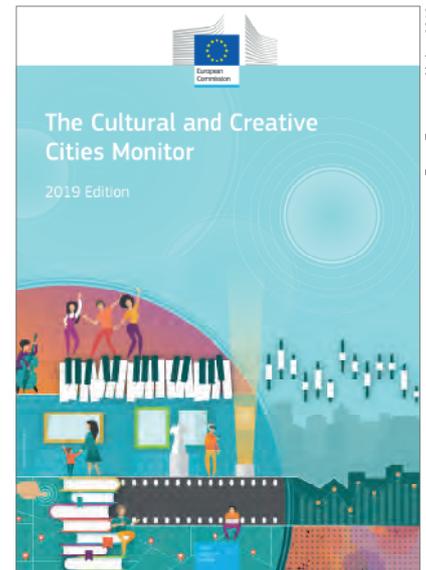


Foto: European Union 2019

Vergleich von 190 Städten in 30 europäischen Ländern

EU Kultur- und Kreativmonitor

München auf Platz 2

Der Kreativstandort München liegt im europäischen Vergleich an zweiter Stelle hinter Paris, im Vergleich deutscher Städte sogar auf dem ersten Platz. Dies ist das Ergebnis des aktuellen Cultural and Creative Cities Monitor 2019. Untersucht wurde, wie europäische Städte unter den Gesichtspunkten »Kulturelles Leben/Kulturelle Dynamik«, »Kreativwirtschaft« und »Rahmenbedingungen am Standort« abschneiden.

München liegt vor allem beim Faktor »Kreativwirtschaft« weit vorn. Grund dafür sind die führende Rolle bei den Patentanmeldungen, die herausragende Entwicklung von Design-Anwendungen und die Anzahl der Jobs in Medien und Kommunikation. Im deutschen Vergleich ist München besonders stark in den Bereichen »Kulturelle Partizipation und Attraktivität«, »Offenheit, Toleranz und Vertrauen« und »Internationale Beziehungen«.

Der Monitor wurde vom wissenschaftlichen Dienst der EU-Kommission entwickelt und vergleicht 190 Städte in 30 europäischen Ländern miteinander, darunter sind 18 deutsche Städte. Dabei zeigt sich: Die Größe einer Stadt ist für die Kreativität nicht ausschlaggebend. Die Hauptstädte werden in vielen europäischen Ländern von anderen Städten überholt, so auch in Deutschland – München liegt deutlich vor Berlin. Weitere Infos: ec.europa.eu/jrc/en – Suchbegriff »Creative Cities«

25 Millionen

Passagiere im gewerblichen Luftverkehr zählten die Flughäfen München, Nürnberg und Memmingen im ersten Halbjahr 2019* – 4,3 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.

*einschl. Transitverkehr – 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: Rido, stock.adobe.com



Verträge für (fast) alle Lebenslagen

Verträge werden in guten Zeiten geschlossen, um für schlechte Zeiten vorzusorgen. Die IHK bietet zur Orientierung jetzt online zahlreiche Musterverträge – vom Arbeitsvertrag bis zur Widerrufsbelehrung.

www.ihk-muenchen.de/mustervertraege

Elektronische Rechnungen

Wer die elektronische Rechnung als Unternehmen jetzt schon nutzt, profitiert von vielen Vorteilen. So bereiten sich Firmen vor:

www.ihk-muenchen.de/e-rechnung

Den Vertrieb optimieren

Ein erfolgreicher Vertrieb ist für jeden Betrieb essenziell. Einen umfassenden Leitfaden für das passende Vertriebskonzept finden Unternehmer unter:

www.ihk-muenchen.de/vertrieb

Start ins neue Jahr

Ob Steueränderung, Mindestlohn oder E-Autos – wie immer verändert sich zum Jahreswechsel einiges. Die wichtigsten Änderungen für Unternehmer im Überblick:

www.ihk-muenchen.de/jahreswechsel

Links des Monats

E-Commerce

www.ihk-muenchen.de/ecommerce

Abmahnung

www.ihk-muenchen.de/abmahnung

E-Mobilität

www.ihk-muenchen.de/e-mobilitaet

Kassenbuchführung

www.ihk-muenchen.de/kassenbuchfuehrung

Mutterschutz

www.ihk-muenchen.de/mutterschutz

Steuerliche Abschreibung und AfA-Tabellen

www.ihk-muenchen.de/abschreibung



fb.com/ihk.muenchen.oberbayern



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

IHK Movements: Innovation am Flughafen

Am Münchner Flughafen entsteht das branchen- und unternehmensübergreifende Innovationszentrum LabCampus. Sarah Wittlieb, Vice President Innovation & Creation des LabCampus, erklärt im Interview, was dieses Projekt so besonders macht.

www.ihk-muenchen.de/labcampus

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

Eine kerngesunde Investition

Jetzt Probe fahren



Der neue Passat und der neue Passat Variant*

Für alle, die täglich viel bewegen, gibt es jetzt ein Auto, das exakt auf die Anforderungen engagierter und tatkräftiger Zeitgenossen abgestimmt ist. Der neue Passat vereint konsequent Funktionalität und sportliche Linienführung. Besonders akzentuiert ist das bei den optionalen R-Line-Ausstattungen. Auch wenn Sie viel unterwegs sind, ist das ab sofort kein Problem mehr. Dank integrierter SIM sind Sie voll vernetzt und mit dem serienmäßigen We Connect können Sie unterwegs auf viele Online-Dienste und Services zugreifen. Brauchen Sie hingegen viel Platz, ist der neue Passat Variant der perfekte Assistent an Ihrer Seite. Sein Kofferraumvolumen von bis zu 650 Litern lässt sich durch Umklappen der Rücksitzlehne auf bis zu 1.780 Liter erweitern. Serienmäßig können Sie den Ladeboden mit einer Hand öffnen und ihn an Ihren Berufsalltag anpassen.

* Kraftstoffverbrauch des Passat Variant in l/100 km:
kombiniert 7,4–4,1, CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 163–109.



Mehr Informationen bei Ihrem Volkswagen Partner und unter volkswagen.de.

Abbildung zeigt Sonderausstattungen. Stand 11/2019. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Firmenjubiläen

Ihr Unternehmen begeht in diesem Jahr ein Jubiläum? Das ist auf jeden Fall ein Grund zum Feiern. Bei einem besonderen Jubiläum ab 50 Jahren überreichen Vertreter der IHK für München und Oberbayern die Urkunde persönlich.



Foto: Fotolia/Prostock-studio

525 Jahre

Bürgerbräu Bad Reichenhall August Röhmer & Söhne KG

Bad Reichenhall

Die Wurzeln der Privaten Alpenbrauerei gehen bis ins Jahr 1494 zurück. 1901 erwarb Kommerzienrat August Röhmer das ehemalige Lindacher-Bräuhaus und benannte es in »Bürgerbräu Bad Reichenhall« um. Seit 1980 führt Christoph Gräschberger, ein Urenkel von August Röhmer, die Brauerei.

225 Jahre

Xaver Mayr Modehaus
Ingolstadt

1794 als Tuchmacherladen in Ingolstadt gegründet, wurde das Modehaus 1994 von Franz Mayr übernommen, der das Unternehmen in sechster Generation weiterführt.



Foto: © IHK

Inhaber Franz Mayr mit seiner Frau Elke und Elke Christian, IHK-Geschäftsstellenleiterin Ingolstadt (v.r.)

125 Jahre

Carl Hirsch GmbH & Co. KG
München

Das Traditionsunternehmen befindet sich seit 1894 in Familienbesitz und wird heute von Ingrid Auer-Grünaug geleitet, der Urenkelin des Firmengründers. Von Beginn an als Zulieferer für Brauereien tätig, ist das Unternehmen heute auf die Lieferung von Standard- und Sonderbierflaschen sowie auf die Getränkeketten und Kegfässern spezialisiert.

125 Jahre

Holzmarkt Suttner GmbH & Co. KG
Dietramszell

1894 erwarb der Zimmermann Joseph Suttner die ehemalige Sägemühle des Klosters Dietramszell. Heute wird das Unternehmen in vierter Generation von Hans Benno Suttner jun. geführt.

100 Jahre

Gabor Shoes AG
Rosenheim

Die Wurzeln des Unternehmens gehen auf ein Geschäft für Schuh- und Lederwaren zurück, das Pius Gabor 1919 in Groß Strehlitz eröffnete. Nach dem Zweiten Weltkrieg wagten seine Söhne Bernhard und Joachim einen Neuanfang und gründeten die B. & J. Gabor Damenschuhfabrik in Barmstedt bei Hamburg – der Vorläufer der heutigen Gabor Shoes AG, die ihren Sitz im oberbayerischen Rosenheim hat. Das Unternehmen wird in zweiter Generation von Achim Gabor geführt.

100 Jahre

LEIMER KG
Traunstein

1919 übernahmen die Brüder Josef und Carl Leimer eine Feinbäckerei in Traunstein. Daneben bauten sie eine Großbäckerei auf. Ihre besondere Idee war, Semmelbrösel nicht mehr aus Altbrot, sondern aus extra gebackenen frischen Weißbrot herzustellen. Heute werden täglich rund 300 Tonnen frisches Brot weiterverarbeitet.

100 Jahre

Joseph Salger GmbH & Co. KG
Traunstein

1919 gründete der Großvater eine Holzhandlung und führte den Betrieb eines Hobelwerks und Heimwerkermarkts. Heute hat sich das Unternehmen auf Immobilien spezialisiert und wird durch die Enkel Gerlinde und Wilhelm Salger geleitet.

50 Jahre

Panavia Aircraft GmbH, Hallbergmoos
Manfred Thalmaier e.K., Generalvertretung der Allianz Versicherungs-AG, Miesbach

Systemmobil GmbH, München

GFI Gesellschaft für Ingenieurplanung mbH, München

IHK-Ehrenurkunde

Bestellung unter: www.ihk-muenchen.de/firmenjubilaeum
IHK-Ansprechpartnerin
Monika Parzer, Tel. 089 5116-1357
monika.parzer@muenchen.ihk.de

Mit durchgängig digitalen Abläufen kann

ich mich bei den **kaufmännischen**

Aufgaben entlasten.

Die digitalen DATEV-Lösungen unterstützen Sie bei allen kaufmännischen Aufgaben – vom Angebot über die Kassenführung bis hin zur Buchführung. So gewinnen Sie Freiräume und mehr Zeit für die Betreuung Ihrer Kunden. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.

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



Zukunft gestalten. Gemeinsam.



Bloß nicht verzetteln

Schuhhersteller in neuer Generation – Lukas (l.) und Lars Meindl

Foto: Marion Vogel

Die Brüder Lars und Lukas Meindl liefern weltweit sehr erfolgreich hochwertige Bergschuhe. Der Fachkräftemangel und der zunehmende Internethandel stellen sie dabei vor einige Herausforderungen.

HARRIET AUSTEN

Eine Pionierleistung hat Lars und Lukas Meindl, Geschäftsführer der Lukas Meindl GmbH & Co. KG, besonders beeindruckt. Um sie zu illustrieren, steht Lars extra auf und holt ein Schwarz-Weiß-Foto von der Wand. Es zeigt Vater Alfons auf der ersten Schuhmusterschau nach dem Zweiten Weltkrieg 1949 in München. Was beide Söhne an ihm bewundern, ist der Wille zu wachsen, aus dem Dorf Kirchanschöring in die Welt zu gehen, später im Ausland zu produzieren, Visionen zu verwirklichen. »Dadurch wurde aus dem Familienbetrieb ein Unternehmen und eine Marke«, sagt Lukas Meindl.

Die Brüder haben vom Vater nicht nur die Freude an der Arbeit, sondern auch ein »gesundes, reines, unverwaschenes und klar strukturiertes Unternehmen« übernommen. Ein großes Erbe, in dem sich die Bewahrung der Tradition, innovative Produkte, Handwerkskunst und ambitioniertes Qualitätsbewusstsein mischen.

Im betrieblichen Alltag ergänzen sich die Brüder hervorragend. »Wir sind sehr unterschiedlich, vielleicht funktioniert es deshalb so gut«, sagt Lars. Er ist der Zahlenmensch, der nüchtern kalkulierende studierte Betriebswirt, zurückhaltend und im Hintergrund agierend. Sein älterer Bruder Lukas schlug einen anderen Weg ein: »Ich bin eher handwerklich orientiert und habe Spaß an der Herstellung des Produkts.« Nach einer Schuhmacherlehre sammelte er bewusst Erfahrungen in verschiedenen Ländern und Produktionen. »Man muss etwas können, wenn man in die elterliche Firma kommt und etwas verändern oder Ideen umsetzen will«, sagt er.

Die Brüder wuchsen im Familienbetrieb auf, jobbten später in den Ferien dort und bekamen dadurch »einen Bezug zum Produkt und zur Belegschaft«, erinnert sich Lukas Meindl. Bei ihrem Eintritt 1990 (Lukas) und 1996 (Lars) stellte der Familienbetrieb neben Schuhen noch Lederbe-

kleidung her. Bei drei Erben der damaligen Geschäftsführer (Vater und Onkel) sei das »eine nicht zukunftsfähige Konstellation für die nächsten Generationen« gewesen, so Lukas. 2001 wurden die Bereiche daher in zwei selbstständige Unternehmen aufgeteilt, ohne Reibereien. Jeder könne sich jetzt besser auf sein Geschäft konzentrieren und am Markt ausrichten.

Beide Firmen haben ihren Stammsitz in Kirchanschöring und nutzen dieselbe Marke. »Wir fühlen uns immer noch als eine Familie, jeder versucht, in seiner Branche die Hochwertigkeit der Marke zu erhalten«, erklärt Lars Meindl. Gemeinsam mit dem Vater übernahmen er und sein Bruder den Bereich Schuhe, der sich mit 60 Prozent Exportanteil längst zu einem der führenden global agierenden Hersteller von Berg- und Outdoorschuhen entwickelt hat.

Leichter, bequemer, langlebiger

Nach dem Tod des Vaters 2006 setzten die Brüder dessen mutigen Innovationskurs fort. Ein wichtiger Meilenstein war die Partnerschaft mit W. L. Gore & Associates, die Alfons Meindl schon vor 38 Jahren eingefädelt hatte – als erster Schuhhersteller in Europa. »Es geht immer darum, die Schuhe wasserdicht, leichter, bequemer und langlebiger zu machen«, betont Lukas Meindl.

Aus Kirchanschöring kommen hauptsächlich Bergschuhe, zwiegenähte Haferlschuhe und Trekkingschuhe. Jeder neue Schuh wird in einem Team getestet, alle Familienmitglieder sind passionierte Bergwanderer. Abenteurer, Alpinisten, Naturfilmer und Outdoorfans auf der ganzen Welt schwören auf die handgefertigten und strapazierfähigen Schuhe aus dem Chiemgau.

»Das Produkt erzählt bei uns die Geschichten«, sagt Lars Meindl. Einige Entwicklungen allerdings betrachten

er und sein Bruder mit Sorge. Wie viele andere Betriebe findet das Unternehmen kaum mehr Nachwuchs (»eine Katastrophe«). Keiner wolle mehr das Schuhmacherhandwerk lernen.

Zudem haben sich durch das Internet die Handelsstruktur und das Einkaufsverhalten gravierend geändert. »Das birgt zwar Chancen wie eine stärkere Öffnung und Internationalisierung«, sagt Lukas Meindl. Dafür muss der Fachhandel den Spagat zwischen persönlicher Beratung und Onlineverkauf bewältigen. Die Geschäftsführer bieten den spezialisierten Fachhändlern daher eine enge partnerschaftliche Zusammenarbeit an – sozusagen »als Werkzeug zum Überleben«.

Das braucht der Schuhhersteller auch selbst. Deshalb gibt es klare Regeln: nicht verzetteln, keine anderen Produkte anbieten, gesund strukturieren. »Das Überleben fällt leichter, wenn man spezialisiert ist und nicht einen Bauchladen vor sich herträgt«, ist Lukas Meindl überzeugt. Sein Bruder nickt bestätigend. ■

Zu den Personen

Lukas Meindl, Jahrgang 1965, ausgebildeter Schuhtechniker, ist seit 1990 in neunter Generation für die Lukas Meindl GmbH & Co. KG tätig. Er ist in der Geschäftsführung für Produktion und Entwicklung zuständig.

Sein Bruder Lars, Jahrgang 1968, studierte Betriebswirtschaftslehre in Wien und hat seit 1996 die kaufmännische Leitung inne. Die Lukas Meindl GmbH & Co. KG beschäftigt mehr als 600 Mitarbeiter am Stammsitz und in drei Auslandswerken. Sie stellt über eine Million Paar Schuhe im Jahr her.

www.meindl.de

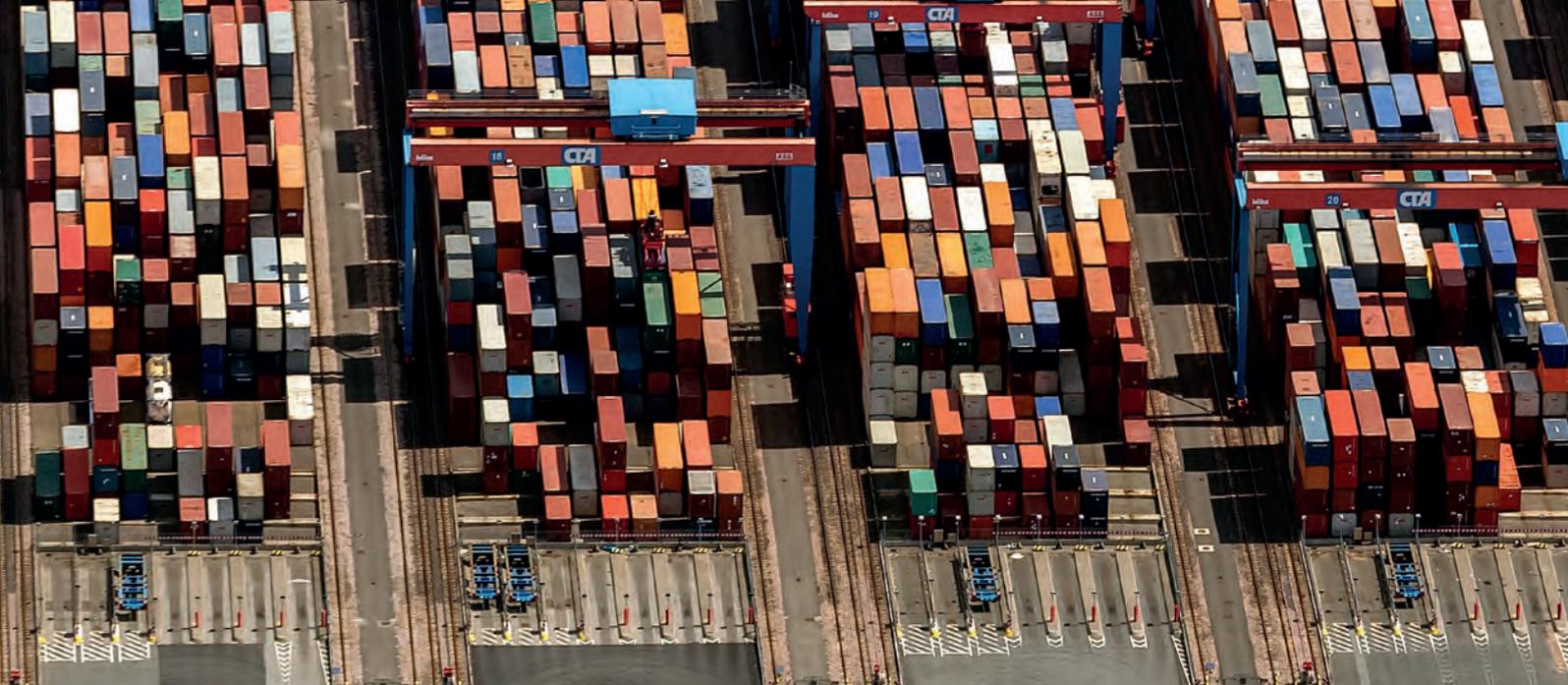


KLEINE Firmen,

Auf dem Weg ins Ausland – viele Mittelständler
glänzen im internationalen Geschäft
(Eurogate Container Terminal Hamburg)

Foto: mauribus images/Hans Blosser

großer **EXPORT** Erfolg



Mittelständische Betriebe können sich agil und flexibel auf fremde Märkte einstellen und auf Kundenwünsche reagieren – ein entscheidender Vorteil auf den Weltmärkten.

MECHTHILDE GRUBER

Manchmal fängt es mit einer Anfrage an: Ob das Unternehmen nicht auch ins Nachbarland liefern wolle? Oder ein Firmenchef stößt bei der Suche nach Wachstumsmöglichkeiten auf potenzielle Kunden jenseits der Grenze. Für viele Firmen ist es weniger die Frage, ob sie interessante Märkte im Ausland erschließen sollten, sondern eher, wann sie es angehen.

Die Perspektiven auf den Weltmärkten sind dabei auch für kleinere Unternehmen günstig. »Made in Germany« steht für Qualität und Zuverlässigkeit, denn deutsche Güter und Dienstleistungen sind international gefragt. Das gilt selbstverständlich auch – und manchmal sogar gerade – für Produkte aus Bayern. Außerdem agieren viele mittelständische Unternehmen so flexibel, dass sie sich auf verschiedene Markterfordernisse und Kundenbedürfnisse schnell einstellen können. Dabei zeigt sich auch, dass es die eine allgemein gültige Internationalisierungsstrategie nicht gibt.

So konstruiert der Maschinenbauer Wackerbauer (siehe S. 17) seine Produkte so robust und einfach zu warten, »dass sich der Kunde im Ausland gut selbst helfen

kann«, erklärt Firmenchefin Claudia Wackerbauer. Um zu verhindern, dass vage Anfragen zu viele Ressourcen im Unternehmen binden, schaltet Wackerbauer einen Fragebogen vor, der seriöse Interessenten herausfiltert. Bonbonhersteller Eduard Edel (siehe S. 18) wiederum hat sich gezielt auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche eingestellt und setzt auf Sonderfertigungen. So kann er sich gegen viel größere Wettbewerber behaupten.

Exportpreis für Erfolgskonzepte

Die beiden Firmen gehören zu den fünf Gewinnern des diesjährigen Exportpreises Bayern. Für die Jury sind dabei die Exportkennzahlen nicht allein entscheidend. Prämiert werden vielmehr außergewöhnliche unternehmerische Leistungen, Innovationsbereitschaft und mutige, kreative Ideen, mit denen gerade kleine Unternehmen auf dem Weltmarkt erfolgreich sind.

»Die Leistungen der Gewinner beeindrucken jedes Jahr aufs Neue«, sagt Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern und Mitglied der Jury. »Mit innovativen und nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen ist man auch als kleines bayerisches Unter-

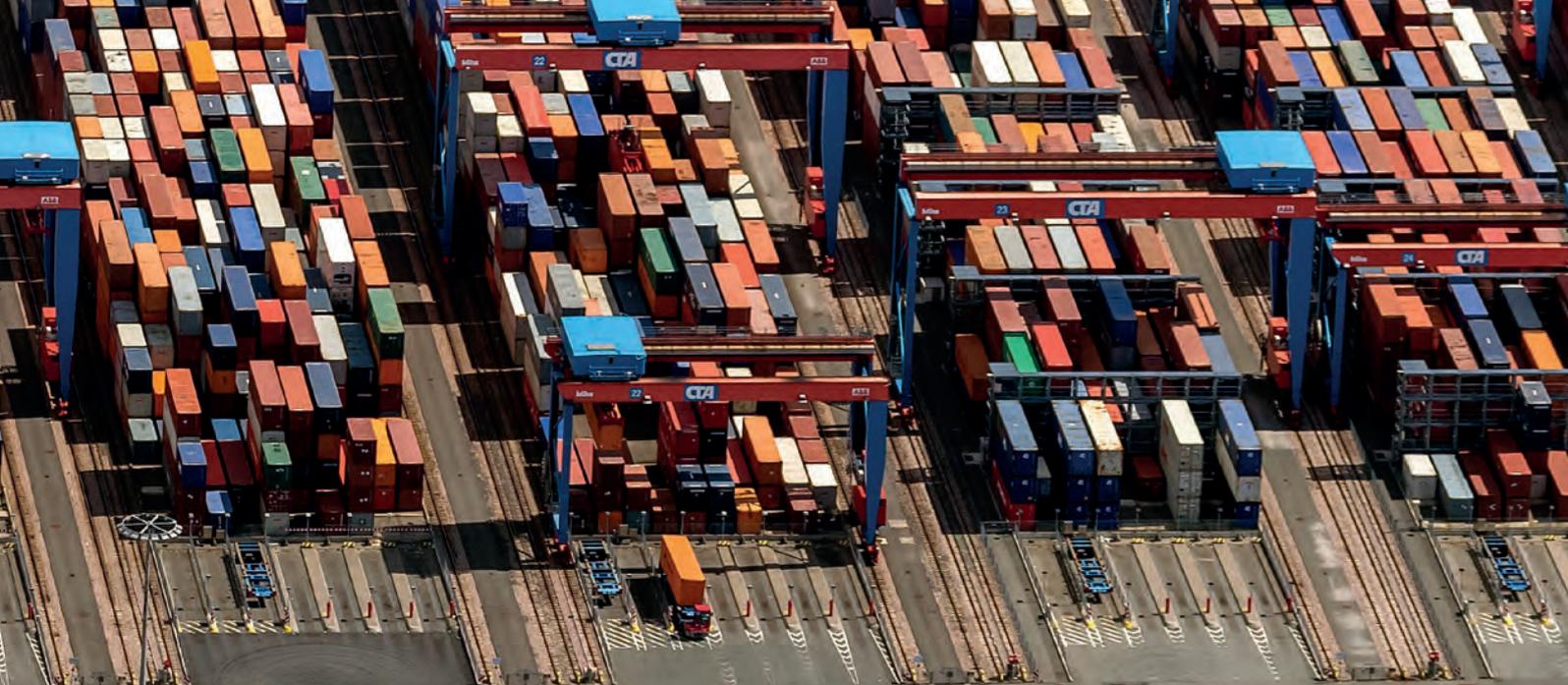
nehmen auf internationalen Märkten äußerst erfolgreich.«

Der Preis für Unternehmen mit höchstens 100 Mitarbeitern wurde in diesem Jahr zum dreizehnten Mal vergeben. 88 Firmen hatten sich beworben – deutlich mehr als im vergangenen Jahr. Verliehen wird der Exportpreis vom Bayerischen Wirtschaftsministerium, dem Bayerischen Industrie- und Handelskammertag und der Arbeitsgemeinschaft der Bayerischen Handwerkskammern in Zusammenarbeit mit Bayern International.

Erstmals wurde der Exportpreis in fünf Kategorien vergeben: Handwerk, Handel, Dienstleistung, Industrie sowie Genussland Bayern. Diese neue Kategorie richtet sich an Unternehmen, die durch ihre besonderen Produkte und Dienstleistungen die Wertschätzung für bayerische Spezialitäten und bayerische Lebensart in der Welt steigern. Die fünf Gewinner und ihre internationalen Erfolgsgeschichten stellen wir auf den folgenden Seiten vor. ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema Exportpreis und Internationalisierung

Hannes Aurbach, Tel. 089 5116-2017
hannes.aurbach@muenchen.ihk.de



Wackerbauer Maschinenbau GmbH Hidden Champion aus Ampfing

Langsam, dafür stetig und mit außergewöhnlichem Erfolg: Das Exportgeschäft hat sich bei Wackerbauer Maschinenbau in Ampfing so entwickelt, wie es zu dem kleinen Familienunternehmen passt, sagt Geschäftsführerin Claudia Wackerbauer (50): »Für uns war es wichtig, dass das Auslandsgeschäft immer in einer Größenordnung bleibt, bei der wir die damit verbundenen Herausforderungen auch leisten können. Wir sind nicht jemand, der das schnelle Geschäft mitnimmt.« Gemeinsam mit ihrem Bruder, Maschinenbaumeister Günther Wackerbauer (44), führt die Ingenieurin in dritter Generation den 1938 gegründeten Familienbetrieb. Das Leistungsspektrum der Firma reicht von der fachgerechten Beratung über die Konstruktion bis hin zum Bau hochwertiger Maschinen und Anlagenteile.

Trotz der eher zurückhaltenden Herangehensweise im Auslandsgeschäft, vielleicht aber auch gerade deshalb, sind die beiden Exportschlager des oberbayerischen Maschinenbauers heute in 40 Ländern auf allen Kontinenten zu finden. Der Helilifter, ein Bodengerät zum Heben und Transportieren von Helikoptern, ist bei Hubschrauberbenutzern weltweit gefragt. Die 2009 auf den Markt gebrachte Trennmühle, die Bioabfall zerkleinert und ihn gleichzeitig von enthaltenen Kunststoffanteilen

trennt, ist bei kommunalen und privaten Abfallentsorgern, Kläranlagen und Biogasanlagenbesitzern im Einsatz – in Europa ebenso wie in Nordamerika, Asien oder Australien.

»Beides ist reines Referenzgeschäft«, sagt Claudia Wackerbauer. »Wir betreiben kaum Marketing. Die Kunden werden auf uns aufmerksam, weil sie den Helilifter oder

auch die Trennmühle irgendwo im Einsatz sehen.« Interessenten suchen dann den Kontakt, zum Beispiel auf Umweltmessen, auf denen Wackerbauer häufig auf dem Gemeinschaftsstand von Bayern International vertreten ist. Oder sie informieren sich im Internet.

Die Flut der Anfragen aus dem Internet wurde allerdings zunehmend zum Pro-



Claudia und Günther Wackerbauer – die Geschwister leiten die Geschäfte des Maschinenbau-Unternehmens Wackerbauer in Ampfing

Foto: Thorsten Jochim

blem, denn das Sichten, Bewerten und Beantworten band in der kleinen Firma zu viele Kräfte. Mit Hilfe eines Beraters fand sich dafür eine Lösung: Interessenten füllen jetzt per Mail einen kurzen Fragebogen aus. Das hilft, seriöse Anfragen schnell herauszufiltern. Claudia Wackerbauer spart sich damit Zeit und Geld: »Der Investitionsbereich, in dem wir arbeiten, ist immer auch Beratungsgeschäft. Der Kunde erhält unser Wissen und das ist ebenfalls Geld wert. Mit Informationen im Internet sind wir daher sehr zurückhaltend.«

Umso wichtiger ist es der Firmenchefin, sich immer einen persönlichen Eindruck von potenziellen Märkten und Kunden zu verschaffen. Delegationsreisen sind für sie

dafür die ideale Gelegenheit: »Man lernt die Geschäftskultur des Landes kennen und es entstehen nützliche Kontakte.« Erfolg hatte sie gleich bei ihrer ersten Reise nach Kanada. Zwar wüsste sie aus heutiger Sicht an ihrer damaligen Präsentation einiges zu verbessern, aber ihre Bereitschaft, für Gespräche selbst nach Nordamerika zu reisen, kam bei einem dortigen Unternehmer sehr gut an. »Er ist noch heute einer unserer besten Kunden. Es läuft eben vieles über die persönliche Beziehung«, ist Wackerbauer überzeugt. Ausschlaggebend sei aber natürlich vor allem die Qualität der Produkte. Made in Germany und noch mehr Made in Bavaria seien in ihrer Branche eben ein sehr anerkanntes Label.

Was laut Wackerbauer ihre beiden Exportschlager gemeinsam haben und viel zu ihrem Erfolg beiträgt: Sie sind robust gebaut, einfach zu warten und zu reparieren. Auf Wunsch wird der Kunde für die Wartung der Anlage ausgebildet. »Wir bauen die Maschinen so, dass sich der Kunde im Ausland gut selbst helfen kann«, erklärt die Unternehmerin. Per Telefon oder E-Mail unterstützt die Firma die Kunden dabei tatkräftig.

Bei vielen Kunden im Ausland zählt nach Ansicht Wackerbauers außerdem ein ganz besonderer Faktor: »Sie schätzen, dass wir ein Familienbetrieb aus Bayern sind und dass es uns bereits so lange gibt. Sie schätzen Tradition und Erfahrung.«

Eduard Edel GmbH Bonbons für jeden Geschmack



Foto: Eduard Edel GmbH

Geschäftsführerteam der Eduard Edel GmbH – Thomas Wippel, Joachim Lang, Martin Lang (v.l.)

Das kann sonst keiner mehr: Mit handwerklicher Bonbonmacherskunst, traditionellen Maschinen und sehr besonderen Rohstoffen werden im bayerischen Donauwörth ganz spezielle und weltweit gefragte Süßigkeiten hergestellt. Die Eduard Edel Bonbonfabrik gibt es schon seit 1864, sie wird heute in fünfter Generation geführt. Das kleine Unternehmen, das neben Tradition ebenso stark auf Innovation setzt, ist Preisträger der in diesem Jahr erstmals ausgeschriebenen Kategorie »Genussland Bayern«. Die Exportaktivitäten der Firma

sind breit gestreut. »Unsere Historie und Tradition haben international einen hohen Stellenwert«, sagt Joachim Lang (39), der zusammen mit seinem Bruder Martin Lang (43) und Thomas Wippel (44) die Geschäfte des Spezialitätenherstellers führt. Besonders in den USA trage die Tradition viel zum Erfolg der Firma bei. Der hohe Standard bei der Lebensmittelverarbeitung habe dagegen in China noch mehr Gewicht. »Wer unsere Bonbons kauft, zeichnet sich durch seinen Lebensstil aus, das hebt sein Image. Deshalb sind unsere Bon-

bons dort sehr beliebt«, sagt Marketingexperte Joachim Lang. Um qualitativ hochwertig produzieren zu können, sind neben den Herstellungsverfahren auch die Zutaten von entscheidender Bedeutung, etwa frische Vollmilch aus der Region oder selbst ausgekochte Blättertees für die Kräuterbonbons. Circa 250 verschiedene Sorten bietet Edel an, rund 1,5 Millionen Bonbons werden täglich hergestellt, 36 Prozent davon für den internationalen Markt.

