

wirtschaft

01/2021



Mobil arbeiten

Von digitaler Führung bis
Arbeitsrecht – Homeoffice & Co.
erfolgreich organisieren

Ausbildung

Top-Azubis: Was viel Einsatz und engagierte Ausbildungsbetriebe erreichen können

G.R.A.L.

Wie die Eventagentur sich in der Pandemie behaupten will

Cert4Trust

Blockchain – digitale Zeugnisse schnell überprüfen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST



Sie haben eine Vorstellung vom Auslandsgeschäft – wir die Fakten.

Bereit für neue Märkte.

Entdecken Sie neue Perspektiven im Auslandsgeschäft. Wir beraten Sie gerne mithilfe von Analysen zu Märkten weltweit, durch Informationen für Ihr Exportgeschäft oder bieten Ihnen Unterstützung bei internationalen Ausschreibungen an.

Wissen ist Erfolg: gtai.de/trade

Im Sturm wird keiner alleingelassen

Unternehmer zu sein, das heißt unter den aktuellen Umständen: Jeder von uns ist gerade sowohl in seiner Firma als auch in seinem persönlichen Umfeld maximal gefordert. Die Entscheidungsspielräume sind besonders eng, die Verantwortung ist besonders hoch – und die Erwartungen derer, die auf uns vertrauen, sind besonders groß. Der Platz auf der Kommandobrücke ist einsamer als sonst. Und der Umstand, dass nicht der eigene Betrieb allein betroffen ist, sondern alle anderen ebenfalls, macht die Arbeit nicht leichter.

Aber – und dieses »aber« ist von Gewicht – wir sind als Unternehmer nicht allein. Eine selbst geschaffene Einrichtung zur Selbsthilfe steht uns zur Seite. Vor mehr als 175 Jahren von Menschen ins Leben gerufen, die schon damals nicht allein auf Staat und Regierung vertrauen wollten, sondern auf das eigene Wissen, die eigenen Kräfte. So ist die IHK entstanden und so hat sie sich bis heute unzählige Male bewährt.

Gerade in der Flut der Veränderungen und der Menge der immer neuen Informationen, die sich aus der Pandemie ergeben, haben sich die Professionalität und die Dienstleistungsorientierung der IHK zugunsten ihrer Mitglieder bewährt. Mit verlässlichen Analysen, zeitnaher Information und nachhaltiger Interessenvertretung gegenüber Politik und Verwaltung hat sich unsere IHK an die Seite aller gestellt, denen auf der genannten Kommandobrücke der Wind um die Ohren pfeift.

Die IHK hält den Unternehmern den Rücken frei und schafft freie Sicht für die eigenen, individuellen Aufgaben, leidenschaftlich in der Sache, vernünftig in der Umsetzung. Mehr noch: Sie hat für den Staat die Auszahlung der Hilfsmittel in die Hand genommen und damit die Liquidität der Wirtschaft sichergestellt.

Ein solcher Begleiter taucht nicht aus dem Nichts auf. Er lässt sich auch nicht in der Retorte züchten. Ehrenamtliches Engagement und hauptamtliche Professionalität vieler Generationen machen es möglich. Geteilte Erfahrung, praktisch angewandtes Wissen und persönliches Vertrauen der Unternehmer unserer Region haben dies heranreifen lassen.

In der Krise kommen uns nun die Zinsen dieses Investments zugute. Das hat die Politik erkannt und die IHK mit zusätzlichen Aufgaben zum Managen der Pandemiefolgen betraut. Dies erkennen wir als Unternehmer jeden Tag, wenn wir uns bei unserer Navigation auf einen starken Begleiter verlassen können.



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



Folgen Sie mir auf Twitter
@IHK_MUC_Praes

TITELTHEMA

MOBIL ARBEITEN

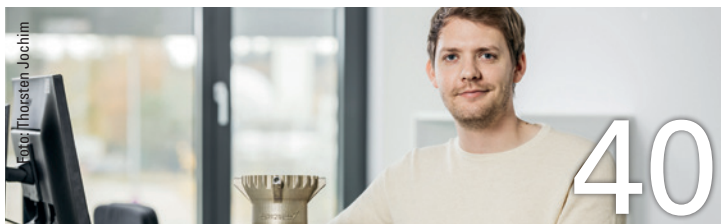
Wie Firmen ortsunabhängiges Arbeiten erfolgreich organisieren – von den rechtlichen Vorgaben über die Mitarbeiterführung auf Distanz bis hin zu Motivation und Gesundheitsmanagement.



UNTERNEHMEN + MÄRKTE

ISAR AEROSPACE

Unbekanntes erforschen, Chancen nutzen: das Münchner Start-up Isar Aerospace, das CEO Daniel Metzler (im Bild) 2018 mitgegründet hat, hat mit kleinen Trägerraketen eine vielversprechende Nische entdeckt.



BETRIEB + PRAXIS

EINZELHANDEL

Lange besetzte der Lebensmittelhandel im Internet nur eine kleine Nische. Doch jetzt wächst das Segment deutlich, weil in der Pandemie immer mehr Kunden Gemüse & Co. im Netz ordern.



NAMEN + NACHRICHTEN

- 6 FINANZIERUNG
Verlängerung für BayernFonds

UNTERNEHMERPROFIL

- 10 HANS-JÜRGEN KOCH
Wie der Unternehmer die textile Architektur vorantreibt

TITELTHEMA

- 12 CORONA
Was können Betriebe unternehmen, damit Arbeiten auf Distanz dauerhaft gelingt?
- 16 FÜHRUNG
So halten Chefs virtuelle Teams zusammen
- 18 GESUNDHEIT
Betriebliches Gesundheitsmanagement eignet sich auch für Mitarbeiter im Homeoffice

STANDORTPOLITIK

- 20 DOPPELINTERVIEW
Zwei Kammerpräsidenten im Gespräch über Überbrückungshilfe und Lehren aus der Krise
- 24 CORONAHILFEN
Überblick über die aktuellen Programme
- 26 DIE BESTEN ABSOLVENTEN
Top-Azubis mit glänzenden Leistungen
- 28 IHK-VOLLVERSAMMLUNG
Plenum berät über die Wirtschaftsplanung 2021
- 30 NACHHALTIG
Wirtschaftsprofessorin Laura Marie Edinger-Schons über Chancen des grünen Wandels
- 32 INNOVATIONSPREIS
Ausgezeichnete Firmen und ihre Ideen

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

- 34 LV 1871
Das 150 Jahre alte Unternehmen arbeitet intensiv an der digitalen Transformation
- 36 USA
Perspektiven für die bayerische Wirtschaft
- 38 G.R.A.L.
Wege aus der Krise – wie die Eventagentur versucht, sich in der Pandemie zu behaupten
- 40 ISAR AEROSPACE
Der rasante Aufstieg des Raumfahrt-Start-ups
- 42 LUFT- UND RAUMFAHRT
In Oberpfaffenhofen wollen Unternehmen die Mobilität revolutionieren

BETRIEB + PRAXIS

44 EINZELHANDEL

Kommt der Durchbruch für den Online-Foodhandel?

48 ZULAGE

Jetzt können Firmen die steuerliche Förderung für Forschung und Entwicklung beantragen

50 CERT4TRUST

Blockchain: digitale Zeugnisse schnell prüfen

DA SCHAU HER

52 DENKMAL DORF

Wie lässt sich besser nutzen, was schon steht?

RUBRIKEN

8 FIRMENJUBILÄEN

54 VERÖFFENTLICHUNGEN + BEKANNTMACHUNGEN

- Neufassung des Gebührentarifs der IHK (Anlage zur Gebührenordnung)
- Beschluss über die Verlängerung der Aus-

- bildungsregelung Fachpraktiker/-in, Informationstechnologie, Systemintegration
- Veränderung in der IHK-Vollversammlung
- Hinweis zu Rahmengebühren des Gebührentarifs (Fortbildungsprüfungen ohne Materialkosten)
- Wirtschaftssatzung der IHK für den Nachtrag zum Wirtschaftsplan für das Geschäftsjahr 2020
- Wirtschaftssatzung der IHK, Geschäftsjahr 2021
- Ausbildungsregelung für die Ausbildung von Menschen mit Behinderung zum/zur Fachpraktiker/-in im Verkauf

72 EHRUNGEN

73 TERMINE/FIRMENINDEX

74 KARIKATUR/IMPRESSUM

Beilagenhinweis: a.b.s. Rechenzentrum, Dr. Jockisch Rechtsanwalts-GmbH



fb.com/ihk.muenchen.oberbayern



@IHK_MUC

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



Mobile Office - Wie gelingt die erfolgreiche Integration?



Information

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



Kommunikation

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



Services

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



MTG-Kommunikations-Technik GmbH

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

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

Autorisierter Partner von:



Index

Wie digital ist die Wirtschaft?

Ein neuer Index erfasst den Stand der Digitalisierung der deutschen Wirtschaft. Anhand von 37 Indikatoren analysiert er die Unterschiede zwischen Branchen, Unternehmensgrößen, Gruppen von Bundesländern und Regionstypen. Der Digitalisierungsindex wird künftig jährlich im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums erstellt und soll helfen, Maßnahmen zur Stärkung der Digitalisierung noch gezielter auszurichten.

Der aktuelle Index zeigt, dass die Informations- und Kommunikationsbranche (IKT), Fahrzeugbau sowie Elektrotechnik und Maschinenbau am weitesten fortgeschritten bei der Digitalisierung sind. Großunternehmen (mehr als 249 Beschäftigte) weisen einen deutlich höheren Digitalisierungsgrad auf als mittelständische Firmen (50–249 Beschäftigte). Kleine Betriebe (1–49 Beschäftigte) haben insgesamt noch das größte Digitalisierungspotenzial. Regional betrachtet, steht Süddeutschland beim Digitalisierungsgrad an der Spitze. Auch Ballungsgebiete wie Berlin, Dresden, Hannover, Hamburg, München und Köln erreichen sehr hohe Werte.

www.bmwi.de – Suchbegriff »Digitalisierungsindex«



Foto: Prockstock-studio_stock.adobe.com

Finanzierung

EU-Kommission verlängert BayernFonds

Die Europäische Kommission hat die Genehmigung für den BayernFonds verlängert. Ab sofort kann der BayernFonds Garantien bis 30. Juni 2021 gewähren und Rekapitalisierungsmaßnahmen bis 30. September 2021 einsetzen. Der BayernFonds unterstützt vor allem mittelgroße Unternehmen, deren Bestandsgefährdung erhebliche Folgen für die Wirtschaft, die technologische oder wirtschaftliche Souveränität, die Versorgungssicherheit, kritische Infrastrukturen, den Arbeitsmarkt oder den Wettbewerb in Bayern hätte. Er hilft, Liquiditätsengpässe zu überwinden und die Kapitalbasis zu stärken. www.stmwi.bayern.de – Suchbegriff »BayernFonds«

KURZ & KNAPP

München

Weiterer Gewerbehof

Ab 2023 soll im neuen Stadtteil Freiham an der Centa-Hafenbrädl-Straße der zehnte Münchner Gewerbehof entstehen. Rund 14500 Quadratmeter Geschossfläche sind für mittelständische Gewerbetreibende und junge Unternehmen aus Produktion und Handwerk geplant. Das Projekt ist Teil des städtischen Gewerbehofprogramms, das ein flächendeckendes Netz von Gewerbehöfen im Stadtgebiet aufbauen will. Ziel ist es, kleinen und mittelständischen Gewerbebetrieben dort die Möglichkeit eines kundennahen Standorts zu bieten.

www.muenchen.de – Suchbegriff »Gewerbehof Freiham«

Außenhandel

Weniger Export

Die Spuren der Coronakrise zeigen sich deutlich im Außenhandel. Die bayerische Wirtschaft führte in den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres Waren im Wert von 121 Milliarden Euro aus – das sind 14,8 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Die Importe beliefen sich auf 128 Milliarden Euro (–11,0 Prozent), so das Bayerische Landesamt für Statistik. Auch eine Erholung ist in diesem Zeitraum sichtbar. So lag im September 2020 der Exportrückgang der bayerischen Wirtschaft nur noch bei –6,4 Prozent, die Importe nahmen zeitgleich um 5,4 Prozent ab.

www.statistik.bayern.de

Künstliche Intelligenz

Mehr Investitionen

Die Bundesregierung schreibt ihre KI-Strategie fort. Bis 2025 werden die Investitionen des Bundes in künstliche Intelligenz (KI) aus Mitteln des Konjunktur- beziehungsweise Zukunftspakets von drei auf fünf Milliarden Euro erhöht. Auf diese Weise will die Regierung Deutschland im Kampf gegen die COVID-19-Pandemie stärken und die Grundlagen für die Wettbewerbsfähigkeit auch nach der Krise legen. www.bmbf.de/de/kuenstliche-intelligenz-5965.html

PERSONALIA

Lilium GmbH

Finanzchef an Bord

Das Lufttaxi-Start-up Lilium GmbH, München, hat Geoffrey Richardson zum neuen Finanzvorstand (CFO) berufen. Der Finanzexperte kommt von Cruise, einer auf autonomes Fahren spezialisierten Tochter des US-Autoherstellers General Motors. Zuvor war er unter anderem CFO des Glasherstellers Kinestral sowie Anwalt bei der Kanzlei Shearman & Sterling. www.lilium.com



Konzern Versicherungskammer

In den Vorstand aufgerückt



Isabella Martorell Naß (52) ist seit 1. Januar 2021 neues Vorstandsmitglied für die Kranken- und Reiseversicherung im Konzern

Versicherungskammer. Die diplomierte Betriebswirtin ist seit 1998 in vielfältigen Führungsfunktionen für das Unternehmen tätig. www.vkb.de

Baader Bank

Neuer Generalbevollmächtigter

Die Baader Bank, Unterschleißheim bei München, hat zum 1. Januar 2021 ihr Führungsteam verstärkt und Dietmar von Blücher (47) zum Generalbevollmächtigten benannt. Nach Zustimmung der Bankenaufsicht wird er die Position des CFO als Mitglied des Vorstands von Dieter Brichmann übernehmen, der sein Amt aus Altersgründen übergibt.

www.baaderbank.de



Fotos: Lilium, Konzern Versicherungskammer, Baader Bank

Foto: IHK



IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (hinten Mitte) mit den neuen Sachverständigen

Vereidigung

Neue Sachverständige

Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern, hat insgesamt 13 Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt. Die oberbayerische Wirtschaft kann damit unter anderem den Sachverständigen aus folgenden Gebieten nutzen: »Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken«, »Kunst nach 1945«, »IT-Schwerpunkt Hardware, insbesondere Gebäudeautomation«, »Schadensbegutachtung an Bauteilen aus Faserverbundkunststoffen«, »Schäden an Gebäuden«, »Lebensmittelchemie«, »Lüftungs- und Klimatechnik«, »Baupreisermittlung und Abrechnung im Hoch- und Ingenieurbau«, »Gefährdungsabschätzung für den Wirkungspfad Boden-Gewässer; Sanierung« sowie »Kraftfahrzeugschäden und -bewertung«.

Alle Sachverständigen haben vor der Vereidigung nicht nur die persönliche Eignung, sondern vor allem auch die besondere Sachkunde nachgewiesen. Hierfür müssen sie einem Fachgremium Rede und Antwort stehen. Die IHK für München und Oberbayern betreut derzeit 728 öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige.

Die von den Industrie- und Handelskammern in Bayern öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen sind im Internet in einer bundesweiten Datenbank, die laufend aktualisiert wird, veröffentlicht unter: www.svv.ihk.de

Weitere Informationen zum Thema Sachverständige auf der IHK-Webseite: www.ihk-muenchen.de -> »Ratgeber« -> »Sachverständige«

Rund 70 %

weniger Flugpassagiere meldeten die bayerischen Flughäfen München, Nürnberg und Memmingen von Januar bis September 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik

Firmenjubiläen

Ihr Unternehmen
begeht in diesem
Jahr ein Jubiläum?
Das ist auf jeden
Fall ein Grund zum
Feiern.

120 Jahre

Graminger Weissbräu KG
Altötting

Der in Graming ansässige Schmiedemeister kam 1900 auf die Idee, Tische aufzustellen und an die wartenden Landwirte Bier und Brotzeit zu verkaufen. Im großen Waschkessel stellte er das Bier selbst her. Daraus entstand der Weissbräu, den schließlich Braumeister Josef Krähschütz erwarb. Den Familienbetrieb führen heute seine Urenkelinnen, die Braumeisterinnen Birgit Strasser und Sabine Detter sowie die Hotelfachfrau Iris Detter mit ihren Eltern Karlmann und Inge Detter.

Foto: Graminger Weissbräu KG



Braumeisterinnen Sabine Detter (l.) und Birgit Strasser mit Herbert Prost, Leiter der IHK-Geschäftsstelle Mühldorf

90 Jahre

dörfner WOHNEN
Stephanskirchen

Die Günther Dörfner oHG startete 1930 als Schreinerei. Aus ihr entwickelten sich ein Küchenstudio und ein Einrichtungshaus mit eigenen Innenarchitekten und namhaften internationalen Herstellern. Heute stehen Günther und Christian Dörfner an der Spitze des Familienunternehmens.



Foto: Fotolia©Prostock-studio

100 Jahre

MAERZ München KG
München

Firmengründer Wolfgang März startete 1920 mit einer Strickerei im Münchner Stadtteil Giesing. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde der Strick- und Bekleidungsspezialist unter anderem bekannt als Ausrüster einer Himalaja-Expedition zum Nanga Parbat sowie als Ausstatter des deutschen Olympiateams bei den Winterspielen 1956. Heute ist Katja Beibl Geschäftsführerin des traditionsreichen Modeunternehmens.



Foto: IHK München

Katja Beibl, Geschäftsführerin, mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Göbl

75 Jahre

Tost GmbH
München

Gleich nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs als Schlosserei gegründet, verlegte sich die Firma schnell auf die Entwicklung und Produktion von Sicherheitsausrüstung für Segelflugzeuge. Die Geschwister Susanne Dupont und Michael Dörflein leiten das Familienunternehmen in vierter Generation.



Foto: Tost GmbH

Michael Dörflein und Susanne Dupont, beide Geschäftsführer

75 Jahre

Verkehrsunternehmen Gruber
GmbH & Co. KG
Ottobrunn

1945 gründete Erwin Gruber das Omnibusunternehmen, das bald auch Urlaubsfahrten zu Zeltplätzen in Italien anbot. 1967 wurde der Firmensitz von Burgau/Schwaben nach Riemerling/Ottobrunn verlegt. 1968 erfolgte die Übernahme der Firma Maria+Ernst Lihl mit einer Konzession für den Linienverkehr, 1977 die Beförderungsleistung für Neckermann Reisen. Irene Gruber-Tusch und Horst Tusch stehen heute an der Firmenspitze.

50 Jahre

Feinkost Spina GmbH & Co. KG,
München

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

SecCrest auf der Zielgeraden.

Beta-Version der Handelssoftware offiziell abgenommen – jetzt laufen die finalen Tests.

Frau Borowa, viele unserer Leser beobachten SecCrest seit geraumer Zeit und sind neugierig, wie weit die Entwicklung Ihrer Handelssoftware vorangeschritten ist.

Im November 2020 wurde die Beta-Version offiziell abgenommen. Aktuell werden unsere Handelsstrategien eingearbeitet und zahlreiche Tests durchgeführt.

Dies ist sicherlich ein wichtiger Meilenstein. Wie fühlt sich das an?

Für SecCrest ist das der wichtigste Meilenstein, den wir bisher erreicht haben – das erfüllt mich mit großem Stolz. Unsere Konzepte und Vorstellungen in einer funktionierenden Software live zu erleben, ist etwas ganz Besonderes und hat sogar einige unserer Erwartungen übertroffen.

In diesem Projekt steckt sicherlich sehr viel Arbeit?

Von der Konzeption unseres gesamten Handelssoftware-Ökosystems bis zur Abnahme der Beta-Version sind knapp 2 Jahre vergangen. Unzählige Arbeitsstunden und Investitionen in Millionenhöhe waren erforderlich, um das Projekt so schnell, aber auch so sicher wie möglich, voranzutreiben. Hohe Flexibilität und das Vertrauen unserer Investoren haben dies ermöglicht. Dafür möchte ich mich bei ihnen, aber auch bei unserem hochkarätigen Entwickler-Team herzlich bedanken.

Das ist ein Tempo, von dem einige große Konzerne in Deutschland nur träumen können. Sie sagen aber gleichzeitig „Qualität vor Schnelligkeit.“ Was macht Ihre Software so besonders?

Im Vergleich zu der auf dem Markt erhältlichen Retailsoftware ist unser System wesentlich flexibler und schneller. Handelsstrategien werden durch Zeitrahmenverwebung bis in den Tick-Bereich¹ aufgeschlüsselt, das minimiert die Risiken.

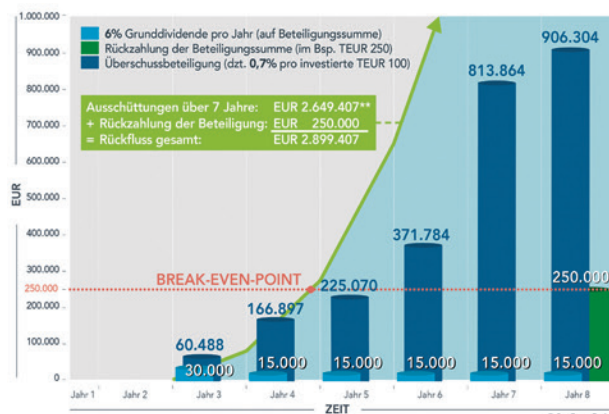
Es ist ein agiles Projekt mit sehr hohen Standards: skalierbar, robust und wohldefiniert. Durch den Einsatz von Visual Coding haben wir ein System geschaffen, das Massen-Datenmanagement betreibt und dabei von Finanzexperten ohne Programmierkenntnisse bedient werden kann. So können auch komplexeste Handelsstrategien sehr intuitiv umgesetzt, visualisiert und getestet werden.

Sie haben bereits bewiesen, dass Ihre Handelsstrategien, sogar manuell, die avisierten 3% pro Monat erwirtschaften. Wieso haben Sie dennoch so viel in die Softwareentwicklung investiert?



Dipl.-Kffr., CCP Malgorzata B. Borowa, CEO
Geschäftsführende Gesellschafterin der SecCrest GmbH

Unser Konzept basiert auf Preisanalyse und Handel im Sekundenbereich, ununterbrochen 24 Stunden am Tag, an 5 Tagen die Woche. Manueller Währungshandel ist im Vergleich dazu nur ein „Hit and Run“, weder nachhaltig noch schnell. Um verantwortungsvoll zu handeln und nachhaltige Gewinne zu sichern, ist Automatisierung unumgänglich. Unser manueller „Proof of concept“ ist nur ein Vorgehensschmack dessen, was automatisiert möglich ist.



Beispiel: CashFlow eines Genussrechts in Höhe von EUR 250.000

Was ermöglichen Ihre Handelsstrategien am konjunkturunabhängigen Währungsmarkt?

Geld verdienen im Stundentakt bei minimalisierten Risiken. Und: Wir bleiben dabei immer 100% liquide.

Sie planen, Ihren Handel mit der Währungspaar EUR/USD zu starten. Wie sieht die Zukunft aus?

Geplant ist, den Handel in absehbarer Zeit auch auf andere ungebundene² Währungspaare, wie z.B. USD/JPY auszuweiten.

Wir haben aber noch weitergehende Pläne. Ein wesentlicher Vorteil unserer Software ist, dass wir, mit entsprechenden Strategien, auch andere Finanzinstrumente handeln können.

Investoren müssen sich jetzt also nur „ins gemachte Nest setzen“. Die Handelssoftware ist bereits in der Beta-Version und die von Ihnen aktuell emittierte Genussrechtsserie ermöglicht immer noch eine Verzehnfachung des Beteiligungskapitals in 7 Jahren?

Die aktuelle Serie bietet die Möglichkeit – konservativ gerechnet – aus einer Anlage von z.B. 250.000 Euro innerhalb von 7 Jahren tatsächlich 2.500.000 Euro und mehr zu erwirtschaften.³ Hierzu gehört eine fixe, jährliche Grunddividende in Höhe von 6% sowie ein hochattraktiver Anteil an dem Unternehmensgewinn (Überschussbeteiligung) unseres angehenden Fondsverwalter.

Allerdings sind unsere aktuellen Publikationen sozusagen der „Last Call“. Sobald die Testphase abgeschlossen ist, planen wir, eine neue, sicherlich weniger attraktive Serie auf den Markt zu bringen. Das ist gegenüber unseren bisherigen Investoren nur fair.

Was ist das Geheimnis hinter dem Erfolg von SecCrest und seinem steilen Wachstum, sogar im „Corona-Jahr 2020“?

Sicherlich hat es mit der Konzentration aufs Wesentliche zu tun. Diese Vorgehensweise zieht sich wie ein „roter Faden“ durch unser ganzes Tun. Es ist aber auch unsere Strategie, größtmögliche Flexibilität zu bewahren und oft neben Plan A und B auch noch eine Lösung C parat zu haben. Wir haben bewiesen, dass wir halten was wir versprechen und konnten so auch 2020 weitere Rekordergebnisse erreichen.

Was können Sie unseren Lesern ans Herz legen?

Henry Ford meinte „Ich prüfe jedes Angebot, das könnte das beste Angebot meines Lebens

sein.“

Nutzen Sie alle Informationen, die zur Verfügung stehen. Bei tiefergehenden Fragen oder höheren Beteiligungssummen stehen wir interessierten Investoren gerne auch für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Allen anderen Lesern wünsche ich eine besinnliche Weihnachtszeit und ein glückliches und gesundes neues Jahr. ■



SECCREST

¹) Tick – jedes einzelne Geschäft, meistens mehrere pro Sekunde.

²) Ungebundenes Währungspaar – ein frei handelbares Währungspaar, das nicht in einem bestimmten Verhältnis fixiert oder in einem Kurskorridor eingebunden ist.

³) Die Annahmen im Beispiel basieren auf aktuellen Planzahlen der SecCrest GmbH. Stand: März 2020.

Begeistert vom textilen Baustoff –
Hans-Jürgen Koch,
Chef von Koch Membranen

Meister *kühner* Gewebe

Hans-Jürgen Koch hat die textile Architektur entscheidend vorangetrieben und so dem bayerischen Mittelständler Koch Membranen weltweit Geltung verschafft.

HARRIET AUSTEN

Der Stoff, aus dem wir Träume wahr werden lassen«, so nennt Hans-Jürgen Koch Textilien, die als Baustoff immer mehr Architekten begeistern. In seiner Firma werden Kunststoffmembranen entwickelt, gefertigt und konfektioniert, die luftige Gebilde und spektakuläre Bauwerke ermöglichen und inzwischen weltweit zu finden sind: von der leichten Wolke, ein Zeltdach innerhalb des Pariser Monumentalbaus »La Grande Arche«, über die riesige Lichtdecke in der Kirche in Fatima bis zu den Dachplanen am Münchner Flughafen. »Textiles Bauen setzt außen wie innen neue Maßstäbe«, sagt Koch, geschäftsführender Gesellschafter der Koch Membranen GmbH in Rimsting am Chiemsee.

Der 72-Jährige kennt jedes technische Detail, jeden Auftrag, jede Pionierleistung, seit er sich vor 51 Jahren dem sogenannten fünften Baustoff zugewandt hat. Die Firma mit ihren 40 Mitarbeitern ist ein Familienbetrieb. Großvater Carl Koch begann vor mehr als 100 Jahren in Erfurt mit der Herstellung von Isoliermaterialien, Vater Herbert brachte 1958 am neuen Standort in Rimsting erstmals PVC-Folien als Abdichtung auf Flachdächer.

»Das Unternehmen ist mein Leben«, sagt Hans-Jürgen Koch. Fasziniert vom textilen Bauen, studierte der technikaffine Nachfolgekandidat Technische Betriebswirtschaft. Schon während des Studiums war er in ein Projekt eingebunden, das die Firma komplett neu ausrichten sollte. Beim Bau der Sportstätten für die Olympischen Spiele 1972 in München erhielt das Unternehmen die Anfrage, ob es auch hochkomplexe Textilbauten machen könne. Koch sagte zu und überdachte das Radstadion, die gastronomischen Einrichtungen sowie später die Eislaufhalle. »Damit war unser Einstieg ins textile Bauen besiegelt.«

Koch startete gleich nach dem Studium in der Geschäftsleitung, zuständig für Fertigung und Montage. Das dabei erworbene

Wissen kam ihm zugute, als namhafte Architekten wie Renzo Piano, Frei Otto und Norman Foster auf die schier unbegrenzten Möglichkeiten des Werkstoffs aufmerksam wurden und eine Flut an Anfragen und Aufträgen in Rimsting einging. Rund um den Globus entstanden Fassaden und Überdachungen als leichte, großflächige, lichtdurchlässige Konstruktionen in vielfältigen Formen, wie sie nur mit Membranen möglich sind. »Wir versuchen, den Wünschen der Architekten so weit wie möglich entgegenzukommen, zeigen aber auch Grenzen auf«, erklärt Koch, dessen Team die Auftraggeber von der Planung bis zur Endmontage begleitet.

Membranen für den Innenraum

Nach dem Rückzug des Vaters aus dem Unternehmen trieb Koch als Geschäftsführer die internationale Expansion weiter voran. Gleichzeitig musste er sich mit dem Wandel des Markts auseinandersetzen: Konkurrierende Firmen entstanden aus dem Nichts und verschwanden oft ebenso schnell wieder. »Das hat dem Ruf des textilen Bauens sehr geschadet«, bedauert der Unternehmer.

Der Membranexperte entwickelte daraufhin eigene Licht- und Akustikmaterialien, mit denen er 2002 den Geschäftszweig Textiles Bauen im Innenbereich begründete und damit eine zweite Produktlinie schuf. »Textile Materialien schaffen eine besondere Atmosphäre«, sagt Koch. Sie absorbieren Schall, reflektieren Licht und setzen im Design attraktive Akzente – zum Beispiel in Schulen, Hallenbädern, Messebauten oder Hotels. »Mit Membrankonstruktionen lassen sich mutige, inspirierende, auffällige oder auch schlicht reduzierte Strukturen und Räume realisieren«, so Koch. Sein Betrieb ist einer der wenigen Hersteller, der die anspruchsvollen

Membranen auf hochmodernen Spezialmaschinen mit sämtlichem Zubehör im eigenen Haus fertigen und verarbeiten kann. »Dadurch sind wir hochflexibel, schlagkräftig und wettbewerbsfähig«, betont der Firmenchef.

Und Corona? Die Folgen fürs Geschäft zeigen sich erst in Ansätzen, da die Abwicklung der Aufträge oft bis zu einem Jahr dauert. 2020 lief noch mit voller Kapazitätsauslastung, »aber wir wissen nicht, was kommt«, räumt Koch ein.

Die Firma soll indes ein Familienbetrieb bleiben. Die Söhne Sebastian (39), ein Bauingenieur, und Johannes (34), ein Holzbauingenieur, seien »topausgebildet und haben von klein auf einen starken Bezug zum Betrieb«, freut sich Koch. »Wir gehen alle drei in dieselbe Richtung und stimmen uns immer sehr eng untereinander ab«, sagt Sebastian Koch, der mit seinem Bruder zum Gespräch hinstößt. Der Generationenwechsel scheint reibungslos zu verlaufen, auch der Senior trägt seinen Anteil dazu bei: »Ich nehme mich zurück und verstehe mich als Berater der Jugend.« ■

Zur Person

Hans-Jürgen Koch, Jahrgang 1948, stieg sofort nach seinem Studium der Technischen Betriebswirtschaft 1975 in die Geschäftsleitung der Koch Membranen GmbH Kunststofftechnologie in Rimsting/Chiemsee ein und ist seit 2004 geschäftsführender Gesellschafter der Gruppe. Das über 100 Jahre alte Unternehmen ist ein weltweit anerkannter Spezialist für textile Architektur im Innen- und Außenbereich und hat mit der Membrantechnologie spektakuläre Bauten verwirklicht.

Hans-Jürgen Koch ist verheiratet und hat fünf Kinder.

www.kochmembranen.de

**Flexibel und effizient –
der Trend zum Homeoffice wird
anhalten, erwarten Experten**



Strukturiert ins Homeoffice

Effizient, familienfreundlich, kostengünstig: Viele Firmen wollen auch nach Corona stärker von den Vorteilen des ortsunabhängigen Arbeitens profitieren. Was können Betriebe unternehmen, damit dies dauerhaft gelingt?

— EVA MÜLLER-TAUBER —

Mitarbeiter, die hauptsächlich oder ausschließlich von zu Hause aus arbeiten statt in der Firma? Vor der Coronapandemie kam das für viele Unternehmen nicht oder nur im Ausnahmefall in Frage. Jetzt kündigen verschiedene Untersuchungen einen Paradigmenwechsel an. So will einer Studie des Münchner ifo Instituts zufolge knapp über die Hälfte der Unternehmen hierzulande Homeoffice längerfristig und stärker etablieren. »Die Coronakrise könnte einen dauerhaften Schub fürs Homeoffice bedeuten«, sagt Oliver Falck, Leiter des ifo Zentrums für Industrieökonomik und neue Technologien sowie Koautor der Studie. »Für viele Unternehmen ging die

Umstellung mit beträchtlichen Investitionen in digitale Infrastruktur und neue Kommunikationstechnologie einher. Diese Neuorganisation der Arbeit wird aller Wahrscheinlichkeit nach nicht vollständig rückgängig gemacht werden.«

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt das Leibniz Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Mannheim in einer repräsentativen Umfrage vom Juni 2020 unter rund 1800 Unternehmen der Informationswirtschaft und des verarbeitenden Gewerbes. Demnach haben die coronabedingten Anpassungen der Arbeitsorganisation vielen Unternehmen gezeigt, dass sich mehr Tätigkei-

ten für die Arbeit im Homeoffice eignen als bislang angenommen. »Aufgrund der neuen Erfahrungen und Erkenntnisse planen viele Unternehmen, Homeoffice auch

Darum geht's

- Bedingt durch die Pandemie haben Unternehmen einen Digitalisierungsschub erhalten.
- Hybride Arbeitsmodelle mit Homeoffice & Co. gewinnen an Attraktivität.
- Feste Regelungen sind die Basis, um Reibungsverluste klein zu halten.

Homeoffice optimal gestalten

Wer seine Mitarbeiter zu Hause arbeiten lassen will, sollte sich vorab mit diesen Fragen auseinandersetzen:

- ▶ Welche Arbeiten lassen sich ins Homeoffice verlegen?
- ▶ Für welche Mitarbeiter eignet sich flexibles, eigenverantwortliches Arbeiten auf Dauer?
- ▶ Soll es Anpassungen in puncto Arbeitszeit und Erreichbarkeit geben?
- ▶ Wie erfolgt die Arbeitszeiterfassung?
- ▶ Wer stellt die Arbeitsmittel?
- ▶ Durch welche Maßnahmen und Vorgaben lassen sich Datenschutz, IT-Sicherheit und Arbeitsschutz sicherstellen?
- ▶ Wie ist die Haftung geregelt (etwa bei Arbeitsunfähigkeit wegen technischer Probleme)?
- ▶ Wer schult die Führungskräfte im digitalen Führen?
- ▶ Über welche Hebel und Maßnahmen werden reibungslose Kommunikation sowie ein kontinuierlicher Austausch gewährleistet?
- ▶ Inwieweit muss das betriebliche Gesundheitsmanagement angepasst werden?
- ▶ Sind Sicherheitseinweisungen, Schulungen und Weiterbildungen online möglich?
- ▶ Wie lässt sich eine Rückkehr zur Arbeit vor Ort regeln, falls es mit dem Homeoffice nicht klappt?

nach der Krise intensiver zu nutzen als vor dem Beginn der Coronapandemie«, bestätigt Daniel Erdsiek, ZEW-Wissenschaftler im Forschungsbereich Digitale Ökonomie.

Große Unternehmen wie O2 und Siemens haben bereits angekündigt, Arbeitszeit und Arbeitsort auch künftig weiter zu flexibilisieren. Ebenso schätzen viele kleine und mittlere Betriebe mittlerweile die

Vorteile des dezentralen Arbeitens. Zum Beispiel, weil es die Vereinbarkeit von Familie und Beruf verbessert oder Mitarbeiter Aufgaben ungestört und daher effizienter erledigen.