Für den Erfolg im Export sei eine konsequente Kundenorientierung die wichtigste Voraussetzung, betont der Geschäftsführer: »Ins Ausland verkauft man in unserer Branche keine Standardware. In jedem Land stellen Kunden spezielle Anforderungen an Aussehen und Geschmack, an Etikettierung oder Verpackung. Zu unserem Erfolg trägt bei, dass wir diese Erwartungen der Kunden erfüllen können und auf Wunsch auch Sonderfertigungen herstellen.« Mit dieser Flexibilität kann sich der kleine Betrieb aus Donauwörth auch gegen internationale Lebensmittelkonzerne gut behaupten.

Damit das in Zukunft so bleibt, gehört neben der Bewahrung traditioneller Bonbonmacherskunst auch Innovation zur Unternehmensstrategie. »Wir haben in den letzten Jahren an unserem Standort sehr

viel investiert, um effizienter produzieren und internationale Standards einhalten zu können«, sagt Joachim Lang. So seien Sanierung und Umbau des Produktionsbetriebs auch eine Voraussetzung für die internationale Qualitätszertifizierung IFS Global Markets Food gewesen. Diese Zertifizierung verkürzte viele Prozesse im Export, auch wenn die Mitarbeiter sich weiterhin mit viel Geduld und großem Einsatz

den bürokratischen Herausforderungen der einzelnen Länder, vor allem außerhalb der EU, stellen müssten.

Der Exportpreis in der Kategorie »Genussland Bayern« soll deshalb in erster Linie die Anstrengungen der Mitarbeiter honorieren, betont der Geschäftsführer: »Sie sind es, die in der Herstellung, im täglichen Kundenkontakt und bei der Zollabwicklung unsere Internationalität stemmen.«

BioCer Entwicklungs-GmbH
Netzwerker in der Medizinbranche

Foto: BioCer Entwicklungs-GmbH



Frank Heidenau (l.) und Markus Heinlein, Geschäftsführer der BioCer Entwicklungs-GmbH

»Der regulatorische Aufwand ist die größte Herausforderung für unser kleines Unternehmen, die Anforderungen steigen ständig«, sagt Frank Heidenau (49). Gemeinsam mit Markus Heinlein (49) ist er Geschäftsführer von BioCer, dem Gewinner in der Kategorie »Industrie«. Die sterilen Medizinprodukte der Bayreuther Firma sind in 60 Ländern der Welt gefragt – 90 Prozent gehen in den Export. Nahezu jedes Land außerhalb der EU fordert eine separate Zulassung, allein für China hat der Prozess vier Jahre gedauert. Viel Geduld, Fachwissen und Engagement sind hier erforderlich. BioCer entwickelt und produziert seit 2009 sehr erfolgreich zwei

Produktgruppen: ein Blutstillungspulver aus neuartigem Biomaterial sowie ein speziell beschichtetes Netzimplantat, das Chirurgen bei Patienten mit Leistenbrüchen einsetzen.

Obwohl der kleine Mittelständler aus Bayern in starker Konkurrenz zu großen Konzernen steht, kann er sich erfolgreich auf internationalen Märkten durchsetzen. »Unsere innovativen Produkte, die in Deutschland entwickelt, produziert und zugelassen werden, sind überall und besonders in den asiatischen Ländern geschätzt. Dafür zahlen sie auch den hohen Preis«, erklärt der Firmenchef. Der Vertrieb erfolgt dabei durch ein weltweites, engagiertes Händler-



KLAUS KOLLER
Auf YouTube
unterhaltsam.
Im Geschäft
günstig.

Klaus Koller wünscht Ihnen eine schöne Vorweihnachtszeit und Gesundheit, Glück und Erfolg für das neue Jahr.

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.

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: vtrieb@koller-finance.de

koller finance
85622 München-Feldkirchen

Information und Beratung
089-9455220

Ein persönliches Gespräch ist unser wichtigstes Informationsangebot

netzwerk, das von BioCer intensiv betreut wird. Geschäftsführung und Experten der Firma sind auf allen Leitmesse weltweit

vertreten und suchen auf Fachkongressen und Ärztetagen das Gespräch mit den Kunden. »Der persönliche Kontakt und Aus-

tausch mit Händlern und Ärzten ist durch nichts zu ersetzen. Für uns der Schlüssel zum Erfolg«, sagt Heinlein.

aviationscouts GmbH
Digitale Trends einsetzen

Nachhaltigkeit spielt im Konzept von aviationscouts eine entscheidende Rolle. Der Preisträger in der Kategorie »Handel«, kommt aus dem oberfränkischen Lichtenfels, handelt mit gebrauchten Flugzeugsitzen und betreibt den Internetmarktplatz aviationgate.com. Die Firma betreut als One-Stop-Shop nicht nur den An- und Verkauf der Passagiersitze, sondern auch deren Aufarbeitung und Reparatur sowie die Ersatzteilbeschaffung und Logistik. Auf der Plattform können Kunden die Produkte namhafter Sitzhersteller vergleichen, auswählen und Kontakt zum Anbieter aufnehmen. »Damit ist uns ein sehr erfolgreicher Einstieg in den Weltmarkt gelungen«, sagt Thomas Bulirsch (48), Geschäftsführer von aviationscouts. Heute gehen 98 Prozent der Waren und Dienstleistungen ins

Ausland. Der enge Kontakt und die gute Kommunikation mit den Kunden seien dabei ein entscheidender Vorteil. Dass die Verständigung mit den Kunden gelingt und deren Wünsche erkannt und bedient werden, dafür sorgt ein 17-köpfiges multikulturelles Team, das außer Deutsch und Englisch viele andere Sprachen beherrscht. Neben dem direkten Beratungsgespräch am Telefon und den persönlichen Kontakten auf Messen weltweit setzt das Team seit Langem auf digitale Trends, um mit den Kunden zu kommunizieren. »Wir nutzen unsere Internetpräsenz, Social Media und Cloud-computing intensiv und entsprechend ihrer Möglichkeiten«, sagt Thomas Bulirsch. »Das sind Erfolgsfaktoren, die unser Unternehmen voranbringen.«



Foto: aviationscouts GmbH/Max Hoerath Design

Thomas Bulirsch, Geschäftsführer der Handelsfirma aviationscouts

MINOVA Information Services GmbH
Erfolgreich im Nischenmarkt

»Das Auslandsgeschäft haben wir eigentlich nie forciert, die Möglichkeiten haben sich für uns durch unser dichtes Netzwerk einfach ergeben«, sagt Gudrun Theuerer (50). Zusammen mit Wilfried Saak (52) führt sie das 22-köpfige Expertenteam der MINOVA Information Services GmbH. Das Würzburger Unternehmen, Sieger in der Kategorie »Dienstleistung«, ist spezialisiert auf Softwarelösungen für die Logistik der Mineralölbranche. »Wir sind in diesem Nischenmarkt seit 30 Jahren recht erfolgreich und können als kleine Firma den Konzernen durchaus etwas entgegenzusetzen«, sagt Theuerer. Der erste Kunde aus der Schweiz hat die Softwarespezialisten in der Branche gleich weiterempfohlen. Für Europa hat das Unternehmen eine eigene Vertriebsstruktur aufgebaut. In weiter entfernten

Ländern wie der Türkei, China oder Turkmenistan arbeitet es mit Partnerfirmen zusammen, die neue Geschäftspartner suchen und die Software vertreiben. »Die Mentalität in manchen Ländern ist eine Herausforderung. Wir müssen uns dort auf

unterschiedlichste Geschäftsgepflogenheiten einstellen«, sagt Theuerer. Aber auch innerhalb der EU sei für das Dienstleistungsunternehmen die Entsendung der Mitarbeiter sehr kompliziert, beklagt die Geschäftsführerin: »Der große bürokratische Aufwand ist frustrierend. Damit wird der Vorteil der Flexibilität und Spontantät von uns kleineren Firmen untergraben.« Denn gerade die Performance, das Fachwissen und die Zuverlässigkeit des eigentümergeführten Mittelstands schätzen die Kunden weltweit, weiß Gudrun Theuerer: »Was wir versprechen, das halten wir.« Die langfristigen Kundenbeziehungen des Unternehmens sprechen für sich.

Foto: MINOVA Information Services GmbH



Führen die Geschäfte der MINOVA Information Services GmbH – Gudrun Theuerer und Wilfried Saak

5 Tipps zur Internationalisierung

Der Einstieg ins Auslandsgeschäft gelingt am besten mit guter Vorbereitung. Auch kleinere Unternehmen sollten dabei strategisch vorgehen. Das spart Arbeitskraft, bewahrt vor Enttäuschungen und bringt schnelleren Erfolg. Fünf Tipps für die Umsetzung:

1. Marktchancen abwägen

Zum Start ist es wichtig, sich über die lokalen Marktchancen eingehend zu informieren:

- ▶ Ist mein Produkt im Zielland gefragt?
- ▶ Gibt es bereits ähnliche Produkte auf dem Markt?
- ▶ Wie sind die wirtschaftlichen Perspektiven des Landes?

Informationen zu Zielländern, zu weiterführenden Informationsquellen und zu Ansprechpartnern können bei der IHK erfragt werden.

2. Marktzugang klären

Unternehmen sollten recherchieren, welche Anforderungen der Zielmarkt stellt, um Produkt oder Dienstleistung dort vertreiben zu können.

Wichtig: Sind Fachpersonal und Kapazitäten vorhanden, um den Markt tatsächlich zu bedienen? Hierzu gehören neben der persönlichen Betreuung der ausländischen Kunden auch die Herausforderungen, die etwa Bürokratie oder Zertifizierungspflichten mit sich bringen.

3. Hinreisen und sich persönliche Eindrücke verschaffen

Es lohnt sich, an Messebeteiligungsprogrammen oder Delegationsreisen teilzunehmen, um kulturelle Eindrücke zu sammeln und zu prüfen, ob Mentalität und Geschäftskultur des Landes zum eigenen Unternehmen passen.

4. Geschäftspartner suchen und die passende Geschäftsstruktur aufbauen

Wie soll der Vertrieb erfolgen? Unternehmen prüfen am besten verschiedene Möglichkeiten – vom Vertriebspartner bis zur eigenen Niederlassung. Wenn es darum geht, passende Geschäftspartner zu suchen, leisten Auslandshandelskammern (AHKs) und Bayerische Repräsentanzen Unterstützung. Nicht vergessen: eigene Mitarbeiter für die Exportaufgaben schulen. Dafür können Firmen die zahlreichen Angebote der IHK nutzen.

5. Am Ball bleiben

Der Geschäftserfolg im Ausland ist kein Selbstläufer. Märkte müssen beobachtet und mögliche Veränderungen frühzeitig erkannt werden, damit das eigene Unternehmen auf Innovationen und internationale Entwicklungen reagieren kann. Informationen aus erster Hand von Experten aus den jeweiligen Ländern erhalten Firmen zum Beispiel auf den IHK-Veranstaltungen, die regelmäßig zu wichtigen Märkten angeboten werden.

Serviceangebote für Unternehmen

- ▶ Die Website der IHK für München und Oberbayern umfasst ein umfangreiches Informationsangebot zum Außenhandel, mit Schwerpunkten unter anderem zum Brexit sowie zu Zoll- und Steuervorschriften. www.ihk-muenchen.de/international
- ▶ Das Außenwirtschaftsportal Bayern bietet detaillierte Informationen zu potenziellen Zielmärkten sowie beispielsweise Auskünfte zu bayernweiten Förderprogrammen. www.weltweit-erfolgreich.bayern
- ▶ Der IHK-Newsletter International informiert über die wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen Märkte und bietet Updates zu speziellen Fachthemen wie Zoll- und Exportkontrollrecht. Zudem enthält er Hinweise auf die aktuellen Veranstaltungsangebote im Bereich International. Anmeldung zum Newsletter unter: www.bihk.de/bihk/newsletter/anmeldung/ihk-muenchen
- ▶ Eine individuelle telefonische Beratung zu einzelnen Märkten und Fragen des Auslandsgeschäfts ergänzt das Angebot der IHK für ihre Mitgliedsunternehmen. Firmen erreichen die IHK-Experten unter: Tel. 089 5116-0
- ▶ Ein umfangreiches Angebot an IHK-Seminaren und Fortbildungen zu Zoll- und Außenhandels-themen bietet die IHK Akademie für München und Oberbayern. Angebotsübersicht unter: akademie.muenchen.ihk.de/aussenwirtschaft
- ▶ Durch das Enterprise Europe Network (EEN) bietet die IHK für München und Oberbayern den bayerischen Unternehmen zudem einen unmittelbaren Zugang zum KMU-Fördernetzwerk der Europäischen Kommission. Neben Geschäftspartnervermittlung und Fördermittelberatung hat das Netzwerk auch eine Feedbackfunktion, um Missstände beim grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr nach Brüssel zu melden. Eine Übersicht der Serviceleistungen erhalten Firmen unter: www.een-bayern.de
- ▶ Bayern International, ein Unternehmen des Freistaats Bayern, unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen beim Auslandsgeschäft gemeinsam mit den IHKs und weiteren Wirtschaftsverbänden, zum Beispiel mit Gemeinschaftsständen auf Auslandsmessen, Delegationsreisen und Förderprogrammen. Detaillierte Informationen unter: www.bayern-international.de
- ▶ Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) beraten und betreuen weltweit deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft auf- oder ausbauen wollen. Sie sind an über 140 Standorten in 92 Ländern vertreten. www.ahk.de
- ▶ Auch der Freistaat Bayern unterstützt bayerische Unternehmen im Ausland durch eigene deutschsprachige Repräsentanten, die bayerischen Unternehmen als Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Eine Übersicht der bestehenden Auslandsrepräsentanzen unter: www.bavariaworldwide.de

Foto: Ludmila Dutko, stock.adobe.com



Wissen zum internationalen Geschäft erwerben – zum Beispiel in Seminaren zu Zoll- und Außenhandelsthemen



Wie wird eine Stadt nachhaltig? Bei diesem Hochhaus in Mailand schützen Pflanzen die Bewohner vor Hitze, Kälte und Lärm



»Wir brauchen das Miteinander«

Die Vereinten Nationen haben 17 Sustainable Development Goals (SDGs) verabschiedet, an deren Umsetzung auch Unternehmen mitwirken können. Das elfte Nachhaltigkeitsziel lautet: nachhaltige Städte und Gemeinden.

HARRIET AUSTEN

Im Moment sind alle aufgeschreckt. Fridays for Future hat die Menschen wacherüttelt, alte Themen werden plötzlich Mainstream«, stellt Rauno Andreas Fuchs fest. Der Geschäftsführer der Green City Experience GmbH aus München beobachtet genau, was sich derzeit bewegt. Er unterstützt mit seinem 30-köpfigen, interdisziplinären Team bundesweit Kommunen, Organisationen und Unternehmen auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft. »Es gilt, nicht weiter Zeit zu verlieren«, sagt der Experte, der den Wandel beschleunigen will.

Mehr Tempo ist auch notwendig. Rund um den Globus nimmt die Urbanisierung zu. Obwohl Städte nur etwa zwei Prozent der Landfläche einnehmen, leben dort mehr

als 50 Prozent der weltweiten Bevölkerung. Städte sind Motoren der Volkswirtschaften, der Kultur und der Innovation. Sie sind aber auch für 80 Prozent der CO₂-Emissionen und 50 Prozent des Abfalls verantwortlich und Schauplatz sozialer Konflikte.

Deshalb mahnen die Vereinten Nationen mit dem elften Sustainable Development Goal (SDG) Konzepte an, um Städte effizienter, technologisch fortschrittlicher, grüner und sozial inklusiver zu gestalten, sie also zu Smart Cities zu machen, wie es in der Fachsprache heißt. Metropolen wie Barcelona, Kopenhagen und Wien zeigen bereits, wie das funktionieren kann. Die Bundesregierung greift mit der Deutschen Nachhaltigkeitsstrategie das Thema auf

und legt den Fokus auf eine »nachhaltige, integrierte und inklusive Stadtentwicklung«. Dies gelingt nur in enger Kooperation aller Akteure aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und Zivilgesellschaft.

Die Stadt der Zukunft bauen

»Wir brauchen das Miteinander«, sagt Steffen Braun, Leiter des Forschungsbereichs Urbane System-Gestaltung beim Fraunhofer IAO aus Stuttgart. Er ist unter anderem zuständig für die Morgenstadt-Werkstatt, eine Plattform zur Diskussion kommunaler Herausforderungen, die einen derartigen Austausch vorantreibt und dabei gezielt neue Kooperationsformate entwickelt hat. Alle Bevölkerungsgruppen auf dem Weg zur Smart City mitzunehmen

Darum geht's

- ▶ Aufgrund der zunehmenden Urbanisierung sind die Städte zentrale Bühnen nachhaltiger Entwicklung.
- ▶ Im Vordergrund stehen die Themen Mobilität, Energie, Digitalisierung und Wohnraum.
- ▶ Unternehmen bieten sich dadurch Chancen für Innovationen und neue Geschäftsfelder.

sei für ihn »ein wichtiger Erfolgsfaktor«. Als Teil der Gemeinschaft tragen auch Firmen dazu bei, die Stadt der Zukunft zu bauen – durch die Gestaltung von Gebäuden, die Bereitstellung erschwinglicher Werkwohnungen, durch Carsharing-Systeme, Dienstfahrräder oder lokale soziale Projekte. Laut Braun kommt den IHKs dabei eine besondere Bedeutung zu: »Sie sind ein wichtiges Bindeglied zwischen den kommunalen Akteuren und den Unternehmen.«

Zahlreiche Firmen nutzen den dringenden Handlungsbedarf auch, um Innovationen voranzutreiben. »Wir suchen weltweit nach Alternativen, um die tägliche Paketflut zu bewältigen und dabei Abgase zu reduzieren und den Verkehr zu entlasten«, sagt Peter Blösl vom Logistikkonzern UPS. Er hat als Projektleiter in München mit 24 Lastenfahrrädern und acht Mikrodepots in der Innenstadt die größte betriebliche

Fahrradflotte dieser Art in Deutschland aufgebaut. Durch das neue Zustellsystem kann der Paketdienst auf zwölf Transporter verzichten. »Andere Stadtteile drängen uns, die grüne Logistik auch bei ihnen zu installieren«, so Blösl. Was ihn jedoch ausbremst, ist die unklare Gesetzeslage. »Wir brauchen Planungssicherheit, um weitere Investitionen zu tätigen«, sagt der Projektleiter und fordert von der Bundesregierung ein übergreifendes Mobilitätskonzept für die Städte.

Klare Richtlinien, verbindliche Vorgaben und ein durchdachter Ordnungsrahmen sind nach Auffassung von Green-City-Experience-Geschäftsführer Fuchs zentrale Voraussetzungen, »um Innovationen die Tür zu öffnen«. Während die Politik seiner Meinung nach zu zögerlich vorgeht, trifft er in Kommunen und Firmen zunehmend auf agile und gut vernetzte Experten, »die als Vorbilder vorangehen und aktiv Lösungen schaffen«. Solche Vorreiter in Städten und Gemeinden zeichnet der Deutsche Nachhaltigkeitspreis aus. 2013 wurde zum Beispiel Pfaffenhofen an der Ilm als nachhaltigste Kleinstadt prämiert. Die Kommune setzt auf Biotradition und grüne Technologien. Nach dem Motto »Gemeinsam und umfassend« wurden neue Projekte wie eine Boden- und eine Klimaallianz sowie ein interkulturelles Netzwerk etabliert. Bei der Verwirklichung der globalen Nachhaltigkeitsziele spielt die digitale Transformation eine entscheidende Rolle. »Kom-

munen müssen schnell und umfassend IT- und Datenkompetenzen aufbauen und in nachhaltige Lösungen übersetzen, um für die zukunftsfähige Stadtentwicklung handlungsfähig zu bleiben«, sagt IAO-Forscher Braun. Die bayerische Landeshauptstadt ist hier ganz vorne mit dabei. 2020 entsteht im Kreativquartier das Munich Urban CoLab, ein Innovations- und Gründerzentrum für Smart City Solutions. Die IHK ist Partner des Projekts. Außerdem wählte die EU-Kommission München zusammen mit Lyon und Wien aus, um richtungsweisende Smart-City-Lösungen zu erproben. Ziel ist es, mit Hilfe neuester Technologie und intelligent genutzter Daten Antworten auf die Zukunftsfragen der Stadtentwicklung zu finden.

Ganz neue Geschäftsmodelle

Die Hawa Dawa GmbH realisiert diese Anforderung bereits in Sachen Luftreinhaltung. Das Münchner Start-up hat schon 60 Messboxen in der Stadt und in acht nördlichen Umlandgemeinden installiert, die alle Schadstoffemissionen erfassen, auswerten und transparent im Internet präsentieren. »Wir wollen eine Brücke zwischen Luftqualität, Mobilität, Gesundheit und Stadtplanung schlagen«, erklärt Hawa-Dawa-Gründer Karim Taraff.

Mit den intelligenten Boxen lassen sich Umweltdaten standardmäßig in Alltagsentscheidungen integrieren. »Das führt zu ganz neuen Geschäftsmodellen für die Stadt der Zukunft«, so der Unternehmer. Er plant, seine kostengünstigen Messboxen auch in Entwicklungs- und Schwellenländern einzusetzen. Das Potenzial sei riesig, weil sich diese Länder die marktüblichen Systeme nicht leisten können. »Für sie wäre das ein enormer, mit einer Digitalisierung verbundener technologischer Sprung«, ist Taraff überzeugt. ■

IHK-Ansprechpartner zu den UN-Nachhaltigkeitszielen

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

zu Mobilität

Joseph Seybold, Tel. 089 5116-1203
joseph.seybold@muenchen.ihk.de



Foto: UPS

Lastenfahrräder im Einsatz – der Paketdienst UPS kann mit ihnen auf einige Transporter verzichten

Die Zukunft der Telekommunikation steht nicht in den Sternen, sondern in der Cloud

Der Arbeitsplatz im Jahr 2019 ist längst nicht mehr nur an einen Ort gebunden. **Mobiles Arbeiten mit Laptop und Tablet im Büro oder im Homeoffice und eine ständige telefonische Erreichbarkeit (falls gewünscht) sind heute „State of the Art“.** Das erfordert eine flexible Infrastruktur für alle Belange der Telekommunikation und damit eine Lossagung von der veralteten ISDN-Technologie. **Als Unternehmen selbst die technischen Voraussetzungen dafür zu schaffen, ist allerdings mit hohen Anschaffungs- und Unterhaltungskosten verbunden. Die Lösung: eine cloudbasierte Kommunikationslösung. So werden Kosten gespart und wertvolle Ressourcen geschont.**

Die virtuelle Telefonanlage von M-net

Die Antwort des regionalen Providers M-net auf die Herausforderungen der Zukunft heißt M-net CloudCom. Im Gegensatz zu einer physischen Telefonanlage, die tatsächlich im Unternehmen steht und meist noch per ISDN-Anschluss verbunden wird, ist CloudCom rein virtuell. Die Telefonanlage wird hier in die Cloud ausgelagert und benötigt für den täglichen Betrieb lediglich eine Datenanbindung. So gehören Kosten für Anschaffung und Instandhaltung einer stationären Telefonanlage der Vergangenheit an. Anpassungen der Kommunikationseinstellungen können zudem flexibel ganz bequem über ein Onlineportal von überall vorgenommen werden. Selbst kurzfristige Änderungen wie beispielsweise das Hinzubuchen oder Abbestellen von Teilnehmern sind jederzeit möglich. Dabei orientiert sich M-net CloudCom am Unified Communication & Collaboration-Konzept (kurz UCC). Ob Festnetz oder Mobilfunk, Videokonferenz, E-Mail oder Instant-Messaging, alle Anwendungen sind auf einer leistungsstarken Plattform intelligent integriert und werden über eine gemeinsame Benutzeroberfläche bedient. Hierüber kann z. B. auch die individuelle Erreichbarkeit jederzeit einfach angepasst werden. Der Umstieg auf eine Cloud-Lösung mit VoIP-Kommunikation verspricht also nicht nur mehr Flexibilität, sondern auch eine Vereinfachung und Vereinheitlichung.

Moderne Technologien nutzen

Risikiert man einen Blick in die Vergangenheit, in der Festnetztelefon und Firmenhandy noch völlig getrennt voneinander zu bedienen waren, sorgt die durchdachte CloudCom-Mobility-Lösung mit dem „One-Number-Konzept“ dafür, dass ab jetzt nur noch eine Nummer für beide Endgeräte benötigt wird. Mit einer Softphone-Software ausgestattet, können PCs und Laptops ganz einfach mit

Tischtelefonen und Smartphones vernetzt werden. So werden alle eingehenden Anrufe (wahlweise) über das stationäre IP-Telefon (z. B. im Büro), über das Smartphone (z. B. bei einem Kundentermin) oder über den PC via WebClient bzw. Softphone (z. B. im Homeoffice oder bei einem Auslandsaufenthalt) angezeigt und können auch von allen Geräten aus angenommen werden. Das bedeutet zum Beispiel auch, dass verschiedene Voicemails auf einer zentralen Voicebox landen und von dort gebündelt abgerufen werden können.

Voller Funktionsumfang immer auf dem neusten Stand

Da die Telefonanlage nicht im Unternehmen vor Ort, sondern in einem leistungsstarken und sicheren ISO-zertifizierten M-net Rechenzentrum in Bayern steht, ist der eigene Betrieb inklusive notwendiger Systemwartungen vor Ort überflüssig geworden. Dank regelmäßiger Updates sind überdies alle mit CloudCom genutzten Kommunikationstools immer in der aktuellsten Version auf allen Endgeräten verfügbar. Beste Voraussetzungen also für Unternehmen, um in eine flexible und erfolgreiche Zukunft zu starten.



„M-net CloudCom bietet unseren Kunden eine zukunfts-sichere IP-basierte Kommunikationslösung. Gerade vor dem Hintergrund

der ISDN-Abschaltung ist jetzt der richtige Zeitpunkt sich für eine cloudbasierte Telefonanlage zu entscheiden“

Christian Smetana
M-net Abteilungsleiter Regional Sales

M-net hilft beim Wechsel

Lassen auch Sie sich kostenfrei unter Telefon 0800 7767887 (Montag bis Freitag 8.00 bis 18.00 Uhr) beraten oder informieren Sie sich unter www.m-net.de/cloudcom. Starten auch Sie mit CloudCom in die Zukunft der Kommunikation.

Niederlassung München
Frankfurter Ring 158
80807 München
geschaeftskunden@m-net.de

Meine cloudbasierte Kommunikationslösung für die Zukunft

Moderne Business-Telefonie ohne Telefonanlage vor Ort.

m-net.de/cloudcom

Jetzt kostenlos beraten lassen:
0800 7767887



m-net



Foto: metamorworks_stock.adobe.com

Hohe Erwartungen – 5G soll auch das autonome Fahren voranbringen

Mit 5G *durchstarten?*

Der neue Mobilfunkstandard 5G könnte Oberbayerns Industrie beflügeln. Aber noch bremsen Umsetzungsprobleme die Entwicklung.

MARTIN ARMBRUSTER

Schöner kann ein Herbsttag in München kaum sein. Die Atmosphäre auf dem Marienplatz ist entspannt. Das Trio Scherzo spielt eine Version von Abbas »Mamma mia«, Touristen machen Selfies, blinzeln in die Sonne. Nur ein

paar Meter weiter, im Presseclub, ist die Stimmung dagegen trüb. Der FDP-Bundestagsabgeordnete Thomas Sattelberger soll nette Worte zur Luftfahrt-Messe Airtec sagen, aber den Liberalen quält Frust. Im Global Competitiveness Index 2019 des Weltwirtschaftsforums (WEF) ist Deutschland vom dritten auf den siebten Rang gefallen. Die WEF-Forscher kritisieren lahmes Internet und schwachen Mobilfunk. Deutschland müsse schneller werden, fordert Sattelberger. Telekom-Chef Tim Höttges formuliert es fast zeitgleich auf einer Konferenz in Berlin so: »Wir müssen jetzt langsam in die Hufe kommen.« Damit spricht Höttges bayerischen Unternehmern aus dem Herzen. Be-

vor mit dem neuen Mobilfunkstandard 5G die Zukunft beginnt, sind beim derzeitigen 4G/LTE große Mängel zu beheben. In einer bayernweiten IHK-Umfrage klagen Hunderte Firmen über Funklöcher und Breitbandprobleme. IHK-Fachmann Bernhard Kux sieht akuten Handlungsbedarf: »Erst die 4G-Grundversorgung sichern, dann die Visionen.« Bayerns Staatsregierung verspricht Besserung. Sie will den Kommunen weitere Millionen für den Mobilfunk zur Verfügung stellen. Auch Berlin hat sich viel vorgenommen. Andreas Scheuer (CSU), Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur, möchte Deutschland zum 5G-Leitmarkt der Welt machen. Derzeit jedoch ist Südkorea Lichtjahre voraus; selbst die Schweiz, Finn-

Darum geht's

- ▶ 5G soll Zukunftstechnologien wie das autonome Fahren vorantreiben.
- ▶ Provider testen erste Anwendungen und Geschäftsmodelle.
- ▶ Unternehmen erproben Netze auf ihren Werksgeländen.

land und Spanien liegen im 5G-Ranking vor Deutschland. Telekom, Vodafone, Telefónica (O2) und Drillisch (1&1) haben für die 5G-Frequenzen 6,6 Milliarden Euro an den Staat bezahlt. Die Milliarden könnten ein Segen für die Wirtschaft sein, meint IHK-Experte Kux – und zwar dann, wenn die Bundesregierung die IHK-Forderung erfülle, das Geld in das bestehende Mobilfunknetz zu stecken. Seiner Ansicht nach ist der deutsche 4G-Rückstand auch Folge fehlender Kapazitäten im Tiefbau und langwieriger Genehmigungsverfahren.

Beim 5G-Ausbau hat das Rennen der Provider begonnen. Die Telekom will bis 2025 jährlich 5,5 Milliarden Euro in die 5G-Technik in Deutschland stecken. Vodafone startete am schnellsten mit 5G-Tarifen, obwohl es kaum Anwendungen gibt. Vodafone-Sprecher Tobias Krzossa versichert, die Nachfrage sei dennoch überraschend hoch. Die Branche arbeitet nun fieberhaft an Geschäftsmodellen. Während die Telekom über Augmented Reality im Gaming brütet, hat Vodafone gemeinsam mit der DFL Deutsche Fußball Liga eine Echtzeit-App auf den Markt gebracht. Die Fans können mit ihr im Stadion alle Zusatzinfos zu Spielszenen abrufen, die es sonst erst abends in der Sportschau gibt.

Ob aus diesen Ansätzen ein Durchbruch wird, hängt von den Antworten auf zwei Kernfragen ab: Was kann 5G? Wem nutzt 5G? Clemens Kunert vom Münchner Institut für Rundfunktechnik hat sich in einem IHK-Webinar damit beschäftigt und spricht von einem »Hype«, 5G werde keine Wunder wirken. O2-Sprecher Jörg Borm hält für Firmen 5G-Lösungen für spannend, Verbraucher seien mit LTE gut bedient.

Was sicher ist: Die Fachwelt hält 5G für die Zukunft bei Industrie 4.0, autonomem Fahren, Robotik und künstlicher Intelligenz. Wie weit die Konkurrenz da enteilt ist, zeigt das Beispiel autonomes Fahren. Noch vor drei Jahren verlachte Ex-Daimler-Chef Dieter Zetsche Googles selbstfahrendes Auto als »PR-Gag«. Heute bewerten US-Analysten die Google-Tochter Waymo, die sich mit der Entwicklung von Technologie für autonome Fahrzeuge beschäftigt, mit 250 Milliarden Dollar. Das ist das Fünffache des Börsenwerts von Daimler.

Angesichts dieser Entwicklung sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl: »Da sind wir nicht Weltpitze.« Für ihn ist

klar: Unsere Industrie muss gegenhalten und in diesem Wettbewerb mitziehen.

Es gibt einen Punkt, der Hoffnung macht. Die Bundesnetzagentur vergibt für sogenannte Campusnetze lokale 5G-Frequenzen, die Industriebetriebe eigenständig betreiben können.

IHK-Experte Kux nennt die Vorteile: Die Firmen behalten die Datenkontrolle und können selbst über ihre 5G-Qualität entscheiden. Die Nachfrage ist da. 69 Prozent der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer wollen ihre Produkte mit einer 5G-Schnittstelle ausrüsten. Weitere gute Nachricht: Dieser Aufbruch findet auch in Bayern statt. Die Telekom startet ihr erstes deutsches Campusnetz bei Osram in Schwabmünchen. Zwar ist die Basis hier noch LTE-Technik. Gleichwohl ist das Interesse groß. Gut 30 Besucher aus anderen Firmen sollen sich das Projekt schon angesehen haben. Auf dem Osram-Gelände sollen künftig autonom fahrende Roboter Drahtrollen transportieren und Mitarbeiter mit einer Mixed-Reality-Brille von Hinweisen in Echtzeit profitieren. »Die Telekom hat die komplette Infrastruktur aufgebaut. Wir warten jetzt auf das Rollout«, sagt Osram-Sprecherin Kathrin Kienle. Das allerdings könne Monate dauern.