Gleichwohl gibt es auch kritische Stimmen. So beobachten einige Unternehmen, dass die fehlenden sozialen Kontakte Mitarbeitern in Heimarbeit zu schaffen machen. Auch lassen sich kreativer Austausch und der Transfer von Ideen und Wissen nicht vollständig ins Digitale verlagern. »Es ist daher wahrscheinlicher, dass sich hybride Arbeitsmodelle zwischen Präsenzarbeit und Homeoffice durchsetzen werden. Durch sie lassen sich die Vorzüge von Autonomie und Flexibilität im Homeoffice und die des sozialen Austauschs im Betrieb vereinen«, sagt Jean-Victor Alipour, Koautor der ifo-Studie.

Regeln für die Heimarbeit

Um die Vorteile von Homeoffice voll ausschöpfen zu können, müssen Unternehmen entsprechende Strukturen schaffen und einige rechtliche Vorgaben beachten.

»Arbeiten im Homeoffice setzt grundsätzlich das Einverständnis des Mitarbeiters voraus, im Arbeitsvertrag oder in einer gesonderten Vereinbarung«, sagt IHK-Arbeitsrechtsexpertin Frauke Kamp. Umgekehrt gibt es keinen Rechtsanspruch des Arbeitnehmers auf Arbeiten in Heimarbeit, auch wenn das derzeit politisch diskutiert wird.

Kamp rät, einen Zusatz zum Arbeitsvertrag abzuschließen, in dem weitere Details geregelt werden können, sofern das Thema nicht schon schriftlich fixiert ist, entweder individuell oder im Rahmen einer kollektiven Regelung (Betriebsvereinbarung oder Tarifvertrag). Diese sollte auch eine Datenschutzklausel enthalten. Denn die Datenschutzvorgaben gelten auch im Homeoffice. Hierfür muss der Arbeitgeber entsprechende Schutzvorkeh-

rungen technischer und organisatorischer Art treffen, indem er etwa eine sichere Datenübertragung über eine verschlüsselte Verbindung ermöglicht.

Umgekehrt haben Mitarbeiter eine Mitverantwortung – sie müssen beispielsweise Passwörter sicher verwahren und dürfen Betriebsfremden keinen Einblick in vertrauliche Unterlagen gewähren. Beschäftigte haben selbst ebenfalls einen Anspruch auf Datenschutz. »Der Arbeitgeber darf die Betriebsmittel und auch die jeweilige Arbeitsleistung nur unter Berücksichtigung der datenschutzrechtlichen Vorschriften kontrollieren«, so IHK-Datenschutzexpertin Julia Franz.

Die Kosten des heimischen Büros etwa für Kommunikation (Telefon/Internet) sowie Büromaterial trägt grundsätzlich der Arbeitgeber. Er stellt zudem in der Regel die Arbeitsgeräte. Es können aber auch abweichende Regelungen getroffen werden. In jedem Fall empfiehlt sich eine klare technische Trennung von privater und beruflicher Nutzung. Ansonsten könnten durch die private Nutzung hervorgerufene Sicherheitsprobleme das Unternehmen tangieren – oder umgekehrt.

Auch im heimischen Büro greift grundsätzlich das Arbeitszeitgesetz. »Bei der Dauer der Arbeitszeit und den Pausen gelten die gesetzlichen Regeln und die Vereinbarungen aus dem Arbeitsvertrag«, erklärt IHK-Expertin Kamp. Außerdem müssen die Anforderungen an Arbeitsschutz und -sicherheit erfüllt werden. »Der Arbeitgeber ist dazu verpflichtet, dies zu prüfen und eine Gefährdungsbeurteilung zu erstellen«, so Kamp. Es empfehle sich daher, in einer schriftlichen Vereinbarung zum Homeoffice auch eine Regelung zur Zutrittsberechtigung des Arbeitgebers nach Vorankündigung zu treffen.

Manche Unternehmen entscheiden sich statt für Homeoffice im Sinne eines fest vom Arbeitgeber eingerichteten Arbeitsplatzes für das sogenannte mobile Arbeiten. Denn für das mobile Arbeiten gilt die Arbeitsstättenverordnung nicht. »Aber gerade mit Blick auf das Thema Arbeits-

schutz ist auch mobile Arbeit kein rechtsfreier Raum, schließlich besteht auch hier die Grundpflicht, die Beschäftigten vor gesundheitlichen Gefahren und vermeidbaren Belastungen zu schützen«, betont Arbeitsrechtsexpertin Kamp.

»Eine unregelmäßige mobile Arbeit etwa an einem nicht ergonomisch eingerichteten Arbeitsplatz führt mitunter schneller zu gesundheitlichen Beschwerden – und das kann nicht im Sinne des Arbeitgebers sein, der leistungsfähige und motivierte Mitarbeiter braucht«, ergänzt IHK-Gesundheitsreferentin Gabriele Lücke. Insofern sei es sinnvoll, auch das betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) auf Home- und Mobile-Worker auszudehnen (siehe auch S. 18).

Eine besondere Rolle kommt beim Homeoffice außerdem den Führungskräften im Betrieb zu. Sie müssen den Dialog mit ihren Mitarbeitern aufrecht erhalten, ihre virtuellen oder hybriden Teams zusammenhalten und formen, fördern, motivieren – also Strukturen zu schaffen, in denen Homeoffice als gleichwertige Arbeitsform zur Arbeit im Betrieb praktiziert werden kann und die den Besonderheiten von Homeoffice gerecht werden (siehe auch S. 16).

Eine Checkliste zum Datenschutz im Homeoffice gibt es beim Bayerischen Landesamt für Datenschutzaufsicht (BayLDS) unter: www.lida.bayern.de/best_practise_homeoffice

Weitere Infos zum Homeoffice bietet die IHK-Webseite: www.ihk-muenchen.de – Suchbegriff »Homeoffice«

IHK-Ansprechpartner zu Homeoffice/mobiles Arbeiten

Dr. Frauke Kamp (Arbeitsrecht)
Tel. 089 5116-1256
frauke.kamp@muenchen.ihk.de

Julia Franz (Datenschutz)
Tel. 089 5116-2065
julia.franz@muenchen.ihk.de

Bernhard Kux (IT-Sicherheit)
Tel. 089 5116-1705
bernhard.kux@muenchen.ihk.de



20 JAHRE ONLINE

Web Omega ab 340,- € **eDesk von 65 - 130 cm ab 448,- €** **VLUV ab 67,14 €**

HOTLINE: 0611 - 18 55 180 | service@schultz.de  **ONLINE-SHOP: www.schultz.de**



Digitale Teams brauchen
digitale Führung

Foto: sebra_stock.adobe.com

Allein im Büro

Die Coronapandemie hat die Digitalisierung der Arbeitswelt rapide beschleunigt. Für eine erfolgreiche virtuelle Zusammenarbeit ist jedoch nicht nur die passende IT-Infrastruktur notwendig – auch das Führungsverhalten muss sich anpassen.

— EVA ELISABETH ERNST —

Als sich Ende März 2020 plötzlich ganze Belegschaften ins Homeoffice verabschiedeten, wurden überwiegend technische Fragen diskutiert: Wie gelingt Mitarbeitern und Führungskräften der Zugriff auf ihre geschäftlichen E-Mails, die IT-Infrastruktur und Datenbanken? Wie können im Büro eingehende Anrufe aufs Handy oder einen Festnetzanschluss umgeleitet werden? Welche Software ist notwendig, um virtuell bestmöglich zusammenzuarbeiten? Für diese Phase

der spontanen Transformation der Arbeitswelt fanden Unternehmen meist überraschend schnell praktikable Lösungen, um das operative Geschäft aufrechtzuerhalten. Fast genauso schnell tauchten allerdings neue Herausforderungen auf: »Der rasche Wechsel vom Büro ins Homeoffice stellte eine gravierende Veränderung dar, die mitunter zu Ängsten, Überforderung und Blockaden führen kann«, weiß Annette Dietz, Beraterin für Fachkräftesicherung beim Institut der Deutschen Wirtschaft

Köln. »Zudem haben nicht alle Mitarbeiter perfekte Bedingungen im Homeoffice, mitunter fehlen auch digitale Kompetenzen.« Viele Führungskräfte, so die Expertin, müssen feststellen, dass es nicht genügt, digitale Tools zu installieren und dann so weiterzumachen wie bisher.

»Digitale Teams brauchen eine andere Art der Führung als Präsenzteams«, betont Dietz. »Allein schon, weil viele nonverbale Informationen verloren gehen, wenn man sich nicht persönlich trifft.« Das macht es

schwieriger, gute persönliche Beziehungen aufzubauen und aufrecht zu erhalten, und kann zu Missverständnissen und Konflikten führen. Die Expertin empfiehlt daher, ausreichend Zeit in den persönlichen Dialog zu investieren, einen klaren Rahmen für die digitale Zusammenarbeit abzustecken und verstärkt auf die persönliche Beziehungsgestaltung zu achten (siehe unten »8 Tipps für Unternehmer und Führungskräfte«).

Die Weichen für eine erfolgreiche digitale Zusammenarbeit werden jedoch lange vor dem ersten Online-Teammeeting gestellt. »Je stärker die Vertrauenskultur in einem Unternehmen, je besser das Miteinander eines Teams und der persönliche Draht zwischen Führungskraft und Mitarbeitern, desto leichter fällt die Kooperation auch dann, wenn man sich nicht mehr jeden Arbeitstag im Büro sieht«, sagt die Berate-

rin. Bei neu zusammengestellten digitalen Projektgruppen rät sie daher, mit einem realen Kick-off-Meeting oder -Workshop zum gegenseitigen Kennenlernen zu starten und gemeinsam die Regeln der Zusammenarbeit zu definieren.

Das Interesse an neuen Formen der Zusammenarbeit ist in vielen Unternehmen groß. »Seit Jahren wird über New-Work-Konzepte, Arbeit 4.0 und agiles Arbeiten diskutiert, bei denen auch virtuelle Teams eine Rolle spielen«, sagt Sebastian John, Referent für Fachkräfte und Zukunft der Arbeit bei der IHK für München und Oberbayern. »Dabei wird unter anderem die Abkehr von hierarchischen Strukturen und Kontrollzwang gefordert. Führungskräfte sollten Rollen als Moderatoren und Kommunikatoren übernehmen und optimale Rahmenbedingungen für die Arbeit ihrer Teams schaffen.«

Sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen und das eigene Führungsverhalten zu verändern, wird immer wichtiger. IHK-Experte John geht davon aus, dass auch ohne Pandemie künftig weiter im Homeoffice gearbeitet wird: »Es wird dann aber wahrscheinlich pragmatische Mischformen mit Anwesenheit im Büro geben. Denn auf Dauer ist zumindest ein gelegentlicher persönlicher Austausch aller Teammitglieder wichtig.« ■

Das IHK-Webinar »Führen aus dem Homeoffice« sowie Erklärvideos zu Arbeit und Führung 4.0 stehen bereit unter: www.ihk-muenchen.de/fachkraefte

IHK-Ansprechpartner zum Thema Fachkräfte und Zukunft der Arbeit
Sebastian John, Tel. 089 5116-1109
sebastian.john@muenchen.ihk.de

8 Tipps für Unternehmer und Führungskräfte

Wie lassen sich Mitarbeiter über Distanz erfolgreich führen? Annette Dietz, Beraterin für Fachkräftesicherung beim Institut der Deutschen Wirtschaft Köln, hat folgende Empfehlungen:

1. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für den persönlichen Dialog: Die Führung eines virtuellen Teams ist aufwändiger, weil es leichter zu Missverständnissen und Reibungsverlusten kommt.

2. Kommunizieren Sie klar und deutlich, was Sie erwarten und erfragen Sie auch die Erwartungen Ihres Teams.

3. Legen Sie Regeln für die digitale Kommunikation Ihres Teams fest. Wann empfiehlt sich eine geschriebene Nachricht? Wann sollte man besser zum Hörer greifen oder sich per Videochat austauschen? Wie signalisiert ein Mitarbeiter im Online-Meeting, dass er etwas sagen möchte? Wann sollen die Mikrophone und Kameras eingeschaltet werden?

4. Moderieren Sie die Onlinebesprechungen mit Struktur. Stellen Sie sicher, dass jedes Teammitglied zu Wort kommt.

5. Da Arbeiten auf Zuruf und spontane Abstimmungen bei digitalen Teams entfallen, sind klare Strukturen, eindeutige Rollenverteilungen und auch Protokolle und To-do-Listen wichtig.

6. Direkter Austausch und gemeinsame Entscheidungsfindung werden bei Telefonkonferenzen und Online-Meetings mit mehr als fünf Personen sehr schwierig. Halten Sie den Teilnehmerkreis daher so groß wie nötig und so klein wie möglich.

7. Bei Konflikten und Problemen im Team sollten Sie zunächst einzeln mit den betroffenen Mitarbeitern sprechen. Erst danach ist eine Video- oder Telefonkonferenz mit allen Beteiligten sinnvoll. Fokussieren Sie dabei die gemeinsamen Stärken, Ziele und gegenseitige Wertschätzung. Bei schwerwiegenden Konflikten ist eine Moderation durch einen externen Berater zu empfehlen.

8. Fördern Sie den informellen Austausch: Das kann eine regelmäßige digitale Kaffeerunde sein, bei der nicht übers Business gesprochen wird. Oder Sie organisieren einen Yogakurs oder ein Spiel online.



Foto: idW Köln

Annette Dietz vom
Institut der Deutschen
Wirtschaft Köln

Kreative Lösungen

Zahlreiche Beschäftigte arbeiten derzeit häufig von zu Hause aus. Für Unternehmen lohnt es sich, das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) darauf abzustimmen – damit die Mitarbeiter im Homeoffice leistungsfähig bleiben.

— EVA MÜLLER-TAUBER —

In außergewöhnlichen Situationen sind schnelles Handeln und Kreativität von Vorteil. Diese Erfahrung machte der Retailer HSE24 mit Hauptsitz in Ismaning, als die Pandemie das Unternehmen wie viele andere Firmen auch zwang, die Mitarbeiter soweit möglich ins mobile Office zu schicken – und damit de facto zum Arbeiten in die eigenen vier Wände. »Wir mussten von heute auf morgen in vielen Bereichen auf Remote Work und Onlineangebote umstellen, auch beim BGM, beim

Betrieblichen Gesundheitsmanagement«, sagt Senior Manager People & Organisation Development Alexander Fuchs (42), der das firmeninterne BGM des Omnichannel-Versandhändlers verantwortet. Präsenzsportkurse und -Vorträge, Massagen, individuelle Beratungen, Personaltraining – vieles, was das Unternehmen im Rahmen seines Gesundheitsprogramms »feelin' good« den rund 900 Mitarbeitern angeboten hatte, war plötzlich nicht mehr in der gewohnten Form möglich.

Also machten die Trainer ihre Angebote online tauglich, packten Yogakurse in virtuelle Formate und die Sicherheitsunterweisung in Videoclips. BGM-Klassiker wie der Gesundheitstag mit Seminaren, Vorträgen und Infos fanden ebenso virtuell statt wie die Aktion »Nimm Dein Herz in die Hand«. Hier sammelten die Teilnehmer Sportpunkte für einen wohltätigen Zweck – jedoch nicht wie sonst im Team, sondern individuell beim Joggen, Radeln, Schwimmen oder Inlinern. Zudem ver-



Fit und leistungsfähig – betriebliche Gesundheitsprogramme lassen sich ans Homeoffice anpassen

sucht das feelin'-good-Team mit Wettbewerben, Kollegen im mobilen Office über spielerische Elemente zu Bewegung zu animieren.

Wie das Feedback aus der Belegschaft zeigt, gelingt das bisher überraschend gut. Allerdings gibt es bei der Betreuung der Mitarbeiter über die Distanz einige Besonderheiten: »Ohne persönlichen Kontakt ist es noch schwieriger, Bewegungsmuffel zu erreichen«, merkt Fuchs an. Zudem verändert sich die psychische Belastung bei Heimarbeitern.

Einige stresst die fehlende Trennung von Job und Familie, andere leiden unter Vereinsamung. »Hier sind vor allem die Vorgesetzten gefragt, die wir im gesunden Führen schulen. Sie fördern den Austausch, etwa über Small-Talk-Termine und animieren zur Teilnahme an feelin'-good-Angeboten wie unseren virtuellen Gesundheitslunches und Achtsamkeitskursen«, erläutert Fuchs, der selbst Psychologin ist.

Das Beispiel zeigt: Wer Angestellte längerfristig oder wiederkehrend im Homeoffice oder Mobile Office beschäftigt – ob gezwungenermaßen wie derzeit pandemiebedingt oder gewollt, weil er die Vorteile dieser Arbeitsformen erkannt hat –, muss sein BGM neu denken. Denn auch dort gilt es, auf die Gesundheit zu achten«, sagt IHK-Gesundheitsreferentin Gabriele Lücke. »Sich ausreichend zu bewegen und gesund zu ernähren gehört unbedingt dazu. Und da im Homeoffice zudem die sozialen Kontakte eingeschränkt sind, darf auch die psychische Gesundheit nicht aus dem Blick geraten.«

Mit all dem setzen sich offensichtlich gerade auch jüngere Angestellte auseinander, wie die Studie »Gesundes Homeoffice« der mhplus Krankenkasse und der SDK Süddeutsche Krankenversicherung zeigt, an der mehr als 1500 Arbeitnehmer teilgenommen haben. Mehr als jeder Vierte der 18- bis 34-Jährigen wünscht sich demnach Schulungen zu Ernährung, gesunder Sitzhaltung und Bewegung im Homeoffice. Noch klarer sind die Ergebnisse bei Fragen zu Schulungen zu Zeitmanagement und Arbeitsplanung: Fast ein Drittel

der Jüngeren erhofft sich hier Unterstützung vom Arbeitgeber.

»Das Betriebliche Gesundheitsmanagement darf den Blick nicht länger nur nach innen richten«, sagt Oliver Schwab, Leiter Firmenvertrieb bei der Süddeutschen Krankenversicherung (SDK). »Damit Arbeitnehmer auch in den eigenen vier Wänden langfristig gut und vor allem gesund arbeiten, sollten sie bestmöglich unterstützt werden.«

Denn nur gesunde und zufriedene Mitarbeiter sind auf Dauer leistungsfähig. In manchen Punkten ist der Arbeitgeber auch grundsätzlich dafür verantwortlich. Stichwort Ergonomie: »Der Arbeitgeber muss sich bei echten Homeoffice-Arbeitsplätzen davon überzeugen, dass diese den gesetzlichen Vorgaben entsprechen«, erläutert Johanna Dumitru (48). Die freie Innenarchitektin aus München weiß jedoch auch: »Nur die wenigsten Büroarbeitsplätze zu Hause sind tatsächlich ergonomisch eingerichtet.«

Zudem gelten nicht nur im Homeoffice, sondern auch fürs mobile Office unter anderem das Arbeitsschutz- und das Arbeitszeitgesetz. »Der Unternehmer ist also für die Sicherheit und Gesundheit seiner Mitarbeiter zuständig, egal, ob diese im Betrieb tätig sind, von zu Hause aus oder anderswo arbeiten«, erläutert IHK-Arbeitsrechtlerin Frauke Kamp.

Förderung ist möglich

Es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten, BGM-Maßnahmen finanziell fördern zu lassen. So sind Krankenkassen verpflichtet, Leistungen zur präventiven Gesundheitsförderung in Betrieben zu erbringen und die Umsetzung in den Unternehmen zu begleiten. Aber auch Sozialversicherungsträger wie die Unfall- und Rentenkasse fördern Gesundheitsmaßnahmen in Firmen. »Zudem gibt es gerade für kleine und mittelständische Unternehmen EU-Fördermittel sowie Zuschüsse oder auch Know-how-Unterstützung«, sagt Volker Nürnberg, Professor für BGM an mehreren Hochschulen und Leiter des Fachbereichs Gesundheitswirtschaft der BDO AG in Frankfurt/Main.

HSE24 hat mit Mobile Work gute Erfahrungen gemacht. Nach Corona will die Firma daher dieses Arbeitsmodell dort, wo es möglich ist, weiterhin ergänzend anbieten und das BGM langfristig darauf ausrichten. »Aktuell prüfen wir die Möglichkeit, noch mehr Online-Live-Kurse mit einem erweiterten Netzwerk anzubieten«, erklärt der BGM-Verantwortliche Fuchs.

Er kann dem virtuellen Training einiges abgewinnen. So würden nicht nur manche Mitarbeiter von ihrer Familie zu Hause zum Mitmachen bei den Aktionen motiviert. Fuchs kennt auch einen weiteren Vorteil: »Weil man ohne Kamera quasi unsichtbar mitturnen kann, ist die Hemmschwelle geringer und die Teilnahmequote höher.«

IHK-Ansprechpartnerinnen zu Betrieblichem Gesundheitsmanagement

Dr. Gabriele Lücke (BGM)

Tel. 089 5116-1174

gabriele.lueke@muenchen.ihk.de

Dr. Frauke Kamp (Arbeitsrecht)

Tel. 089 5116-1256

frauke.kamp@muenchen.ihk.de



ab
0,99 €

WEKU
WWW.WEKU-TRADE.DE

WEKU GmbH
Adolf-Kolping Str. 34
84359 Simbach am Inn

Tel: +49 (0) 85 71 / 9 25 20 - 0
Fax: +49 (0) 85 71 / 9 25 20 - 50
info@weku-trade.de

weku-shop.de

FFP2
Atemschutzmaske
ohne Ventil
EN 149:2001+A:2009
CE 0598

JETZT
BESTELLEN



Foto: Wolf Heider-Sawall

»Wir mussten sofort helfen«

IHK-Präsident Eberhard Sasse im Gespräch mit Hartmut Schwab, Präsident der Bundessteuerberaterkammer, über die Überbrückungshilfe in Bayern, warum sie so erfolgreich läuft und was man aus der Krise lernen sollte.

MARTIN ARMBRUSTER

Anträge: 20.547
Anträge: 19.073 / 93%
Anträge: 254 Mio.
Stand: KW 46

Hartmut Schwab (l.), Präsident der Bundessteuerberaterkammer, und IHK-Präsident Eberhard Sasse vor der Anzeige der eingehenden und genehmigten Anträge im Atrium des IHK-Stammhauses in München



Herr Schwab, warum hat Berlin die Steuerberater mit der Überbrückungshilfe beauftragt? War das ein Akt der Verzweiflung, oder gab es dafür sachliche Gründe?

Schwab: (lacht) Beides. Ich kann mich an den Anruf gut erinnern. Ich saß im Auto auf der Rückfahrt von Berlin. Der Amtschef von Bundeswirtschaftsminister Altmaier war dran. Der sagte: Wir haben ein Problem. Können Sie das mit der Überbrückungshilfe übernehmen? Wir brauchen jemanden, der die Anträge vorfiltert, der eine Prüfung vornimmt. Dem wir vertrauen können.

Das klingt doch vernünftig.

Schwab: Jetzt kommt der Akt der Verzweiflung: Es sollte sich nicht wiederholen, was bei der Soforthilfe passiert ist.

Was lief bei diesem Hilfsprogramm schief?

Schwab: Ich formuliere jetzt hemdsärmelig: Da haben offenbar einige tüchtig zugelangt. Wir Steuerberater hatten auch bei der Soforthilfe den Auftrag, unseren Mandanten zu helfen. Es gab Fälle, da sagten meine Kollegen ihren Mandanten: Das könnt ihr so nicht machen. Die haben es dann trotzdem gemacht und ihre Anträge eben selbst ge-

stellt. Bei vielen anderen Anträgen wurde der Steuerberater erst gar nicht gefragt.

Der Anruf bei Ihnen war also richtig?

Schwab: Ja, absolut. Der Staat hilft. Das ist gut, aber wir brauchen dafür ein Regulativ. Das muss im richtigen Rahmen sein.

Sasse: Die Politik ist da sehr kreativ gewesen. Das kennen wir von der Politik sonst gar nicht. Aber dafür braucht sie in der nächsten Stufe jemanden, der das ordentlich organisiert, der die Prozesse bestimmt, der klar sagt: So läuft das alles ab.

Mit der Abwicklung der Anträge auf Überbrückungshilfe hat auch die IHK Neuland betreten ...

Sasse: Das ist kein Neuland, das ist auch keine nette Geste von uns. Im IHK-Gesetz ist ganz klar geregelt: Wir haben uns um das Wohl und Wehe unserer Firmen zu kümmern. Corona hat viele unserer Mitgliedsfirmen in Schwierigkeiten gebracht. Wir mussten sofort helfen. Deshalb haben wir das IHK-Hauptamt mit gut 400 Mitarbeitern. Wir sind dem Prinzip des Ehrbaren Kaufmanns verpflichtet. Insofern passt das. Und wir wussten: Wir können das auch.

Wie kam die IHK zu dieser Aufgabe?

Sasse: Die war schon immer da. Wir sind dem Gemeinwesen verpflichtet. Die Staatsregierung sagte uns: Ihr seid die Wirtschaft, ihr müsst die Sache für euch selbst organisieren. Ihr habt Vertrauen in 177 Jahren aufgebaut. Macht das jetzt bitte. Und das haben wir auch gemacht: die Anträge für ganz Bayern bearbeitet.

Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger hat sich für Ihre gute Arbeit bei der Überbrückungshilfe bedankt. Warum lief das im Freistaat so rund?

Schwab: Die Überbrückungshilfe ist gut gelaufen, weil wir im Vorfeld gut zusammengearbeitet haben. Wir haben eine Taskforce gebildet, einen Frage-und-Antwort-Katalog erstellt. Dafür muss ich die IHK München einfach loben. In anderen Bundesländern sind

»Der Staat hilft.
Das ist gut.
Aber wir brauchen
dafür ein Regulativ.«

Hartmut Schwab, Präsident der Steuerberaterkammer München und der Bundessteuerberaterkammer



Foto: Wolf Heider-Sawall

staatliche Stellen mit im Boot. Und ich weiß, dass da vieles komplizierter und langsamer läuft.

Was ist dran an der Kritik, die Kriterien für die Überbrückungshilfe seien zu streng, es werde viel zu wenig Geld abgerufen?

Schwab: Man sollte nicht darüber jammern, wenn von knapp 25 Milliarden Euro weniger als zwei Milliarden gebraucht werden. Das ist doch auch ein Glück. Das zeigt einerseits, dass die Wirtschaft nicht so stark betroffen war, wie man befürchtet hatte. Andererseits ist auch richtig, dass die Kriterien bei der Überbrückungshilfe zu restriktiv waren. Ich begrüße, dass hier nachgebessert wurde und nun mehr Mandanten eine höhere Hilfszahlung erhalten, um Insolvenzen zu verhindern. Und jetzt ist genug Geld für die Überbrückungshilfe da.

»Wir haben bewiesen,
wie hervorragend das
Prinzip der
Selbstverwaltung
funktioniert.«

Eberhard Sasse, Präsident der IHK für München und Oberbayern



Foto: Wolf Heider-Sawall

Ist die wirklich notwendig?

Schwab: Wir haben zu Beginn der Pandemie in unseren Kanzleien festgestellt, dass nicht so viele Unternehmen betroffen waren. Brutal hart trifft es insbesondere die Branchen, die wir alle kennen: Gastronomie, Reisebüros, Messeveranstalter und so weiter. Die brauchen weiter Hilfe. Aber es gibt natürlich auch Gewinner der Coronakrise. Dazu gehören viele Onlinehändler, die erleben gerade das beste Jahr ihrer Geschichte.

Das tröstet Hoteliers wenig, die jetzt wieder im Lockdown hängen.

Schwab: Auch da müssen wir unterscheiden. Um Ferienhotels am Bodensee oder in den Alpen mache ich mir weniger Sorgen. Die haben zum Teil ihre Preise angehoben und die Mehrwertsteuersenkung mitgenommen. Einige haben im Juni, Juli und August hervorragend verdient. Wirklich schlecht geht es den Stadthotels, die von Geschäftsreisenden leben. In Frankfurt haben die ersten Hoteliers aufgegeben. Den Wandel sehe ich auch bei mir: Wir machen Videokonferenzen, ich spare mir dadurch das Hotelzimmer in Berlin.

Sasse: Mir ist ein Punkt wichtig, bei dem Mittelständler benachteiligt werden. Wir sehen, dass Dax-Unternehmen damit beginnen, unter dem Schutzschirm ihre kostspieligen Übernahmetouren der jüngsten Vergangenheit massiv im Wert zu berichtigen. Auf diese Weise wird aus praktischer

Hilfe eine indirekte Subventionierung von Zukäufen. Das ist sehr elegant. Für Mittelständler ist das so nicht möglich.

Noch schlechter geht es Soloselbstständigen, weil sie keine Fixkosten haben.

Sasse: Da entsteht auch ein psychologisches Problem. Wenn ich diesen Unternehmern nur die Flucht in die Grundsicherung lasse, trifft das ihr Selbstbewusstsein massiv. Unternehmertum hat etwas damit zu tun, Risiko zu übernehmen – aber nicht auf Sozialhilfe zu vertrauen.

Was schlagen Sie vor?

Schwab: Dass unsere Regierung mal über die Grenze schaut. Die Österreicher verfahren da viel großzügiger. Die haben eine Art Unternehmerlohn eingeführt. Das wäre die bessere Lösung.

Welche Lehren sollten wir aus der Corona-Krise ziehen?

Sasse: Die Wirtschaft hat sich in einer Krisenlage, wie wir sie in den letzten 70 Jahren nicht kannten, selbst organisiert. Wir haben bewiesen, wie hervorragend das Prinzip der Selbstverwaltung funktioniert.

Bei der vorübergehenden Senkung der Mehrwertsteuer ging alles schnell, weshalb bewegt sich bei den Unternehmenssteuern nichts?

Schwab: Zumindest eine kleine Reform der Unternehmenssteuern war von der Koalition angedacht. Aktuell geht da gerade nichts. Eine schwerwiegende Folge: Es gibt auf absehbare Zeit keine Steuersenkung auf einbehaltene Gewinne, obwohl Deutschland da nicht mehr wettbewerbsfähig ist.

Sasse: Ein Problem sind auch die Medien. Da heißt es schnell: Profitgierige Unternehmer verlangen nur Steuersenkungen. Die wollen sich nicht am Finanzieren der gemeinsamen Lasten beteiligen. Auch viele Politiker verstehen das nicht. Ja: Wenn ich nicht investive Mittel für mich privat aus dem Unternehmen herausnehme, akzeptiere ich den vollen Steuersatz von fast 50 Prozent. Ich will ja gar nicht, dass der gesenkt wird. Aber der Steuersatz für das Geld, das nicht entnommen wird, das im Unternehmen arbeitet – da muss die Steuerlast runter auf 25 Prozent inklusive Gewerbesteuer. Das ist international wettbewerbsfähig, und das bringt mehr Wachstum, Jobs und Wohlstand.

Teilen Sie die Sorge vor einer kommenden Pleitewelle?

Schwab: Es kommt darauf an, wie lange die Pandemie und die wirtschaftlichen

Zu den Personen

Eberhard Sasse, Jahrgang 1951, ist Präsident der IHK für München und Oberbayern und zugleich Präsident der neun bayerischen IHKs (BIHK).

Hartmut Schwab, Jahrgang 1959, ist Präsident der Steuerberaterkammer München sowie der Bundessteuerberaterkammer. Schwab ist als Steuerberater in Augsburg tätig und Honorarprofessor an der Fakultät für Betriebswirtschaft der Hochschule München.

Einschränkungen noch andauern werden. Hotels in der Innenstadt und einige Gastronomen könnte es treffen. Aber ich denke optimistisch und sehe zumindest bei unseren Mandanten keine großen Probleme.

Sasse: Auf der Kippe stehen die, die schon vor der Krise Probleme hatten. Was aber zu spüren ist: Die Unternehmen stellen sich neu auf. ■

Die Langfassung des Interviews steht auf der IHK-Webseite: www.ihk-muenchen.de/interview-schwab

Für innovative Verwaltungs-, Produktions-, Lager- und Logistikimmobilien nach Maß und schlüsselfertig!

**Projekterfolg:
VERSPROCHEN.**



**Sie haben die Vision –
wir das nötige Know-how.**

lig
PROJEKTBAU

Neubau,
Erweiterung,
Modernisierung

Otto-Wagner-Str. 2
82110 Germering
Tel. 089 38033170
www.lig-projektbau.de



Leere Einkaufszentren –
viele Einzelhändler mussten
vor Weihnachten zusperren

Gestützt in der Krise

Um die Pandemiefolgen für Firmen finanziell abzufedern, hat die Bundesregierung verschiedene Hilfsprogramme aufgelegt. Diese wurden nun verlängert und erweitert. Die wichtigsten Infos zu den aktuellen Coronahilfen im Überblick.

— EVA MÜLLER-TAUBER —

Ein harter Lockdown, eingeschränkte Geschäftstätigkeit, finanzielle Einbußen: Die Pandemie hat die deutsche Wirtschaft weiter fest im Griff. Ein Großteil der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), aber auch größere Firmen können ihre corona- und lockdownbedingten Umsatzausfälle nicht aus eigener Kraft ausgleichen. Deshalb hat der Bund finanzielle Hilfen verlängert oder erweitert und neue initiiert (siehe Grafik): die Überbrückungshilfe I bis III als branchenoffenes Zuschussprogramm zu den Fixkosten sowie die November- und die Dezemberhilfe*.

Überbrückungshilfe II (Fördermonate September bis Dezember 2020): Phase I des Programms ist abgeschlossen, Ende Oktober startete Phase II. Für diese wurde die Antragsfrist einmal mehr verlängert:

Betroffene Firmen können die Überbrückungshilfe II noch bis 31. Januar 2021 von einem prüfenden Dritten wie etwa ihrem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer über die spezielle IT-Plattform des Bundes beantragen lassen. Das Besondere: Im Gegensatz zur Überbrückungshilfe I fallen hier die KMU-Deckelungsbeträge von 9000 Euro (Firmen mit bis zu fünf Beschäftigten) beziehungsweise 15000 Euro (Firmen mit bis zu zehn Beschäftigten) weg. Auch gibt es Änderungen hinsichtlich Antragsberechtigung und Förderhöhe: Die Schwelle zur Teilnahme am Programm ist niedriger, so dass von der Überbrückungshilfe II viele Firmen profitieren können, die in der ersten Phase nicht zum Zuge gekommen sind.

Überbrückungshilfe III (Fördermonate Januar bis Juni 2021): Antragsberechtigt sind

Soloselbstständige und Unternehmen mit bis zu 500 Millionen Euro Jahresumsatz in Deutschland. Mit dem harten Lockdown ab 16. Dezember 2020 hat der Bund das Programm noch einmal erweitert.

Schon bisher sieht die Überbrückungshilfe III für November und Dezember 2020 vor, dass Unternehmen für diese beiden Monate antragsberechtigt sind, wenn sie im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresmonat einen Umsatzeinbruch von mindestens 40 Prozent erlitten haben. Diese Regelung wurde nun für das erste Halbjahr 2021 verlängert. Im Übrigen gilt die Zugangsschwelle von 50 Prozent Umsatzrückgang für zwei aufeinanderfolgende Monate beziehungsweise 30 Prozent im Gesamtzeitraum April bis Dezember 2020 im Vergleich zum entsprechenden Zeitraum 2019. Zusätzlich können

jetzt Unternehmen, die von den vor Weihnachten angeordneten Schließungen direkt betroffen sind oder einen sehr starken Geschäftsbezug zu direkt geschlossenen Unternehmen haben, einen Antrag stellen. Das Programm berücksichtigt besonders die Situation von Soloselbstständigen: Sie können alternativ zum Einzelnachweis der Fixkosten künftig eine einmalige Betriebskostenpauschale in Höhe von 25 Prozent des Vergleichsumsatzes in Ansatz bringen – die »Neustarthilfe«. So erhalten sie einen einmaligen Betrag von bis

zu 5000 Euro als Zuschuss, den sie sogar selbst beantragen dürfen. Weitere Neuerungen: Der Katalog erstattungsfähiger Kosten wurde erweitert, für die Reisebranche sowie für die Kulturbranche gibt es weitere Sonderregelungen.