Ein Gebührenstreit bremst

Grund dafür ist ein regierungsinterner Streit über die Gebührenordnung der Frequenzvergabe. Laut Reinhard Heister, Geschäftsführer des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), fordert das Bundesfinanzministerium das Fünffache dessen, was die Netzagentur vorgeschlagen hat. Wenn die Regierung Datenübertragung in Echtzeit wolle, schimpft Heister, müsse sie auch Politik in Echtzeit liefern. Weder Netzagentur noch Finanzministerium bestreiten die VDMA-Aussagen. Die Netzagentur schreibt, die Frequenzvergabe sei für die zweite Jahreshälfte 2019 geplant, die Gebührenhöhe sei Sache der Ministerien. Das Finanzministerium teilt mit, die Bundesnetzagentur müsse »angemessene und werthaltige Lenkungsgebühren erheben«. Die Bundesregierung sei an einer »zeitnahen Regelung« interessiert.

Während das Campusnetz auf die Berliner Einigung wartet und mit LTE startet, tasten sich Provider in München an flächen-

deckendes 5G heran. O2 hat auf seinem Tower acht Antennen für die »Tech-City« installiert, Vodafone hat zwei 5G-Anlagen im Betrieb.

Ingolstadt denkt größer und will in einer Kooperation mit Telekom und Audi von 2020 an 5G-Testfeld für »sichere, digitale und vernetzte Mobilität« sein. Der Impuls kommt zur rechten Zeit. Auch Audi muss sich neu aufstellen. Der Konzern wolle künftig mehr als Autos bauen, sagt Audi-Sprecherin Regina von Katte. Es gehe darum, neue Mobilitätskonzepte zu entwickeln. 5G ermögliche Kommunikation in Echtzeit zwischen Autos, Radfahrern und Fußgängern. »Für unsere Entwickler ist das genial«, so von Katte.

Zwei Millionen Euro will Ingolstadt in die Vernetzung aller Ampeln stecken. Ein Förderantrag beim Bundesverkehrsministerium soll weitere vier Millionen Euro bringen. Was Ingolstadts Sprecher Michael Klarner wichtig ist: Auch andere Industriebetriebe können mit einsteigen. Interessenten sollen sich bei ihm melden. Widerstände gibt es offenbar keine. »Wir leben hier in einer sehr technikaffinen Stadt«, erklärt Audi-Sprecherin von Katte. In Berlin sieht das anders aus. Digital-Staatsministerin Dorothee Bär (CSU) twitterte, bei ihr gingen 5G-Protestschreiben »wäschekorbweise« ein. Grund: Telekom-Chef Höttges hatte erklärt, für flächendeckendes 5G seien 780 000 zusätzliche Sendemasten nötig. Zudem tobt ein Streit über etwaige Gesundheitsrisiken der Hochfrequenzwellen. Florenz, Brüssel und Rom haben die 5G-Implementierung ausgesetzt. Ob und wie sich das in Deutschland auswirkt, ist offen.

Bis Bayerns Wirtschaft mit 5G abhebt, sind wohl noch einige Probleme zu lösen. Rundfunkexperte Kunert rät Firmen abzuwarten, bis die Preise für Endgeräte und Tarife fallen. Über mögliche sinnvolle Einsatzfelder sollten sich Firmen aber schon heute Gedanken machen. Die beste Sofortwirkung hätte jedoch ein besseres LTE-Angebot. Und da liegt Deutschland laut einer Studie des Aachener Beratungsunternehmens P3 weit zurück, abgehängt sogar von Albanien. ■

IHK-Ansprechpartner zu 5G

Bernhard Kux, Tel. 089 5116-1705
bernhard.kux@muenchen.ihk.de

Eine glatte Zwei

Unternehmen in Oberbayern bewerten ihren Standort insgesamt als gut – trotz Engpässen bei Fachkräften und Wohnraum. Die Ergebnisse der IHK-Umfrage im Überblick.

Es ist ein beachtliches Resultat: 86 Prozent der Unternehmen in Oberbayern würden sich noch einmal für den Standort entscheiden. Vier von fünf Firmen beurteilen ihn als »sehr gut« oder »gut«. Im Durchschnitt aller Urteile ergibt dies in der aktuellen Standortumfrage der IHK für München und Oberbayern die Gesamtnote 2,0. »Oberbayern ist im Mix aller Faktoren

ein Top-Standort, der Unternehmen auch im internationalen Vergleich hervorragende Bedingungen bietet«, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. Unternehmen schätzen besonders die zuverlässige Energieversorgung, die guten Fernstraßenverbindungen sowie die loyalen und motivierten Mitarbeiter. Allerdings sehen sie auch Schwachstellen, zum Bei-

spiel bei der Verfügbarkeit von Fachkräften. Fast jedes dritte Unternehmen gibt an, dass Standortmängel die Entwicklung des Betriebs beeinträchtigen. Die IHK-Umfrage, an der fast 3000 oberbayerische Firmen teilnahmen, berücksichtigt insgesamt 44 Standortfaktoren. Die ausführlichen Ergebnisse gibt es unter: www.ihk-muenchen.de/standortumfrage

So urteilen die Unternehmen

2,0 lautet die Gesamtnote, die Firmen in Oberbayern im Durchschnitt für ihren Standort vergeben. Damit ist die Bewertung seit der letzten Umfrage 2017 stabil geblieben. Auch damals lautete das Gesamturteil »gut«.



Verteilung der Noten

Rund ein Fünftel der befragten Firmen hält den Standort für »sehr gut« und vergibt eine Eins. Mehr als die Hälfte beurteilt den Wirtschaftsraum mit Zwei.

Stärken ...



Als Stärken eines Standorts gelten Faktoren, die von großer Bedeutung für die Unternehmen sind und in denen ein Wirtschaftsraum gut bewertet wird. In Oberbayern gehören die stabile Energieversorgung und die Fernstraßenanbindung dazu.

... und Handlungsbedarf



Handlungsbedarf besteht bei Kriterien, die wichtig für die Wirtschaft sind, aber schlechte Noten von den Betrieben erhalten. Hier stehen die Verfügbarkeit von Fachkräften, eine unternehmerfreundliche Verwaltung und bezahlbarer Wohnraum für Mitarbeiter ganz oben.

Was Unternehmen ausbremst

Verzögert sich das Wachstum des Unternehmens durch Standortfaktoren?



Die häufigsten Gründe für Verzögerungen



Standortschwächen wie das Fehlen von Fachkräften und von Gewerbeflächen haben direkte Folgen. Fast ein Drittel der Befragten sieht die Entwicklung ihres Unternehmens dadurch gehemmt.

Ein Teil der KPWT Gruppe wird zu consaris

Die Standorte Altötting, Burghausen, Eggenfelden, Freising und Landshut ändern ihren Namen



Die bisher als Teil der KPWT-Gruppe bekannten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften KPWT Kirschner Wirtschaftstreuhand AG und KPWT Kirschner & Stahleder AG stellen sich neu auf.

Die beiden Gesellschaften mit Standorten in Altötting, Burghausen, Eggenfelden, Freising und Landshut treten ab sofort als neue Gruppe unter der Marke „consaris“ auf. „Wir wollen uns wieder auf unsere alten Stärken konzentrieren und noch näher und schneller an unseren Mandanten dran sein“ – so Albert Schick, Pressesprecher der consaris-Gruppe. „Zwar haben wir in der Vergangenheit sehr erfolgreich mit den übrigen Standorten der KPWT-Gruppe zusammengearbeitet, aber gerade in den letzten Jahren haben sich einige Standorte strategisch unterschiedlich entwickelt. Deshalb ist es Zeit für eine Neuausrichtung“, sagt Albert Schick.

Persönlich beraten, nachhaltig gestalten – das sind die Kernbotschaften der consaris-Gruppe. Der persönliche und vertrauensvolle Kontakt zum Mandanten steht im Vordergrund. Dabei stellen vor allem nachhaltige Gestaltungen einen großen Mehrwert für die Mandanten dar. Insbesondere wenn es um generationsübergreifende Nachfolgeregelungen in familiengeführten Betrieben geht. Hier „blicken wir über den Tellerrand hinaus, beraten aber keine Modetrends“, so Albert Schick, „wir vermitteln effiziente und nachvollziehbare Konstrukte, die den Betrieben eine erfolgreiche und zukunftsfähige

Entwicklung ermöglichen.“ Im Kerngeschäft wird sich die consaris-Gruppe weiterhin auf die Beratung und Prüfung kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie die Betreuung von Privatpersonen fokussieren und diese auch kaufmännisch in ihren Entscheidungen unterstützen. Durch die Neuausrichtung profitieren insbesondere die Mandanten. Ein intensiverer Austausch sowie kürzere Kommunikationswege gehen mit der neuen Organisation einher. Das Logo steht für die Kernkompetenzen der Gruppe: Consulting, Steuern, Audit, Recht, alles aus einer Hand. Man habe sich bei der Namensfindung viele Gedanken gemacht und eng mit einer Agentur für Markenkommunikation zusammengearbeitet. Ziel war es, eine authentische Marke zu kreieren, mit einer neuen, moderneren Kommunikation, die unabhängig vom Standort, einem Familiennamen oder einer Person ist.

Damit einhergehend soll der Fokus auch auf eine weiter zunehmende Digitalisierung interner und externer Prozesse gelegt werden. „Unsere Mandanten sollen dabei so wenig Aufwand wie möglich haben, damit sie in Ruhe ihrem Tagesgeschäft nachgehen können“, so Albert Schick. „Wir kennen die Probleme unserer Mandanten und unterstützen sie dabei, rechtzeitig die richtigen Weichen zu stellen“, berichtet Schick.

Durch das breit aufgestellte Portfolio deckt die consaris-Gruppe ein weitgefächertes Dienstleistungsspektrum ab: von der Steuerberatung über die Wirtschaftsprüfung bis hin zur Unternehmerberatung sowie Rechtsberatung. Auch die langjährigen Kooperationen mit den Rechtsanwaltskanzleien Kast & Aigner (Eggenfelden) bzw. Kämpfe-Kraus & Partner (Freising und Landshut) werden fortgesetzt. Alles aus einer Hand, nachhaltig und persönlich.



Die consaris-Gruppe tritt ab dem 25.10.2019 offiziell unter ihrem neuen Namen auf.

www.consaris.de

Neue Impulse geben

Beim Energiegipfel Bayern diskutierten Politik, Wirtschaft und Wissenschaft über die Herausforderungen der Energiewende. Die Ergebnisse sollen künftig als Leitlinien dienen.

JOSEF STELZER



Foto: Sevenstock Studio, stock.adobe.com

Sichere Energieversorgung ist für Betriebe von entscheidender Bedeutung

Wie kommt die Energiewende in Bayern voran? Wo hakt es? Wo liegen Perspektiven und Potenziale? Um dies auszuloten, hatte der Bayerische Wirtschafts- und Energieminister Hubert Aiwanger (FW) Vertreter von betroffenen Kammern, Verbänden und Kommunen, der bayerischen Energiewirtschaft sowie der Landespolitik und der Wissenschaft zum Energiegipfel eingeladen. Vier Arbeitsgruppen beschäftigten sich über mehrere Monate hinweg ausführlich mit unterschiedlichen Aspekten der Energiewende. Jetzt liegen die Resultate vor. Sie sollen als Leitplanken für die Energiewende in Bayern dienen.

Mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien in Bayern befasste sich die erste Arbeitsgruppe, an der sich auch die IHK für

München und Oberbayern beteiligte. Zentrales Thema dabei: Die Bedeutung der regionalen, dezentralen Erzeugung sowie des Verteilnetzes steigt und muss verstärkt in den Fokus rücken. Die Teilnehmer der Arbeitsgruppe bekräftigten, dass die größten Potenziale im Photovoltaikausbau liegen. Die Stromerzeugung per Wasserkraft könne nur noch um maximal 20 Prozent ausgebaut werden. Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK) sowie der IHK für München und Oberbayern, betonte, dass die Wirtschaft die erneuerbaren Energien nicht in Frage stelle. Versorgungssicherheit und bezahlbare Preise müssten jedoch im Vordergrund stehen.

Zu Energieeffizienz und -einsparung legte eine zweite Arbeitsgruppe mehr als 50 konkrete Vorschläge vor, etwa für finanzielle Anreize, Beratungsangebote und Maßnahmen zum Ordnungsrecht. Die Arbeits-

Darum geht's

- ▶ Vier Arbeitsgruppen untersuchten Stand und Perspektiven der Energiewende in Bayern.
- ▶ Der Freistaat plant einen massiven Ausbau erneuerbarer Energien.
- ▶ Bezahlbare Strompreise und Versorgungssicherheit müssen dabei im Vordergrund stehen.

gruppe schätzt die Einsparpotenziale im Zeitraum von 2017 bis 2030 über alle Verbrauchssektoren hinweg auf 23 Prozent, in der Industrie sind es 18 Prozent.

Unter dem Titel »Nachfrage- und Angebotsflexibilitäten, insbesondere Speicher« standen in der dritten Arbeitsgruppe unter anderem die Power-to-X-Technologien auf der Agenda. Mit ihnen lässt sich Strom aus erneuerbaren Energien zur Erzeugung synthetischer Kraftstoffe nutzen. Die Arbeitsgruppe empfiehlt hier zum Beispiel, die Entwicklung von Power-to-X-Langzeitspeichern zu forcieren, etwa mit Förderprogrammen zum Markthochlauf sowie Anpassungen in der Gasinfrastruktur.

In der vierten Arbeitsgruppe »Stromnetz/Versorgungssicherheit«, in der die IHK für München und Oberbayern ebenfalls mitwirkte, plädierten die meisten Teilnehmer für die Errichtung zusätzlicher gesicherter Erzeugungsleistung, zumal wesentliche Netzausbauprojekte offenbar nicht vor 2030 fertiggestellt werden. Der Stromnetzausbau in Bayern sei unumgänglich, betonte BIHK-Hauptgeschäftsführer Göbl.

Minister Aiwanger nennt ehrgeizige Zielvorgaben für die bayerische Energiepolitik bis 2022. So ist unter anderem ein massiver Ausbau der erneuerbaren Energien vorgesehen. Bis 2022 soll die Photovoltaikleistung durchschnittlich jedes Jahr um mindestens 500 Megawatt gesteigert werden. Zudem sind 300 neue Windkraftanlagen und 3000 zusätzliche Anlagen zur Kraft-Wärme-Kopplung in Bayern vorgesehen. Aiwanger hebt zudem die neue Landesagentur für Energie und Klimaschutz hervor, die Ende 2019 an den Start geht. Die Landesagentur soll unter anderem die Umsetzung der Energiewende in Abstimmung mit der Staatsregierung koordinieren. Als Landesagentur-Beiräte fungieren Vertreter verschiedener Stakeholder, beispielsweise aus der Wirtschaft.

Für die Betriebe spielt die Entwicklung der Strompreise eine entscheidende Rolle. »Für einige Industrieunternehmen stellen Preise von 40 Euro pro Megawattstunde eine Obergrenze dar, die im weltweiten Wettbewerb gerade noch tragbar ist«, sagt Norbert Ammann, IHK-Referatsleiter Umwelt, Energie, Rohstoffe. »Derzeit liegen die Preise aber zum Teil bereits bei 60 Euro pro Megawattstunde.« Eine bezahlbare, sichere Energieversorgung sei jedoch eine Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit der bayerischen Wirtschaft.

Die hohen Kostenbelastungen können dazu führen, dass Unternehmen ihre Produktionskapazitäten teilweise oder vollständig ins Ausland verlagern. Laut Energiewende-Barometer 2019 planen sieben Prozent aller befragten bayerischen Betriebe entsprechende Maßnahmen, führen sie bereits durch oder haben sie schon realisiert. In der Industrie ist es sogar rund ein Viertel der Betriebe (s. S. 32). ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema Energie

Norbert Ammann, Tel. 089 5116-1392
norbert.ammann@muenchen.ihk.de



GENUG RAUM FÜR IHRE GESCHÄFTSIDEEN.

Der neue MINI Clubman mit bis zu 1.250 l Kofferraumvolumen, fünf vollwertigen Sitzen und einzigartigem Gokart-Feeling lässt Sie vergessen, dass Sie geschäftlich unterwegs sind. Erfahren Sie jetzt alles über die gewerblichen Angebote von MINI.

LEASINGBEISPIEL* VON DER BMW BANK GMBH: MINI COOPER CLUBMAN.

136 kW / 185 PS, Moonwalk Grey met., 17" LM-Räder Net Spoke Schwarz, Interieuroberfläche Piano Black, Stoff-/Lederkombi Black Pearl Carbon Black, Steptronic Getriebe mit Doppelkupplung, Sonnenschutzverglasung, Durchladesystem, Sitzheizung vorn, Park Distance Control (PDC) hinten, Connected Navigation, Ausstattungspaket Chili (Sport-Lederlenkrad, Klimaautomatik, MINI Excitement Paket, LED-Scheinwerfer und LED-Nebelscheinwerfer, ...) u.v.m

Anschaffungspreis:	25.450,54 EUR
Leasingsonderzahlung:	0,00 EUR
Laufleistung p.a.:	10.000 km
Laufzeit:	36 Monate
Gesamtbetrag:	8.964,00 EUR
36 monatliche Leasingraten á:	249,00 EUR

Zzgl. Automag Auslieferung MINI 584,03 EUR.

* Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München. Alle Preise exkl. 19% MwSt. Stand 10/2019. Angebot für gewerbliche Nutzer. Nach unseren Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen.

Kraftstoffverbrauch innerorts: 6,2 l/100 km, außerorts 4,5 l/100 km, kombiniert: 5,1 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 116 g/km, Effizienzklasse: B. Fahrzeug ausgestattet mit Automatik Getriebe.

DER MINI CLUBMAN.



AUTOMAG

... weil ich mein Auto mag.

Wasserburger Landstraße 81
81827 München, Tel. 089 51020
www.automag.mini.de
info@automag.de



Foto: Blue Planet Studio, stock.adobe.com

Wichtiger Klimaschutz

Wie schätzen die Unternehmen in Bayern die Fortschritte der Energiewende ein und wie stehen sie zum Klimaschutz? Die Resultate des aktuellen Energiewende-Barometers.

JOSEF STELZER

Der Klimaschutz und das Gelingen der Energiewende sind für die bayerische Wirtschaft ein wichtiges Anliegen. Das ist ein wesentliches Ergebnis des IHK-Energiewende-Barometers 2019. Mehr als 90 Prozent der befragten Betriebe stehen weiteren klimapolitischen

Maßnahmen positiv gegenüber. Dabei sind die Auswirkungen auf die Wirtschaft im Blick zu behalten: 40 Prozent der Befürworter stellen die Bedingung, dass unter dem Strich keine finanzielle oder bürokratische Zusatzbelastung daraus resultiert.

In der Energiewende sieht die bayerische Wirtschaft nämlich schon jetzt eher Risiken als Chancen. So schätzen 29 Prozent der befragten Unternehmen im Freistaat die Auswirkungen der Energiewende auf ihre Wettbewerbsfähigkeit »negativ« oder »sehr negativ« ein.

Die Ursachen für diese kritische Bewertung sind vielfältig. So mehren sich die Bedenken, dass die Stromversorgungssicherheit auch in Zukunft Bestand hat. Denn der Ausbau der Stromnetze und der erneuerbaren Energien macht nur schleppend Fort-

schritte. Hinzu kommen Unsicherheiten, wie sich klimapolitische Entscheidungen auf die Geschäftstätigkeit der Unternehmen auswirken werden. Ein entscheidender Faktor sind zudem die steigenden Energie- und Stromkosten.

»Die immer höheren Stromkosten sind ein immenses Problem für viele Unternehmen, nicht nur in der Industrie, sondern auch im Einzelhandel und in der Gastronomie«, warnt Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern. Gut 58 Prozent der befragten bayerischen Firmen meldeten in den vergangenen zwölf Monaten steigende Strompreise.

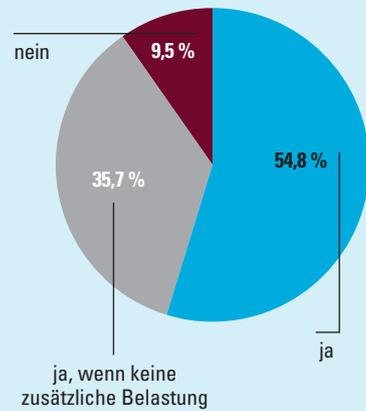
Besonders in der energieintensiven Industrie kann der Kostendruck zu Produktionsverlagerungen führen: Rund ein Viertel der befragten Industriebetriebe gab an, Maßnahmen zur Kapazitätsverlagerung

Darum geht's

- ▶ 29 Prozent der Unternehmen befürchten negative Auswirkungen durch die Energiewende.
- ▶ Hohe Strompreise belasten die Firmen erheblich.
- ▶ Die Betriebe investieren zunehmend in Energieeffizienz sowie alternative Energien und Antriebsmittel.

Wichtiges Anliegen

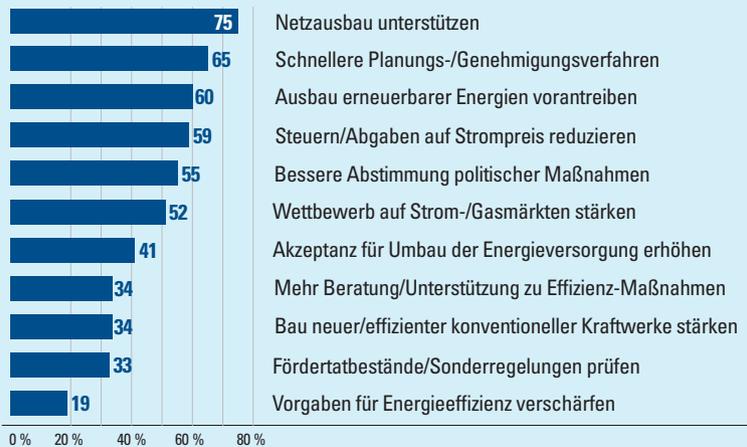
Befürworten Unternehmen zusätzliche Klimaschutzmaßnahmen?



Quelle: IHK-Energiewende-Barometer 2019

Ausbau forcieren

Was erwartet die Wirtschaft von der Politik? (Mehrfachnennungen)



Quelle: IHK-Energiewende-Barometer 2019

ins Ausland beziehungsweise eine Einschränkung der Produktion im Inland zu planen, gerade durchzuführen oder bereits abgeschlossen zu haben. Das Energiewende-Barometer zeigt jedoch auch: Die bayerischen Betriebe befürworten zusätzliche Klimaschutzmaßnahmen (s. Grafik oben l.) und tun viel, um Klimaschutz und Energiewende voranzubringen. 80 Prozent der Firmen befassen sich mit der Steigerung ihrer

Energieeffizienz. Aber auch Maßnahmen zum Umstieg auf erneuerbare Energien und Antriebsmittel werden immer beliebter. Im Deutschlandvergleich gehen bayerische Betriebe hier in vielen Bereichen behertzer vor als der Durchschnitt. Was wünschen sich Unternehmen kurzfristig, um die Energieversorgung sicher, bezahlbar und umweltverträglich zu gestalten? Am häufigsten nennen sie die Unterstützung des Stromnetzausbaus. Drei

Viertel der bayerischen Betriebe fordern dies von der Politik (s. Grafik oben r.). ■

Das Energiewende-Barometer auf der IHK-Website: www.ihk-muenchen.de/energiewende-barometer-2019

IHK-Ansprechpartnerin zum Energiewende-Barometer
Julia Goebel, Tel. 089 5116-1797
GoebelJ@muenchen.ihk.de



SICHERHEIT IST FÜR MEIN BAUPROJEKT SEHR WICHTIG. ... machen wir!

WIR MÜSSEN REDEN!

Für jede Branche die richtige **hebelHALLE**. Wir bauen für Sie brand-, einbruch- und klimasicher.

Aumer
IHR PARTNER IN DER REGION

hebel HALLE
DAS VOLLMASSIVE BAUSYSTEM

www.hebel-halle.de

Fahrer, *verzweifelt* gesucht

Eine BIHK-Umfrage zeigt, wie schwer sich Bus- und Transportunternehmen bei der Suche nach Berufskraftfahrern mittlerweile tun. Was können Firmen unternehmen?

STEFAN BOTTLER

Für die Anwerbung von qualifizierten Busfahrern reist Gerhard Vogt (53), Personalleiter der Scharf OHG in Tittenkofen (Landkreis Erding), schon mal mehr als 1000 Kilometer weit. Vor zwei Jahren zum Beispiel flog er nach Belgrad, um Bewerber zu treffen, die sich bei der Bundesagentur für Arbeit (BA) vorgestellt hatten. »Ich habe drei Gesprächspartnern eine Stelle angeboten«, sagt Vogt und verbucht die Reise als vollen Erfolg. Denn alle drei berichteten später Verwandten und Bekannten in ihrer Heimat begeistert von ihrer neuen Arbeit. Prompt bewarben sich weitere serbische Busfahrer bei Scharf.

Heute beschäftigt das Unternehmen sieben Mitarbeiter aus dem südosteuropäischen Land. »Die Sprachkenntnisse sind sehr unterschiedlich«, sagt Vogt. Manche Kollegen mit Eltern, die früher in Deutschland gearbeitet haben, sprechen nahezu perfekt Deutsch. Andere beherrschen es nur rudimentär. Scharf sucht ständig Berufskraftfahrer. »Wenn ich einen guten Mitarbeiter einstellen kann, zögere ich nicht«, sagt der Personalleiter.

Der wachsende Fahrermangel macht Bus- und Transportunternehmen zunehmend nervös. Allein im Straßengüterverkehr gehen jährlich rund 30000 Fahrer in Rente. Weil jedoch nur etwa 18200 Lkw-Führerscheine (Klasse C, 2018) neu vergeben werden, können Ausbildungsbetriebe und Fahrschulen die wachsende Lücke nicht schließen.

Eine Umfrage des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK) macht die Dimensionen des Problems deutlich:

- ▶ 81 Prozent der 507 teilnehmenden Unternehmen haben mit Fahrermangel zu kämpfen.

- ▶ In 85 Prozent der Firmen werden in den nächsten fünf Jahren Fahrer in den Ruhestand treten.

Als Hauptgründe für die sinkenden Fahrerzahlen nannten die Unternehmen:

- ▶ ein unbefriedigendes Arbeitsumfeld mit niedrigen Gehältern und unattraktiven Arbeitszeiten (90 Prozent)
 - ▶ hohe Anforderungen von Führerscheinvorschriften und Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz (61 Prozent)
 - ▶ ein miserables Berufsimago (47 Prozent).
- Der Beruf bietet wenig Anerkennung, kaum Aufstiegschancen und ist außerdem – Stichwort autonomes Fahren – von der Digitalisierung bedroht.

Personelle Engpässe

Selbst bekannte Bus- und Logistikunternehmen haben mit personellen Engpässen zu kämpfen. »Der Fahrermangel ist seit 2016 ein äußerst ernst zu nehmendes Problem geworden«, sagt Georg Dettendorfer, geschäftsführender Gesellschafter des gleichnamigen Unternehmens in Nußdorf/Inn und Vizepräsident der IHK für München und Oberbayern. »Vor allem im Sommer zur Urlaubszeit bleiben viele Lkws deswegen stehen.« Der Logistikunternehmer warnt vor kurzsichtigen Spekulationen, dass dieses Problem sich wegen der abschwächenden Konjunktur entschärfen werde. Dettendorfer hat ein

Darum geht's

- ▶ Ohne ausländische Fahrer kommen Branchenunternehmen kaum über die Runden. Die Fluktuation ist jedoch hoch.
- ▶ Laut Umfrage schrecken zum Beispiel Berufsimago und Arbeitsbedingungen vom Lkw- und Busfahren ab.
- ▶ Die Branche plädiert für eine Überarbeitung der Fahrerqualifikationen.



Foto: visoot_stock.adobe.com

Passt alles? Der wachsende Fahrermangel macht Bus- und Transportunternehmen immer mehr zu schaffen

»Rundum-sorglos-Paket« für ausländische Fahrer entwickelt. Das Unternehmen unterstützt sie bei Behördengängen, vermietet Betriebswohnungen, lädt zu Sprachkursen ein und organisiert regelmäßige Pendlerverkehre in die Heimat.

Ohne Fahrer aus dem Ausland kommen Logistikunternehmen kaum über die Runden. Rund 45 Prozent beschäftigen laut BIHK-Umfrage mindestens 25 Prozent internationale Fahrer, die meist aus Rumänien, Polen und den Nachfolgestaaten Jugoslawiens stammen. Das hat Einfluss auf die Kommunikation mit den Kunden. Zwar geben mehr als 71 Prozent der Logistikfirmen an, dass ihnen eine einwandfreie Verständigung wichtig ist. Trotzdem ist nur jeder vierte Umfrageteilnehmer an Sprachkursen für Fahrer interessiert.

»In solchen Zahlen spiegeln sich Enttäuschungen über die hohe Fluktuation wider«, vermutet Christian Hüttinger, als IHK-Referent unter anderem für die Berufskraftfahrer-Qualifikation zuständig. Vor allem in Ballungszentren geben ausländische Fahrer vorzeitig auf, weil sie sich die hohen Lebenshaltungskosten nicht leisten können.

Die Ausbildung von eigenem Nachwuchs ist naheliegend, aber diesen Weg wollen

viele Betriebe nicht gehen. Als geradezu »dramatisch« wertet Hüttinger Umfragezahlen, wonach nur noch 28 Prozent der Firmen ausbilden. Selbst anerkannte Ausbildungsbetriebe finden offenbar keine geeigneten Bewerber. Oder sie fürchten die hohen Abbruchquoten: Viele Azubis verabschieden sich, wenn sie den Führerschein in der Tasche haben. Die Betriebe bleiben dann auf hohen Kosten sitzen: Für einen Lkw-Führerschein müssen sie durchschnittlich 7000 Euro, für einen Busführerschein (Klasse D) sogar 10000 Euro inklusive Grundqualifikation veranschlagen.

»Die hohe Zahl an Pflichtstunden treibt die Kosten für einen deutschen Führerschein nach oben«, klagt Anne Marx (41), Geschäftsführerin von Marx Reisen in Fridolfing (Landkreis Traunstein). Tatsächlich muss ein angehender Busfahrer in Deutschland 54 Pflichtstunden absolvieren. In Österreich hingegen sind es nur acht. Immer mehr Betriebe gehen mittlerweile dazu über, mit höheren Gehältern, Bonuszahlungen und Zusatzleistungen Fahrer von anderen Unternehmen abzuwerben.

Branchenkennner plädieren dafür, die Fahrerqualifizierungen zu überarbei-

ten. Das Spektrum der Vorschläge reicht von Führerscheinprüfungen in der Landessprache des Fahrerschülers bis hin zur Integration von Fahrzeugschulungen in die Ausbildung zum Speditionskaufmann. IHK-Experte Hüttinger: »Hier sind weitere gute Ideen gefragt.«

IHK-Ansprechpartner zum Thema Berufskraftfahrer

Christian Hüttinger, Tel. 089 5116-1270
christian.huettinger@muenchen.ihk.de

Fahrermangel – was unternimmt die IHK?

- ▶ Überarbeitung der Prüfungsfragen auf einfache Sprache
- ▶ Erhöhung der Prüfungstermine für die Grundqualifikation um 33 Prozent
- ▶ Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse durch die IHK-Fosa
- ▶ Geplant: Veröffentlichung der Prüfungsfragen zur Berufskraftfahrer-Qualifikation über eine Lern-App der DIHK-Bildungs-GmbH

»Lernkultur entwickeln«

Roda Müller-Wieland vom Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation erklärt, wie Beschäftigte digitale Grundkompetenzen aufbauen, warum Firmen sie dabei unterstützen sollten und welche Rolle Einstiegsformate wie die Basisbox dabei spielen.

— EVA ELISABETH ERNST —

Frau Müller-Wieland, jeder Mensch, der sein Smartphone nicht nur zum Telefonieren nutzt, verfügt eigentlich über digitale Kompetenzen. Was ist und wird denn darüber hinaus für Arbeitnehmer wichtig?

Am Arbeitsplatz ist bereits heute häufig weitaus mehr gefragt, wie etwa der richtige Umgang mit der Fülle an digitalen Informationen: Wie können wir daraus das für uns Wesentliche filtern und auf Validität prüfen? Auch die professionelle Interaktion und Kommunikation über Onlinekanäle wie Instagram, Facebook, YouTube sowie die virtuelle Zusammenarbeit gewinnen an Bedeutung.

Darüber hinaus ist das Wissen über den gesetzeskonformen Umgang mit persönlichen Daten wichtig, aber auch das Thema digitale Ethik, bei dem die Auswirkungen des eigenen digitalen Handelns kritisch hinterfragt werden.

Und was ist mit IT-Skills zu Software-Entwicklung, Blockchain-Technologien oder komplexen Datenanalysen?