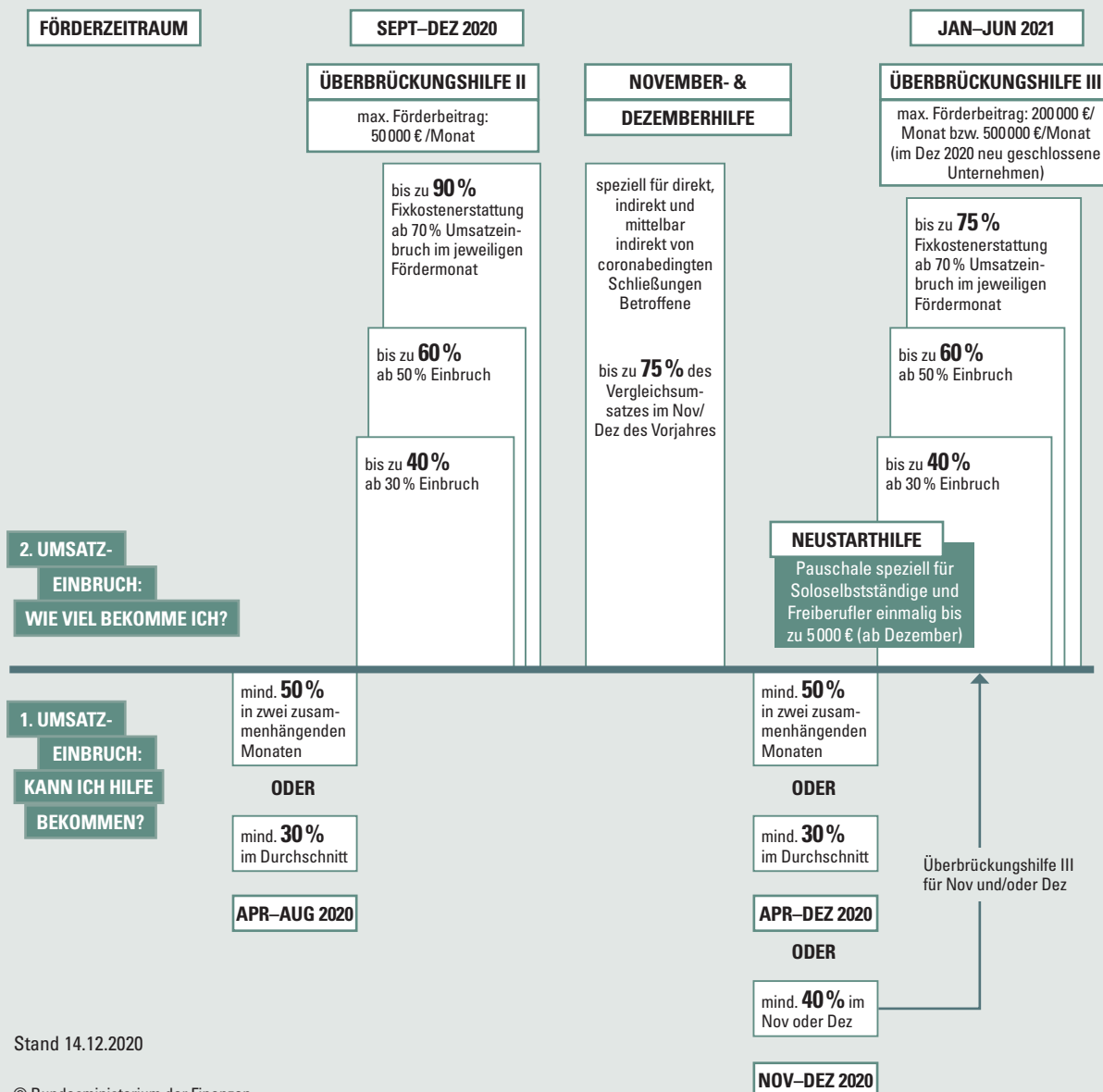
Novemberhilfe/Dezemberhilfe: Diese richtet sich an Unternehmen, die von den coronabedingten Teillockdowns in den Monaten November und/oder Dezember 2020 direkt, indirekt und mittelbar indirekt betroffen sind. Auch hier sind Soloselbst-

ständige bis zu einem Förderhöchstsatz von 5000 Euro unter besonderen Identifizierungspflichten direkt antragsberechtigt. Leistungen wie die Überbrückungshilfe II werden auf die Novemberhilfe/Dezemberhilfe angerechnet. Die Novemberhilfe ist bereits am Start.

Alle Details und aktuelle Informationen zu den Coronahilfsprogrammen unter:
www.ihk-muenchen.de/corona-finanzen
www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de

SNELLE ZUSCHÜSSE FÜR JEDEN CORONAMONAT

Die Überbrückungshilfen und außerordentlichen Wirtschaftshilfen für Unternehmen, Soloselbstständige, Freiberufler und gemeinnützige Organisationen im Über- und Ausblick.





Sport- und Fitnesskauffrau Anna-Franziska Müsche nutzte ein Fortbildungsbudget



Die Medientechnologin Druck Regina Bernöcker profitierte von überbetrieblicher Ausbildung



Vincent Samra, Servicekaufmann im Luftverkehr, schätzte die abwechslungsreichen Aufgaben

Foto: Thorsten Jochim

Gut, besser, *am besten*

Zehn Auszubildende aus Oberbayern gehören zu den besten Absolventen in Deutschland. Sie zeigen, was viel Einsatz und engagierte Ausbildungsbetriebe erreichen können.

SABINE HÖLPER

Seit mehr als zehn Jahren hatte das Luxushotel Schloss Elmau keine Sport- und Fitnesskaufleute mehr ausgebildet. Als Anna-Franziska Müsche 2018 mit der Ausbildung in diesem Beruf startete, war das also schon etwas Besonderes. Dann zeigte Müsche auch noch derart gute Leistungen, dass sie ihre Ausbildung von drei auf zwei Jahre verkürzen konnte. Und in dieser verkürzten Zeit gelang ihr außerdem ein Einser-Abschluss, der beste in ganz Deutschland. Damit gehört die heute 20-Jährige zu jenen 206 jungen Menschen im Land, die jeweils in ihrem Beruf an der Spitze stehen. Wäre 2020 ein Jahr wie jedes andere gewesen, hätten sie Anfang Dezember in Berlin die Auszeichnung für ihre herausragenden Prüfungsergebnisse im Rahmen

einer großen Feier erhalten. Wegen der Pandemie fiel das Fest auf großer Bühne zwar aus. Doch das schmälert die herausragenden Leistungen der Absolventen in keinster Weise.

Gerade in diesem besonderen Jahr zeigt sich: Eine duale Ausbildung ist krisenfest, sie ist ein guter Start in die weitere berufliche Zukunft. Die Auszeichnung der Bundesbesten zum mittlerweile 15. Mal ist daher mehr als die Ehrung der jungen Leute und ihrer großartigen Abschlüsse. Sie würdigt auch die duale Ausbildung selbst sowie die Betriebe, die dieses Modell erst ermöglichen.

Viele Firmen investieren viel Geld und Zeit in die Ausbildung. Sie tun das, obwohl sie wissen, dass mancher Azubi anschließend aus dem Betrieb ausscheidet, um

sich neuen Herausforderungen zu stellen. Doch die Firmen wissen ebenso, dass die eigene Ausbildung die beste Möglichkeit ist, die dringend benötigten Fachkräfte zu gewinnen.

Die meisten Ausbildungsbetriebe nehmen ihre Aufgabe sehr ernst. Etliche fördern und unterstützen ihren Nachwuchs sogar weit über den Standard hinaus. Damit tragen auch sie zu dem sehr guten Abschneiden der Azubis bei.

So hält es auch das Luxusressort Schloss Elmau: »Unsere Auszubildenden bekommen ein Fortbildungsbudget, mit dem sie sich diverse Zusatzqualifikationen aneignen können«, sagt Ausbilder Cornelius Leyrer (28). Auf diese Weise konnte sich Sport- und Fitnesskauffrau Müsche in ihrer Ausbildung zum Beispiel intensiv mit

dem »Hochintensiven Intervalltraining« – kurz HIIT – auseinandersetzen, einen Schein für Kinder-Yoga erwerben, einen Blackroll-Kurs belegen sowie diverse weitere Fortbildungen besuchen.

Im vergangenen Sommer investierte das Unternehmen weiter in die Ausbildung und eröffnete die Schloss Elmau Academy. Sie bietet allen Azubis ein speziell auf sie zugeschnittenes, externes Weiterbildungsprogramm. »Dazu zählen etwa Exkursionen zu unseren Lieferanten wie der Naturkäserei TegernseerLand«, sagt Personalleiterin Franziska Ehinger (26). Um die jungen Leute, die häufig aus allen Teilen Deutschlands oder gar aus der ganzen Welt nach Elmau kommen, den Anfang zu erleichtern, stellt das Unternehmen mehrere Häuser und WG-Wohnungen im nahen Umkreis zur Verfügung. Der soziale Austausch unter Gleichgesinnten auch nach Feierabend erleichtere die Integration, sagt Ehinger. Sie will die Azubis außerdem darin unterstützen, authentisch zu sein, ihre Individualität einzubringen und zu bewahren. »Wir geben den Azubis nicht vor, wie sie auf die Gäste zuzugehen haben«, sagt Ehinger. Sie ist überzeugt, dass diese Kultur dazu beiträgt, dass sich die Azubis wohlfühlen. Und das sei die Basis für Erfolg.

Auf jeden Azubi eingehen

Individualität ist auch für Gerhard Rosenstatter ein wichtiges Stichwort. Für den Ausbildungsleiter für alle vier Ausbildungszweige bei der Druckerei Mayr Miesbach ist das Wichtigste, »die Azubis zu führen, hinter ihnen zu stehen«. Aber, so Rosenstatter, »man darf die Azubis nicht über einen Kamm scheren«. Der eine Azubi müsse an die Hand genommen werden, der andere lerne besser, wenn man ihm eine lange Leine lasse. Der 54-Jährige sagt, er erkenne inzwischen »nach zwei Wochen« die Charaktere der Azubis und wisse, für wen welche Form der Anleitung die beste ist. Hinzu kommt: Rosenstatters Tür steht immer offen. Genauso halten es die direkten Vorgesetzten und Ausbilder der Lehrlinge. Wer Fragen oder Probleme hat, findet jederzeit ein offenes Ohr. Die Medientechnologin Druck Regina Bernöcker bestätigt das. Ihr Ausbilder Klaus Wörndl (44) habe sie stets gefördert. »Er hat immer geschaut, dass ich

vorankomme«, sagt sie. Das sehr gute Abschneiden in der Prüfung führt die 21-Jährige aber auch auf die überbetriebliche Ausbildung zurück. Diese gewähren, schon wegen der Kosten, nicht alle Unternehmen. Ihr Ausbildungsbetrieb Mayr Miesbach ermöglichte ihr diese Lerneinheiten. Laut Bernöcker war diese zusätzliche Prüfungsvorbereitung das i-Tüpfelchen, um die Ausbildung als Bundesbeste bestehen zu können.

Vincent Samra hat eine andere Erklärung dafür, warum er der bundesbeste Azubi im Beruf Servicekaufmann im Luftverkehr ist. Zum ersten Mal habe ihm Spaß gemacht, was er lernte. »Es waren nicht so abstrakte Dinge wie in der Schule, sondern solche, die man wirklich brauchen kann«, sagt er. »Ich hatte großes Interesse an den Lerninhalten. Deshalb fiel es mir leicht, alles aufzusaugen.« Außerdem sagte ihm die abwechslungsreiche Ausbildung bei der aerogate München GmbH zu. Er fertigte Flugzeuge eigenverantwortlich auf dem Vorfeld ab, checkte Fluggäste am Gate ein, lernte in der Verwaltung rechtliche Belange kennen.

Hinzu kommt eine gute Betreuung. Ausbildungsleiterin Sabrina Kiefersauer (27) ist immer für ihre Schützlinge da, auch wenn diese etwas Persönliches auf dem Herzen haben. Ein weiterer Pluspunkt: die vielen innerbetrieblichen Schulungen, die bestens auf die Aufgaben vorbereiten.

Ein ganz besonderes Extra ist der sogenannte Elterntag kurz nach Ausbildungsbeginn. Gemeinsam mit Mutter und Vater oder anderen nahestehenden Personen verbringen die Azubis einen Tag am Flughafen inklusive Rundfahrt und Besichtigung sonst verschlossener Bereiche sowie eines Abendessens. Getoppt wird das Ereignis nur von der obligatorischen Abschlussreise im dritten Lehrjahr. »Im letzten Jahr sind wir für zwei Tage nach Mailand geflogen«, sagt Kiefersauer. Es war für alle Beteiligten der absolute Höhepunkt einer Ausbildung auf ohnehin hohem Niveau. ■

Statt einer Festveranstaltung gibt es in diesem Jahr Ehrungswebseiten für die Bundesbesten:

www.bestenehrung.dihk.de

und für die oberbayerischen Besten:

www.ihk-muenchen.de/bestenehrung2020

Top Ten aus Oberbayern

Name	Ausbildungsberuf	Ausbildungsbetrieb
Miriam Romanov	Oberflächenbeschichterin	Betz-Chrom GmbH
Sebastian Neumann	Mikrotechnologe	KETEK GmbH
Vincent Samra	Servicekaufmann im Luftverkehr	aerogate München GmbH
Thomas Plötz	Chemikant	Roche Diagnostics GmbH
Anna-Franziska Müsche	Sport- und Fitnesskauffrau	Schloss-Elmau GmbH & Co. KG
Regina Bernöcker	Medientechnologin Druck	Mayr Miesbach GmbH
Jennifer Schüller	Fahrzeuglackiererin	AUDI AG
Michael Kastner	Fluggeräteelektroniker	Airbus Defence and Space GmbH
Florian Braun	Werkstoffprüfer	DELO Industrie Klebstoffe GmbH & Co. KG
Thomas Kuhn	Trockenbau-monteur	Stefan Birkmeier Trockenbau

Beste Azubis nach Bundesländern

Von den 206 Top-Azubis mit den besten Abschlüssen in Deutschland kommen 40 aus Bayern.

Nordrhein-Westfalen	41
Bayern	40
Baden-Württemberg	29
Hessen	20
Hamburg	15
Niedersachsen	10
Schleswig-Holstein	10
Rheinland-Pfalz	9
Sachsen	9
Berlin	6
Bremen	4
Thüringen	4
Saarland	3
Brandenburg	2
Mecklenburg-Vorpommern	2
Sachsen-Anhalt	2

IHK-Ansprechpartner zur Bestenehrung

Andreas Herrmann, Tel. 089 5116-1423
andreas.herrmann@muenchen.ihk.de

Nicole Reischl, Tel. 089 5116-1542
nicole.reischl@muenchen.ihk.de



Videobotschaft für die Vollversammlung –
Bayerns Ministerpräsident Markus Söder

Foto: Goran Gajarin/daskraftbild.com

Wir geben alles

In der Vollversammlung steht die Großaufgabe Überbrückungshilfe im Mittelpunkt – Ministerpräsident Markus Söder dankt der IHK für die erfolgreiche Arbeit.

MARTIN ARMBRUSTER

IHK-Präsident Eberhard Sasse sprach von einem Jahr, wie er es noch nie erlebt habe. Es war auch ein Jahr, in dem die Bayerische Staatsregierung so stark wie nie zuvor auf die IHK gebaut hat. Das machte Ministerpräsident Markus Söder (CSU) per Videobotschaft deutlich. Er bedankte sich für die »großartige Arbeit« der IHK bei der Überbrückungshilfe und stimmte zugleich auf harte Winterwochen ein. Umso wichtiger sei es, erklärte Söder, dass die Bundeshilfen die betroffenen Unternehmen und Branchen schnell erreichten. Dank der Professionalität und Effektivität der IHK laufe das in Bayern besser als in allen anderen Bundesländern.

Welchen Kraftakt das für die IHK bedeutet, erläuterte IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. Man sei quasi über Nacht zu Deutschlands größter Bewilligungsstelle geworden, habe zusammengerechnet 100 Vollzeitstellen für die Überbrückungshilfe im Einsatz. Die Nothilfe für Unternehmen habe in den kommenden Wochen Vorrang. »Wir geben alles«, versicherte Gößl. Das belegte er mit Zahlen. Demnach ist die Überbrückungshilfe bis auf Einzelfälle abgeschlossen. Dafür hat die IHK für ganz Bayern knapp 21.000 Anträge bearbeitet und in Summe gut 272 Millionen Euro an Zuschüssen ausbezahlt. Und das ist erst der Anfang. Im November hat die IHK mit

der Arbeit für die Überbrückungshilfe begonnen, die dritte Phase soll sich dann von Januar bis Juni 2021 anschließen.

Haftungsrisiko ausgeschlossen

Mit jeder neuen Förderphase erhöhten sich Antragszahlen und Fördersummen. Vollversammlungsmittglied Reinhold Krämmel äußerte hier Bedenken wegen möglicher Haftungsrisiken. Florian Horn, IHK-Bereichsleiter Zentrale Aufgaben, erklärte, man habe die Verwaltungsvereinbarung und den Bearbeitungsprozess der Förderanträge so gestaltet, dass ein Haftungsrisiko für die IHK ausgeschlossen sei.

IHK-Hauptgeschäftsführer Gößl erinnerte das Plenum an das Chaos, das zu Beginn der Soforthilfe entstanden ist. Es sei daher von der Bundesregierung richtig gewesen, die Steuerberater mit ins Boot zu holen. Die Vorteile sind für Gößl klar: Die Steuerberater filtern die Anträge vor, verfügen über viel Sachverstand, machen den Antragsprozess effizienter. »Die Zusammenarbeit läuft super«, betonte er. Das Problem bestehe nun in der Überlastung der Steuerkanzleien. Vollversammlungsmitglied Peter Lingg bestätigte das. Lingg schlug ebenso wie Gößl vor, man müsse den Steuerberatern erlauben, die Steuererklärungen einige Wochen später als üblich abzugeben.

Weil die nötige Software noch fehlt, kann die IHK erst Mitte Januar mit der Bearbeitung der Anträge für die Novemberhilfe starten. Momentan werden Abschlagszahlungen direkt aus der Bundeskasse ohne jede Prüfung an Betriebe überwiesen.

Ausgeglichener IHK-Haushalt

Ein weiterer wichtiger Punkt war der IHK-Haushalt. Die Vollversammlung verabschiedete die Nachtragswirtschaftsplanung 2020 und die Wirtschaftsplanung 2021 (s. a. S. 60). IHK-Vizepräsident Klaus Lutz bemerkte, das IHK-Hauptamt habe sofort mit Sparmaßnahmen auf die Krise reagiert. Für 2020 einen ausgeglichenen Haushalt vorzulegen, das sei eine beachtliche Leistung.

Mit der Politik beschäftigte sich die Vollversammlung ebenfalls. Mit dem Schlagwort »Belastungsmoratorium« gab Gößl dafür die Marschrichtung vor. Es gelte, alles zu vermeiden, was für Unternehmen mehr Kosten und Aufwand bedeutet.

Unter diesem Vorzeichen diskutierte das Plenum über das Sorgfaltspflichtengesetz. Gerti Oswald, CSR-Verantwortliche der IHK, erklärte, mit diesem Vorhaben wollten die Bundesminister Hubertus Heil (SPD) und Gerd Müller (CSU) Kinderarbeit, Hungerlöhne und Umweltzerstörung in der globalen Wirtschaft verhindern. Oswald betonte, Bayerns Wirtschaft stehe hinter diesen Zielen. Strittig sei nur, ob es dafür ein neues Bundesgesetz brauche.

Vollversammlungsmitglied Florian Schardt sagte, an das Prinzip Freiwilligkeit glaube niemand mehr. Gut 60 große deutsche

Unternehmen forderten deshalb ein Gesetz, 75 Prozent der Bundesbürger seien dafür. Die IHK müsse bei dieser Debatte »anschlussfähig« bleiben.

Die Vollversammlung verabschiedete mit großer Mehrheit eine Position, die sich gegen eine gesetzliche Regulierung und zusätzliche Bürokratie für den Mittelstand ausspricht.

Schließlich blickte Ministerpräsident Söder nach vorne – in die Nach-Corona-Zeit und Richtung Bundestagswahl. Er forderte ein »Aufschwungprogramm« und das, was im Plenum jeder gerne hörte: die Ausweitung des Verlustrücktrags und die Senkung der Steuerlast der Unternehmer.

Einstimmig verabschiedete das Plenum die Aktualisierung der wirtschaftspolitischen Positionen der IHK-Organisation. Der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Peter Kammerer sagte, auf dieser Grundlage sei die IHK-Organisation in München und Berlin sprechfähig. Vollversammlungsmitglied Sabine Vöh-

ringer stellte schon mal eine der Schlüsselfragen, die 2021 von der Politik beantwortet werden müssen: »Der Staat gibt jetzt unfassbar viel Geld aus. Aber wie soll das Geld wieder reinkommen?« Gößl betonte, nur Wachstum könne alle heutigen Probleme lösen. Jede Form der Steuerverschärfung sei daher tunlichst zu vermeiden.

»Uns wird die Arbeit sicher nicht ausgehen« – mit diesen Worten fasste Präsident Sasse die Sitzung zusammen. Das Beispiel Großbritannien zeige, wie wachsam man gegenüber der Politik bleiben müsse. Dort, so Sasse, habe Premier Boris Johnson den Unternehmen eine Steuerensenkung versprochen – aber gleichzeitig denke man schon über eine Vermögensabgabe nach. ■

IHK-Ansprechpartner zur Vollversammlung

Andreas Burkhardt, Tel. 089 5116-1647
andreas.burkhardt@muenchen.ihk.de

SIE BRAUCHEN EINE LÖSUNG?
WIR LIEFERN SIE IHNEN.

HÖRMANN-GEWERBEHALLEN
EXAKT AUF IHRE ZWECKE ZUGESCHNITTEN



HÖRMANN



WIR SIND DEUTSCHLANDWEIT MIT UNSEREN REGIONALEN ANSPRECHPARTNERN FÜR SIE DA!




HÖRMANN GEWERBEHALLEN – DAS MACHT UNS AUS:

- Komplettpaket aus Planen, Fertigen und Ausführen
- 3D-Visualisierung in der Angebotsphase inklusive
- Breites Know-how für Holz, Stahl und Beton
- Vorteile im Brandschutz durch F30-Bauweise
- Kombination aus Halle und Büro möglich
- Auf das Gebäude abgestimmte PV-Anlage

Wir planen und realisieren für jede Anforderung gemeinsam mit Ihnen die passende Halle. HÖRMANN-Gewerbehallen werden von uns stets nach Ihrem Bedarf gebaut.

Rudolf HÖRMANN GmbH & Co. KG
86807 Buchloe | Tel. +49 8241 9682 - 0
Mail info@hoermann-info.com
Mehr Infos hier: www.hoermann-gewerbebau.com



»Unsere Wirtschaft muss **agiler** werden«

Laura Marie Edinger-Schons, Professorin für Nachhaltiges Wirtschaften an der Universität Mannheim, über grünen Wandel und die Chancen, die sich für den Mittelstand daraus ergeben.

MARTIN ARMBRUSTER

Frau Edinger-Schons, wenn Sie sich den Zustand der Welt heute anschauen – befällt Sie an manchen Tagen nicht ein Gefühl der Resignation?

Für mich ist genau das der Treiber. Manche Dinge muss man selbst sehen, um sie zu glauben. Lieferketten – das klingt abstrakt, wenn man in Deutschland sitzt und Mode oder Kosmetik kauft. Das ändert sich radikal, wenn man sieht, unter welchen Bedingungen viele Menschen arbeiten und leben müssen, um diese Produkte herzustellen.

Hatten Sie ein Schlüsselerlebnis?

Vor fast 15 Jahren stand ich am Rand einer Schwefelmine in Ostjava. Das war ein schockierender Moment. Als Tourist hält man das nur ein paar Minuten aus. Dann wird einem schwindlig von den Schwefel-

dämpfen. Ich habe dort viele Arbeiter gesehen, die dreimal täglich in diesen Vulkan reinklettern, um Schwefel abzubauen. Die Arbeiter leben im Schnitt nur circa 35 Jahre. Viele große Konzerne kaufen dort ihre Rohstoffe, setzen sich aber nicht für den Schutz der Arbeiter ein. Spätestens da fragt man sich, was schief läuft in unseren globalen Lieferketten.

Der 8. Bayerische CSR-Tag im September 2020 hatte so viele Anmeldungen wie nie. Ist dies ein Beleg für die Kraft des Trends Corporate Social Responsibility?

Es ist mehr als ein Trend. Die Diskussion hat sehr deutlich gezeigt, unter welchem Druck die Unternehmen stehen. Da reden wir nicht über Fridays for Future. Es geht um Regulierung, die ansteht, zum Beispiel in Bezug auf das Lieferkettengesetz und neue Berichtspflichten. Das hat für die Unternehmen und ihre Geschäftsmodelle sehr reale Folgen.

Kritiker warnen vor möglichen Wettbewerbsnachteilen eines Lieferkettengesetzes.

Deshalb wollen viele Unternehmen eine einheitliche Regelung in der EU. BASF-Vorstandsmitglied Saori Dubourg hat kürzlich bei einer Veranstaltung vorgerechnet, warum. BASF hat 70000 Lieferanten. Wenn zehn Nachhaltigkeitskriterien geprüft wer-

den müssen, sind das schon 700000 Datenpunkte, die generiert, verwaltet und geprüft werden müssen. Wenn nun jedes Land unterschiedliche Kriterien fordert, wird der Aufwand für international agierende Unternehmen absurd hoch.

Was sind denn die entscheidenden Treiber?

Es kommt viel Druck aus der Finanzwelt. Das EU-Vorhaben Sustainable Finance wird jetzt konkret umgesetzt. Der Druck kommt aber auch von einigen Unternehmen. Im Moment haben wir eine Regulierungslandschaft, die nachhaltig agierende Firmen klar benachteiligt. Dass das so nicht bleiben kann, ist jedem klar.

Führt das nicht zu schweren Konflikten in der Wirtschaft?

Viele Unternehmen haben in den vergangenen Jahren großen Wert auf Nachhaltigkeitsberichterstattung gelegt. Die wollen nun Transparenz und sprechen sich tendenziell eher für diese Gesetzgebung aus. Auf der anderen Seite haben wir Unternehmen, die hinterherhinken und jetzt zu Recht Panik haben. Die stehen vor einem riesigen Transformationsaufwand.

Ist dieser Aufwand für Mittelständler überhaupt machbar?

Vaude (Outdoor-Ausrüster, die Red.) hat gezeigt, wie gut das geht. Antje von De-

Zur Person

Laura Marie Edinger-Schons (38) ist Leiterin des Lehrstuhls für nachhaltiges Wirtschaften an der Universität Mannheim. Die Wirtschaftswissenschaftlerin erhielt für ihre Arbeit unter anderem den Lehrpreis der Fachschaft BWL der Universität Mannheim, den Max Weber Preis für Wirtschaftsethik und den Roman Herzog Forschungspreis für soziale Marktwirtschaft.

**Rät Firmen, jetzt an ihrer Nachhaltigkeit zu arbeiten –
Wissenschaftlerin Laura Marie Edinger-Schons**



Foto: Felix Zeiffer

witz, Chefin des Familienunternehmens, hat vor zehn Jahren begonnen, einen ganz strammen Nachhaltigkeitskurs zu fahren. Vaude berichtet nach mehreren Berichtsstandards, einschließlich der Gemeinwohlökonomie. Die haben ihr mittelständisches Unternehmen komplett durchleuchtet und dadurch viel über sich

und über Nachhaltigkeit gelernt. Vaude ist ein ganz starker Verfechter des Lieferkettengesetzes, um ein »level playing field« – also ein gleiches Spielfeld für alle – zu schaffen.

Bei Outdoorjacken geht das auch leichter als in der Industrie.

In der Realität verschwinden diese Klischees. Es sind nicht mehr die üblichen Verdächtigen, die nachhaltig agieren. In der Rhein-Neckar-Region ist die Chemiebranche stark. Dort haben wir zum Beispiel Fuchs Petrolub. Das ist ein Schmierstoffhersteller, der 2016 den Deutschen Nachhaltigkeitspreis gewonnen hat. Oder die BASF, die sich sehr proaktiv für Nachhaltigkeitsthemen wie die Kreislaufwirtschaft einsetzt und gerade den CSR-Preis der Bundesregierung erhalten hat.

Was halten Sie von dem Einwand, man dürfe in der Krise Unternehmen nicht mit Nachhaltigkeit belasten?

Die Coronakrise als Entschuldigung für Nichtstun zu missbrauchen, das funktioniert einfach nicht. Alle globalen Probleme verschärfen sich derzeit. Corona war nur der Anfang. Neue Krisen werden kommen. Wenn wir schlau sind, lernen wir jetzt, wie wir unsere Gesellschaften nachhaltiger und resilienter machen können.

Wie können Unternehmen glaubwürdig Nachhaltigkeit vertreten?

Als ersten Schritt sollten sie eine Bestandsaufnahme machen und klären, wo sie wirklich stehen. Welche Themen sind für sie am relevantesten? Wo haben sie den negativsten Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft, wo haben sie die Chance, eine positive Wirkung zu entfalten? Der Handlungsdruck wird sich drastisch erhöhen. Wer nichts für Nachhaltigkeit tut, wird es bald sehr schwer haben auf dem Markt. Viele Mittelständler und insbesondere Familienunternehmen arbeiten schon traditionell wertebasiert. Das ist doch ihre große Chance.

Was ist künftig gefragt?

Unsere Wirtschaft muss agiler werden, den Fokus auf Dialog und Netzwerke richten. Unternehmer müssen lernen, zuzuhören und Empathie für ihre Anspruchsgruppen zu entwickeln. Dazu gehört auch, Macht abzugeben und sich von alten Managementmethoden zu verabschieden. ■

Ausgezeichnete Ideen

Beim Innovationspreis Bayern beeindruckten gleich zwei oberbayerische Unternehmen die Juroren: der Softwareentwickler presize und das Medizintechnikunternehmen ADVITOS.

GABRIELE LÜKE

Wie kommt das Neue in die Welt? Diese Frage stellte Ende der 1990er-Jahre ein hochkarätiger Sammelband zum Thema Innovationen. Durch hochkompetente, kreative, freie Köpfe lautete eine der Antworten. Die Träger des Innovationspreises Bayern bestätigen diese Antwort immer wieder eindrucksvoll. In diesem Jahr werden mit Leon Szeli, Tomislav Tomov und Awais Shafique von der presize GmbH sowie

Bernhard Kreymann und Catherine Schreiber von der ADVITOS GmbH erneut kluge Köpfe aus Oberbayern geehrt. Sie stehen für Innovationen in den Zukunftsbereichen Nachhaltigkeit und Gesundheit.

Der Innovationspreis Bayern wird seit 2012 alle zwei Jahre vom Bayerischen Wirtschaftsministerium, dem Bayerischen Industrie- und Handelskammertag (BIHK) sowie der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern vergeben.

»In diesem Jahr ermutigt der Preis umso mehr, denn er setzt mit seinen großartigen Ideen auch einen Kontrapunkt zur lähmenden Pandemie«, betont Urs Weber, Referent Industrie und Innovation der IHK für München und Oberbayern. »Zugleich bestätigen insbesondere auch die oberbayerischen Preisträger, dass der Freistaat, der in Forschung und Entwicklung sehr gut aufgestellt ist, auch bei Zukunftsthemen vorangeht.«

presize GmbH, München

Weniger Retouren, mehr Klimaschutz

Jeder kennt das: In einem Internetshop gefällt eine Hose besonders gut, sie wird bestellt, geliefert, anprobiert – und sitzt überhaupt nicht. Zurückgeschickt an den Händler, landet das Stück dann womöglich nicht wieder im Verkauf, sondern wird vernichtet. Tatsächlich sind 79 Prozent der online bestellten und dann retournierten Waren, die entsorgt werden, nicht passende Kleidungsstücke und Schuhe. »Das ist nicht nachhaltig und muss nicht sein«, betonen Leon Szeli (27), Tomislav Tomov (29) und Awais Shafique (25). »Mit unserer Smartphone-App können Online-Shopper ihre Größe richtig bestimmen und Retouren und Vernichtung reduzieren.«

Entstanden ist die Lösung 2018 in dem von Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) und Technischer Universität München (TUM) gemeinsam betriebenen Center for Digital Technology and Management. Dort lösen Master-Absolventen in Kleingruppen Aufgaben für die Industrie. Szeli, Tomov und Shafique waren im Einsatz für einen Hersteller von Berufskleidung. Das Problem: Wenn Unternehmen mit vielen Beschäftigten ihre Mitarbeiter neu einkleiden, entsteht oft viel Ausschuss, weil eben auch

hier die Größen unpräzise angegeben werden. »Das wollte der Hersteller ändern – und unserer App gelang das«, sagt Szeli. »Und da wir drei ohnehin gern selbstständig arbeiten wollten, Lust haben zu gestalten und ein gutes Team sind, haben wir aus der App schließlich eine Geschäftsidee für die Modebranche entwickelt.« 2019 gründeten sie presize, überzeugten die Jury in der TV-Sendung »Höhle der Löwen«, namhafte Business Angels und Investoren, stellten ihre Idee immer wieder vor und fanden die ersten Kunden.

Mittlerweile nutzen einige bekannte Textilunternehmen die App. So wächst presize und beschäftigt bereits 20 Mitarbeiter. Die App ist als eigener Button in den jeweiligen Webshop integriert. Der Online-Shopper aktiviert sie auf seinem Smartphone oder zieht sie, wenn er am Desktop einkauft, via QR-Code aufs Handy. Dann filmt er mit der App seinen Körper. Sieben Sekunden dauert der Scan, aus dem das presize-System ein Abbild des eigenen Körpers berechnet, einen Avatar. Ein weiterer Algorithmus berechnet daraufhin die passende Kleidergröße und gleicht sie mit den Größen von Hosen und Shirts im Webshop ab.



Foto: presize GmbH

Awais Shafique, Tomislav Tomov und Leon Szeli (v.l.)

Es würden deutlich mehr Menschen Kleidung online kaufen, wenn sie sicher wären, dass die Textilien ihnen am Ende auch passen, ist Szeli überzeugt: »Unsere App gibt ihnen mehr Sicherheit. Bei Firmen, die die App nutzen, steigt die E-Commerce-Verkaufsrate um bis zu 25 Prozent.« Da der Algorithmus aus jeder retournierten Ware lernt, wird er immer präziser. »Wir wollten den E-Commerce mit unserer App vor allem auch ökologisch nachhaltiger machen«, so Szeli. »Tatsächlich senkt unsere App die Retourenrate um 25 Prozent, es wird weniger transportiert und vernichtet.«

ADVITOS GmbH, München

Höhere Überlebenschancen bei Multiorganversagen

Damit der Körper gesund bleibt, muss er regelmäßig entgiftet werden – das übernehmen die sogenannten Entgiftungsorgane. Die Leber, die Niere und die Lunge sind drei wesentliche von ihnen. Wenn bei einem Patienten eines dieser drei Organe versagt, ist das schlimm genug. Wenn aber zwei oder gar alle drei ausfallen, geht es um Leben und Tod.

Um einem Patienten bei einem Multiorganversagen zu helfen, brauchte es bislang für jedes betroffene Organ eine eigene Behandlung. Die Unternehmer Bernhard Kreymann (62) und Catherine Schreiber (41) haben hier einen Paradigmenwechsel eingeleitet: »Wir haben ein Gerät entwickelt, das Leber, Lunge und Niere gleichzeitig unterstützen sowie den Blut-pH-Wert rasch korrigieren kann und so die Überlebenschancen der Patienten deutlich verbessert.«

Die Innovation des ADVOS-Verfahrens (ADVanced Organ Support) besteht in der technologischen Weiterentwicklung des klassischen Dialyseverfahrens. Ein Dialysegerät transportiert schädliche Stoffe aus dem Blut ab, wenn die Niere das nicht mehr schafft.

Die Neuerung vollzog sich in zwei Stufen: Das erste entwickelte Gerät unterstützte neben der Niere zugleich auch die Leber bei der Entgiftung. Das aktuelle Upgrade hilft nun zusätzlich auch noch der Lunge. Das Gerät leitet das Patientenblut durch einen Filter an einer – patientenindividuell einstellbaren – Reinigungslösung vorbei, die die Giftstoffe aus dem Blut zieht.

Kreymann und Schreiber erkannten schnell, dass sie das perfekte Team für die Umsetzung dieser Idee sind: Kreymann als interdisziplinär denkender Mediziner und Schreiber als Betriebswirtin und Diplom-Maschinenbauerin. 2005 gründeten sie ihr Unternehmen ADVITOS.