Natürlich werden dafür dringend Experten gesucht. Was dagegen extrem unterschätzt wird, ist der Mangel an digitalen Grundkenntnissen, die das Gros der Arbeitnehmer für Jobs mit Zukunftsperspektiven benötigt. Dieser Mangel hemmt auch die Innovationskraft und die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen.

Wie können Arbeitnehmer dafür sensibilisiert werden, dass sie bei der Digitalisierung Nachholbedarf haben?

Wünschenswert wäre, dass jeder aus



Roda Müller-Wieland vom Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO)

Foto: Fraunhofer CeRRI

einer gewissen Selbsterkenntnis heraus die Initiative ergreift und sich digital weiterbildet. Aber die Menschen haben nun einmal unterschiedliche Persönlichkeiten. Daher kommt dem Arbeitgeber hier eine wichtige Rolle zu. Die Entscheider in den Unternehmen sollten Zukunftsszenarien für ihre Unternehmen und für ihre Geschäftsmodelle entwickeln und daraus die nötigen Digitalkompetenzen ihrer Mitarbeiter ableiten.

Dabei bildet die möglichst konkrete Darstellung des Nutzens dieser Weiterbildungsmaßnahmen für jede Position und für die Zukunft des einzelnen Mitarbeiters einen starken individuellen Anreiz.

Was beeinflusst die Akzeptanz von betrieblicher Weiterbildung?

Bei unseren Forschungen stellen wir fest, dass der Zeitmangel im Job eine große Hürde bei der Nutzung von Weiterbildung darstellt. Knappe Arbeitszeit wird oft lieber zur Erledigung der anfallenden Arbeiten genutzt als zum Lernen. Daher ist es entscheidend, das Thema Lernen sowohl strategisch als auch auf organisationaler Ebene zu verankern und eine Lernkultur im Unternehmen zu entwickeln. Die Forschung zeigt auch, dass viele Personen in eher niedrigeren Positionen Weiterbildungsangebote besonders selten annehmen. Dies ist eine große Herausforderung, da viele dieser Aufgaben höchstwah-

scheinlich bald ersetzt werden. Deswegen muss es hier zielgruppenspezifische Anreize geben.

Wie beurteilen Sie den Ansatz der Zukunftsoffensive mit ihren E-Learning-Angeboten? (s. Kasten unten)

Das Angebot der Basisbox ist niederschwellig, kurzweilig und kostenlos – und damit ein sehr gutes Einstiegsformat, um viele Menschen dafür zu gewinnen. Dass bei der Entwicklung unterschiedliche Akteure wie Google, Industrie- und Handelskammern und ver.di zusammenarbeiten, sorgt für Vielfalt. Das dürfte ebenfalls dazu beitragen, dass über dieses E-Learning-Format ein breites Grundverständnis für wesentliche neue Technologien und Entwicklungen aufgebaut wird.

Die wissenschaftliche Feststellung von Qualifizierungsbedarfen, mit der Sie sich beschäftigen, ist ein Teil der Zukunftsoffensive. Was sind aus Ihrer Sicht die in-

teressantesten Erkenntnisse aus dieser Arbeit?

Bei unserer Literaturstudie haben wir untersucht, wie sich die Digitalisierung auf die Pilotbereiche Handel, Logistik, Versicherung und Krankenkassen auswirkt, welcher Weiterbildungsbedarf sich daraus ergibt und welche Kompetenzen als relevant für die Zukunft eingestuft werden. Dazu haben wir auch Interviews und Fokusgespräche mit Branchenexperten durchgeführt. Aufgefallen ist uns bislang, dass von allen Seiten Veränderungsbereitschaft gefordert wird, es aber gleichzeitig wenige Ideen gibt, wie diese Veränderungsbereitschaft geweckt oder gefördert werden kann. Eine Möglichkeit sind Einzelcoachings – die kommen aber in der Regel nur für Führungskräfte infrage. Darüber hinaus spielt die Unternehmenskultur eine zentrale Rolle: Es muss möglich sein, neue Ideen einzubringen und zu testen. Es muss erlaubt sein, Feh-

Zur Person

Roda Müller-Wieland (29) ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Team »Unternehmenskultur und Transformation« am Center for Responsible Research and Innovation (CeRRI) des Fraunhofer IAO. Die Psychologin beschäftigt sich mit Veränderungs- und Innovationsprozessen sowie mit der Arbeit und Führung der Zukunft.

ler zu machen und auch mal zu scheitern. Zudem müssen Mitarbeiter den Sinn und Nutzen von Veränderungen erkennen – und die Hürden zum Erwerb digitalen Wissens dürfen nicht zu hoch sein. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Digitalisierung

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

Zukunftsoffensive: digitale Kompetenzen aufbauen

Was steckt hinter Begriffen wie »Design Thinking«, »Augmented Reality« oder »Cloud Computing«? Worauf kommt es beim Onlinemarketing an? Was ist bei Postings in Sachen Urheberrecht zu beachten? Wie läuft die Zusammenarbeit von Fachabteilung und Softwareentwicklern möglichst reibungslos? Kompetente und verständliche Antworten auf diese und viele weitere Fragen zur Digitalisierung liefern die kostenfreien Grundlagen trainings der sogenannten Basisbox:

www.basisbox.de

Sie bildet den ersten Teil der Zukunftsoffensive, die es sich zum Ziel gesetzt hat, Arbeitskräfte und Unternehmen durch die Vermittlung digitaler Kompetenzen langfristig zukunftsfähig zu erhalten. Partner dieser neuen Bildungsoffensive sind Google, die IHK für München und Oberbayern, die IHK zu Düsseldorf und die Gewerkschaft

ver.di. »Die Kooperation erscheint vielleicht ungewöhnlich. Die Initiatoren sind sich aber einig, dass digitale Kompetenzen dringend benötigt werden«, erklärt Franziska Neuberger, Leiterin des IHK-Referats Digitalisierung und IKT. »Um hier aufzuholen, müssen wir über alle Einheiten hinweg zusammenarbeiten und zügig niederschwellige und treffende Unterstützung schaffen. Nur mit digital kompetenten Mitarbeitern können Unternehmen die Chancen der Digitalisierung voll nutzen.«

Die Basisbox umfasst ein umfangreiches Paket an kostenfreien und kurzen E-Learning-Angeboten in Form von Erklärvideos und Lerneinheiten inklusive Lern-Checks, die fünf Themenfelder abdecken: Kommunikation, Kollaboration, Tech-Wissen, Sicherheit und Recht. Die Inhalte werden von Partnern der Initiative kostenfrei zur Verfügung gestellt und Schritt für Schritt ausgebaut. Als Partner en-

gagieren sich unter anderen das Zentrum Digitalisierung.Bayern, die Zeit Akademie und die IHK Akademie München. In einem begleitenden Forschungsprojekt identifizierten Experten des Fraunhofer IAO Qualifizierungsbedarf und passgenaue Lernpfade. Die IHKs bringen ihr Wissen und ihre Praxiserfahrungen darüber ein, was Unternehmen heute brauchen. Die Ergebnisse fließen auch in ein weiterführendes Trainingsprogramm der Zukunftsoffensive ein, das derzeit entwickelt wird.

Die Idee zur Zukunftsoffensive entwickelte sich aus der Zusammenarbeit der Google-Zukunftswerkstatt mit der IHK für München und Oberbayern: Im Rahmen der IHK-Digitalisierungsinitiative »pack ma's digital« bieten IHK und Zukunftswerkstatt regelmäßig kostenlose Tagesworkshops zu verschiedenen Themen der Digitalisierung an: www.ihk-muenchen.de/de/pack-mas-digital

Die Zukunft mitgestalten

Mit dem Projekt Oberbayern 2030+ setzt die IHK ihren Dialogprozess zum Standort Oberbayern fort. Zum Start hat sie Kenner des Wirtschaftsraumes interviewt.

ALMUT BURKHARDT

Foto: privat



Für die Zukunft brauchen wir Upskilling. Wir müssen die Menschen für den digitalen Wandel qualifizieren. Als Ministerpräsidentin würde ich Klima- und Umweltschutz als Zukunftschancen positiv besetzen. Ich würde sie mit Digitalisierung und besonders mit grünen Technologien verknüpfen – das wäre der Investitionsballon, mit dem wir abheben könnten.«

Laura Bechthold, Wissenschaftlerin am Friedrichshafener Institut für Familienunternehmen (Zeppelin Universität) und Senior Beraterin bei Philoneos

Foto: privat



Wir brauchen etwas weniger Lederhose. Dafür mehr Laptop, Digitalisierung, einen Schuss mehr Weltoffenheit und das Gespür für globale Trends. Der große Fehler ist, in der Digitalisierung einen rein technischen Vorgang zu sehen. Digitalisierung bedeutet die Neugestaltung aller Prozesse. Das erfordert ein komplett anderes Denken.«

Christoph Lütge, Professor für Wirtschaftsethik an der TU München

Foto: privat



Wir müssen die Digitalisierung entschleunigen, sie menschlicher gestalten. Stimmen die Prognosen, könnte ein Drittel der bisher Beschäftigten ihren Job verlieren. Wir müssen diese Leute dann irgendwie beschäftigen, damit es keine sozialen Spannungen gibt.«

Anselm Bilgri, Buchautor, Unternehmensberater und ehemaliger Benediktinermönch

Blick in die Zukunft – Wohin entwickelt sich Oberbayern?



Foto: Pixabay/TATIN Institut

Jeder Mensch hat bewusst oder unbewusst bestimmte Vorstellungen von der Zukunft im Kopf. Manchmal ähneln sich diese Bilder, meist werden sie sich jedoch voneinander unterscheiden. Fest steht auf jeden Fall: Was die Zukunft tatsächlich bringen wird, weiß heute noch niemand.

Die IHK für München und Oberbayern versteht es als ihre Aufgabe, die Zukunft am Wirtschaftsstandort Oberbayern aktiv mitzugestalten. Themen, Trends und Szenarien, die die kommenden Jahrzehnte prägen werden, will sie vorausdenken. Denn nur so kann sie auf künftige Entwicklungen Einfluss nehmen. Aus diesem Grund hat sie den Dialogprozess Oberbayern 2030+ gestartet. Gemeinsam mit zahlreichen Mitstreitern aus dem IHK-Ehrenamt

sowie Vertretern aus Politik, Gesellschaft und Wirtschaft will die IHK weit über das Jahr 2030 hinausschauen und mögliche Zukunftsperspektiven für den Standort Oberbayern entwickeln.

Den Ausgangspunkt bilden die 2015 im Dialogprozess Oberbayern 2030 ermittelten Handlungsfelder Mobilität, Arbeit/Bildung und Digitalisierung. In Zukunftslaboren und Experimentierräumen werden alle Beteiligten in den kommenden Monaten mögliche Zukunftsszenarien entwickeln. Ziel ist es, mit Abschluss des Dialogprozesses konkrete Leuchtturmprojekte zu definieren, die Realität werden sollen.

Zum Start von Oberbayern 2030+ hat die IHK Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft interviewt (s. Zitate S. 38). Was hat Oberbayern zu einer der er-

folgreichsten Regionen der Welt gemacht? Wo liegen Chancen und Hürden auf dem Weg in die Zukunft? Welche Trends und Unsicherheitsfaktoren werden die vor uns liegenden Jahre bestimmen? Aber auch: Was kann man aus der Vergangenheit lernen? Die aus diesen Gesprächen abgeleiteten Erkenntnisse bilden die Grundlage für die derzeit laufenden Kick-off-Workshops, in denen erste Zukunftsszenarien entwickelt werden. ■

Weitere Infos unter: www.ihk-muenchen.de/oberbayern2030plus

IHK-Ansprechpartnerin zu Oberbayern 2030+

Rebecca Wippersteg, Tel. 089 5116-1117
rebecca.wippersteg@muenchen.ihk.de



SOCIETÄTS
VERLAG

» Eine schöne Mischung zwischen Mediengeschichte, Unterhaltung und unternehmerischen Grundsätzen. «

Markus Wiegand
Kress Pro Medienfachverlag

Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.
www.societaets-verlag.de

Bekenntnisse aus der Praxis eines Unternehmers.

Eine Fundgrube für jeden, der in der Wirtschaft seine eigenen Wege gehen will.

ISBN: 978-3-95542-368-1
€ 20,00

Strategien gegen

Der IHK-Regionalausschuss München (Landkreis) hat Anfang 2018 ein Vorhaben angestoßen, das helfen soll, den Verkehrsfluss in Kirchheim zu verbessern. Was wurde bisher erreicht?

JOSEF STELZER

Darum geht's

- ▶ An der Kirchheimer Smart-Mobility-Initiative nehmen fast 30 Firmen und Organisationen teil.
- ▶ Fernziel ist eine auf künstlicher Intelligenz basierende Verkehrssteuerung.
- ▶ Das Vorhaben kann für andere Regionen wegweisend sein.

Stillstand auf den Straßen gehört gerade in Ballungszentren zum Alltag. Nach Erkenntnissen des US-amerikanischen Verkehrsinformationsanbieters Inrix verbringen Autofahrer in Deutschland pro Jahr durchschnittlich mehr als 120 Stunden im Stau. In München waren es im Vorjahr sogar 140 Stunden, das sind umgerechnet fast sechs Tage. Die durch den zeitraubenden Stop-and-go-Verkehr verursachten Kosten summierten sich im Schnitt auf mehr als 1200 Euro pro Autofahrer. Betroffen ist auch die Wirtschaft. Berufspendler stehen im Stau, Lieferanten, Service- und Außendienstmitarbeiter können vereinbarte Kundentermine nicht einhalten. Die Folgen: zusätzliche Kosten und verärgerte Kunden.

Der IHK-Regionalausschuss München (Landkreis) hat diese Herausforderungen rund um den Straßenverkehr aufgegriffen und 2017 eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen. Daraus entstand Anfang 2018 in Kirchheim, wenige Kilometer östlich der Landeshauptstadt, zusammen mit der



Foto: wemm_stock.adobe.com

Nichts geht mehr – 120 Stunden stecken Autofahrer in Deutschland durchschnittlich im Stau fest

dortigen Gemeindeverwaltung und dem Landratsamt München eine Smart-Mobility-Initiative. Ziel war es zunächst, Daten über die Verkehrsströme in Kirchheim zu sammeln und auszuwerten.

Die Gemeinde will sich mit Hilfe der Resultate für künftige Anforderungen wappnen und den Verkehrsfluss dank digitaler Technik so steuern, dass sich der

13000-Einwohner-Ort möglichst ohne unerwünschte Stopps durchqueren lässt. Die Zwischenbilanz nach rund eineinhalb Jahren ist positiv: Das Vorhaben hat bereits einiges in Bewegung gesetzt.

Kirchheim bildet im Landkreis München verkehrstechnisch gewissermaßen einen Hotspot, durch den täglich Tausende Pkws und Lkws fahren. Schon jetzt ist klar, dass

den STAU

der Verkehrsdruck weiter zunehmen wird – allein schon deshalb, weil im Rahmen des Ortsentwicklungsprojekts »Kirchheim 2030« eine neue Wohnbebauung für rund 3000 Einwohner geplant ist.

Mittlerweile beteiligen sich knapp 30 Unternehmen und Organisationen an der Smart-Mobility-Initiative. »Ich war sehr positiv überrascht, dass derart viele Unternehmer hochmotiviert in ihrer Freizeit mitmachen und dass sie die Arbeitszeit ihrer Mitarbeiter unentgeltlich zur Verfügung stellen«, freut sich René Fassbender (42), stellvertretender Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses München (Landkreis) und Gründer der OmegaLambdaTec GmbH in Garching.

Was wurde bisher angestoßen?

Das Innovationszentrum der IABG GmbH in Ottobrunn, die unter anderem in der Autoindustrie als Test- und Entwicklungsdienstleister tätig ist, entwickelte eine Softwarelösung, mit der sich die Routen von Pendlerbussen so festlegen lassen, dass sich möglichst kurze Fahr- und Wartezeiten ergeben.

Ein sogenannter Soundcounter des Münchner Start-ups LXElectronics misst an ausgewählten Stellen die Zahl der Passanten – über die Geräusche, die sie beim Vorbeigehen machen.

Die Bremicker Verkehrstechnik GmbH aus Weilheim richtete ein digitales Verkehrs- und Informationssystem ein, das im Ort an bestimmten Stellen die Anzahl vorbeifahrender Fahrzeuge samt Geschwindigkeit erfasst. Im Rahmen der Initiative wurde dieses System technisch ergänzt. Die gesammelten Daten werden mit weiteren verkehrsrelevanten Informationen wie zum Beispiel Wetterdaten verknüpft und ausgewertet. Studenten der TUM haben im Rahmen eines Praktikums die Visualisierung der Daten in einer App umgesetzt.

Der Münchner IT-Service-Provider SpaceNet AG wiederum übernimmt die Speicherung der gesammelten Daten und Informationen.

Im Rahmen der Initiative entstanden zudem mehrere Bachelor- und Masterarbeiten, etwa zur »Entwicklung eines Radarsensorsystems zur echtzeitnahen Verkehrsflussmessung« und zur »Analyse des Pendlerverhaltens«.

»Dank hochmotivierter Unternehmer und Experten haben wir mit geringem finanziellem Aufwand ein tolles und vielversprechendes Referenzprojekt mit Vorbildcharakter für andere Städte und Gemeinden zustande gebracht«, resümiert Fassbender. Nach Abschluss der Arbeitsgruppe des IHK-Regionalausschusses sei jetzt das Ziel, dass daraus ein staatlich gefördertes Smart-City-Forschungsprojekt mit einer Laufzeit von zwei bis drei Jahren entsteht. In einigen Jahren könnte eine Standardlösung mit Radar-, Video- und Geräuschsensoren marktreif sein, die dazu beitragen kann, die Verkehrsprobleme in den Ballungszentren zu meistern. »Unser Fernziel ist ein auf künstlicher Intelligenz basierendes Steuerungssystem, das Ampeln und digitale Verkehrsschilder je nach Verkehrsaufkommen automatisch so schaltet, dass Stop-and-go-Situationen

minimiert werden«, skizziert Fassbender die ehrgeizigen Pläne. Allerdings gilt es zuvor, rechtliche Hürden zu überwinden. So seien derzeit Anlagen mit digitalen Geschwindigkeitsanzeigen und Verkehrshinweisen für Autofahrer nur innerhalb von Ortschaften erlaubt, nicht aber auf den Staatsstraßen außerhalb.

Auch Tobias Schock (35), Referent für Wirtschaftsförderung der Gemeinde Kirchheim, zieht ein überaus positives Zwischenfazit: »Das Smart-Mobility-Projekt hilft uns, die Verkehrsströme im Ort besser zu verstehen, und demonstriert eindrucksvoll das enorme Potenzial einer intelligenten Verkehrssteuerung.« Bereits jetzt lassen sich Verkehrsströme in der Gemeinde auf Basis der erfassten Verkehrsdaten mit Computerhilfe simulieren. »Damit könnten wir langfristig auch die Planungen für den Straßen-, Wohnungs- und Gewerbebau verbessern«, so Schock.

IHK-Ansprechpartner zur Initiative Smart Mobility

Fritz Francke-Weltmann, Tel. 089 5116-1530
fritz.francke-weltmann@muenchen.ihk.de

Tobias König, Tel. 089 5116-1237
tobias.koenig@muenchen.ihk.de

»Ich war sehr positiv überrascht, dass derart viele Unternehmer hochmotiviert in ihrer Freizeit mitmachen.«

René Fassbender, Vizevorsitzender des IHK-Regionalausschusses München (Landkreis)



Foto: OmegaLambdaTec GmbH



PRO & CONTRA

Sustainable Finance

Die Europäische Union will die Kapitalmärkte in den Kampf gegen den Klimawandel einbeziehen – verdienstvolles Projekt oder bürokratisches Monster?
Zwei Unternehmer und ihre Meinungen.



Es gehört zu den substanziellen Erkenntnissen der Volkswirtschaftslehre, wann ein Marktversagen eintritt: wenn sich nicht im Preis widerspiegelt, was positiv oder negativ an einem Produkt oder Verhalten ist. Da wir Versagen aufgrund solcher »externen Effekte« nicht akzeptieren wollen, brauchen wir ein Gegenmittel. Wir finden es in klaren Regeln und Definitionen.

Unsere Soziale Marktwirtschaft fußt auf genau diesem Prinzip.

Wenn wir als Gesellschaft und Wirtschaft nachhaltig agieren wollen, müssen wir das in allen Gliedern tun. Da bildet die Finanzwirtschaft keine Ausnahme. Im Gegenteil. Geld ist der Schlüssel zu allem. Denn Investoren haben eine große Lenkungsfunktion. Sie belohnen Veränderung und bestrafen Stillstand. Das gilt für jede vorteilhafte Entwicklung.

Seit Jahren bemängeln Kritiker der Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage, es gäbe keine eindeutige Definition dafür. Nun macht sich die EU – in einem für jeden EU-Bürger offenen Prozess – da-

ran, mittels einer Taxonomie diese Definition zu liefern. Aber dies ist vielen auch wieder nicht recht.

Eine Taxonomie muss am Ende möglichst sinnvoll sein und die Regeln, die auf ihr basieren, ebenfalls. Obwohl der Prozess noch nicht abgeschlossen ist: Was die ökologische Taxonomie angeht, ist der bisherige Entwurf klar und folgerichtig konstruiert. Er beantwortet die Fragen: Was ist nachhaltig? Was ist schädlich? Was ist neutral? Was für den Finanzmarkt daraus folgt: Es wird ja nicht geplant, dass alle nur noch und ausschließlich gemäß Taxonomie investieren dürfen. Da bleibt genug »neutrales« Kapital für zum Beispiel den mittelständischen Schraubenhersteller, der Kraftwerke aller Art beliefert.

Dass wir uns auf Regeln einstellen, ist nichts Neues: Wir kennen sie seit Langem aus anderen Bereichen, etwa beim Autofahren mit Gurt. Auch da regte sich zunächst Widerstand, aber heute leben wir im Konsens. Dass Finanzinvestitionen auch Nachhaltigkeitsaspekte berühren, wird uns bald ebenso selbstverständlich sein wie das Anlegen eines Gurts.



Foto: Asset Impact GmbH

Stefan Klotz (50), Geschäftsführer Asset Impact GmbH, München

Die Asset Impact GmbH initiiert Geldanlagen und Investitionen »mit gesellschaftlicher, ökologischer und wirtschaftlicher Wirkung«. Klassische Investments stehen dabei genauso im Fokus wie bewusst wirkungsorientierte und philanthropische Portfolios.

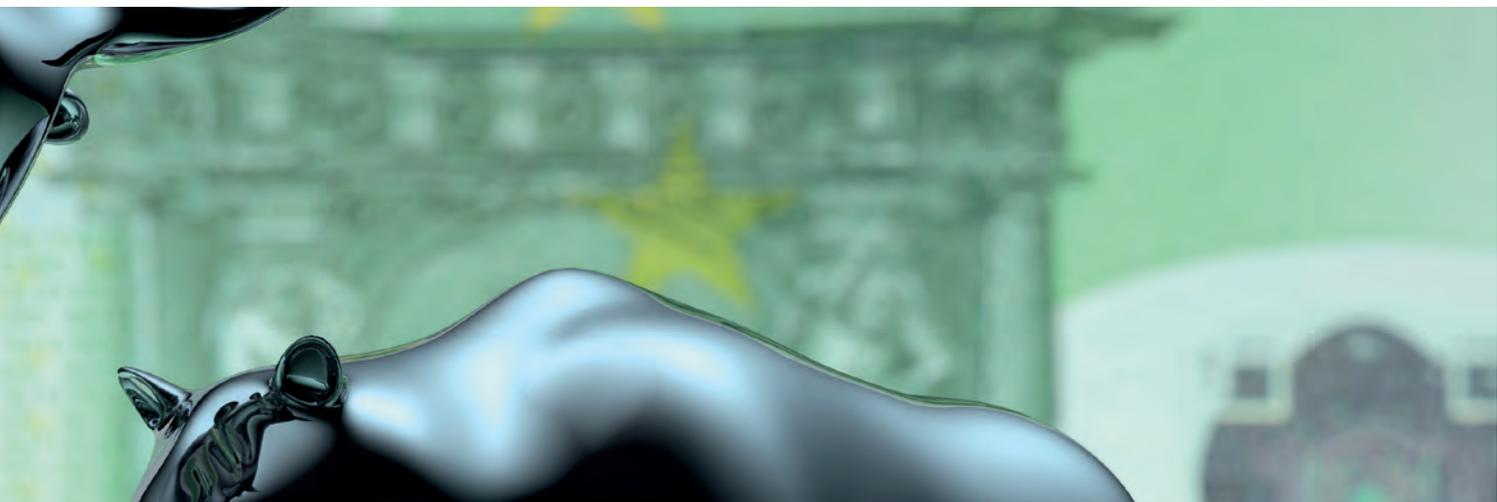


Foto: peterschreibermedia_stock.adobe.com

Das Ziel der EU, die Kapitalmärkte in Sachen Klimawandel zu aktivieren, mag auf den ersten Blick ehrenwert erscheinen. Bei genauerem Hinsehen ergeben sich massive Zweifel, ob sich dafür ein eindeutiges Verfahren finden und ob sich dieses Ziel ohne einen massiven bürokratischen Aufwand erreichen lässt.

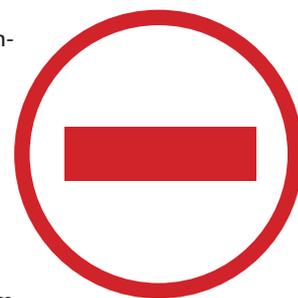
An Eindeutigkeit fehlt es schon bei der Grundlage des Vorhabens, der Definition von nachhaltigem Wirtschaften, der Taxonomie. Welche Wirtschaftsaktivitäten nachhaltig sind, daran scheiden sich die Geister quer durch Europa. So gilt zum Beispiel in Frankreich Atomkraft als nachhaltig. Auch wenn sich die EU-Kommission um Klärung bemüht: Das Kriterium Nachhaltigkeit kann in einem komplexen international vernetzten Wirtschaftssystem nicht zweifelsfrei beantwortet werden. Wie wird künftig beispielsweise ein Kunststoffverarbeiter eingestuft, der mit chemisch reagierenden Polyesterharzen (nicht nachhaltig) arbeitet, um Flügel für eine (nachhaltige) Windkraftanlage herzustellen?

Eine Unternehmung, die ökologisch nachhaltig wirtschaften will, findet sich künftig in einem Geflecht von differenziert betrachteten ökologischen, ökonomischen und sozialen Kriterien wieder.

Erfüllt sie nicht alle Kriterien entlang ihrer Liefer- und Leistungskette, verliert sie das Prädikat »sustainable«.

Es ist wenig wahrscheinlich, dass diese Vorgaben sowie die notwendige Dokumentation und Überprüfung »bürokratiefrei« gestaltet werden können. Mit gravierenden Folgen vor allem für kleine und mittlere Unternehmen. Nicht als nachhaltig eingestufte Investitionen werden schwieriger zu finanzieren und zu refinanzieren sein. Versicherungspolicen werden teurer oder manche Risiken gar nicht mehr versichert. Schon jetzt findet am Markt eine Diskriminierung von »Nicht-Nachhaltigkeit« auf der geldgebenden Seite statt.

Es wäre kontraproduktiv, wenn die Taxonomie in sinnvolle Wertschöpfungsketten eingreift, die insgesamt nachhaltig sind, in Einzelschritten aber nicht. Das angestrebte Ziel lässt sich auf diesem Weg nicht erreichen.



Ingo Schwarz (60), Geschäftsführer Schwarz Plastic Solutions GmbH, Gilching

Das mittelständische Unternehmen aus Gilching bei München ist spezialisiert auf Duroplast-Technologie und bietet weltweit technische Dienstleistungen für die Kunststoffindustrie an.



Foto: Schwarz Plastic Solutions GmbH

Glühwein und Geschenke

Die Biergartensaison ist vorbei, die Wiesn auch – jetzt bieten Weihnachtsmärkte eine gute Gelegenheit, sich mit Familie, Freunden und Kollegen zu verabreden, um gemeinsam eine Kleinigkeit zu essen und zu trinken. Mittlerweile gibt es in ganz Oberbayern eine

beachtliche Anzahl dieser Freiluftveranstaltungen in der Adventszeit – wie viele es genau sind, ist statistisch nicht erfasst. Die Weihnachtsmärkte haben durchaus auch ökonomische Relevanz. 2015 ließ die Stadt München Besucher des Christkindlmarks am Münchner Marien-

platz befragen. Die Hochrechnung der Ergebnisse zeigte, dass die insgesamt 3,3 Millionen Gäste knapp 50 Millionen Euro für Essen und Getränke ausgaben. Der Umsatz mit Waren belief sich auf über elf Millionen Euro. Damit liegt der Münchner Christkindlmarkt etwas über dem bun-

Reiseanreiz für Touristen –
Christkindlmarkt in München



Alle Jahre wieder ... sorgen Weihnachtsmärkte nicht nur für besinnliche und manchmal auch beschwingte Stimmung bei den Besuchern, sondern stärken auch die Wirtschaft.

— EVA ELISABETH ERNST —

desdeutschen Niveau, das die IFT Freizeit- und Tourismusberatung im vergangenen Jahr im Auftrag des Deutschen Schaustellerbunds ermittelte (s. Grafik Seite 46).

Für die ganz besondere Mischung aus Genuss, Geselligkeit, Geschenkekauf und Kulturevent sorgen nicht nur klassische

Schaustellerunternehmen. Auch Künstler und Kunsthandwerker verkaufen dort ihre Kreationen. Manche Existenzgründer testen ihre Geschäftsideen zunächst auf einem Weihnachtsmarkt, viele Gastronomen bauen sich dort ein zweites Standbein auf. Darüber hinaus können sich Weih-

nachtsmärkte auch positiv auf die Umsätze von Handel und Gastronomie im engeren Umkreis der Veranstaltung auswirken, wie Lars Bengsch (49), Geschäftsführer der Tourismusberatung dwif-Consulting GmbH in München, betont. »Es gibt allerdings durchaus auch Gastronomen, die



darüber klagen, dass potenzielle Gäste lieber auf dem Weihnachtsmarkt essen und trinken.«

Zu den Auswirkungen von Weihnachtsmärkten auf den Tourismus gibt es keine eindeutigen Zahlen. Bei der Stadt München geht man jedoch stark davon aus, dass die Christkindlmärkte einen zusätzlichen Reiseanreiz bieten: In der Landeshauptstadt stieg die Zahl der Übernachtungen im Dezember in den vergangenen zehn Jahren um knapp 75 Prozent. »In Oberbayern dürf-

ten die Weihnachtsmärkte dagegen überwiegend Tagesbesucher anziehen«, sagt Christian Nordhorn, Tourismusexperte der IHK für München und Oberbayern.

Mittlerweile wird diese deutsche Tradition sogar international kopiert: So finden etwa auch in den USA zahlreiche Christmas Markets statt. »Und in Südtirol gibt es seit knapp 30 Jahren Weihnachtsmärkte – vor allem deshalb, weil die Tourismusverantwortlichen dort verhindern wollten, dass viele Italiener in der Adventszeit zu

den Märkten in Tirol und Bayern reisen«, sagt Nordhorn. Der Deutsche Schaustellerverband berichtet von »weiterhin steigendem Zuspruch der Besucher auf Weihnachtsmärkten und Top-Volksfesten« und begründet diese Entwicklung mit einem »Trend zum analogen Erlebnis«. Darauf einen Glühwein ...

IHK-Ansprechpartner zu Tourismus

Christian Nordhorn, Tel. 089 5116-1172
christian.nordhorn@muenchen.ihk.de

Fast 600 Jahre Tradition

1434

Erste Erwähnung des Dresdener Striezelmarkts – er gilt damit als ältester Weihnachtsmarkt Deutschlands.

1498

Der Lebzeltermarkt taucht zum ersten Mal im Augsburger Rathausprotokoll auf.

1642

Erste urkundliche Nennung des Münchner Christkindlmarkts

Quelle: Wissen.de

Es weihnachtet sehr ...

73% der Deutschen können sich eine Adventszeit **ohne Weihnachtsmärkte nicht vorstellen.**

69% sagen, Weihnachtsmärkte stimmen sie **besinnlich.**

34% sind der Meinung, dass sie auf Weihnachtsmärkten **schöne Geschenke** kaufen können.

83% der Deutschen finden, dass Weihnachtsmärkte in der Regel **überfüllt** sind.

61% monieren, dass Weihnachtsmärkte als **Gelegenheit zum Sich-Betrinken** genutzt werden.

36% denken, dass es **zu viele Weihnachtsmärkte** gibt.

Quelle: YouGov 2017

Viele Gäste, beachtlicher Umsatz

In Deutschland finden jährlich rund 3000 öffentliche Weihnachtsmärkte statt, deren Buden und Zelte während der gesamten Adventszeit geöffnet sind.

160 Millionen

Besuche zählen die Weihnachtsmärkte in Deutschland pro Jahr.

2,88 Milliarden Euro

setzen Weihnachtsmärkte jährlich um.

rund 18 Euro

gibt ein Gast pro Besuch aus.

Quelle: Deutscher Schaustellerbund/IFT 2018

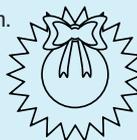
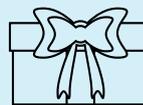
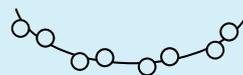
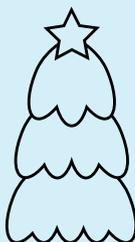
Schöne Bescherung

32%

der Deutschen kaufen auf dem Weihnachtsmarkt **Geschenke fürs Fest.**

Quelle: IHD Weihnachtsbefragung 2018

Illustrationen: Bubofka, stock.adobe.com



Tourismusausschuss

Peter Inselkammer übernimmt Vorsitz



Will Forderungen der oberbayerischen Tourismuswirtschaft gegenüber der Politik mit Nachdruck vorbringen – Peter Inselkammer

Foto: Platzl Hotel

Der Hotelier und Festzeltwirt Peter Inselkammer (49) ist neuer Vorsitzender des **Tourismusausschusses** der IHK für München und Oberbayern. Der Geschäftsführer des Münchner Platzl Hotels engagiert sich seit 2008 ehrenamtlich im Tourismusausschuss. Er folgt auf Conrad Mayer, ehemaliger Geschäftsführer des Conrad-Hotel de Ville München, der den Ausschuss fast acht Jahre lang leitete.

»Mit Herzblut und Verve hat sich Conrad Mayer in unserem Ausschuss für die Belange der oberbayerischen Tourismuswirtschaft eingesetzt. Stets am Puls der Zeit, war ihm der direkte Austausch zwischen Unternehmern

und Politik ein besonderes Anliegen«, dankte Inselkammer seinem Vorgänger.

Inselkammer ist es wichtig, dass sich der Ausschuss auch künftig zu allen wichtigen Entwicklungen und politischen Entscheidungen, die den Tourismus betreffen, positioniert. Dazu gehöre es, Forderungen der oberbayerischen Tourismuswirtschaft gegenüber der Politik mit Nachdruck vorzubringen. »Ob Bürokratieabbau, Flexibilisierung der Arbeitszeiten oder die Digitalisierung in den Betrieben, uns Unternehmern brennen zahlreiche Probleme unter den Nägeln. Als Ausschuss wollen wir dringend benötigte Lösungen mit erarbeiten«, betont Inselkammer.

IHK Forum Region Ingolstadt

Welchen Beitrag können Lufttaxis zur Mobilität leisten?

Die Mobilität der Zukunft war das zentrale Thema der vier **Regionalausschüsse Eichstätt, Ingolstadt, Neuburg-Schrobenhausen und Pfaffenhofen** der IHK für München und Oberbayern. »Nachdem wir uns 2018 auf unserem Forum in Schrobenhausen mit der Verbesserung der Mobilität am Boden beschäftigt haben, wollen wir heute Abend sprichwörtlich in die Luft gehen.« Mit diesen Worten eröffnete Fritz Peters, Sprecher des IHK Forums Region Ingolstadt, die Veranstaltung bei Airbus Defence & Space in Manching.

Ingolstadt hatte sich 2018 erfolgreich als Testfeld für die EU-Forschungsinitiative »Urban Air Mobility (UAM)« beworben. Die Initiative will in praktischen Studien den Einsatz von Fluggeräten für die urbane Mobilität erforschen. In Modellversuchen soll untersucht werden, welche Einsatzgebiete sinnvoll sind und wie Rahmenbedingungen gestaltet werden müssen.

Auf der Forumssitzung informierte Josef Köcher, Leiter des Airbus-Standorts und Gastgeber der Veranstaltung, über den Entwicklungsstand des elektrisch angetriebenen CityAirbus. Kay Plötner vom Verein Bauhaus Luftfahrt, erläuterte, inwiefern Flugtaxis im urbanen Raum sinnvoll einsetzbar sind und helfen können, das allgegenwärtige Stauproblem zu lösen. Unter



Foto: IHK

Unternehmensrundgang – Hilmar Eckert (Mitte), Leiter Kommunikation am Airbus-Standort Manching, führte die Teilnehmer des IHK Forums durch das Flugmuseum Messerschmitt

anderem verwies er auf die im städtischen Raum notwendige, dichte Infrastruktur an Start- und Landeplätzen, die Flugtaxis für Kurzstreckenflüge benötigen würden. Solch ein Angebot zu realisieren, sei eine große Herausforderung.

Weitere Infos unter: www.ihk-muenchen.de/ingolstadt

In ruhigerem Fahrwasser

Als Spezialist für Bürobedarf ist Kaut-Bullinger weit über München hinaus bekannt. Nach einigen harten Jahren feiert das Handelshaus sein 225-jähriges Firmenjubiläum mit neuer Struktur, frischen Ideen – und schwarzen Zahlen.

— EVA ELISABETH ERNST —

Foto: Thorsten Jochim

Robert Brech, Geschäftsführer der Kaut-Bullinger Holding



Von der Büroklammer über edles Schreibgerät bis hin zu High-tech-Druckern und kompletten Büroeinrichtungen: Mit rund 19000 Artikeln ist das Sortiment von Kaut-Bullinger so tief wie breit gemäß dem Firmenmotto »Alles fürs Büro. Und vieles mehr«. Diesen Anspruch erfüllt das Traditionsunternehmen im Grunde bereits seit 225 Jahren – auch wenn die Schreibstuben und Büroartikel damals anders aussahen als heute.

Anno 1794 erhielt Andreas Kaut das »Kurfürstlich-Bayerische Fabriksprivileg« zur Papierherstellung und eröffnete elf Jahre später Münchens erstes Fachgeschäft für feine Papier- und Schreibwaren in der Kaufingerstraße. Nicht weit davon entfernt, in der Residenzstraße, startete Max Bullinger 1850 mit einem Papiergroßhandel. 1927 übernahmen Kauts Nachkommen das Unternehmen von Max Bullinger und firmierten in Kaut-Bullinger um.

1929, in der Weltwirtschaftskrise, kaufte der Universitätsprofessor Heinrich Egerer das Unternehmen. Nach drei erfolgreichen Generationswechseln halten nun seine fünf Urenkel alle Gesellschaftsanteile der Kaut-Bullinger & Co. GmbH & Co. KG, die als Holdinggesellschaft der Unternehmensgruppe fungiert. Das operative Geschäft wird über die Kaut-Bullinger Einzelhandel GmbH und die Kaut-Bullinger Office + Solution GmbH abgewickelt.

Obwohl das Unternehmen in der breiten Öffentlichkeit vor allem als Einzelhändler bekannt ist, erwirtschaftet es über 80 Prozent des Umsatzes mit Firmenkunden. Auf der Kundenliste stehen viele bekannte Namen, darunter BMW, Allianz, der Bayerische Bauernverband sowie die HypoVer-einsbank.

»Bis Oktober 2018 waren zwei Gesellschaften für die Betreuung der Unternehmenskunden zuständig«, berichtet Robert Brech, der im August 2016 als Geschäftsführer bei Kaut-Bullinger startete. »Doch für unsere Kunden ist es angenehmer, wenn sie bei uns nur einen einzigen Ansprechpartner haben.« Daher führte er die beiden Geschäftsbereiche in der Office + Solution GmbH zusammen. Diese Fusion war allerdings nicht die einzige Veränderung, die der 63-Jährige umgesetzt hat. Denn die Kaut-Bullinger-Gruppe hat einige schwierige Jahre hinter sich, und Brech gilt als erfahrener Turnaround-Experte.

So gelang die Wende

»Bei meinem Einstieg war die Lage angespannt«, erinnert er sich. »Nach einem gescheiterten Übernahmeversuch des damaligen Einkaufsverbands schied Kaut-Bullinger aus dieser Genossenschaft aus.« Binnen weniger Wochen gelang es, mit der InterES Handels- und Dienstleistungs GmbH & Co. KG, die als Einkaufs- und Marketingverband für die Papier-, Büro- und Schreibwarenbranche tätig ist, einen neuen Partner zu finden.

Gemeinsam mit dem Führungsteam und in Absprache mit den Gesellschafterfamilien, dem Beirat sowie den Arbeitnehmergremien restrukturierte Brech anschließend die Unternehmensgruppe. So führte die Firma unter anderem ein neues Finanz- und Controllingsystem ein, reorganisierte den Einkauf und reduzierte Warenbestände. Die Personalkosten wurden durch sozialverträgliche Lösungen und natürliche Fluktuation gesenkt.

Da sich einige der insgesamt 13 Filialen als Verlustbringer erwiesen, wurden bislang drei geschlossen, zwei weitere werden folgen. Das Flaggschiff der Firmen- gruppe, das Einzelhandelsgeschäft in der Münchner Rosenstraße, wenige Schritte vom Marienplatz entfernt, steht dagegen nicht zur Disposition. Dort wird derzeit vor allem das rund 65000 Positionen umfassende Sortiment optimiert und um passende Produkte wie etwa Kleinlederwaren und Accessoires ergänzt. Außerdem baut Brech die Eigenmarke KABUCO weiter aus, unter der das Unternehmen zum Bei-

spiel Kopierpapier, Ordner und Etiketten, aber auch Toner und Büromöbel verkauft. »Wir arbeiten derzeit daran, weitere margenstarke Eigenmarken zu etablieren.«

Kleinere und mittlere Firmenkunden können über www.kautbullinger.de bestellen. Für Großkunden gibt es einen separaten Premiumshop, der zunächst auf der Plattform der Einkaufsgenossenschaft lief. Nach Beendigung der Geschäftsbeziehung wurde bis Ende 2017 eine andere Lösung gefunden. »Die Migration war zwar mit hohen Kosten verbunden, sie funktioniert jedoch reibungslos«, freut sich Brech. Ein Onlineshop für Privatkunden ist in Arbeit. Auf der Agenda stehen außerdem noch das Optimieren der Logistikprozesse und ein neues Warenwirtschaftssystem, das Kaut-Bullinger im nächsten Geschäftsjahr in Betrieb nehmen wird.

Den Turnaround erleichterten die 2013 verabschiedeten Gesellschaftsverträge, die klare Entscheidungsstrukturen vorgeben. »Die Satzung ist wohlüberlegt und sieht einen Beirat als unabhängiges Kontrollgremium vor«, erklärt Brech. Dort sind derzeit neben zwei Vertretern der Eigentümerfamilien drei externe Mitglieder vertreten. »Der Beirat und die Finanzierer unterstützten den neuen Kurs von Anfang an«, sagt der Geschäftsführer. Hilfreich war, dass sich Kaut-Bullinger dank des Engagements der Gesellschafterin Cornelia Schambeck bereits seit vielen Jahren mit Nachhaltigkeit und Qualitätsmanagement auseinandersetzt. »Wir sind Mitglied im Umweltpakt Bayern und wurden bereits im Jahr 2000 nach EMAS validiert. Zudem verfügen wir seit 1997 über ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem, das aktuell die ISO-Norm 9001 erfüllt«, berichtet Brech. »Dies schätzen nicht nur unsere Firmenkunden, auch unsere Mitarbeiter sind stolz darauf.«

Pünktlich zum 225-jährigen Jubiläum hat die Unternehmensgruppe Kaut-Bullinger also wieder ruhigeres Fahrwasser erreicht. Im vergangenen Geschäftsjahr, das am 31. März 2019 endete, fiel das Konzernergebnis positiv aus. »Der Ge-

Zum Unternehmen

- ▶ gegründet im Jahr 1794 in München, in Familienbesitz
- ▶ 1992 Umzug in die neue Firmenzentrale mit Logistikzentrum in Taufkirchen
- ▶ Flagshipstore im Zentrum Münchens, derzeit neun weitere Einzelhandelsgeschäfte in Süddeutschland
- ▶ 439 Mitarbeiter
- ▶ 111 Millionen Euro Umsatz im Geschäftsjahr 2018/2019
- ▶ Hauptgeschäftsfelder sind der Vertrieb von Schreibwaren, Bürobbedarf, -möbeln und -technik inklusive Großformatdruckern und Informationstechnologie

winn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen war so hoch wie seit Langem nicht mehr«, sagt Brech. Damit ist er noch längst nicht zufrieden: »Meine Aufgabe bestand schließlich darin, Kaut-Bullinger nicht nur zu restrukturieren, sondern auch in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.« ■

www.kautbullinger.de

HALLEN

INDUSTRIEBAU & GEWERBEBAU

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE



WOLF SYSTEM GMBH
 94486 Osterhofen
 Tel. 09932 37-0
gbi@wolfsystem.de
WWW.WOLFSYSTEM.DE



Verlässlicher Nachbar in Europa

Viele EU-Länder kämpfen mit der konjunkturellen Flaute. Polens Wirtschaft dagegen wächst. Das bietet auch bayerischen Unternehmen günstige Perspektiven.

MECHTHILDE GRUBER

Darum geht's

- ▶ Polen ist für Bayern einer der größten und wichtigsten Märkte in der EU.
- ▶ Gut ausgebildete Fachkräfte und eine leistungsfähige Infrastruktur erleichtern das Engagement.
- ▶ In Regionen wie Niederschlesien bestehen besonders gute und flexible Investitionsmöglichkeiten.

Polen ist für uns einer der wichtigsten Märkte weltweit, noch vor China«, sagt Alexander Kessel (52), Vorstand der Kessel AG in Lenting. Das oberbayerische Unternehmen ist international führend in der Entwässerungstechnik. Schon Ende der 1990er-Jahre eröffnete Kessel in Polen ein Büro. »Vor allem in ländlichen Regionen herrschte in Polen großer Nachholbedarf und besonders dort hat die EU stark gefördert«, sagt der Unternehmer. Abwasserkanäle wurden gebaut, die Schachtsysteme aus Kunststoff von Kessel waren gefragt. Die Gründung einer eigenen Firma in der Region Breslau sei 2004 die richtige strategische Entscheidung gewesen, urteilt Kessel. Seit 2013 gibt es auch einen eigenständigen Standort des Unternehmens im niederschlesischen Biskupice Podgórne, 60 Mitarbeiter sind dort beschäftigt.

Kessel ist nur eines von zahlreichen bayerischen Unternehmen, das in Polen erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufgebaut

hat. Mehr als 300 bayerische Firmen haben eine Vertretung vor Ort, mehr als 200 eine eigene Niederlassung und 60 Unternehmen sind mit einer eigenen Produktionsstätte im Nachbarland aktiv.

Polen ist 2018 zum siebtwichtigsten Handelspartner der bayerischen Wirtschaft aufgestiegen und löste damit das Vereinigte Königreich ab. Für Polen ist Deutschland sogar der mit Abstand wichtigste Handelspartner. Das mit seinen 38 Millionen Einwohnern größte östliche Nachbarland Deutschlands ist seit 2004 Mitglied in der EU und hat seither einen rasanten Aufschwung genommen.

»Polen zeichnet sich durch eine nachhaltig positive Wirtschaftsentwicklung seit dem EU-Beitritt aus«, sagt Sophie Treiber, IHK-Expertin für Mittel- und Osteuropa in München. Das Wirtschaftswachstum liegt konstant über dem EU-Durchschnitt von 5,1 Prozent. »Polen ist heute ein großes und wichtiges Land in der EU, und das gilt umso mehr, wenn durch den Brexit ein anderer bedeutender Markt fehlt«, sagt Alexander Lau, stellvertretender IHK-Bereichsleiter Außenwirtschaft. »Polen und Deutschland sind heute starke wirtschaftspolitische Partner.«

Die gute Wirtschaftsentwicklung lässt in Polen die Nachfrage nach bayerischen Produkten stetig steigen. Vor allem Maschinen und Anlagen, Kraftfahrzeuge sowie chemische Erzeugnisse sind gefragt, aber auch Technologien für erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Abfallwirt-

schaft oder Medizintechnik. »In Polen spürt man bisher nichts vom Abflauen der Konjunktur – für bayerische Unternehmen ist das weiterhin eine gute Ausgangslage im Nachbarland«, sagt Lars Gutheil (46), geschäftsführender Vorstand der Auslandshandelskammer (AHK) Polen. Das Wachstum wird derzeit vom privaten Konsum getragen, den staatliche Anreize wie Mindestlohnerhöhung oder Kindergeld zusätzlich stärken.

Attraktiv für Investoren

Das Land zieht aber nicht nur als Absatzmarkt großes Interesse auf sich, betont der AHK-Geschäftsführer: »Polen verzeichnet Rekordzahlen im Investment, das Land ist und bleibt hochattraktiv für Investoren.« Denn Polens Wirtschaft soll innovativer werden. Die Regierung fördert deshalb gezielt Investitionen mit Innovationskraft – zum Teil mit EU-Geldern.

Auch die Sonderwirtschaftszonen in den verschiedenen Regionen wurden variabler. Firmen können sich jetzt außerhalb dieser Gebiete ansiedeln und dieselbe Unterstützung erhalten wie innerhalb. Entscheidend für die Höhe der Förderung sind die Investitionssumme, die Zahl der neu geschaffenen Arbeitsplätze oder die Nähe zu Universitäten. »Hier bestehen gute und flexible Investitionsmöglichkeiten für bayerische Unternehmen«, betont Gutheil.

Was Polen gerade für Bayerns Mittelstand interessant macht, ist die Vielfalt: Polens Wirtschaft ist breit aufgestellt, auch in Bereichen wie Digitalisierung, IT, künstliche

**Moderne Metropole – Polens
Hauptstadt Warschau**



Foto: Aleksander_stock.adobe.com

Intelligenz oder Umweltschutz und erneuerbare Energien. Hier ergeben sich viele Chancen für eine Zusammenarbeit.

Regional betrachtet, fällt Niederschlesien als eines der am stärksten industrialisierten Gebiete landesweit auf. Der Dienstleistungssektor wächst hier ebenso deutlich. Mit Informationstechnologie und künstlicher Intelligenz machen sich dynamische Start-ups auch international einen Namen, etwa in den Spezialgebieten Fintech oder Spieleentwicklung. Wie in ganz Polen sei hier von der Mentalität her eine gewisse Nähe und große Offenheit gegenüber Bayern vorhanden, sagt AHK-Geschäftsführer Gutheil: »Auf den unterschiedlichsten Ebenen ist hier eine gute Zusammenarbeit möglich.«

Das bestätigt auch der Unternehmer Kessel: »Der Fachkräftemangel in Bayern, vor allem im handwerklichen Bereich, war eines der Argumente für den Standort Niederschlesien«, sagt er. »Bei den Lohnkosten stehen wir in Deutschland ebenfalls unter Druck.« In Polen könne das Unter-

nehmen die Komponenten noch zu geringeren Kosten herstellen.

Kessel hofft, dass durch den Brexit polnische Facharbeiter der Baubranche wieder aus Großbritannien zurückkommen und sich dadurch in Polen die ebenfalls schwieriger werdende Arbeitsmarktlage wieder entspannt. Um den Bedarf zu decken, bildet das Unternehmen in Niederschlesien selbst nach Vorbild des dualen Systems aus. »Fachkräfte sind zwar heute in Polen ebenfalls umkämpft, sie sind aber verfügbar«, so Kessels Erfahrung. »Breslau ist ein starker Wissenschafts- und Universitätsstandort. Die jungen Leute sind dort gut ausgebildet, weltoffen, motiviert und fleißig. Wir haben bisher immer gute Erfahrungen gemacht.«

Dabei können bayerische Unternehmen in Polen nicht nur im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte, sondern auch in der Konkurrenz um Absatzmärkte mit einem Vorteil rechnen: »Bayern hat sich in Polen als

ein technologiestarkes Bundesland einen guten Namen gemacht«, sagt AHK-Geschäftsführer Gutheil. »Bayern wird als Vorreiter gesehen, das hilft den Firmen beim Markteinstieg.«

IHK-Ansprechpartnerin für Polen

Sophie Treiber, Tel. 089 5116-1492
sophie.treiber@muenchen.ihk.de

IHK-Veranstaltungstipp

Neue Perspektiven für Investitionsförderung in Polen – Beispiele aus der Region Breslau

Termin: 3. Dezember 2019, 9–13.30 Uhr
Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Str. 2, 80333 München
Die Veranstaltung ist kostenfrei.

Anmeldung unter:
www.ihk-muenchen.de/polen



Der Region verbunden –
Werner Mooseder, Chef der
Mooseder Wohnbau- und
Projektentwicklungs GmbH

Foto: Marion Vogel

Bevor Werner Mooseder begründet, weshalb er sich für die IHK einsetzt, gibt der 52-Jährige ein vehementes Statement ab. »Ich habe einen ganz großen, darüberstehenden Grund«, sagt der geschäftsführende Gesellschafter der Mooseder Wohnbau- und Projektentwicklungs GmbH. Er möchte über den Mittelstand und über die regionale Wirtschaft reden, »um dem, was wir in Deutschland an Entscheidungsträgern haben, etwas entgegenzusetzen – nämlich Menschen, die langfristig persönlich Verantwortung für ihre Firma und für die Region empfinden«. Politiker, so Mooseder, handeln lediglich zwischen den Wahlperioden und die Großindustrie denke in Quartalsberichten. Ihnen fehle meist die Verbundenheit mit der Region. »Wir Mittelständler leben diese Verbundenheit und fordern sie auch ein. Deshalb brauchen wir Einfluss auf das gesamte System, damit langfristig tragbare Entscheidungen im Sinne des Landes getroffen werden«, so Mooseder. Bei der IHK für München und Oberbayern hat er den richtigen Platz gefunden, um sich vor allem als Sprachrohr für den Mittelstand in seiner Region zu positionieren. Als er sich 2006 zur Wahl stellte, waren die Landkreise Dachau und Fürstenfeldbruck noch in einem Gremium zusammengefasst. Der übergreifende Austausch war seiner Meinung nach zwar interessant, dennoch empfand er die Situation eher als ineffizient. Deshalb trieb er eine Strukturreform mit voran. Inzwischen ist die Trennung der Regionalausschüsse vollzogen und »jetzt passen die Themen zueinan-

»Ideen an der richtigen Stelle platzieren«

Der Bauträger Werner Mooseder aus Dachau möchte im Ehrenamt sein Wissen und seine Erfahrung zum Wohl seiner Region einbringen.

HARRIET AUSTEN

der«, sagt Mooseder zufrieden. Ihm ging es darum, die Strukturen der Politik und der Verwaltung vor Ort abzubilden, »denn sie sind unser wichtigstes Gegenüber«.

Die Reform motivierte den Unternehmer auch, über den Vorsitz im neu geschaffenen Regionalausschuss Dachau nachzudenken, »sonst hätte ich wahrscheinlich nicht kandidiert«. Seit 2016 ist er stellvertretender Vorsitzender. Gleichzeitig wurde er Mitglied in der IHK-Vollversammlung. Seitdem kann er sich auf jene Bereiche konzentrieren, die ihm besonders wichtig sind: Wohn- und Gewerbebau, Verkehrskonzept, Energietechnik, Mangel auch an einfachen Arbeitern. Hauptantrieb ist der Frust über die Regulierungswut beim Bauen, die Bauträger wie ihn »total ausbremsen«. Über 20000 Normen und Vorschriften gäbe es bereits, »und es werden täglich mehr«.

»Die IHK hat Gewicht«

Mooseder schätzt es, dass er über die IHK-Vollversammlung als »höheren Kanal« die Möglichkeit hat, solche Themen Staatssekretären und Ministern vorzutragen. »Die IHK hat Gewicht«, stellt er fest, »man kann Ideen an der richtigen Stelle platzieren und beratend tätig sein.« Das gilt auch für die regionale Ebene. Als Erfolg wertet er zum Beispiel, dass sein IHK-Regionalausschuss vom Dachauer Landrat um eine Stellungnahme zum Verkehrskonzept gebeten wurde. »Wir spüren, dass wir seit der Strukturreform im Landkreis mehr gesehen und gehört werden«, freut sich der Unternehmer, der

vor Bundes- oder Landtagswahlen regelmäßig die regionalen Kandidaten zu einer Fragestunde einlädt.

Mooseder gilt als ausdauernd und durchsetzungsstark, er verfügt über ein gewisses Maß an Sturheit, wie er selbst sagt. Diese Eigenschaften brauchte er auch für seine Unternehmerkarriere. Der gelernte Bankkaufmann und Bankfachwirt machte sich nach acht Jahren als Ausbilder in einer Bank in München und als Vertriebsdirektor einer Bausparkasse in Berlin in seinem Heimatort Schwabhausen selbstständig. Er hatte aus einer Erbmasse ein Grundstück an der Hauptstraße erworben und war mit keinem Partner handelseinig geworden. Nach dem Motto »Was die können, kann ich auch« beschloss Mooseder, ins volle Risiko zu gehen und selbst zu bauen. Es klappte, machte ihm Spaß – und er blieb im Bauträgergeschäft.

Inzwischen realisiert der Unternehmer mit acht Mitarbeitern drei bis vier Projekte pro Jahr, stellt 40 bis 100 Wohnungen fertig und hat eine kleine Energielieferfirma, ein Hotel und einen Vermietungsservice für seine Kunden angegliedert.

Sein Sohn Vitus (26) ist bereits voll verantwortlich in die Geschäftsführung seiner Unternehmen integriert, sodass dem Vater mehr Zeit für das Ehrenamt bleibt. Vitus war auch der Grund für ein Großprojekt, das Mooseder in Dachau verwirklichte. Er stellte als ehrenamtlicher Vorstandsvorsitzender des Fördervereins der

Montessori-Schule Dachau, die sein Sohn besuchte, den Bau und die Finanzierung eines neuen Schulgebäudes auf die Beine. Eigentlich begann die Reihe seiner Ehrenämter schon mit 14 Jahren, als er beim TSV Schwabhausen 1929 e.V. eine Handballabteilung aufbaute und sich später dort als Jugendtrainer betätigte. Bis heute gilt für den Unternehmer das Credo: »Ehrenamtliches Engagement gehört für mich zur Bürgerpflicht.«

IHK-Ansprechpartner zum Ehrenamt

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

Zur Person

Werner Mooseder, Jahrgang 1967, ist ausgebildeter Bankkaufmann und Bankfachwirt. Er sammelte über acht Jahre lang Erfahrungen im Bank- und Bausparkassenwesen, bis er 1995 die Mooseder Wohnbau- und Projektentwicklungs GmbH in Schwabhausen bei Dachau gründete.

Er engagiert sich seit 2006 in der IHK für München und Oberbayern. Er ist stellvertretender Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses Dachau sowie Mitglied der IHK-Vollversammlung. Mooseder ist zudem Handelsrichter.

Der Immobilienunternehmer ist verheiratet und hat einen Sohn.

Tipps zum Jahreswechsel

2020 kommen einige wichtige Änderungen im Steuerrecht auf Unternehmen zu – worauf Firmen jetzt achten sollten.

MONIKA HOFMANN

Ob auf europäischer, auf Bundes- oder Landesebene – in der Steuerpolitik zeigt sich der Gesetzgeber derzeit sehr rege. »Bisher sind jedoch kaum Ansätze zu erkennen, von denen Firmen spürbar profitieren würden, wie eine umfassende Steuerreform mit niedrigeren Unternehmenssteuern und weniger Bürokratie«, sagt Martin Clemens, Leiter des Steuerreferats der IHK für München und Oberbayern. Die Unternehmen müssen sich mit zahlreichen Neuerungen auseinandersetzen, zum Beispiel bei der Umsatzsteuer sowie – durch die weitere steuerliche Förderung – bei der Elektromobilität. Auch in vielen anderen Bereichen gibt es neue Regeln. »Für Firmen gilt es jetzt, ihre Prozesse vorausschauend an diese Änderungen anzupassen«, empfiehlt Clemens.

Ausgewählte Neuerungen im Überblick:

Umsatzsteuer

1 Definition von Reihengeschäften

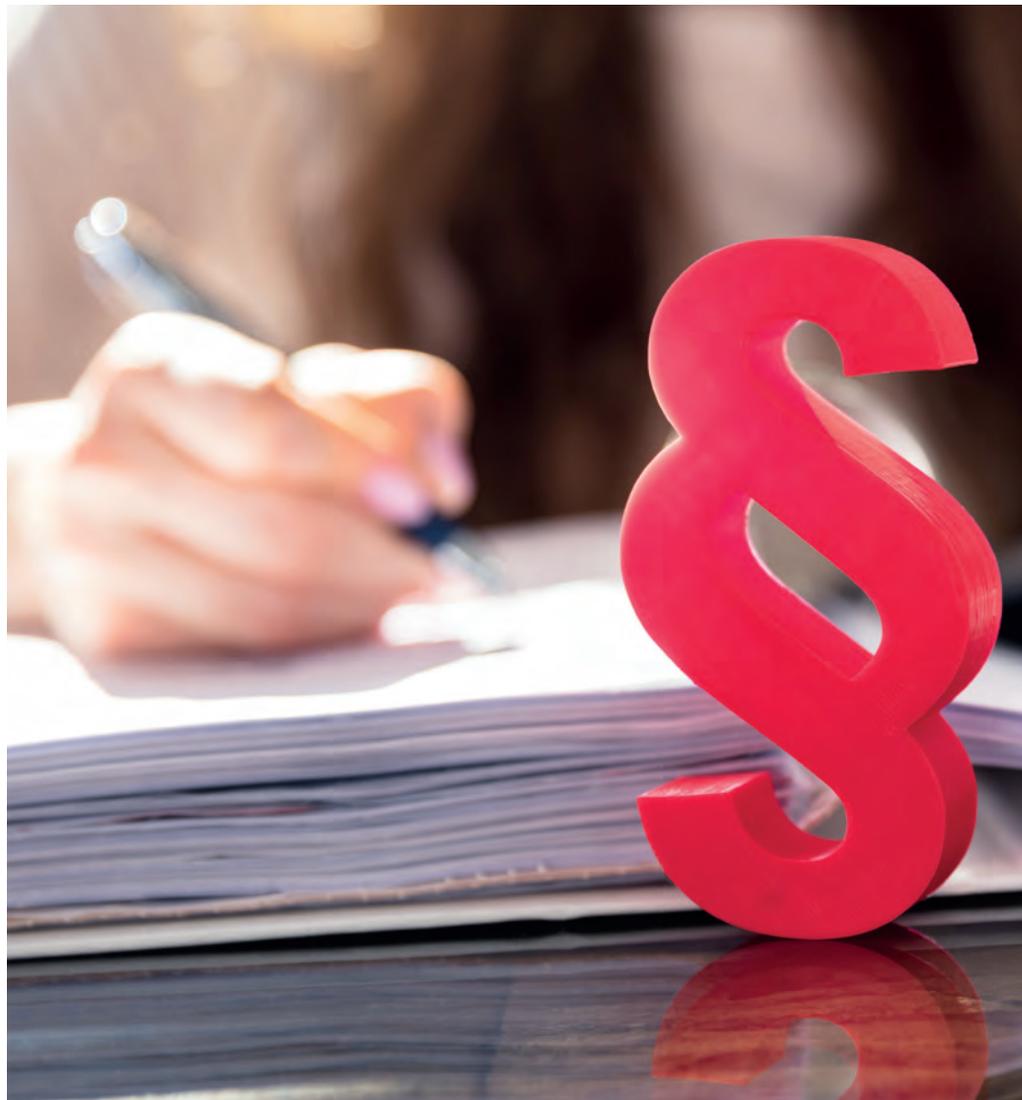
Die Wirtschafts- und Finanzminister der EU-Staaten (ECOFIN-Rat) verständigten sich auf einige Maßnahmen zu Reihengeschäften, die der Bund mit dem Jahressteuergesetz 2019 umsetzt. Künftig wird es eine Definition der innergemeinschaftlichen Reihengeschäfte sowie die Zuordnung der warenbewegten Lieferung beim Transport durch einen mittleren Unternehmer (Zwischenhändler) geben. Zudem enthält das Gesetz – über den Wortlaut der EU-Richtlinie hinaus – die Fortführung der Zuordnungsentscheidung beim Transport durch den ersten beziehungsweise letzten Unternehmer entsprechend der aktuellen deutschen Verwaltungsauffassung, ebenso wie die Regelungen für Ein- beziehungsweise Ausfuhrreihengeschäfte.

2 Neue Vorgaben bei Konsignationslagern

Ziel der EU-Richtlinie ist grundsätzlich die einheitliche Behandlung des innergemeinschaftlichen Verbringens von Waren in ein Konsignationslager in einem anderen EU-Mitgliedstaat.

Die Umsetzung ins deutsche Umsatzsteuerrecht erfolgt im Wesentlichen durch die Einführung einer neuen komplexen Norm,

die an eine Vielzahl von Anforderungen geknüpft ist. Voraussetzungen sind unter anderem ein grenzüberschreitender Warentransport, bestehende Vereinbarungen oder ein bereits zu Beginn bekannter Erwerber. Es soll kein umsatzsteuerliches Verbringen (wie bisher) ausgelöst werden, sondern eine innergemeinschaftliche Lieferung.



3 Neue Voraussetzungen für Steuerfreiheit

Künftig soll die Steuerfreiheit der innergemeinschaftlichen Lieferungen die Abgabe einer korrekten Zusammenfassenden Meldung (ZM) sowie die Verwendung einer gültigen Umsatzsteueridentifikationsnummer voraussetzen. Zudem regelt das Jahressteuergesetz die Nachweispflichten neu und setzt dabei die EU-Richtlinien-Vorgaben um.

4 Änderungen bei den ermäßigten Umsatzsteuersätzen

Ab 2020 gilt die ermäßigte Umsatzsteuer nach dem Willen des deutschen Gesetzge-

bers auch für E-Books. EU-Mitgliedstaaten dürfen künftig ihre ermäßigten Steuersätze oder sogar ihre Nullsätze auf E-Publikationen anwenden. Damit gleichen sich die Mehrwertsteuervorschriften für physische und elektronische Veröffentlichungsformen an. Ebenso wird der ermäßigte Steuersatz für Erzeugnisse für Zwecke der Monatshygiene eingeführt. Auch für Bahntickets ist eine Ausweitung des ermäßigten Steuersatzes geplant (Wegfall der 50 km-Grenze), wobei aber hierzu im Gesetzgebungsverfahren bisher keine Einigung erzielt wurde.