Nach zehn Jahren ist das erste Gerät marktreif. »Für medizintechnische Entwicklungen einschließlich Markteinführung sind zehn Jahre ein kurzer Zeitraum«, erklären die beiden Unternehmer. Denn der Aufwand ist groß. »Wir mussten das Gerät entwickeln, patentieren lassen, durch Testphasen, Genehmigungsprozesse bis hin zur TÜV-Zertifizierung bringen. Es brauchte Unterstützer, Investoren, Fördermittel und nicht zuletzt gute Mitarbeiter. Schließlich mussten wir Zulieferer finden und eine Produktion aufbauen.« Mittlerweile beschäftigt ADVITOS 55 Mitarbeiter, der Vertrieb steht aktuell im Mittelpunkt. In Workshops erläutern Kreymann und das Vertriebsteam Krankenhäusern die Vorteile und die Nutzung des Geräts.

»Erste Studien belegen: Ohne das Gerät überleben rund 20 Prozent der Intensivpa-



Fotos: Advitos GmbH

Bernhard Kreymann

Catherine Schreiber

tienten ein Multiorganversagen von Leber, Niere und Lunge, mit dem Gerät sind es 35 bis 50 Prozent«, sagen Kreymann und Schreiber stolz. »Jetzt wurde unser Gerät auch zum ersten Mal erfolgreich bei der Behandlung von Corona-Intensivpatienten eingesetzt.«

Innovationspreis Bayern 2020

1. Hauptpreis: ADVITOS GmbH, München
Therapiegerät gegen Multiorganversagen
www.advitos.com

2. Hauptpreis: pro-micron GmbH, Kaufbeuren
»Fühlende« Spindel für intelligente Werkzeugmaschinen
www.pro-micron.de

3. Hauptpreis: LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG, Fürth
In einem Schritt zum dekorierten 3-D-Bauteil mit Touchfunktion, www.kurz.de

Sonderpreise

Kategorie »Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern«
Solukon Maschinenbau GmbH, Augsburg
Automatisierte Pulverrückgewinnung beim 3-D-Druck von Metallen
www.solukon.de

Kategorie »Start-up«
presize GmbH, München
KI für den eCommerce im Modebereich
www.presize.ai

Kategorie »Kooperation Wirtschaft und Wissenschaft«
STABILO International GmbH, Heroldsberg
EduPen – der digitale Stift für den Schreibunterricht
www.stabilo.com

Kategorie »Sonderpreis der Jury«
Müller Mechanik GmbH & Co. KG, Lichtenfels
Capseco – die wiederverwendbare Kaffeekapsel
www.profinmaschinen.de

IHK Ansprechpartner zum Thema Innovation
Urs Weber, Tel. 089 5116-1397
urs.weber@muenchen.ihk.de

Auffallend – Hermann Schrögenauer, Chef der LV 1871, vor einem Kampagnenmotiv zur betrieblichen Altersversorgung

Eine moderne Website mit junger Bildsprache, ein Verbrauchermagazin im Internet, das auch über Lifestyle-Themen berichtet, eine Sparlösung für Kinder, für die mit dem Slogan »Gemeinsam rocken für reichlich Flocken« geworben wird: Der Außenauftritt lässt nicht vermuten, dass die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) vor 150 Jahren als »Christkatholischer Begräbnis-Verein« gegründet wurde. Und auch hinter den Kulissen tut sich einiges. »Seit gut drei Jahren befinden wir uns in einem intensiven Digitalisierungs- und Verjüngungsprozess«, sagt Vorstand Hermann Schrögenauer (50). »Wobei es uns allerdings auch in den letzten 150 Jahren immer wieder gelungen ist, den Wandel zu gestalten und auch aus Wirtschaftskrisen gestärkt hervorzugehen.«

Die LV 1871 konzentriert sich einerseits auf die Absicherung biometrischer Risiken in Form von Berufsunfähigkeits- (BU), Sterbegeld- und Risiko-Lebensversicherungen. Bei den BU-Versicherungen zählt sie zu den zehn größten Anbietern Deutschlands. Andererseits gehören Lösungen für die Altersvorsorge, also Rentenversicherungen inklusive betrieblicher Altersvorsorge, zum Portfolio.

»Die beiden Bereiche halten sich in etwa die Waage«, sagt Schrögenauer. »Mit dieser ausgewogenen Aufteilung sind wir sehr zufrieden.« Das gilt auch für die Solvenzquote des Unternehmens. Sie zeigt an, wie hoch der Anteil der Eigenmittel ist, die nötig sind, um den Verpflichtungen gegenüber den Versicherten und anderen Leistungsempfängern nachzukommen.

Wirkungsvoller Verjüngungsprozess

Zum 150-jährigen Bestehen glänzt die Lebensversicherung von 1871 a. G. München mit hervorragenden Zahlen und einem jungen Markenauftritt. Hinter den Kulissen arbeitet das Unternehmen intensiv an der digitalen Transformation.

— EVA ELISABETH ERNST —

Seit vielen Jahren liegt die Solvenzquote der LV 1871 über 400 Prozent und ist eine der höchsten der Branche, wie der Vorstand betont. Dies sei nicht zuletzt auf die Rechtsform des »Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit« zurückzuführen: Die LV 1871 gehört quasi den Versicherten, die zugleich Vereinsmitglieder sind. Daher gibt es keine Aktionäre oder Eigentümer im klassischen Sinne, die Ausschüttungen erwarten.

Langer Planungshorizont

»Wir können unsere Überschüsse entweder dafür einsetzen, unsere Preise zu senken, oder sie für die Zukunft zurücklegen«, sagt Schrögenauer. Zudem kann ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit nicht aufgekauft werden. Das garantiert unternehmerische Unabhängigkeit und erlaubt einen langen Planungshorizont. »Selbst wenn wir ab heute keinen einzigen neuen Vertrag mehr abschließen würden, würde die letzte Zahlung an einen Kunden um das Jahr 2115 herum erfolgen.«

Tatsächlich fährt das Unternehmen jedoch einen straffen Wachstumskurs. 2019 war das Neugeschäft so hoch wie nie – und dieser Rekord wurde im vergangenen Jahr trotz Corona nochmals getoppt. Dazu leisten innovative Versicherungsprodukte, aber auch der mittlerweile hohe Digitalisierungsgrad einen entscheidenden Beitrag: »Über 90 Prozent unserer Mitarbeiter arbeiteten während des ersten Lockdowns ohne Performanceverlust im Homeoffice«, sagt Schrögenauer.

Bei Kundenansprache und -betreuung setzt LV 1871 seit einigen Jahren eben-

falls stark auf das Internet: So unterhält das Unternehmen mehrere Accounts bei Facebook und Instagram und einen Youtube-Kanal mit Videotutorials zu seinen Vorsorgelösungen. Es kooperiert mit Influencern und lässt 20 Mitarbeiter als Corporate Influencer auf Social-Media-Kanälen posten und bloggen. Auf der Website finden sich Berechnungstools zu verschiedenen Versicherungen sowie ein Kundenportal zur Vertragsverwaltung in Eigenregie, aber auch allgemeine Vorsorge- und Verbrauchertipps. »Ein großer Teil der Meinungsbildung erfolgt mittlerweile im Internet«, so Schrögenauer. »Unsere Website und mehr als 150 Landing-Pages, über die Verbraucher bei entsprechenden Suchanfragen auf uns stoßen, sind wichtige Touchpoints.« Kontakt- und Berührungspunkte für Kunden und Interessenten sind und bleiben aber auch die rund 10000 freien Versicherungsmakler und Mehrfachagenturen, mit denen die LV 1871 zusammenarbeitet. Seit Jahrzehnten unterhält der Versicherer keine eigene Vertriebsorganisation mehr, sondern setzt ausschließlich auf unabhängige Vermittler. Diese Arbeitsteilung läuft offenbar bestens: Im vergangenen Jahr wurde die LV 1871 bereits zum dritten Mal in Folge bei der Vermittlerumfrage der Finanzzeitschrift »Procontra« zum Versicherer mit der besten Maklerbetreuung gekürt. Schrögenauer führt dies auf die Kombination aus persönlicher Vor-Ort-Betreuung der Makler und intensiver digitaler Vertriebsunterstützung zurück. »Wir nehmen Makler mit auf die digitale Reise«,

Zum Unternehmen

- ▶ 1871 gegründet
 - ▶ Unternehmenssitz München
 - ▶ unter anderem Berufsunfähigkeits-, Lebens- und Rentenversicherungen, betriebliche Altersversorgung
 - ▶ Vertrieb über unabhängige Versicherungsvermittler
 - ▶ rund 500 Mitarbeiter
- www.lv1871.de

sagt er. Dazu gehören ein Onlineshop mit integriertem Downloadcenter für individualisierte Beratungsdokumente, aber auch vorbereitete Inhalte für die verschiedenen Kommunikationskanäle online sowie Workshops und Trainings, um das digitale Know-how der Makler zu stärken.

In Zukunft will das Unternehmen stärker auf Kooperationen setzen. »Als technisch gut aufgestellter Spezialversicherer werden wir noch intensiver mit anderen Versicherern, aber auch mit Multiplikatoren zusammenarbeiten«, sagt Schrögenauer. Darüber hinaus entwickelt LV 1871 maßgeschneiderte Employer-Benefit-Programme für eigentümergeführte Großunternehmen und firmenverbundene Vermittler. »Die Vermeidung von Altersarmut ist eines unserer großen Zukunftsthemen«, betont Schrögenauer. »Es ist uns ein extrem wichtiges Anliegen, die Bürger gemeinsam mit anderen Organisationen darüber aufzuklären und ihnen moderne, professionelle Altersvorsorgeprodukte zu bieten.« ■

Regierungswechsel – Joe Biden
zieht bald ins Weiße Haus ein



Foto: Andrea Izzotti / stock.adobe.com

Wieder berechenbar

Dietmar Rieg, Präsident und CEO der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer, erklärt, was der Wahlsieg Joe Bidens für den Welthandel und für die bayerische Wirtschaft bedeutet.

SABINE HÖLPER

Herr Rieg, sind Sie als CEO der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer erleichtert über den Ausgang der US-Wahl?

Wir sind eine Non-Profit-Organisation. Wir verpflichten uns zur politischen Neutralität. Deswegen konzentrieren wir uns auf die wirtschaftliche Seite und halten uns politisch zurück. Nur eines zum Politischen: Auffallend positiv ist die sehr hohe Wahlbeteiligung. Seit hundert Jahren haben nicht mehr so viele Amerikaner gewählt. Das ist ein gutes Zeichen.

Viele Kommentatoren erwarten, dass mit Joe Biden wieder Verlässlichkeit ins Weiße Haus einziehen wird. Inwieweit teilen Sie diese Einschätzung?

In der Außenwirtschaft und in den außenpolitischen Beziehungen werden der Ton und die Rhetorik anders werden. Joe Biden hat das in seinen Auftritten immer wieder betont: Er will die Vereinigten Staaten wieder vereinigen.

Ist das auch der erhoffte Garant für internationale ökonomische Stabilität und Wachstumsaussichten?

Schauen wir kurz zurück: Eine so unkonventionelle Handelspolitik wie unter Präsident Donald Trump haben die USA bislang nicht gekannt. Es wurden Zölle auf Aluminium und Stahl eingeführt. Für Autos, insbesondere aus Deutschland, wurden Zölle immer mal wieder angedroht, wenngleich

letztendlich doch nicht eingeführt. Bezüglich der Handelszahlen zwischen EU und Amerika haben wir aber keinen Einbruch feststellen können.

Die USA waren über viele Jahre Bayerns wichtigster Exportmarkt, aber die Bedeutung Chinas wächst. Welche weitere Entwicklung erwarten Sie?

2020 war ein Ausnahmejahr, man muss es im Hinblick auf die Coronakrise beurteilen. Die Arbeitslosigkeit in den USA nimmt von Quartal zu Quartal zu, die Infiziertenzahlen und die stationäre Aufnahme sind zuletzt dramatisch gestiegen. Das hat nun einmal enorme Auswirkungen auf die Wirtschaft. Und da Sie China

ansprechen: Das Land scheint die Krise überstanden zu haben, es schreibt positive Wachstumszahlen. Selbstverständlich wird sich das in Export- und Handelszahlen niederschlagen.

Zurück zu den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Bayern und den USA. Die bayerische Wirtschaft hofft auf eine Belebung. Allerdings forderte Biden im Wahlkampf seine Landsleute zu »buy American« auf. Auch er will ausländische Produkte mit Strafzöllen belegen beziehungsweise die vorhandenen so schnell nicht wieder abschaffen. Was bedeutet dies für die Firmen?

Die Unternehmen haben in den letzten vier Jahren in den USA ordentliche Geschäfte gemacht, wenngleich es von Branche zu Branche unterschiedlich war. Aber die Grundbedingungen, um hier erfolgreich zu wirtschaften, waren gut und sind gut. Wir machen jährlich Umfragen unter unseren Mitgliedern, den deutschen Unternehmen, die hier investieren. Wir fragen, wie sie die Geschäftschancen und das Umfeld bewerten: In den letzten Jahren waren die Antworten stets positiv. Das Problem in den Jahren unter Trump war die verstörende Rhetorik. Man wusste nie genau: Kommt jetzt ein Zoll, etwa auf Autos, oder nicht? Das war wenig hilfreich.

Was wird sich unter Präsident Biden konkret für die Wirtschaft ändern?

Biden hat ein großes Programm aufgelegt, unter anderem geht es darin um die Schaffung von Arbeitsplätzen in den USA, vor allem im verarbeitenden Gewerbe. Das soll insbesondere über Steuererhöhungen auf Unternehmensseite finanziert werden: Die von Trump von 35 auf 21 Prozent gesenkten Kapitalertragsteuern sollen auf 28 Prozent angehoben werden.

Höhere Unternehmenssteuern erfreuen Firmen meist nicht sonderlich ...

Das stimmt. Aber die Unternehmen sind nicht nur an niedrigen Steuern interessiert, sondern ebenso an soliden Staatsfinanzen, die wiederum die Voraussetzungen schaffen, um in die Infrastruktur und Weiteres zu investieren. Und dies ist notwendig, um wirtschaftlich tätig sein zu können.

Biden will dem Pariser Klimaschutzabkommen wieder beitreten, aus dem Trump ausgetreten ist. Sehen Sie dadurch einen positiven Impuls für die Wirtschaft?

Absolut. Bis zum Jahr 2050 wollen die USA CO₂-neutral sein. Das ging so schon von einigen Bundesstaaten wie etwa Kalifornien aus und soll nun unter Biden auch US-weit umgesetzt werden. Die Erneuer-

Zur Person

Dietmar Rieg, Jahrgang 1963, ist seit 2013 Präsident und CEO der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York. Zuvor war der Wirtschaftswissenschaftler in verschiedenen leitenden Positionen der Bayern LB sowohl in München als auch in New York tätig. Zuletzt, von 2008 bis 2013, leitete er als General Manager die Zweigstelle der Bayern LB in New York.

bare-Energien-Branche kann davon profitieren. Auch deutsche Firmen in diesem Segment haben große Chancen.

Anders als Trump versucht Biden außerdem einiges, um die Coronakrise in den Griff zu bekommen. Was erwarten Sie hier?

In diesem Punkt unterscheiden sich beide massiv. Die jetzige Regierung hat ja kein nationales Programm, trotz der Taskforce. Biden hingegen versucht sich an einer Strategie, um die Krankheit zu bekämpfen. Wichtig sind jetzt fiskalpolitische Maßnahmen, um die Coronafolgen zu lindern. Hier müssen vor allem sowohl Kleinunternehmen als auch Privatpersonen entlastet werden.

Trump hat sich vehement mit China angelegt. Die großen Handelsbilanzdefizite gegenüber China seien Biden, so heißt es, ebenso ein Dorn im Auge. Welche Richtung wird der neue US-Präsident Ihrer Ansicht nach einschlagen?

Das ist schwer vorauszusehen. Die unter Trump verhandelten Vereinbarungen zu Themen wie Technologietransfer, Marktzugang bei Dienstleistungen, Urheberrechten und so weiter werden sicher erst einmal Bestand haben. Joe Biden hat sich zwar dahingehend geäußert, alles erneut angehen zu wollen. Aber eine Änderung – sofern sie überhaupt eintritt – wird ihre Zeit brauchen. ■

IHK-Ansprechpartner zu USA

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

Foto: GACC New York



Erwartet verbindlicheren
Ton aus Washington –
Dietmar Rieg, CEO der
Deutsch-Amerikanischen
Handelskammer

Check am Einlass – für viele Veranstaltungen
sind jetzt Hygienekonzepte notwendig



Foto: anon_stock.adobe.com

Zeit für Botschaften

Wie können sich Unternehmen der Veranstaltungsbranche in der Coronakrise behaupten? Mit Flexibilität, sagt die Eventagentur G.R.A.L. und baut einen neuen Geschäftsbereich auf.

— EVA ELISABETH ERNST —

Dass sich sein Jurastudium noch als höchst nützlich erweisen würde, hätte Alexander Wolfrum, Gründer und Geschäftsführer der G.R.A.L. GmbH, bis vor Kurzem nicht gedacht. Doch jetzt hilft ihm sein Know-how rund um Gesetze und Paragraphen beim Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs: Seit Mitte 2020 übernimmt seine Eventagentur die Entwicklung, Abstimmung und Implementierung gesetzeskonformer individueller Hygienekonzepte – nicht nur für die eigenen Veranstaltungen, sondern auch für Büros, Produktions-, Gastronomie- und Einzelhandelsflächen. »Selbst für einige Kollegen aus der Veranstaltungsbranche haben wir bereits Hygienekonzepte aus-

gearbeitet«, sagt Wolfrum. G.R.A.L. gehört zu jenen Firmen, die sich mit großer Flexibilität und Kreativität an die sich rasant verändernden Rahmenbedingungen anpassen wollen. Mit maßgeschneiderten Hygienekonzepten hat die Agentur noch vor dem zweiten Lockdown Präsenz- und Hybridveranstaltungen ermöglicht. Diese Expertise baut die Eventagentur nun aus. Wolfrums juristisches Fachwissen erleichtert es dem 54-Jährigen, die laufend angepassten offiziellen Vorgaben zur Eindämmung des Virus in den Hygienekonzepten zu berücksichtigen und die nötigen Genehmigungen von Gesundheitsämtern und Sicherheitsbehörden in Kreisverwaltungsreferaten oder Landratsämtern

einzuholen. »Die Schwierigkeit ist, dass nicht exakt vorgegeben wird, was zu tun ist. Es gibt keine Standardchecklisten, die man einfach abarbeiten kann«, erklärt Wolfrum. »Die Behörden legen vielmehr Wert auf individuelle Konzepte, in denen die Gegebenheiten vor Ort, insbesondere die Belüftungsmöglichkeiten, berücksichtigt werden.« Daher sei es nicht nur unverzichtbar, sich jeden Veranstaltungsort im Vorfeld genau anzusehen, um Raum-, Lauf- und Bestuhlungspläne, Reinigungs- und Desinfektionsregeln sowie Wegeleitsysteme mit Beschilderungskonzepten darauf abzustimmen. Auch datenschutzkonforme Datenbanken und digitale Tools zur Mitarbeiter-, Teilnehmer- und Besu-

cherregistrierung plus Kontaktnachverfolgung gehören zum Leistungsspektrum. Hinzu kommt: »Da wir schon seit Jahren einen medizinischen Dienst für die eigenen Mitarbeiter unterhalten, sind wir auch berechtigt, Coronaschnelltests zu kaufen, die vor vielen Events von medizinischem Fachpersonal durchgeführt und abgelesen werden«, sagt Wolfrum. »Inzwischen testen wir aber auch ohne Eventanlass bei unseren Kunden.«

Pandemie verändert Ziele

Seit seiner Gründung 1995 hat G.R.A.L. mehr als 2100 Kongresse, Incentives, Galas, Roadshows, Produktpräsentationen, Konferenzen, Messeauftritte, Promotions und Publikumsveranstaltungen organisiert. Sogar im vergangenen Jahr kam das Eventgeschäft nicht vollkommen zum Erliegen: »Es wurden zwar einige Veranstaltungen abgesagt. Doch selbst während des ersten Lockdowns sowie in der Zeit zwischen den beiden Lockdowns fanden noch bereits geplante Events statt«, berichtet Wolfrum. »Viele davon allerdings in hybriden Formaten, also in einer Mischung aus on- und offline, bei denen die Akteure in der Regel an einem realen Ort zusammenkommen und die Teilnehmer über Videokonferenzsoftware eingebunden und mit dabei sind.«

Seit Beginn der Pandemie beobachtet Wolfrum eine Veränderung bei den Zielsetzungen von Live Communication: »Es gibt deutlich weniger typische Spaßveranstaltungen. Die Unternehmen legen mittlerweile weitaus mehr Wert auf Botschaften und Inhalte.« Seit Corona steigen daher die Umsätze, die G.R.A.L. mit

Beratungsleistungen erwirtschaftet, während der Fremdkostenanteil für externe Partner eher sinkt.

Ohne Buffet, Smalltalk und Tanzen müssen Veranstaltungen noch besser durchdacht sein. Insbesondere die Ansprüche an hybride oder rein virtuelle Events sind hoch. »Um Teilnehmer daheim am Bildschirm zu packen und zu fesseln, sind ein perfektes Setting inklusive vorbereiteter Videos mit Informationen oder Unterhaltungselementen sowie eine durchgängig spannende Dramaturgie nötig«, sagt Wolfrum.

Dass die Coronapandemie auch bei G.R.A.L. zunächst zu einer gewissen Verunsicherung geführt hat und für einen kleinen Teil des Teams Kurzarbeit angemeldet werden musste, räumt Wolfrum offen ein. »Wir haben uns dann aber auf die Stärken und Vorzüge der Agentur besonnen und schnell Alternativen entwickelt.« Dabei war und ist es hilfreich, dass der Großteil der Agenturkunden in Branchen tätig ist, die von Corona weniger stark beeinträchtigt sind. Zudem läuft das

Zum Unternehmen

- ▶ gegründet 1995
- ▶ Full-Service-Eventagentur mit besonderem Schwerpunkt in den Bereichen Locations, Genehmigungen und den dafür erforderlichen Hygienekonzepten
- ▶ 27 Mitarbeiter
- ▶ 2135 abgeschlossene Veranstaltungen seit 1995

www.gral-gmbh.de
www.dashygienekonzept.de

neue Geschäftsfeld rund um Sicherheits- und Hygienekonzepte gut an. Dennoch will Wolfrum selbstverständlich auch weiterhin Veranstaltungen im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten organisieren. Er hofft, dass bald wieder attraktive und vielleicht sogar auch spaßbetontere Live-Formate möglich sind. Schließlich steht das Kürzel G.R.A.L. für »Gründliche Realisierung allgemeiner Lebensfreude«.

»Die Unternehmen legen mittlerweile weitaus mehr Wert auf Inhalte.«

Alexander Wolfrum,
Geschäftsführer G.R.A.L.



Foto: G.R.A.L.



www.laumer.de

FASSADENVIELFALT AUS ARCHITEKTURBETON

#hochwertig
#eindrucksvoll
#modern



Bahnhofstr. 8 · 84323 Massing

Veredelte Oberflächen · Durchgefärbter Beton · Nebelbeton · Graphic Concrete · Fotobeton

Der Countdown läuft

Unbekanntes erforschen, Neues wagen, Chancen nutzen – so lässt sich die Erfolgsgeschichte des Start-ups Isar Aerospace zusammenfassen. Ein weiterer wichtiger Faktor für das Wachstum: das richtige Timing.

STEFFI SAMMET

Die Gründungsgeschichte der Isar Aerospace Technologies GmbH verläuft bislang beeindruckend geradlinig: Drei Studenten betreiben Höhenforschung für Raketen in den Werkstätten der Technischen Universität München, in denen die Studierendengruppe WARR (wissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft für Raketentechnik und Raumfahrt) tätig ist. Dort entwickeln sie kleine Triebwerke. Kaum haben die Studenten einen kurzen Film zum Projekt online gestellt, kommen schon die ersten Anfragen, ob sie die Triebwerke auch für den kommerziellen Markt bauen könnten.

»Also haben wir uns den Markt angeschaut, festgestellt, dass Unternehmen wenig Know-how im Bereich Raketenantrieb haben, und beschlossen, Trägerraketen zu entwickeln«, erzählt Daniel Metzler, der Isar Aerospace 2018 gemeinsam mit Josef Fleischmann und Markus Brandl gegründet hat.

Seither konzentriert sich das Start-up mit Sitz in Ottobrunn bei München auf den Bau kleiner Trägerraketen, die Satelliten bis zu einem Gewicht von 1000 Kilogramm in den Orbit befördern. Etwa 100 Mitarbeiter entwickeln, planen und fertigen derzeit am Produktionsstandort vor den Toren Münchens und an Teststandorten im oberbayerischen Reischach und im schwedischen Kiruna.

Kaum ein anderes Start-up in Deutschland demonstriert aktuell so nachdrücklich, wie sich ein neuer Markt entwickeln lässt. Seinen Anfang nahm das Projekt im Rahmen der Programme »ESA Business Incubation

Center« der Europäischen Weltraumbehörde ESA sowie »Xpreneurs« von UnternehmerTUM, dem Zentrum für Innovation und Gründung an der Technischen Universität München (TUM). Inzwischen sei das Interesse von potenziellen Kunden an dem Service von Isar Aerospace auf einen höheren dreistelligen Millionenbetrag gewachsen, sagt CEO Metzler. Der erste Start ist bis Jahresende 2021 geplant, der Beginn der Serienproduktion mit bis zu 20 Raketen jährlich unmittelbar danach.

Der Markt wandelt sich

Die Basis für den vielversprechenden Start des Unternehmens liegt im Zusammenspiel wesentlicher Faktoren. »Noch vor drei Jahren hätte ich kaum Chancen gesehen, so ein Unternehmen erfolgreich auf die Füße zu stellen«, gibt selbst Metzler zu. Doch jetzt treffen der 28-jährige Österreicher und seine Mitstreiter mit ihrem Geschäftsmodell auf einen Markt, der sich stark wandelt: In den vergangenen 40, 50 Jahren wurde die Raumfahrtindustrie nur von staatlicher Seite angetrieben. Bis 2005 nahm die Zahl an Raketenstarts sogar ab. Die Wende kam durch technische Innovationen: »Inzwischen lassen sich Kleinsatelliten im Internet zusammenstellen und in den Warenkorb legen«, stellt der Gründer fest.

Experten rechnen mit bis zu 1000 neuen Satelliten jährlich im Weltraum. Mit der wachsenden Zahl an Satelliten, die im Orbit Daten und Bilder für Landwirte, Versicherungen, das Militär oder Regierungen sammeln sollen, kommt der Frage nach

ihrer Beförderung »eine immens wichtige Bedeutung zu«, sagt Metzler.

Die Kosten sinken

Aktuell müssen Unternehmen zwischen 30000 und 60000 Euro für einen kleinen Satelliten bezahlen, um ihn ins All transportieren zu lassen – pro Kilogramm. Isar Aerospace will indes ein Transportmittel zu erschwinglichen Kosten anbieten. »Wir möchten diesen Preis auf 10000 Euro je Kilogramm reduzieren«, sagt Metzler. »Schließlich kauft man sich auch kein Buch für 20 Euro und bezahlt für den Versand 50 Euro.« Mit einem weiteren Vergleich fährt er fort: »Gleichzeitig muss die Größe der Rakete passen: Sie fahren ja auch nicht allein mit einem Bus ins Büro, oder?«

Raketen, die für eine Nutzlast von maximal 1000 Kilogramm ausgelegt sind, seien bisher Mangelware, sagt Metzler. In diese Lücke soll »Spectrum« stoßen: eine zweistufige Trägerrakete, 27 Meter lang, zwei Meter im Durchmesser und maßgeschneidert für den Transport bis zu 1000 Kilogramm schwerer Satelliten in die erdnahe Umlaufbahn – und die sind manchmal nur so groß wie ein Schuhkarton. Ein Motor der zweiten Stufe mit mehreren Zündern ermöglicht großen Satellitensystemen einen Zugang zum Weltraum.

Um Entwicklungs- und Produktionskosten einzusparen, will Isar Aerospace identische Triebwerke einsetzen. »Bislang werden die erste und zweite Stufe von Trägerraketen in Europa mit unterschiedlichen Triebwerken ausgestattet«, erklärt Metzler.

Daniel Metzler, CEO von Isar Aerospace,
mit einem Triebwerkteil, das komplett im
3-D-Drucker hergestellt wurde



Foto: Thorsten Jochim

Die Idee, eine kostengünstige Trägerrakete für den kommerziellen Betrieb zu entwickeln, kommt auch bei Investoren gut an. Im Dezember 2020 schloss Isar Aerospace eine Investitionsrunde in Höhe von mehr als 14 Millionen Euro ab. An der Runde beteiligten sich namhafte Investoren wie Earlybird, Airbus Ventures, Vito Ventures, UVC Partners und Angermayers Apeiron Investment Group. Auch Bulent Altan, ehemaliger Chefsingenieur bei SpaceX – dem Raumfahrtunternehmen von Elon Musk –, nahm an der Runde teil.

Der richtige Starttermin

CEO Metzler schreibt den bisher erfolgreichen Werdegang von Isar Aerospace auch dem richtigen Timing zu: »Bei so einem Unternehmen spielt Glück schon eine Rolle. Einen besseren Zeitpunkt für die Grün-

dung hätten wir wohl nicht erwischen können.« Der Luft- und Raumfahrtstechniker ist davon überzeugt, dass die europäischen Investoren zu einem früheren Zeitpunkt keinesfalls in so ein Start-up investiert hätten. »Und später hätte bedeutet, dass man wahrscheinlich den amerikanischen und chinesischen Unternehmen hinterhergehinkt wäre.« Im Nachhinein, ergänzt er, ließe sich alles schön erkennen und erscheine logisch. »Letztendlich aber darf man manchmal nicht lange überlegen, sondern muss machen.«

Zwar können die Isar-Aerospace-Trägerraketen von Schweden, Großbritannien oder Norwegen aus in den Orbit aufbrechen, aber vorsichtshalber hat der CEO jüngst auch mit Französisch-Guyana ein Abkommen geschlossen, um Spectrum von dort aus abheben zu lassen. »Am

liebsten jedoch wäre mir ein Startplatz in Deutschland, denn dann müssten wir unsere Rakete nicht exportieren«, so Metzler. Hoffnung darauf darf sich Isar Aerospace jedenfalls machen: Angesichts der Entwicklung der Luft- und Raumfahrtbranche, deren Umsatz sich laut Branchenkeennern von heute 400 Milliarden Euro in den nächsten zehn Jahren auf bis zu 1,5 Billionen Euro steigern soll, hat sich auch der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) Gedanken gemacht. Im Herbst 2019 präsentierte er ein Konzept für eine Raketenstartplattform in der Nordsee. Auch wenn die Pläne noch in einer frühen Phase stecken – vielleicht erfüllt sich ja schon bald Metzlers Wunsch, die Isar-Aerospace-Trägerraketen von Deutschland aus auf ihre Reise ins All schicken zu können. ■

www.isaraerospace.com

Im Höhenflug

Die Region Oberpfaffenhofen zählt zu den führenden Standorten der Luft- und Raumfahrtbranche in Deutschland. Die Unternehmen, die hier angesiedelt sind, planen nichts Geringeres, als die Mobilität zu revolutionieren.

STEFFI SAMMET

Wer einen Blick in die Zukunft werfen will, muss sich keine Zeitmaschine bauen. Es reicht, auf der Autobahn 96 München–Lindau die Ausfahrt Oberpfaffenhofen zu nehmen. Schon nach einigen hundert Metern tauchen Hallen mit mächtigen Satellitenschüsseln und Antennen auf dem Dach auf und Gebäude, die wie Raumschiffe anmuten. In ihrem Inneren tüfteln Tausende Ingenieure an Flugtaxi, emissionsarmen Elektroflugzeugen oder an der Abwehr von Asteroiden. Andere integrieren in Reinräumen Kameras und optische Instrumente für eine Marsmission der Europäischen Weltraumorganisation (ESA). Hinter den Laboren und Werkstätten steigen Flugzeuge vom angrenzenden Flughafen zu Testflügen auf. »Keine Frage, an diesem Standort revolutionieren die Menschen die Luft- und Raumfahrt«, schwärmt Christian Juckenack, Berater der Standortleitung und der Eigentümer des Flughafens Oberpfaffenhofen. Von den Erkenntnissen, die die Luft- und Raumfahrtunternehmen hier im Air Tech Campus (ATC) gewinnen, so Juckenack, profitierten später viele andere Industriezweige.

Cluster mit Vorzeigecharakter

Die Luft- und Raumfahrtindustrie zählt zu den Technologie- und Konjunkturmotoren hierzulande: 2018 erzielten die deutschen Unternehmen der Branche etwa 40 Milliarden Euro Umsatz. Einen erheblichen Teil davon erwirtschaften die etwa 50 Firmen und das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) im Campus Oberpfaffenhofen mit 7000 Mitarbeitern, 3400 davon auf dem Gelände des Flughafens. Die Anziehungskraft der Region ist hoch. Die OHB System AG etwa zog 2015 von

München in ihr neues Raumfahrtzentrum »Optik und Wissenschaft«. Das Unternehmen ist auf kleine und mittlere Satelliten spezialisiert und unter anderem an der ExoMars-Mission der ESA beteiligt sowie am Programm »Meteosat Third Generation«, das die Entwicklung der nächsten Generation von europäischen Wettersatelliten für numerische Wetterprognosen und kurzfristige Vorhersagen umfasst. Das Herzstück des Air Tech Campus ist der Flughafen. Der ehemalige Dornier-Haupt-

sitz »ist in Deutschland der bedeutendste Werks- und Forschungsflughafen«, erklärt Flugbetriebsleiter Hilko Riedl. Auf dem 2,7 Millionen Quadratmeter großen Gelände sind derzeit 35 Unternehmen ansässig, die zusammen die gesamte Prozesskette der Flugzeug- und Luftfahrttechnik abdecken.

Im Luftraum des Flughafens testet zum Beispiel das 2015 gegründete Start-up Lilium GmbH sein senkrecht startendes Lufttaxi mit elektrischem Antrieb. Das



Foto: DLR (CC-BY 3.0)

36-motorige Luftfahrzeug soll keinerlei CO₂-Emissionen ausstoßen und fünf Personen befördern können. Mit einer Geschwindigkeit von bis zu 300 Stundenkilometern, so planen es die Lilium-Ingenieure, ist der Jet erheblich schneller als ein herkömmliches Taxi außerhalb von Städten.

Direkt neben dem Lilium-Firmensitz am östlichen Rand des Flughafens fertigt die RUAG Aerostructures, ein führender Anbieter im Flugzeugstrukturbau für zivile und militärische Kunden, Rumpfteile für den Flugzeugtyp A320. Die Auswirkungen der Coronapandemie gehen allerdings nicht spurlos am Unternehmen vorbei: Auftraggeber Airbus will den Flugzeugtyp A320 zwar weiter produzieren, aber in einem langsameren Tempo als bisher.

Im westlichen Areal des Flughafens warten die Mitarbeiter von 328 Support Services GmbH die mehr als 200 Dornier-328-Maschinen, die weltweit unterwegs sind. Einige hundert Meter davon

entfernt befindet sich der Flugbetrieb des DLR – europaweit die einzige Großforschungseinrichtung, die an allen Aspekten des elektrischen Fliegens arbeitet. »Hinter unserem Projekt stecken Strategien, die Nachhaltigkeit und den Schutz der Umwelt großschreiben«, betont Andreas Klöckner, Koordinator für elektrisches Fliegen beim DLR. Zunächst, so sagt er, werde »das elektrische Fliegen eine kleine Nische besetzen. 300 Kilometer Reichweite, mehr wird es anfangs nicht.« Aber das Team denke größer. Nur so erreiche man ja einen größeren Effekt. Der nächste Schritt wäre eine Distanz von 500 Kilometern, dann von 1000 Kilometern.