5 Weniger Optionen bei Reiseleistungen

Nach dem Jahressteuergesetz wird ab 2020 die Margenbesteuerung auf B2B-Geschäfte ausgeweitet. Dadurch geht auch die Möglichkeit zum Vorsteuerabzug verloren. Zudem wird die Vereinfachungsregelung der Gesamtmarge mit Wirkung ab 2022 entfallen.

6 Vereinfachung für Kleinunternehmer

Mit dem dritten Bürokratieentlastungsgesetz (BEG III) nimmt der Bund umsatzsteuerliche Vereinfachungen vor. So steigt ab 1. Januar 2020 die Umsatzgrenze für Kleinunternehmer von derzeit 17 500 Euro auf 22 000 Euro – bis zu dieser Höhe des Vorjahresumsatzes gelten für sie vereinfachte Regeln. Zudem sollen Gründer nicht mehr verpflichtet werden, die Umsatzsteuervoranmeldung monatlich abzugeben. Dies ist allerdings befristet auf den Besteuerungszeitraum 2021 bis 2026.

Abgabenordnung, Ertragsteuern und weitere Neuerungen

7 Erleichterte Vorgaben für Daten

Zurzeit dürfen Betriebsprüfer umfassende Einsicht in die mit IT erstellten Steuerdaten verlangen. Zusätzlich können sie von Steuerpflichtigen fordern, die dafür nötigen IT-Systeme zur Verfügung zu stellen und die maschinelle Auswertung dieser Daten zu ermöglichen. Künftig reicht es nach dem BEG III aus, wenn Firmen fünf

Jahre lang nach Systemwechseln oder Datenauslagerungen ihre Datenträger mit den Steuerunterlagen vorhalten.

Eine weitere Entlastung: Bislang mussten Gründer die Fragebögen zur steuerlichen Erfassung postalisch einreichen. Das erfolgt jetzt auf elektronischem Weg.

8 Entlastung für E-Fahrzeuge und E-Fahrräder

Elektro- und Hybridautofahrer sollen weiterhin besondere Förderung erhalten. Bis Ende 2030 will die Politik die Halbierung der Bemessungsgrundlage bei bestimmten Elektro- und Hybridautos sowie die Steuerfreiheit für vom Arbeitgeber gewährte Vorteile beim Laden von Elektrofahrzeugen verlängern. Allerdings steigen bis dahin die Anforderungen, die diese Fahrzeuge erfüllen müssen, stufenweise an.

Für reine Elektrofahrzeuge bis zu einem Preis von 40 000 Euro soll die Bemessungsgrundlage nach dem Klimaschutzprogramm 2030 sogar auf 0,25 Prozent sinken. Bei Dienstwagen, die auch privat genutzt werden, gilt dann: Als geldwerten Vorteil für Elektro- und Hybridfahrzeuge müssen die Mitarbeiter künftig nur noch ein halbes (oder sogar nur ein viertel) Prozent des Listenpreises zuzüglich der Kosten für Sonderausstattung einschließlich der Umsatzsteuer ansetzen. Außerdem soll die bestehende Regelung, dass Beschäftigte den geldwerten Vorteil aus der Überlassung betrieblicher (Elektro-)Fahrräder nicht versteuern müssen, ebenfalls bis Ende 2030 verlängert werden.

9 Befristete Abschreibung für E-Lieferwagen

Für die Anschaffung neuer Lieferfahrzeuge mit Elektromotor sieht das Jahressteuergesetz eine Sonderabschreibung vor. Sie ist befristet von 2020 bis Ende 2030. Damit können Unternehmen bereits im Jahr der Anschaffung solcher Fahrzeuge zusätzlich zu den üblichen Abschreibungsmöglichkeiten die Hälfte der Anschaffungskosten steuerlich abschreiben. Das



Foto: Andrey Popov, stock.adobe.com

Betriebe müssen sich auf zahlreiche Neuerungen einstellen

betrifft Elektrolieferfahrzeuge mit zulässigem Gesamtgewicht von maximal 7,5 Tonnen.

10 Erhöhte Pendlerpauschale

Mit dem Klimaschutzprogramm 2030 soll die Entfernungspauschale auf 35 Cent ab dem 21. Kilometer steigen, und zwar befristet bis Ende 2026. Bisher konnte im Gesetzgebungsverfahren hierzu aber noch keine Einigung erzielt werden.

11 Förderung von Jobtickets

Seit 2019 sind kostenlose oder verbilligte Jobtickets der Arbeitgeber für die Fahrten der Beschäftigten zwischen Wohnung und Betrieb mit dem Personennah- und öffentlichen Linienverkehr wieder steuerfrei. Das gilt auch für Zuschüsse dazu. Allerdings werden diese steuerfreien Leistungen bei den Beschäftigten auf die Entfernungspauschale angerechnet. Ab 2020 sollen Arbeitgeber die Zuschüsse für Jobtickets alternativ pauschal mit 25 Prozent besteuern können. Dabei entfällt die Anrechnung auf die Entfernungspauschale.

12 Freibetrag für Gesundheitsförderung

Für Leistungen, die Arbeitgeber ihrer Belegschaft zusätzlich zum Lohn zur Verfügung stellen, um ihre Gesundheit zu fördern, gab es bislang eine Steuerbefreiung in Höhe von bis zu 500 Euro. Mit dem dritten Bürokratieentlastungsgesetz (BEG III) steigt der Freibetrag auf 600 Euro.

13 Einfachere Versteuerung

Für kurzfristig Beschäftigte dürfen Firmen die Lohnsteuer pauschal mit 25 Prozent erheben. Bislang war dies nur zulässig, wenn der durchschnittliche Arbeitslohn je Arbeitstag 72 Euro nicht übersteigt. Dieser Höchstbetrag soll sich mit dem dritten Bürokratieentlastungsgesetz (BEG III) ab 2021 auf 120 Euro erhöhen. Auch auf Beiträge zur Gruppenunfallversicherung dürfen Arbeitgeber einen pauschalen Steuersatz von 20 Prozent anwenden – bislang aber nur, wenn der steuerliche Durchschnittsbetrag ohne Versicherungssteuer 62 Euro nicht übersteigt. Diesen Grenzbetrag erhöht das BEG III ab 2021 auf 100 Euro.

14 Verbilligte Mitarbeiterwohnungen

Ab 2020 soll bei Mitarbeiterwohnungen ein gesetzlicher Bewertungsabschlag gelten. Künftig wäre dann kein (Lohn-)steuer- und sozialversicherungspflichtiger Vorteil mehr anzusetzen, soweit der Arbeitnehmer mindestens zwei Drittel der ortsüblichen Vergleichsmiete zahlt und diese nicht mehr als 25 Euro pro Quadratmeter beträgt.

15 Halbierte Hinzurechnung bei der Gewerbesteuer

Wer als Unternehmer umweltfreundliche Fahrzeuge mietet oder leaset, wird nach dem Jahressteuergesetz steuerlich begünstigt. Für Elektro- und Hybridfahrzeuge, die spezifische Schadstoff- und Reichweitenkriterien erfüllen, soll sich von 2020 bis 2030 der bisherige Umfang der Hinzurechnung bei der Gewerbesteuer halbieren. Das gilt auch für gemietete oder geleaste Räder und E-Bikes.

16 Reformierte Grundsteuer

Um die Grundsteuer zu erheben, können Finanzverwaltungen künftig nicht mehr nur auf den Bodenwert zurückgreifen. Stattdessen sollen sie ein Verfahren nutzen, das auch Erträge wie Mieteinnahmen berücksichtigt. Alle Grundstücke sollen bis zum Stichtag 1. Januar 2025 neu bewertet werden, alle sieben Jahre werden die Werte aktualisiert. Eine Öffnungsklausel erlaubt den Bundesländern, die Grundsteuer mit eigenen Bewertungsverfahren zu erheben. Bis zum 31. Dezember 2024 haben sie die Möglichkeit, vom Bundesrecht abweichende Vorgaben vorzubereiten. Bayern arbeitet bereits an einem neuen Konzept. Spätestens ab dem 1. Januar 2025 treten die neuen Regeln in Kraft. Bis dahin gilt das bisherige Recht weiter.

17 Steuerliche Forschungsförderung

Es soll eine steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung (FuE) eingeführt werden. Mit der steuerlichen Forschungszulage soll nach dem Entwurf erreicht werden, dass insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen vermehrt

in Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten investieren. Bei den Vorhaben, für die eine Förderung beantragt werden kann, muss es sich um Grundlagenforschung, angewandte Forschung oder experimentelle Entwicklung handeln.

18 Elektronische oder computergestützte Kassen(systeme)

Unternehmer müssen ihre elektronischen Kassen nicht wie ursprünglich geplant zum 1. Januar 2020 mit einer technisch zertifizierten Sicherheitseinrichtung ausgerüstet haben, sondern haben nach einer »Nichtaufgriffsregelung« der Finanzverwaltung dafür längstens bis 30. September 2020 Zeit. Damit kommt die Verwaltung der dringenden Forderung der IHK-Organisation nach. Unternehmen sollten schnellstmöglich auf ihre Kassenersteller zugehen, um gemeinsam passgenaue Sicherheitslösungen zu finden. Ferner ist ab 1. Januar 2020 eine Meldepflicht der Unternehmen für elektronische Registrierkassen vorgesehen. Das hierzu notwendige elektronische Verfahren der Finanzverwaltung steht aber noch nicht zur Verfügung. Von der Meldung ist deshalb bis zum Einsatz einer elektronischen Übermittlungsmöglichkeit abzusehen. Dieser Zeitpunkt wird von der Verwaltung gesondert bekannt gegeben. Weitere wichtige Neuerungen ab 1. Januar 2020 betreffen die Pflicht zur Ausgabe von Quittungen sowie Bußgelder. ■

Weitere Informationen zum Steuerrecht auf der IHK-Website unter:

www.ihk-muenchen.de/de/Service/Recht-und-Steuern

IHK-Ansprechpartner zu Steuern

Martin Clemens, Tel. 089 5116-1252

martin.clemens@muenchen.ihk.de

Mira Pezo, Tel. 089 5116-1606

mira.pezo@muenchen.ihk.de

Katja Reiter, Tel. 089 5116-1253

katja.reiter@muenchen.ihk.de

Jörg Rummel, Tel. 089 5116-1633

joerg.rummel@muenchen.ihk.de



OEM-Lizenz-Wissen rund um Windows Server statt unnötige Mehrausgaben

Am 14. Januar 2020 endet der **Support für Windows Server 2008 R2**. Höchste Zeit auf Windows Server 2019 umzusteigen und dabei Geld zu sparen. Denn mit den **günstigen OEM-Lizenzen** (vorinstalliert, ROK oder Systembuilder) sind Sie nicht nur gut beraten, sondern erhalten auch 100% Windows Server. Lassen Sie sich nicht von den **Mythen** rund um die OEM-Lizenzierung verunsichern, hier kommen die Fakten:



Unlimitierte Zugriffsrechte auch mit OEM-CALs:

Die Zugriffsrechte aus einer Client Access License (CAL) sind unabhängig davon, auf welcher Hardware Windows Server ausgeführt wird oder mit welcher Lizenzart (CSP, OPEN, OEM...) diese Hardware lizenziert wurde. Das gleiche gilt auch für RDS-CALs.



Uneingeschränkte VM-Portabilität:

Genau wie bei der Volumenlizenz wird auch eine OEM-Lizenz immer der physischen Maschine zugewiesen. Windows Server VMs können auch bei der OEM-Lizenzierung im Sekundentakt zwischen korrekt lizenzierter Hardware hin und her verschoben werden.



Innerhalb von 90 Tagen nach Kauf erweiterbar:

Sie können die OEM-Windows Server-Lizenz um eine Software Assurance erweitern. Dadurch werden sämtliche VL-Rechte wie Lizenz-Neuzuweisung und Zugriff auf das VLSC dauerhaft auf die OEM-Lizenz übertragen.



Jede OEM-Lizenz hat ein Downgrade-Recht auf jede vorherige Version:

Windows Server 2019 kaufen und statt dessen z.B. Windows Server 2012 R2 in einer virtuellen Maschine ohne Extrakosten nutzen.

Wertvolles Allgemeinwissen rund um den modernen Arbeitsplatz erhalten Sie mit WBSC#TALK, der Infotainment-Sendung des Windows Business Solutions Club

WBSC # TALK
SPRECHSTUNDE
Seit dem 27. September
alle 14 Tage live!
YouTube
Live und on-demand:
www.youtube.com/svenlangenfedWBSC

Sven Langenfeld Manfred Helber

Sie suchen Beratung durch einen qualifizierten IT-Fachmann?

Das IT-SERVICE.NETWORK bietet Ihnen eine große Auswahl an IT-Profis rund um den modernen Arbeitsplatz vom PC über den Server, die Anwendungen bis hin zur Cloud-Integration – auch in Ihrer Umgebung.



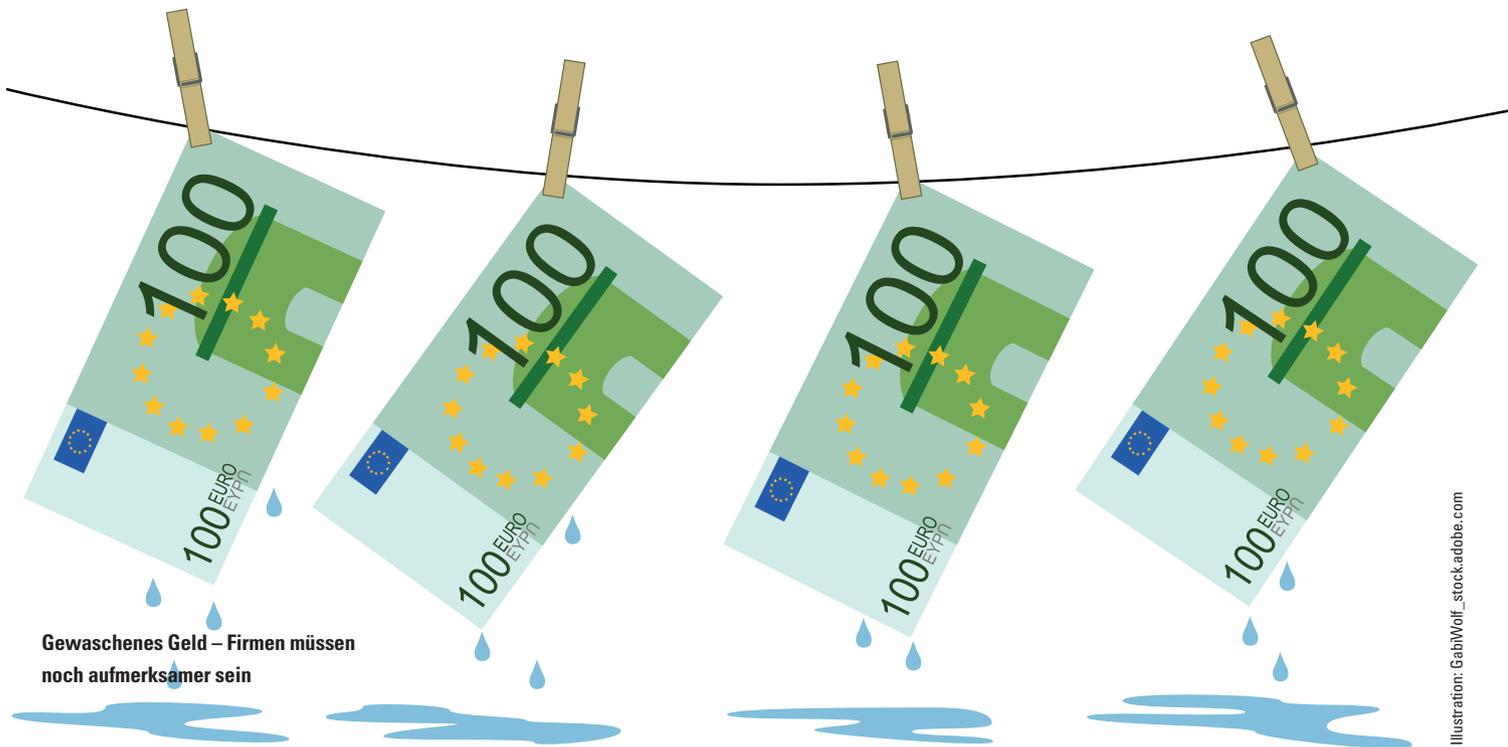


Illustration: GabiWolf_stock.adobe.com

Achtung, Geldwäsche

Voraussichtlich am 10. Januar 2020 treten neue Regeln zur Geldwäschebekämpfung in Kraft. Auf viele Unternehmen und Gewerbetreibende könnten damit neue Pflichten zukommen.

MELANIE RÜBARTSCH

Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung sind nicht nur Themen für die Hochfinanz oder Luxusgüterbranche. Nicht selten nutzen Kriminelle Firmen aus allen möglichen Branchen, um Gewinne aus Straftaten in den legalen Wirtschaftskreislauf einzuschleusen. Um Geldwäsche optimal zu bekämpfen, sollen

daher Regierungen, Behörden, Finanzwirtschaft, Händler und Makler möglichst gut zusammenarbeiten. Die Regeln dazu normieren unter anderem die EU-Geldwäscherichtlinien. Inzwischen gibt es bereits die fünfte Richtlinie. Das entsprechende deutsche Umsetzungsgesetz tritt voraussichtlich am 10. Januar 2020 in Kraft.

»Die Novelle wird vermutlich den Unternehmen einige neue Pflichten beschere-
ren«, sagt Maral Noruzi, Rechtsreferentin bei der IHK für München und Oberbayern. So erweitert sie den Kreis derjenigen Unternehmer, die aktiv zur Mitwirkung bei der Geldwäscherichtlinien. Inzwischen gibt es bereits die fünfte Richtlinie. Das entsprechende deutsche Umsetzungsgesetz tritt voraussichtlich am 10. Januar 2020 in Kraft.

Neue »Verpflichtete«

Der Kreis derjenigen, die Risikomanagement zur Geldwäscheprävention einrichten und Sorgfaltspflichten zu erfüllen haben, wird erweitert. Es gehören nun unter anderem auch Finanzanlagenvermittler sowie (Miet-)Immobilienmakler und Kunstlagerhalter dazu, wenn sie Transaktionen von mehr als 10000 Euro abwickeln. Güterhändler sind betroffen, wenn sie Bargeschäfte von 10000 Euro (auf einen Schlag oder gestückelt) aufwärts tätigen. Das neue Gesetz senkt diesen Schwellenwert jedoch für Edelmetallhändler auf 2000 Euro.

Pflichten nach dem Geldwäschegesetz

Die Geldwäscheprävention beruht auf drei Säulen:

1. Einige der Verpflichteten müssen ein **Risikomanagementsystem aufbauen**. Sie

Darum geht's

- ▶ Der sogenannte **Verpflichtetenkreis** nach dem Geldwäschegesetz soll erweitert werden.
- ▶ **Verpflichtete** unterliegen **Präventionspflichten** wie etwa der **Einrichtung eines Risikomanagements**.
- ▶ Das **Transparenzregister** ist voraussichtlich ab **Januar 2020** öffentlich zugänglich.

analysieren dazu, wie hoch ihr eigenes Geldwäscherisiko ist, und ergreifen geeignete Sicherheitsmaßnahmen wie etwa: Erstellung eines internen Handbuchs, Benennung eines Geldwäschebeauftragten oder die regelmäßige Schulung von Mitarbeitern. »Finanzanlagenvermittler fallen zunächst in den Kreis der Verpflichteten«, erklärt IHK-Juristin Caldeo. Finanzanlagenvermittler müssen zunächst prüfen, ob die jeweilige Anlage von geldwäscherechtlich Verpflichteten vertrieben beziehungsweise emittiert wird. Ist dies der Fall, dann haben die Finanzanlagenvermittler keine Verpflichtungen nach dem Geldwäschegesetz.

- Die verpflichteten Unternehmen müssen zudem **Sorgfaltspflichten beachten**, wenn es um ihre Geschäftspartner geht. Sie haben in der Regel deren Identität festzustellen und die Geschäftsbeziehung zu dokumentieren. Bei natürlichen Personen kann zum Beispiel die Kopie von Ausweis oder Pass zu den Akten gelegt werden. Bei juristischen Personen sind zudem der Sitz und die Anschrift der Gesellschaft, Namen der Mitglieder des Vertretungsorgans sowie deren gesetzliche Vertreter von Interesse. Halten Personen mehr als 25 Prozent an dem Unternehmen, sind in der Regel auch diese sogenannten wirtschaftlich Berechtigten zu erfassen. Dazu müssen die Verpflichteten grundsätzlich auch einen Blick in öffentliche Verzeichnisse wie das Handels- oder das Transparenzregister werfen. Wichtig: Makler müssen ihre Kunden bereits identifizieren, sobald ein ernsthaftes Interesse an der Durch-

führung des Immobilienkaufvertrags geäußert wird und die Kaufvertragsparteien »hinreichend bestimmt« sind.

- Unternehmen müssen prinzipiell **Verdachtsfälle melden**. Diese Pflicht gilt für alle Makler und Händler, unabhängig von der Höhe der Transaktion. Wer Erkenntnisse hat, dass Vermögenswerte eine illegale Herkunft haben könnten, muss diesen Sachverhalt umgehend der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen (Financial Intelligence Unit, FIU) melden – sonst handelt es sich um ordnungswidrig.

Änderungen beim Transparenzregister

Das beim Bundesanzeiger-Verlag geführte Verzeichnis enthält Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten eines Unternehmens. Das sind die Personen, in deren Eigentum oder unter deren Kontrolle die jeweiligen Gesellschaften stehen, sowie alle, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile halten oder auf vergleichbare Weise Kontrolle ausüben. Meldepflichtig sind juristische Personen des Privatrechts, eingetragene Personengesellschaften, Trusts und nun auch rechtsfähige Stiftungen.

Eingetragen werden Vor- und Nachname, Geburtsdatum, Wohnort – ohne Anschrift – sowie Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses des wirtschaftlich Berechtigten. Mit der Reform kommt nun voraussichtlich die Angabe der Staatsangehörigkeit hinzu. Diese müssen die Betroffenen bei Inkrafttreten des Gesetzes nachmelden. Gravierender ist jedoch die Änderung, dass nicht mehr nur Behörden oder Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu

den im Transparenzregister gemeldeten Personen Einsicht in die Daten nehmen können, sondern die breite Öffentlichkeit. »Anfragende müssen sich zwar mit ihrem Namen registrieren, aber sie brauchen kein berechtigtes Interesse mehr«, so Noruzi. »Die Eingetragenen haben nun allenfalls die Möglichkeit, einen Schutzantrag zu stellen, der die Einsichtnahme beschränkt«, erklärt die Juristin. Dazu müssen sie aber darlegen können, dass andernfalls die Gefahr zum Beispiel eines Betrugs, einer Erpressung oder einer Nötigung besteht. ■

Vertiefende Informationen zu den Pflichten nach dem Geldwäschegesetz gibt es unter: www.ihk-muenchen.de/Geldwaeschepraevention

Die Regierung von Niederbayern, die Aufsichtsbehörde in Sachen Geldwäscheprävention in Oberbayern ist, stellt Formulare zur Meldung von Verdachtsfällen, Dokumentationsbögen für Geschäftskontakte oder den Aufbau des Risikomanagements zur Verfügung unter: regierung.niederbayern.bayern.de – Aufgabenbereich »Sicherheit und Ordnung« – Geldwäscheprävention

IHK-Ansprechpartnerin zur Geldwäscheprävention

Maral Noruzi, Tel. 089 5116-1206
maral.noruzi@muenchen.ihk.de
zu **Finanzanlagenvermittlern/ Honoraranlageberatern**
Valerie Caldeo, Tel. 089 5116-2033
valerie.caldeo@muenchen.ihk.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:

Verkaufsgebäude

Stahlbeton-Sandwich-Wände
kombiniert mit Kassettenwänden

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



Neue Zuständigkeit

Ab Januar 2020 übernimmt die IHK für München und Oberbayern für Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger und Baubetreuer die Zuständigkeit als Erlaubnis- und Aufsichtsstelle. Was sich für die Firmen ändert.

MELANIE RÜBARTSCH

**Immobilienmakler,
Darlehensvermittler, Bauträger
und Baubetreuer brauchen
eine Erlaubnis**



Foto: Weinhofers Designs, stock.adobe.com

Ohne Erlaubnis kein Geschäft – diese Regel gilt für viele Gewerbetreibende. Versicherungsvermittler und -berater, Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater, Immobiliendarlehensvermittler sowie Wohnimmobilienverwalter mit Hauptniederlassung in Bayern (Ausnahme: Kammerbezirk der IHK Aschaffenburg) müssen sich dabei an die IHK für München und Oberbayern wenden, um ihre Erlaubnis zu erhalten. Ab Januar 2020 ist die IHK für München und Oberbayern darüber hinaus für Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger und Baubetreuer zuständig – und damit

für alle Gewerbetreibenden nach Paragraph 34c Gewerbeordnung (GewO). Die IHK tritt damit an die Stelle der Kreisverwaltungsbehörden, die in Bayern noch bis zum 31. Dezember 2019 für die Paragraph-34c-GewO-Gewerbe, mit Ausnahme der Wohnimmobilienverwalter, zuständig sind. Für diese hatte die IHK bereits zum 1. August 2018 die Zuständigkeit übernommen.

Wer muss seine Erlaubnis künftig bei der IHK beantragen?

Alle Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger und Baubetreuer nach Para-

graf 34c GewO, die ab 2020 erstmals ihre Tätigkeit aufnehmen. Die IHK für München und Oberbayern ist dabei für ganz Bayern zuständig. Ausgenommen sind lediglich Gewerbetreibende, die ihre Hauptniederlassung im Kammerbezirk der IHK Aschaffenburg haben.

Was passiert mit bestehenden Erlaubnissen?

Alle bis zum 31. Dezember 2019 von einer Kreisverwaltungsbehörde erteilten Erlaubnisse behalten ihre Gültigkeit. »Die IHK muss die Erlaubnisvoraussetzungen nach Paragraph 34c GewO aufgrund des Zuständigkeitswechsels nicht erneut prüfen und keine neue Erlaubnis erteilen«, sagt Christine Schmaus, IHK-Referentin für Gewerbe, Finanzdienstleistungs- und Versicherungswirtschaft.

Was müssen die Gewerbetreibenden in Bezug auf das Impressum auf ihrer Internetseite beachten?

Hier muss in jedem Fall ab dem 1. Januar 2020 die IHK für München und Oberbayern mit Postadresse als Aufsichtsstelle erscheinen, sofern sich die Hauptniederlassung der Gewerbetreibenden in Bayern – mit Ausnahme des Kammerbezirks der IHK Aschaffenburg – befindet. Wichtig: »Das gilt auch, wenn die Kreisverwaltungsbehörde die Erlaubnis erteilt hat, da immer die aktuell zuständige Aufsichtsbehörde im Impressum anzugeben ist«, betont IHK-Referentin Schmaus.

Wo müssen Bauträger und Baubetreuer künftig ihren Prüfungsbericht abgeben?

Bauträger und Baubetreuer sind nach Paragraph 16 der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) verpflichtet, einen Prüfungsbericht über die Einhaltung ih-

rer Pflichten aus der MaBV einzureichen. Dabei geht es im Wesentlichen um den Umgang mit den ihnen anvertrauten Vermögenswerten sowie deren Absicherung. Den Prüfungsbericht für das Berichtsjahr 2018 müssen Bauträger und Baubetreuer bis spätestens zum Stichtag 31. Dezember 2019 noch an die bis dahin für sie zuständige Kreisverwaltungsbehörde schicken. Prüfungsberichte ab dem Berichtsjahr 2019 sind dann bei der IHK einzureichen. Gleiches gilt für die Negativklärungen, die Bauträger und Baubetreuer abgeben müssen, wenn sie im Berichtsjahr nicht in dem Gewerbe tätig gewesen sind.

Wie erfolgt der Erlaubnisantrag?

»Am unkompliziertesten geht es, wenn man den ausgefüllten und unterschriebenen Antrag und alle vom Gewerbetreibenden selbst einzureichenden Unterlagen über das Upload-Tool auf der Internetseite der IHK hochlädt«, rät Schmaus. Gewerbetreibende finden alle Informationen, Merkblätter sowie ab 1. Januar 2020 auch die Antragsformulare und das Upload-Tool zur Onlineantragstellung unter: www.ihk-muenchen.de/34c-gewo

Was kostet der Antrag?

Pro Erlaubnis fallen Gebühren in Höhe von 225 Euro an. Bei gleichzeitiger Beantragung mehrerer Erlaubnisse – etwa als Immobilienmakler, Darlehensvermittler und Bauträger – vermindert sich die Gebühr für die zweite sowie jede weitere Erlaubnis um jeweils 80 Euro.

Welche Unterlagen müssen Antragsteller einreichen?

Neben dem Antragsformular braucht die IHK vom Antragsteller ein Führungszeugnis und eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister, jeweils zur Vorlage bei einer Behörde. Führungszeugnisse und Auskünfte aus dem Gewerbezentralregister werden der IHK dann direkt zugesandt. Gibt es Betriebsleiter oder Zweigniederlassungsleiter, so sind diese Dokumente auch für sie erforderlich. Bei juristischen Personen sind neben einem Auszug aus dem Gewerbezentralregister für die juristische Person selbst Führungszeugnisse sowie Auskünfte aus

dem Gewerbezentralregister für die gesetzlichen Vertreter sowie für Betriebsleiter oder Zweigniederlassungsleiter erforderlich. Weiterhin notwendig sind Nachweise über geordnete Vermögensverhältnisse des Antragstellers (natürliche oder juristische Person), insbesondere ein Nachweis zur Insolvenzfreiheit vom zuständigen Amtsgericht. Wohnimmobilienverwalter müssen darüber hinaus eine Berufshaftpflichtversicherung vorweisen.

Besteht eine Registrierungspflicht für Gewerbetreibende nach Paragraph 34c GewO? Nein. Ins Vermittlerregister müssen sie sich nicht eintragen lassen.

Wer muss sich per Gesetz weiterbilden?

Eine Pflicht zur Weiterbildung nach Paragraph 34c Absatz 2a GewO gibt es nur für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter sowie für deren unmittelbar bei den erlaubnispflichtigen Tätigkeiten mitwirkenden Angestellten. Sie müssen sich laufend weiterbilden und in einem Zeitraum von drei Kalenderjahren 20 (Netto-) Weiterbildungsstunden erbringen. Wer beide Tätigkeiten ausübt, muss sogar 40 Stunden absolvieren. Der erste Weiterbildungszeitraum läuft vom 1. Januar 2018 bis Ende 2020. »Die Weiterbildungspflicht gilt auch für Verwalter und Makler, die bereits seit Jahren in ihrem Beruf tätig sind«, sagt Sonja Rosenhammer, IHK-Referentin für Gewerbe, Finanzdienstleistungs- und Versicherungswirtschaft.

Welche Fortbildung kommt infrage?

Details sind in der MaBV geregelt. Sie nennt als Beispiele Präsenzseminare, (begleitete) E-Learning-Kurse oder Inhouse-Schulungen. Eine Liste mit staatlich anerkannten und zertifizierten Anbietern gibt es nicht. Die Weiterbildung muss aber bestimmten Qualitätsanforderungen genügen.

Wie wird überprüft, ob Makler und Verwalter ihrer Weiterbildungspflicht nachkommen? Immobilienmakler und Wohnim-

mobilienverwalter müssen der zuständigen IHK auf Anforderung Auskunft zu den absolvierten Fortbildungsmaßnahmen erteilen. Unaufgefordert müssen sie diese Erklärung jedoch nicht an die IHK schicken. »Sie können abwarten, bis wir sie dazu auffordern«, erklärt Rosenhammer. In diesem Fall schickt die IHK den Betroffenen das Formblatt direkt zu. Unabhängig davon müssen beide Berufsgruppen Nachweise und Unterlagen über Weiterbildungsmaßnahmen sammeln, an denen sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Angestellten teilgenommen haben. »Diese sind fünf Jahre auf einem dauerhaften Datenträger vorzuhalten und in den Geschäftsräumen aufzubewahren«, so Rosenhammer. ■

IHK-Ansprechpartnerinnen zu Erlaubnissen nach Paragraph 34c GewO

Sonja Rosenhammer, Tel. 089 5116-1154
sonja.rosenhammer@muenchen.ihk.de
Christine Schmaus, Tel. 089 5116-1153
christine.schmaus@muenchen.ihk.de
Madeleine Mortier, Tel. 089 5116-2123
madeleine.mortier@muenchen.ihk.de

Neuer Onlineservice der IHK

Gewerbetreibende können ab sofort kostenlos das Service-Portal Meine IHK nutzen. Zunächst steht es nur den Paragraph-34c-GewO-Erlaubnisinhabern zur Verfügung, für die die IHK für München und Oberbayern ab 1. Januar 2020 die Zuständigkeit als Erlaubnis- und Aufsichtsstelle übernimmt. Die Vorteile des Service-Portals:

- ▶ Ändern sich Kundendaten wie zum Beispiel die betriebliche Anschrift, können die Angaben bequem und einfach online über das Portal korrigiert werden.
- ▶ Ab 2020 erhalten registrierte Nutzer passgenaue Informationen über wichtige gesetzliche Neuerungen wie etwa zur Weiterbildungspflicht. Hier können sich Gewerbetreibende für das Service Portal Meine IHK registrieren: meine.ihk-muenchen.de

Bayerische Begegnungen

Wirtschaftsempfang Altötting-Mühlendorf

Zum Empfang des IHK-Regionalausschusses Altötting-Mühlendorf, der Handwerkskammer und der beiden Landkreise kamen rund 550 Gäste aus Wirtschaft und Politik ins Haus der Kultur nach Waldkraiburg.



Foto: IHK

Gut gelaunte Gastgeber – Richard Fischer (SPD), Zweiter Bürgermeister von Waldkraiburg, Jochen Englmeier, Leiter des Mühlendorfer Bildungszentrums der Handwerkskammer für München und Oberbayern, der Altöttinger Landrat Erwin Schneider (CSU), Kreishandwerksmeisterin Helga Wimmer, IHK-Vizepräsidentin Ingrid Obermeier-Osl, der Mühlendorfer Landrat Georg Huber (CSU) und Gastreferent Wolfram Weimer sowie IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Göbl (v.l.)



Foto: Landratsamt Mühlendorf



Foto: IHK/Herbert Probst

Statt mehr Staat wieder mehr soziale und damit auch nachhaltige Marktwirtschaft – Ingrid Obermeier-Osl, IHK-Vizepräsidentin und Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses Altötting-Mühlendorf, bei ihrer Festrede



Foto: IHK

Ingrid Obermeier-Osl zusammen mit dem Publizisten und Gastredner Wolfram Weimer (Mitte) und Landrat Georg Huber (CSU)

Aufmerksames Publikum beim Gastvortrag »Die Macht der Medien – sind sie die vierte Gewalt im Staat?« von Wolfram Weimer

Innovations Arena der Wirtschaftsjunioren

Mit der IHK für München und Oberbayern zusammen veranstalteten die Wirtschaftsjunioren München die Innovations Arena auf dem IHK Campus. Thema: »Digitale Lösungen gegen den Fachkräftemangel – Braucht's des?«



Foto: Wirtschaftsjunioren

Regel Austausch – Timm Finger (r.) von Celonis erklärt, wie es gelingt, in einem Quartal 130 neue Mitarbeiter an Bord zu holen; Claudia Heim von DigiWhat (l.) sprach über Unterschiede zwischen den Wirtschaftsstandorten Berlin und München



Foto: Wirtschaftsjunioren

Sieht eine gemeinsame Vision als Kriterium für Mitarbeiterbindung – Daniel Schmelzer von everSkill (r.) mit Moderator Valentin Vollmer



Foto: Wirtschaftsjunioren

Entscheider des Mittelstands und Vertreter von Start-ups diskutierten über den Fachkräftemangel



Foto: Wirtschaftsjunioren

Engagierte Podiumsteilnehmer – Andreas Burkhardt, IHK, Christian Baumann, Wirtschaftsjunioren München, Marlen Wehner, Wirtschaftsjunioren Bayern, Christina Ramgraber, Sira Projekte GmbH, Timm Finger, Celonis SE, Daniel Schmelzer, everSkill GmbH, Claudia Heim, DigiWhat GmbH, und Moderator Valentin Vollmer, CoachNow GmbH (v.l.)

Da
schau
her!

Handbemalte
Weihnachtsengel
aus Dießen

Fotos: Cornelia Knust

Friedliches Zinn

Märchenhafte Figuren und bürgerlicher Baumschmuck – die Zinnmanufaktur Wilhelm-Schweizer in Dießen am Ammersee kann auch ohne Soldaten.

CORNELIA KNUST

Das ist kein Spielzeug, das ist Kunst für Sammler. So wie ja auch Dießen am Ammersee ein Künstlerort ist. Und die Schweizer sind nicht einfach metallverarbeitende Kunsthandwerker, sie sind eine »Zinndynastie«. So wird man gleich belehrt im Büchlein »Zinnkunst«, das im Laden der Wilhelm-Schweizer Zinnmanufaktur GmbH in der Herrenstraße 7 zu haben ist oder auch im Pavillon der Arbeitsgemeinschaft Dießener Kunst unten am Dampfersteg.

Seit Generationen Zinngießer

Urahn Adam Schweizer gründete seine Werkstatt 1796 hier, weil das Dießener Münster als Wallfahrtsstätte die Gläubigen anzog. Gerne kauften sie die Heiligenfiguren und Amulette, gegossen aus einer bleihaltigen Zinnlegierung, bemalt mit Emailack oder Ölfarben. Die Firma, die bald auch weltliche Figuren anfertigte – eine Schäferei, eine Jagdgesellschaft, ein Dragoner-Regiment – hatte damals ihren Sitz noch etwas weiter oben in der Herrenstraße, auf Nummer 17. Dort, wo es heute noch die Zinngießerei Babette Schweizer und ein Zinncafé gibt, pflegten vier Generationen von Zinngießern das Handwerk.

Doch 1971 trennten sich die Familienstämme. Wilhelm Schweizer zog in der Herrenstraße ein paar Nummern nach unten in ein

schmuckes Gründerzeithaus. Anders als seine Schwester Anny oben in der Straße konzentrierte er sich auf große Teile aus Zinn wie Krüge, Teller und Schüsseln. Als diese aus der Mode kamen, beschäftigte er sich bald wieder mit Flachreliefs, allerdings ganz pazifistisch nicht mit Zinnsoldaten. Wilhelm Schweizers alter Guss-ofen mit Gasanschluss ist noch in einem Nebenraum des Ladens zu besichtigen. Wilhelms Witwe Ottilie (96) kann man noch immer auf den Fluren des Geschäftshauses treffen.

Heute gehört die Firma Ottilies Tochter Annemarie, einer bekannten Ärztin für psychosomatische Medizin, die vor allem Frauen mit unerfülltem Kinderwunsch behandelt. Annemarie Schweizer hat sogar das Gravieren gelernt, also das Entwerfen und Ausstechen der Vorlagen. Denn die Form für die Zinnfiguren besteht aus zwei zusammengelegten Schieferplatten. Im Innern versteckt sich jeweils das ausgestochene Negativrelief der Figur samt Guss- und Luftkanälen – alles möglichst passgenau.

Doch dann studierte die fertige Graveurin Medizin. Die Seele der Manufaktur wurde ihr Mann: Jorge Arau (65), ein spanischer Ingenieur, der sein Herz für die Zinnkunst entdeckte. »Jordi« entwarf neue Figuren, jahreszeitlich beeinflusst oder auch zu aktuellen Themen, aber immer mit einem gewissen nostalgischen Charakter. Er baute eine größere Werkstatt im Hinterhaus und professionalisierte den Vertrieb.

Die Firma (15 Mitarbeiter, 33 Malerinnen) verkauft in alle Welt, in die USA, nach Japan, Südamerika oder Südafrika. Ob um einen Maibaum tanzende Trachtler, Weihnachtsmänner vor dem Kamin oder eifrige Osterhasen – die Nachfrage scheint nicht zu versiegen. Dabei haben die handgefertigten Teile durchaus ihren Preis. Zwischen 20 und 70 Euro kosten die Figuren und Anhänger, grö-



Schiefer-Gussform mit graviertem Relief



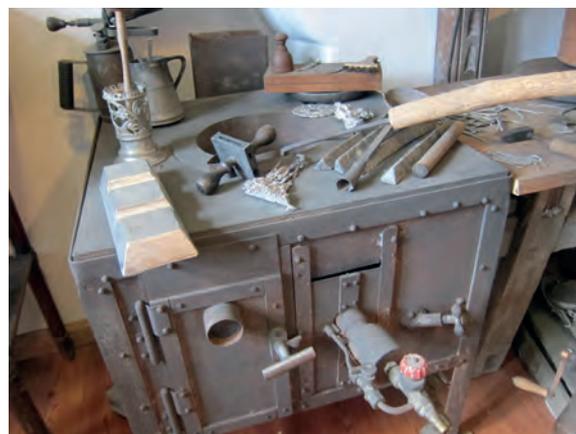
Stichel und Schaber für den Handgraveur



Weihnachtsmänner für die USA



Wechselte vom Heizungsbauer zur Zinnkunst – Martin Schweizer beim Lötén



Stilgelegt – der gasbetriebene Gusssofen

ßere Ensembles sogar weit über 100 Euro. Wer möchte, kann die Exemplare auch pur in Zinnsilber kaufen und selbst mit Acrylfarben und allerfeinsten Pinseln bemalen. Bäuerliches Brauchtum, Märchenszenen, Kirchen und Schlösser, eine Hochzeitsgesellschaft, ein Pferdegespann, ein Dampfschiff – Sammler schätzen die traditionsreichen Stücke, wie Martin Schweizer (31) meint. Er ist ein Nachkomme vom Betrieb oben in der Herrenstraße, wo Großvater Gunnar Schweizer regiert. Allerdings wechselte er in diesem Jahr in Jorge Araus Reich – zur Konkurrenz.

Engelchen mit Kerzenhalter

Der Heizungsbauermeister hatte keine Freude mehr an seinem Beruf. Nun findet man ihn in der Werkstatt »unten« in der Herrenstraße, wo er Engelchen einen winzigen Kerzenhalter auf das Haupt lötet. Während der Sohn der Schweizer-Araus Betriebswirtschaft studiert, hilft Neffe Martin nun hier aus.

Beim Rundgang zeigt er auch den großen verwunschenen Obst- und Gemüseanbau der Tante hinter dem Haus – den »verbotenen Garten«, wie er ihn nennt. Mitten im geschäftigen Dießen hätte man solche Stille nicht erwartet. Im Laden ist es ebenfalls oft still. Die Verkäuferin nutzt die Zeit zum Entgraten frisch gegossener

Zinnfiguren. Nur manchmal bimmelt die Ladenglocke. So viele Andenkenjäger zieht Dießen nicht an. Die rund 100000 verkauften Stücke im Jahr vertreibt Arau überwiegend via Internet und über eine Importeurin in Amerika.

»Wir versuchen, wieder mehr zusammenzuarbeiten«, beschreibt Martin die Entwicklung in den beiden Zweigen der Zinndynastie Schweizer. Schließlich gebe es in Deutschland nur noch eine gute Handvoll solcher Betriebe. Mitarbeiter, gerade für die Bemalung, seien schwer zu finden. Gleichzeitig würden die Arbeitsschutzvorschriften immer strenger. Heimarbeit wie früher sei längst passé. Vor der Automatisierung der Fertigung hat Martin Schweizer aber keine Angst. »Mit der CNC-Fräse bekommt man das so niemals hin«, meint er. Das Gravieren, sagt er bewundernd, sei ein suchender Prozess. Die Figur wachse dabei langsam heran, unterbrochen von immer neuen Probegüssen, das Ganze getragen von Erfahrung und künstlerischer Entfaltung.

Der Gießofen wird zwar nicht mehr mit Holz oder Gas geheizt, sondern elektrisch. Doch Geschäftsführer Arau schwärmt: »Die Zinngießerei gehört zu den Handwerkskünsten, die heute fast noch so ausgeübt werden wie zu ihrer Entstehungszeit.«

www.zinnfiguren.de



Incoterms®2020

Regelwerk jetzt neu gefasst

Die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC) hat die neue Fassung der Incoterms® veröffentlicht, die ab dem 1. Januar 2020 in Kraft treten. Sie regeln Rechte und Pflichten von Käufer und Verkäufer rund um die Lieferung einer Ware.

Die Incoterms® bieten eine klare Definition der gegenseitigen Vertragsverpflichtungen und haben auch die Aufgabe, die Kosten- und Risikoverteilung sowie die Sorgfaltspflichten zwischen den Vertragspartnern festzulegen. Damit entstehen weniger Missverständnisse und kostenintensive Streitigkeiten.

Die neuen Incoterms® berücksichtigen den veränderten Marktbedarf, die aktuelle Geschäftspraxis und sind noch stärker auf die Bedürfnisse des Mittelstands zugeschnitten.

Zu den Incoterms®2020-Klauseln bietet die IHK Akademie ein Fachseminar an. Infos unter: akademie.muenchen.ihk.de/aussenhandel/anwendung-incoterms-2020

IHK-Ansprechpartner

Jens Triebess, Tel. 089 5116-1362
jens.triebess@muenchen.ihk.de

Studie

Afrika-Atlas für die bayerische Wirtschaft

Nach dem ersten Teil »Wachstumsmärkte für die bayerische Wirtschaft« über Bevölkerungsentwicklung und Empfehlungen an die Politik hat der Bayerische Industrie- und Handelskammertag (BIHK) jetzt den zweiten Teil seiner Afrika-Studie veröffentlicht: Der »Afrika-Atlas für die bayerische Wirtschaft« legt den Fokus auf die Kategorisierung des Geschäftspotenzials der 54 Länder des Kontinents. Die Analyse, die das Institut für Weltwirtschaft (IfW) in Kiel im Auftrag des BIHK durchgeführt hat, will insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen Orientierung für das Afrika-Geschäft bieten.

IfW-Präsident Gabriel Felbermayr und sein Team haben die Märkte Afrikas in einer Clusteranalyse einander gegenübergestellt und sechs Ländergruppen mit jeweils ähnlichen Eigenschaften identifiziert. Drei davon empfiehlt die Studie für ein weiterführendes Engagement. Als Länder mit den vorteilhaftesten Bedingungen nennt sie Mauritius und Südafrika. Äthiopien und Nigeria ragen als größte afrikanische Märkte mit hoher wirtschaftlicher Bedeutung hervor. Sie weisen im afrikanischen Vergleich aber bisher unterdurchschnittliche institutionelle Rahmenbedingungen auf.

Mit Ausnahme der nordafrikanischen Länder, die insgesamt über dem afrikanischen Durchschnitt liegen, gibt es keine kla-



ren regionalen Muster. Sowohl in Ost- als auch in Westafrika finden sich Märkte, die für ein unternehmerisches Engagement geeignet sind.

Den kompletten Afrika-Atlas gibt es zum Download unter: www.bihk.de/bihk/bihk/downloadcenter/index.html

IHK-Ansprechpartner

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

immo 4.2019

Immobilien in München und Oberbayern

Integraler Bestandteil
Seite 70

Mering stellt sich vor
Seite 72

Award für den IN-Tower
Seite 75

Revitalisiert im
Moosfeld
Seite 76



Potenzial für erfolgreiche Investments

München punktet mit Wirtschaft und Lebensqualität

Im aktuellen Savills IM Dynamic Cities Index des internationalen Immobilien-Investmentmanagers Savills Investment Management (Savills IM) belegen London, Paris, Cambridge, Berlin und Amsterdam die Top 5 der dynamischsten Städte in Europa. Im Vergleich zum Vorjahr konnte sich München um einen Platz verbessern und befindet sich nun auf dem sechsten Rang. In der Unterkategorie Vernetzung erzielte München sogar den vierten Platz.

Der Dynamic Cities Index listet die europäischen Städte und Stadtregionen mit dem langfristig besten Potenzial für erfolgreiche Investments in Gewerbeimmobilien auf. Den dynamischsten Städten gelingt es, erfolgreich Talente anzuziehen und diese zu binden sowie Innovationen voranzutreiben. Dies fördert das Wohlstands- und Bevölkerungswachstum einer Stadt und

bildet die Grundlage für florierende Gewerbeimmobilienmärkte. Andreas Trumpp MRICS, Head of Research Europa bei Savills Investment Management, kommentiert:

„Die Attraktivität einer Stadt für langfristig angelegte Immobilieninvestments wird stark davon bestimmt, ob sie ein inspirierendes Umfeld schafft, in dem Menschen arbeiten und leben möchten. Angesichts des anhaltenden strukturellen Wandels durch disruptive Technologien, die alternde Bevölkerung, Urbanisierung und ökologische Herausforderungen müssen Immobilieninvestoren Standorte identifizieren, die sich als widerstandsfähig gegen vielfältige Veränderungen erweisen.“

Unser Dynamic Cities Index liefert einen Ausgangspunkt für die Mikro-

analyse von Standorten bei Investitionsentscheidungen. München hat frühzeitig auf Zukunftsthemen wie Digitalisierung und Umwelttechnik gesetzt und so neben den bereits etablierten Industriefeldern wie Automotive sowie Luft- und Raumfahrt zusätzliche Standbeine geschaffen.

Damit konnte sich die Isarmetropole in großen Teilen von zyklischen Entwicklungen unabhängig machen und das Wachstum auf ein sicheres Fundament stellen.

Aufgrund seiner außergewöhnlich attraktiven Lage ist München ein beliebter Wohnort. Die Wirtschaftskraft und die hohe Lebensqualität der bayerischen Landeshauptstadt führen seit Jahren zu einem Nachfrageüberhang bei Gewerbe- und Wohnimmobilien.“ ●

Inhaltsverzeichnis:

München schließt auf	Seite 68
Integraler Bestandteil	Seite 70
Mering stellt sich vor	Seite 72
Neuer Rekordwert	Seite 73
Logistikimmobilien	Seite 74
Award für den IN-Tower	Seite 75
Revitalisiert im Moosfeld	Seite 76

Impressum

Redaktion: Miryam Gümbel

Grafik: Petra Hoffmann

Anzeigenleitung (verantwortlich) & Vertriebsleitung:

MuP Verlag GmbH | Nymphenburger Straße 20b | 80335 München

Christoph Mattes | Telefon: 089 139284220 |

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

Anzeigenverkauf: MuP Verlag GmbH | Nymphenburger Straße 20b |

80335 München

Regine Urban | Telefon: 089 139284231 | E-Mail: regine.urban@mup-verlag.de

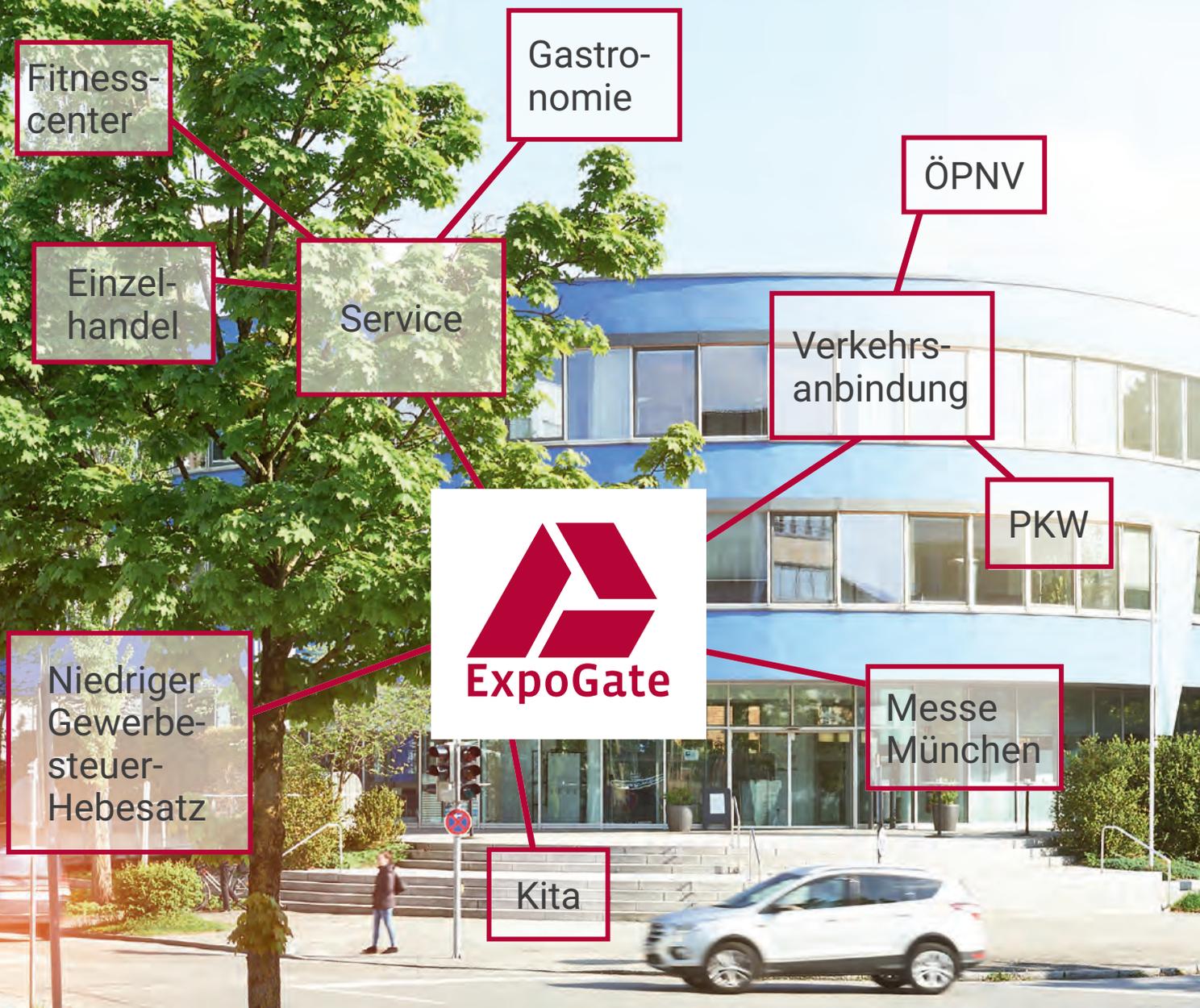
Fotonachweis: Titelfoto (Seite 67): Denkmalgeschützte Fassade an der Kardinal-Faulhaber-Straße 1. Foto: Bayerische Hausbau

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

Anzeigenschluss ist am 9. März 2020

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

Wir haben was Sie suchen!



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

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

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

Ein Hotel als integraler Bestandteil

Dorint kommt in den Business Campus Garching



Durch Sitzzonen bei Restaurant und Bar öffnet sich mit dem Hotel der Park auch nach außen.
Visualisierung: www.wilkdesign.de

„Wir hatten schon mit Beginn des Business Campus geplant, ein Hotel zu bauen“, sagt Michael Blaschek, Geschäftsführer und Manager des Business Campus München : Garching. „Das Hotel ist ein integraler Baustein. Das hatten wir von Anfang an als richtig und wichtig erkannt.“

Nun ist es soweit: Der Bauantrag für das Hotel ist bei der Stadt Garching eingereicht. Partner ist die Dorint Gruppe. Bis dahin war es ein weiter Weg und ein komplexes Vergabeverfahren. Bereits vor fünf Jahren wurde eine Machbarkeitsstudie für das Hotel erstellt. Daraus hatten sich einige

Empfehlungen ergeben. Ganz klar war demnach: Hier sollte kein Budgethotel gebaut werden, sondern ein Businesshotel einer höherwertigen Kategorie mit Konferenzräumen. Was die Positionierung betraf, sollte das Hotel im Südwesten des Campusgeländes stehen, dort, wo auch die U-Bahn hält. „Beide Punkte waren wichtig für uns.“ Nun ging es an die Suche nach dem passenden Betreiber. Hier hat

Ernst & Young die Eigentümer und Vermieter beim Strukturauswahl- und Vergabeverfahren unterstützt. Über 70 potentielle Bewerber wurden angesprochen.

Das Ergebnis: 21 schriftliche Bewerbungen gingen ein. Das große Interesse hatte damals alle positiv überrascht. Nun schlossen sich Gespräche an, durch die sich das Angebot verdichtete. Von dann elf Bewerbern in der engeren Wahl blieben schließlich noch drei übrig, die für den Business Campus besonders attraktiv schienen.

Dass die Entscheidung letztendlich auf Dorint gefallen ist, erklärt Michael Blaschek so: „Hier haben das Konzept und die wirtschaftliche Komponente überzeugt. Es war das Passende für uns.“

Dorint hat Erfahrung im Tagungsgeschäft, wichtig für die Mieter im Business Campus, die nicht alle Veranstaltungen in ihren Räumen durchführen können oder wollen.

Exponierte Lage

Ein zusätzlicher überzeugender Punkt war, dass Dorint die Gastronomie selbst betreibt. Das bedeutet ein weiteres Restaurant auf dem Business Campus mit 1000 Quadratmetern. Es steht den Mitarbeitern der ansässigen Unternehmen und den Hotelgästen zur Verfügung. Die exponierte Lage an der U-Bahn lockt auch Besucher von außerhalb an. Und auch für die Garchinger ist ein zusätzliches Restaurantangebot interessant. Davon profitiert das Hotel auch, wenn die Gäste außer Haus sind. Für das Hotel



EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE

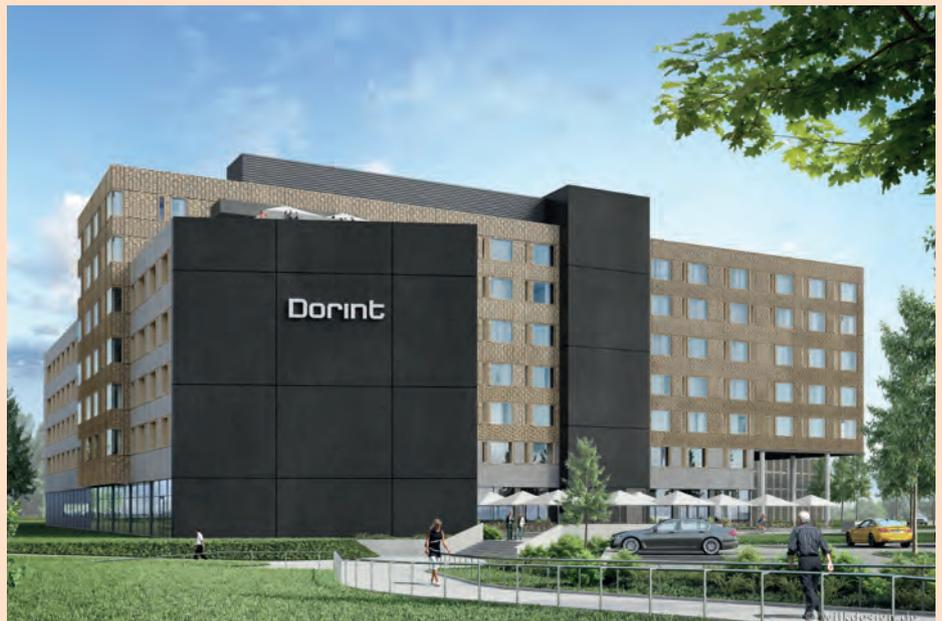
kommt noch ein weiterer Vorteil hinzu: München als beliebtes Reiseziel bringt eine Übernachtungsnachfrage gerade auch am Wochenende, wenn die Auslastung durch Business-Gäste eher niedrig ist. Zudem ist das Hotel gerade mal eine U-Bahn-Station von der Allianz-Arena entfernt. Das alles generiert auch Nachfrage von außerhalb des Campus.

Dorint punktet zudem mit einer Dachterrasse mit Alpenblick und einer ansprechenden Bar in dem 207-Zimmer-Haus. Ein Fitnessbereich ist integriert. Das Lobbykonzept verheißt schon im Empfangsbereich eine hohe Aufenthaltsqualität.

Standortspezifisch

Die Entscheidung positiv beeinflusst hat auch die Tatsache, dass Dorint nach wie vor eine beliebte deutsche Marke und auf Expansionskurs ist. Ihre Häuser unterscheiden sich an jedem Standort, gehen auf jeden Ort in der Konzeption spezifisch ein.

Es gibt noch einen weiteren Punkt, über den sich Michael Blaschek freut: „Mit dem Hotel findet der Park hin



Der Schriftzug Dorint an der Front signalisiert den Gästen auch von außerhalb den Weg. Visualisierung: www.wilkdesign.de

zur B471 seinen städtebaulichen Abschluss. Durch Außensitzplätze für Restaurant und Bar besteht keine Abriegelung, das Gelände ist nach außen hin offen.“ Wie ist nun der weitere Ablauf? Der Bauantrag muss nach der Unterschrift durch die Stadt Garching noch beim Landratsamt genehmigt werden.

„Wir hoffen auf Baubeginn im Frühjahr 2020 und die Fertigstellung in 2022“, sagt Michael Blaschek. Dann sind auf dem Campus mit insgesamt 264.000 Quadratmetern Fläche im Endausbau nur noch etwas über 30.000 Quadratmeter für eine weitere Bebauung übrig.

Miryam Gumbel ●

Hallensystem Bögl
Ihr Partner für Gewerbeimmobilien
 Produktions-, Gewerbe-, Lager- und Logistikhallen | Flexible Gebäudegrößen
 Kurze Bauzeit und höchste Qualität durch Fertigung in eigenen Werken in Deutschland

f y t i x info-muenchen@max-boegl.de

Mering – der Markt zwischen München und Augsburg

Mit unserem Gewerbepark Mering-West setzen wir unsere konsequente Entwicklungspolitik fort. Auf einer Fläche von 9 ha ist ein attraktiver Gewerbestandort direkt an der Bahnlinie München Augsburg entstanden. Mit der Lage direkt am Haltepunkt St. Afra ist die Erreichbarkeit mit dem öffentlichen Nahverkehr bestens gegeben. Die Schnittstelle zwischen Bundesstraße 2 und den Staatsstraßen 2380 und 2052 bietet eine direkte Anbindung an das überörtliche Straßennetz. Die Bundesautobahn A 8 ist nach kurzer Fahrzeit zu erreichen.

Der Markt Mering ist seit Jahren die am stärksten wachsende Ge-



Bürgermeister Hans-Dieter Kandler Foto: Albert Niedermeyr

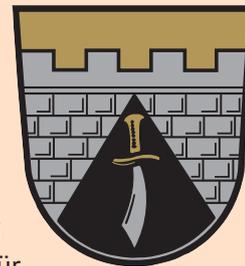
meinde im Landkreis Aichach-Friedberg und verfügt über alle Einrichtungen, die ein moderner und attraktiver Ort sowohl für das Gewerbe, als auch für seine Einwohner haben muss.

Der Markt Mering hat einen gewachsenen Ortskern mit umfangreichem Einzelhandel, der jeden Bedarf – sei es für den Alltag, als auch für mittel- bis langfristige Anschaffungen – abdeckt.

Die weichen Standortfaktoren sind mit Gymnasium, Realschule und 2 Grundschulen sowie Pflegeheimen,

einem Freibad und herrlicher Landschaft rings um Mering erfüllt.

Besonderen Wert legt der Marktgemeinderat auf die Kinderbetreuung. Jeglicher Betreuungsbedarf kann mit 7 Kitas, 2 Horten sowie Mittagsbetreuung abgedeckt werden.



Ein umfangreiches sportliches und kulturelles Gesellschaftsleben ist durch unsere über 100 Vereine gewährleistet. Wer will, kann sich als Neubürger sehr bald heimisch fühlen, so wie das bei unseren fast 15.000 Einwohnern bereits der Fall ist.

In den Gewerbepark Mering-West will die Gemeinde ausschließlich produzierendes und handwerkliches Gewerbe ansiedeln. Alleiniger Einzelhandel ist ausgeschlossen, um eine ungestörte Entwicklung der ansiedlungswilligen Firmen zu sichern. Der Markt Mering ist stolz mit diesem Gewerbepark günstige Baulandpreise anbieten zu können, weil auch der Hebesatz von 360 Punkten für die Berechnung der Gewerbesteuern im Vergleich zu den benachbarten Großstädten sehr moderat ist.

Mit dem entstehenden Gewerbepark Mering-West wird neuer Raum für Produktivität und qualifizierte Arbeitsplätze geschaffen.

Sie sind an einer Parzelle interessiert? Dann wenden Sie sich zu einer ersten Kontaktaufnahme an KFB, Herrn Robert Rüger, Tel. 09682 18370 oder info@kfb-reuth.de



Vitus Lichtenstern, Marktgemeinderat; Georg Resch, MGR; Stefan Spengler, MGR; Hans-Dieter Kandler, 1. Bürgermeister; Irmgard Singer-Prochazka, MGR; Robert Rüger, KFB, Projektentwickler; Klaus Becker, MGR; Reiner Heinrich, MGR und 3. Bürgermeister (von links) Foto: Albert Niedermeyr

Neuer Rekordwert beim Umsatz erwartet

Nach einer Hochrechnung des IVD-Marktforschungsinstituts auf Basis des erhobenen Grunderwerbssteueraufkommens steigen die Immobilienumsätze in Bayern bis Ende des Jahres 2019 voraussichtlich auf rund 56,8 Mrd. €.

In den ersten drei Quartalen 2019 betrug das Gesamttransaktionsvolumen in Bayern rund 42,6 Mrd. € – dies ist das stärkste bisher gemessene Ergebnis über diese Zeitspanne. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum lag die Veränderung bei +5,1 Prozent.

„Somit setzt sich die rasant steigende Entwicklung bei den Immobilienumsätzen in Bayern weiter unermüdlich nach oben fort,“ erklärt Professor Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts. „Im 10-Jahresvergleich hat sich der Wert im Freistaat mehr als verdoppelt. Diese Entwicklung unterstreicht die Bedeutung von Immobilien als einer der gefragtesten Anlageformen deutlich.“

Für den Dauerboom auf dem bayerischen Immobilieninvestmentmarkt seien wesentlich die gute konjunk-

turelle Entwicklung, die anhaltende Niedrigzinsphase sowie fehlende Anlagealternativen verantwortlich. Die starke Nachfrage nach Wohnraum bei gleichzeitig unzureichenden Neubautätigkeiten verstärkte den Trend zusätzlich.

Zugleich verzeichnet das IVD-Marktforschungsinstitut in seinem Herbst-Marktbericht für Kaufobjekte bei Wohnimmobilien einen weiteren Preisanstieg in Bayern. „Der Preisauftrieb hat sich gegenüber der jüngsten Vergangenheit deutlich beschleunigt“, so Kippes.

Teilräumlicher Geltungsbereich 1
PLANZEICHNUNG, M 1: 1.000

Markt Mering

Gewerbepark Mering-West

der **Ort** für
Produktivität
&
Mittelstand

zwischen
Augsburg
und
München

Grundstücksgrößen von 1.300 bis 6.000 Quadratmeter

Preis voll erschlossen und vermessen: EUR 167,00 / Quadratmeter

Nehmen Sie direkt Kontakt zu Herrn Bürgermeister Hans-Dieter Kandler auf.
Verwaltungsgemeinschaft Mering, Kirchplatz 4, 86415 Mering
Telefon: 0 82 33 / 38 01 – 0, Telefax: 0 82 33 / 38 01 – 28, info@mering.bayern.de

VERMISCHTES

Logistikimmobilien in Deutschland

Der Logistikimmobilienmarkt ist bislang noch unberührt von der rückläufigen konjunkturellen Entwicklung, der Bedarf an geeigneten Logistikflächen ist weiterhin hoch und das Investoreninteresse an dieser Assetklasse ungebrochen stark. Das geht aus dem Marktbericht von LIP Invest für das 3. Quartal 2019 hervor.

Demnach steht die Assetklasse Logistikimmobilien bei Investoren aufgrund ihrer gut planbaren Erträge und ihrer geringen Volatilität weiterhin hoch im Kurs. Sie zeigt sich von der rückläufigen Konjunktur bisher wenig beeindruckt. Selbst die angeschlagene

Automotive-Branche sucht verstärkt neue Flächen zur Abwicklung einer Flut neuer Modelle – gerade im Segment der E-Autos. Zudem wächst der E-Commerce weiterhin zweifellos und benötigt für die immer kürzer angebotenen Lieferfristen neue Fulfillment-Center sowie Paketverteilager. Auf dem Investmentmarkt macht sich der Produktmangel immer mehr bemerkbar. Einzeldeals dominierten das Marktgeschehen, während größere Portfolien nicht zum Verkauf standen. Das Investmentvolumen im dritten Quartal beläuft sich auf 1,7 Milliarden Euro, was es zum stärksten Quartal in diesem Jahr macht.

Weiterhin dominieren Einzeldeals den Investmentmarkt und nicht wie im vergangenen Jahr große Portfolio Deals, die hauptsächlich von ausländischen Investoren abgeschlossen wurden.

Trotz weiter leicht gesunkener Renditen weisen Investments in neue moderne Objekte noch immer eine hohe Überschussrendite aus. Die Kaufpreise haben sich deutlich unter ihren Fundamentalwerten eingependelt. Der Bericht steht kostenfrei zum Download unter <https://www.lip-invest.com/de/research-forschung#-forschung> zur Verfügung. ●

EXKLUSIVE BÜROEINHEITEN ZUR
EIGENNUTZUNG ODER KAPITALANLAGE
IN BESTER INNENSTADTLAGE
ZU VERKAUFEN

KUNSTBLOCK
ZU
VERKAUFEN
11 EINZIGARTIGE
BÜROEINHEITEN
OTTOSTR. 3–5
MÜNCHEN

VON 107 m² BIS 2.500 m²



ROCK CAPITAL GROUP

Bavariafilmplatz 7 | 82031 Grünwald

Telefon: 089 63 89 55 200 | E-Mail: kunstblock@rock-capital.de

www.kunstblock-muenchen.de



VERMISCHTES

„Wohnhochhaus“ in Ingolstadt ausgezeichnet Award Deutscher Wohnungsbau 2019 für den IN-Tower

Ein Award für die besten Wohnbauten Deutschlands – seit diesem Jahr gibt es ihn. Der Münchner Callwey Verlag hat ihn zusammen mit seinen Partnern Expo Real, Baumeister und InformationsZentrum Beton verliehen – als Wegweiser für architektonische Qualität im Wohnungsbau. Am 8. Oktober fand die Preisverleihung des „Award Deutscher Wohnungsbau 2019“ in München statt.

In der Kategorie „Wohnhochhaus“ ging die Auszeichnung an den IN-Tower, integral geplant von ATP architekten ingenieure (München). Das interdisziplinäre Team hatte 2014 den Realisierungswettbewerb für das 50 Meter hohe Wohn- und Geschäftshochhaus in Ingolstadt gewonnen. Der Wohnbereich steht auf einer viergeschossigen Sockelzone mit gewerblicher und gastronomischer Nutzung.

Städtebaulich fungiert der Turm zusammen mit dem Bahnhofsgebäude und einem Busbetriebshof als Klammer vom Bahnhofsgelände zur Ringstraße. Mit dem IN-Tower sind dort



*Städtebaulicher Akzent in Ingolstadt: der IN-Tower.
Foto: ATP / Becker*

urbane Wohn- und Lebenswelten entstanden. Die Jury war sich bei der Entscheidung einig: Maßgeblich für guten Wohnungsbau ist nicht Masse, sondern Klasse. Und genau diese fanden sie bei dem Gebäude. Der schlanke Turm mit den gut geschnittenen Etagenwohnungen zählt zu den 30 besten Wohnungsbau-Projekten Deutschlands. „Unsere Freude

ist groß, zählt doch die geschickte Grundrissplanung im Wohnungsbau zu einer der wichtigsten Bauaufgaben der Gegenwart“, strahlte Florian Beck, Head of Design von ATP München, bei der Preisverleihung. „Die gelungene Umsetzung dieser – auch städtebaulich – verantwortungsvollen Aufgabe ist das Ergebnis unserer integralen Planungskultur“.

Fast forward mit Know-how für ein **Konzept nach Maß!**
Ihr Spezialist für Industrie- und Gewerbebau.

- Architektur
- Baurealisierung
- Facility Management

Ob als Komplettangebot mit GU-Leistung oder Planung und Baumanagement als flexibles Paket – auf unser Know-how können Sie bauen.

+49 89 588 08 594-0 // bau@pener.com // pener.com



PENER 
FAST FORWARD

VERMISCHTES

Centro Tesoro kurz vor Vollvermietung

Der von der Schwaiger Group vollständig revitalisierte Gewerbe- und Bürokomplex Centro Tesoro im Moosfeld im Münchner Osten mit einer Gesamtfläche von 24.000 Quadratmetern steht kurz vor der Vollvermietung. „Wir haben mittlerweile eine Vermietungsquote von 72 Prozent erreicht. Nach den jüngsten Vermietungserfolgen an die SGK Steuerberatungsgesellschaft sowie an den E-Roller-Sharing-Anbieter Lime stehen nur noch zwei Flächen mit 1.900 und 3.600 Quadratmetern an der Wamslerstraße zur Verfügung“, erklärt Michael Schwaiger, CEO der Schwaiger Group. Das Unternehmen hat zwei Objekte technisch wie op-



Centro Tesoro im Moosfeld.
Visualisierung: Martin Peschkes

tisch zu einer Immobilie verbunden, rundum saniert und nach LEED-Platin-Kriterien modernisiert.

Zu den Mietern im Centro Tesoro gehören namhafte Unternehmen aus dem Fachmarktbereich wie die Würth Group, Rexel Germany (ehemals Hagemeyer), das Juliana Gewächshauszentrum, der Bürofachmarkt-

center Staples sowie der technische Gebäudeausrüster KBT GmbH. Des Weiteren zählt das High-Tech-Unternehmen Perceptron, der Entwickler und Betreiber von Indoor-Trampolin-Parks Superfly, der größte E-Scooter- und Fahrrad-Sharing-Anbieter Lime sowie die SGK Steuerberatungsgesellschaft zur Mietergemeinschaft. tt ●

Fassaden stehen frei

Hinter den denkmalgeschützten Fassaden an der Kardinal-Faulhaber-Straße 1 im Münchner Kreuzviertel (siehe Foto Seite 67) mit seiner beeindruckenden Neubarock-Architektur sowie dem Palais Neuhaus-Preysing entsteht bis 2023 das erste Hotel der Marke Rosewood in Deutschland.

Im direkten Anschluss daran errichtet die Bayerische Hausbau in der Prannerstraße 4 auf rund 10.800 Quadratmeter Geschossfläche einen Neubau für Büroflächen und Einzel-

handelseinheiten im Erdgeschoss. Der Entwurf stammt von Diener & Diener Architekten (Basel/Berlin). Bestandteil ist zudem eine dreigeschossige Tiefgarage mit 89 Stellplätzen. Die Fertigstellung für das Gesamtensemble – Hotel und Neubau – ist für 2023 geplant.

Anfang November konnten bei einer Baustellenbesichtigung die bereits freistehenden historischen Fassaden gezeigt werden, die durch Stahlbetonkonstruktion sowie 500 Bohrpfähle gestützt werden. ●

BESSER.WEITER.BILDUNG.

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

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

Für mich hat sich's gelohnt!



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

IHK Akademie
München und Oberbayern

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

BÜHNE. BAR. RESTAURANT. CASINO.

GROSSES SPIEL IN GARMISCH-PARTENKIRCHEN



JEDEN DONNERSTAG:
LADIES NIGHT

LADIES NIGHT DELUXE:
26.12.2019

30.1., 27.2.2020

MIT EXKLUSIVER VERLOSUNG

BEI UNS DREHT SICH ALLES UM SIE!

Die Spielbank Garmisch-Partenkirchen bietet die Möglichkeit, individuelle Veranstaltungen bis 120 Personen im hauseigenen Eventraum durchzuführen. Ob Firmenevents, Empfänge, Weihnachtsfeiern, Junggesellenabschiede oder Geburtstagsfeiern – mit einem Event in der Spielbank treffen Sie immer die richtige Wahl! Freuen Sie sich zusätzlich auf das besondere Ambiente in unseren Spielsälen sowie auf Wunsch auch auf eine individuelle Einweisung bei Roulette, Poker, Black Jack und DICE 52. Unsere professionellen Croupiers vermitteln Ihnen die Atmosphäre von Las Vegas mitten in Bayern. Lassen Sie sich an unseren Bars mit großzügigem Restaurantbereich verwöhnen. Zudem bieten wir Ihnen im angrenzenden Restaurant Alpenhof eine große Bandbreite kulinarischer Leckerbissen - von bayerischen Spezialitäten bis zur Haute Cuisine.

Erleben Sie Außergewöhnliches. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Ihr



Peter Eursch, Direktor



SPIELBANK GARMISCH-PARTENKIRCHEN

Am Kurpark 10 | 82467 Garmisch-Partenkirchen | Telefon 08821 95990

Öffnungszeiten: täglich von 12 bis 3 Uhr | Opening hours: Mon-Sun: 12pm - 3am

www.spielbanken-bayern.de



Besondere Prüfungsvorschriften für die IHK-Fortbildungsprüfung Fachberater/ -in für Servicemanagement IHK

Aufgrund von §§ 54, 71 Abs. 2 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl. I Seite 931), zuletzt geändert durch Art. 14 des Gesetzes vom 17. Juli 2017 (BGBl. I Seite 2581), erlässt die Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern (IHK) folgende von ihrem Berufsbildungsausschuss am 26. September 2019 nach § 79 Abs. 4 Satz 1 BBiG beschlossene und gemäß §§ 56 Abs. 1 Satz 2, 47 Abs. 1 Satz 2 BBiG i. V. m. Art. 2 Abs. 1 lit. a), 1 Abs. 2 lit. a) des Gesetzes zur Ausführung des Berufsbildungsgesetzes i. d. F. der Bekanntmachung vom 29. September 1993 (GVBl. S. 754), zuletzt geändert durch § 1 Nr. 408 der Verordnung vom 22. Juli 2014 (GVBl. S. 286), vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie mit Bescheid vom 28.10.2019, Az. 36-4600/1932/1 genehmigte besondere Prüfungsvorschriften für die Fortbildungsprüfung Fachberater/ -in für Servicemanagement IHK.

§ 1 Ziel der Prüfung und Bezeichnung des Abschlusses

- (1) Die IHK kann berufliche Fortbildungsprüfungen zum Fachberater für Servicemanagement IHK/zur Fachberaterin für Servicemanagement IHK nach den §§ 3 bis 7 durchführen, in denen die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit nachzuweisen ist.
- (2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob die notwendigen Kompetenzen vorhanden sind, um die folgenden Aufgaben eines Fachberaters für Servicemanagement IHK/einer Fachberaterin für Servicemanagement IHK eigenständig und verantwortungsvoll wahrzunehmen:
 1. Serviceerlebnisse positiv gestalten und die Kundenbindung als einen unternehmerischen Erfolgsfaktor unterstützen,
 2. die Interaktion mit Kunden und Kollegen vor dem Hintergrund hoher Anforderungen im Servicebereich unter Berücksichtigung interkultureller Aspekte gestalten,
 3. Sachverhalte und Entscheidungen verständlich und auf den Gesprächspartner bezogen darstellen,
 4. in komplexen und konfliktbehafteten Situationen flexibel, angemessen und kundenorientiert reagieren und kommunizieren,
 5. Kundenerwartungen, -bedürfnisse und -zufriedenheit ermitteln,
 6. Dienstleistungen vorbereiten und durchführen unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen sowie unter Einhaltung sicherheitsrelevanter Aspekte,
 7. Zusammenarbeit in Teams serviceorientiert und motivierend gestalten und Projektgruppen anleiten.
- (3) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Fachberater für Servicemanagement IHK“ oder „Fachberaterin für Servicemanagement IHK“.

§ 2 Zulassungsvoraussetzungen

- (1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer
 1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dienstleistungs- oder servicespezifischen Ausbildungsberuf und anschließend mindestens sechs Monate Berufspraxis oder
 2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und anschließend mindestens ein Jahr Berufspraxis oder
 3. eine mindestens vierjährige Berufspraxis nachweist.
- (2) Die Berufspraxis im Sinne des Abs. 1 muss inhaltlich wesentliche Bezüge zu den in § 1 Abs. 2 genannten Aufgaben haben.
- (3) Abweichend von Absatz 1 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

§ 3 Gliederung und Durchführung der Prüfung

- (1) Die Prüfung ist schriftlich und mündlich durchzuführen.
- (2) Die Prüfung umfasst die Handlungsbereiche:
 1. Betriebswirtschaftliches Handeln,
 2. Kommunikation und Konfliktmanagement,
 3. Organisieren und Führen,
 4. Servicemanagement.
- (3) Die schriftliche Prüfung wird zu den in Absatz 2 genannten vier Handlungsbereichen auf der Grundlage von jeweils einer betrieblichen Situationsdar-

stellung durchgeführt. Die Bearbeitungsdauer der schriftlichen Prüfungsleistungen beträgt für die Handlungsbereiche „Betriebswirtschaftliches Handeln“ und „Organisieren und Führen“ jeweils 90 Minuten, für den Handlungsbereich „Kommunikation und Konfliktmanagement“ 120 Minuten und für den Handlungsbereich „Servicemanagement“ 150 Minuten. Die schriftliche Prüfung kann entweder auf Papier oder in elektronischer Form durchgeführt werden. Die schriftliche Prüfung kann im Antwort-Wahl-Verfahren durchgeführt werden. Die IHK bestimmt das Verfahren.

- (4) Nach abgelegter schriftlicher Prüfung wird die mündliche Prüfung durchgeführt. Die mündliche Prüfung bezieht sich im Schwerpunkt auf den Handlungsbereich nach Absatz 2 Nummer 4 und findet in Form eines situationsbezogenen Gesprächs statt.

Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin erhält eine vorgegebene Situation für das nachfolgende situationsbezogene Gespräch. Es soll darin nachgewiesen werden, die Situation eigenständig erfassen, darstellen, beurteilen und lösen sowie die eigenen Entscheidungen reflektieren zu können. Insbesondere soll nachgewiesen werden, in der Situation fachlich kompetent und serviceorientiert handeln zu können. Das situationsbezogene Gespräch soll eine Vorbereitungszeit von 30 Minuten haben und in der Regel 30 Minuten dauern.
- (5) Wurde in nicht mehr als einer der schriftlichen Prüfungsleistungen nach Absatz 3 eine mangelhafte Prüfungsleistung erbracht, ist darin eine mündliche Ergänzungsprüfung anzubieten. Bei einer oder mehreren ungenügenden Leistungen besteht diese Möglichkeit nicht. Die Ergänzungsprüfung soll anwendungsbezogen durchgeführt werden und in der Regel nicht länger als 15 Minuten dauern. Die Bewertungen der schriftlichen Prüfungsleistung und der mündlichen Ergänzungsprüfung werden zusammengefasst. Dabei wird die Bewertung der schriftlichen Prüfungsleistung doppelt gewichtet.

§ 4 Anforderungen und Inhalte der Prüfung

- (1) Im Handlungsbereich „Betriebswirtschaftliches Handeln“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Serviceleistungen unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte im Rahmen unternehmerischer Ziele zu steuern. Darüber hinaus soll gezeigt werden, dass betriebswirtschaftliche Fragestellungen im Kundengespräch kompetent beantwortet werden können. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:
 1. Aufgaben und Abläufe in einem Dienstleistungsunternehmen erfassen und analysieren,
 2. Marketingziele berücksichtigen und Marketingmaßnahmen umsetzen,
 3. Serviceleistungen steuern,
 4. Unternehmenskultur im Service berücksichtigen.
- (2) Im Handlungsbereich „Kommunikation und Konfliktmanagement“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, sich in der mündlichen, schriftlichen und digitalen Kommunikation auf die Gesprächspartner einzustellen und die eigenen Botschaften zielorientiert zu vermitteln. Darüber hinaus soll gezeigt werden, dass Methoden des Konfliktmanagements situationsgerecht eingesetzt werden können. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:
 1. Kommunikation situationsgerecht gestalten,
 2. Umgang mit Konflikten optimieren,
 3. Interkulturelle Unterschiede in der Kommunikation berücksichtigen,
 4. Moderationen und Präsentationen vorbereiten und durchführen,
 5. Digitale Kommunikationsmedien einsetzen.
- (3) Im Handlungsbereich „Organisieren und Führen“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, kleine Mitarbeiterteams und Projektgruppen anzuleiten und zu motivieren. Dabei sind die organisatorischen und personalwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:
 1. Mitarbeiterteams anleiten und motivieren,
 2. Zusammenarbeit im Team fördern,
 3. Methoden des Projektmanagements einsetzen,
 4. Aspekte der Personalwirtschaft berücksichtigen.
- (4) Im Handlungsbereich „Servicemanagement“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, positive Beziehungen zum Kunden aufzubauen sowie Serviceleistungen unter Berücksichtigung von Mitarbeiterbedürfnissen und Unternehmensinteressen zu erbringen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Kundenbedürfnisse und Kundenorientierung beachten,
2. Interaktion mit Kunden gestalten,
3. Digitale Kundenbeziehungen gestalten,
4. Serviceorientiertes Verhalten optimieren,
5. Individuelle Gesundheitsprävention gestalten,
6. Vorgaben des Sicherheitsmanagements umsetzen.

§ 5 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen

Für die Befreiung von einzelnen Prüfungsbestandteilen findet § 56 Absatz 2 des Berufsbildungsgesetzes Anwendung.

§ 6 Bestehen der Prüfung

- (1) Für jede schriftliche Prüfungsleistung und die mündliche Prüfung ist ein Punkteergebnis aus der Bewertung der jeweiligen Prüfungsleistung zu bilden.
- (2) Die Prüfung ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer in allen schriftlichen Prüfungsleistungen und in der mündlichen Prüfung mindestens ausreichende Leistungen erbracht hat.
- (3) Über das Bestehen der Prüfung ist ein Zeugnis auszustellen, aus dem die in den einzelnen Prüfungsleistungen erzielten Punkteergebnisse hervorgehen. Die Gesamtnote errechnet sich aus dem arithmetischen Mittel der Punkteergebnisse der vier Handlungsbereiche und der mündlichen Prüfung. Im Falle der Befreiung gemäß § 5 sind Ort und Datum, Abschlussbezeichnung der Prüfung sowie Bezeichnung des Prüfungsgremiums der anderweitig abgelegten Prüfung anzugeben.

§ 7 Wiederholung der Prüfung

- (1) Eine Prüfung, die nicht bestanden ist, kann zweimal wiederholt werden.
- (2) Mit dem Antrag auf Wiederholung der Prüfung wird der Prüfungsteilnehmer unter Anrechnung seiner erzielten Ergebnisse von einzelnen Prüfungsleistungen befreit, wenn die darin in einer vorangegangenen Prüfung erbrachten Leistungen mindestens ausreichend sind und der Prüfungsteilnehmer sich innerhalb von zwei Jahren, gerechnet vom Tage der nicht bestandenen Prüfung, zur Wiederholungsprüfung angemeldet hat. Dabei können auch bestandene Prüfungsleistungen auf Antrag einmal wiederholt werden. In diesem Fall gilt das Ergebnis der letzten Prüfung.

§ 8 Inkrafttreten, Außerkrafttreten, Erprobung

Diese Satzung tritt am 01.01.2020 in Kraft und am 31.12.2024 außer Kraft, sofern der Berufsbildungsausschuss der IHK nicht innerhalb dieser Erprobungsphase die Aufhebung der Befristung beschließt. Bestehende Prüfungsrechtsverhältnisse behalten auch nach Außerkraftsetzung der Satzung Gültigkeit und werden von der IHK entsprechend den Prüfungsvorschriften zu Ende geführt.

München, 12.11.2019

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident Hauptgeschäftsführer
 Dr. Eberhard Sasse Dr. Manfred Gößl

INTERNATIONAL, INDUSTRIE, INNOVATION

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

VERANSTALTUNGEN

Vertrieb in Korea | 10.12.2019
 kostenfrei
 ilga.koners@muenchen.ihk.de | Tel. 089 5116-1328

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel | 9.1.2020 | kostenpflichtig
 silvia.schwaiger@ihk-akademie-muenchen.de | Tel. 089 5116-5373

SEMINARE ZOLL UND AUSSENHANDEL

- Ausfuhrverfahren in Theorie und Praxis | 5.12.2019**
- Der/Die Zollbeauftragte | 6.12.2019**
- Zoll für Einsteiger: Grundlagen des Zollwesens | 9.12.2019**
- Nationale und europäische Exportkontrolle – Seminar für Einsteiger 11.12.2019**
- Vertiefungsseminar Warenursprung und Präferenzen mit aktuellen Rechtsänderungen | 11.12.2019**
- Nationale und europäische Exportkontrolle – Workshop und Vertiefungsseminar für Fortgeschrittene | 18.12.2019**

- Neu im Programm: Zoll für Customer Service und Vertrieb | 16.1.2020**
- Zoll für Einsteiger: Grundlagen des Zollwesens | 20.1.2020**
- Lieferantenerklärung: Bedeutung und Regeln – Spezialseminar für Handelsfirmen | 28.1.2020**
- Umsatzsteuer – Behandlung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland | 4.2.2020**
- Hinweis:** Alle Seminare im Zoll und Außenhandel/International sind kostenpflichtig.
- Information und Anmeldung:** Silvia Schwaiger | Tel. 089 5116-5373
 silvia.schwaiger@ihk-akademie-muenchen.de

Firmenindex

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
1&1 Drillisch AG	26	IABG GmbH	40	Scharf OHG	34
Asset Impact GmbH	42	Kaut-Bullinger & Co. GmbH & Co. KG	48	SpaceNet AG	40
Audi AG	26	Kessel AG	50	Schwarz Plastic Solutions GmbH	42
aviationscouts GmbH	16	Lukas Meindl GmbH & Co. KG	12	Telekom Deutschland GmbH	26
BioCer Entwicklungs-GmbH	16	LXElectronics	40	Telefónica Deutschland Holding AG	26
Bremicker Verkehrstechnik GmbH	40	Marx Reisen – Alfons Marx KG	34	UPS Inc.	23
dwif-Consulting GmbH	44	MINOVA Information Services GmbH	16	Vodafone GmbH	26
Eduard Edel GmbH	16	Mooseder Wohnbau- und Projektentwicklungs GmbH	52	Wackerbauer Maschinenbau GmbH	16
Green City Experience GmbH	23	Institut für Rundfunktechnik GmbH	26	Wilhelm-Schweizer Zinnmanufaktur	64
Hawa Dawa GmbH	23	OmegaLambdaTec GmbH	40		

Die Seitenangaben beziehen sich auf den Anfang des jeweiligen Artikels.

Jubiläen des Monats

40 Jahre

Foto: ght GmbH



v.l.: Karl Beck, Bereichsleiter Automotive Services, Herbert Werthner, Geschäftsführer ght GmbH Elektronik im Verkehr, Nürnberg

Foto: Ludwig Hagn und Stephanie Spendler Gaststätten Betriebs OHG



v.l.: Alexander Stewart (Jubilar), Dieter Reiter, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt München, Ludwig Hagn (ehemals IHK-Vizepräsident)
Ludwig Hagn und Stephanie Spendler Gaststätten Betriebs OHG, München

Weitere Jubilare:

- Christl Ostler
B. & L. Hillenmeyer , Inhaber Markus Elser e.K., Garmisch-Partenkirchen
- Christine Urban, Rolf Reichenberger
Gienger München KG, Markt Schwaben
- Herbert Radke
Henry Schein Dental Deutschland GmbH, München
- Anita Mögn
HiPP GmbH & Co. Vertrieb KG, Pfaffenhofen a.d. Ilm

- Herbert Tremel
INN-STAHL GmbH, Mühldorf am Inn
- Klaus Hemel, Kordula Knott, Elfriede Aimmer, Johann-Siegfried Sandner, Katrin Jahnke, Margot Sandner, Robert Dottl, Wilfried Marr
Lohnsteuerhilfe Bayern e.V., München
- Thomas Görlach
VR Bank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG, Herrsching

- Monika Waldner-Schlenz, Anton Glonner, Edith Huber, Alfons Hoferer, Gerhard Kneissl, Rosemarie Schmid
VR meine Raiffeisenbank eG, Altötting
- Erna Borghorst
WWK Lebensversicherung a.G., München
- Franz Fellner
WOLF Anlagen-Technik GmbH & Co. KG, Geisenfeld

25 Jahre

- Christian Huber
DS Smith Packaging Deutschland Stiftung & Co. KG, Traunreut
- Michael Binter, Christina Ginhör, Kai Pommerenke, Anke Paur
Gabor Shoes AG, Rosenheim
- Bernadette Riepertinger
Gabor Shop & Store GmbH, Rosenheim
- Daniela Gazdag
Gentherm GmbH, Odelzhausen
- Rolf Engelfried
Gienger München KG, Markt Schwaben
- Holger Weinhold
Hirmer GROSSE GRÖSSEN GmbH & Co. KG, München
- Franz Kendler
Lampersberger GmbH, Chieming
- Leonhard Eigner
LEDVANCE GmbH, Eichstätt
- Irmgard Susanne Kramer
LINDE + WIEMANN Deutschland SE, Werk Ingolstadt
- Gerlinde Walter, Johannes Dormann, Hans Daumoser, Andrea Staab
Lohnsteuerhilfe Bayern e.V., München
- Gertrud Lettenbauer
MEWA Textil-Service AG & Co. Manching OHG, Manching

- Wolfgang Schönfelder
Schattdecor AG, Thansau
- Anita Sperr
Schuhfachgeschäft Max Schmid, Dorfen
- Hans-Ulrich Nickel
SPINNER GmbH, München
- Kathrin Jödicke
Tretter-Schuhe, Josef Tretter GmbH & Co. KG, München
- Anna Schreiber, Angelika Betzin, Elisabeth Lenz, Robert Schmitz, Carola Schleinitz, Maria Zimmermann, Stefanie Fichtl, Birgit Wischniewski
VR Bank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG, Herrsching

- Angelika Breu, Veronika Bruckmeier, Barbara Irgmaier, Antonia Karl, Heike Mogalle, Hubert Rachl
VR meine Raiffeisenbank eG, Altötting
- Andreas Künstner
WWK Lebensversicherung a.G., München
- Jörg Huber
X-Rite GmbH, Martinsried-Planegg
- Hermann Hering
Ziegelwerk Aubenham Adam Holzner GmbH & Co. KG, Oberbergkirchen

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/ehreenauszeichnung
- IHK-Ansprechpartnerin**
Monika Parzer, Tel. 089 5116-1357
monika.parzer@muenchen.ihk.de

LADENBAU

Tegometall

Regale für Laden + Lager
 Hermann Ladenbau GmbH
 Meglingerstr. 60
 81477 München,
 Tel. 089 / 1 68 43 07 · Fax 1 68 9275
 www.hermann-ladenbau.de

Merkur.de

UNTERNEHMENSBERATUNG

Biete Unternehmensanalyse
 Telefon 08141/888 24 13

VERKAUFSFÖRDERUNG

Neukundenakquisition
 Mobil: 0151 156 11 482
 www.sales-agentur.de

WERBEARTIKEL

STIEFEL®
 eur·cart

Ihr Partner für Langzeitwerbung
 Info (0 84 56) 92 43 00
 www.stiefel-online.de

Wandkarten · Kalender · Schreibunterlagen · Wahlplakate

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

STIEFEL
 digitalprint

Wir beraten Sie gerne.
 Service-Telefon (0 84 56) 92 43 50
 www.stiefel-online.de

XXL-Werbebanner · Fahnen/Displays · Plattendruck · Wahlplakate

IMMOBILIEN

WEICHELGARTNER 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
 08073-384440
 info@k-bav.de
 www.k-bav.de

ZAUNANLAGEN

Vertriebsmarken: **A1 ZAUN DISCOUNT** **AOS STAHL**
Jetzt auch in München!
089 4132605-1420 www.aos-stahl.de
 deutsche zauntechnik

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



TELEFONANLAGEN

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

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

UNIFY
 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

Jetzt testen!

2 Wochen gratis:
 merkur.de/epaper

Alles, was wichtig ist – schnell auf den Punkt gebracht. Ihre digitale Heimatausgabe des Münchner Merkur wartet auf Sie – wo immer Sie sind. Für PC, Tablet und Smartphone.

**EINFACH
 SCHNELL
 INFORMIERT.**





IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
75. Jahrgang, 2. Dezember 2019
www.ihk-muenchen.de/ihk-magazin
 ISSN 1434-5072
Verleger und Herausgeber:
 Industrie- und Handelskammer
 für München und Oberbayern
 80323 München
Hausanschrift:
 Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
 Telefon 089 5116-0, Fax 089 5116-1306
Internet: www.ihk-muenchen.de
E-Mail: info@muenchen.ihk.de
Chefredakteurin: Nadja Matthes
Redaktion: Andrea Schneider-Leichsenring
Redaktionsassistent: Iris Oberholz
Redaktionelle Mitarbeiter:
 Harriet Austen, Stefan Bottler, Uli Dönch,
 Eva Elisabeth Ernst, Dr. Lorenz Goslich,
 Mechthilde Gruber, Monika Hofmann, Cornelia Knust,
 Dr. Gabriele Lüke, 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: tawatchai1990_stock.adobe.com
Schlussredaktion: Lektorat Süd,
 Hohenlindener Straße 1, 81677 München
www.ektorat-sued.de

Nachdruck mit Quellenangaben sowie fototechnische
 Vervielfältigung für den innerbetrieblichen Bedarf gestattet.
 Belegexemplare bei Nachdruck erbeten. Die signierten
 Beiträge bringen die Meinung des Verfassers, jedoch nicht
 unbedingt die der Kammer zum Ausdruck.
 »Wirtschaft – Das IHK-Magazin für München und
 Oberbayern« ist das öffentliche Organ der Industrie- und
 Handelskammer für München und Oberbayern.
 Das Magazin wirtschaft erscheint monatlich.

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





SECRET SALE

– Der Premium-Service für
besondere Immobilien!

Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen und die außergewöhnlichen Vorzüge Ihres Objekts ins rechte Licht rücken? Alles soll gleichzeitig möglichst diskret und ohne allzu große öffentliche Aufmerksamkeit passieren?

Dann nutzen Sie unseren Premium-Service mit der Lizenz zum diskreten Verkauf.

Rufen Sie uns an: **(089) 17 87 87 - 8786**

Stichwort: Secret Sale – und lassen Sie sich von unseren spezialisierten Secret Sale Agenten mit der Lizenz zum diskreten Verkauf beraten!



**SIE SUCHEN
GESTALTUNGS-
FREIRÄUME
DIREKT VOM
EIGENTÜMER?**

**ALLES EINE FRAGE
DES STANDORTS.**

Stellen Sie sich vor, Sie haben heute 3 Mitarbeiter und morgen 30. Dann brauchen Sie einen zuverlässigen Vermieter, der Sie versteht und unkompliziert auf Ihren Bedarf eingeht, weil er nicht nur mehr Platz für Ihren Erfolg anbieten kann, sondern auch eine mitwachsende Infrastruktur. Mit persönlichen Ansprechpartnern direkt vor Ort, die offen auf Ihre Erfordernisse und Ideen eingehen. **Weitere Infos und provisionsfreie Vermietung unter +49 89 30909990 oder info@businesscampus.de**

**DER
STANDORT**

Business Campus 