Auf seinen Bases in Oberpfaffenhofen und Braunschweig hat das DLR mit einem Airbus 320 bereits Flugversuche zu alternativen Antrieben und Aerodynamikkonzepten am Boden gemacht. Den ersten Flug eines elektrischen 19-Sitzers – eines der Leuchtturm-Projekte des DLR – erwartet die Forschungseinrichtung für das Jahr 2029. »Allerdings ohne Gewähr«, betont DLR-Experte Klöckner. Der promovierte Diplom-Ingenieur weiß sehr wohl, dass es bis dahin noch ein weiter Weg ist, aber »wenn wir die Vereinbarungen des Pariser Klimaschutzabkommens erreichen wollen, dass sich die Temperatur nur um 1,5 Grad erhöht«, so ist er überzeugt, »dann müssen alle den Mobilitätswandel akzeptieren«. Er sei sich sicher, dass die Menschen umweltverträgliche Verkehrsträger irgendwann begrüßen werden.

Raum für Visionäre

Mit einem freundlichen Empfang können auch Unternehmen aus der Luft- und Raumfahrtbranche rechnen, die sich gern im Raum Oberpfaffenhofen ansiedeln würden. Laut Berater Juckenack gibt es im Air Tech Campus und dem Umfeld weiteren Platz: »Die Gemeinde Gauting weist derzeit ein neues Gewerbegebiet in unmittelbarer Nähe zum Flughafen aus.« Auf dem Gelände des Flughafens selbst gibt es noch mehr als 300000 Quadratmeter, die der Flughafenbetreiber für die Ansiedlung neuer und das Wachstum vorhandener Unternehmen nutzen wolle.

Darum geht's

- In Oberpfaffenhofen haben sich etwa 50 Unternehmen der Luft- und Raumfahrtindustrie angesiedelt.
- Auch das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) hat dort einen Standort.

Und wer weiß, wie deren Arbeitnehmer dann nach Oberpfaffenhofen kommen: Vielleicht schwirren die ersten Lilium-Jets am Himmel – voll besetzt mit Beschäftigten, die lieber in die Arbeit fliegen, anstatt mit dem Auto zu fahren. Eine weit entfernte Zukunftsvision? In den Luft- und Raumfahrtunternehmen in Oberpfaffenhofen können sich viele solch ein Szenario schon heute vorstellen. ■



Hybrid-elektrisches Regionalflugzeug – das DLR forscht in Oberpfaffenhofen zu alternativen Antrieben (Simulation)

HALLEN

INDUSTRIE | GEWERBE | STAHL

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE





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



Umsatz verdreifacht im ersten
Lockdown – Patrick Eichler,
Geschäftsführer von Regio-Delivery



Gurken, Toast & Sprudel aus dem *Web*

Vor Corona besetzte der Lebensmittelhandel im Internet in Deutschland eine wachsende, aber kleine Nische. Durch die Pandemie hat sich das Einkaufsverhalten jedoch verändert. Kommt der Durchbruch für den Online-Foodhandel?

— EVA ELISABETH ERNST —

Mit der Entwicklung seiner Regio-Delivery GmbH ist Gründer und Geschäftsführer Patrick Eichler von Anfang an zufrieden. Das Start-up hat sich auf den Onlineverkauf regional erzeugter Lebensmittel spezialisiert. »Unsere Lieferanten sind hauptsächlich kleine, familiengeführte Betriebe mit hohem Anspruch an Qualität und Ökologie«, erklärt der 34-Jährige. »Wir halten die Lieferwege kurz und können ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis sowie einen kleinen CO₂-Fußabdruck garantieren.« Die Logistik inklusive Auslieferung im gesamten Münchner Stadtgebiet übernimmt Regio-Delivery mit eigenen Fahrzeugen selbst.

Schub durch Corona

Nach der Gründung 2019 wuchs die Kundenzahl kontinuierlich. Dann kam Corona – und binnen weniger Tage verdreifachte sich der Umsatz. Nicht nur die Zahl der Neubestellungen stieg sprunghaft an, auch die Warenkörbe wurden größer. Der Kundenansturm brachte durchaus gewisse Herausforderungen mit sich. »Bei einigen Produkten wie etwa Eiern wurde die Warenbeschaffung schwierig. Manche Kunden haben dann mitunter etwas verschnupft auf Lieferengpässe reagiert«,

erinnert sich Eichler. »Zudem mussten wir ein Hygienekonzept ausarbeiten und neue Mitarbeiter finden und einlernen. Um die Lieferkapazitäten zu erhöhen, haben wir weitere Fahrzeuge angemietet.« Dass selbst in der Hochphase im April 2020 grundsätzlich alles gut geklappt hat, freut ihn nach wie vor. »Das war schon eine stressige Zeit, in der wir alle am Limit gearbeitet haben.«

Mit dieser Einschätzung steht der junge Unternehmer nicht allein da. Die Coronapandemie hat den Anbietern von Lebensmitteln im Internet einen Schub gebracht. Immer mehr Verbraucher ordern Getränke, Gemüse und andere Nahrungsmittel online, bestätigt eine Studie der Unternehmensberatung Bain & Company, die Anfang September 2020 veröffentlicht wurde. Demnach fällt der Onlineanteil bei Lebensmitteln in Deutschland mit 2,9 Prozent zwar immer noch niedrig aus. Aber das Gesamtmarktvolumen bei Lebensmitteln ist sehr hoch. So kommt es, dass sich selbst die mageren 1,5 Prozent Onlineanteil im Jahr 2019 auf rund zwei Milliarden Euro Umsatz summierten (s. Grafik S. 46). Die Bain-Experten rechnen außerdem damit, dass bis zu 45 Prozent des aktuellen Umsatzzuwachses in diesem Kanal erhalten bleiben.

Die Praxis liefert dafür einige Belege. Bei Regio-Delivery etwa haben sich die Bestellungen auf hohem Niveau stabilisiert: Im Vergleich zum Spitzenmonat April lag der Umsatz ein halbes Jahr später lediglich zehn Prozent niedriger, was vor allem auf kleinere Warenkörbe zurückzuführen ist.

Obwohl das Unternehmen kein Abomodell anbietet, ordert der Großteil der Neukunden nach wie vor bei Regio-Delivery. Geschäftsführer Eichler geht davon aus, dass sich die Einstellung vieler Konsumenten zum Onlineeinkauf von Lebensmitteln gewandelt hat. »In den Wochen des Lockdowns haben das viele Menschen zum ersten Mal ausprobiert. Offenbar sind sie von Qualität und Service überzeugt und bleiben dabei.«

Oliver Lucas (48), Geschäftsführer der Digitalisierungsberatung ecom consulting GmbH, erwartet ebenfalls, dass der coronabedingte Wachstumssprung beim Onlinehandel mit Lebensmitteln nachhaltig sein wird. »Die Pandemie hat den Markt um zwei bis drei Jahre vorgespult«, sagt er. »Die Kunden haben Berührungängste abgebaut und gemerkt, dass sie auch ihren Wocheneinkauf problemlos online tätigen können.«

Zudem sei die Kundenbindung in diesem Segment hoch, weil die Konsumenten

Darum geht's

- In der Pandemie gewinnt der Onlinekauf von Lebensmitteln stark an Akzeptanz.
- Auf dem Markt haben neben großen Playern auch kleinere Anbieter gute Chancen.
- Die Logistik bleibt dabei aber eine Herausforderung.

tendenziell immer wieder die gleichen Lebensmittel kaufen, was Onlinebestellungen erleichtert.

Große Handelsketten und Onlinehändler bemühen sich seit Jahren darum, dem Lebensmitteleinkauf im Internet zum Durchbruch zu verhelfen. »Dabei müssen nicht nur die Verbraucher überzeugt werden, auch die für Lebensmittel höchst anspruchsvolle Logistik bildet eine gewisse Markteintrittshürde«, sagt Lucas. Er betont jedoch, dass selbst kleinere Anbieter, die sich konsequent auf klar umrissene Nischen konzentrieren, im Onlinelebens-

mittelhandel gute Chancen haben. »Der Gesamtmarkt ist schließlich riesig.«

Zahlreiche Anbieter

Schon vor Corona gab es überregionale Player, die diese Hürden erfolgreich überwand, darunter zum Beispiel der Lieferdienst der REWE Markt GmbH oder der niederländische Anbieter Picnic GmbH, der sein Liefergebiet in Deutschland nach und nach ausweitet. Auch große Lebensmittelhändler und Discounter, die über ihre Onlineshops zunächst lediglich ihre

Non-Food-Sortimente verkauft haben, bieten dort immer mehr Lebensmittel an. »Amazon erwirtschaftet ebenfalls marktrelevante Umsätze mit Lebensmitteln«, sagt Experte Lucas.

Daneben gibt es noch weitere Anbieter in diesem Segment. Klassische Lieferdienste, die sich auf tiefgekühlte Lebensmittel oder Getränke spezialisieren, bieten ihren Kunden ebenfalls die Möglichkeit, online zu bestellen, und erzielen damit in der Regel signifikante Umsatzanteile.

Ein Beispiel ist die 2006 gegründete Bienenfleiss Getränke-Lieferservice GmbH.

Ihr Internetshop ging erst vor einem Jahr online. Rund zehn Prozent der Kunden bestellen mittlerweile auf diesem Kanal. Um Mitarbeiter und Kunden bestmöglich zu schützen, stellte Bienenfleiss Getränke bereits frühzeitig Mund-Nasen-Bedeckungen, Handschuhe und Desinfektionsmittel zur Verfügung. Die Räumlichkeiten wurden abgeteilt, sodass jeder Bereich für sich war, die Abläufe aber dennoch wie vor der Pandemie koordiniert werden konnten.

»Zudem bieten wir unseren Kunden die kontakt- und bargeldlose Zustellung an, die gut angenommen wird«, sagt Geschäftsführer Matthias Hirschfeld (25). »Ansonsten achten unsere Auslieferungsfahrer auf den nötigen Sicherheitsabstand und die Einhaltung der allgemeinen Hygienemaßnahmen.«

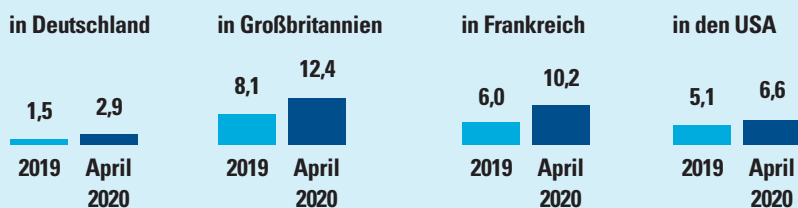
Einbrüche bei Geschäftskunden

Die Coronabeschränkungen beeinflussen die Nachfrage allerdings nicht nur in eine Richtung. So steigerte der Münchner Getränke-Lieferdienst während des Lockdowns zwar den Umsatz mit Privatkunden um rund 20 Prozent, aber bei den Geschäftskunden zeigte sich eine gegenläufige Entwicklung. »Wir konnten nicht von der Coronalage profitieren, da ein Großteil unserer Bestellungen auf die Büro- und Firmenversorgung entfällt«, bedauert Hirschfeld. »Durch die Schließungen und Notbesetzungen in vielen Betrieben verzeichnen wir in diesem Bereich große Umsatzeinbußen.«

Den grundlegenden Trend zu mehr Onlinekäufen können solche Effekte wohl nicht bremsen. Die Experten von Bain & Company stellten in ihrer Studie fest, dass der Internethandel mit Lebensmitteln schneller wächst als vor der Pandemie prognostiziert. Im Falle eines erneuten Lockdowns halten sie es für durchaus möglich, dass in Deutschland der Onlineanteil in diesem Segment bis zum Jahr 2025 auf vier Prozent steigen könnte. ■

Lebensmittel aus dem Netz – international ein Trend

Marktanteil von im Internet gekauften Lebensmitteln (in Prozent)



Eindrucksvolle Beträge

Onlineumsatz 2019 in Deutschland (netto)

Lebensmittel: **2,0 Milliarden Euro**
Wein und Sekt: **0,6 Milliarden Euro**

Online viel Potenzial

Durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum 2011 bis 2019 (in Prozent)

Non Food	Lebensmittel (inklusive Getränke, ohne Tabakwaren)
Online + 11,5 %	Online + 18,6 %
Offline + 2,4 %	Offline + 1,6 %

Schon vor Corona fiel das Wachstum im Onlinehandel bei Lebensmitteln höher aus als im Non-Food-Bereich.



Foto: song_about_summer_stock, adobe.com

IHK-Ansprechpartnerin zu Onlinehandel

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



SMILE!

LOXXESS

GEWINNT DEN

EUROPEAN LOGISTICS

AWARD 2020



Folgend auf die Finalisten-Platzierung beim Deutschen Logistik-Preis 2019 gewinnt die **LOXXESS AG** den diesjährigen **Europäischen Logistik-Preis** der European Logistics Association (ELA).

Mit dem **Logistikkonzept SMILE** hat **LOXXESS** eine KI-Lösung für die logistischen Herausforderungen des E-Commerce entwickelt. Das Ergebnis: Mehr Flexibilität beim Mengenwachstum, vorausschauende Planung, effizientere Prozesse sowie eine wirksamere Entlastung der Mitarbeiter.

Wir danken dem gesamten Team und unseren Partnern. Ohne deren innovative Ideen und ungebremsste Agilität wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.



**LOXXESS GEWINNT DEN
EUROPEAN LOGISTICS AWARD
2020**



LOXXESS
logistics & fulfillment

loxxess.com

Folgen Sie uns auf:



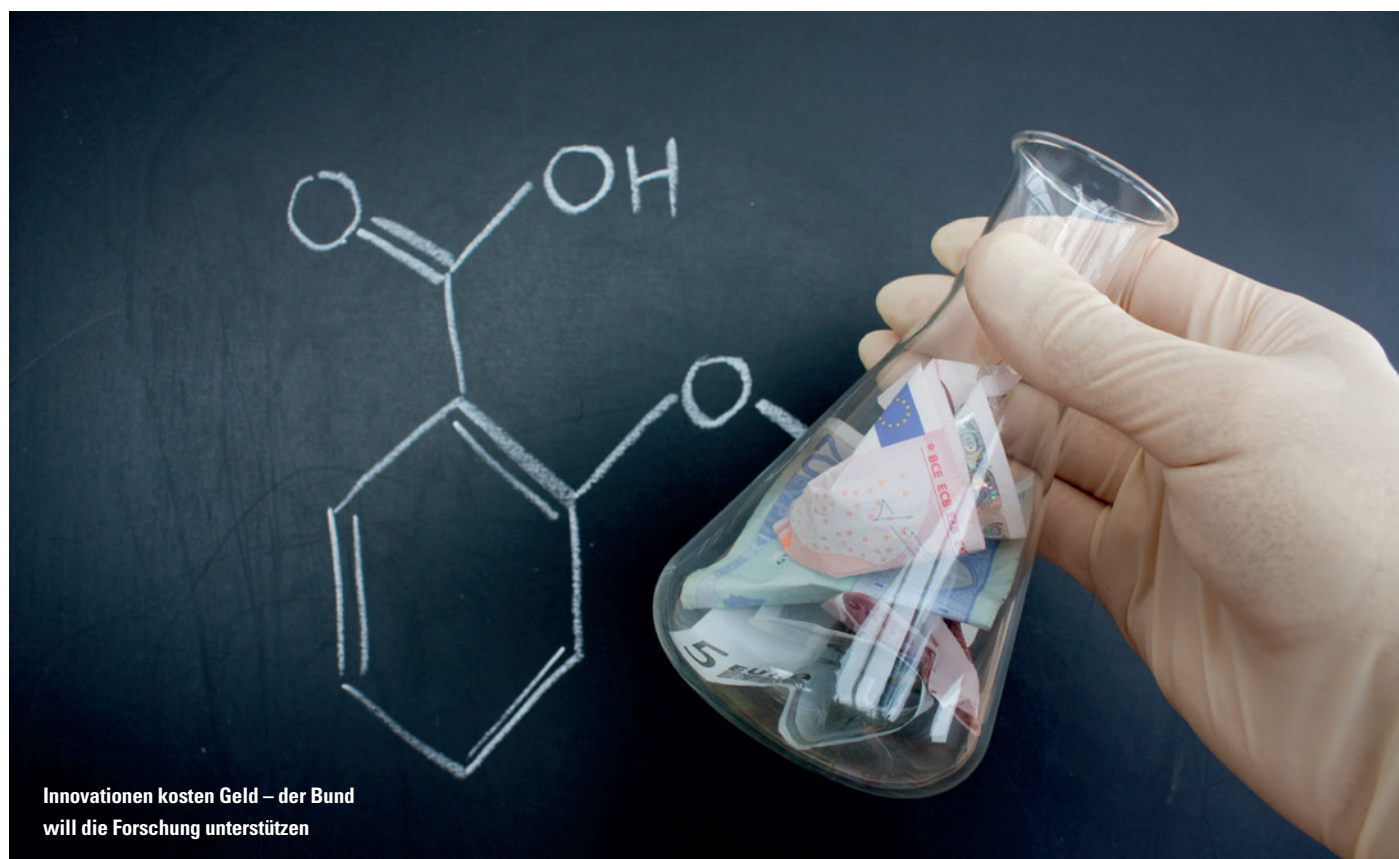


Foto: manropic_stock.adobe.com

Innovationen kosten Geld – der Bund
will die Forschung unterstützen

Zulage sichern

2021 können Unternehmen erstmals die neue steuerliche Förderung für Forschung und Entwicklung beim Finanzamt beantragen.

MELANIE RÜBARTSCH

Unternehmen bei ihren Forschungs- und Entwicklungs(FuE)-Aktivitäten zu unterstützen und darüber mehr Raum für Innovationen in Deutschland zu ermöglichen, das ist das Ziel des neuen Forschungszulagengesetzes, das Anfang 2020 in Kraft getreten ist. Seit dem 1. Januar 2021 lässt sich die steuerliche Förderung nun erstmals beim Finanzamt beantragen – für das Wirtschaftsjahr 2020. »Das Thema kommt gerade erst so richtig bei den Unternehmen an«, beobachtet Ute Berger, Referatsleiterin Industrie & Innovationen bei der IHK für München und Oberbayern. Umso dringender sollten Unternehmen, die selbst aktiv forschen oder

entsprechende Vorhaben beauftragen, aktiv werden und prüfen, ob sie alle Voraussetzungen für die Zulage erfüllen. Das Wichtigste im Überblick:

Wer kann die steuerliche Forschungsförderung erhalten?

Zunächst sind das alle in Deutschland steuerpflichtigen Unternehmen, die selbst Forschung und Entwicklung betreiben (eigenbetriebliche Forschung). Die Größe, Rechtsform oder Branche spielen keine Rolle. Außerdem ist die Vergabe eines Forschungsauftrags beim jeweiligen Auftraggeber (Auftragsforschung) förderungsfähig. Voraussetzung: Der Auftragnehmer

hat seinen Sitz in der EU oder einem EWR-Staat. Von der Förderung ausgeschlossen sind Unternehmen »in Schwierigkeiten«. Das ist zum Beispiel bei laufenden Insolvenzverfahren der Fall.

Was wird gefördert?

Ein FuE-Vorhaben im Sinne des Gesetzes muss folgende fünf Kriterien erfüllen:

- ▶ Es zielt auf den Gewinn neuer Erkenntnisse ab (neuartig),
- ▶ ist originär (schöpferisch),
- ▶ folgt einem Plan und ist budgetierbar (systematisch),
- ▶ es bestehen Unsicherheiten bezüglich des Ergebnisses (ungewiss) und

- es sind Möglichkeiten der Reproduzierbarkeit vorhanden (übertragbar).

Es gibt konkret drei Kategorien:

- Grundlagenforschung, also den Erwerb von neuem Wissen ohne eine erkennbare Anwendung,
- industrielle Forschung, das heißt eine zielgerichtete Forschung für neue Produkte/Prozesse bis zum Prototyp,
- experimentelle Entwicklung, bei der – vereinfacht ausgedrückt – vorhandenes Wissen in neue oder wesentlich verbesserte Produkte, Verfahren oder Systeme eingebracht wird.

»Ist ein Produkt oder ein Verfahren dagegen im Wesentlichen festgelegt und geht es nun zum Beispiel um die Marktentwicklung oder eine Verbesserung des grundsätzlichen Produktionssystems, liegt kein begünstigtes FuE-Vorhaben vor«, erklärt IHK-Expertin Berger.

Die Zulage kann nur für Projekte beantragt werden, die nach dem 1. Januar 2020 begonnen oder beauftragt wurden.

Wie hoch ist die Förderung?

Die Zulage beträgt 25 Prozent der förderfähigen Aufwendungen. »Dabei sind bei der eigenbetrieblichen Forschung die dem Lohnsteuerabzug unterliegenden Löhne und Gehälter der Mitarbeiter förderfähig, soweit sie mit FuE-Tätigkeiten in den begünstigten Vorhaben betraut sind. Außerdem fallen bestimmte Ausgaben des Unternehmens für die Zukunftssicherung dieser Mitarbeiter ins Gewicht«, erläutert Martin Clemens, IHK-Referatsleiter Steuern und Finanzen. Bei der Auftragsforschung berücksichtigt das Finanzamt pauschal 60 Prozent des an den Auftragnehmer geleisteten Entgelts.

Die Aufwendungen, die das Finanzamt bei der Zulagenberechnung zugrunde legt, sind jedoch nach oben gedeckelt. Bei allen Ausgaben, die zwischen dem 1. Juli 2020 und dem 30. Juni 2026 entstehen, liegt die Obergrenze bei vier Millionen Euro. Das heißt: In diesem Zeitraum kann die Zulage bis zu einer Million Euro (25 Prozent der förderfähigen Aufwendungen) betragen. Der Staat unterstützt dadurch innovative Unternehmen besonders in der Corona-Krise. Vom 1. Januar 2020 bis zum 30. Juni

2020 und ab dem 1. Juli 2026 beträgt die Obergrenze jeweils zwei Millionen Euro. Dies entspricht einer Zulage von 500 000 Euro.

Wie wird die Zulage beantragt?

Unternehmen müssen einen zweistufigen Prozess durchlaufen. Zunächst brauchen sie eine Bescheinigung der neu eingerichteten Bescheinigungsstelle Forschungszulage (BSFZ) über die Förderfähigkeit des Vorhabens. Mit der BSFZ-Bescheinigung können Firmen die Förderung beim Finanzamt beantragen.

Was ist beim Antrag bei der BSFZ zu beachten?

Anträge lassen sich über Onlineformulare (www.bescheinigung-forschungszulage.de) einreichen. »Leider stehen den Unternehmen in diesen Formularen pro Vorhaben gerade einmal 4 000 Zeichen zur Beschreibung des Projekts zur Verfügung«, so Innovationsexpertin Berger. »Die Antragsteller müssen daher sehr fokussiert und durchdacht formulieren, um die Forschungskriterien zu belegen.«

Weitere Dokumente oder Nachweise müssen die Unternehmen nicht einreichen. »Sie sollten aber alle Unterlagen, die die FuE-Eigenschaft belegen können, für mögliche Nachprüfungen aufbewahren«, rät Berger. Das können etwa Projekt- oder Laborbücher, Skizzen oder ausführliche Dokumentationen sein.

Der Antrag bezieht sich immer auf ein komplettes Vorhaben – unabhängig davon, für wie viele Jahre es angelegt ist. Er lässt sich vor, während oder sogar nach dem Vorhaben stellen.

Sowohl Beantragung als auch Ausstellung der Bescheinigung sind kostenfrei.

Wie erfolgt der Antrag beim Finanzamt?

Mit der Bescheinigung der BSFZ kann ein Unternehmen seinen Förderantrag elektronisch beim zuständigen Finanzamt stellen. »Die Beamten prüfen die Höhe der geltend gemachten Aufwendungen«, sagt Steuerfachmann Clemens. Bezüglich der Förderfähigkeit des Vorhabens sind sie an die Feststellungen der BSFZ gebunden.

Neben der BSFZ-Bescheinigung müssen Unternehmen keine weiteren Belege einreichen. Aber auch hier gilt: Für etwaige Betriebsprüfungen sollten sie alle Nachweise aufbewahren, die entstandene Aufwendungen belegen können.

»Die Forschungszulage wird in einem gesonderten Bescheid festgesetzt und auf die Einkommen- beziehungsweise Körperschaftsteuerschuld des Anspruchsberechtigten angerechnet«, erklärt IHK-Experte Clemens. Folge: Soweit die Zulage höher ist als die im Rahmen der nächsten Veranlagung festgesetzte Steuer, wird dieser Betrag als Steuererstattung ausbezahlt. »Damit werden auch FuE-Aktivitäten von Unternehmen gefördert, die sich in einer Verlustphase befinden und keine oder nur wenig Steuern zahlen«, erklärt Clemens. ■

Weitere Erläuterungen zu den neuen Regeln hat die IHK auf ihrer Webseite zusammengestellt:

www.ihk-muenchen.de/steuerliche-forschungsforderung

Informationen zur Bescheinigung der Förderfähigkeit des Vorhabens bei der BSFZ gibt es unter:

www.bescheinigung-forschungszulage.de/faq

IHK-Ansprechpartner zur Forschungsförderung

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

Martin Clemens, Tel. 089 5116-1252
martin.clemens@muenchen.ihk.de

Darum geht's

- Im Inland steuerpflichtige Firmen, die selbst forschen und entwickeln oder FuE-Aufträge vergeben, können auf Antrag eine Forschungszulage von bis zu einer Million Euro pro Jahr erhalten.
- Für den Antrag ist eine Bescheinigung über die Förderfähigkeit von der neu eingerichteten Bescheinigungsstelle Forschungszulage (BSFZ) erforderlich.

Alles echt?

Die Blockchain-Anwendung Cert4Trust ermöglicht es, digitale Zeugnisse schnell und unkompliziert zu prüfen. Für Ausbildungszeugnisse der IHK für München und Oberbayern kann die Onlinelösung seit Sommer 2020 genutzt werden.

JOSEF STELZER

Harald Zillner (61), Ausbildungsleiter eines großen Münchner Unternehmens, ist von Cert4Trust rundum überzeugt: »Damit können wir kostenlos und mit minimalem Aufwand per Internet nachprüfen, ob die bei uns digital eingereichten Ausbildungszeugnisse der IHK original sind oder ob sie manipuliert wurden.«

Cert4Trust ist eine Blockchain-Anwendung, mit der sich binnen Sekunden herausfinden lässt, ob digitale Dokumente echt und gültig sind oder ob zum Beispiel Zeugnisnoten nachträglich verändert wurden. Die Überprüfung erfolgt automatisiert, digital, orts- und zeitunabhängig. Initiiert wurde Cert4Trust von der IHK für München und Oberbayern zusammen mit

dem Bayerischen Staatsministerium für Digitales. Weitere Gründungspartner sind die Landeshauptstadt München sowie die Handwerkskammer für München und Oberbayern. Momentan befindet sich das System in der Pilotphase.

So funktioniert es: Aussteller von Zeugnissen und Zertifikaten machen mithilfe von Cert4Trust ihre digitalen Dokumente

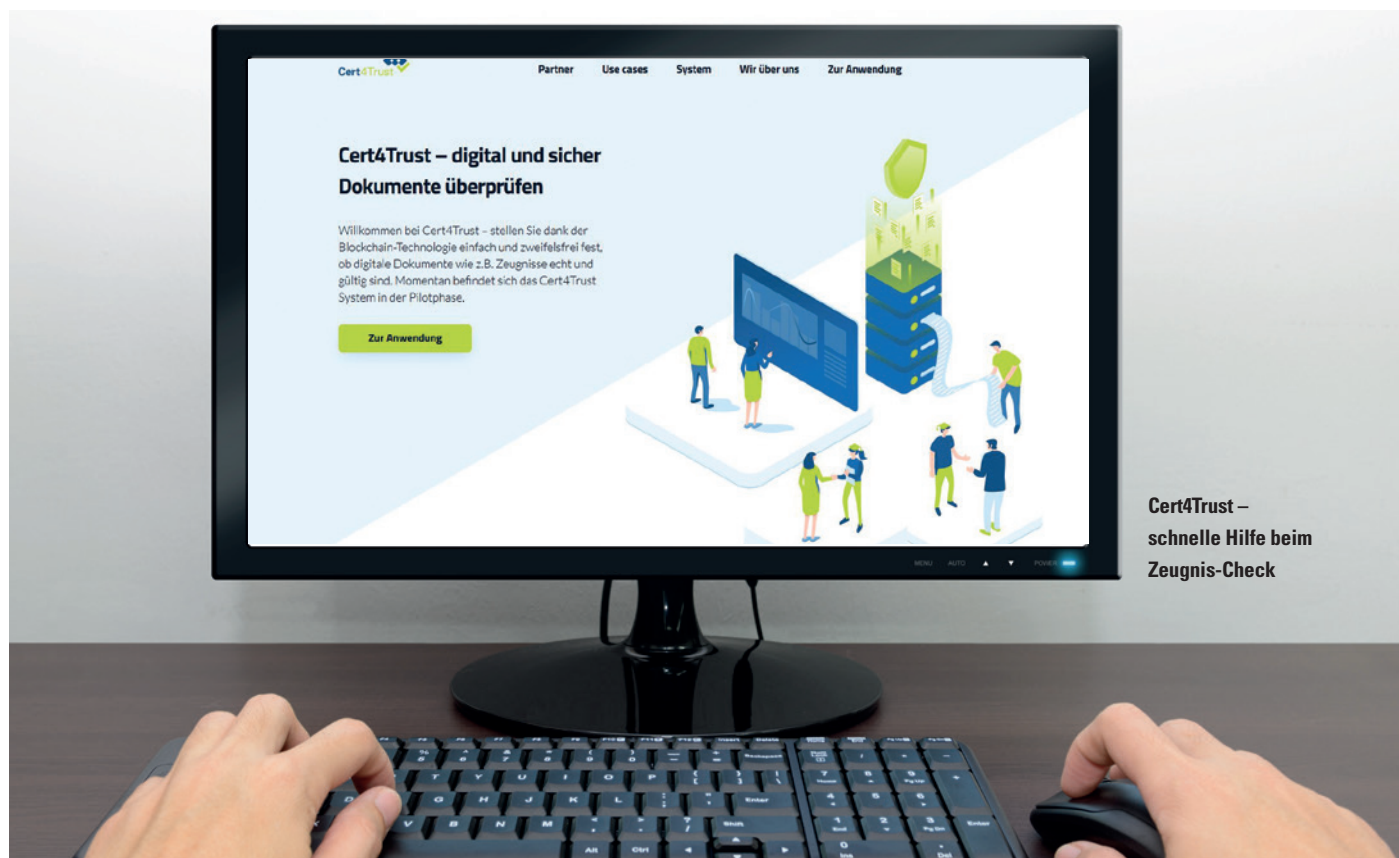


Foto: Kenishirote_stock.adobe.com

zweifelsfrei überprüfbar, indem sie eine aus dem Dokument errechnete Prüfsumme, den sogenannten Hashwert, in der von Cert4Trust betriebenen Blockchain-Infrastruktur ablegen. Dann können sich Auszubildende eine digitale Kopie ihrer Zeugnisse aus dem Azubi-Portal der IHK herunterladen und sich damit bei Unternehmen bewerben. Deren Personalabteilung lädt das empfangene Zeugnis in die Cert4Trust-Webanwendung (check.cert4trust.de) und erhält dort in Sekundenbruchteilen die Information, ob das eingereichte Zeugnis unverfälscht und gültig ist. Falls die Angaben im Zeugnis unverfälscht sind, erscheint am Bildschirm umgehend die Statusinformation »verifiziert« samt Häkchen, gleichsam als Bestätigung, dass die IHK für München und Oberbayern das Zeugnis ausgestellt hat und am Dokument nichts verändert wurde. Dies hilft den Unternehmen dabei, die Bewerbungsverfahren zu digitalisieren und schneller abzuwickeln. Zudem reduziert sich bei der IHK der Verwaltungsaufwand für Anfragen zur Echtheit von Zeugnissen erheblich. Herzstück des Verfahrens ist eine sogenannte Blockchain. Dank dieser IT-Techno-

logie ist mit praktisch hundertprozentiger Sicherheit nachprüfbar, ob digitale Daten tatsächlich unverfälscht sind. Das lässt sich zum Beispiel auf Zertifikate, Verträge, Parkberechtigungen oder auch Rechnungen anwenden. Eine Blockchain ermöglicht im Grunde, Informationen mithilfe einer dezentral auf verschiedenen Servern abgespeicherten Datenbank fälschungssicher abzulegen. Eine solche Datenbank bezeichnen Fachleute auch als »Distributed Ledger« (verteiltes Kontobuch).

Sicheres System

Cert4Trust überprüft nicht einzelne Angaben wie etwa Zeugnisnoten, Prüfungsfächer, Namen oder andere personenbezogene Daten, sondern den sogenannten Hashwert, der durch einen Algorithmus aus dem Dokument berechnet wird. Da diese Methode – zum Einsatz kommt das kryptografische Verfahren SHA3-256 – alle Informationen des Dokuments nutzt, ändert sich der Wert bei jeder Manipulation an dem ursprünglich ausgegebenen Dokument.

Der Hashwert ist eine Art Prüfsumme. Sobald sich ein Merkmal des Dokuments oder ein beliebiges Zeichen ändert, etwa eine Zahl oder ein Buchstabe, das eingereichte Zeugnis also Manipulationen enthält, ergibt sich zwangsläufig eine abweichende Prüfsumme. Auf der Cert4Trust-Webseite erscheint in diesem Fall das Überprüfungsergebnis »nicht verifiziert«. Ist der Hashwert indes gleich, kann sich an den Zeugnisinhalten nichts geändert haben.

Das System gilt als absolut sicher. »Unsere Blockchain, die den Unternehmen seit Sommer 2020 kostenlos zur Verfügung steht, ist von keinem Computer zu knacken«, sagt Alex Schaurer, Leiter des IHK-Referats Digitalisierung, Organisation und Prozesse im Bereich Berufsbildung. »Wir

haben jahrelange Entwicklungsarbeit geleistet und dabei viele Stellschrauben justiert, damit es richtig funktioniert.«

Der erste Praxistest ist gelungen. »Das einfache Handling hat uns schnell überzeugt, auch der Datenschutz ist gewährleistet«, bestätigt Ausbildungsleiter Zillner. Grundsätzlich vertraue das Unternehmen den Bewerbern, »aber in der Vergangenheit sind uns in Einzelfällen tatsächlich gefälschte Zeugnisnoten aufgefallen, etwa weil das Schriftbild bei einigen Zensuren nicht identisch mit dem der anderen war oder aufgrund sonstiger Ungereimtheiten.«

Bisher sind rund 16000 IHK-Ausbildungszeugnisse, etwa für alle frisch gebackenen Einzelhandelskaufleute, Kaufleute für Büromanagement, Fachinformatiker, Industriekaufleute und Hotelfachleute, in der Blockchain hinterlegt und stehen damit für die Verifikation bereit. »Der Service ist für die IHK-Mitgliedsunternehmen kostenlos, alle Ausbildungsbetriebe können mitmachen, sodass die Personalabteilungen der Unternehmen die Echtheit der Zeugnisse schnell feststellen können«, so IHK-Experte Schaurer. Die Technologie soll künftig deutschlandweit bei allen IHK-Zeugnissen und -Zertifikaten zum Einsatz kommen – dies sind pro Jahr mehr als 375000 Exemplare. Schaurer: »Mit Cert4Trust sind Echtheit und Gültigkeit von digitalen Dokumenten zweifelsfrei erkennbar, bisher war dies nur schwer möglich.« ■

Weitere Informationen zu Cert4Trust sowie die Webanwendung zur Überprüfung selbst gibt es unter: www.cert4trust.de

IHK-Ansprechpartner zu Cert4Trust
Franziska Ruppert, Tel. 089 5116-1504
franziska.ruppert@muenchen.ihk.de

Alex Schaurer, Tel. 089 5116-1415
alex.schaurer@muenchen.ihk.de

Blockchain Bayern e.V.

Blockchain-basierte Lösungen gelten als transparent sowie kaum manipulierbar. Zudem können sie als Grundlage für neue Geschäftsmodelle dienen und die Unternehmen bei der Verbesserung ihrer Geschäftsprozesse unterstützen. Der 2019 gegründete Blockchain Bayern e.V. will die Technologie in allen Regierungsbezirken vorantreiben und die Potenziale des Freistaats als »Blockchain-Ökosystem« in Deutschland wie auch international sichtbar machen. Weitere Infos unter: www.blockchain-bayern.de



Die Gemeinde Raisting hat gerade ein
kommunales Denkmalkonzept gestartet



Foto: Gemeinde Raisting

Nutzen, was schon steht

Das Dorf ist in Coronazeiten wieder angesagt. Doch statt immer neue Flächen zu besiedeln, könnte mehr Altes umgebaut werden, findet Mathias Pfeil, Chef des Bayerischen Landesamts für Denkmalpflege.

CORNELIA KNUST

Städtischer geht es kaum. Mathias Pfeil (59) hat sein Büro mitten im Kern des historischen Münchens, zwischen Staatsoper und Pfistermühle. Als Architekturprofessor und Generalkonservator ist er in der »Alten Münze« mit ihrem spektakulären Renaissance-Innenhof genau richtig: Hier befindet sich das Bayerische Landesamt für Denkmalpflege, das Pfeil seit 2014 leitet.

Doch auch wenn Pfeil mitten in der Stadt arbeitet, liegt ihm doch das bayerische Dorf besonders am Herzen. Seit Ausbruch der Coronapandemie wohl noch mehr als zuvor. Denn das Dorf und sein Bestand an Bauten – nicht nur der denkmalgeschützten – rückt durch die Pandemie und die dadurch veränderte Arbeitswelt in den Fokus. Auch das Thema Nachhaltigkeit ist berührt. Doch dazu später.

Pfeil kennt die Veränderungen aus eigener Anschauung. Denn die 360 Mitarbeiter seiner Behörde arbeiten gerade zu großen Teilen im Homeoffice. Sie haben ihre Reisetätigkeit reduziert und konferieren per Video. Pfeils Studenten an der Technischen Universität lauschen der Vorlesung an ihren Bildschirmen. So geht es bei den meisten Firmen und Institutionen: Ihre Gebäude stehen leer, und der Laden läuft trotzdem. Diese Mischung aus

Mitarbeiterfürsorge und Effizienzsteigerung sieht Pfeil auch nach Corona als großen Trend in Richtung »Leben auf dem Dorf«.

»Meiner persönlichen Meinung nach«, so sagt er, »ist das Dorf der ideale Standort zum Leben.« Dadurch werde wieder mehr Heimat möglich. »Und so können wir die Generationen wieder zusammenführen«, erläutert Pfeil. »Das Zerreißen der Gesellschaft, das mit der Industrialisierung im 19. Jahrhundert begonnen hat, kann durch die Digitalisierung zurückgeführt werden. Irgendwann werden sich die Menschen darüber wundern, dass es mal eine Zeit gegeben hat, in der die Menschen jeden Tag lange Strecken zur Arbeit fuhren.«

Wohnen und Arbeiten nah beieinander

Im klassischen landwirtschaftlichen Anwesen lagen Wohnen und Arbeiten ja beieinander, und man kümmerte sich umeinander. Heute bräuchte man für ein friedliches Zusammenleben natürlich mehr Freiheit und Wahlmöglichkeiten als früher, räumt Pfeil ein. Aber er sehe die Zukunft sehr optimistisch, was diese Entwicklung angehe. Und er wäre nicht Bayerns oberster Denkmalschützer, wenn es dabei nicht auch um eine Zukunft für die Baukultur ginge. Denn auch in den bayerischen Dörfern drohen die letzten Spuren des dörflichen Lebens zu verschwinden.

Dass die Dörfer ihr Gesicht und ihre Identität verlieren, weil die Landwirtschaft auf dem Rückzug ist, wird schon seit Jahrzehnten beklagt. Das, was einmal unser kulturelles Erbe war, drohe mangels Perspektiven zu veröden oder zu Schlafstätten in Einheitshaus-Tristesse zu verkommen. Gleichzeitig steht die Bevölkerung der Ausweisung immer neuer Neubaugebiete inzwischen oft skeptisch gegenüber. Und dass die »graue Energie«, die zur



Foto: Vinzenz Dufner, Bayerischer Landesverein für Heimatpflege

Die neue Ortsmitte von
Maithenbeth – alte Post
und neues Rathaus



Foto: Bayerisches Landesamt für Denkmalpflege

»Das Dorf ist der ideale
Standort zum Leben«,
sagt Generalkonservator
Mathias Pfeil



Foto: Gemeinde Raisting

Dieses Bauernhaus in Raisting
musste einem Vierspänner
weichen



Foto: Gemeinde Raisting

Renovierung eines Austragshäuschens, öffentlich gefördert

Errichtung von Gebäuden aufgewendet wurde, durch einen vor-
schnellen Abriss einfach verloren geht, ist inzwischen Teil der
Klimadebatte.

Umbauen statt Neubauen

Trotzdem ging bisher nicht viel voran bei der Erhaltung der his-
torischen Dorfkern und der Kulturlandschaft. Mit dem Denkmal-
schutz allein kommt man dem nicht bei, machen doch Denkmä-
ler im Verhältnis zur gesamten Bausubstanz nur 1,5 Prozent aus,
wie Pfeil erläutert. Nachverdichtung statt Flächenausweisung
und Umbauen statt Neubauen – das sieht Pfeil als Lösung. Dafür
bräuhete es neben der Bayerischen Bauordnung dringend eine
Bayerische Umbauordnung, wie er meint.

Denn viele Ansinnen zur Erhaltung alter Gebäude scheitern an
Vorschriften zur Energieeinsparung und zum Brandschutz, die
die Kosten treiben. Dabei seien gerade alte Gebäude oft sehr
energieeffizient gebaut: mit dicken Mauern, Kastenfenstern, klei-
nen Öffnungen und Berücksichtigung der Wetterseite: »Da finden
Sie eine Qualität, die mit der heutigen Kostenoptimierung beim
Bauen gar nicht mehr darstellbar wäre«, so Pfeil.

Der Denkmalschützer beklagt, dass sich für diesen gebauten
Bestand niemand zuständig fühle. Dabei hätten die Kommunen
eigentlich viele Freiheiten, entsprechende Sanierungs- und Erhal-
tungssatzungen zu erstellen. Doch es fehle häufig an Wissen. Zu-
dem werde das Potenzial der alten Bauten in der Bevölkerung oft
nicht erkannt: »Man muss sie hinführen. Es muss einen Wissens-
transfer geben durch Universitäten und Architektenkammern«,
so Pfeil. »Und es braucht gute Beispiele, die zur Nachahmung
anregen.«

Am Wissenstransfer beteiligt sich auch das Landesamt für Denk-
malpflege selbst. Pfeil ist ein Fan des hauseigenen »Kommuna-
len Denkmalkonzepts« (KDK), das es seit fünf Jahren gibt. Dieses
Programm können Kommunen auf freiwilliger Basis nutzen, um
für ihre Dorfentwicklung Fachleute zu engagieren und eine Platt-
form für alle widerstreitenden Interessen zu schaffen.

Moderiert vom Denkmalamt, sitzen da Lokalpolitiker, Verwal-
tung, Unternehmer, Bürger, Stiftungen, Behörden, Experten,
Investoren in mehreren Runden an einem Tisch. Als Vorausset-
zung braucht man ein konkretes Problem wie zum Beispiel Leer-
stand und einen Denkmalbezug, wobei der nicht eng gefasst
sein muss: »Irgendein Denkmal hat jede Gemeinde«, meint Pfeil
pragmatisch.

Was folgt, ist eine genaue Strukturanalyse des Dorfes oder ein
thematischer Ansatz wie zum Beispiel die Umnutzung von land-
wirtschaftlichen Nebengebäuden. Am Ende steht ein Rahmen-
plan, den möglichst alle mittragen, ergänzt durch Handlungs-
empfehlungen. Finanziert wird das Verfahren überwiegend mit
Mitteln aus dem Entschädigungsfonds, einem Sondervermö-
gen des Bundes. Derzeit laufen allein in Bayern rund 50 solcher
Runden.

Denkmalschützer Pfeil wünscht sich, dass diese Projekte Vorbil-
der für weitere Gemeinden werden, die sich auf den Weg ma-
chen wollen, ihre Bestandsbauten zu erhalten. Unternehmer will
er motivieren, ihren Firmensitz oder ihre Werkstätten in Gebäu-
den unterzubringen, die »schon lange gelebt haben«. Dabei ist
Pfeil als gelernter Architekt keiner, der besonders an der Historie
hängt: »Wichtiger ist es, den Nutzen des Gebäudes zu transpor-
tieren. Nur dann bleibt das lebendig.«

Neufassung des Gebührentarifs der IHK für München und Oberbayern (Anlage zur Gebührenordnung)

Die Vollversammlung der IHK München hat am 9. Dezember 2020 gem. § 4 Satz 2 Nr. 2 IHKG i. V. m. § 4 Absatz 2 Satz 2 Buchstabe b) der IHK-Satzung die nachfolgende Neufassung des Gebührentarifs (Anlage zur Gebührenordnung) beschlossen, die mit Schreiben des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie vom 11.12.2020, Nr. 35-4911f/62/2 genehmigt worden ist.

Gebührentarif der IHK für München und Oberbayern (Anlage zur Gebührenordnung)

1. Berufliches Bildungswesen

a)	Eintragung eines Ausbildungs- bzw. Umschulungsvertrages	75,- EUR
b)	Organisation und Durchführung der Zwischenprüfung bzw. Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung Prüfungsverfahren mit	
-	schriftlicher Prüfung, gebundenen Aufgaben	48,- EUR
-	schriftlicher Prüfung, ungebundenen Aufgaben	78,- EUR
-	nur Fertigkeiten- oder mündlicher Prüfung	37,- EUR
-	schriftlicher Prüfung, gebundenen Aufgaben und Fertigkeitenprüfung	84,- EUR
-	erhöhtem Prüfungsaufwand (z.B. schriftlicher Prüfung, ungebundenen Aufgaben und Fertigkeitenprüfung oder gestreckter Prüfung Teil 1)	114,- EUR
-	besonderem Prüfungsaufwand (Fachgespräch, Präsentation etc.)	150,- EUR
c)	Organisation und Durchführung der Abschlussprüfung bzw. Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung Prüfungsverfahren mit	
-	nur Fertigkeitenprüfung	78,- EUR
-	schriftlicher Prüfung, gebundenen Aufgaben und mündlicher Prüfung	120,- EUR
-	schriftlicher Prüfung, gebundenen Aufgaben und Fertigkeitenprüfung	144,- EUR
-	erhöhtem Prüfungsaufwand (z. B. schriftlicher Prüfung, ungebundenen Aufgaben und Fertigkeitenprüfung oder mündlicher Prüfung)	180,- EUR
-	besonderem Prüfungsaufwand (z. B. Fachgespräch, Präsentation, Dokumentation, schriftlicher Report, integrierte Prüfung)	228,- EUR
d)	Wiederholung der Abschlussprüfung	gem. b), c)
e)	Organisation und Durchführung der Abschlussprüfung gem. § 43 Abs. 2 und § 45 Abs. 2 BBiG	gem. a), b), c)
f)	Wiederholung eines Prüfungsteils/Prüfungsbereichs	50 % von c)
g)	Sonstige Verwaltungshandlungen (z. B. Eintragungen, Beglaubigungen, Bescheinigungen, verspätete Einreichung des Ausbildungsvertrages, verspätete Anmeldung zur Zwischen- und Abschlussprüfung, Zuerkennung der fachlichen Eignung)	25,- bis 125,- EUR
h)	Begutachtung und Überprüfung von Umschulungsmaßnahmen	63,- bis 1.250,- EUR
i)	Andere Prüfungen (nach Aufwand/ z. B. Zertifikate)	65,- bis 190,- EUR
j)	Begutachtung von Qualifizierungsbausteinen	65,- bis 375,- EUR
k)	eingliedrige Fortbildungsprüfungen ("Monoprüfungen")	200,- bis 1.000,- EUR

l)	mehrgliedrige Fortbildungsprüfungen mit zwei selbständigen Prüfungsteilen	
-	Prüfungsteil 1	250,- bis 450,- EUR
-	Prüfungsteil 2	170,- bis 450,- EUR
m)	mehrgliedrige Fortbildungsprüfungen mit drei selbständigen Prüfungsteilen	
-	Prüfungsteil 1	150,- bis 400,- EUR
-	Prüfungsteil 2	150,- bis 400,- EUR
-	Prüfungsteil 3	150,- bis 300,- EUR
n)	Wiederholung eines Fortbildungsprüfungsteils/-bereichs	50 % von k, l, m
o)	Feststellung der Gleichwertigkeit von Berufsqualifikationen gem. BayBQFG	100,- bis 600,- EUR

2. Versicherungs-, Finanz- und Immobiliendienstleistungen

2.1	Erlaubnisverfahren	
a)	Regelverfahren für	350,- EUR
-	Versicherungsvermittler nach § 34d Absatz 1 GewO oder	
-	Versicherungsberater nach § 34d Absatz 2 GewO oder	
-	Finanzanlagenvermittler nach § 34f Absatz 1 Satz 1 GewO (im Umfang einer Produktkategorie [im Folgenden Kategorie]) oder	
-	Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h Absatz 1 Satz 1 GewO (im Umfang einer Kategorie) oder	
-	Immobilienkreditvermittler nach § 34i Absatz 1 Satz 1 GewO	
b)	Regelverfahren für	389,- EUR
-	Finanzanlagenvermittler nach § 34f Absatz 1 Satz 1 GewO (im Umfang von zwei oder drei Kategorien) oder	
-	Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h Absatz 1 Satz 1 GewO (im Umfang von zwei oder drei Kategorien)	
c)	Regelverfahren für	252,- EUR
-	Immobilienmakler nach § 34c Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 GewO oder	
-	Darlehensvermittler nach § 34c Absatz 1 Satz 1 Nummer 2 GewO oder	
-	Bauträger nach § 34c Absatz 1 Satz 1 Nummer 3a GewO oder ¹	
-	Baubetreuer nach § 34c Absatz 1 Satz 1 Nummer 3b GewO	
d)	Regelverfahren für Wohnimmobilienverwalter nach § 34c Absatz 1 Satz 1 Nummer 4 GewO	274,- EUR
-	Wird/Werden gleichzeitig mit einem Antrag auf Erteilung einer Erlaubnis der Tatbestände 2.1 a), b), c) oder d) eine oder mehrere weitere Erlaubnisse nach §§ 34c/d/f/h/i GewO beantragt, so vermindert/vermindern sich die anfallende/-n Gebühr/-en für die zweite sowie jede weitere Erlaubnis um jeweils 80,- EUR.	
-	Dasselbe gilt bei Vorlage einer Erlaubnis nach §§ 34c/d/f/h/i GewO, sofern diese im Regelverfahren erteilt wurde und bei Antragseingang nicht älter als drei Monate ist.	

e)	Vereinfachtes Verfahren zur Beantragung einer Erlaubnis als Versicherungsberater nach §34d Absatz 2 Satz 1 GewO gemäß § 156 Absatz 2 Satz 1 GewO (bei Vorlage einer Erlaubnis als Versicherungsvermittler nach § 34d Absatz 1 Satz 1 GewO in der bis zum Ablauf des 22.02.2018 geltenden Fassung)	90,- EUR
f)	Vereinfachtes Verfahren zur Beantragung einer Erlaubnis als Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h Absatz 1 Satz 1 GewO gemäß § 34h Absatz 1 Satz 5 GewO (bei Vorlage einer Erlaubnis nach § 34f Absatz 1 Satz 1 GewO)	
aa)	im Umfang einer Produktkategorie	86,- EUR
bb)	im Umfang von zwei oder drei Kategorien	94,- EUR
g)	Erlaubnisbefreiungsverfahren für produktakzessorische Versicherungsvermittler nach § 34d Absatz 6 GewO	214,- EUR
h)	Statusänderung vom Versicherungsvertreter nach § 34d Absatz 1 Satz 2 Nummer 1 GewO zum Versicherungsmakler nach § 34d Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 GewO und umgekehrt (Regelverfahren) im Rahmen von § 34d Absatz 1 GewO	202,- EUR
-	Wird der Antrag auf Statusänderung (Ziffer 2.1 h) innerhalb von drei Monaten nach Erlaubniserteilung nach § 34d Absatz 1 GewO gestellt, so vermindert sich die Gebühr für die Statusänderung um 60,- EUR.	
-	Dasselbe gilt bei Vorlage einer Erlaubnis nach §§ 34c/f/h/i GewO, sofern diese im Regelverfahren erteilt wurde und bei Antragseingang nicht älter als drei Monate ist.	
i)	Statusänderung vom produktakzessorischen Versicherungsvertreter zum produktakzessorischen Versicherungsmakler und umgekehrt im Rahmen von § 34d Absatz 6 GewO	107,- EUR
j)	Erweiterung der Kategorie/-n nach Erteilung einer Erlaubnis nach §§ 34f/h GewO (Regelverfahren)	210,- EUR
-	Wird gleichzeitig mit dem Antrag auf Erweiterung die Erteilung einer Erlaubnis nach § 34c/d/i GewO im Regelverfahren beantragt, so vermindert sich die Gebühr für die Erweiterung um 60,- EUR.	
-	Dasselbe gilt bei Vorlage einer Erlaubnis nach §§ 34c/d/f/h/i GewO, sofern diese im Regelverfahren erteilt wurde und bei Antragseingang nicht älter als drei Monate ist.	
-	Wird ein Antrag, der einen Gebührenatbestand nach 2.1 a) bis j) auslöst, vor Erlass einer Entscheidung vom Antragsteller zurückgenommen, vermindert sich die anfallende Gebühr um 50 %.	
2.2	Verfahren mit Auslandsbezug	
a)	Verfahren zur Anzeige grenzüberschreitender Dienstleistungserbringung nach § 13a GewO	160,- bis 325,- EUR
b)	Verfahren zur Anerkennung von ausländischen Befähigungsnachweisen nach § 13c GewO	160,- bis 330,- EUR
c)	Europäischer Berufsausweis (EPC für Immobilienmakler): Ausstellen des Europäischen Berufsausweises (EPC)/vorbereitende Schritte für das Ausstellen des EPC durch einen anderen Mitgliedsstaat	50,- bis 195,- EUR

2.3	Registrierungsverfahren	
a)	Aufnahme eines Versicherungsvermittlers/-beraters/Finanzanlagenvermittlers/Honorar-Finanzanlagenberaters bzw. Immobiliendarlehensvermittlers/Honorar-Immobiliendarlehensberaters in das Register und Erteilung einer Eintragungsbestätigung	50,- EUR
b)	Aufnahme einer angestellten Person in das Register §§ 34d/f/h/i GewO und Erteilung einer Eintragungsbestätigung	
aa)	bei gleichzeitigem Antrag auf Registrierung des Erlaubnisinhabers	20,- EUR
bb)	bei späterem Antrag auf Registrierung des Erlaubnisinhabers	47,- EUR
c)	Eintragung von EU-/EWR-Tätigkeitsstaaten (§§ 34d/i GewO)	25,- EUR (pro Staat)
d)	Aufnahme eines Gewerbetreibenden nach § 34i Absatz 4 GewO in das Register	47,- EUR
e)	Eintragungen nach § 34d Absatz 11, § 34i Absatz 9 GewO in das Register	
aa)	Sofern die Person schon im Register als Versicherungsvermittler oder Immobiliendarlehensvermittler eingetragen ist	80,- EUR
bb)	Sofern noch keine Registrierung nach aa) vorliegt	100,- EUR
f)	Aufnahme eines neuen gesetzlichen Vertreters einer juristischen Person in das Register (§§ 34 d/34f/34h/34i GewO)	20,- EUR
2.4	Verfahren nach Erlaubniserteilung und Registrierung	
a)	(Teil-)Widerruf/(Teil-)Rücknahme einer Erlaubnis nach §§ 34c/d/f/h/i GewO	100,- bis 400,- EUR
b)	Widerruf/Rücknahme einer Ausnahme von der Erlaubnispflicht	50,- bis 175,- EUR
c)	Schriftliche Auskunft aus dem Register	24,- EUR
d)	Sonstige Verwaltungshandlungen nach Erteilung einer Erlaubnis - Prüfungshandlungen im Zusammenhang mit der Prüfungspflicht nach § 24 FinVermV sowie § 16 MaBV - nachträgliche Aufnahme, Änderung oder Ergänzung von Auflagen, Nebenbestimmungen und Inhaltsbeschränkungen - Entscheidungen nach - § 23 Vers VermV - § 24 Absatz 2 FinVermV - § 15 ImmVermV - § 16 Absatz 2 MaBV - Entscheidungen nach § 46 f. GewO - Verwaltung und Prüfung der Erfüllung von Weiterbildungsmaßnahmen nach § 34d Absatz 9 Satz 2 GewO und § 34c Absatz 2a GewO - Auskunft nach § 29 Absatz 1 GewO - Nachschau nach § 29 Absatz 2 GewO	25,- bis 275,- EUR
e)	Prüfung neuer gesetzlicher Vertreter juristischer Personen (pro Person)	100,- EUR
f)	Verwaltung und Prüfungshandlungen im Zusammenhang mit einer Beendigung/Wechsel des Versicherungsschutzes (ausgenommen Widerruf)	64,- EUR

3. Sachkundeprüfungen in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerben

3.1	Sachkundeprüfung „Geprüfter Fachmann/geprüfte Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK“	
a)	Sachkundeprüfung Vollprüfung	360,- EUR
b)	Teilprüfungsgebühr nur schriftlich	277,- EUR
c)	Teilprüfungsgebühr praktisch/Wiederholungsprüfung	155,- EUR
3.2	Sachkundeprüfung „Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau IHK“	
a)	Vollprüfung mit praktischem Prüfungsteil (drei Kategorien)	407,- EUR
b)	Vollprüfung mit praktischem Prüfungsteil (zwei Kategorien)	375,- EUR
c)	Vollprüfung mit praktischem Prüfungsteil (eine Kategorie)	345,- EUR
d)	Teilprüfung ohne praktischen Prüfungsteil (zwei Kategorien)	275,- EUR
e)	Teilprüfung ohne praktischen Prüfungsteil (eine Kategorie)	245,- EUR
f)	Wiederholungsprüfung des praktischen Prüfungsteils	188,- EUR
g)	Spezifische Sachkundeprüfung (Voll- oder Teilprüfung)	188,- bis 407,- EUR
3.3	Sachkundeprüfung „Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung IHK“	
a)	Vollprüfung mit praktischem Prüfungsteil	407,- EUR
b)	Teilprüfung ohne praktischen Prüfungsteil	275,- EUR
c)	Wiederholungsprüfung des praktischen Prüfungsteils	188,- EUR

4. Sachverständigenwesen (öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige, Handels- und Lebensmittelchemiker, Prüfer, Probenehmer, Sonstige), §§ 36, 36a GewO, Art. 7, 10 Abs. 2 AGIHKG

a)	Erstbestellung	1.000,- bis 3.480,- EUR
b)	Erneute Bestellung	250,- bis 640,- EUR
c)	Änderung oder Erweiterung eines Sachgebiets	720,- bis 1.000,- EUR
d)	Rücknahme bzw. Widerruf einer Bestellung	1.000,- bis 2.050,- EUR
e)	Bestimmung Schiedsgutachter	250,- bis 650,- EUR

5. Unterrichtung im Gaststättengewerbe

Unterrichtungen nach § 4 Abs.1 Nr. 4 Gaststättengesetz	74,- EUR
--	----------

6. Unterrichtung und Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe

a)	Unterrichtung für Bewachungspersonal gem. § 34a Abs. 1a S. 1 Nr. 2 GewO	390,- bis 490,- EUR
b)	Sachkundeprüfung gem. § 34a Abs. 1 S. 3 Nr. 3 und Abs. 1a S. 2 GewO	70,- bis 170,- EUR

7. Unterrichtung Spielgeräte mit Gewinnmöglichkeit

Unterrichtung Aufstellung von Spielgeräten mit Gewinnmöglichkeit gem. § 33c GewO	150,- EUR
--	-----------

8. Sachkenntnisprüfungen im Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln nach § 50 Abs. 2 AMG

Sachkenntnisprüfungen im Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln nach § 50 Abs. 2 AMG	85,- EUR
--	----------

9. Verkehr

a)	Nachweis der fachlichen Eignung gem. Art. 3 Abs. 1 lit. D VO (EG) 1071/2009	
aa)	Fachkundeprüfungen	
(1)	Güterkraftverkehr nach § 3 Abs. 2 GüKG, §§ 5, 6 GBZugV	150,- EUR
(2)	Straßenpersonenverkehr, ausgenommen Taxi- und Mietwagenverkehr nach § 13 Abs.1 Nr. 3 PBefG, §§ 4, 5 PBZugV	150,- EUR
(3)	Straßenpersonenverkehr (= Taxi-/Mietwagenverkehr) nach § 13 Abs.1 Nr. 3 PBefG, §§ 4, 5 PBZugV	140,- EUR
bb)	Anerkennung leitender Tätigkeit nach Art. 3, 8 VO (EG) 1071/2009 i.V.m. § 8 GBZugV oder § 13 Abs. 1 Nr. 3 PBefG, § 7 PBZugV	
(1)	Anerkennung leitender Tätigkeit ohne ergänzendes Beurteilungsgespräch	150,- EUR
(2)	Anerkennung leitender Tätigkeit mit ergänzendem Beurteilungsgespräch	345,- EUR
cc)	Ausstellen einer Fachkundebescheinigung aufgrund gleichwertiger Abschlussprüfungen nach Art. 3, 8 VO (EG) 1071/2009 i.V.m. § 7 GBZugV oder § 6 PBZugV	44,- EUR
dd)	Umschreiben einer beschränkten Fachkundebescheinigung nach § 9 GBZugV	30,- EUR
b)	Nachweis der fachlichen Eignung nach dem Bayerischen Rettungsdienstgesetz (BayRDG)	
	Fachkundeprüfungen nach Art. 7 Abs.1 Nr. 3 BayRDG und §§ 1, 2 und § 3 BayRDGEignungsV	165,- EUR
c)	Gefahrgutfahrerschulung nach Gefahrgutverordnung Straße, Eisenbahn, Binnenschiff (GGV-SEB)/ADR	
aa)	Anerkennung eines Lehrganges	
(1)	Anerkennung eines Lehrganges (einschl. des ersten Kurses, einer Lehrkraft, einer Lehrgangsstätte)	480,- EUR
(2)	jeder weitere Kurs	180,- EUR
(3)	jede weitere Lehrkraft	100,- bis 285,- EUR
(4)	jede weitere Lehrgangsstätte	95,- bis 285,- EUR
bb)	Wiedererteilung der Anerkennung	
(1)	Anerkennung eines Lehrganges (einschl. des ersten Kurses, einer Lehrkraft, einer Lehrgangsstätte)	240,- EUR
(2)	jeder weitere Kurs	95,- EUR
(3)	jede weitere Lehrkraft	30,- EUR
(4)	jede weitere Lehrgangsstätte	30,- EUR
cc)	Modifikation einer Anerkennung	50,- EUR
dd)	Lehrgangsbetreuung je Lehrgang	80,- EUR
ee)	Prüfung für Gefahrgutfahrer	
(1)	Basiskurs	54,- EUR
(2)	Aufbaukurs Tank	54,- EUR
(3)	Aufbaukurs Klasse 1	45,- EUR
(4)	Aufbaukurs Klasse 7	45,- EUR
(5)	Auffrischungsschulung	45,- EUR

ff)	Ersatzausstellung einer ADR-Schulungsbescheinigung (ADRCARD)	35,- EUR
d)	Gefahrgutbeauftragtenschulung nach der Gefahrgutbeauftragtenverordnung (GbV)/ADR/RID/ADN	
aa)	Anerkennung eines Lehrganges	
(1)	Anerkennung eines Lehrganges (einschl. des ersten Verkehrsträgers, einer Lehrkraft, einer Lehrgangsstätte)	480,- EUR
(2)	jede weitere Schulung (Verkehrsträger)	180,- EUR
(3)	jede weitere Lehrkraft	100,- bis 285,- EUR
(4)	jede weitere Lehrgangsstätte	95,- bis 285,- EUR
bb)	Wiedererteilung der Anerkennung	
(1)	Anerkennung eines Lehrganges (einschl. Schulung des ersten Verkehrsträgers, einer Lehrkraft, einer Lehrgangsstätte)	240,- EUR
(2)	jede weitere Schulung (Verkehrsträger)	95,- EUR
(3)	jede weitere Lehrkraft	30,- EUR
(4)	jede weitere Lehrgangsstätte	30,- EUR
cc)	Modifikation einer Anerkennung	50,- EUR
dd)	Lehrgangsbetreuung je Lehrgang	80,- EUR
ee)	Prüfung für Gefahrgutbeauftragte	
(1)	Grundprüfung	130,- EUR
(2)	Ergänzungsprüfung	130,- EUR
(3)	Verlängerungsprüfung	121,- EUR
e)	Erwerb der Grundqualifikation der Fahrer im Güterkraft- oder Personenverkehr	
aa)	Wiederholungs-/Teilprüfung Grundqualifikation	
(1)	Theoretische Prüfung Regelprüfung	240,- EUR
(2)	Theoretische Prüfung Quereinsteiger	210,- EUR
(3)	Theoretische Prüfung Umsteiger	180,- EUR
	Die Gebühr ermäßigt sich bei Rücktritt von einer Prüfung nach Zulassung, spätestens aber bis 10 Tage vor dem Prüfungstermin (einschließlich), auf	50 v.H. der vollen Gebühr
bb)	Wiederholungs-/Teilprüfung Grundqualifikation	
(1)	Praktische Prüfung Regelprüfung	1.250,- EUR
(2)	Praktische Prüfung Quereinsteiger	1.250,- EUR
(3)	Praktische Prüfung Umsteiger	925,- EUR
	Die Gebühr ermäßigt sich bei Rücktritt von einer Prüfung nach Zulassung, spätestens aber bis 10 Tage vor dem Prüfungstermin (einschließlich), auf	20 v.H. der vollen Gebühr
cc)	Beschleunigte Grundqualifikation	
(1)	Regelprüfung	140,- EUR
(2)	Prüfung Quereinsteiger	125,- EUR
(3)	Prüfung Umsteiger	110,- EUR
	Die Gebühr ermäßigt sich bei Rücktritt von einer Prüfung nach Zulassung, spätestens aber bis 10 Tage vor dem Prüfungstermin (einschließlich), auf	50 v.H. der vollen Gebühr

10. Außenwirtschaft

a)	Ursprungszeugnisse, Handelsrechnungen, sonstige Bescheinigungen und Beglaubigungen	
aa)	1 Original mit je 2 Kopien (analog)	8,- EUR
bb)	jede weitere Kopie (analog)	2,- EUR
cc)	1 Original mit beliebig vielen Kopien (digital)	8,- EUR
b)	Carnets ATA	
-	IHK-Mitglieder	75,- EUR
-	Nichtmitglieder	100,- EUR

11. Maßnahmen nach der Verordnung (EG) Nr. 1221/2009 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25.11.2009 über die freiwillige Beteiligung von Organisationen an einem Gemeinschaftssystem für Umweltmanagement und Umweltbetriebsprüfung (EMAS) und nach dem Umweltauditgesetz (UAG)

a)	Erstmalige Eintragung einer Organisation in das Register	230,- bis 882,- EUR
aa)	Je weiteren Standort mit eigener Behördenzuständigkeit bei erstmaliger Eintragung der Organisation	125,- EUR
bb)	Erweiterung einer bestehenden Organisations-eintragung um einen weiteren Standort	230,- bis 882,- EUR
b)	Ablehnung der erstmaligen Eintragung	230,- bis 882,- EUR
c)	Prüfung der Voraussetzungen für Bestand der Eintragung nach Ablauf der Frist zur Vorlage einer neuen Umwelterklärung	77,- bis 460,- EUR
	Je weiteren Standort mit eigener Behördenzuständigkeit bei Prüfung der Voraussetzungen für Bestand der Eintragung nach Ablauf der Frist zur Vorlage einer neuen Umwelterklärung	60,- EUR
d)	Eintragung nach vorangegangener Ablehnung	77,- EUR
e)	Vorübergehende Aussetzung der Eintragung	77,- bis 460,- EUR
f)	Streichung der Eintragung gem. Art. 15 Abs. 4 EMAS-VO	77,- bis 460,- EUR
g)	Regelanfrage nationaler Standort für eine Registrierungsstelle für eine Organisation mit Sitz im Ausland	77,- bis 268,- EUR

12. Amtliches Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen nach § 48 Absatz 8 VgV

a)	Entscheidung über die Eintragung ins amtliche Verzeichnis nach § 48 Absatz 8 VgV	80,- bis 300,- EUR
	Wird ein Antrag, der den vorgenannten Gebührentatbestand auslöst, vor Erlass einer Entscheidung vom Antragsteller zurückgenommen, vermindert sich die Gebühr, die im Falle einer Entscheidung angefallen wäre, um 50 %.	
b)	Widerruf/Rücknahme des Bescheids über die Eintragung ins amtliche Verzeichnis nach § 48 Absatz 8 VgV	100,- bis 400,- EUR
c)	Änderung der Registerdaten außerhalb der Gewerbeanzeige (ausgenommen Löschungen)	20,- EUR
d)	Sonstige Verwaltungshandlungen nach Eintragung ins amtliche Verzeichnis nach § 48 Absatz 8 VgV	25,- bis 200,- EUR

13. Sachkundebescheinigungen nach ChemKlimaschutzV

a)	Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der ChemKlimaschutzV aufgrund einer erfolgreich abgelegten IHK- oder HWK-Abschluss- oder Weiterbildungsprüfung	38,- EUR
b)	Entscheidung über die Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der ChemKlimaschutzV aufgrund mehrerer Teilprüfungen	55,- bis 385,- EUR
c)	Entscheidung über die Erteilung einer vorläufigen Sachkundebescheinigung nach der ChemKlimaschutzV aufgrund einschlägiger Vorkenntnisse	78,- EUR

14. Ausstellen einer EU-Bescheinigung als Nachweis der beruflichen Qualifikation und der ausgeübten Tätigkeiten einer Person in Deutschland

Ausstellen einer EU-Bescheinigung als Nachweis der beruflichen Qualifikation und der ausgeübten Tätigkeiten einer Person in Deutschland	25,- EUR
---	----------

15. Mahngebühren (einschließlich Portokosten)

Mahngebühren (einschließlich Portokosten)	9,- EUR
---	---------

16. Zweitschriften

Ausstellen einer Zweitschrift	30,- EUR
-------------------------------	----------

17. Widerspruchsbescheid

Kosten im Rechtsbehelfsverfahren für die Gebühren- tatbestände: 1. k)-n), 3., 4., 5., 6., 7., 8., 9., 13.	Entsprechende Anwendung der Regelungen „Kosten im Rechtsbehelfsverfahren, Nachprüfungsverfahren“ des Kostengesetzes (KG) in der jeweils gültigen Fassung. Sofern ein Gebührenrahmen besteht, bestimmen sich die Kosten im Rechtsbehelfsverfahren nach der im Gebührenbescheid festgesetzten Amtshandlungsgebühr.
--	---

München, den 30.12.2020
Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Dr. Eberhard Sasse

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Beschluss über die Verlängerung der Ausbildungsregelung nach § 66 BBiG: Fachpraktiker Informationstechnologie Systemintegration/Fachpraktikerin Informationstechnologie Systemintegration

Der Berufsbildungsausschuss (BBA) hat gemäß §§ 66 Absatz 1 Satz 1, 79 Absatz 4 Satz 1 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920) beschlossen:

Die Ausbildungsregelung der IHK für München und Oberbayern für die Ausbildung von Menschen mit Behinderung zum Fachpraktiker Informationstechnologie Systemintegration/zur Fachpraktikerin Informationstechnologie Systeminte-

gration vom 21.03.2018 wird in § 16 Absatz 1 Satz 1 wie folgt geändert:
„31.12.2020“ wird ersetzt durch „31.08.2021“

München, den 9. Dezember 2020
Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern
Präsident
Dr. Eberhard Sasse
Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Veränderung in der IHK-Vollversammlung

In der IHK-Vollversammlung ist in der Wahlgruppe 6 Herr Prof. Dr.-Ing. Peter Felix Tropschuh ausgeschieden.

München, 10.12.2020

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Dr. Eberhard Sasse

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

**Hinweis zu den Rahmengebühren Ziffern 1k bis 1m des
Gebührentarifs (Fortbildungsprüfungen ohne Materialkosten).
Im Regelfall fallen für die nachfolgenden Prüfungen folgende
Gebühren an (gültig ab 01.01.2021):**

Nr	Gebührentatbestand pro Prüfungsteil	Gebüh- renhöhe Teil 1	Gebüh- renhöhe Teil 2	Gebüh- renhöhe Teil 3	Summe
1.k	Rahmengebühr für eingliedrige Fort- bildungsprüfungen ("Monoprüfungen")	200,- bis 1.000,-			
	alle Fachwirte, Fachkaufleute (einteilige Prüfung), sofern nachfolgend keine abweichende Regelung	600,-			600,-
	Controller	720,-			720,-
	Fachberater für Finanzdienstleis- tungen	380,-			380,-
	Schutz- und Sicher- heitskraft	460,-			460,-
	Fremdsprachenkor- respondent	460,-			460,-
	Barmixer*	460,-			460,-
	Betriebsbraumeis- ter/Getränkebe- triebsmeister	770,-			770,-
	Elektrofachkraft Fahrzeugtechnik	280,-			280,-
	Berufs- und Arbeitspädagogi- sche Eignungsprü- fung (AEVO)	220,-			220,-
	Fachberater Servicemanagement	530,-			530,-
	Pharmareferent	660,-			660,-
	Sommelier*	530,-			530,-
	KFZ-Service- techniker	280,-			280,-
1.l	mehrgliedrige Fort- bildungsprüfungen mit zwei selbständi- gen Prüfungsteilen:	Gebüh- renhöhe Teil 1	Gebüh- renhöhe Teil 2	Gebüh- renhöhe Teil 3	Summe
	Rahmengebühr	250,- bis 450,-	170,- bis 450,-		
	Fachwirt für Finanzberatung	380,-	270,-		650,-
	Fachwirt für Außenwirtschaft	300,-	350,-		650,-
	Fachwirt für Versi- cherungen und Finanzen	300,-	410,-		710,-
	Veranstaltungs- fachwirt	300,-	350,-		650,-
	Industriefachwirt	300,-	350,-		650,-
	Fachwirt für Ener- giewirtschaft	300,-	350,-		650,-
	Leasingfachwirt	300,-	350,-		650,-
	Diätkoch*	350,-	180,-		530,-
	Barmeister*	300,-	410,-		710,-
	Fachwirt im Gastgewerbe	300,-	350,-		650,-

	Wirtschaftsfachwirt	300,-	350,-		650,-
	Industriemeister Printmedien	300,-	410,-		710,-
	Medienfachwirt	300,-	410,-		710,-
	Industriemeister Lebensmittel	300,-	350,-		650,-
	Logistikmeister	300,-	350,-		650,-
	Meister Bahnverkehr	300,-	350,-		650,-
	Meister für Veran- staltungstechnik	300,-	410,-		710,-
	Industriemeister Papier- und Kunst- stoffverarbeitung Industriemeister Chemie Industriemeister Elektrotechnik Industriemeister Mechatronik Industriemeister Luftfahrttechnik Industriemeister Metall Industriemeister Kunststoff und Kautschuk Industriemeister Holzverarbeitung Industriemeister Holzbearbeitung	300,-	350,-		650,-
	Bilanzbuchhalter	330,-	330,-		660,-
1.m	mehrgliedrige Fort- bildungsprüfungen mit drei selbständi- gen Prüfungsteilen:	Gebüh- renhöhe Teil 1	Gebüh- renhöhe Teil 2	Gebüh- renhöhe Teil 3	Summe
	Rahmengebühr	150,- bis 400,-	150,- bis 400,-	150,- bis 300,-	
	Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel	240,-	240,-	230,-	710,-
	Handelsfachwirt	240,-	240,-	230,-	710,-
	Technischer Fachwirt	300,-	180,-	220,-	700,-
	IT-Berater/IT-Ent- wickler/IT-Projekt- leiter	340,-	220,-	220,-	780,-
	Aus- und Weiter- bildungspädagoge/ Berufspädagoge	240,-	240,-	290,-	770,-
	Küchenmeister/ Restaurantmeister/ Hotelmeister	300,-	310,-	150,-	760,-
	Technischer Betriebswirt	240,-	240,-	290,-	770,-
	Technischer Indu- striemanager	240,-	240,-	290,-	770,-
	Industrietechniker	240,-	240,-	290,-	770,-
	Betriebswirt	240,-	240,-	290,-	770,-
* zusätzlich ggf. anfallender Materialgebühr (insb. Industriemeister, Fachmeister mit praktischer Prüfung)					
Für Wiederholungsprüfungen sowie für Rücktritte nach Anmeldeschluss, jedoch vor Beginn der Prüfung, fallen in der Regel 50 % der Gebühr der Prüfung bzw. Teilprüfung an. Die Gebühren der Prüfungen bzw. Teilprüfungen können Sie unserer Webseite entnehmen.					

WIRTSCHAFTSSATZUNG **der IHK für München und Oberbayern für den Nachtrag** **zum Wirtschaftsplan für das Geschäftsjahr 2020** **(01.01.2020 - 31.12.2020)**

Die Vollversammlung der IHK für München und Oberbayern hat am 09.12.2020 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 25. Mai 2020 (BGBl. I S. 1067) und der derzeit gültigen Beitragsordnung folgenden Nachtrag zur Wirtschaftssatzung zur Feststellung des Wirtschaftsplans für das Geschäftsjahr 2020 (01.01.2020 - 31.12.2020) beschlossen. Diese Wirtschaftssatzung tritt nach Veröffentlichung in Kraft.

I. Nachtragswirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird durch Nachtrag wie folgt festgelegt:

1. In der Plan GuV

von der Summe der Erträge in Höhe von	103.380.000 EUR
mit der Summe der Erträge um	- 11.228.700 EUR
auf	92.151.300 EUR
von der Summe der Aufwendungen in Höhe von	109.074.000 EUR
mit der Summe der Aufwendungen um	- 13.519.000 EUR
auf	95.555.000 EUR
von dem Verlustausgleich aus dem Gewinnvortrag in Höhe von	0 EUR
mit dem Verlustausgleich aus dem Gewinnvortrag um	545.000 EUR
auf	545.000 EUR
von der Summe der Rücklagenveränderung in Höhe von	5.694.000 EUR
mit der Summe der Rücklagenveränderungen um	- 2.102.000 EUR
auf	3.592.000 EUR

2. Im Finanzplan

von der Summe der Investitionseinzahlungen in Höhe von 7.500.000 EUR
mit der Summe der Investitionseinzahlungen um -17.250 EUR
(Positionen 10., 12. und 14.)

auf 7.482.750 EUR

von der Summe der Investitionsauszahlungen in Höhe von 9.059.500 EUR
mit der Summe der Investitionsauszahlungen um - 7.410.500 EUR
(Positionen 11., 13. und 15.)

auf 1.649.000 EUR

von der Summe der Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten in Höhe von 4.000.000 EUR
mit der Summe der Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten um (Positionen 18.) + 444.627 EUR

auf 4.444.627 EUR

II. Kredite

Zur Aufrechterhaltung der ordnungsgemäßen Kassenwirtschaft dürfen Kassenkredite bis zur Höhe von EUR 40 Mio. aufgenommen werden.

Im Übrigen bleiben die Festsetzungen der von der Vollversammlung am 04.12.2019 beschlossenen Wirtschaftssatzung 2020 unverändert.

München, den 9. Dezember 2020

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Dr. Eberhard Sasse

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Plan GuV in Euro

Gewinn- und Verlustrechnung (in Euro)		2019 Ist (nachrichtlich)	2020 Plan (04.12.2019)	2020 Plan inkl. Nachtrag
1.	Erträge aus IHK-Beiträgen	78.310.909	80.120.000	66.572.000
2.	Erträge aus Gebühren	14.840.624	14.760.000	13.799.100
3.	Erträge aus Entgelten	708.996	805.000	447.200
4.	Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	0	0	0
5.	Andere aktivierte Eigenleistungen	0	0	0
6.	Sonstige betriebliche Erträge	7.321.232	7.544.000	11.187.000
	davon: Erträge aus Erstattungen	4.054.975	3.984.000	3.770.500
	davon: Erträge aus öffentlichen Zuwendungen	639.928	846.000	374.200
	davon: Erträge aus Abführung an gesonderte Wirtschaftspläne	0	0	0
Betriebserträge		101.181.761	103.229.000	92.005.300
7.	Materialaufwand	14.332.549	14.479.000	12.487.000
	a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	2.107.735	2.233.000	2.045.900
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	12.224.814	12.246.000	10.441.100
8.	Personalaufwand	41.836.517	41.280.000	39.959.900
	a) Gehälter (inkl. Sachbezüge und Aushilfen)	30.227.772	31.738.000	30.792.900
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	11.608.745	9.542.000	9.167.000
9.	Abschreibungen	2.863.830	6.400.000	6.548.900
	a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.861.962	6.400.000	6.548.900
	b) Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der IHK üblichen Abschreibungen überschreiten	1.868	0	0
10.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	37.313.721	44.889.000	35.053.900
	davon: Zuführung an gesonderte Wirtschaftspläne	0	0	0
Betriebsaufwand		96.346.617	107.048.000	94.049.700
Betriebsergebnis		4.835.144	-3.819.000	-2.044.400
11.	Erträge aus Beteiligungen	0	0	0
12.	Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	296.708	150.000	146.000
13.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.202	1.000	0
	davon: Erträge aus Abzinsung	0	0	0
14.	Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	0	0
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.992.644	1.887.000	1.377.000
	davon: Aufwendungen aus Aufzinsung	945.433	873.000	850.000

Finanzergebnis	-1.693.734	-1.736.000	-1.231.000
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.141.410	-5.555.000	-3.275.400
16. Außerordentliche Erträge	0	0	0
17. Außerordentliche Aufwendungen	0	0	0
Außerordentliches Ergebnis	0	0	0
18. Steuern von Einkommen und vom Ertrag	4.897	21.000	26.000
19. Sonstige Steuern	109.812	118.000	102.300
20. Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag	3.026.701	-5.694.000	-3.403.700
21. Gewinn-/Verlustvortrag aus dem Vorjahr	4.905.594	0	545.400
22. Entnahmen aus den Rücklagen	23.597.685	8.242.000	17.870.999
a) aus der Ausgleichsrücklage	20.000.000	0	14.278.999
aus der Haushaltsmittellrücklage	0	0	0
b) aus anderen Rücklagen	3.597.685	8.242.000	3.592.000
23. Einstellungen in Rücklagen	-30.984.594	2.548.000	14.278.999
a) in die Ausgleichsrücklage	-6.079.000	2.548.000	0
in die Haushaltsmittellrücklage	0	0	14.278.999
b) in andere Rücklagen	-24.905.594	0	0
24. Bilanzgewinn / Bilanzverlust	545.386	0	733.700

Finanzplan in Euro

Finanzplan	2019 IST (nachrichtlich)	2020 Plan (04.12.2019)	2020 Plan inkl. Nachtrag
1. Jahresüberschuss (+) / Fehlbetrag (-) ohne außerordentliche Posten	3.026.701	-5.694.000	-3.403.700
2.a) +/- Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	2.863.830	6.400.000	6.548.900
+ Abschreibungen			
- Werterhöhungen des AV/UV	0	0	17.250
- Zuschreibungen zu Anteilen		0	0
2.b) - Erträge aus Auflösung Sonderposten	-225.587	-225.600	-225.587
3. - 8 +/- Veränderung Aktiva - Passiva / Verlust - Gewinn Abgänge AV / sonst. zahlungsunwirks. Aufwand - Ertrag	11.219.017	0	-16.395.989
+ Bildung Passive RAP (+) / Auflösung Aktive RAP (+)		0	0
+/- Zuführung Rückstellungen (+) / Abnahme Rückstellungen (-)	3.686.185	0	-331.360
+/- Zunahme (+) / Abnahme Verbindlichkeiten (-)	12.156.135	0	-10.687.410
+ Auflösung Aktive RAP (+)		0	0
+/- Auflösung Passive RAP (-) / Bildung Aktive RAP (-)	-198.950	0	50.000
+/- Zunahme (+) / Abnahme (-) Forderungen, Vorräte	-4.424.353	0	-5.427.219
- Bildung Aktive RAP -		0	0
9. = Plan-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	16.883.961	480.400	-13.459.126
10. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	0	0
11. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-33.753.963	-8.969.500	-1.569.000
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	0	0	0
13. - Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-183.564	-90.000	-80.000
14. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	16.922.744	7.500.000	7.482.750
15. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	0	0
16. = Plan-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-17.014.783	-1.559.500	5.833.750
17.a) + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	0	0	0
17.b) + Einzahlungen aus erhaltenen Investitionszuschüssen	0	0	0
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-)Krediten	-4.444.624	-4.000.000	-4.444.627
19. = Plan-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4.444.624	-4.000.000	-4.444.627
20. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (Summe der Zeilen 9, 16 und 19)	-4.575.446	-5.079.100	-12.070.003
Positionen 21. - 22. entfallen im Plan			

Erläuterung zum Nachtrag zur GuV 2020:

Betriebserträge 2020

Es werden **Betriebserträge** in Höhe von 92.005 T€ erwartet, somit 11.224 T€ weniger als ursprünglich geplant.

Die **Beitragserteträge** reduzieren sich pandemiebedingt um 13.548 T€ auf 66.562T€.

Bei den **Gebühren** wird mit einem Rückgang um 961 T€ auf 13.799 T€ infolge coronabedingter Mindererlöse im Prüfungswesen aufgrund des ersatzlosen Ausfalls von Zwischenprüfungen sowie bei Zolldokumenten, sog. „Carnets ATA“, gerechnet. Die **Sonstigen betrieblichen Erträge** steigen gegenüber der Planung 2020 deutlich um 3.643 T€ auf 11.187 T€ an. Der Ertragszuwachs resultiert hauptsächlich aus der Kostenerstattung für die Abwicklung der „Überbrückungshilfe für kleine und mittlere Unternehmen“.

Betriebsaufwand 2020

Es wird ein **Betriebsaufwand** in Höhe von 94.050 T€ erwartet, somit 12.998 T€ weniger als ursprünglich geplant.

Die betragsmäßig größten Einsparungen konnten bei den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 9.835 T€ erzielt werden, insbesondere durch die Verschiebung von Instandsetzungsmaßnahmen an den Liegenschaften, die nicht sicherheitsrelevant waren. Auf der Personalaufwandsseite konnten Einsparungen in Höhe von 1.320 T€ bewirkt werden, insbesondere durch eine „Nullrunde“ bei der Gehaltsentwicklung, Einstellungs- und Nachbesetzungsstopps sowie weitere Maßnahmen. Der Rückgang beim den Materialaufwendungen in Höhe von 1.992 T€ spiegelt dabei den ersatzlosen Ausfall von Zwischenprüfungen als auch reduzierte Marketing-, Kantinen- und Cateringkosten wider.

Finanzergebnis 2020

Das Finanzergebnis verbessert sich aufgrund geringerer Verwarentgelte für Sichteinlagen infolge kurzfristig genutzter alternativer Anlagen.

Jahresergebnis 2020

Entgegen der ursprünglichen Planung kommt es zu einem **Jahresfehlbetrag** 2020 von 3.404 T€. Der Ergebnisvortrag aus 2019 beläuft sich auf 545 T€, der den Jahresfehlbetrag nur teilweise kompensieren kann. Durch die planmäßigen Entnahmen aus anderen Rücklagen (Finanzierungs- und Instandhaltungsrücklagen) in Höhe von 3.592 T€ kommt es zu einem Bilanzgewinn von 734 T€, der zur Stützung eines weiterhin mit Ertragsminderungen belasteten Haushalts 2021 auf neue Rechnung vorgetragen werden soll.

Rücklagen 2020

In Zeiten von Corona ist das Vorhalten ausreichender Liquidität zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes oberstes Ziel. Deshalb wird die vorgetragene Ausgleichsrücklage mit den darin gebundenen Mitteln bis auf einen Erinnerungswert von 1 € in eine Haushaltsmittellrücklage als zweckgebundene Rücklage nach § 15a Abs. 2 Satz 4 des Finanzstatutes überführt. Da die Beitragsveranlagung, welche im Wesentlichen den Jahreshaushalt finanziert, erst zum Ende des ersten Quartals des entsprechenden Haushaltsjahres liquiditätswirksam vereinnahmt wird, müssen zur Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit der IHK mindestens 2,5 Monatsausgaben durch Eigenmittel vorfinanziert werden. Dies erfordert für das Wirtschaftsjahr 2021 einen Liquiditätsbedarf von mindestens 16.000 T€, abgeleitet aus den bestehenden Zahlungsverpflichtungen der IHK. Verbleibende Unterfinanzierungen sind durch die Ermächtigung zur Aufnahme von Kassenkrediten abgedeckt.

Die bisherige Ausgleichsrücklage, Pflichtrücklage gemäß § 15a Abs. 2 Satz 1 des Finanzstatuts, wird mit einem Erinnerungswert von 1 € fortgeführt. Für die eigenständige Dotierung der Ausgleichsrücklage als Vorsorge zum Ausgleich aller ergebniswirksamen Schwankungen sind derzeit keine weiteren Mittel vorhanden. Sofern

sich die Haushaltslage zukünftig entspannt, ist über die erneute Dotierung einer Ausgleichsrücklage zu befinden.

Die anderen Rücklagen umfassen weiter zwei Finanzierungs- und eine Instandhaltungsrücklage/-n. Die Finanzierungsrücklage für die Generalsanierung des IHK-Stammhauses in der Max-Joseph-Straße wird zum Bilanzstichtag 31.12.2020 einen Schlussbestand von 68.646 T€ aufweisen, der sich durch die planmäßige Entnahme von 2.142 T€ zur Kompensation der zeitanteiligen Abschreibungen ergibt. Die Finanzierungsrücklage für Mietereinbauten und Erstausrüstung für das Mietobjekt Rosenheimer Straße in München (Campus D) wird sich zum Bilanzstichtag 31.12.2020 auf 7.412 T€ belaufen. Für 2020 sind planmäßige Entnahmen von 700 T€ zur Kompensation der zeitanteiligen Abschreibungen berücksichtigt.

WIRTSCHAFTSSATZUNG der IHK für München und Oberbayern für das Geschäftsjahr 2021 (01.01.2021 - 31.12.2021)

Die Vollversammlung der IHK für München und Oberbayern hat am 09.12.2020 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 25. Mai 2020 (BGBl. I S. 1067) und der derzeit gültigen Beitragsordnung folgende Wirtschaftssatzung zur Feststellung des Wirtschaftsplans für das Geschäftsjahr 2021 (01.01.2021 - 31.12.2021) beschlossen. Diese Wirtschaftssatzung tritt nach Veröffentlichung in Kraft.

I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird wie folgt festgestellt:

1. In der Plan GuV

mit Erträgen in Höhe von	96.547.100 EUR
- Betriebserträge	96.523.600 EUR
- Finanzerträge	23.500 EUR
mit Aufwendungen in Höhe von	102.148.400 EUR
- Betriebsaufwand	100.719.400 EUR
- Finanzaufwand	1.299.000 EUR
- Steuern	130.000 EUR
mit dem Saldo der Rücklagenveränderung (Abbau)	
in Höhe von	4.867.600 EUR

2. Im Finanzplan

mit Investitionseinzahlungen in Höhe von (Positionen 10., 12. und 14.)	1.000.000 EUR
mit Investitionsauszahlungen in Höhe von (Positionen 11., 13. und 15.)	520.000 EUR
mit Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten (Position 18.)	4.444.000 EUR

II. Beitrag

- Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit deren Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb EUR 5.200 nicht übersteigt.
- Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen sind, soweit sie in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, für das Geschäftsjahr einer IHK, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, soweit deren Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb EUR 25.000 nicht übersteigt.
- Als Grundbeiträge sind zu erheben
 - IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert,
 - mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis EUR 25.000,00 soweit nicht eine Befreiung nach Ziff. 1 oder 2 greift **EUR 50,00**
 - mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über EUR 25.000,00 **EUR 70,00**

Erläuterung zum Nachtrag zum Finanzplan 2020:

Im Finanzplan bleibt die Summe der Einzahlungen aus Abgängen des Finanzanlagevermögens gegenüber dem Plan nahezu unverändert bei 7.483 T€ (Plan 7.500 T€), die Summe der Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen reduziert sich insbesondere infolge nicht mehr erforderlicher Nachaktivierungen des Stammhaus Max-Joseph Straße sowie ausgesetzter Investitionen Campus D betreffend von 8.970 T€ um 7.400 T€ auf 1.570 T€. Die prognostizierten Auszahlungen für Betriebs- und Geschäftsausstattung sinken geringfügig um 83 T€, wobei die geplanten Investitionen von 400 T€ in die Geschäftsstelle Ingolstadt in 2020 ausgesetzt wurden. Dem stehen Mehrinvestitionen für WLAN, MSR-Technik und Büroausstattungen gegenüber. Für immaterielle Vermögensgegenstände (Software-Lizenzen) werden 10 T€ weniger und damit insgesamt 80 T€ ausgegeben.

- IHK-Zugehörigen, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert,
 - mit einem Verlust oder mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis EUR 100.000,00 **EUR 175,00**
 - mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb über EUR 100.000,00 **EUR 350,00**
- IHK-Zugehörigen mit mehr als 1000 Beschäftigten im IHK-Bezirk, die mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllen, auch wenn sie sonst nach Ziff. 3a-b zu veranlagten wären:
 - mehr als EUR 100 Mio. Umsatz
 - mehr als EUR 500 Mio. Bilanzsumme **EUR 12.000,00**

Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziff. 3b zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren Tätigkeit sich in der Komplementärfunktion in einer ebenfalls in München und Oberbayern kammerzugehörigen Personenhandelsgesellschaft erschöpft (persönlich haftende Gesellschafter i.S.v. §161 Abs. 1 HGB), wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag auf **EUR 87,50** ermäßigt.

- Als Umlage ist zu erheben **0,149 %** des Gewerbebeitrags, hilfsweise des Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von EUR 15.340,00 für das Unternehmen zu kürzen.

- Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2021.

- Der Bemessung von Grundbeitrag und Umlage wird der Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz zugrunde gelegt, wenn für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuerermessbetrag festgesetzt ist, andernfalls der nach dem Einkommensteuer- oder Körperschaftsteuergesetz ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb.

Soweit ein Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb des Bemessungsjahres nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage von 90 % des der IHK zum Zeitpunkt des Erlasses des Beitragsbescheids vorliegenden Gewerbebeitrages, hilfsweise Gewinns aus Gewerbebetrieb des jüngsten Kalenderjahres erhoben. Sind die Bemessungsgrundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl der Beschäftigten, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag erheblich sind, für das Bemessungsjahr nicht bekannt, wird eine Vorauszahlung auf Grundlage der letzten der IHK vorliegenden Werte erhoben.

Soweit ein IHK-Zugehöriger, der nicht im Handelsregister eingetragen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der IHK nach der Höhe des Gewerbebeitrags/Gewinns aus Gewerbebetrieb nicht beantwortet hat, kann die IHK die Beitragsbemessungsgrundlagen entsprechend § 162 AO schätzen.

Der IHK-Zugehörige kann beantragen, die vorläufige Veranlagung zu berichtigen, falls der Gewerbebeitrag/Gewinn aus Gewerbebetrieb des Bezugsjahres eine erhebliche Abweichung erwarten lässt.

Die IHK kann die Umlagevorauszahlung an die voraussichtliche Umlage für den Erhebungszeitraum anpassen.

III. Kredite

Zur Aufrechterhaltung der ordnungsgemäßen Kassenwirtschaft dürfen Kassenkredite bis zur Höhe von EUR 40 Mio. aufgenommen werden.

IV. Diese Wirtschaftssatzung tritt nach Veröffentlichung zum 01.01.2021 in Kraft.

München, den 9. Dezember 2020

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern	
Präsident	Hauptgeschäftsführer
Dr. Eberhard Sasse	Dr. Manfred Gößl

Plan GUV in Euro

Gewinn- und Verlustrechnung (in Euro)		2019 Ist (nachrichtlich)	2020 Plan inkl. Nachtrag	2021 Plan
1.	Erträge aus IHK-Beiträgen	78.310.909	66.572.000	70.517.700
2.	Erträge aus Gebühren	14.840.624	13.799.100	15.766.700
3.	Erträge aus Entgelten	708.996	447.200	318.300
4.	Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	0	0	0
5.	Andere aktivierte Eigenleistungen	0	0	0
6.	Sonstige betriebliche Erträge	7.321.232	11.187.000	9.920.900
	davon: Erträge aus Erstattungen	4.054.975	3.770.500	4.284.500
	davon: Erträge aus öffentlichen Zuwendungen	639.928	374.200	373.400
	davon: Erträge aus Abführung an gesonderte Wirtschaftspläne	0	0	0
Betriebserträge		101.181.761	92.005.300	96.523.600
7.	Materialaufwand	14.332.549	12.487.000	
	a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	2.107.735	2.045.900	2.211.300
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	12.224.814	10.441.100	9.543.100
8.	Personalaufwand	41.836.517	39.959.900	38.834.200
	a) Gehälter (inkl. Sachbezüge und Aushilfen)	30.227.772	30.792.900	29.651.000
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	11.608.745	9.167.000	9.183.200
9.	Abschreibungen	2.863.830	6.548.900	6.317.100
	a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.861.962	6.548.900	6.317.100
	b) Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der IHK üblichen Abschreibungen überschreiten	1.868	0	0
10.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	37.313.721	35.053.900	43.813.700
	davon: Zuführung an gesonderte Wirtschaftspläne	0	0	0
Betriebsaufwand		96.346.617	94.049.700	100.719.400
Betriebsergebnis		4.835.144	-2.044.400	-4.195.800
11.	Erträge aus Beteiligungen	0	0	0
12.	Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	296.708	146.000	23.500
13.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.202	0	0
	davon: Erträge aus Abzinsung	0	0	0
14.	Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	0	0
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.992.644	1.377.000	1.299.000
	davon: Aufwendungen aus Aufzinsung	945.433	850.000	750.000
Finanzergebnis		-1.693.734	-1.231.000	-1.275.500
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		3.141.410	-3.275.400	-5.471.300
16.	Außerordentliche Erträge	0	0	0
17.	Außerordentliche Aufwendungen	0	0	0
Außerordentliches Ergebnis		0	0	0
18.	Steuern von Einkommen und vom Ertrag	4.897	26.000	21.000
19.	Sonstige Steuern	109.812	102.300	109.000
Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag		3.026.701	-3.403.700	-5.601.300
21.	Gewinn-/Verlustvortrag aus dem Vorjahr	4.905.594	545.400	733.700
22.	Entnahmen aus den Rücklagen	23.597.685	17.870.999	4.867.600
	a) aus der Ausgleichsrücklage	20.000.000	14.278.999	0
	aus der Haushaltsmittlrücklage	0	0	725.600
	b) aus anderen Rücklagen	3.597.685	3.592.000	4.142.000
23.	Einstellungen in Rücklagen	-30.984.594	14.278.999	0
	a) in die Ausgleichsrücklage	-6.079.000	0	0
	in die Haushaltsmittlrücklage	0	14.278.999	0
	b) in andere Rücklagen	-24.905.594	0	0
Bilanzgewinn / Bilanzverlust		545.386	733.700	0

Finanzplan in Euro

Finanzplan	2019 IST (nachrichtlich)	2020 Plan inkl. Nachtrag	2021 Plan
1. Jahresüberschuss (+) / Fehlbetrag (-) ohne außerordentliche Posten	3.026.701	-3.403.700	-5.601.300
2.a) +/- Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	2.863.830	6.548.900	6.317.100
+ Abschreibungen			
- Werterhöhungen des AV/UV	0	17.250	0
- Zuschreibungen zu Anteilen		0	0
2.b) Erträge aus Auflösung Sonderposten	-225.587	-225.587	-225.587
3. - 8 +/- Veränderung Aktiva - Passiva / Verlust - Gewinn Abgänge AV / sonst. zahlungsunwirks. Aufwand - Ertrag	11.219.017	-16.395.989	526.280
+ Bildung Passive RAP (+) / Auflösung Aktive RAP (+)		0	0
+/- Zuführung Rückstellungen (+) / Abnahme Rückstellungen (-)	3.686.185	-331.360	-368.217
+/- Zunahme (+) / Abnahme Verbindlichkeiten (-)	12.156.135	-10.687.410	-5.000.000
+ Auflösung Aktive RAP (+)		0	0
Auflösung Passive RAP (-) / Bildung Aktive RAP (-)	-198.950	50.000	557.000
+/- Zunahme (+) / Abnahme (-) Forderungen, Vorräte	-4.424.353	-5.427.219	5.337.497
- Bildung Aktive RAP -		0	0
9. = Plan-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	16.883.961	-13.459.126	1.016.493
10. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	0	0
11. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-33.753.963	-1.569.000	-435.000
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	0	0	0
13. - Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-183.564	-80.000	-75.000
14. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	16.922.744	7.482.750	1.000.000
15. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	0	-10.000
16. = Plan-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-17.014.783	5.833.750	480.000
17.a) + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	0	0	0
17.b) + Einzahlungen aus erhaltenen Investitionszuschüssen	0	0	0
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-)Krediten	-4.444.624	-4.444.627	-4.444.000
19. = Plan-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4.444.624	-4.444.627	-4.444.000
20. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (Summe der Zeilen 9, 16 und 19)	-4.575.446	-12.070.003	-2.947.507
Positionen 21. - 22. entfallen im Plan			

Erläuterung zur Plan GuV 2021:

Zu Position 1: Erträge aus IHK-Beiträgen

Die Beitragseinnahmen setzen sich zusammen aus den Grundbeiträgen und der Umlage. Bemessungsgrundlage für die Berechnung der Umlage ist der Gewerbeertrag beziehungsweise der Gewinn aus Gewerbebetrieb des laufenden Geschäftsjahres. Da dieser zum Zeitpunkt der Beitragserhebung noch nicht bekannt sein kann, erfolgt die Beitragsveranlagung im laufenden Jahr immer zunächst nur vorläufig. Erst wenn der tatsächliche Gewerbeertrag/Gewinn aus Gewerbebetrieb vorliegt, wird endgültig abgerechnet. Daher setzen sich die Beitragseinnahmen nicht nur aus der leistungsunabhängigen Komponente des Grundbeitrags und der leistungsabhängigen Umlage zusammen, sondern es muss zusätzlich auch zwischen der vorläufigen Veranlagung und der endgültigen Abrechnung zunächst vorläufig veranlagter Jahre unterschieden werden.

Die Grundbeiträge betragen für im Handelsregister eingetragene Mitgliedsbetriebe unverändert 175 € (Gewerbeertrag bis 100 T€), 350 € (Gewerbeertrag über 100 T€) und 12.000 € (mehr als 1.000 Beschäftigte in Oberbayern sowie über 100 Mio. € Umsatz oder über 500 Mio. € Bilanzsumme). Für die nicht im Handelsregister eingetragene Mitglieder bleibt der Grundbeitrag im 14. Jahr ebenfalls unverändert bei 50 € (Gewerbeertrag bis 25 T€) bzw. 70 € (Gewerbeertrag über 25 T€), sofern sie nicht sowieso vollständig vom Beitrag freigestellt sind, weil ihr Gewerbeertrag 5.200 € nicht übersteigt.

Der Umlagesatz bleibt bei 0,149 Prozent für 2021 bestehen, um die Beitragszahler jedoch im Rahmen der Oberbayern bestehenden finanziellen Möglichkeiten der IHK liquiditätsmäßig zu entlasten, wird in 2021 Beitragsvorauszahlungen nur in Höhe von 90 Prozent der Bemessungsgrundlage erhoben. In 2021 wird demnach und nach wie vor pandemiebedingt mit Beitragserträgen von nur 70.518 T€ gerechnet.

Zu Position 2: Erträge aus Gebühren

Für 2021 sind Gebührenerlöse von insgesamt etwa 15.767 T€ geplant. Diese liegen um ca. 2.000 T€ höher als im Jahr 2020. Den für 2021 geplanten Mehrerlösen infolge notwendiger Gebührenerhöhungen und neuen Gebührentatbeständen stehen vereinzelte Mindererlöse aufgrund von Gebührensenkungen und rückläufigen Antragstellerzahlen von Zolldokumenten, sog. „Carnets ATA“ sowie bei Registrierungs- und Erlaubnisverfahren gegenüber.

Zu Position 3: Erträge aus Entgelten

Die Erträge werden auch in 2021 maßgeblich durch die Verkaufserlöse bestimmt sein. Da weiterhin nur mit geringen Erlösen insbesondere aus entgeltlichen Veranstaltungen coronabedingt gerechnet werden darf, wird mit 318 T€ selbst das niedrige Niveau des Nachtrags 2020 unterschritten werden.

Zu Position 6: Sonstige betriebliche Erträge

Diese verbleiben weiterhin auf hohem Niveau infolge der Kostenerstattung für die Abwicklung des Bundesprogramms „Überbrückungshilfe für kleine und mittlere Unternehmen“. Der Rückgang gegenüber dem Nachtrag 2020 ist insbesondere der im Vorjahr einmalig vereinnahmten Rückvergütung eines IT-Dienstleisters geschuldet.

Zu Position 7: Materialaufwand

Für 2021 wird in diesem Bereich insgesamt mit Aufwendungen von 11.754 T€ gerechnet. Im Vergleich zum Nachtrag 2020 sinken die Aufwendungen um etwa 6 Prozent. Dabei wird die erwartete und bereits berücksichtigte Erhöhung der Prüferentschädigungen aufgrund der Novellierung des Justizvollzugs- und Entschädigungsgesetzes durch deutlich reduzierte Aufwendungen für bezogene Leistungen in Form von Sonstigen Fremdleistungen und Einsatzkosten überkompensiert.

Zu Position 8: Personalaufwand

Im Personalaufwand sind 29.651 T€ Lohn- und Gehaltskosten für befristete und unbefristete Arbeitsverträge sowie für Ausbildungsvergütungen enthalten. Gemäß der Personalplanung wird die IHK im Jahr 2021 457,8 Vollzeitäquivalente (ohne Auszubildende 443,8 VZÄ) beschäftigen. Die IHK bildet in den Berufen Kaufmann/-frau für Büromanagement, Fachinformatiker für Systemintegration und Veranstaltungskaufmann/-frau jahresdurchschnittlich 14 Auszubildende aus.

Zu Position 9: Abschreibungen

Abschreibungen werden in Höhe von 6.317 T€ veranschlagt, die aufgrund niedrigerer Investitionstätigkeit in Betriebs- und Geschäftsausstattungen leicht unter Vorjahresniveau liegen werden.

Zu Position 10: Sonstiger betrieblicher Aufwand

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen werden auf 43.814 T€ betragen. Die wesentlichen Positionen sind dabei Projektkosten wie z.B. für IT- und Gebäudeinstandhaltung, Fremdleistungen für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen, Versicherungen und Mitgliedschaften sowie Mieten und Leasing.

Zu Position 24: Bilanzergebnis

Die Plan GuV ist gemäß Finanzstatut auszugleichen. Der erwartete Jahresfehlbetrag 2021 beträgt 5.601 T€, der durch den Ergebnisvortrag 2020 von 734 T€ nicht vollständig kompensiert werden kann. Durch entsprechende Rücklagenentnahmen von 4.868 T€, davon 726 T€ aus der Haushaltsmittellrücklage, wird ein ausgeglichener Haushalt 2021 erreicht.

Erläuterung zum Finanzplan 2021:

Zu Position 2b: Erträge aus der Auflösung Sonderposten

In der Eröffnungsbilanz zum 01.01.2007 wurde auf der Passivseite ein Sonderposten für erhaltene Investitionszuschüsse gebildet. Er resultiert aus Mitteln des Bayerischen Wirtschaftsministeriums zur Finanzierung der IHK-Weiterbildungseinrichtungen in der Orleansstraße München und in Feldkirchen-Westerham. Die Zuschüsse werden gemäß den Fristen der Zweckbindung aufgelöst.

Zu Position 11: Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen

Für Investitionen in das Sachanlagevermögen sind 435 T€ geplant, die ausschließlich Auszahlungen für Betriebs- und Geschäftsausstattung betreffen.

Zu Position 13: Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Sachanlagevermögen

Für die Beschaffung von Software ist ein Betrag von 75 T€ geplant.

Zu Position 14: Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Finanzanlagevermögens

Hier werden Veräußerungserlöse aus Wertpapieren und Festgelder erfasst.

Zu Position 15: Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögens

In 2021 ist der Erwerb von Anteilen in Höhe von 10 T€ an der neu firmierten DIHK Digital GmbH geplant.

Zu Position 18: Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz)Krediten

Für bestehenden Investitionskredite erfolgen jährliche Tilgungsleistungen von 4.444 T€.

SPÄTGOTISCHE MEISTERWERKE UND DIE BEZIEHUNG VON KRIMINALITÄT UND KUNST



978-3-7774-3674-6 € 37,00

Ausstellung im Bayerischen Nationalmuseum
München, geplant bis 02. Mai 2021

Katalog erhältlich im Buchhandel oder Verlag
vertrieb@hirmerverlag.de • www.hirmerverlag.de

HIRMER

Ausbildungsregelung für die Ausbildung von Menschen mit Behinderung zum/zur Fachpraktiker/-in im Verkauf

Aufgrund von § 66 Absatz 1 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920) erlässt die Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern (IHK) als zuständige Stelle folgende nach § 79 Absatz 4 BBiG vom Berufsbildungsausschuss der IHK am 01.12.2020 beschlossene Ausbildungsregelung für die Ausbildung von Menschen mit Behinderung zum/zur Fachpraktiker/-in im Verkauf.

§ 1 Ausbildungsberuf

Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker im Verkauf/zur Fachpraktikerin im Verkauf erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 Sozialgesetzbuch Neuntes Buch (SGB IX).

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert zwei Jahre.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich geeigneten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

- (1) Menschen mit Behinderung dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.
- (2) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von Menschen mit Behinderung gerecht werden.
- (3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilder-schlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilder/Ausbilderinnen

- (1) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifisch fachlichen sowie der berufs- und arbeitspädagogischen Eignung (AEVO u. a.) eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.
- (2) Anforderungsprofil
Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:
 - Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis
 - Psychologie
 - Pädagogik, Didaktik
 - Rehabilitationskunde
 - Interdisziplinäre Projektarbeit
 - Arbeitskunde/Arbeitspädagogik
 - Recht
 - Medizin

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

- (3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.
- (4) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen. Die Anforderungen an Ausbilderinnen/Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

- (1) Findet die Ausbildung in einer Ausbildungseinrichtung statt, sollen mindestens 20 Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem geeigneten Ausbildungsbetrieb oder in mehreren geeigneten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.
- (2) Von der Dauer der betrieblichen Ausbildung nach Absatz 1 kann nur in besonders begründeten Einzelfällen abgewichen werden, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.
- (3) Die Berufsausbildung gliedert sich in
 1. Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten als Pflichtqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt A und integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 8 Absatz 2 Abschnitt C sowie
 2. eine im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikation nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B, die aus vier Wahlqualifikationen ausgewählt werden kann.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

- (1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage 1) aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit). Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation der Ausbildung ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.
- (2) Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker im Verkauf/zur Fachpraktikerin im Verkauf gliedert sich wie folgt (Ausbildungsberufsbild):

ABSCHNITT A

Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Warensortiment
2. Grundlagen von Beratung und Verkauf:
 - 2.1 kunden und dienstleistungsorientiertes Verhalten
 - 2.2 Kommunikation mit Kunden
 - 2.3 Beschwerde und Reklamation
3. Servicebereich Kasse
4. Marketinggrundlagen:
 - 4.1 Werbemaßnahmen
 - 4.2 Warenpräsentation
 - 4.3 Kundenservice
 - 4.4 Preisbildung
5. Warenwirtschaft:
 - 5.1 Grundlagen der Warenwirtschaft
 - 5.2 Bestandskontrolle, Inventur
 - 5.3 Wareneingang, Warenlagerung
6. Rechengänge in der Praxis, Kalkulationsgrundlagen

ABSCHNITT B

Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Wahlqualifikationen:

1. Warenannahme, Warenlagerung:
 - 1.1 Bestandssteuerung
 - 1.2 Warenannahme und -kontrolle
 - 1.3 Warenlagerung
2. Beratung und Verkauf:
 - 2.1 Beratungs- und Verkaufsgespräche
 - 2.2 Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen
3. Kasse:
 - 3.1 Service an der Kasse
 - 3.2 Kassensystem und Kassieren
4. Marketingmaßnahmen:
 - 4.1 Werbung
 - 4.2 visuelle Verkaufsförderung
 - 4.3 Kundenbindung, Kundenservice

ABSCHNITT C

Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Der Ausbildungsbetrieb:
 - 1.1 Bedeutung und Struktur des Einzelhandels

- 1.2 Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt
- 1.3 Organisation des Ausbildungsbetriebes
- 1.4 Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften
- 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- 1.6 Umweltschutz
- 2. Information und Kommunikation:
 - 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme
 - 2.2 Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

- (1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Absatz 3 des Berufsbildungsgesetzes befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt.
Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach dem § 10 für die Zwischenprüfung und den §§ 11 bis 13 für die Abschlussprüfung nachzuweisen.
- (2) Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen individuellen Ausbildungsplan zu erstellen.
- (3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen. Die Auszubildende/Der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere/Art und Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Zwischenprüfung

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Die Zwischenprüfung findet in den Gebieten
 - 1. Verkauf und Warenlagerung,
 - 2. berufsbezogenes Rechnen,
 - 3. Wirtschafts- und Sozialkunde statt.
- (4) Für die Zwischenprüfung bestehen folgende Vorgaben:
 - 1. Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie
 - a) Waren annehmen, lagern und verkaufen,
 - b) berufsbezogene Berechnungen vornehmen,
 - c) wirtschaftliche und soziale Aspekte darstellen kann.
 - 2. Die zu prüfende Person soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 - 3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 11 Abschlussprüfung

- (1) Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob die zu prüfende Person die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen.
Die Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
 - 1. Verkauf und Marketing,
 - 2. Warenwirtschaft und berufsbezogenes Rechnen
 - 3. Wirtschafts- und Sozialkunde,
 - 4. Verkaufsorientierte Handlungssituation.
- (2) Für den Prüfungsbereich Verkauf und Marketing bestehen folgende Vorgaben:
 - 1. Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie
 - a) praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Gebieten Verkauf und Marketing sowie Warenpräsentation und Werbung lösen,
 - b) verkaufsbezogene und verkaufsfördernde Aufgaben durchführen und
 - c) in Gesprächssituationen kundenorientiert handeln kann.
 - 2. Die zu prüfende Person soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 - 3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

- (3) Für den Prüfungsbereich Warenwirtschaft und berufsbezogenes Rechnen bestehen folgende Vorgaben:

- 1. Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie
 - a) praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Gebieten Warenannahme und -lagerung, Bestandsführung und -kontrolle sowie berufsbezogenes Rechnen bearbeiten,
 - b) Sachverhalte und Einflussfaktoren dieser Gebiete berücksichtigen,
 - c) Aufgaben der Steuerung und Kontrolle der Warenbewegungen beschreiben und
 - d) berufsbezogene Rechenvorgänge bearbeiten kann.
- 2. Die zu prüfende Person soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- 3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

- (4) Für den Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde bestehen folgende Vorgaben:

- 1. Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt beschreiben kann;
- 2. praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten kann.
- 3. Die zu prüfende Person soll Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- 4. Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

- (5) Für den Prüfungsbereich Verkaufsorientierte Handlungssituation bestehen folgende Vorgaben:

- 1. Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie kunden- und serviceorientiert handeln und warenkundliche Kenntnisse in einer Gesprächssituation nachweisen kann. Dabei ist die festgelegte Wahlqualifikation Grundlage für die Aufgabenstellung; der im schriftlichen Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich ist zu berücksichtigen.
- 2. Die zu prüfende Person soll ein fallbezogenes Fachgespräch durchführen.
- 3. Die zu prüfende Person soll aus zwei ihr vom Prüfungsausschuss zur Wahl gestellten Aufgaben eine auswählen, die Grundlage für das fallbezogene Fachgespräch ist.
- 4. Die Prüfungszeit beträgt 20 Minuten. Der zu prüfenden Person ist eine Vorbereitungszeit von 15 Minuten einzuräumen.

§ 12 Gewichtungsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

- | | |
|---|-------------|
| 1. Prüfungsbereich Verkauf und Marketing: | 20 Prozent, |
| 2. Prüfungsbereich Warenwirtschaft und berufsbezogenes Rechnen: | 20 Prozent, |
| 3. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde: | 10 Prozent, |
| 4. Prüfungsbereich Verkaufsorientierte Handlungssituation: | 50 Prozent. |

§ 13 Bestehensregelung

- (1) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Leistungen
 - 1. im Gesamtergebnis mit mindestens „ausreichend“,
 - 2. im Prüfungsbereich Verkaufsorientierte Handlungssituation mit mindestens „ausreichend“,
 - 3. in mindestens zwei der übrigen Prüfungsbereiche mit mindestens „ausreichend“ und
 - 4. in keinem Prüfungsbereich mit „ungenügend“ bewertet worden sind.
- (2) Auf Antrag der zu prüfenden Person ist die Prüfung in einem der mit schlechter als „ausreichend“ bewerteten Prüfungsbereiche, in denen Prüfungsleistungen mit eigener Anforderung und Gewichtung schriftlich zu erbringen sind, durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn dies für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis von 2:1 zu gewichten.

§ 14 Übergang

Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG ist von der/dem Auszubildenden und der/dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen. Hierfür kommen insbesondere die Berufsausbildungen zum Verkäufer/zur Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel / Kauffrau im Einzelhandel in Betracht.

§ 15 Bestehende Berufsausbildungsverhältnisse

Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Ausbildungsregelung bereits bestehen, können unter Anrechnung der bisher zurückgelegten

VERÖFFENTLICHUNGEN + BEKANNTMACHUNGEN

Ausbildungszeit nach den Vorschriften dieser Regelung fortgesetzt werden, wenn die Vertragsparteien dies vereinbaren.

§ 16 Prüfungsverfahren

Für die Zulassung zur Abschlussprüfung und das Prüfungsverfahren gilt die Prüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen der IHK entsprechend.

§ 17 Verkürzung und Verlängerung der Ausbildungsdauer

Soweit die Dauer der Ausbildung abweichend von dieser Ausbildungsregelung verkürzt oder verlängert werden soll, ist § 8 Absatz 1 und 2 BBiG entsprechend anzuwenden.

§ 18 Befristung

Diese Vorschriften gelten für Ausbildungsverhältnisse, die bis 31.12.2025 beginnen. Prüfungsverfahren können nach diesen Vorschriften zu Ende geführt werden.

Anlage 1 zu § 8

Ausbildungsrahmenplan für die Ausbildungsregelung zum Fachpraktiker im Verkauf / zur Fachpraktikerin im Verkauf

Abschnitt A: Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Pflichtqualifikationen gemäß § 8 Absatz 2

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
1.	Warensortiment (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 1)	a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen b) Kunden über die Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren c) Struktur des betrieblichen Warenbereichs in Warengruppen darstellen d) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs darstellen e) geltende Bestimmungen für einen Warenbereich aufzeigen f) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren eines Warenbereichs anwenden g) Warenkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen
2.	Grundlagen von Beratung und Verkauf (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 2)	
2.1	kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 2.1)	a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen

§ 19 Inkrafttreten

Diese Ausbildungsregelung tritt einen Tag nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern „Wirtschaft – Das IHK Magazin für München und Oberbayern“ in Kraft.

München, den 9. Dezember 2020

Industrie- und Handelskammer
für München und Oberbayern

Präsident

Dr. Eberhard Sasse

Hauptgeschäftsführer

Dr. Manfred Gößl

2.2	Kommunikation mit Kunden (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 2.2)	a) auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen d) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren e) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen f) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten
2.3	Beschwerde und Reklamation (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 2.3)	a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden b) bei der Bearbeitung von Beschwerden, Reklamationen und Umtausch mitwirken
3.	Servicebereich Kasse (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 3)	a) Kassiovorgang darstellen, Kassieranweisung kennen b) bare und unbare Zahlungen unterscheiden, Preisnachlässe nennen c) die Bedeutung der Kundenansprache im Kassbereich, insbesondere Begrüßung und Verabschiedung darstellen
4.	Marketinggrundlagen (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 4)	
4.1	Werbemaßnahmen (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 4.1)	a) Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung erläutern b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes erläutern c) über Werbeaktionen informieren
4.2	Warenpräsentation (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 4.2)	a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen b) Waren platzieren
4.3	Kundenservice (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 4.3)	a) an Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit mitwirken b) Mittel zur Kundenbindung nutzen
4.4	Preisbildung (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 4.4)	a) Elemente der Preisgestaltung darstellen b) Folgen von Preisänderungen nennen c) Preisauszeichnung im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben durchführen

5.	Warenwirtschaft (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 5)	
5.1	Grundlagen der Warenwirtschaft (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 5.1)	a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern b) Waren- und Datenfluss beschreiben c) Möglichkeiten der Datenerfassung nutzen
5.2	Bestandskontrolle, Inventur (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 5.2)	a) Warenbewegungen artikelgenau und zeitnah erfassen b) Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen c) Bestände auf Menge und Qualität kontrollieren d) Bruch, Verderb, Schwund und Diebstahl erläutern, betriebsübliche Maßnahmen bei Bestandsabweichungen angeben e) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Vorschriften beachten f) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen
5.3	Wareneingang, Warenlagerung (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 5.3)	a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten b) Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, bei Schäden betriebsübliche Maßnahmen einleiten c) Waren lagern und pflegen, rechtliche Vorschriften berücksichtigen d) Hilfsmittel zur Warenbewegung unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften einsetzen und pflegen
6.	Rechenvorgänge in der Praxis, Kalkulationsgrundlagen (§ 8 Absatz 2, Abschnitt A, Nummer 6)	a) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen b) für Berechnungen erforderliche Hilfsmittel nutzen c) die Begriffe Kosten, Umsatz und Ertrag darstellen d) Positionen der Kalkulation darstellen

Abschnitt B: Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Wahlqualifikationen gemäß § 8 Absatz 2

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
1.	Warenannahme, Warenlagerung (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 1)	
1.1	Bestandssteuerung (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 1.1)	a) Auswirkungen von Bestandsveränderungen auf das Betriebsergebnis darstellen b) Faktoren beschreiben, die den Bestand und den Absatz beeinflussen, Warenwirtschaftssystem nutzen c) Vollständigkeit des Warenangebots kontrollieren; saisonale, aktions- und frequenzbedingte Schwankungen berücksichtigen

1.2	Warenannahme und -kontrolle (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 1.2)	a) Regeln der betrieblichen Belegverwaltung in der Warenannahme anwenden b) Reklamationen in der Warenannahme aufnehmen und bei deren Bearbeitung mitwirken c) rechtliche Vorschriften bei der Warenannahme beachten
1.3	Warenlagerung (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 1.3)	a) Bestimmungen für die Lagerung spezieller Warengruppen anwenden b) Ware im Verkaufsraum, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Werbewirksamkeit, platzieren
2.	Beratung und Verkauf (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 2)	
2.1	Beratungs- und Verkaufsgespräche (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 2.1)	a) Struktur zweier Warengruppen eines Warenbereichs im Ausbildungsbetrieb nach Breite und Tiefe darstellen b) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs informieren c) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch herausstellen d) Kunden über rechtliche und betriebliche Rücknahmeregelungen von Wertstoffen, insbesondere Verpackung, Batterien, Leergut sowie über deren umweltgerechte Entsorgungsmöglichkeiten informieren e) Trends beobachten und als Verkaufsargument nutzen f) im Kundengespräch warenspezifisch Mengen und Preise ermitteln, insbesondere beim Wiegen und Messen g) unterschiedliche Kundentypen beschreiben h) Bedeutung einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit hinsichtlich Umsatz, Ertrag und Kundenzufriedenheit beschreiben i) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und nutzen
2.2	Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 2.2)	a) im Umgang mit Kunden Einfühlungsvermögen zeigen und situationsgerecht handeln b) Stresssituationen im Verkauf bewältigen c) Konflikte wahrnehmen und Lösungen im Beratungsgespräch entwickeln d) betriebliche Vorgaben beim Umgang mit schwierigen Kunden umsetzen e) bei Beschwerden und Reklamationen mitwirken, dabei die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln
3.	Kasse (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 3)	
3.1	Service an der Kasse (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 3.1)	a) Kunden an der Kasse situationsgerecht ansprechen b) Kunden beim Kassivorgang Serviceleistungen anbieten c) Kassensbereich unter ergonomischen Gesichtspunkten erläutern, das eigene Verhalten danach ausrichten

3.2	Kassensystem und Kassieren (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 3.2)	a) unterschiedliche Zugangsberechtigungen zum Kassensystem begründen; Kassiovorgang durchführen b) Kasse abrechnen, Ursachen für Kassendifferenzen feststellen, Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten c) Vorsichtsmaßnahmen bei der Annahme von monetären und nichtmonetären Zahlungsmitteln beachten d) Stresssituationen an der Kasse bewältigen bei der Wechselgeldbereitstellung mitwirken e) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln f) bei Beschwerden und Reklamationen mitwirken, dabei die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln
4.	Marketingmaßnahmen (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 4)	
4.1	Werbung (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 4.1)	a) an Maßnahmen der Werbung und der Verkaufsförderung mitwirken b) Zusammenhänge zwischen Kosten und Erfolg einer Werbeaktion erläutern c) bei Werbeerfolgskontrollen mitwirken
4.2	visuelle Verkaufsförderung (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 4.2)	a) Ziele und Aufgaben der visuellen Verkaufsförderung erläutern, bei der Umsetzung der visuellen Verkaufsförderung mitwirken b) grundlegende Erkenntnisse der Sinneswahrnehmung und der Verkaufspsychologie beschreiben c) Erwartungen und Wünsche der Kunden wahrnehmen und bei der Warenpräsentation berücksichtigen
4.3	Kundenbindung, Kundenservice (§ 8 Absatz 2, Abschnitt B, Nummer 4.3)	a) Einfluss von Kundenbindung und Kundenservice auf den Verkaufserfolg beachten b) Geschenkverpackung anbieten c) beim Einsatz von besonderen Formen des Kundenservice im Ausbildungsbetrieb mitwirken d) bei der Planung und Durchführung von Sonderaktionen mitwirken

Abschnitt C: Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
1.	Der Ausbildungsbetrieb (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 1)	
1.1	Bedeutung und Struktur des Einzelhandels (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 1.1)	a) Funktion des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft erklären b) Leistungen des Einzelhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern c) Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes erläutern d) Formen der Zusammenarbeit im Einzelhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären

1.2	Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 1.2)	Einflüsse auf den Ausbildungsbetrieb erläutern, insbesondere - Standort - Verkaufsform - Sortimentsgestaltung - Preisgestaltung - Verkaufsraumgestaltung - Mitbewerber / Konkurrenten
1.3	Organisation des Ausbildungsbetriebes (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 1.3)	a) Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen - Zuständigkeiten - Verantwortlichkeiten - Zusammenarbeit der Bereiche b) Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen c) Organisationen benennen, die mit dem Ausbildungsbetrieb zusammenarbeiten - Wirtschaftsorganisationen - Behörden - Gewerkschaften - Berufsgenossenschaft
1.4	Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 1.4)	a) Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag beschreiben b) Möglichkeiten der beruflichen Weiterentwicklung erläutern c) wichtige Bestimmungen des Arbeits-, Tarif- und Sozialrechtes nennen, insbesondere: - Arbeitszeit - Jugendarbeitsschutz - Krankheit - Urlaub - Mitbestimmung - Kündigung d) wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere nennen e) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären
1.5	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 1.5)	a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden sowie Maßnahmen zur Brandbekämpfung beschreiben

1.6	Umweltschutz (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 1.6)	Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere - mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären - für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden - Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen - Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen
2.	Information und Kommunikation (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 2)	
2.1	Informations- und Kommunikationssysteme (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 2.1)	- Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen - Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten - Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen
2.2	Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation (§ 8 Absatz 2, Abschnitt C, Nummer 2.2)	- Information, Kommunikation und Kooperation zur Förderung von Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen - Aufgaben im Team bearbeiten - in das Team integrieren; eine positive Gesprächskultur fördern - mit Konflikten umgehen und zu ihrer Vermeidung beitragen - Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben - Rückmeldungen geben und entgegennehmen - Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen

Anlage 2 zu § 10 Ausbildungsrahmenplan für die Ausbildung **zum Fachpraktiker im Verkauf / zur Fachpraktikerin im Verkauf** - zeitliche Gliederung -

1. Ausbildungsjahr

A

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus Abschnitt A Nummer 1. Warensortiment, Abschnitt C Nummer 2.2 Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation sind während des gesamten ersten Ausbildungsjahres zu vermitteln.

B

(1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus Abschnitt C Nummer 1.1 Bedeutung und Struktur des Einzelhandels, Abschnitt C Nummer 1.2 Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt, Abschnitt C Nummer 1.3 Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften, Abschnitt C Nummer 1.4 Informations- und Kommunikationssysteme zu vermitteln.

Abschnitt C Nummer 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus

Abschnitt C Nummer 1.6
Abschnitt A Nummer 2.1

Abschnitt A Nummer 2.2
Abschnitt A Nummer 5.1

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus

Abschnitt C Nummer 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
Abschnitt A Nummer 3. Servicebereich Kasse,
Abschnitt A Nummer 5.2 Bestandskontrolle, Inventur,
Abschnitt A Nummer 5.3 Wareneingang, Warenlagerung,
Abschnitt A Nummer 6. Rechenvorgänge in der Praxis, Kalkulationsgrundlagen

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildposition aus

Abschnitt A Nummer 5.1 Grundlagen der Warenwirtschaft fortzuführen.

2. Ausbildungsjahr

A

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus

Abschnitt A Nummer 1. Warensortiment,
Abschnitt C Nummer 2.2 Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation

sind während des gesamten zweiten Ausbildungsjahres fortzuführen.

B

(1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus

Abschnitt A Nummer 2.3 Beschwerde und Reklamation,
Abschnitt A Nummer 4.1 Werbemaßnahmen,
Abschnitt A Nummer 4.2 Warenpräsentation,
Abschnitt A Nummer 4.3 Kundenservice

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus

Abschnitt C Nummer 1.6 Umweltschutz,
Abschnitt A Nummer 2.1 kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten,

Abschnitt A Nummer 2.2 Kommunikation mit Kunden fortzuführen.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus

Abschnitt A Nummer 4.4 Preisbildung
zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus

Abschnitt C Nummer 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
Abschnitt C Nummer 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme,
Abschnitt A Nummer 3. Servicebereich Kasse,
Abschnitt A Nummer 5.1 Grundlagen der Warenwirtschaft,
Abschnitt A Nummer 5.2 Bestandskontrolle, Inventur,
Abschnitt A Nummer 5.3 Wareneingang, Warenlagerung,
Abschnitt A Nummer 6. Rechenvorgänge in der Praxis, Kalkulationsgrundlagen

fortzuführen.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Berufsbildpositionen aus einer der vier Wahlqualifikationen gemäß § 8 Absatz 2 aus

Abschnitt B Nummer 1. Warenannahme, Warenlagerung,
Abschnitt B Nummer 2. Beratung und Verkauf,
Abschnitt B Nummer 3. Kasse,
Abschnitt B Nummer 4. Marketingmaßnahmen

zu vermitteln.

München, den 9. Dezember 2020

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Dr. Eberhard Sasse

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Jubiläen des Monats

40 Jahre

Gerhard Bayer, Stefan Hafner, Rupert Huber,
Robert Kleinschwärzer, Salvatore Sirigu
**ALZMETAL Werkzeugmaschinenfabrik &
Gießerei Friedrich GmbH & Co. KG, Altenmarkt**

Simon Helmberger, Herbert Niedermüller,
Hermann Schmidhammer
**Brückner Textile Technologies GmbH & Co. KG,
Tittmoning**

Ludwig Waitzenauer
HAWE Hydraulik SE, Aschheim / München

Franz Switalla
Heinrich Nymphius GmbH, München

Josef Prechtl
Max Aicher Bau GmbH & Co. KG, Freilassing

Franz Salvamoser
**Raiffeisenbank Schrobenhausener Land eG,
Lengenmosen**

Wolfgang John
SALUS Haus GmbH & Co. KG, Bruckmühl

Peter Trapp
STRABAG BMTI GmbH & Co. KG, Garching

Kurt Kirchner
**Versicherungskammer Bayern,
Regionaldirektion Süd, München**

25 Jahre

Sandra Andert, Hans-Jürgen Gizler,
Claudia Lagleder
**ALZMETAL Werkzeugmaschinenfabrik &
Gießerei Friedrich GmbH & Co. KG, Altenmarkt**

Dr. Martin Vetter
Bayern-Chemie GmbH, Aschau am Inn

Anni Angerer
B-COS GmbH, Berchtesgaden

Oleg Schiller
Beissbarth GmbH, München

Harald Weigelt
Dittel Messtechnik GmbH, Landsberg am Lech

Abdellatif Benyaich, Florian Kaiser, Uwe Kerstan,
Sylvia Wagner
Dr. SCHNELL GmbH & Co. KG, München

Modi De Kiden, Viktor Gorte sen., Fritz Kotterba,
Christa Kurka
J. Ehgartner GmbH, Geretsried

Jens-Friedrich Willebrand
JFW GmbH, München

Hartmut Woizik
**Klüber Lubrication München SE & Co. KG,
München**

Bernhard Öllinger, Werner Untermayer,
Franz Schauhuber
Lampersberger GmbH, Chieming

Günter Wolsperger
Lampersberger Logistik GmbH, Chieming

Angelika Konradi
**LINDE + WIEMANN Deutschland SE,
Werk Ingolstadt**

Christian Karl, Christian Schachtner,
Peter Schlosser
**Ludwig Wallner GmbH Volkswagen Zentrum
Rosenheim**

Andreas Hummelberg, Wolfgang Lindlacher,
Markus Polak, Franz Unertl
Max Aicher Bau GmbH & Co. KG, Freilassing

Dijana Delic, Wolfgang Ditz, Andreas Fröhler,
Peter Fromme, Gerda Fürst, Marija Gadza, Monika
Hautmann, Birgit Köbele, Cornelia Rister, Lydia
Stiglmeier, Elisabeth Zirps
Münchner Bank eG, München

Robert Ganser, Daniela Guerra, Silke Kröll,
Monika Lanzl, Siegfried Schuster, Wolfgang Terme
SALUS Haus GmbH & Co. KG, Bruckmühl

Walter Eytorff, Johann Pöschl, Andreas Schmidt,
Alfred Simons, Manfred Wech,
Schattdecor AG, Thansau

Sascha Neubauer
Schiedel GmbH & Co. KG, München

Johann Weber, Josef Zierer
STRABAG BMTI GmbH & Co. KG, Garching

Monika Feloukes
**Tretter-Schuhe, Josef Tretter GmbH & Co. KG,
München**

Andreas Lutz, Wolfgang Santl
**Versicherungskammer Bayern,
Regionaldirektion Süd, München**

Stephan Dupois
**Versicherungskammer Bayern,
Regionaldirektion Nordbayern, Nürnberg**

Mira Caftanat, Reinhard Kornisch
V-Markt Balanstraße GmbH & Co. KG, München

Albert Rösch, Brigitte Bader
**VR-Bank Landsberg-Ammersee eG,
Landsberg am Lech**

Manuela Metzner
Wittwer Spedition & Logistik GmbH, Eschenlohe

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
- ▶ Urkunde ab 30 Euro (35,70 Euro inkl. 19 % MwSt.)

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

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



Foto: Goran Gajani

INTERNATIONAL, INDUSTRIE, INNOVATION

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

SEMINARE ZOLL UND AUSSENHANDEL

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel – Onlineveranstaltung | 11.1.2021 oder 4.2.2021

Zoll für Einsteiger, Online-Seminar | 14.–15.1.2021

IHK-Fachkraft Zoll, Online-Lehrgang | 18.1.–26.3.2021

Zoll für Customer Service und Vertrieb, Online | 21.–22.1.2021

Präferenzlieferungen kalkulieren und Lieferantenerklärungen korrekt erstellen können, Online-Seminar | 21.1.2021

Ausfuhrverfahren Grundlagen und Online-Abwicklung in ATLAS-Online-Seminar | 25.1.2021

Basisseminar Warenursprung und Präferenzen mit Lieferanten-erklärung | 2.2.2021

Die Lieferantenerklärung: Bedeutung und Regeln – Spezialseminar für Handelsfirmen – bei Bedarf auch Online | 5.2.2021

Grundlehrgang für die betriebliche Zollpraxis (4 Tage) – bei Bedarf auch Online | 23.2., 25.2., 4.3. und 8.3.2021

Organisation & Umsetzung der EU-Exportkontrolle, Online-Seminar | 24.2.2021

Zoll für Einsteiger: Grundlagen des Zollwesens | 11.3.2021

Zollabwicklung mit der Schweiz, Online-Seminar | 15. und 16.3.2021

Der/die Ausfuhrverantwortliche | 17.3.2021

Hinweis: Alle Seminar im Zoll- und Außenhandel sind kostenpflichtig.

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

Gern bieten wir diese und weitere Themen auch als Inhouse-Seminar an. Fragen Sie uns, wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot. Weitere Themen aus dem Bereich Außenwirtschaft und International Business finden Sie auf der Webseite der IHK Akademie unter: akademie.muenchen.ihk.de/ausenwirtschaft

Firmenindex

Firma	Seite	Firma	Seite
328 Support Services GmbH	42	LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG	32
ADVITOS GmbH	32	Lilium GmbH	42
aerogate München GmbH	26	MAERZ München GmbH	8
Airbus Defence and Space GmbH	26	Mayr Miesbach GmbH	26
Audi AG	26	Müller Mechanik GmbH & Co. KG	32
BDO AG	18	OH System AG	42
Betz-Chrom GmbH	26	presize GmbH	32
BEWO Oberpfaffenhofen GmbH	42	pro-micron GmbH	32
Bienenfleiss Getränke-Lieferservice GmbH	44	Regio-Delivery GmbH	44
DELO Industrie Klebstoffe GmbH & Co. KG	26	Roche Diagnostics GmbH	26
ecom consulting GmbH	44	RUAG Group	42
Feinkost Spina GmbH & Co. KG	8	Schloss-Elmau GmbH & Co. KG	26
G.R.A.L. GmbH	38	Solukon Maschinenbau GmbH	32
Graminger Weißbräu KG	8	STABLO International GmbH	32
Günther Dörfel oHG	8	Stefan Birkmeier Trockenbau	26
Home Shopping Europe GmbH (HSE24)	18	Tost GmbH	8
Isar Aerospace Technologies GmbH	40	Verkehrsunternehmen Gruber	
KETEK GmbH	26	GmbH & Co. KG	8
Koch Membranen GmbH			
Kunststofftechnologie	10		
Lebensversicherung von 1871 a. G.			
München (LV 1871)	34		

Die Seitenangaben beziehen sich auf den Anfang des jeweiligen Artikels.

VERKAUFSFÖRDERUNG

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

UNTERNEHMENSBERATUNG

Biete Firmenkredit
Telefon 08141/888 24 13

IMMOBILIEN

WEICHELGARTNER

seit 1975



WOHN- & GEWERBEIMMOBILIEN IN MÜNCHEN & REGION

Immobilienkaufleute (IHK) verkaufen & bewerten Ihre Immobilie zuverlässig.

www.weichselgartner-immo.de • Ein Münchner Immobilienbüro ☎ 089/918071

WERBEARTIKEL

STIEFEL®
eurocart

Ihr Partner für Langzeitwerbung
Info (084 56) 92 43 00
www.stiefel-online.de

Wandkarten • Kalender • Schreibunterlagen • Wahlplakate

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

STIEFEL
digitalprint

Wir beraten Sie gerne.
Service-Telefon (084 56) 92 43 50
www.stiefel-online.de

XXL-Werbebanner • Fahnen/Displays • Plattendruck • Wahlplakate

TELEFONANLAGEN

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

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

UNIFY

OpenScape Business / 4000

KNÖTGEN

Telefonsysteme Vertriebs GmbH

Neue und gebrauchte TK-Anlagen

KAUF - MIETE - EINRICHTUNG - SERVICE

- günstiger als Sie glauben -

www.knoetgen-tel.de / info@knoetgen-tel.de

Raiffeisenallee 16, 82041 Oberhaching/München

Tel. 089/614501-0, Fax 089/614501-50

- Unser SERVICE beginnt mit der Beratung -

Alcatel-Lucent

OMNI - PCX



HALLEN- UND GEWERBEBAU



Hallen für Handwerk, Gewerbe und Industrie

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

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

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

www.aumergroup.de

Aumer



Zeichnung: Dieter Hanitzsch

IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
 77. Jahrgang, 2. Januar 2021
www.magazin.ihk-muenchen.de
 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-Leichenring
Redaktionsassistent: Iris Oberholz
Redaktionelle Mitarbeiter:
 Harriet Austen, Stefan Bottler, Uli Dönch,
 Eva Elisabeth Ernst, Mechthilde Gruber,
 Monika Hofmann, Cornelia Knust,
 Dr. Gabriele Lüke, Eva Müller-Tauber,

Ulrich Pfaffenberger, Melanie Rübartsch,
 Steffi Sammet, Josef Stelzer
Redaktion Berlin: Sabine Hölper
 Gesamtherstellung/Anzeigen/Vertrieb:
 Münchener Zeitungs-Verlag GmbH & Co. KG
 Paul-Heyse-Str. 2-4, 80336 München
www.merkur-online.de
Anzeigenleitung (verantwortlich) & Vertriebsleitung:
 MuP Verlag GmbH, Nymphenburger Str. 20 b
 80335 München – Christoph Mattes, GF
 Tel. 089 139284220
E-Mail: christoph.mattes@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: fizkes_stock.adobe.com
Schlussredaktion: Lektorat Süd,
 Hohenlindener Straße 1, 81677 München
www.ektorat-sued.de

Bekanntgabe nach § 8 (3) des Gesetzes über die Presse:
 Inhaber ist die Industrie- und Handelskammer für München
 und Oberbayern, eine Körperschaft des öffentlichen Rechts.
 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: 112.530 (IVW II. Quartal 2020)
 Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 77
 vom 1.1.2021





Geschäftsleitung der Aigner Immobilien GmbH

Immobilienvermittlung auf höchstem Niveau

Dafür steht unser inhabergeführtes Unternehmen seit fast drei Jahrzehnten. Unsere Kunden schätzen unsere Kompetenz, unsere Integrität und das Mehr an Service, das wir ihnen bieten: unsere interne Marketingagentur, eigene Fotografen oder unser Qualitätsmanagement, das höchste Ansprüche zu erfüllen hat.

Über unser internationales Netzwerk verfügen wir über beste Kontakte und können viele unserer Immobilien direkt vermitteln – auf Wunsch auch ganz diskret und ohne öffentliche Vermarktungsaktivitäten.

Verschaffen Sie sich in einem unverbindlichen persönlichen Gespräch einen ersten Eindruck.

Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie. Rufen Sie uns an:

Tel. (089) 17 87 87 - 0

Aigner Immobilien GmbH Systemzentrale:

Sending | Gmunder Straße 53, 81379 München

Aigner Immobilien GmbH Filialen:

Nymphenburg | Ruffinistraße 26, 80637 München

Schwabing | Hohenzollernstraße 118, 80796 München

Lehel | Steinsdorfstraße 18, 80538 München

Bogenhausen | Ismaninger Straße 88, 81675 München

Pullach | Kirchplatz 1, 82049 Pullach

Starnberg | Hauptstraße 5a, 82319 Starnberg

info@aigner-immobilien.de | www.aigner-immobilien.de

VERKAUFT



Objektnr.: 32867

Pullach – Tassilos Yard – Vier Neubau-Villen am Isarhochufer

Häuser, ca. 240 bis 246 m² Wohnfläche, ca. 514 bis 706 m² Grund, Baujahr 2020

VERKAUFT



Objektnr.: 33866

Obermenzing – Moderne Maisonettewohnung in ruhiger Lage

Dachgeschosswohnung, ca. 92 m² Wohnfläche, 3,5 Zimmer, Baujahr 2016

VERKAUFT



Objektnr.: 30038

Straßlach – Hochwertiges Neubau-Einfamilienhaus

Einfamilienhaus, ca. 195 m² Wohnfläche, ca. 450 m² Grund, Baujahr 2016



**SIE SUCHEN
BÜROFLÄCHEN, DIE
IHNEN AUCH MORGEN
GLÜCK BRINGEN?**

**ALLES EINE FRAGE
DES STANDORTS.**

**WIR WÜNSCHEN IHNEN UND
IHREN LIEBEN EIN ERFOLGREICHES
UND GESUNDES 2021!**

**DER
STANDORT**

Business Campus 

businesscampus.de

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE