

wirtschaft

09/2022

www.magazin.ihk-muenchen.de

Digitales Plus

**Neuer Online-Ausbildungsvertrag:
Wie er funktioniert und
welche Vorteile er Firmen bringt**

Verkehrspolitischer Dialog

Der Güterverkehr leidet unter akuten Problemen und langjährigen Versäumnissen – was tun?

FC Bayern München

Präsident Herbert Hainer über TV-Rechte, Digitalisierung und Tradition

Förderung

Zuschüsse und Kredite für Klimaschutz-Investitionen

Gestörte Lieferketten, Handelshemmnisse ...
... die Herausforderungen im Mittelstand werden
nicht kleiner.

Jetzt geht's um

neue Investitionen

in die

Transformation

der Geschäftsmodelle.

Wir bieten Ihnen das

Eigenkapital

 dafür.

Nutzen Sie Ihre Chancen.
Mit Beteiligungskapital.
Mit der BayBG.
Christian.Fiederling@baybg.de

50 JAHRE
BayBG
Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

Das Beste aus beiden Welten _____

Eine der besten Investment-Entscheidungen meines Lebens war es, vor über zehn Jahren eine Honorarprofessur an der TU München anzunehmen. Die Zeit für den Dialog mit den Studentinnen und Studenten halte ich für extrem gut angelegt. Ich erhalte einen Einblick in die Lebenswelten der jungen Menschen: ihre Vorstellungen von der beruflichen Zukunft. Ihre Werte und Wünsche. Ihre Stärken und auch das, was wir Älteren vielleicht als Defizite begreifen. In den besten Momenten bekomme ich eine Ahnung davon, warum so viele den Weg des Studiums gewählt haben und nicht etwa eine Lehre in Industrie, Handel, Dienstleistungen oder Handwerk.

Als Unternehmer sehen wir uns mit einem gewaltigen Fachkräftemangel konfrontiert. Nicht nur bei den Berufserfahrenen gibt es massenweise Vakanzen, sondern auch beim Nachwuchs: Allein in Bayern waren zuletzt insgesamt fast 50000 Ausbildungsplätze unbesetzt. Nicht zuletzt handelt es sich um ein Imageproblem: Der Master hat für viele einen höheren Stellenwert als der Meister. Es ist oft die Elterngeneration, die diesem Vorurteil Nahrung gibt. Der Traum vom Dokortitel wiegt schwerer als die Vernunft, als der nüchterne Blick auf Neigungen und Begabungen.

Wir müssen dringend die mentalen Hürden für den Start in einen Lehrberuf senken. Die von bayerischen IHKs und Bayerischem Wirtschaftsministerium angestoßene Kampagne »Elternstolz« ist ein Anfang. Es gilt, mit der Vorstellung aufzuräumen, eine akademische Bildung und die praktische Ausbildung seien konträre Modelle. Unsere Fachhochschulen sind keine »Fast-Hochschulen«, wie böse Zungen witzeln. Im Gegenteil: Sie vereinen das Beste aus beiden Welten.

Auch als Arbeitgeber müssen wir unseren Horizont weiten. Es lohnt, sich bereits existierende Nischenmodelle genauer anzusehen. Ich denke da etwa an die gefragte Friseurin, die lieber einen Stuhl in einem bestehenden Betrieb mietet, als einen eigenen Salon zu eröffnen. Sie schafft sich eine hybride Arbeitswelt: ein Teil Selbstständigkeit mit Chancen und Risiken, ein Teil Sicherheitsdenken à la Angestellte.

Lassen Sie uns diskutieren, ob und wie sich solche Modelle auch auf andere Branchen übertragen lassen. Vielleicht kommen wir zu dem Ergebnis, dass wir fähigen Fachkräften ganz neue Freiheiten eröffnen müssen, wenn das der Verwirklichung ihres »Purpose« dient. Denn unsere Bestimmung als Unternehmer kann ja nicht das Festhalten an alten Mustern und Strukturen sein. Es geht schließlich um den Erhalt der Zukunftsfähigkeit unserer Betriebe!

Ihr Klaus Josef Lutz



Foto: BayWa AG/Forster & Martin

Prof. Klaus Josef Lutz, Präsident der IHK für München und Oberbayern

TITELTHEMA

AUSBILDUNG

Seit diesem Ausbildungsjahr können Betriebe die neuen Online-Ausbildungsverträge nutzen. Wir zeigen im Überblick, wie das konkret funktioniert und worin die Vorteile für Unternehmen liegen.



Foto: Moon Safari/Adobe Stock

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

HOPPFISTEREI

»Klimawandel und Umweltschutz bleiben die Themen unserer Zukunft«, ist Nicole Stocker (Bild), Chefin der Hopffisterei, überzeugt. Spielraum sieht sie etwa bei Verpackungen und Kunststoffeinsatz.



Foto: Thorsten Joachim

BETRIEB + PRAXIS

BLACK FRIDAY

Hohe Rabatte locken an »Black Friday« oder »Cyber Monday« längst nicht mehr nur online die Kunden. Wann lohnt sich auch für stationäre Einzelhändler der Tausch von Frequenz gegen Marge?



Foto: .../Adobe Stock

NAMEN + NACHRICHTEN

- 6 DIGITALPREIS
Virtuelle Realität gewinnt

UNTERNEHMERPROFIL

- 12 ALEXANDER WOTTRICH
Wie der Chef der Truma Group den Zubehörspezialisten für Caravanning weiterentwickelt

TITELTHEMA

- 14 AUSBILDUNG
Was Unternehmen zu den neuen Online-Ausbildungsverträgen wissen sollten
- 18 FACHKRÄFTE
Ukraine-Geflüchtete: Erst-Check hilft bei Einschätzung beruflicher Qualifikationen

STANDORTPOLITIK

- 20 CORONA
Bayerns Gesundheitsminister Klaus Holetschek über Coronamaßnahmen und die Auswirkungen auf die Wirtschaft
- 23 IHKAKTUELL
Großhandelsforum
- 24 VOLLVERSAMMLUNG
Das Plenum beschließt Klimaschutzposition und Notfallmaßnahmen zur Energiesicherung
- 26 NACHRUF
Zum Tod des IHK-Ehrenpräsidenten Dieter Soltmann
- 28 NACHFOLGE
Immer mehr Frauen sind bereit, die Führung des Familienbetriebs zu übernehmen
- 32 RECRUITING
Wie Unternehmen auf Messen ausländische Fachkräfte gewinnen
- 34 E-PRIVACY
Debatte: Wie soll die Nutzung elektronischer Kommunikationsdienste geregelt werden?
- 35 OKTOBERFEST
Wirtschaftsfaktor Wiesn
- 36 JAHRESEMPFANG
300 Gäste, ein Kammer-Talk und Bayerns Ministerpräsident Markus Söder als launiger Gastredner
- 39 VERKEHRSPOLITISCHER DIALOG
Akute Probleme, langjährige Versäumnisse und mögliche Lösungen für den Güterverkehr
- 42 AUS DER REGION
Chemiedreieck in Südostbayern: Wie sieht die Zukunft des Standorts aus?

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

- 44 HOPPFISTEREI
Wie das Familienunternehmen als Öko-Pionier weiter Maßstäbe setzen will
- 47 IHKAKTUELL
Münchener Exportkontrolltage DIGITAL
- 48 E-COMMERCE
Studie: So bauen Firmen ihren digitalen Vertrieb ins Ausland auf
- 51 IHKAKTUELL
Prüfungspflichten
- 52 INTERVIEW
FCB-Präsident Herbert Hainer über Fernsehrechte, vernünftiges Wirtschaften und die Bedeutung von Emotionen fürs Geschäft
- 56 AFRIKA
Die Märkte des Kontinents bieten interessante Möglichkeiten, Rohstoffe zu beziehen

BETRIEB + PRAXIS

- 58 BLACK FRIDAY & CO.
Wann lohnen sich die Rabattaktionen auch für den stationären Einzelhandel?
- 62 FÖRDERPROGRAMME
Investitionen für den Klimaschutz: Der Staat unterstützt Firmen mit Krediten und Zuschüssen
- 66 CYBERANGRIFFE
So lässt sich die Gefahr von IT-Attacken eindämmen

RUBRIKEN

- 3 EDITORIAL
- 8 EMAS
- 10 FIRMENJUBILÄEN
- 68 VERÖFFENTLICHUNGEN + BEKANNTMACHUNGEN
– Bilanz zum 31. Dezember 2021
– Gewinn- und Verlustrechnung für 2021
– Veränderung in der IHK-Vollversammlung
– Terminpläne für die Zwischenprüfung in kfm. und kfm.-verwandten Ausbildungsberufen und die Abschlussprüfung
- 72 EHRUNGEN
- 73 TERMINE/FIRMENINDEX
- 74 KARIKATUR/IMPRESSUM

Beilagenhinweis: Aigner Immobilien (Teilbeilage), MM Brown (Teilbeilage), REWE



fb.com/ihk.muenchen.oberbayern



@IHK_MUC

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



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

**ALLES EINE FRAGE
DES STANDORTS.**

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

DER
STANDORT

Business Campus 

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE

businesscampus.de

Japan

Verbindungen stärken

Ostasien ist ein wichtiger Markt, der bei bayerischen Unternehmen wieder mehr in den Vordergrund rückt. Sie können sich von der Japan External Trade Organization (JETRO) beraten lassen, die 48 Büros innerhalb und 76 außerhalb Japans unterhält, um Wirtschaftskontakte zu erleichtern.

Das neue Büro in München unterstützt bereits seit Juli 2020 kostenfrei Firmen und Start-ups, die in Japan investieren oder mit einem japanischen Partner kooperieren wollen. Wegen der Pandemie wurde die offizielle Eröffnung nachgefeiert. Unter den Ehrengästen waren Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger (Freie Wähler), Münchens Oberbürgermeister Dieter Reiter und BIHK-Präsident Klaus Josef Lutz. Auf der anschließenden Tagung mit Keynote von Siemens-Chef Roland Busch tauschten sich Unternehmen, darunter BMW, DMG Mori, Fujitsu, TWAICE und Toray Industries Europe, zu deutsch-japanischen Kooperationen und Innovationen für Klimaneutralität aus.

International zählt Japan zu den wichtigsten Handelspartnern des Freistaats. 2021 exportierten bayerische Firmen Güter für 2,5 Milliarden Euro nach Japan. Das Importvolumen betrug sogar 3,9 Milliarden Euro, was Japans Bedeutung als Beschaffungsmarkt für Bayerns Wirtschaft unterstreicht. www.jetro.go.jp/germany.html



Foto: Klaus D. Wolf

Feierliche Büroeröffnung – Hajime Takatsuka, Generaldirektor JETRO München, Nobutaka Maekawa, Japanischer Generalkonsul München, Münchens Oberbürgermeister Dieter Reiter, JETRO-CEO Nobuhiko Sasaki, Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger, BIHK-Präsident Klaus Josef Lutz, Hidenao Yanagi, Japanischer Botschafter in Deutschland, und vbw-Hauptgeschäftsführer Bertram Brossardt (v.l.)

Ratgeber-Website

Gasmangellage

Die künftige Gasversorgung macht vielen Unternehmen Sorgen. Laufend aktualisierte Informationen, wie sich Firmen zum Beispiel auf weiter steigende Preise oder Liefereinschränkungen einstellen können, sowie Hinweise zu Brennstoffwechsel und staatlichen Fördergeldern bietet die IHK-Ratgeberseite unter: www.ihk-muenchen.de/gaskrise

KURZ & KNAPP

10. Bayerischer CSR-Tag

Schnell anmelden

Als Impulsgeber für Nachhaltigkeit versteht sich der Bayerische CSR-Tag, der am 29. September 2022 zum zehnten Mal stattfindet. Neben Vorträgen hochkarätiger Speaker finden zwei parallele Foren zu je fünf Themenfeldern statt. Die Anmeldung ist noch möglich unter: www.ihk-muenchen.de/csr-tag

Umfrage

Verkehrsanbindung verbessern

Wie lässt sich der kombinierte Verkehr (KV) auf Schiene und Straße vorantreiben? Dieser Frage will ein Projekt des Bayerischen Verkehrsministeriums nachgehen. Um mehr über Kapazitätsbedarfe und -potenziale der Marktakteure zu erfahren, findet dazu bis 14. September 2022 eine Umfrage statt. Unternehmer können angeben, welche Hürden und Herausforderungen sie beim Zugang und bei der Nutzung des KVs sehen. Zugang zur Studie: forms.office.com/r/btZ9FvkYdA

Energiewende

Für Preis bewerben

Der EUSALP-Energiepreis zeichnet Best-Practice-Unternehmen aus, die zur Umsetzung der Energiewende beitragen durch Einführung erneuerbarer Energien und Energieeffizienzmaßnahmen. Teilnahme bis 16. September: www.enu.at/eusalp-energiepreis-einreichen

Erneuerbare Energien

Kostenfreie Beratung

Direktlieferverträge für grünen Strom (Green PPAs) können Teil betrieblicher Strategien zum Klimaschutz sein. Experten der Marktoffensive Erneuerbare Energien beraten dazu kostenfrei und individuell – zunächst bis Ende Oktober 2022. Weitere Infos und Anmeldung: marktoffensive-ee.de/ppa-sprechstunde

PERSONALIA

Wacker Neuson SE

Personalleiterin neu an Bord

Als Konzernpersonal-
leiterin verantwortet
Sandra Klein (47) die
globale Personalarbeit
des Baumaschinen- und
Baugeräteherstellers
Wacker Neuson. Die Diplom-
kulturwirtin wechselte im Juni
2022 von Giesecke+Devrient, wo sie Global
Vice President (VP) Human Resources war.
www.wackerneuson.de



Elaboratum GmbH

Neue HR-Chefin

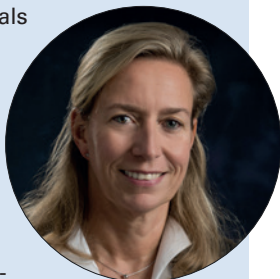
Als People & Culture Managerin/Head of
HR steuert **Franziska Stöppler**
(38) die vier Standorte des
Beratungsunternehmens
Elaboratum Richtung
New Work. Die Wirt-
schaftsjuristin war zuvor
in der Logistik sowie in
der Software- und E-Com-
merce-Branche tätig.
www.elaboratum.de



Fraunhofer-Gesellschaft e.V.

Wechsel im Vorstand

Sandra Krey (49) betreibt als
neue Vorständin nach-
haltiges Projekt- und
Finanzcontrolling für
die Fraunhofer-Gesell-
schaft. Die promovierte
Betriebswirtin kommt
von MAN Truck & Bus SE,
wo sie mehrere Führungs-
positionen innehatte, zuletzt als
Senior Vice President Rechnungswesen &
Finanzprozesse. Im Fraunhofer-Vorstand
gab es zudem zwei weitere Wechsel.
www.fraunhofer.de



Fotos: privat, Elaboratum/Martin Rothaar, privat



Foto: Bayerisches Digitalministerium

Digitale Pioniere – Peter Niermann, Fabrizio Palmas (beide Straightlabs), Michael Osbeck, Lena Ebenritter (beide Diginary), Bayerns Digitalministerin Judith Gerlach, Lisa Moosburger (All in One), Saskia Grossmann und Julian Knorr (beide Mindset Indicator Academy) (v.l.)

Bayerischer Digitalpreis

Virtuelle Realität gewinnt

Von den vier Siegern des diesjährigen Bayerischen Digitalpreises »B.Digital« kommen zwei aus Oberbayern – und sie nutzen beide virtuelle Realität (VR). Die erstplatzierte Straightlabs GmbH & Co. KG aus Grünwald hat einen VR Speech Trainer entwickelt, mit dem sich Präsentationen vorab durchspielen lassen: Das Trainingsprogramm von Gründer und Geschäftsführer Peter F.-J. Niermann und Fabrizio Palmas, Creative & Technical Director, projiziert mittels VR-Brille eine reale Vortragsumgebung, um eine Rede vor Avataren zu üben. Künstliche Intelligenz analysiert dabei in Echtzeit die non-verbale Kommunikation anhand von Blickkontakt zum Publikum, Körperhaltung und Gesten des Redners.

Der zweite Preis ging an die Jobplattform »All in One«, zu der die Firmengründung noch ansteht: Lisa Moosburger und zwei Kolleginnen geben Schulabgängern Orientierung bei der Wahl des passenden Freiwilligenjahrs, sei es im sozialen oder im ökologischen Bereich oder bei der Bundeswehr. Infos dazu werden zentral auf der Plattform gebündelt. Anhand eines Fragebogens können Nutzer ein Profil erstellen, um passende Stellen zu finden. Mit einem eigens erstellten Avatar können sie zudem Vorträge oder künftige virtuelle Jobmessen besuchen.

Die zwei weiteren Gewinnerunternehmen Diginary und Mindset Indicator Academy kommen aus Nürnberg.

www.straightlabs.com, www.bdigital.bayern.de/articles/all-in-one

+35 Prozent

mehr Strom aus Photovoltaik wurden im 1. Quartal
2022 von deutschen Dächern und Grundstücken
ins Netz eingespeist, verglichen mit dem
Vorjahreszeitraum. 2,2 Millionen Photovoltaikanlagen
sind in Deutschland installiert.

Quelle: Statistisches Bundesamt



EMAS-Neueintragungen

EMAS ist das von der Europäischen Kommission entwickelte Premium-Umweltmanagementsystem. EMAS-geprüfte Unternehmen setzen sich für den Umweltschutz ein, indem sie Ressourcen einsparen und Verantwortung übernehmen.

Neu registrierte Unternehmen

Fuchsbräu Hotel GmbH

Fuchsbräu, Beilngries, 48 Mitarbeiter
Hotel Post, Berching, Hotel und Gaststätte, 22 Mitarbeiter

S.E. Unternehmensgruppe

S.E. System Electronic GmbH, elektrische Ausrüstungen und Geräte, Standort Halfing, 20 Mitarbeiter
S.E. Vermietung und Vermögen GmbH & Co. KG, Halfing



Foto: Fuchsbräu GmbH

Denise Amrhein (Geschäftsführerin und Inhaberin), Christian Amrhein (Geschäftsführer und Inhaber) mit Elke Christian (IHK-Abteilungsleiterin Wirtschaftspolitik und Ehrenamt) (v.l.)



Foto: S.E. Unternehmensgruppe

Christian Kalteis (Geschäftsführer), Robert Kalteis (Geschäftsführer) und Jens Wucherpfennig (Leiter IHK-Geschäftsstelle Rosenheim) (v.l.)

Was ist EMAS?

EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) unterstützt Unternehmen und Organisationen bei der Bewertung, Berichterstattung und Verbesserung ihrer Umweltleistung. Gerade in der Aufarbeitung der eigenen Umweltauswirkungen liegen große Chancen für den betrieblichen Umweltschutz. EMAS bietet den teilnehmenden Unternehmen viele Vorteile: Die Teilnahme ist freiwillig und eigenverantwortlich. Die betrieblichen Umweltschutzmaßnahmen sparen intelligent Ressourcen und Kosten ein, schaffen ein Bewusstsein für nachhaltiges Arbeiten und verbessern die Innovationsfähigkeit. Der EMAS-Prozess ist langfristig angelegt: Erster Schritt ist die Neueintragung ins EMAS-Register. In den darauffolgenden Jahren weisen EMAS-registrierte Unternehmen der

zuständigen Registerstelle jährlich ihre umweltrelevanten Tätigkeiten sowie Daten zur Umwelt nach. Ziel ist die kontinuierliche Verbesserung der Umweltleistung.

Registerstelle für alle oberbayerischen Unternehmen und Organisationen ist die IHK für München und Oberbayern.

Nähere Informationen zu EMAS gibt es unter:

www.ihk-muenchen.de/emas

IHK-Ansprechpartnerin zu EMAS

Susanne Kneißl-Heinevetter
Tel. 089 5116-1467
susanne.kneissl@muenchen.ihk.de

Die beste Energie ist die, die nicht gebraucht wird

Nachhaltige Business-Lösungen mit
klimafreundlicher Glasfaser.

Regional
Leistungsstark
Zuverlässig

M-net ist klimaneutral* 



Corporate Carbon
Footprint
Klimaneutral
Regelmäßige
Überwachung

www.tuv.com
ID 0000080921

m·net

* Bereits erreicht und noch viel vor: [m-net.de/klimaneutral](https://www.m-net.de/klimaneutral)

Firmenjubiläen

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



Foto: Fotolia©Prostock-studio



Foto: IHK

Die beiden Münchner-Bank-Vorstände Sandra Bindler (Vorsitzende) und Michael Dandorfer (r.) mit IHK-Präsident Klaus Josef Lutz

160 Jahre

Münchner Bank eG
München

Am 12. Juli 1862 gründeten 22 Münchner Handwerker, Kaufleute, Industrielle und Beamte den Münchener Darlehen-Verein mit Solidarhaftung. Das genossenschaftliche Institut nahm Spareinlagen seiner Mitglieder an und reichte Darlehen an sie aus. 1873 wurde das erste eigene Bankgebäude in der Münchner Innenstadt errichtet. Im Lauf der Zeit fusionierte das Geldinstitut mit der Oberbayerischen Volksbank und der Volksbank München. Das neu gestaltete Stammhaus am Frauenplatz wurde 2013 wiedereröffnet, sogar mit eigenem Museum.

125 Jahre

Conrad GmbH
Penzberg

Als Schusterbetrieb 1897 gegründet, hat sich das Unternehmen zu einem Sportausstatter mit umfangreichem Sortiment entwickelt. Hans Conrad und seine Schwester Christina Linder leiten heute das Familienunternehmen. Mit ihnen steht bereits die vierte Generation an der Firmenspitze.



Foto: IHK

Geschäftsführer Hans Conrad (Mitte) mit Peter Lingg (r.), Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses Garmisch-Partenkirchen, und IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl

100 Jahre

Hueber Verlag GmbH & Co. KG
München

Gegründet 1922 von Max Hueber, wuchs der Verlag zunächst stetig. 1943 wurde der gesamte Buchbestand zerstört, die Verlagsarbeit ruhte bis 1949.

Danach baute der Sohn des Gründers, Ernst Hueber, das Unternehmen wieder auf und erweiterte es mit Kooperationen und eigener Firma im Ausland. Heute führt Michaela Hueber den Verlag in dritter Generation.

90 Jahre

Willy Bogner GmbH & Co. KGaA
München

Willy Bogner senior startete 1932 mit einem kleinen Skiwarenladen, den sein Sohn zu einem internationalen Mode- und Sportanbieter aufbaute. Willy Bogner junior hat die beiden Marken BOGNER und FIRE+ICE im Luxus- und Premiummarkt etabliert. Auch seine Kamera- und Filmaufnahmen machten ihn bekannt. Heute gestaltet der Firmenbereich Athluxury Sports Fashion weltweit Trends jenseits der Skipisten mit.



Foto: Reto Lamm

Die beiden Geschäftsführer Heinz Hackl (l.) und Gerrit Schneider mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl

75 Jahre

Münchner Merkur
München

Die Printausgabe des Münchner Merkur wurde nach dem Zweiten Weltkrieg im Pressehaus Bayerstraße in der Landeshauptstadt gegründet. Vorläufer war die Münchner Zeitung, die von 1892 bis 1943 erschien, ehe die Nationalsozialisten sie einstellen ließen. 1981 stieg Dirk Ippen ein, Mitverleger einer Reihe von Zeitungen in Westfalen, Niedersachsen und Hessen. Seit 2010 leitet Ippens Neffe, Daniel Schöningh, den Verlag als Geschäftsführer.



Foto: IHK

Verleger Dirk Ippen (r.) mit Geschäftsführer Daniel Schöningh (2.v.r.), IHK-Präsident Klaus Josef Lutz (2.v.l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (l.)

70 Jahre

Haderstorfer GmbH
Ergolding (Betriebsstätte München)

Ihre Gartengestaltungsfirma gründeten Elisabeth und Hans Haderstorfer 1952 in Ergolding-Piflas. Bereits 1963 zog der Betrieb an den heutigen Unternehmenssitz um, der inzwischen 30000 Quadratmeter misst. 1980 übernahm Sohn Rudolf die Geschäftsführung. Der promovierte Unternehmer ist ehrenamtlich im Sachverständigenausschuss der IHK für München und Oberbayern tätig. 2001 begründete er den Studiengang Landschaftsbau und -management an der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf mit. Den Betrieb führt er inzwischen mit seinem Sohn Johannes.



Foto: IHK

Rudolf Haderstorfer (Mitte) mit Beate Ortlepp (IHK-Bereichsleiterin Recht und Steuern, Syndika) und Volker Schlehe (IHK-Referatsleiter)

Foto: Data Modul



Florian Peschl (l., CEO Data Modul) mit Jochen Wiegmann, Leiter der IHK-Geschäftsstelle Region München

50 Jahre

DATA MODUL AG
München

Begonnen hat das Unternehmen als reiner Distributor 1972: Die CONTRAC GmbH, die heute zu DATA MODUL gehört, lieferte eine Vollmatrix-Anzeigetafel für die Olympischen Spiele im Münchner Olympiastadion. Inzwischen bietet der Display-Spezialist ein breites Spektrum von Anzeigemöglichkeiten für E-Paper-Technologie bis zu Touch-Displays und Optical-Bonding-Verfahren, die Spiegelungen verhindern. An mehr als 20 Standorten beschäftigt das Unternehmen über 500 Mitarbeiter.

50 Jahre

Weckerle & Esche OHG
Unterschleißheim

1972 wurde die Allianz-Vertretung gegründet, in diesem Jahr feiern Thomas Weckerle und Markus Esche in zweiter Generation Jubiläum. Sie arbeiten seit 30 (Weckerle) und 20 Jahren (Esche) als Allianz-Vermittler. Mit ihrem Team betreuen sie rund 5000 Kunden in und um Unterschleißheim zu Versicherungen, Vorsorge und Finanzen.



Foto: Weckerle & Esche OHG

Thomas Weckerle, Andreas Burkhardt (IHK-Referatsleiter Büro der Hauptgeschäftsführung), Markus Esche (v.l.)

IHK-Ehrenurkunde

Die IHK für München und Oberbayern würdigt unternehmerische Leistung mit einer kostenfreien Ehrenurkunde zum Firmenjubiläum.



Foto: Goran Gajcinic/Das Kraftbild

IHK-Ansprechpartnerin

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

E-Mobilität als größte Herausforderung –
Alexander Wottrich, Chef der Truma Group

»Wir machen
Campen
smarter«

Mit einer Umgestaltung des Unternehmens und der Gründung der Truma Group hat CEO Alexander Wottrich mit seinem Team die Weichen gestellt: Der Zubehörspezialist für Caravaning kann sich weiterentwickeln.

HARRIET AUSTEN

Alexander Wottrich sieht gut erholt aus. Er kommt gerade von einer Südafrikareise, die er – wie soll es anders sein – in einem Pick-up mit Wohnkabine unternommen hat. »Eine tolle Urlaubsform«, schwärmt er, »das sind Erinnerungen, die bleiben.«

Wenn der Chef Ferien im Wohnmobil macht, ist das die beste Werbung für seine Firma. Die Truma Group GmbH & Co. KG aus Putzbrunn entwickelt und produziert Komfortprodukte für Freizeitfahrzeuge. Der Absatz boomt. Das Interesse am Camping wächst seit Jahren und lag vor allem während der Pandemie voll im Trend.

Wottrich lenkt das 1949 von Großvater Philipp Kreis gegründete Unternehmen seit 2018. Vorbild und Mentorin des 39-Jährigen ist seine Mutter Renate Schimmer-Wottrich. Ihr Wertebewusstsein, ihr partizipativer Führungsstil und ihr respektvoller Umgang mit den Mitarbeitern prägen ihn bis heute. Ihrem Wunsch zufolge sollte er die Firma übernehmen, »aber ohne Druck«, wie er sagt.

Eigentlich strebte Wottrich eine Sportlerkarriere an, studierte dann aber Maschinenbau, um sich die Option offenzuhalten, doch in den Familienbetrieb einsteigen zu können. Erste Berufserfahrungen sammelte er bei der Hilti AG in Schaan/Liechtenstein, »ein tolles Unternehmen, bei dem ich viel gelernt habe«. Ihn beeindruckte, wie dort Kommunikation, Projektmanagement, Führung und weltweite Platzierung einer starken Marke gelingen.

Den Ausschlag, von Liechtenstein nach Oberbayern umzuziehen, gab ein berufsbegleitender Master in Familienunternehmertum in Friedrichshafen. Dort diskutierte er mit Firmennachfolgern unternehmerische Themen, die ihn nicht mehr losließen. Wottrich entschied, »diesen Fragen im eigenen Unternehmen nachzugehen«, und stieg 2015 bei der Truma Gerätetechnik GmbH & Co. KG ein. Eine schwierige

Zeit mit internen Widerständen, aber auch eine wertvolle Lehrzeit, nach der er sich vornahm, »immer authentisch zu bleiben«. Parallel dazu gründete er das Digitalunternehmen Camparound, das inzwischen in die Group integriert wurde. Bei Truma Gerätetechnik übernahm Wottrich 2018 die operative und technische Geschäftsführung und konnte mit einem jungen Führungsteam die Umsetzung seiner ehrgeizigen Visionen anpacken.

Trend zum E-Camper

Aktuell geht es vor allem um Internationalisierung und um die Transformation hin zur E-Mobilität. Truma ist Zulieferer für die Caravanindustrie weltweit und will vor allem in Kanada und in den USA wachsen. Den massiven Technologiewandel bezeichnet Wottrich sogar als »die größte Herausforderung seit der Gründung, die gleichzeitig mit viel Unsicherheit verbunden ist«. Zugleich zeigt er sich zuversichtlich, dass das Unternehmen den Trend zum E-Camper stemmen kann: Die passenden Systeme werden wie viele Innovationen im Haus entwickelt.

Truma gilt als Vorreiter für technische Branchenlösungen. So hat es sich in der Digitalisierung erfolgreich vom Produkt- zum Systemanbieter entwickelt. »Mit dem iNet X System können wir Produkte vernetzen und Plattformen anbieten«, so Wottrich. Damit ließe sich Campen smarter und komfortabler machen und auch die Kundennähe noch mehr stärken.

Wottrich merkte schnell, dass sich solche Veränderungen in einer komplexeren und chaotischen Welt schwer unter einem Dach und unter der gleichen Führung bewältigen lassen, »sondern anderer Prozesse und Methoden bedürfen als bisher«. Deshalb baute er das Unternehmen um, gründete 2021 die Truma Group und

entwickelte mit seinem Team eine neue, auf fünf Jahre ausgelegte Strategie zur Zukunftssicherung. So haben etwa alle Firmen der Gruppe jetzt klare Aufgaben, die sie unabhängig voneinander bearbeiten können. Für den Unternehmer bedeutete die Entkopplung der einzelnen Bereiche eine große Erleichterung: »Ich fühle mich jetzt viel freier und ruhiger.«

Apropos: Sein großes Herzensthema ist »die Art und Weise, wie wir arbeiten und führen«. Er möchte am liebsten jedem Mitarbeiter Wohlfühlatmosphäre und ein erfülltes Leben ermöglichen. Dabei orientiert er sich an den Ideen von New Work. Gemeinsam mit der Vitra AG ließ Wottrich die Informationsflüsse analysieren und sämtliche Räume so gestalten, dass sie flache Hierarchien, Transparenz und Flexibilität abbilden. Feste Arbeitsplätze gibt es nicht, auch nicht im Top-Management. Wottrich formulierte Führungsprinzipien, die Mitarbeiter befähigen und mündig machen sollen, Eigeninitiative zu entfalten. »Wir setzen hohe Maßstäbe an die Qualität von Führungskräften«, sagt er – und bezieht sich da selbst mit ein. ■

www.truma.com

Zur Person

Alexander Wottrich, Jahrgang 1983, studierte Maschinenbau und Industriedesign in München. Den Master in Familienunternehmertum machte er berufsbegleitend. 2015 trat er als Enkel in das Familienunternehmen Truma Gerätetechnik GmbH & Co. KG in Putzbrunn ein. 2018 übernahm er die operative und technische Geschäftsführung, seit 2021 ist er CEO der neu gegründeten Truma Group. Das Unternehmen beschäftigt 1000 Mitarbeiter und gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Komfortprodukten für Wohnwagen und Reisemobile.



Digitaler Schub für die Ausbildung

Seit diesem Ausbildungsjahr können Unternehmen Online-Ausbildungsverträge nutzen. Wir zeigen im Überblick, wie das konkret funktioniert und worin die Vorteile für Firmen, Azubis und Prüfer liegen.

————— SABINE HÖLPER —————

Der Schrobenhausener Maschinenbauer BAUER AG findet die Veränderung äußerst positiv: Für die rund 40 Azubis, die am 1. September 2022 ihre Ausbildung begonnen haben, gibt es nun erstmals einen Online-Ausbildungsvertrag. »Das ist einfacher als vorher«, sagt Beate Siegl, die in der Personalabteilung des Unternehmens für die Ausbildung zuständig ist. »Die Prozesse sind schlanker und dadurch schneller, wir müssen die Verträge nicht mehr in Papierform zur IHK schicken«, erklärt die 49-Jährige.

Der Online-Ausbildungsvertrag ist ein weiterer Schritt hin zur Digitalisierung der Ausbildung. Mit ihm können die Betriebe Berufsausbildungs- und Umschulungsverträge über eine kostenlose Webanwendung benutzerfreundlich, papierlos und schnell elektronisch einreichen. Die Datenübermittlung an die IHK erfolgt verschlüsselt.

Hintergrund der Neuerungen ist das im Januar 2023 in Kraft tretende Onlinezugangsgesetz, das die digitale Nutzung von Verwaltungsleistungen verbessern

»Die Bearbeitung geht schneller und leichter von der Hand.«

Lisa Peter, Ausbildungsmanagement
KraussMaffei



Foto: KraussMaffei Technologies GmbH

Gewinn für Personaler und Azubis –
der digitale Ausbildungsvertrag

soll. Auch die IHK für München und Oberbayern digitalisiert immer mehr Prozesse. So wurde vor einem Jahr das Azubi-Infocenter freigeschaltet und das digitale Berichtsheft eingeführt.

Außerdem können Firmen das bundesweite Serviceportal Bildung nutzen. Nach und nach werden darüber alle digitalen ausbildungsbezogenen Dienstleistungen der IHK gebündelt bereitgestellt. Es richtet sich sowohl an Ausbilder und Azubis als auch an Teilnehmer von Weiterbildungsangeboten.

»Der Start ist gut gelungen«, bilanziert Alex Schaurer, Leiter des Referats Digitalisierung, Organisation und Prozesse bei der

Foto: Allianz Deutschland AG



»Mit einem Login greife ich auf mehrere Ausbildungsstandorte zu. Das spart Zeit und ist sehr übersichtlich.«

Jessica Busanny,
Personalrecruiting Allianz Deutschland

IHK für München und Oberbayern. »Jetzt sind wir mit dem Online-Ausbildungsvertrag wieder einen guten Schritt weiter,

denn schon bis Juni haben sich weit mehr als 100 Unternehmen dafür registriert.« Zudem ist das sogenannte ASTA-Infocenter für die Ausbilder seit Kurzem online.

Für die Prüfer gibt es ebenfalls ein eigenes Portal (s. Kasten links).

Die BAUER AG, die den Online-Ausbildungsvertrag bereits nutzt, ist von der Neuerung überzeugt. »Azubis können ihr Exemplar des unterschriebenen Vertrags gleich behalten, sie müssen nicht mehr alles in zweifacher Ausführung an uns zurückschicken«, beschreibt Azubibetreuerin Siegl die Vorteile. »Ich setze dann nur noch online ein Häkchen.« Die IHK stellt dem Ausbildungsbetrieb anschließend die Eintragungsbestätigung zu.

Auch die Installation des Tools fand Siegl einfach. Sie musste nur den Link öffnen, der ihr zugeschickt worden war. Zuvor hatte sie ein persönliches Benutzerkonto für die Ausbildungsabteilung angelegt.

Und so geht es weiter:

- ▶ Der Betrieb startet die Anwendung mit den Zugangsdaten über services.ihk.digital/dav.
- ▶ Er erfasst die Vertragsdaten und reicht sie ein.
- ▶ Die IHK prüft den Vertrag und gibt ihn frei.

Die IHK-Portale rund um die Ausbildung

▶ **ASTA-Infocenter:** Die Online-Ausbildungsverträge werden im ASTA-Infocenter verwaltet. Damit haben die Ausbildungsbetriebe immer und überall die Übersicht über sämtliche wichtigen Daten ihrer Azubis. Ob Informationen zum Ausbildungsvertrag oder zu Prüfungsanmeldung, -terminen sowie -ergebnissen – alles ist per Smartphone, Tablet oder PC abrufbar. Ein großer Vorteil dabei ist die Filterfunktion. So können Nutzer etwa nach Beruf, Ausbilder, Ausbildungsstätten oder Prüfungstermin sortieren. Zur Einrichtung des Accounts benötigen die Betriebe nur die Zugangsdaten, welche die IHK für München und Oberbayern peu à peu per Post an die Unternehmen verschickt. Die Aktivierung des ASTA-Infocenters ist dann mit wenigen Klicks möglich.

▶ **Azubi-Infocenter:** Auszubildende können im Azubi-Infocenter alle wichtigen Daten wie zum Beispiel Prüfungstermi-

ne, -orte und -räume einsehen sowie das Berichtsheft und andere Nachweise hochladen. Außerdem finden sie Infos zur digitalen AzubiCard, die ihnen spezielle Rabatte zum Beispiel in Geschäften, Restaurants oder Sporteinrichtungen bietet. Alle Azubis, deren Verträge bei der IHK für München und Oberbayern registriert sind, erhalten ihren Aktivierungscode für das Infocenter automatisch per Post.

▶ **Online-Prüferportal:** IHK-Prüfern steht das Online-Prüferportal als Informationsplattform zur Verfügung. Zudem können sie dort zum Beispiel Prüfungstermine zu- oder absagen sowie geleistete Prüferleistungen direkt abrechnen – inklusive der automatischen Kilometerberechnung durch Klick auf den bereits im Voraus angelegten Arbeits- und Wohnort, mit einfacher Einreichung von Belegen per Foto oder Screenshot und mit einer schnellen Auszahlung.

Digitale Kompetenzen für Ausbilder

Die IHK bietet ein praxisorientiertes Qualifizierungsprogramm für Ausbilder, die bei den Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit noch eher am Anfang stehen. Unter dem Motto »Nachhaltig handeln und Digitalisierung nutzen« wollen die kostenfreien eintägigen Seminare Orientierung geben und die Ausbilder dabei unterstützen, Strategien für den Ausbildungsalltag zu entwickeln. Die Seminare finden aktuell online statt und werden von der IHK Akademie München und Oberbayern organisiert.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.ihk-muenchen.de/de/Aus-und-Weiterbildung/Ausbildung/Ausbildungsprojekte/Ausbilder-Qualifizierungsprogramm

- ▶ Der Betrieb lädt die Vertragsunterlagen herunter und druckt sie aus, um sie von den Vertragsparteien unterschreiben zu lassen.
- ▶ Die IHK registriert den Vertrag und versendet die Eintragungsbestätigung.

Auch andere oberbayerische Firmen, die den Online-Ausbildungsvertrag schon eingeführt haben, heben die unkomplizierte Umstellung und das einfachere digitale Prozedere hervor. »Die Bearbeitung geht schneller und leichter von der Hand. Wir kommen damit den Azubis entgegen, die ja mit der Digitalisierung groß werden«, sagt Lisa Peter (19), die im Ausbildungsmanagement des Münchner Maschinenherstellers KraussMaffei tätig ist. »Weniger Papier verbraucht es auch.«

Beim Versicherungskonzern Allianz Deutschland AG sieht man das ähnlich. Personalreferentin Jessica Busanny (40) verweist zudem auf einen weiteren Pluspunkt. Das Unternehmen mit zwölf Standorten in Deutschland hat schon vor zwei Jahren sein Recruiting-Center in München zentralisiert. »Seither erledigen wir so viel wie möglich digital«, sagt Busanny. »Mit einem Login greife ich jetzt auf mehrere Ausbildungsstandorte zu. Das spart Zeit und ist sehr übersichtlich.«

Die Vorteile des neuen digitalen Services summieren sich im Lauf einer Ausbildungsbetreuung wegen der größeren Flexibilität: Soll etwa die Ausbildungszeit verlängert oder verkürzt, unterbrochen oder die tägliche beziehungsweise wöchentliche Ausbildungszeit verändert werden, lässt sich leicht ein Änderungsvertrag erstellen.

Auch Adressänderungen, die vorzeitige Zulassung zur Abschlussprüfung und Wahlqualifikationen können festgelegt werden. Das gilt sogar für alle aktiven Ausbildungsverträge, nicht nur für die digital erstellten. ■

Weitere Informationen zum Online-Ausbildungsvertrag gibt es unter: www.ihk-muenchen.de/ausbildungsvertrag

IHK-Ansprechpartner zum Online-Ausbildungsvertrag

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

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

ANZEIGE

Bayerisches Staatsministerium für Familie, Arbeit und Soziales 



Fit for Work – Chance Ausbildung
mit diesem Ausbildungsplatz-Förderprogramm unterstützen wir bayerische Ausbildungsbetriebe, die jungen Menschen eine Chance geben!

Sie haben Interesse?
Weitere Informationen finden Sie im Internet unter dem Stichwort »Fit for Work – Chance Ausbildung«.

Noch Fragen?
Wenden Sie sich telefonisch an das Zentrum Bayern Familie und Soziales. Die Hotline 0921 60 53 388 ist vormittags besetzt. Oder senden Sie eine E-Mail an esf@zbfs.bayern.de.

Schnelle Integration

Viele Geflüchtete aus der Ukraine sind gut ausgebildet. Der Erstberatungs-Check erleichtert ihnen den beruflichen Einstieg und unterstützt Unternehmen dabei, berufliche Qualifikationen besser einzuschätzen.

MECHTHILDE GRUBER

Geflüchtete Menschen aus der Ukraine haben sich in Deutschland nicht nur in Sicherheit gebracht, sondern wollen hier auch schnellstmöglich arbeiten. Die Option dazu haben sie. Denn mit ihrem Aufenthaltstitel nach Paragraph 24 Aufenthaltsgesetz erhalten sie gleichzeitig eine Arbeitserlaubnis. Diese ermöglicht es ihnen, in nichtreglementierten Berufen – die IHK-Berufe gehören dazu – auch ohne Berufsanerkenntnisverfahren sofort zu arbeiten.

Oftmals ist es aber für Arbeitgeber, Arbeitsagenturen und Jobcenter schwierig, die Qualifikationen von ukrainischen Bewerbern einer Stellenanforderung hierzulande zuzuordnen, sagt Viktoriia Shuliak, Fachreferentin Berufsankennung bei der IHK für München und Oberbayern: »Wir haben vermehrt Anfragen von Unternehmen, die ukrainische Fachkräfte gern einstellen möchten, aber deren Qualifikationen nicht richtig einschätzen können.«

Ein Berufsankennungsverfahren ist kostenpflichtig und dauert bei vollständigen Unterlagen circa vier Monate. Um die Integration zu vereinfachen, hat der DIHK für ukrainische Geflüchtete eine neue Serviceleistung entwickelt, den Erstberatungs-Check: In einem kostenlosen Beratungsgespräch der IHK wird gemeinsam mit den Geflüchteten festgelegt, welcher IHK-Referenzberuf mit der ukrainischen Qualifikation vergleichbar ist, welche Abschlüsse, Berufserfahrungen und auch Sprachkompetenzen vorhanden sind.

Das Ergebnis wird anschließend in dem Formular »Check der ausländischen Berufsqualifikationen – Ergebnis der Erstberatung« festgehalten. Dieser Erst-Check sei zwar kein offizielles Dokument, sagt IHK-Expertin Shuliak. »Er kann aber die Bewerbungsunterlagen ergänzen und den



Weiterbildung absolviert?
Der Erst-Check hilft beim
Einordnen der Kompetenzen

Foto: luckybusiness/Adobe Stock

ukrainischen Fachkräften dabei helfen, rascher ein passendes Unternehmen zu finden.« Wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, kann in einem nächsten Schritt auch der Antrag auf Berufsankennung bei der IHK-FORSA gestellt werden.

Der Erstberatungs-Check ist ein schneller und unkomplizierter Service, von dem beide Seiten profitieren, Geflüchtete wie Unternehmen. Er unterstützt potenzielle Arbeitgeber effektiv beim Einstellungsprozess. Die Firmen erhalten Klarheit über die Qualifikationen der Bewerber, in welchen Berufen sie ausgebildet wurden und welche beruflichen Erfahrungen sie mitbringen. »Firmen können damit leichter die passenden Fachkräfte für ihre freien Stellen finden«, sagt Shuliak.

Die Erstberatung ist ein spezielles Angebot nur für Geflüchtete aus der Ukraine, die einen Aufenthaltstitel oder eine Fiktionsbescheinigung nach Paragraph 24 Aufenthaltsgesetz haben. Die IHK für München und

Oberbayern ist dabei für die IHK-Berufe zuständig und bietet die Beratungsgespräche auf Deutsch, Ukrainisch, Russisch oder Englisch an. Sie finden vor Ort oder digital statt. Ein Termin kann telefonisch oder per E-Mail vereinbart werden.

Grundsätzlich erforderlich sind Unterlagen wie Personalausweis, Lebenslauf, Abschlusszeugnis, Arbeitsbuch und sonstige Befähigungsnachweise. »Bewerber sollten uns aber auch kontaktieren, wenn ihre Unterlagen nicht vollständig sind oder fehlen«, betont Shuliak. Zusätzliche Informationen über den Erst-Check werden Webinare liefern, die für Geflüchtete auf Ukrainisch und für Unternehmen auf Deutsch geplant sind. ■

IHK-Ansprechpartnerin zur Erstberatung für ukrainische Geflüchtete

Viktoriia Shuliak, Tel. 089 5116-1679
viktoriia.shuliak@muenchen.ihk.de

Aktuelle Technik, einfach erklärt - Cloudtelefonie für Unternehmen.

Was steckt dahinter, was sind der Nutzen und die Anforderungen?

Noch nie war die Vielfalt an Lösungen für die Telefonie so groß wie heute. Jetzt kommt noch die Cloudtelefonie hinzu. Wir erklären, worum es dabei geht und worauf Unternehmen für den erfolgreichen Betrieb ihrer bedarfsgerechten Kommunikationslösung achten sollten.

Moderne Kommunikationssysteme sind wahre Alleskönner, von der reinen Sprachtelefonie über die Videokommunikation bis hin zur Integration von aktuellen Diensten wie Chat, dem Teilen des Bildschirms, Präsenzstatus sowie Homeoffice-Anbindung und vielem mehr. Welche Rolle spielt da die Cloudtelefonie? Das besagt zunächst nichts anderes, als dass der konkrete Aufstellungsort eines Systems ein ganz anderer sein kann als der Ort, von dem der Anwender aus auf dessen Funktionen zugreift.

Konkret bedeutet das, dass sich die Systemtechnik der eingesetzten Kommunikationslösung auf Servern in einem – räumlich oft externen – Rechenzentrum befindet und dort auch die Anwendungsdaten gespeichert und verarbeitet werden. Der Nutzer greift auf die Anwendungen von seinen Endgeräten aus zu, sei es im Büro, von unterwegs oder von daheim. Damit das störungsfrei funktioniert, müssen die Datenverbindungen stets in der benötigten Qualität verfügbar und ausreichend bemessen sein. Bei der Cloudtelefonie kann somit das TK-System – die virtuelle Telefonanlage – an verschiedenen Orten stehen und unterschiedlich betrieben werden. Die Umsetzungsmöglichkeiten sind dabei mit der aktuellen Technik vielfältig. Cloudtelefonie kann als Pendant zur Telefonanlage angeboten werden oder darüber hinaus auch in Verbindung mit einem Telefon- und Datenanschluss. Beide Varianten sind möglich. Ausschlaggebend ist, dass die jeweilige Kombination passt – je nach Bedarf des Anwenders und der geografischen Versorgungslage der öffentlichen Netze.

Unser Fazit

Mit den aktuellen, professionellen TK-Systemen und UCC-Suiten stehen verschiedene Optionen zur Verfügung, um für die individuellen Anforderungen jedes Unternehmens die optimale Lösung zu schaffen. Sprechen Sie uns an, unsere Experten beraten Sie gern.



Robert Sendner
Vertriebsleiter

Tel: +49(0)89 - 451 12- 251
www.mtg-systemhaus.de



FLEXIBEL ARBEITEN

EGAL WANN - EGAL WO



Information

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



Kommunikation

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



Services

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



www.mtg-systemhaus.de

MTG-Kommunikations-Technik GmbH

81825 München | Truderinger Straße 250 | Tel: 089/451 12-0
Fax: 089/451 12-330 | Mail: muenchen@mtg-systemhaus.de

04329 Leipzig | Portitzer Allee 8 | Tel: 0341/258 0-0
Fax: 0341/258 0-100 | Mail: leipzig@mtg-systemhaus.de

Autorisierter Partner von

LANCOM
Systems

Alcatel-Lucent
Enterprise

Mitel

innovaphone
Partner Advanced

Altes
Member Area Unity OpenSpace Enterprise
Member Area Unity OpenSpace 4000
Member Area Unity OpenSpace Business
Member Area Unity Health Station Hybrid

Firmen sollten weiter
Homeoffice ermöglichen, sagt
Bayerns Gesundheitsminister
Klaus Holetschek



»Harte Lockdowns vermeiden«

Bayern bereitet sich auf eine potenzielle Coronawelle im Herbst vor. Flächendeckende Einschränkungen für Unternehmen und Einrichtungen will der Freistaat aber möglichst vermeiden, sagt Bayerns Gesundheitsminister Klaus Holetschek.

GABRIELE LÜKE

Herr Minister, Warnung oder Entwarnung – würden Sie eine Coronaproggnose für den Herbst wagen?*

Wir beobachten die Entwicklung des Infektionsgeschehens sehr genau. Seriös lässt sich aktuell nicht sagen, was uns im Herbst erwartet. Die bisherige Erfahrung zeigt aber, dass wir uns vorsorglich auf neue, ansteckendere oder auch gefährlichere Virusvarianten vorbereiten müssen.

Woran sollten sich die Coronapolitik und die Maßnahmen für den Herbst vor allem orientieren? An der Inzidenz? An der Lage in den Kliniken?

Der Schutz der Menschen – insbesondere der vulnerablen Personen – hat oberste Priorität. Zudem gilt es, das Gesundheitssystem vor Überlastung zu schützen. Um zu entscheiden, welche Maßnahmen ergriffen werden müssen, muss man verschiedene Kriterien einbeziehen. Ich halte es für zu kurz gegriffen, nur auf die Lage in den Kliniken abzustellen. Wir brauchen verlässliche und zeitnahe Daten sowohl zu den Bettenkapazitäten und zur Belastung des Gesundheitswesens insgesamt als auch zum Pandemiegeschehen als solchem. Daher haben wir den Bund aufgefordert, das bestehende Surveillance-System weiter auszubauen sowie voll digitalisierte, aber auch praktikable Meldewege zu implementieren.

Was aus Sicht der Unternehmen unbedingt vermieden werden muss, sind umfangreiche, flächendeckende Einschränkungen. Wie lässt sich das gewährleisten?

Unter anderem, indem der Bund den Ländern Werkzeuge an die Hand gibt, mit denen sie sachgerecht auf mögliche neue Infektionswellen reagieren und alle notwendigen Infektionsschutzmaßnahmen schnell, effektiv und rechtssicher treffen können. Mit dem Anfang August vorgestellten Entwurf des Infektionsschutzgesetzes haben wir so einen Basisschutz, aber wir werden in den kommenden Wochen mit Bund und Ländern wohl noch einiges, vor allem in der Umsetzung, nachschärfen müssen.

Sie haben eben den Entwurf des Infektionsschutzgesetzes angesprochen. Was fehlt Ihnen?

Die Punkte, die der Bund vorgelegt hat, lassen noch viele Fragen offen, insbesondere im Vollzug und in der Umsetzung der Maßnahmen: Welche Parameter gelten wann, wie funktionieren Kontrollen bei der Ausnahme von der Maskenpflicht? Und was ist mit dem laut Gesetzentwurf maximal drei Monate gültigen Impfschutz? Es braucht einen klaren Kriterienkatalog, denn sonst haben wir wieder Befugnisse im Gesetz, die nicht wirken können, weil die Länder nicht rechtssicher Gebrauch von ihnen machen können.

Die Wirtschaft wünscht sich vor allem verhältnismäßige Maßnahmen.

Wir behalten die Verhältnismäßigkeit stets im Blick und wollen nur die Instrumente einsetzen, die unbedingt notwendig sind.

Sie können erneute Lockdowns oder regionale Hotspotregelungen also ausschließen?

Unser Ziel ist es, harte, flächendeckende Lockdowns zu vermeiden. Wir brauchen ein Mindestmaß an Schutzmaßnahmen, müssen aber auch Weichen für das Worst-Case-Szenario stellen. Alles andere wäre fahrlässig.

Bayern hat im Mai einen Fünf-Punkte-Plan aufgelegt, der unter anderem Früherkennung, Impfungen, Testungen und medizinische Kapazitäten optimieren will. Wie ist der aktuelle Stand?

Es ist schon vieles umgesetzt: Wir bauen die virologische Überwachung aus – unter anderem erweitern wir zum einen die Bayerische Plattform zur Überwachung von SARS-CoV-2 Varianten (BayVOC) und zum anderen das Abwassermonitoring zur Vorhersage des Infektionsgeschehens. Wir werden mit der Infokampagne »Na Sicher!« noch einmal verstärkt für das

Zur Person

Klaus Holetschek (57) ist seit Januar 2021 Bayerischer Staatsminister für Gesundheit und Pflege. Der studierte Jurist war von 2018 bis 2020 Bürgerbeauftragter der Staatsregierung und von 2020 bis 2021 Staatssekretär in den Bayerischen Staatsministerien für Wohnen, Bau und Verkehr sowie für Gesundheit und Pflege.

*Das Interview wurde am 9. August 2022 geführt.

Impfen werben. Es stehen flächendeckend lokale Testzentren und fast 2600 weitere Teststellen zur Verfügung. Vulnerable Gruppen dürfen sich weiter kostenlos testen lassen. Dies hat Bayern beim Bund erreicht. Auch stärken wir aktuell intensiv die Krankenhauskapazitäten für den Herbst.

Staatliche Schutzmaßnahmen sind das eine. Wie viel Eigenverantwortung gehen Sie den Menschen und auch den Unternehmen zu?

Wir können die Coronapandemie nur gemeinsam bewältigen und dafür braucht es auch die Eigenverantwortung jedes Einzelnen und der Unternehmen.

Was wären vorbildliche Maßnahmen in den Betrieben?

Unternehmen sollten ihre Mitarbeiter sensibilisieren und, wo es geht, weiterhin Homeoffice ermöglichen. Unabdingbar für eine nachhaltige Eindämmung des Pandemiegeschehens bleiben die Impfungen, insbesondere die Auffrischungsimpfungen. Hierfür sollten Arbeitgeber aktiv werben. Und ganz klar: Wer krank ist, bleibt zu Hause! Für den Betriebsalltag vor Ort empfehlen sich die klassischen Hygieneregeln: Abstand halten, Maske tragen, wenn man im Innenraum nah beieinander ist. Darüber hinaus sind ausreichend Waschgelegenheiten oder Reinigungskonzepte für Kontaktflächen mit hoher Nutzungsfrequenz wie Türgriffe vorbildlich. Nicht zuletzt ist ein Lüftungskonzept mit viel Außenfrischluft, ergänzt durch Luftreinigungsgeräte, zielführend.

Eine besonders gebeutelte Branche ist die Gastronomie. Was raten Sie hier?

Bei der Bewirtung den Kontakt zum Gast auf das Nötige reduzieren, zudem bei der Anlieferung, Einlagerung und Verarbeitung von Lebensmitteln die allgemeinen Hygieneregeln dringend einhalten, bei Spülvorgängen die vorgegebenen Temperaturen erreichen. Und, solange es geht, Veranstaltungen und gastronomische Angebote in den Außenbereich verlagern.

Würden Sie Aufgaben der Unternehmen erweitern? Sollten die Betriebe etwa bei der Nachverfolgung von Kontakten mitwirken?



Negativ? Tests bleiben Teil der Coronamaßnahmen

Foto: MB-PhotoStock/Adobe Stock

Die Einführung einer Verpflichtung oder eine offizielle Aufgabenübertragung an Unternehmen sehe ich nicht.

Was unternimmt Bayern in Bezug auf Post- und Long-Covid-Fälle, die durch lange Ausfallzeiten die Betriebe schwächen?

Bayern hat die Bedeutung der Erkrankung bereits frühzeitig erkannt. Der Handlungsbedarf ist groß! Wir brauchen aber mehr gesicherte Informationen, bessere Diagnosen und Therapien. Wir haben im Januar 2021 einen Runden Tisch und eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen. Unsere Homepage bietet aktuelle Informationen. Über ein eigenes Förderprogramm investieren wir zudem fünf Millionen Euro in sieben Projekte zur Versorgung von Long-Covid-Patientinnen und -Patienten.

Was Unternehmen ebenfalls immer wieder belastet, sind pandemiebedingte psychische Probleme von Mitarbeitern. Wie unterstützen Sie hier?

Bislang einmalig in einem deutschen Flächenland und während der Coronapandemie besonders wertvoll ist das psychosoziale Angebot der Krisendienste Bayern. Sie sind bayernweit, kostenlos und rund um die Uhr erreichbar. Überhaupt ist die Unterstützung und Versorgung von Menschen mit psychischem Hilfsbedarf im Freistaat differenziert, spezialisiert und

gut ausgebaut. Zur Unterstützung der Unternehmen fördern wir etwa das Projekt FlexA zur Prävention psychischer Fehlbeanspruchungen.

Ein großer Knackpunkt war bisher auch der Schul- und Kitabetrieb, auf den die Beschäftigten und ebenso die Unternehmen angewiesen sind. Was ist in Bayern geplant?

Wir wollen die Kitas und Schulen offen halten. Das hat für uns oberste Priorität. Im Freistaat konnten wir mit den Pool-Testungen, die nur in Bayern und Nordrhein-Westfalen erfolgten, schon im vergangenen Schuljahr flächendeckende Kita- und Schulschließungen verhindern. Das ist ein großer Erfolg. Wir sind für das neue Schuljahr vorbereitet. Hier ist aber auch der Bund gefordert, die rechtlichen Grundlagen für den Herbst zu schaffen.

Würden Sie sich für weitere Hilfspakete für die Wirtschaft einsetzen, wenn die Pandemie noch einmal nachlegt?

Deutschland hat seine Wirtschaft während der Pandemie stark unterstützt. Aus Bayern kamen immer wieder Anregungen, an welchen Stellen die Bundesprogramme noch angepasst oder ausgeweitet werden müssen. Insofern werden wir uns auch künftig für die Wirtschaft starkmachen, sollte neue staatliche Unterstützung notwendig werden. ■



Digitalisierung

Großhandelsforum mit Praxistipps

Damit der Großhandel die Chancen des E-Commerce nutzen kann, braucht er die richtigen Strategien. Das Bayerische Großhandelsforum bietet Geschäftsführern, Marketing- und Digitalverantwortlichen Vorträge, Praxisberichte und Networking rund um die Digitalisierung.

Denn die Grenzen zwischen Produzenten, Groß- und Einzelhandel verschieben sich, Direktvertriebswege verändern den Wettbewerb. Weil 20 Prozent aller Vorleistungen über den mittelständisch geprägten Großhandel beschafft oder abgesetzt werden und dieser für rund 70 Branchen die Drehscheibe im Warenverkehr ist, wirken Veränderungen auf die gesamte Wirtschaft.

Um neben der Marktmacht großer Plattformen zu bestehen, können zum Beispiel Produktangebote durch eigenständige Dienstleistungen und Services zu einem kundenindividuellen Lösungspaket erweitert werden. Sechs Großhandelsunternehmen berichten auf der Veranstaltung von ihren neuen digitalen Wegen für Absatz und Beschaffung. Die Begrüßung übernehmen der gastgebende Präsident der IHK Schwaben, Andreas Kopton, und Christoph Leicher, Präsident des Landesverbands Bayern Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (LGAD). Die Keynote hält der Bayerische Wirtschaftsstaatssekretär Roland Weigert.

Termin: 5. Oktober 2022

Ort: IHK Schwaben, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung: events.schwaben.ihk.de/grosshandelsforum2022

IHK-Ansprechpartnerin

Julia Fuchs, Tel. 089 5116 2066
Julia.fuchs@muenchen.ihk.de



Neue Wege – wie kann der
Großhandel digitalisieren?

Foto: Ty/Adobe Stock

Das Herz der Metallbearbeitung schlägt in Stuttgart!



**JETZT
TICKET
SICHERN!**

AMB

Internationale Ausstellung
für Metallbearbeitung

13. - 17.09.2022
Messe Stuttgart



Auf Gasmangellage vorbereiten –
IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl

Foto: Andreas Gebert

Drohender Infarkt

Die IHK-Vollversammlung steht im Zeichen der Energie- und Rohstoffkrise: Das Plenum verabschiedet eine Klimaschutzposition und Notfallmaßnahmen zur Energiesicherung.

MARTIN ARMBRUSTER

Der Blick von der Westerhamer IHK Akademie in die Berge war schön wie immer. Wenigstens das. Ansonsten konnte auf der Sitzung der IHK-Vollversammlung Anfang Juli von Sommeridylle keine Rede sein. Dafür war die Nachrichtenlage zu bedrückend (»Deutschlands Gas-Trauma«, Wirtschaftswoche) und die Sorgen der Unternehmer zu groß.

IHK-Präsident Klaus Josef Lutz versuchte erst gar nicht, die Situation zu beschönigen. Er sprach vielmehr von »Wirt-

schaftskrieg«. Tags zuvor hatte er bereits auf einer Pressekonferenz mit Bayerns Ministerpräsident Markus Söder (CSU) gewarnt, dem Freistaat drohe Energieknappheit, Stagflation sowie Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit.

Was Lutz für alarmierend hält, sind nicht nur schlecht gefüllte Gasspeicher. Er sagte, die Politik sehe das eigentliche Problem nicht: die geostrategische Lage. Das Ziel, Russland wirtschaftlich zu isolieren, sei für Europa nicht zu erreichen. Tatsächlich gebe es eine Blockbildung zwischen den

BRIC- und den G7-Staaten. Was dies laut Lutz so bedrohlich macht: Die BRIC-Länder, also Brasilien, Russland, Indien und China, haben großen Einfluss auf einen erweiterten Kreis von sympathisierenden Staaten in Südamerika, Asien und vor allem Afrika. So versammelt BRIC einen Block von rund 70 Prozent der Weltbevölkerung mitsamt den Bodenschätzen, die der Westen für Klimaschutz, E-Mobilität und Digitalisierung braucht.

Lutz stützte seine Aussagen auch auf eine Rohstoffstudie, die das ifo Institut aktu-

ell im Auftrag der IHK für München und Oberbayern erstellt hat: Erneuerbare Energien, Batterien oder Robotik – bei vielen Schlüsseltechnologien ist Deutschland abhängig von importierten Rohstoffen. Bei neun kritischen Mineralien besteht ein dringender Diversifizierungsbedarf: Kobalt, Bor, Silizium, Grafit, Magnesium, Lithium, Niob, seltene Erden und Titan. Meist dominiert China die Versorgung. Lutz erklärte, wegen des Kriegs könnten in einigen Ländern auch Getreide, Fleisch, Milch und Käse knapp werden. Die Gefahr einer Hungerkrise in Teilen Afrikas und Asiens sei real.

IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl rief die Unternehmer dazu auf, sich und ihre Kunden auf eine »Gasmangellage« vorzubereiten. Gößl ergänzte dies mit einem Bericht aus dem »Bayerischen Krisenstab Gas«. Sein Fazit: »Wir haben keine Puffer.« Die deutsche Energiepolitik stehe vor einem Scherbenhaufen. Er warf der Bundesregierung Versäumnisse vor. Man hätte die Gasspeicher viel früher befüllen, Kohlekraftwerke längst wieder ans Netz anschließen, die Laufzeit der drei aktiven Kernkraftwerke verlängern, zahlreiche bürokratische Hemmnisse im Ausbau der erneuerbaren Energien wegräumen und den innerbetrieblichen Brennstoffwechsel weg vom Gas verwaltungsrechtlich drastisch erleichtern müssen.

Was also tun? Was die Vollversammlung klar ablehnte, war eine erneute befristete Senkung der Mehrwertsteuer. Stattdes-



Foto: Andreas Gebert

sen verabschiedete sie einstimmig die »Notfallmaßnahmen zur Sicherung der Energieversorgung«. Das 10-Punkte-Programm fordert die Politik dazu auf, schnell alles zu tun, was die Abhängigkeit von russischem Gas verringert. Das bedeutet auch: Schluss mit jahrelang aufgebauten Genehmigungshürden und den Tabus für Kernkraft und nationale Gasförderung. Intensiv diskutierte das Plenum die Position »Klimaschutz mit der Wirtschaft«. Die befassten IHK-Fachausschüsse hatten viel Arbeit in eine Beschlussvorlage investiert. Der Ausschuss Umwelt und Energie hatte das Papier federführend erstellt, die Ausschüsse Unternehmensverantwortung,

Außenwirtschaft sowie Industrie und Innovation hatten mitgewirkt.

Die lebhafteste Diskussion unter den Mitgliedern der Vollversammlung drehte sich um die passende Balance zwischen ambitioniertem Klimaschutz und nachhaltiger Wettbewerbsfähigkeit. Weniger Verschwendung, aber auch weniger Ideologie und Planwirtschaft – dafür mehr Innovation, mehr Wiederverwertung, mehr Effizienz und mehr Technologieoffenheit, lautete die Losung. Im Rahmen eines hoffentlich machbaren internationalen Klima-Clubs solle es keine Angleichung der Umweltstandards »nach unten« geben, sehr wohl aber fairen Wettbewerb. Letztlich sei Klimaschutz nur mit einer starken Wirtschaft möglich. Man dürfe die soziale Frage nicht ausblenden, sonst werde die Akzeptanz für Klimaschutz schwinden.

Am Ende kristallisierte sich heraus: Nur Taten in Form pragmatischer Lösungen helfen jetzt weiter. Das Plenum verabschiedete die Klimaschutzposition inklusive vorgeschlagener Ergänzungen.

Das Ergebnis der Veranstaltung war gleichwohl bitter. Niemand weiß, unter welchen Bedingungen sich die Vollversammlung Ende November zu ihrer nächsten Sitzung trifft. Letztlich entscheidet maßgeblich Russlands Präsident Wladimir Putin, wie der Winter für Oberbayerns Wirtschaft wird. ■

Die IHK-Positionen sind online abrufbar unter: www.ihk-muenchen.de/positionen



WIR BAUEN FÜR SIE

SCHLÜSSELFERTIG

- Gewerbe- und Industriebauten
- Verbrauchermärkte
- Büro- und Verwaltungsgebäude
- Wohnbau
- Sozialimmobilien
- Neubau und Revitalisierung

Ihr professioneller Partner für wirtschaftliche Gesamtlösungen mit Termintreue und nachhaltiger Qualität.

InnCon Baugesellschaft mbH

Adolf-Bauer-Str. 20 · 84543 Winhöring · T +49 8671 88 631 · O info@inncon-bau.de
inncon-bau.de



Dieter Soltmann

Den ersten intensiveren Kontakt zu Dieter Soltmann hatte ich im Frühjahr 1990. Am 8. März führte uns unser Weg nach Leipzig zur Wiedergründung der IHK. Stundenlang in seinem Auto nebeneinandersitzend, die wenigen Erfahrungen mit der DDR, die größeren mit den IHKs austauschend. Natürlich viel zu früh angekommen, wurde die Zeit genutzt, das unbekannte Völkerschlachtdenkmal zu besuchen, beim Metzger etwas für eine Brotzeit zu kaufen und auf die Sitzung im Gästehaus des DDR-Ministerrats zu warten. Soltmann wurde freundlich, fast ehrfurchtsvoll als designierter Präsident der IHK München und erfolgreicher Unternehmer begrüßt, dessen Produkte in Leipzig einen guten Ruf hatten. Gab es doch fast an jeder Straßenecke rollende Bierstände mit dem noch raren, schäumenden Getränk aus München. Zur Sitzung selbst: Als es zur geheimen Wahl des neuen Leipziger Präsidenten kam, wurden wir freundlich, aber bestimmt vor die Tür geschickt. Dass nur zwei Monate später bereits erneut ein Präsident gewählt werden musste, war wohl der Zeit geschuldet.

Im März übernahm Soltmann das Ehrenamt des Präsidenten der IHK für München und Oberbayern von Prof. Rolf Rodenstock. Damit wurde er auch Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der Bayerischen Industrie- und Handelskammern und nach der von ihm betriebenen Umorganisation zum Bayerischen Industrie- und Handelskammertag BIHK auch dessen Präsident. Als Vertreter der mit Abstand größten IHK wurde Soltmann im März 1990 auch



Foto: Michael Doster/Bayerisches Wirtschaftsarchiv

Mitglied des Vorstands des Deutschen Industrie- und Handelskammertags DIHK, im Februar 1991 auch einer seiner vier Vizepräsidenten.

Dieter Soltmann studierte Brauwirtschaft an der TU in Weihenstephan und promovierte dort zum Dr.-Ing. Während der Semesterferien fuhr er zur See, was

ihm bei seinen Radtouren an Land den Blick für Nord- und Südamerika öffnete. Als Enkel des langjährigen Spaten-Vorstands Heinrich Sedlmayr trat er in die familieneigene Spaten-Brauerei ein, bei der er 1976 geschäftsführender Gesellschafter wurde. Er blieb es bis zum Wechsel in den Aufsichtsrat 2000. Nur Ingenieure mögen als Diktatzeichen eine Ziffer, seines war die 17.

Soltmann war Brauer aus Leidenschaft, vielmehr noch, er war am liebsten Gastgeber. Legendär seine Einladungen ins firmeneigene Restaurant, das bei Föhn einen grandiosen Blick vom Allgäu bis zu seinem geliebten Salzburg ermöglichte. Hier oben konnte sich niemand seinem Charme und seiner Liebenswürdigkeit entziehen, mit der er seine unternehmerischen, aber auch politischen Vorstellungen elegant verpackte.

Auch hier spiegelte sich seine Vorliebe für das »Österreichische Protokoll«. Niemand außer ihm konnte Gäste so huldvoll begrüßen. Als Münchner Traditionsbrauer war die Wiesn für ihn keine Verpflichtung, sondern ein Bedürfnis. Unzählige Stunden mit ihm und seinen Gästen aus nah und fern in seiner Direktionsbox in der Ochsenbraterei.

Soltmann war ein begnadeter Netzwerker: Sein ehrenamtliches Engagement galt nicht nur der IHK-Organisation, in Österreich, Dänemark und Ungarn, sondern auch dem Deutschen Brauerbund als dessen Präsident von 1987 bis 1990, zahlreichen Kultureinrichtungen, Gremien und Aufsichtsräten. Er hatte viele Freunde in der Politik, quer durch das Parteienspektrum. Er war ein oft und gern gesuchter Ratgeber, der auch in

der Lage war, unangenehme Dinge in seiner humorvollen Art anzusprechen, ohne dass der andere sich verletzt fühlen konnte. Seine Heimat Oberbayern erwanderte er zusammen mit seinem Freund Otto Wiesheu.

Womit bleibt seine IHK-Präsidentschaft verbunden? In seine Amtszeit fiel die Wiedervereinigung Deutschlands. Die Unterstützung für die neuen IHKs im Osten Deutschlands war ihm ein Herzensanliegen. Kooperation statt Konfrontation zeichnete die Zusammenarbeit vor allem mit den bayerischen Schwesterkammern aus. Das 150-jährige Jubiläum der IHK feierte er 1993 zusammen mit dem damaligen Bundeskanzler Helmut Kohl, Ministerpräsident Max Streibl und Hunderten Gästen im Münchner Prinzregententheater. Die damalige Neugestaltung des IHK-Stammhauses war ihm ein geeigneter Anlass hierfür. Das Bayerische Wirtschaftsarchiv geht mit auf ihn zurück, es war ihm bis zu seinem Tode ein großes Anliegen. Im Juli 1998 übergab er das Amt an seinen Nachfolger, Prof. Claus Hipp.

Die IHK war für ihn auch politischer Sachwalter, nicht nur des Mittelstands. Wirtschaftlich vernünftige Rahmenbedingungen, eine effiziente Infrastruktur, ein faires Steuerrecht sowie eine herausfordernde Forschungslandschaft waren für ihn ebenso essenziell wie ein funktionierendes duales Bildungssystem. Das erste Bürgerbegehren in München, »Drei Tunnels braucht der Mittlere Ring«, wurde 1996 von ihm als IHK-Präsident massiv unterstützt.

Eisschnelllauf war für den jungen Soltmann ein idealer Sport: elegant, leis-

tungsorientiert, aber gegenüber dem Wettbewerber nicht konfrontativ. Diese Haltung prägte ihn zeitlebens. Er war akkurat, manchmal fast pingelig. Soltmann war ein Gentleman vom Scheitel bis zur Bügelfalte. Achtung vor der Leistung des anderen war für ihn selbstverständlich. Deshalb sein Wunsch, alle Meisterbriefe und Urkunden der IHK-Fachwirte persönlich zu unterschreiben: »So viel Zeit muss sich der Präsident nehmen, wenn die künftigen Führungskräfte so viel Zeit in ihre Fortbildung investieren«, erklärte er dem verdutzten Hauptamt. Und wer seine Unterschrift sah, musste automatisch an ein Lineal denken.

Soltmanns Wirken wurde vielerorts gewürdigt. Herausragend sind das Große Verdienstkreuz mit Stern und Schulterband der Bundesrepublik Deutschland, das Große Silberne Ehrenzeichen mit Stern der Republik Österreich und die Medaille »München leuchtet« in Gold. Dieter Soltmann ist am 26. Juli 2022 in seinem Münchner Haus im Alter von 87 Jahren friedlich verstorben. Die IHK München hat ihm viel zu verdanken. Deshalb wurde er 1998 zum Ehrenpräsidenten gewählt. Bis zuletzt verfolgte er die wirtschaftliche Entwicklung seiner Heimat, aber auch der IHK mit großer Sachkenntnis. Die 2018 abgeschlossene Generalsanierung des historischen Stammhauses begleitete er mit großem Interesse und Wohlwollen.

Peter Driessen

*IHK-Hauptgeschäftsführer 2008–2018,
stellvertretender IHK-Haupt-
geschäftsführer 1996–2008*

Tochter, mach du das!

Immer mehr Frauen sind bereit, im Familienbetrieb die Nachfolge anzutreten. Studien und Beispiele aus der Praxis zeigen, wie die Unternehmen davon profitieren können.

MELANIE RÜBARTSCH



Gut vorbereitet – Katrin Eissler,
Chefin der Spedition Neuner

Foto: Thorsten Jochim

Spätestens, als sich Georg Neuner am 1. Januar 2015 offiziell aus der Geschäftsführung der Spedition Neuner verabschiedet hatte, war klar: Die »Katrin« ist jetzt »die Chefin«. Zwei Jahre lang hatte der damals 65-jährige Gründer des Mittenwalder Logistikbetriebs das Unternehmen da bereits gemeinsam mit seiner Tochter Katrin Eissler geführt und die Nachfolge vorbereitet.

Dass die heute 45-Jährige ein echtes Faible für die Logistikbranche hat, war ihr schnell klar. Dass sie den elterlichen Betrieb übernehmen würde, dagegen weniger. »Da hat mein Vater auch nie Druck auf mich oder meine Zwillingsschwester ausgeübt«, sagt die Unternehmerin. Im Gegenteil: Sie schnupperte zunächst internationale und Konzernluft bei großen Unternehmen in London, München und Frankfurt und gründete eine Familie.

Als ihre Söhne sechs und acht Jahre alt waren, dockte sie wieder in Mittenwald an. »Ich hab einfach gemerkt, dass doch mehr Unternehmerin als Konzernangestellte in mir steckt. Ich hatte Lust, eigene Ideen umzusetzen, kreativ zu sein und den Blick auf das ganze Unternehmen auszurichten«, sagt sie. Im elterlichen Betrieb hatte sie die Chance dazu – genauso wie die Möglichkeit, zu testen, ob das Modell »Unternehmerin und Mutter« funktioniert. Für ihren Mann und die Eltern war klar, dass sie das Modell als Familienunternehmer mittragen.

»Bei meinen 55 vorwiegend männlichen Mitarbeitern musste und muss ich mir das Ver- und das Zutrauen erst einmal erarbeiten. Gerade, weil mich viele noch als die kleine Katrin kannten«, sagt die Unternehmerin. »Ich habe mir alles sehr genau angesehen, bin auch auf vielen Touren mitgefahren.« Sie wollte verstehen, wie ihr Kerngeschäft funktioniert, wo es Schwie-

Das Netzwerk ausbauen

Viele Unternehmerinnen schätzen ihr breites Netzwerk. Dort finden sie neben Geschäftskontakten vor allem Austausch, Anregungen und Antworten auf eigene Fragen. Die IHK für München und Oberbayern unterstützt die Vernetzung mit eigenen Plattformen:

- ▶ Angebote speziell für Unternehmerinnen gibt es unter: ihk-muenchen.de/de/Service/Unternehmerinnen

- ▶ In den sozialen Medien treffen sich Unternehmerinnen:

Bei Facebook:

[facebook.com/groups/
unternehmerinnen.digital](https://facebook.com/groups/unternehmerinnen.digital)

Bei LinkedIn in der neuen Gruppe
»Unternehmerinnen digital«:

linkedin.com/groups/9182288

rigkeiten oder Probleme für die Mitarbeiter gibt. Von Anfang an hat sie versucht, ihre eigene Handschrift einzubringen – und der Vater hat es zugelassen. Unter ihrer Regie gründete die Spedition etwa ein Büro in Innsbruck, erweiterte um ein zusätzliches Warehouse und digitalisierte die Abläufe.

»Verantwortung kann man nicht lernen, da muss man hineinwachsen«, sagt sie heute nach sieben Jahren an der Firmenspitze. Ihr habe immer geholfen, sich mit anderen Unternehmerinnen und Kollegen

aus der Branche offen auszutauschen. Heute freut sie sich darüber, dass sie einen Job gefunden hat, der sie wirklich ausfüllt, und dass sie zugleich auch anderen Frauen Mut machen kann, keine Angst vor diesem Schritt zu haben.

Dass immer mehr Frauen bereit sind, das Familienunternehmen in die nächste Generation zu führen, zeigen aktuelle

Studien. Sagten 2019 erst 30 Prozent der weiblichen »NextGens«, dass sie sich die Führungsrolle vorstellen können, sind es nach einer aktuellen Umfrage der Unternehmensberatung PwC und der INTES Akademie für Familienunternehmen GmbH nun bereits 46 Prozent. Die Wirklichkeit spiegelt das indes noch nicht wider. Der Anteil von kleinen und mittleren

ANZEIGE



WIR FÖRDERN ENERGIESCHAFFEN UND ENERGIESPAREN

NEU

ENERGIEKREDIT REGENERATIV
FÜR INVESTITIONEN IN
ERNEUERBARE ENERGIEN

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern unterstützen wir Unternehmen darin, die Energieeffizienz ihrer Gebäude und Maschinen zu optimieren. Mit unserem Energiekredit Regenerativ fördern wir außerdem Investitionen in Ihre Selbstversorgung mit erneuerbarer Energie. Gerne beraten wir Sie kostenfrei. Tel. 089/21 24 - 10 00

www.lfa.de

Beratung.
Finanzierung.
Erfolg.

Lfa Förderbank
Bayern

Früher Einstieg –
SPINNER-Geschäftsführerin
Katharina König

Foto: SPINNER GmbH



Unternehmen mit einer Frau an der Spitze liegt laut KfW-Mittelstandspanel derzeit bei 16 Prozent. »Da ist noch viel Luft nach oben«, sagt Elfriede Kersch, Leiterin des Referats Wirtschaftspolitik, Fachkräfte, Frauen in der Wirtschaft bei der IHK für München und Oberbayern. Aus ihrer Sicht hat das Thema weibliche Nachfolge dabei nicht nur etwas mit Chancengleichheit zu tun, sondern ist auch eine riesige Chance für die Unternehmen. »Der Druck am Nachfolgemarkt wird immer größer und viele Töchter und Nichten sind bereit, top ausgebildet und haben Lust auf die Aufgabe«, schildert sie ihre Erfahrungen aus der Netzwerkarbeit.

Auch die Studie von PwC und INTES zeigt, welche Bedeutung weibliche Führung für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen hat: »Die von uns befragten Nachfolgerinnen haben mehrheitlich angegeben, dass für sie Themen wie digitale Transformation, Nachhaltigkeit, neue Arbeitsmodelle und Fachkräftemangel Priorität bei ihrer Unternehmensführung haben«, sagt Britta Wormuth, Geschäftsführerin der INTES Akademie. Das seien genau die Bereiche, die aktuell ganz besonders über den langfristigen Erfolg von Familienunternehmen entschieden. Wormuth: »Unsere Analyse zeigt, dass diese zentralen Themen intensiver bearbeitet werden, wenn Frauen in der Führung eingebunden sind.«

Katharina König stellt das bereits in zweiter Generation unter Beweis. Ihre Mutter

Stephanie Spinner-König übernahm das vom Großvater gegründete Münchner Unternehmen SPINNER GmbH. Tochter Katharina stieg 2004 mit damals 25 Jahren in die operative Arbeit ein und richtete die Abteilung »Strategisches Marketing« ein. Sechs Jahre später stand sie neben ihrer Mutter als Geschäftsführerin im Handelsregister. 2018 machte Stephanie Spinner-König den Generationswechsel an der Unternehmensspitze dann perfekt und wechselte in den Aufsichtsrat.

Übergabe ohne Zeitdruck

»Meine Mutter hat mir nie das Gefühl gegeben, dass ich die Firma mal übernehmen muss. Aber jede dieser Entscheidungen, die wir gemeinsam getroffen haben, fühlte sich zu dem Zeitpunkt einfach richtig an«, sagt die 43-Jährige. Durch den frühen Einstieg habe sie viel Zeit gehabt, das Unternehmen und das Geschäft wirklich kennenzulernen, und sie konnte mit der Mutter im Team noch einiges entwickeln. Zugleich hätten beide Generationen so vermieden, das Geschäft unter Zeitdruck zu übergeben.

Ihre Mutter habe das Unternehmen in den 1990er-Jahren mit viel Energie von einer sehr patriarchisch ausgerichteten in eine viel kommunikativere und integrative Teamkultur geführt. »Sie hat damals wirklich Welten aufgebrochen«, konstatiert die Tochter. Für Katharina habe das womöglich den Effekt gehabt, dass sie gar

nicht so viel darüber nachgedacht hatte, ob sie als Frau ein auf Hochfrequenztechnik spezialisiertes Unternehmen mit 900 Mitarbeitern überhaupt leiten könne. Für sie sei vielmehr immer entscheidend gewesen, authentisch in ihrer Rolle zu sein. »Ich habe ausprobieren dürfen, ob ich die Leitung wirklich möchte. Und mich dann voll und ganz dieser Rolle gewidmet. Als Katharina König, nicht als Frau in einer Männerwelt.«

Inzwischen hat sie mit Torsten Smyk den früheren Leiter des Chinageschäfts zum zweiten Geschäftsführer berufen. Ganz bewusst habe das Duo die Aufgabenfelder nicht unter sich aufgeteilt: »Wir führen das Unternehmen gemeinsam als ein Geschäft und wissen beide in allen Belangen Bescheid.« Im Alltag merke sie dabei oft, wie wertvoll es sei, sowohl den männlichen als auch den weiblichen Blick einzubringen. König: »Wir sind uns meist schnell einig über unsere Ziele, aber die Wege dahin sind teilweise ein wenig unterschiedlich.«

Seit anderthalb Jahren ist die Unternehmerin nun selbst Mutter. Kind Nummer zwei ist unterwegs. »Natürlich lebe auch ich wie meine Mutter damals die Rolle der Unternehmerin vor. Aber was die beiden später wollen, müssen sie selbst rausfinden.«

Weitere Informationen zur Unternehmensnachfolge gibt es unter: www.ihk-muenchen.de/unternehmensnachfolge

IHK-Ansprechpartnerinnen zum Thema Unternehmerinnen

Elfriede Kersch, Tel. 089 5116-1786
elfriede.kersch@muenchen.ihk.de
Dr. Gabriele Lücke, Tel. 089 5116-1174
gabriele.luecke@muenchen.ihk.de



**Das muss nicht sein!
FINBEST sichert Ihre
unternehmerische
Freiheit!**

Herr Mustermann
Firmenkundenbetreuer der Quälbank AG



**Optimale
Finanzierungskonditionen**



**Sichere
Kreditverträge**



**Fundierte Unternehmens-
wertentwicklung**

Garantiert schmerzfrei & erfolgsabhängig

Sichern Sie sich Ihr kostenloses Erstgespräch:

Telefon: +49 (0) 89 954 2832 50
E-Mail: info@finbest.de
www.finbest.de

FINBEST
Finanzierung einfach machen.



Interessante Bewerber –
ausländische Fachkräfte

Foto: 123RF/amiga – Career Center for Internationals

Bereit zu bleiben

In Deutschland leben viele ausländische Studierende und studierte Hochqualifizierte – für Unternehmen ein großes Potenzial. Messen sind eine Möglichkeit, sie als Fachkräfte zu gewinnen.

————— EVA MÜLLER-TAUBER —————

Normalerweise empfängt Roland Bley Bewerber, die auf eine Stelle bei der EVA Fahrzeugtechnik GmbH passen könnten, am liebsten zum persönlichen Gespräch im Unternehmen. Aber besondere Situationen wie die Coronapandemie erfordern außergewöhnliche Lösungen, etwa die Teilnahme an einer digitalen Karrieremesse. Und so saß der Hauptabteilungsleiter Strategie und Innovation beim amiga Karrieretag 2021 mit dem Personalleiter und einer Personalreferentin der Firma in einem Büro vor dem Computer und führte in einem virtuellen Besprechungsraum mehrere Erstgespräche mit potenziellen Interessenten. Wer der Nächste in der Warteschlange war und sich gleich mit Kamera zuschaltete, warum und für welche Stelle er oder sie sich interessierte, das klärte sich erst im Gespräch. Kommuniziert wurde auf Eng-

lisch, denn das hatten alle Kandidaten gemeinsam: Es handelte sich um ausländische Studierende, die an einer deutschen Hochschule in der Region demnächst ihr Studium beenden wollten oder es kürzlich abgeschlossen hatten und in Deutschland einen Job suchten.

»Wie viele Firmen spüren wir den Fachkräftemangel, vor allem in den Ingenieurberufen«, sagt Bley. »Insofern sind wir immer bestrebt, neue Wege auszuprobieren, insbesondere was die Rekrutierung hochqualifizierter Mitarbeitender betrifft.« Da kam die Anfrage von amiga, dem Career Center for Internationals in München, gerade recht, ob das Unternehmen nicht am digitalen Karrieretag teilnehmen möchte. »Bei uns müssen nicht alle Mitarbeitenden verhandlungssicher Deutsch können, und in Bereichen wie Simulation und Software kommunizieren wir ohnehin fast

ausschließlich auf Englisch, was internationalen Fachkräften natürlich entgegenkommt«, so Bley.

Der Mittelständler hat die Zeichen der Zeit erkannt. Weil Deutschland nach wie vor stark unter Fachkräftemangel leidet – laut BIHK-Konjunkturumfrage aus dem Frühsommer stellen für 61 Prozent der Unternehmen fehlende Fachkräfte ein Geschäftsrisiko dar –, müssen Firmen neue Pfade bei der Personalsuche beschreiten. »Vor allem qualifizierte Arbeitnehmer mit dualer Ausbildung, aber auch Arbeitnehmer mit Hochschulabschluss fehlen«, sagt Elfriede Kersch, Leiterin des IHK-Referats Fachkräfte, Weiterbildung, Frauen in der Wirtschaft.

Ausländische Fachkräfte sind eine Möglichkeit gegenzusteuern. »Es gibt viele, die bereits in Deutschland leben, zum Beispiel, weil sie hier studieren – die gilt es

zu gewinnen«, betont Kersch. »Sie kennen unser Land, sprechen häufig Deutsch und sind vielfach auch bereit, hierzubleiben.« Insgesamt waren in Deutschland im Wintersemester 2020/2021 mehr als 400 000 ausländische Studierende immatrikuliert: Nach Angaben des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge (BAMF) bleibt gegenwärtig etwa die Hälfte aller ausländischen Studierenden zunächst in Deutschland.

Zu ihnen und anderen Hochqualifizierten Kontakt über digitale Messen aufzunehmen, mag für manche Firmen ungewohnt sein. Es hat gegenüber einer Präsenzveranstaltung aber einige Vorteile, sagt Martina Dafinger, Projektleiterin des amiga Karrieretags: »Diese Form der Messe bietet Unternehmen große Flexibilität.« Bei der Gestaltung des virtuellen Messestands haben Firmen viele Möglichkeiten, sie können etwa Videos, Bilder und Infomaterial hochladen. Auch lassen sich Anwesenheiten, Standbesuche, Downloads von Infomaterialien besser tracken und evaluieren. Zudem, so Dafinger, sei eine kurzfristige Teilnahme möglich, der Zeit- und Personalaufwand halte sich im Rahmen. Die Hemmschwelle, bei Firmenpräsentationen über die Chat-Funktion Fragen zu stellen, sei zudem niedriger als bei Live-Vorträgen »und führt deswegen vielleicht sogar zu einem intensiveren Austausch«.

Je nach Tool können Bewerber ihre Unterlagen mit Ausstellern digital teilen, etwa nach einem kurzen Kennenlerngespräch online – »das ist zielgerichtet und im Unterschied zu einer Live-Messe hat das Unternehmen schon alles per Mail in seinem elektronischen Postfach«, erklärt Dafinger. Wichtig sei aber, dass sich Aussteller für das digitale Onboarding Zeit nähmen. So rät sie Firmen, sich über die ausländischen Bildungssysteme zu informieren, um die Berufsqualifikationen von internationalen Bewerbern besser einschätzen zu können. Generell sei zu empfehlen, die Stellenausschreibungen auch für Positionen in Deutschland in englischer Sprache zu verfassen. »Das erhöht die Chancen auf Bewerbungen von internationalen Fachkräften erheblich«, so Dafinger. Nicht zuletzt sollten alle Beteiligten auf Arbeitgeber-

amiga Karrieretag 2022

Seit 2014 führt der amiga Karrieretag internationale Talente und Unternehmen aus der Metropolregion München zusammen. Die Jobmesse ist zentrale Anlaufstelle für internationale Bewerber sowie Sparringspartner für Unternehmen bei Themen wie Employer Branding, Recruiting und CSR-Aktivitäten.

Beim amiga Karrieretag können sich Firmen als attraktive Arbeitgeber präsentieren und unverbindlich internationale Fach-

wie auf Arbeitnehmerseite die Bereitschaft mitbringen, Neues zu lernen.

Luz Mary Santiago hat ihre Lernbereitschaft bereits mehrfach unter Beweis gestellt. 2017 kam die promovierte Chemikerin aus Venezuela mit ihrem deutschen Mann, einem Entwickler, über Spanien nach Deutschland. Doch obgleich sie eine qualifizierte Naturwissenschaftlerin ist, bekam Santiago auf keine ihrer zahlreichen Bewerbungen eine positive Antwort. »Wir brauchen niemanden mit Dokortitel, wir brauchen jemanden mit Berufserfahrung«, hieß es oft. In Vorstellungsgesprächen wurde bemängelt, dass ihre deutschen Sprachkenntnisse nicht ausreichten. Die heute 37-Jährige nahm sich die Kritik zu Herzen, verbesserte ihr Deutsch, nutzte Weiterbildungsgutscheine des Arbeitsamts, absolvierte Kurse in agilem Projektmanagement und bildete sich an der Münchner ReDI School of Digital Integration weiter. Diese vermittelt in kostenfreien Kursen digitale Fähigkeiten. Teilnehmer sind vor allem Geflüchtete und Zugewanderte, die digitale Kompetenzen erwerben möchten. Der Aufwand hat sich gelohnt: Mittlerweile hat Santiago – auch unterstützt durch amiga – eine Stelle im Projektmanagement bei der Unternehmens- und Strategieberatung Accenture gefunden.

Eine Mitarbeiterin mit Santiagos Haltung wäre wohl auch für die EVA Fahrzeugtechnik interessant. Das Unternehmen will auch in diesem Jahr wieder am amiga Karrieretag teilnehmen. Eine Messe, ob persönlich oder virtuell, sei eine einfache und kostengünstige Möglichkeit, Erstkontakte

und Nachwuchskräfte kennenlernen. Die Teilnahme ist kostenlos.

Initiiert wurde die Veranstaltung vom Referat für Arbeit und Wirtschaft München, amiga (Active MIGrAnts in the Local Labor Market), das Career Center for Internationals, organisiert das Online-Event.

Termin: 27. Oktober 2022, 10–15 Uhr, online
Weitere Infos und Anmeldung:
www.amiga-muenchen.de/en/careerday

zu knüpfen und im Zuge eines stringenten Employer Brandings für das Unternehmen zu werben, es auch bei internationalen Interessenten bekannter zu machen, betont EVA-Manager Bley. »Unternehmen müssen den Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt Rechnung tragen und sich auch für ausländische Fachkräfte noch mehr in alle Richtungen öffnen – zumal, wenn diese bereits in der Region sind und dort auch bleiben wollen.« ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Fachkräfte

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

BEFESTIGUNGSTECHNIK

PAULIS

www.paulis-befestigungstechnik.de



HiKOKI
HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS

haubold®

Paslode®

RGN® EUROPE
FASTENING SYSTEMS

Nägeln • Klammern • Schrauben
Druckluftgeräte • Werkzeuge • Reparaturen

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



Foto: Daniel Osorio

Verschiedene Standpunkte zur Datennutzung – Michael Will, Präsident Bayerisches Landesamt für Datenschutzaufsicht, Johannes Hauner, Süddeutsche Zeitung Digitale Medien, Birgit Sippel, EU-Parlament, BIHK-Datenschutzbeauftragte Rita Bottler (Moderation), Peter Eberl, EU-Kommission, sowie Stefan Gehring, Munich Re (v.l.).

Verlässlich gestalten

Mit der ePrivacy-Verordnung will die EU die Nutzung elektronischer Kommunikationsdienste regeln. Unternehmer diskutierten mit Experten in Brüssel.

— EVA SCHRÖDER —

Um digitale Produkte attraktiv zu gestalten, brauchen Firmen Daten und Analysen des Kundenverhaltens online. Inwieweit sich damit Rechte von Nutzern auf Datenschutz und vertrauliche Kommunikation vereinbaren lassen, war Thema eines Parlamentarischen Abends in Brüssel. Dort erfuhren die 140 Teilnehmer von hochrangigen Vertretern der EU, wie die Beratungen zur geplanten ePrivacy-Verordnung voranschreiten. Sie debattierten die Pläne in der Vertretung des Freistaats Bayern bei der EU, die mit den bayerischen IHKs (BIHK), der Wirtschaftskammer Österreich und dem Enterprise Europe Network eingeladen hatte. Die ePrivacy-Verordnung will einheitliche Regeln im digitalen Binnenraum schaffen, um Verbraucher und Rechteinhaber zu schützen. Gleichzeitig soll sie Mittelständlern in der EU den Wettbewerb mit US-Großkonzernen nicht erschweren. »Machen Sie es einfacher, verständlicher und offener für die Gestaltungswilligen«, forderte Johannes Hauner, Geschäftsführer der Süddeutsche Zeitung Digitale Medien GmbH und Vizepräsident der IHK für München und Oberbayern. »Machen Sie

es weniger so, dass man glaubt, etwas Verbotenes zu tun, nur weil man mithilfe von Daten und Analysen besser werden möchte.«

Für die Bayerische Staatsregierung sei wichtig, dass die neuen ePrivacy-Regeln nicht dazu führen dürften, EU-Unternehmen vom internationalen Markt zu verdrängen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen bräuchten einfache, praxiserprobte Vorgaben, keine weitere unnötige Bürokratie. Dies entspricht den Forderungen der IHK für München und Oberbayern.

Für mehr Pseudonymisierung und Anonymisierung oder White-List-Lösungen trat Stefan Gehring, Head of Group Compliance and Legal der Munich Re AG, ein. Der Gesetzgeber solle die Rechtssicherheit erhöhen, indem er direkt in der ePrivacy-Verordnung erforderliche Konkretisierungen vornehme. Bayerns oberster Datenschützer, Michael Will, wiederum sprach sich für mehr Verantwortung der technischen Seite aus, also der Browseranbieter oder Netzbetreiber. Für die Aufsichtsbehörde sei »das Bezahlen mit eigenen Daten die Königsfrage«, so der

Präsident des Bayerischen Landesamts für Datenschutzaufsicht. Die ePrivacy-Verordnung beinhalte nicht nur Wirtschaftsrecht, sondern auch Grundrechtsschutz, hob Peter Eberl, stellvertretender Referatsleiter Cybersicherheit und Digitale Privatsphäre der EU-Kommission, hervor. Nach der Einigung für die Formulierungen zum Direktmarketing stünden nun die Vertraulichkeit der Kommunikation und der Schutz von Endgeräten zur Entscheidungsfindung an. Birgit Sippel, Berichterstatterin für die ePrivacy-Verordnung und Mitglied im Ausschuss für bürgerliche Freiheiten, Justiz und Inneres des Europäischen Parlaments, betonte, dass technische Lösungen entwickelt werden müssten für mehr Transparenz bei der Datenverwertung. Wann die Verordnung vollständig ausgearbeitet und verabschiedet wird, ist aktuell offen. ■

Das IHK-Positionspapier gibt es unter: www.ihk-muenchen.de/parlamentarischer-abend

IHK-Ansprechpartnerin zu ePrivacy
Rita Bottler, Tel. 089 5116-1683
rita.bottler@muenchen.ihk.de

Geschäft mit der Wiesn

Nach zwei Jahren Pandemiepause startet am 17. September das 187. Oktoberfest. Das größte Volksfest der Welt ist ein beträchtlicher Wirtschaftsfaktor.

6,3 Millionen Menschen

gingen beim letzten Mal aufs Oktoberfest, davon rund eine halbe Million auf die Oide Wiesn.

Sie tranken **7,3 Millionen Maß Bier** und verzehrten **124 Ochsen** sowie **29 Kälber**.

Foto: PF-images/Adobe Stock

Jobs auf der Wiesn

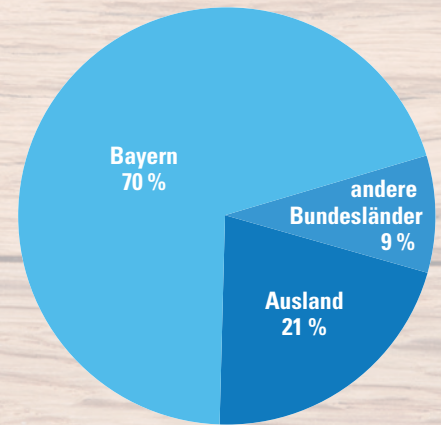
Etwa 13000 Menschen arbeiten auf dem Oktoberfest.



Foto: karapa/Adobe Stock

Fest der Region

Herkunft der Besucher (in Prozent, 2019)



Die große Mehrheit der Wiesngänger kommt aus Bayern.

Der wichtigste Preis

Die Maß Bier kostet 2022 **zwischen 12,60 und 13,80 Euro**, das sind durchschnittlich knapp 16 Prozent mehr als bei der letzten Wiesn 2019.

Für einen Liter Wasser zahlen Gäste im Schnitt 9,67 Euro, 80 Cent mehr als 2019.



Foto: Light Impression/Adobe Stock

Einmal ist keinmal

Rund zwei Drittel der Gäste besuchen das Oktoberfest mehr als einmal pro Saison, mehr als die Hälfte sogar drei- bis fünfmal.

80 Prozent der Festgäste kennen die Wiesn schon aus früheren Jahren.

1,25 Milliarden Euro

beträgt der Wirtschaftswert der Wiesn:

448 Millionen Euro gaben die Besucher 2019 direkt auf dem Oktoberfest aus.

289 Millionen Euro bezahlten sie für Essen, Einkäufe und Fahrten mit Taxi, Bus und Bahn.

513 Millionen Euro betrug ihr Budget für Übernachtungen und Gastronomie.



Foto: EwaStudio/Adobe Stock

Gäste aus dem Ausland

Anteil an den Besuchern (in Prozent, 2019)

Italien	3,9 Prozent
USA	3,7 Prozent
Österreich	2,9 Prozent
Großbritannien	1,4 Prozent
Schweiz	1,3 Prozent

Bei Italienern und US-Amerikanern ist die Wiesn besonders beliebt.

Quelle: Landeshauptstadt München, Hintergrundbild: Elena Schweitzer/Adobe Stock



Hielt eine launige Rede – Ministerpräsident Markus Söder

Foto: Andreas Gebert

Dank an Bayerns Macher

Der gemeinsame Jahresempfang der IHK für München und Oberbayern und der Handwerkskammer feiert eine gelungene Premiere – mit 300 Gästen, vielen VIPs und Gastredner Markus Söder in Bestform.

MARTIN ARMBRUSTER

Es läuft für Bayerns Wirtschaftskammern. Seit Beginn der Coronapandemie wird Bayerns Ministerpräsident Markus Söder (CSU) nicht müde zu betonen, was der Freistaat der Arbeit von IHK und Handwerkskammer (HWK) zu verdanken hat. Söder war folglich auch der Gastredner auf dem ersten gemeinsamen Jahresempfang der beiden Kammern, der Mitte Juli auf dem Gelände der Handwerkskammer in München stattfand. Der äußere Rahmen war perfekt. Ein schöner Hochsommerabend sorgte für

leicht italienisches Flair und eine »luftige«, halbwegs coronakonforme Verteilung der Gäste. Und locker sollte das Ganze sein. Keine langen Grußworte, stattdessen moderierte HWK-Presseschef Jens Christopher Ulrich einen Talk mit den Kammerpräsidenten Klaus Josef Lutz (IHK) und Franz Xaver Peteranderl (HWK). Ein erster Gradmesser für den Stellenwert des Abends: Rund 300 Gäste aus Politik, Wirtschaft, Medien und Gesellschaft kamen. Ministerpräsident Söder brachte es auf den Punkt: Der Empfang bei IHK und

HWK sei die Hauptversammlung der Macher in Bayern. Gastgeber Peteranderl beantwortete elegant die moralische Frage, ob man angesichts der Energiekrise und der Sparappelle aus Berlin noch feiern dürfe. Das Ganze diene der Effizienz, erklärte er. Die gemeinsame Veranstaltung spare einen Jahresempfang ein. IHK-Präsident Lutz bedankte sich beim Ehrenamt. Die Gesellschaft sage den Unternehmen dafür Danke – und die IHK tue das ganz besonders. Nun stehe man

bei der Energie- und Rohstoffkrise gemeinsam vor einem Stresstest, der nur zu bestehen sei, wenn auch die Bundesregierung endlich Ergebnisse und Konzepte liefere.

Lutz verlangte von der Ampelkoalition Klarheit. Alle Fakten müssten auf den Tisch. Berlin müsse deutlich sagen, wer wann wie viel Gas bekomme. Die Krise erfordere entschlossenes Handeln, alte Tabus müssten weg. Kernkraftwerke müssten länger laufen, nationale Gasvorkommen erschlossen und auch Fracking ermöglicht werden.

HWK-Präsident Peteranderl forderte eine Bildungswende. In der Gesellschaft würden die Berufs- und Karrierechancen im Handwerk weit unter Wert gehandelt. Ob Einbau von Wärmepumpen oder die Installation von Solaranlagen auf dem Dach: »Wir sind die Macher der Energiewende«, so Peteranderl.

Beide Präsidenten kritisierten die Überregulierung. Peteranderl erklärte, ohne Bürokratieabbau sei das Ziel, jährlich 100000 Wohnungen zu bauen, niemals zu erreichen. Lutz sagte, die EU-Vorhaben Taxonomie und Sustainable Finance hätten mit Marktwirtschaft nichts zu tun. »Da sage ich als Unternehmer: Ciao, auf Wiedersehen in China, Vietnam oder Indonesien.«

Ministerpräsident Söder schließlich war in Redelaune. Dazu gehörten der Part »Bayern-is-best« (»Ihr werdet euch wundern, was Bayern alles kann«) genauso wie Witzeleien über Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach (SPD). In Sachen Coronamanagement ist Söder mit sich im Reinen. »Wir haben in Bayern 130000 Leben gerettet«, stellte er fest. Söder bedankte sich erneut bei der IHK. Sie habe Milliarden an Coronahilfen im Freistaat bewilligt – auch das habe Bayern gut durch die Krise gebracht.

Was Söder jetzt vom Bundeskanzleramt erwartet, ist eine »Whatever it takes«-Ansprache. Mit diesen drei Worten entschärfte 2012 der damalige EZB-Präsident Mario Draghi die Eurokrise. Zur drohenden Gasmangellage, kritisierte Söder, falle der Bundesregierung wenig ein. Kalt duschen, Wärmehallen, die Debatte über die Alternative frierende Bürger oder Ausfall der Produktion – das alles könne keine Lösung sein. »Wohlstand für alle statt



Foto: Andreas Gebert

Folgte der Einladung gern – Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger (r.) mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl



Foto: Andreas Gebert

Unter den Gästen – Ulrike Scharf, Bayerische Staatsministerin für Familie, Arbeit und Soziales



Foto: Andreas Gebert

Hochkarätige Besucher – Katrin Habenschaden, Münchens Zweite Bürgermeisterin, begrüßt Ministerpräsident Markus Söder (r.)

Verzicht für wenige«, das müsse laut Söder das Gebot der Stunde sein. Er listete seine Punkte auf: Steuern auf Energie und Lebensmittel drastisch senken, Atomkraftwerke weiter laufen lassen und die erneuerbaren Energien massiv ausbauen. In Bayern sollen sie verdreifacht werden. Schließlich beschäftigte sich Söder noch mit soziokulturellen Fragen. Mehr Tracht würde auch dem übrigen Deutschland guttun, meinte er. Und er verriet das Erfolgsgeheimnis des Oktoberfests: Jeder Bundesbürger habe den Wunsch, sich

einmal im Jahr und an einem Tag wie ein Bayer zu fühlen. Das Ganze kam gut an, so das Fazit der meisten Gesprächsrunden danach. Nur äußerten einige Unternehmer Zweifel an der bayerischen Top-Form. Es gebe immer noch Funklöcher, lahmes Internet und den Stillstand beim Brenner-Nordzulauf. Mit der VIP-Dichte konnten die Veranstalter zufrieden sein. Unter den Gästen waren Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger (Freie Wähler), Familienministerin Ulrike Scharf (CSU), Gesundheitsminister Klaus

Holetschek (CSU), Wissenschaftsminister Markus Blume (CSU), Münchens Zweite Bürgermeisterin Katrin Habenschaden (Grüne) und FDP-Landtagsfraktionschef Martin Hagen. Zu den prominenten Wirtschaftsvertretern zählten vbw-Chef Bertram Brossardt, Ralf Fleischer, Vorstandschef der Stadtparkasse München, Ralf Holzwart, Leiter der Regionaldirektion Bayern der Arbeitsagentur, Ernst Läger, Präsident des Handelsverbands Bayern, sowie die Chefs der Messe München, Reinhard Pfeiffer und Stefan Rummel. ■



Foto: Andreas Gebert

Auf ein gelungenes Wirtschaftsevent – IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl, Bayerns Ministerpräsident Markus Söder, IHK-Präsident Klaus Josef Lutz und HWK-Präsident Franz Xaver Peteranderl (v.l.)



Foto: Andreas Gebert

Kammer-Talk – IHK-Präsident Klaus Josef Lutz (Mitte) und HWK-Präsident Franz Xaver Peteranderl (r.) mit Moderator Jens Christopher Ulrich



Foto: Andreas Gebert

Im Gespräch – Markus Blume (r.), Bayerischer Staatsminister für Wissenschaft und Kunst



Foto: Andreas Gebert

Regier Austausch – rund 300 Besucher kamen zum gemeinsamen Jahresempfang von IHK und Handwerkskammer



Güter auf der Schiene
noch viele Defizite

Foto: Marco2811/Adobe Stock

Spuren von Hoffnung

Wo liegt die Zukunft des Gütertransports? Unternehmer diskutierten mit Politikvertretern akute Probleme, langjährige Versäumnisse und mögliche Lösungen beim Verkehrspolitischen Dialog.

MARTIN ARMBRUSTER

Es ist beschämend.« Markus Löttsch, Hauptgeschäftsführer der IHK Nürnberg für Mittelfranken, beschönigte nichts. Das Ergebnis jahrzehntelanger deutscher Verkehrspolitik sei ein Desaster, sagte er in seiner Eröffnungsrede zum Verkehrspolitischen Dialog, zu dem die bayerischen IHKs Mitte Juli in die Nürnberger Meistersingerhalle geladen hatten. Die rund 100 Teilnehmer kamen aus Unternehmen der einschlägigen Branchen sowie aus dem Haupt- und Ehrenamt der IHKs.

In Bayern brauche niemand mehr über den endlosen Flughafenbau in Berlin den Kopf zu schütteln, so Löttsch. Auch Bayern

habe jetzt seinen Bauskandal: Münchens zweite S-Bahn-Stammstrecke kommt frühestens 2037 und wird mit 7,2 Milliarden Euro gut doppelt so teuer wie geplant. Das Projekt ist unverzichtbar. Ohne den zweiten Tunnel wird es nichts mit Stadtentwicklung, Verkehrswende und Klimaschutz. »Was in München an Geld verbudelt wird, fehlt dann anderswo«, stellte der Nürnberger IHK-Chef fest.

In der Meistersingerhalle konnten die Teilnehmer live erleben, wie deutsche Verkehrspolitik Probleme »löst«. Der CSU-Landtagsabgeordnete Thorsten Schwab wies jede bayerische Verantwortung in Sachen zweite Stammstrecke weit von

sich. Die Deutsche Bahn müsse das besser planen, der Bund sei klar in der Pflicht. Michael Theurer (FDP), Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesverkehrsministerium, sah das – wenig überraschend – völlig anders. Die zweite Stammstrecke sei ein bayerisches Projekt. »Wir sind nicht verpflichtet, Geld zu geben«, so Theurer. Das Land, befand Henning Mack, Präsident des Landesverbands Bayerischer Spediteure (LBS), leide unter einem Mentalitätsproblem. Solange die Amazon-Bestellungen fristgerecht bei den Kunden ankämen, sehe niemand Handlungsbedarf. Alle hätten den Eindruck: »Es läuft.« Inzwischen aber spürten auch Normalbürger: Es

läuft nicht mehr. Seit zwei Jahren sind die Lieferketten massiv gestört. Coronalockdowns in chinesischen Häfen, Unwetter in vielen Teilen der Welt, die Sanktionen gegen Russland, der blockierte Suezkanal – all das bewirkt nicht nur einen Kostensprung für die Seefracht. Kommen die Schiffe zu spät, bringt das alle folgenden logistischen Prozesse ins Wanken.

Georg Dettendorfer, Spediteur und Vizepräsident der IHK für München und Oberbayern, sprach von gerissenen Lieferketten. Baustellen würden die Krise verschärfen: Österreichs Autobahngesellschaft ASFINAG beginne 2025 mit der Sanierung der ersten Brücke Richtung Brenner. Die sei dann nur noch einspurig befahrbar, was viele zusätzliche Staukilometer bedeute.

Dettendorfer bot eine schonungslose Analyse. Der Transitstreit mit Tirol sei »maximal verfahren«. Die Politik tue seit Jahren nichts gegen den Fahrerangel. Die Straße sei dicht. Die Spritpreise gingen durch die Decke. Man habe nur die Option, mehr Güter auf die Schiene zu bringen. An den Spediteuren scheitere das nicht.

»Wir wollen, aber es funktioniert nicht«, klagte Dettendorfer. Im Vergleich zum Lkw sei der Gütertransport auf der Schiene »massiv schlecht«. Er habe wenige Tage zuvor vergeblich versucht, fünf unbegleitete Lkws auf einen Güterzug Richtung Italien zu bringen. »Auf der Schiene haben wir eine Pünktlichkeitsquote von 37 Prozent. Das machen die Kunden nicht mit«, so Dettendorfer.

»Was würden Sie als Bundesverkehrsminister als Erstes tun?« Auf die Frage von Moderator Christoph Tripp sprachen sich die Teilnehmer der ersten Podiumsrunde ausschließlich für Schienenprojekte aus: den Brenner-Nordzulauf, den Ausbau der Rheintaltrasse zur Anbindung an die Schweizerische Neue Alpentransversale und ein attraktives Angebot der Rollenden Landstraße, um mehr Güterverkehr auf die Schiene zu bringen.

Bei all diesen Vorhaben hinkt Deutschland im Zeitplan Jahre hinterher. Schweizer Medien spotten, deutsche Verkehrspolitik bestehe aus »leeren Versprechen«. Die



Im Dialog – Spediteur Georg Dettendorfer, Michael Theurer, Staatssekretär im Bundesverkehrsministerium, und IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (v.l.)

Foto: Kurt Fuchs/BHK

SPD-Landtagsabgeordnete Inge Aures erinnerte an den Staatsvertrag mit der tschechischen Republik. Das Ziel einer durchgehend elektrifizierten Bahnstrecke Nürnberg–Prag sei am deutschen Nichtstun gescheitert.

Oder die geplante Bahnstrecke München–Mühldorf–Freilassing. Auf die wartet die Chemieindustrie Südostbayerns seit Jahrzehnten. Dafür gab es ein fixes Ziel: zweigleisig und elektrifiziert bis 2030. Nun führt ausgerechnet ein Planungsbeschleunigungsgesetz zur Verzögerung um etwa fünf Jahre.

Wie sich das in der Praxis anfühlt, schilderte Klaus Hohberger, Mitglied der Geschäftsleitung der Bayernhafen GmbH – eines besonders interessanten Unternehmens, weil es die drei Verkehrsträger Schiene, Schiff und Lkw miteinander verzahnt. »Wir sind ein Labor für den Güterverkehr. Wir wissen genau, was geht und was nicht geht«, so Hohberger.

Was nicht gehe, seien schnelle Genehmigungen. Als Beispiel nannte er den Bau eines trimodalen Terminals in Regensburg, mit dem man Lkws, Schiffe oder Züge mit Containern bestücken könne. Das Problem: Das Vorhaben tangiert Baurecht, Wasserrecht, Straßenrecht, Planungsrecht, Eisenbahnrecht. Für jedes

Rechtsgebiet ist eine andere Behörde verantwortlich. »Wir haben knapp zwei Jahre gebraucht, um die Zuständigkeiten zu klären«, berichtete Hohberger.

Vorfahrt Bahnverkehr

Das soll nun alles besser werden. Diese Botschaft hatte Theurer als Bundesbeauftragter für den Schienenverkehr mit nach Nürnberg gebracht. Die Bundesregierung, versicherte der Staatssekretär, arbeite an der Wende. Der schon von der großen Koalition beschlossene Schienenpakt zwischen Politik und Wirtschaft soll endlich umgesetzt werden. Das heißt: Vorfahrt hat jetzt der Bahnverkehr. Der Anteil des Güterverkehrs soll bis 2030 auf 25 Prozent steigen. Anders, betonte Theurer, seien die Klimaschutzziele nicht zu erreichen.

Ein großer Schritt dazu: Die Bundesregierung will die Planungszeiten halbieren. Derzeit 20 Jahre für eine neue Bundesstraße, 30 Jahre für eine Schienentrasse – das ist untragbar, waren sich in der Meistersingerhalle alle einig. So ist das deutsche Schienennetz zwischen 2016 und 2021 nur um etwas mehr als 40 Kilometer gewachsen.

Manfred Eibl, Mitglied des Bayerischen Landtags und verkehrspolitischer Sprecher der Freien Wähler, kritisierte das

Schnecken-tempo bei der Streckenelektrifizierung. Nur 61 Prozent der rund 33290 Kilometer Schiene seien elektrifiziert. Pro Jahr kämen ganze 65 Kilometer hinzu. Bei der Digitalisierung hinkt die Schiene ebenfalls hinterher. Theurer berichtete, es gebe noch 250 rein mechanische Stellwerke und 500, die über Relais gesteuert würden. Mit der Digitalisierung sei ein Leistungssprung der Bahn von 30 bis 35 Prozent möglich. Und das relativ schnell. BIHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl schlug pragmatische Lösungen für den Fachkräftemangel vor. Die theoretische Prüfung für die Berufskraftfahrerqualifikation müsse künftig wie der Lkw-Führerschein mehrsprachig und im Multiple-Choice-Modus angeboten werden. Auch die Ausbildung zum Busfahrer müsse einfacher werden. In Deutschland seien

58 Unterrichtseinheiten Pflicht, in Österreich genügten acht! »Das sollten auch wir hinkriegen«, meinte Gößl.

Die Diskussion machte eine Sorge der Unternehmer deutlich: dass die guten Ziele letztlich wieder am fehlenden Geld scheitern. Clemens Bochynek von der Studiengesellschaft für den Kombinierten Verkehr e.V. beklagte, mit der von der Ampel erzeugten Aufbruchstimmung sei es schon wieder vorbei: »Das, was die Bundesregierung vorhat, gibt der Haushalt nicht her.« Staatssekretär Theurer rechnete vor, welche Summen die Verkehrswende braucht. Allein der Ausbau für den Bahnabschnitt Karlsruhe–Basel koste sieben Milliarden Euro. Für die Strecke Ostermünchen–Kiefersfelden seien weitere sechs Milliarden Euro fällig. Und das ausgerechnet in einer Zeit, in der die Baukosten rapide steigen

und die Zinsen wieder anziehen. Ludwig Hartmann, Fraktionsvorsitzender der Grünen im Bayerischen Landtag, forderte, nach vielen verpassten Niedrigzinsjahren müsse nun ein »Jahrzehnt der Schiene« folgen. Andere Teilnehmer plädierten für ein Sondervermögen Bahn, analog zum Sondervermögen Bundeswehr.

Theurer wollte da nicht widersprechen – und warb für einen Schuss Optimismus. Er fahre nach der Veranstaltung mit dem ICE nach Berlin in nur drei Stunden und zehn Minuten. Der ICE habe den Flugverkehr rund um Nürnberg so gut wie überflüssig gemacht: Das sei doch eine echte Erfolgsstory. ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema Verkehr
Korbinian Leitner, Tel. 089 5116-1770
korbinian.leitner@muenchen.ihk.de

ANZEIGE

GEWERBEFLÄCHEN DÜRRNHAAR NORD

EIN SPANNENDES GEWERBEAREAL SÜDLICH VON MÜNCHEN

Gestärkt durch Tradition und Erfahrung, für die Zukunft aufgeschlossen und für Innovationen ausgestattet: So lassen sich die zur Miete/Erbpacht angebotenen Gewerbeeinheiten auf einem insgesamt ca. 1,5 ha großen Areal in der Nähe von Aying ganz hervorragend beschreiben.

– Top-Lage im Münchner Speckgürtel:

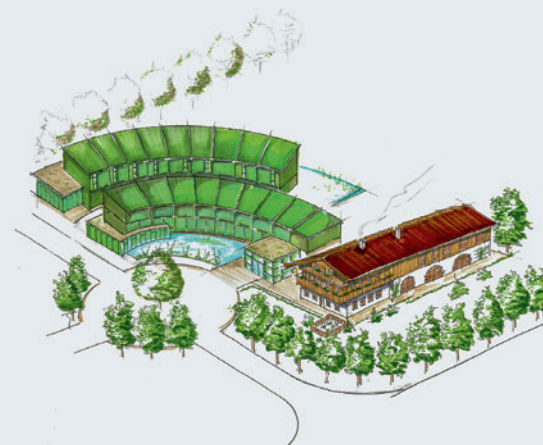
Neben der Nähe zum Autobahnkreuz München-Süd und zur S-Bahnstation Dürrnhaar profitieren Sie von einem der niedrigsten Gewerbebesteuerhebesätze im Landkreis München von nur 260.

– Zukunftsfähig mit Potenzial:

Hier gibt es Flächen für große und kleine Unternehmen aus z. B. Administration, Produktion oder Handwerk.

– Anpassungen nach Ihrem Bedarf:

Flächen, Gebäude und Ausstattungen können jetzt noch an Ihren persönlichen Bedarf angepasst werden.



*Flexibel aufteilbare Gewerbeflächen:
zwei Verwaltungsgebäude mit max. 5.360 m²
sowie bis zu 3.720 m² Fläche für Hallen/Werkstätten. (Illustration: Architekt Wieser)*



Informieren Sie sich jetzt über die Details:

WWW.GANSER-GRUNDSTUECKE.DE

Ihr Ansprechpartner: Dr. Dr. Matthias Ganser
matthias.ganser@ganser-gruppe.de

Günter und Rosemarie Ganser
Grundstücksverwaltungs GmbH & Co. KG
Taufkirchner Str. 1
85649 Kirchstockach



Foto: InfraServ Gendorf

Es wird eng

Verkehrsanbindung, Gaskrise, Energiewende – Wirtschaftsvertreter und Politiker diskutieren im IHK-Regionalausschuss Altötting-Mühldorf über den Erhalt der Chemieindustrie.

MARTIN ARMBRUSTER

Chemiedreieck – quo vadis?« Diese Frage stand im Mittelpunkt der Sitzung des IHK-Regionalausschusses Altötting-Mühldorf Mitte Juli 2022. Ziel war es, ein Szenario zu verhindern, das die Wochenzeitung »Die Zeit« sehr anschaulich beschrieben hat als Verwandlung Deutschlands in »ein Freilichtmuseum stillgelegter Chemieanlagen«.

Nach Einschätzung der IHK-Ausschussvorsitzenden Ingrid Obermeier-Osl steht noch weit mehr auf dem Spiel als knapp 20 Chemieunternehmen mit ihren rund 15000 Jobs. Sollte die Chemieindustrie aus Südostbayern verschwinden, wären auch Einzelhandel, Dienstleister und Gastronomie und damit weit mehr als 50000 Arbeitsplätze betroffen. Das würde für den IHK-Bezirk Altötting-Mühldorf einen Strukturwandel bedeuten wie vor Jahrzehnten im Ruhrgebiet. Dieser Entwicklung wolle man nicht tatenlos zusehen.

IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl fuhr gemeinsam mit IHK-Präsident Klaus Josef Lutz zur Sitzung, um persönlich mit Vertretern des Regionalausschusses und der Chemieunternehmen zu sprechen. Es

war der Coronalage geschuldet, dass nur drei Vertreter der Politik auf dem Podium saßen: die beiden Bundestagsabgeordneten Sandra Bubendorfer-Licht (FDP) und Andreas Mehlretter (SPD) sowie Altöttings Landrat Erwin Schneider (CSU). Außerdem waren Bernhard Langhammer, Sprecher der Initiative ChemDelta Bavaria, Christoph von Reden, Vorsitzender der Geschäftsleitung von InfraServ GmbH & Co. Gendorf KG, und Norbert Winkhofer, Direktor Wacker Chemie AG, dabei.

Die Chemieindustrie leidet unter mehreren Problemen, die sich gegenseitig verstärken. Problem Nr. 1 ist die »ABS 38«. Das Kürzel steht für die geplante Bahn-Ausbautrecke München-Mühldorf-Freilassing – und für eine unglaubliche Planungspleite. Der zweigleisige und elektrifizierte Ausbau der Strecke sollte bis 2030 fertig sein. Nun sorgt ausgerechnet der Versuch, die Planungszeiten gesetzlich zu beschleunigen, für weitere Verzögerungen. Das Ganze stehe frühestens 2033, sagte IHK-Regionalausschussvorsitzende Obermeier-Osl. Es sei zweifelhaft, ob der Ausbau dann überhaupt noch komme

oder genügend finanzielle Mittel vorhanden seien.

Problem Nr. 2: die Gaskrise. Der Verband der Chemischen Industrie (VCI) warnt vor einem »Nord-Süd-Gefälle der Gasversorgung«. Tenor: Wenn es eng wird, trifft es vor allem Bayern hart. Der Freistaat wird zum großen Teil über den österreichischen Gasspeicher Haidach bei Salzburg versorgt. Er soll nun auch ans österreichische Gasnetz angeschlossen werden und ist bislang nur mäßig gefüllt. Sollte Bayern das Gas ausgehen, könnten andere Bundesländer kaum helfen, weil laut VCI Leitungen fehlen und sich kein Flüssiggas über die Flüsse nach Bayern schiffen lässt. IHK-Hauptgeschäftsführer Gößl beklagte maximale Unsicherheit. »Egal, ob Gas, Energie, Inflation oder Pandemie: Niemand weiß, wie es weitergeht. Das gab es noch nie«, stellte er fest. Die Stimmung in der Wirtschaft habe sich seit einem optimistischen Frühjahr komplett gedreht. Nun sei die Politik gefordert. Das Mindeste, was sie jetzt tun könne, sei die Verlängerung der Laufzeiten der letzten deutschen Kernkraftwerke.

IHK-Präsident Lutz ging mit der Politik hart ins Gericht. Man habe mit absurden Debatten – etwa über die Frage, drehen wir uns das Gas selbst ab oder nicht? – Zeit verspielt. Während Italien mit Katar einen Liefervertrag abgeschlossen habe, komme die Bundesregierung bislang »mit wenig bis nichts rüber«.

Was jetzt helfe: den Fuel-Switch – die Umstellung von Gas auf Öl – schnell zu ermöglichen. Auch da befürchtet Lutz Engpässe. Es brauche Zeit, bis die OPEC-Staaten ihre Ölfördermengen ausweiten könnten. »Es ist ein völliges Desaster«, schimpfte der IHK-Präsident.

Niemand im Ausschuss wollte da widersprechen. Hermann Jäger, Chef der Milchwerk Jäger GmbH in Haag, sagte, man könne sich die »Wer bekommt im Ernstfall wieviel Gas«-Debatten sparen. Komme kein Gas mehr, komme einen Tag später auch kein Milchtankwagen mehr in sein Werk. Dann sei es mit der Produktion vorbei. Mit dem dann vorhandenen Öl könnten höchstens noch die Silos leer gefahren werden.

Die FDP-Abgeordnete Bubendorfer-Licht sprach sich gegen Denkverbote aus. Sie sagte, man dürfe Atomkraft als Brückentechnologie nicht ausschließen. Unternehmen bräuchten eine sichere Energieversorgung. Das erhalte auch viele Jobs. Dass SPD-Mann Mehlretter widersprach, ist bemerkenswert, weil beide Abgeordneten die Ampelkoalition repräsentierten. Mehlretter sprach sich als Einziger in der Runde für das fristgerechte Abschalten der Atomkraftwerke aus. Der Weiterbetrieb bringe kein spürbares Mehr an Energie. Mehlretter wehrte sich zudem gegen den Vorwurf, die Bundesregierung handle

planlos. »Es besteht ein Energiekonzept«, betonte der SPD-Politiker. So seien die Genehmigungen für LNG-Terminals drastisch beschleunigt worden.

Wacker-Sprecher Winkhofer erklärte, der Krieg verstärke nur die Krise, die das Chemiedreieck bedrohe. Er leitete damit über zu Problem Nr. 3: der schlecht gemanagten Energiewende. Bayern muss seit dem Ausstieg aus der Kernkraft ein Drittel seines Strombedarfs importieren. Die Kosten für diese Einfuhren sind explodiert. Die Preise lagen in diesem Februar schon vor Kriegsbeginn um rund 125 Prozent über dem Vorjahr.

Die Chemieunternehmen Südostbayerns verbrauchen fast so viel Strom wie ganz München. InfraServ-Chef Christoph von Reden schilderte die Folgen ungeschminkt: »Wir stehen vor dem kompletten Verlust unserer Wettbewerbsfähigkeit.« Der Preisdruck gefährde das Geschäft mit Asien, wo rund 60 Prozent der Kunden sitzen und der Weg zur chinesischen Konkurrenz nicht weit sei.

Wacker-Vertreter Winkhofer unterstrich diese Aussage. Als Hersteller von Polysilizium, dem Grundstoff für Halbleiterchips und Solarzellen, sei man Weltspitze. Aber: »Wir konkurrieren mit Firmen, die einen Strompreis von zwei oder drei Cent haben.« Auf Dauer sei das nicht durchzuhalten.

ChemDelta-Sprecher Langhammer wies darauf hin, dass der Standort auch im nationalen Wettbewerb unter Druck stehe. Die Industrie werde Richtung Küste wandern, wo es viel grünen Windstrom und bald auch grünen Wasserstoff gebe.

Er kam damit zum Standortproblem Nr. 4: dem Ziel der Klimaneutralität. Der

Freistaat will bis 2040 klimaneutral werden. Fünf Jahre früher als der Bund, zehn Jahre schneller als die EU. Laut Langhammer kann die chemische Industrie ihre Prozesse klimaneutral umstellen – braucht dafür aber zwei- bis dreimal so viel Energie. Nur weiß niemand, wo der zusätzliche Strom herkommen soll.

Energieforscher haben errechnet, dass in Bayern bis 2040 pro Woche zwei neue Windräder in Betrieb gehen müssten, um den zusätzlichen Bedarf an grünem Strom zu decken. Tatsächlich gab es im Freistaat im gesamten Jahr 2021 einen Nettozuwachs von nur sechs (!) Windrädern.

Beim Ausbau der erneuerbaren Energien gebe es zwei Geschwindigkeiten, kritisierte IHK-Präsident Lutz: die deutsche und das Tempo der übrigen Welt. In anderen Ländern sei es normal, wenn ein neues Windrad nach zwölf Monaten stehe. In Deutschland brauche das fünf bis sechs Jahre, weil es immer noch ein dreistufiges Klageverfahren gegen Windkraft- und Solaranlagen gebe.

Sicher ist nur: Es gibt keinen Plan B. Die Bayerische Staatsregierung hat sich gegen die »Monstertrassen« zur Übertragung der Energie aus dem Norden gewehrt. Heute fehlen sie, um Windstrom in den Süden zu transportieren. Weil der Netzausbau stockt, droht Deutschland die Teilung in zwei Strompreiszonen. Dann müssten die Firmen im Chemiedreieck noch mehr für den Strom bezahlen. ■

IHK-Ansprechpartner Geschäftsstelle Mühldorf

Herbert Prost, Tel. 08631 90178-10
herbert.prost@muenchen.ihk.de



www.laumer.de

FASSADENVIELFALT AUS ARCHITEKTURBETON

#hochwertig
#eindrucksvoll
#modern

Laumer
Bahnhofstr. 8 · 84323 Massing

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



Übernahm 2016 die Geschäftsführung –
Hopffisterei-Chefin Nicole Stocker

Der ökologische Weg

Die Familie Stocker lenkt seit 105 Jahren die Geschicke der Hopffisterei. Sie setzte bereits früh als Bio-Pionier neue Maßstäbe – und will sie weiter setzen.

SEBASTIAN SCHULKE

Eine gewöhnliche Seitenstraße in Münchens Innenstadt: Rechts und links parken Autos, dahinter reihen sich Häuser mit Wohnungen, kleinen Büros, einem Wirtshaus und Läden. Vor einem dieser Geschäfte hat sich eine Menschenschlange gebildet. Der Duft von frisch gebackenem Brot scheint die Leute angelockt zu haben. Es ist Brot von der Hopffisterei. Hier in der Kreittmayrstraße 5 werden die runden Laibe allerdings nicht nur verkauft, sondern auch im großen Stil gebacken – um die 15000 Brote täglich. Denn hinter dem kleinen Geschäft befindet sich die Zentrale der Ludwig Stocker Hopffisterei GmbH, die 160 Filialen in Bayern und darüber hinaus betreibt.

Eine unscheinbare Hofeinfahrt direkt neben der Filiale führt zu den alten Steinöfen und der Geschäftsstelle. Lastwagen stehen hier und warten darauf, beladen zu werden. Ein alter Schornstein aus roten Backsteinen ragt in den Himmel. In riesigen Silos lagert das Mehl, das die haus-eigene Meyermühle in Landshut nach ökologischen Ansprüchen fertigt und liefert – und aus dem der Natursauerteig für mehr als 20 verschiedene Öko-Brotsorten angesetzt wird.

Geschäftsführerin Nicole Stocker führt das Familienunternehmen in dritter Generation. 1917 hatte ihr Großvater Ludwig Stocker die traditionsreiche Hopffisterei übernommen. Sie hatte bereits vor mehr als 650 Jahren den Hofstaat von Kaiser Ludwig dem Bayern mit Brot und Mehl versorgt. Stocker kam aus Pocking in Niederbayern, war gelernter Bäckermeister und wollte in München sein Glück versuchen. Von der königlichen Krongutsverwaltung pachtete er die Pfistermühle direkt neben dem Hofbräuhaus. Eine Hopffisterei be-

saß das Privileg, die verschiedenen Zünfte, also Müller, Mehlhändler und Bäcker, vereinen zu dürfen. »Die Mühle ist das Herzstück, das Bindeglied zwischen Bauern und Bäckern«, meint Nicole Stocker. »So haben wir den gesamten Produktionskreislauf bis zum Kunden im Blick. Wir wissen also genau, was in unseren Öko-Bauernbroten steckt.«

Auf Gas angewiesen

Daran ändert auch der Ukraine-Konflikt nichts. Die Hopffisterei arbeitet mit regionalen Bauern zusammen, die ihr das Getreide liefern und genau wissen, welche Ansprüche Getreide und Mehl erfüllen müssen. »Da gab und gibt es keine Engpässe«, so die Geschäftsführerin. Beim Erdgas allerdings schon. Denn anders als in der Coronakrise gehören Lebensmittelhersteller wie Bäckereien nicht zur kritischen Infrastruktur. »Sollte es also wegen des Ukraine-Kriegs zu einer Gasknappheit kommen, könnten uns die Stadtwerke München das Gas abdrehen«, sagt Stocker besorgt.

Das hätte Einfluss auf die Produktion und das Sortiment. Denn von den drei großen Backöfen in der Kreittmayrstraße können nur zwei im Notfall mit Öl betrieben werden. Im fränkischen Lauf an der Pegnitz hat die Hopffisterei einen weiteren Standort. Eine Gasofenanlage backt dort Semmeln und süße Teilchen. »Diese Anlage müsste dann stillstehen«, erklärt Stocker und fordert: »Viele Lebensmittelhersteller sind auf Gas angewiesen. Der Gesetzgeber sollte diese wie bei der Pandemie als systemrelevant einstufen. Sonst sind irgendwann viele Regale in den Backstuben und Supermärkten leer.« Die Hopffisterei stellt sich bereits auf den Notfall ein und

mindert den Gasverbrauch, indem sie das Sortiment reduziert. Das spare Gas und Energie, so Stocker. »Zum Glück haben unsere Kunden dafür größtenteils Verständnis.«

Die Pandemie habe das Unternehmen vor ganz andere Herausforderungen gestellt, sagt die Unternehmerin. Neben dem Ausstatten der Filialen mit Schutzwänden aus Plexiglas seien vor allem die ständig wechselnden Coronaverordnungen sehr fordernd gewesen. Zudem hätten die Mitarbeiter den Frust der Menschen durch die Lockdowns zu spüren bekommen. Es habe auch immer wieder Phasen gegeben, in denen die Umsätze um bis zu 80 Prozent eingebrochen seien. Dafür sei der Onlineversand gestiegen.

Die Produktion verteilt sich auf über drei Etagen. Oben befindet sich die Mischerei, die »Geburtsstation der Hopffisterei-Brote«, sagt Produktentwicklerin Klaudia Klaene. In riesigen Bottichen werden die Natursauerteige nach jahrhundertealten Rezepturen angesetzt. Auf künstliche und chemische Zusätze wird verzichtet. »Zeit und Gefühl spielen eine sehr wichtige Rolle«, meint Klaene.

24 Stunden dauert es, bis der Teig fertig ist. Dieser lange Vorgang harmonisiert die natürliche Entwicklung der Hefen sowie der Milch- und Essigsäuren im Teig. Dieser wird dann in einen Schacht gekippt und eine Etage tiefer portioniert. Als runder Laib oder Kastenbrot geht es dann in die mehretagigen Ofenanlagen.

Unten im Keller befinden sich die alten Steinöfen. Darin werden Brotsorten wie die »Pfister Öko-Sonne« gebacken. In den Gewölben aus Schamottesteinen dauert es bei schonenden 200 Grad etwa 90 Minuten, bis das Brot gebacken ist. Gera-

de werden die Brote »geschossen«. Das heißt: Die vorgebackenen Laibe legt ein »Aufsetzer« auf einen vier Meter langen Schieber, mit dem der »Schießer« die Brote zielgenau in das Gewölbe befördert. Bis zu 120 Brote passen in so einen alten Steinofen. Eine schweißtreibende Arbeit, zumal das Raumklima hier unten durch die laufenden Öfen an eine Sauna erinnert. Insgesamt arbeiten 60 Bäcker in der Kreittmayrstraße, davon vier Meister, die sich vor allem um die Koordination der einzelnen Bereiche und Abläufe sowie um die Natursauerteige kümmern. »Timing und Teamwork sind bei uns sehr wichtig«, meint Lukas Fuchs (24), der seit Mai dieses Jahres als Bäckermeister bei der Hopffisterei arbeitet. »Fertigbackmischung auf und rein, das gibt's nicht.«



In der Hopffisterei-Backstube – Timing und Teamwork sind wichtig

Foto: Thorsten Jochim

Für Nicole Stocker ist die Hopffisterei eine Herzensangelegenheit. »Wir haben zu Hause Sauerteig angesetzt. Ich war oft in der Backstube. Das hat mir einfach Spaß gemacht – bis heute.« Ihre Eltern mussten sie nicht überreden, die Nachfolge im Unternehmen anzutreten. Schließlich ist die Hopffisterei nicht irgendeine Bäckerei. Sie zählt zu Deutschlands Öko-Pionieren.

Als Nicoles Vater, Siegfried Stocker, 1970 den Familienbetrieb übernahm, hatte er bereits eine naturnahe und ökologische Fertigung vor Augen. Dieses Ziel nahm Anfang der 1980er-Jahre immer mehr Gestalt an. Denn die Nitratbelastung im Grundwasser war damals in Deutschland so hoch, dass Kinder und Schwangere davor gewarnt wurden, Leitungswasser zu trinken. »Das war der Auslöser«, meint Nicole Stocker. »In vielen großen Zeitungen haben meine Eltern damals Anzeigen geschaltet, in denen sie Landwirte gesucht und dazu aufgerufen haben, mit ihnen gemeinsam einen ökologischen Weg einzuschlagen, der ohne giftige Düngemittel auskommt. Fünf Bauern meldeten sich, waren interessiert. Drei von ihnen sind immer noch mit dabei.«

1982 kamen die ersten Öko-Brotsorten in den Verkauf. Zwölf Jahre später folgte die Gesamtumstellung des Betriebs auf ökologische Brotherstellung. »Vor 40 Jahren war Bio noch nicht so das Thema«, sagt Stocker. Ihre Eltern hätten sehr dafür kämpfen müssen. Allein schon genügend Bio-Getreide aufzutreiben, sei nicht leicht gewesen. Zumal das optisch gleich

ausschauende Brot ja plötzlich teurer geworden sei. Da hätten viele Kollegen ihren Vater für verrückt erklärt.

Doch Siegfried Stocker ließ sich nicht beirren. Er setzte auf Transparenz, Nachhaltigkeit und Qualität. Mit Naturland, dem Verband für ökologischen Landbau, entstand eine enge Verbindung. Die Öko-Metzgerei »Landfrau« kam 1998 hinzu. »Ein weiterer Baustein für meine Eltern auf ihrem ökologischen Weg«, meint Stocker. »Sie haben immer das große Ganze gesehen.«

Die heutige Geschäftsführerin stieg nach dem Studium ins Familienunternehmen ein. Sie brachte die Hopffisterei nach Berlin, eröffnete dort 2008 die erste Filiale. Als Siegfried Stocker 2016 starb, übernahm Nicole das Familienunternehmen. »Wir haben noch viel vor uns«, meint sie. In Bereichen wie »unverpackt« und »plastikfrei« gebe es noch Spielraum.

Seit Januar 2022 setzt die Hopffisterei beispielsweise auf spezielle Kühlboxen für den Transport von gefrosteten Backwaren. »Dadurch sparen wir jährlich 50 Tonnen Plastik- und Verpackungsmüll ein«, sagt die Unternehmerin. Sie sitzt in der Kreittmayrstraße im Hinterhof in ihrem Büro. Ein Fenster ist offen, der Duft von frisch gebackenem Brot zieht herein. Die Geschäftsführerin schaut nachdenklich: »Klimawandel und Umweltschutz bleiben die Themen unserer Zukunft. Daran werden hoffentlich Kriege und Inflationen nichts ändern.«

www.hopffisterei.de

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahl



PLANUNG
PRODUKTION
MONTAGE



Wolf System GmbH
 94486 Osterhofen
 Tel. 09932 37-0
 gbi@wolfsystem.de
 www.wolfsystem.de



Münchener Exportkontrolltage DIGITAL

Sicher im Auslandsgeschäft

Der Grundsatz des freien Warenverkehrs gilt auf deutscher wie auf europäischer Ebene. Doch der Ukraine-Krieg und die erlassenen Sanktionen zeigen, welche Dynamik die Exportkontrolle entfalten kann. Das Onlineformat der Münchener Exportkontrolltage gibt einen Überblick über die Entwicklungen in diesem Konflikt und die Folgen für Geschäfte mit Russland und Belarus. Auch die US-Sanktionen gegenüber Russland und ihre Effekte auf deutsche Unternehmen werden besprochen.

Was Unternehmen bei Vertragsabschluss berücksichtigen sollten für den Fall, dass eine Ausfuhrgenehmigung ausbleibt, ist ebenfalls Thema. Auf dem Programm stehen auch das chinesische Exportkontrollgesetz und seine Auswirkungen. Experten beantworten zudem Fragen von Teilnehmern.

Termin: 10.–14. Oktober 2022
fünf Sessions, jeweils eine Stunde, online
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Weitere Informationen und Anmeldung:
ihk-muenchen.de/exportkontrolltag

IHK-Ansprechpartnerin
Eva Wördemann, Tel. 089 5116-1446
woerdemann@muenchen.ihk.de



Ausfuhren – Update zur
Exportkontrolle

Foto: aerial-drone/Adobe Stock



Wir gestalten Standorte produktiver.

Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile durch flexiblere Werkstrukturen, eine verbesserte Nutzung verfügbarer Flächen und optimierte Produktions- und Materialflüsse. Wir unterstützen Sie dabei mit innovativen Lösungen und einer bewährten Vorgehensweise.

- Analyse und Optimierung des Flächenbedarfs, der Materialflüsse und Wertströme
- Logistik- und Lagerplanung einschl. Industrie 4.0 Integration
- Lean-orientierte Werkstrukturplanung

[Hinterschwepfinger.de](https://hinterschwepfinger.de)



Hinterschwepfinger



Ins Ausland verkaufen –
Chance für Mittelständler

Foto: Björn Wylezich/Adobe Stock

Mit Plan und Strategie

E-Commerce über Grenzen hinweg bietet Unternehmen viele Chancen, stellt sie aber auch vor spezifische Herausforderungen. Eine DIHK-Studie zeigt, welche Erfahrungen Firmen beim Aufbau ihres digitalen Vertriebs ins Ausland machen.

MECHTHILDE GRUBER

Der Onlinehandel boomt. Die Pandemie hat diesen weltweiten Trend zusätzlich befeuert. Immer mehr Konsumenten kaufen über Grenzen hinweg online ein, immer mehr Firmen verkaufen ihre Produkte weltweit über digitale Vertriebswege und kaufen dort auch ein. »Unternehmen müssen sich jetzt mit den Chancen und Risiken auseinandersetzen, die ihnen der Onlinevertrieb ins Ausland bietet. Nur so können sie ihre Wettbewerbsfähigkeit in Zukunft sichern«, sagt Christian Neugebauer, Projektleiter »Online erfolgreich im Ausland« der IHK für

München und Oberbayern. Durch Corona ist dieses Thema noch einmal relevanter geworden. Der digitale Vertrieb macht einen Einstieg ins Auslandsgeschäft jedoch nicht unbedingt einfacher, betont der IHK-Experte: »Beim Onlinevertrieb kommen zu den klassischen Cross-Border-Problemen noch spezifische Anforderungen des digitalen Geschäfts dazu, die in jedem Land verschieden sein können.« Um die Unternehmen dabei zu unterstützen, die Potenziale der Digitalisierung beim Vertrieb ins Ausland zu nutzen, hat das Forschungs- und Beratungsinstitut ibi

research an der Universität Regensburg im Auftrag des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) eine Umfrage zum internationalen E-Commerce durchgeführt. Bundesweit wurden 439 Händler und Hersteller befragt, wie sie ihren digitalen Vertrieb aufgebaut haben, welche Erfahrungen sie dabei machten und wo sie sich mehr Unterstützung wünschen. Deutschlands Unternehmen sind international sehr stark engagiert, das bestätigt die Studie. Knapp drei von vier Firmen verkaufen ihre Waren oder Dienstleistungen im oder ins Ausland. Unterschiedlich

ist dabei die Wahl der Vertriebskanäle, wobei die Unternehmensgröße ein wichtiger Faktor ist. Auch zeigen sich Händler deutlich online-affiner als Hersteller.

Der mit 54 Prozent beliebteste Kanal für den Vertrieb ins Ausland ist der eigene Onlineshop, den vor allem Einzelhandelsunternehmen bevorzugen (81 Prozent). Bei diesen ist auch die Präsenz bei Amazon (38 Prozent) oder eBay (35 Prozent) sowie auf ausländischen Marktplätzen (18 Prozent) stark im Kommen.

Marktplätze bieten kleineren Firmen viele Vorteile, verursachen aber zusätzliche Kosten, welche die Marge schmälern. Auch sind in den verschiedenen Ländern unterschiedliche Plattformen interessant und etabliert, betont IHK-Experte Neugebauer: »Das muss man vorab klären. Durch Marktrecherche sollten sich Unternehmen frühzeitig darüber informieren,

wo sich für ihr Produkt die besten Chancen bieten.« Je exklusiver ein Produkt, desto interessanter ist für Unternehmen der eigene Onlineshop. Wer damit Erfolg haben will, muss jedoch selbst dafür sorgen, dass Kunden auf ihn aufmerksam werden. Und Marketing kostet. Um den Onlineshop zu promoten, bieten die sozialen Netzwerke viele Möglichkeiten, die von oberbayerischen Firmen aber vergleichsweise wenig genutzt werden, wie die Studie zeigt. Hier herrsche noch Nachholbedarf, sagt IHK-Experte Neugebauer: »Die sozialen Netzwerke sind der Kanal der Zukunft, hier halten vor allem jüngere Kunden nach neuen Produkten Ausschau.«

Die große Mehrheit der Hersteller (73 Prozent), und darunter vor allem die großen Firmen (67 Prozent), organisieren den Vertrieb dagegen nach wie vor hauptsächlich

über klassische Außendienstmitarbeiter oder Handelsvertretungen im Ausland. Oberbayerische Firmen sind außerdem – deutlich mehr als der deutsche Durchschnitt (32 gegenüber 20 Prozent) – auf Auslandsmessen aktiv. Gerade von kleinen und mittelständischen Firmen wird dabei das Messebeteiligungsprogramm von Bayern International gern genutzt.

Ein kaum überraschendes Ergebnis der Studie sind die fünf umsatzstärksten Absatzmärkte für deutsche Unternehmen: An der Spitze stehen die europäischen Anrainerstaaten Österreich, Schweiz, Frankreich, Niederlande und Italien. Hier wirken sich die Vorteile des freien Binnenmarkts, aber auch geringe Sprachbarrieren und kulturelle Nähe aus.

Oberbayerische Unternehmen sind im Nachbarland Österreich erstaunlicherweise kaum stärker engagiert als deutsche

Pionier, Erfinder, Gestalter: Der Landschaftsarchitekt Günther Grzimek



978-3-7774-4017-0 / 39,90 €

Erhältlich im Buchhandel oder direkt unter www.hirmerverlag.de

HIRMER

Abb. links: Blick in den Olympiapark, 2021. © The Pk. Odessa Co / Markus Lanz.
Abb. rechts oben: Portrait Günther Grzimek im Olympiapark, © Karsten de Riese. Abb. rechts unten: Olympische Landschaftsarchitektur, 1972. © Karsten de Riese

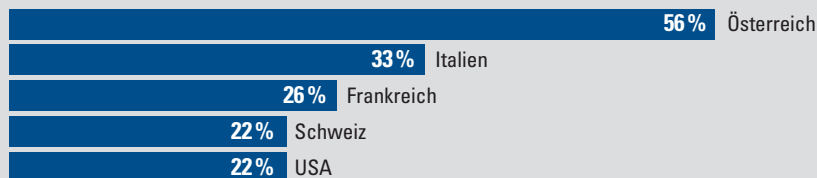
Firmen insgesamt (56 gegenüber 54 Prozent). Italien dagegen ist für Oberbayern ein weitaus wichtigerer Absatzmarkt als für den Rest Deutschlands (33 gegenüber 21 Prozent).

Die Nicht-EU-Staaten USA und China – volumenmäßig die größten Märkte – sind vor allem für Hersteller interessant. Für kleinere Händler sind hier, und das gilt im besonderen Maße für den E-Commerce, die Logistikanforderungen sowie die rechtlichen und steuerlichen Hürden meist zu hoch.

Beträchtliche Versandkosten und rechtliche Unsicherheiten sind laut Umfrage dann auch die Hauptgründe, warum Unternehmen nicht den Schritt in die internationalen Märkte wagen. Komplizierte Zollabwicklungen und hohe steuerliche Aufwände werden als weitere Argumente genannt. Diese Herausforderungen stellen sich auch beim internationalen E-Commerce, wobei das Einbeziehen eines Logistikdienstleisters im Absatzland hier Abhilfe schaffen kann. Bei rund einem Fünftel der oberbayerischen Firmen

Oberbayerns Top-Handelspartner

Die im E-Commerce umsatzstärksten Auslandsmärkte für oberbayerische Unternehmen



Das Nachbarland Österreich steht beim Onlinehandel mit Abstand an der Spitze der fünf stärksten Außenhandelsländer oberbayerischer Unternehmen.

jedoch ist die fehlende Länderexpertise der Grund, warum sie nicht aktiv ins Ausland verkaufen. »Hier gibt es viel Beratungsbedarf«, sagt Neugebauer.

An Unterstützungsleistungen der bayerischen IHKs schon bei der Vorbereitung auf Auslandsmärkte mangelt es nicht. Vor allem oberbayerische Unternehmen nutzen diese Angebote auch, wie die Umfrage zeigt: Während deutschlandweit nur 13 Prozent der Firmen bei der Vorbereitung auf den Markteintritt Kontakt zu ihrer IHK

aufnehmen, ist es in Oberbayern fast ein Drittel.

Laut Studie suchen Unternehmen hier noch weitere Unterstützung – ein Wunsch, dem die bayerischen IHKs mit dem Projekt »Online erfolgreich im Ausland« Rechnung tragen. Sie haben eine Plattform (weltweit-erfolgreich.de/e-commerce) geschaffen, auf der sich Firmen ausführlich über grenzüberschreitenden E-Commerce informieren und konkrete Hilfe erhalten können.

Ausführliche Länderexpertise können sich Unternehmen bei einer kostenfreien Webinarreihe aneignen (siehe Kasten links). In den Veranstaltungen stehen bis Februar 2023 einzelne europäische Länder, aber auch die USA, China, Südostasien und Nordafrika im Fokus. Derart gut vorbereitet, können auch kleine mittelständische Unternehmen die Chancen des grenzüberschreitenden Onlinehandels für sich nutzen.

Mehr Infos zu E-Commerce gibt es unter: www.weltweit-erfolgreich.de/e-commerce

IHK-Ansprechpartnerin zu internationalem E-Commerce

Christina Püttmann
Tel. 089 5116-1365
christina.puettmann@muenchen.ihk.de

IHK-Veranstaltungstipps

Webinarreihe: ONLINE erfolgreich im Ausland

Die Webinarreihe der bayerischen IHKs (BIHK) will Unternehmen fit für das digitale Auslandsgeschäft machen. Nachdem es zunächst um die Grundlagen für internationalen E-Commerce sowie Spezialwissen zu internationalem Recht, Steuern, Zahlungsabwicklung, Logistik und Marketing ging, stehen nun einzelne Ländermärkte im Mittelpunkt:

In insgesamt 15 Webinaren erläutern Experten vom 15. September 2022 bis zum 9. Februar 2023 jeweils donnerstags kostenfrei länderspezifische Themen wie Marktplätze, Zahlungsmethoden, Zollabwicklung oder rechtliche Rahmenbedingungen für

den digitalen Vertrieb. Für ausgewählte Länder gibt es zudem Webinare zur digitalen Beschaffung. Die meisten Webinare sind später als Aufzeichnung abrufbar. Auf dem Programm stehen unter anderem:

Online verkaufen in den USA

Termin: 29. September 2022, 14.30–16 Uhr

Online beschaffen in Indien

Termin: 13. Oktober 2022, 9.30–10.30 Uhr

Weitere Infos, Termine und Anmeldung: international.bihk.de/e-commerce/veranstaltungskalender.html

Prüfungspflichten

Bis Jahresende Nachweise einreichen

Gewerbetreibende bestimmter Sparten müssen wie jedes Jahr ihre Nachweispflicht erfüllen: Für das Berichtsjahr 2021 gilt der 31. Dezember 2022 als Abgabetermin bei der IHK als staatlich bestimmter Aufsichtsbehörde.

Für Gewerbetreibende mit einer Erlaubnis nach § 34f beziehungsweise § 34h Gewerbeordnung (GewO), etwa Finanzanlagenvermittler und Honorarfinanzanlagenberater, muss ein Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater prüfen und bescheinigen, dass ihre Beratungs- und Vermittlungsleistungen nach den Vorgaben der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) erfolgt sind. Wer keine erlaubnispflichtigen Geschäfte getätigt hat, muss auch dies mit einer Negativerklärung eines beauftragten Prüfers belegen. Mehr Informationen sowie eine Möglichkeit zum Hochladen und papierlosen Einreichen der Dokumente unter: www.ihk-muenchen.de/34f-34h-berufspflichten

Ähnliches gilt für Bauträger und Baubetreuer nach § 34c GewO: Sie müssen ihre erlaubnispflichtigen Geschäfte nach §§ 2 bis 14



Bauträger und -betreuer –
Nachweispflicht gilt
auch für sie

Foto: luckybusiness/Adobe Stock

der Makler- und Bauträgenerverordnung (MaBV) ebenfalls zum Beispiel von einem Wirtschaftsprüfer jährlich prüfen lassen. Mehr Infos: www.ihk-muenchen.de/34c-berufspflichten

IHK-Ansprechstelle

Informations- und Servicezentrum, Tel. 089 5116-0
info@muenchen.ihk.de

GESUND^x – DIE EXTRAPORTION GESUNDHEIT

bKV – die intelligente Gehaltserhöhung

So einfach geht's: Ihre Mitarbeitenden erhalten ein jährliches Gesundheitsbudget von 900 EUR. Ihre Investition: lediglich 29,90 EUR im Monat!

Noch mehr Möglichkeiten mit der **betrieblichen Krankenversicherung (bKV)** der Allianz finden Sie unter:
→ www.allianz.de/angebot/gesundheit/bkv



Oder sprechen Sie Ihren Vermittler an!

Transparenz ist ein Muss, findet
FCB-Präsident Herbert Hainer



Foto: Wolf Heider-Sawall

»Absolut krisenfest«

Herbert Hainer, Präsident des FC Bayern, erklärt, wie Emotionen und Öffentlichkeit das Geschäft beeinflussen und warum die Digitalisierung auch für den deutschen Rekordmeister wichtig ist.

TOM NEUMANN

Herr Hainer, die Unternehmen hier im Land kämpfen noch immer mit den Folgen der Coronapandemie, mit Fachkräftemangel, gestörten Lieferketten und jetzt auch noch mit einer Energie- und Rohstoffknappheit. Was bedeutet diese unternehmerische Stresssituation für einen Fußballclub wie den FC Bayern München?

Diese Probleme gehen auch an uns nicht spurlos vorüber. Wir haben mehr als zwei Jahre ohne Zuschauer gespielt, wir haben Lieferkettenprobleme für unsere ganzen Merchandising-Produkte, vor allem bei den Trikots für unsere Fans. Aber das Gute ist, dass der FC Bayern absolut krisenfest aufgestellt ist. Durch die ausgezeichnete Arbeit in der Vergangenheit können wir heute solche Situationen meistern.

Aufgrund der Krisen planen unsere Unternehmen maximal noch auf einen Zeitraum von einem Jahr. Wie sieht das beim FC Bayern aus?

Wir sind da etwas zweigeteilt unterwegs. Wir planen auf der einen Seite langfristig – vor allem, wenn wir über unsere größte

Ausgabeposition, die Profispieler, reden. Wenn wir heute einen Spieler holen, versuchen wir, ihn lange an den Verein zu binden, mindestens drei bis fünf Jahre. Auf der anderen Seite wird in einem Fußballclub aber auch von Samstag zu Samstag gedacht. Wenn wir am Wochenende verlieren, ist wirklich jeder der mehr als 1000 Mitarbeiter beim FC Bayern sauer. Und wenn wir am Samstag gewinnen, dann ist alles o.k. Das ist diese Emotion im Fußball, die ja auch gut ist, weil sie dich ständig nach vorne treibt und wettbewerbsfähig hält.

Stichwort Finanzierung: Die Zuschauer-einnahmen sind sicher nicht die Haupteinnahmequelle des FC Bayern, oder?

Das ist richtig. Die größten Einnahmequellen sind heute die Fernsehgelder, die Sponsorenerträge, dann Ticketing und Merchandising.

Gerade bei den Fernsehgeldern stehen wir in Deutschland im internationalen Vergleich nicht an der Spitze. Ist das ein Wettbewerbsnachteil?

Sicher ist das so. Die Engländer bekommen aus den Auslands- und den Inlandsrechten in Summe rund vier Milliarden Euro aus der TV-Vermarktung und damit mehr als das Dreifache der Bundesliga. Das ist unsere Schwachstelle.

Wo kann dann der FC Bayern zusätzliche Einnahmequellen generieren?

Wir haben vor allem zwei Felder, in denen wir Möglichkeiten sehen. Das ist zum einen die Internationalisierung. Wir haben zum Beispiel gerade ein neues Büro in Bangkok eröffnet, um den asiatischen Markt noch besser zu erschließen. Und das Zweite ist die Digitalisierung. Hier wollen wir die nächsten Schritte gehen, wollen die Fans weltweit noch genauer und persönlicher ansprechen. Es gibt hier viele Optionen wie zum Beispiel NFTs (Non-Fungible Token, Anmerkung der Redaktion) oder das Metaverse – die Entwicklung hört nie auf, und wir bleiben dran.

Der FC Bayern beschäftigt sich also mit dem Thema Kryptowährung als neuem Geschäftsmodell?

**1/2 m
breiter**

**Full Service –
von der Planung
bis zur Montage
vor Ort**

Ich würde das so formulieren: Der FC Bayern beschäftigt sich mit den Dingen, mit denen sich auch unsere Fans beschäftigen. Gerade die Jüngeren sind da sehr aufgeschlossen.

Der FC Bayern ist im Vergleich zu einigen anderen Spitzenclubs dafür bekannt, bei Personalkosten und Transfers möglichst moderat zu wirtschaften. Andererseits braucht es für die Erreichung der Ziele (Champions League) auch internationale Top-Spieler, die teils astronomische Summen aufrufen. Wie schwierig ist so ein Balanceakt?

Das ist natürlich schwierig, weil wir ja auch mit Clubs konkurrieren, die von Staaten oder von Oligarchen und anderen großen Investoren unterstützt werden. Trotzdem haben wir in den vergangenen zehn Jahren zwei Mal die Champions League gewonnen. Das zeigt, dass man



Foto: Wolf Heider-Sawall

mit vernünftigem Wirtschaften, mit einer guten Strategie, viel Leidenschaft und fachspezifischem Wissen zum Ziel kommen kann. Und genau das ist einer der großen Erfolgsfaktoren beim FC Bayern,

dass wir immer Leute an der Spitze haben, die vom Fußball etwas verstehen und wissen, worum es geht.

Wo sehen Sie noch Unterschiede zu anderen Vereinen?

Der große Unterschied zu einigen anderen ist, dass wir ein gewachsener Verein sind, bei dem sich die Stärke aus seinem Inneren entwickelt. Unser »Mia san mia« steht für Zusammenhalt, Selbstbewusstsein, den Glauben an uns. Das hat den FC Bayern groß gemacht. Wir glauben immer, dass wir ein Spiel noch drehen können. Das ist eben diese Stärke, die aus der Vergangenheit erwachsen ist, aus den Erfolgen und aus dem, woher wir kommen, wer wir sind und was wir tun.

Wie wichtig ist dabei die Tradition eines Vereins?

Wenn man Tradition richtig versteht und lebt, dann kann sie einem helfen, Kraft geben. Aber man darf auch nicht nur in der Tradition verharren, denn die Welt dreht sich ja weiter. Ich glaube, dass der FC Bayern es sehr gut versteht, seine Tradition mit der Moderne zu verbinden.

Modern zu sein, heißt jetzt oftmals auch, neue Dimensionen in den Fokus zu rücken. Welche Rolle spielen da beispielsweise Themen wie Nachhaltigkeit und Transparenz für den FC Bayern?

Nachhaltigkeit ist für uns eines der absolut wichtigsten Themen für die Zukunft.

SIE BRAUCHEN EINE LÖSUNG?
WIR LIEFERN SIE IHNEN.

HÖRMANN-GEWERBEHALLEN
EXAKT AUF IHRE ZWECKE ZUGESCHNITTEN

WIR SIND DEUTSCHLANDWEIT MIT UNSEREN REGIONALEN ANSPRECHPARTNERN FÜR SIE DA!

HÖRMANN GEWERBEHALLEN – DAS MACHT UNS AUS:

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

Rudolf HÖRMANN GmbH & Co. KG
86807 Buchloe | Tel. +49 8241 9682 - 0

Mail info@hoermann-info.com
Mehr Infos hier: www.hoermann-info.de

Auch Transparenz spielt eine wichtige Rolle. In Zeiten von Social Media und Partizipation ist das ein absolutes Muss, die jungen Menschen erwarten das – und ich denke, wir erfüllen diese Erwartungen.

Sie waren jahrelang operativ sehr erfolgreich für den adidas-Konzern tätig. Was unterscheidet den FC Bayern und adidas hinsichtlich Führung beziehungsweise Management?

Der FC Bayern ist ein Fußballclub und ein Wirtschaftsunternehmen. Am Ende des Tages müssen wir Umsätze generieren, um die Ausgaben decken zu können. Und wir wollen keine Verluste machen. Insofern rechnen wir mit spitzem Bleistift. Da gibt es keinen großen Unterschied zu anderen Wirtschaftsunternehmen.

Aber bezüglich Emotionen, öffentlicher Wirkung und Schnelllebigkeit gibt es doch deutliche Unterschiede. Woche für Woche

wird der Erfolg auf dem Platz sichtbar – und für jedermann messbar. Aber wir in der Clubführung müssen dennoch die Balance finden zwischen diesen kurzfristigen und sichtbaren Pegelausschlägen einerseits und einer langfristigen, strategischen Planung andererseits.

Was könnte man sich als Mittelständler also vom FC Bayern abschauen?

Der permanente Hunger nach Erfolg als Antrieb und das sofortige Reagieren auf Schwachstellen.

Herr Hainer, wie immer kommen zum Schluss die wichtigsten Fragen mit der Bitte um kurze Antworten.

Wer wird Deutscher Fußballmeister 2022/23?

FC Bayern München.

Zur Person

Herbert Hainer (68) ist seit 2019 Präsident des FC Bayern, zudem führt er den Aufsichtsrat der FC Bayern München AG. Der Diplom-Betriebswirt startete seine Karriere beim Konsumgüterkonzern Procter&Gamble und wechselte später zum Sportartikelhersteller adidas. Von 2001 bis 2016 war der gebürtige Niederbayer Vorstandschef der adidas AG in Herzogenaurach.

Wer gewinnt die Champions League 2022/23?

Wir haben gute Chancen, um den Titel mitzuspielen ...

... und nicht ganz so ernst: lieber Oberbayern oder lieber Niederbayern?

Beide Regionen darf ich genießen, insofern gefällt mir beides sehr gut. Bayern ist meine Heimat. ■

BÜHNE. BAR. RESTAURANT. CASINO.

GLÄNZENDE AUSSICHTEN SCHENKEN.



SPIELBANK GARMISCH-PARTENKIRCHEN

www.spielbanken-bayern.de



Glücksspiel kann süchtig machen. Spielteilnahme ab 21 Jahren. Informationen und Hilfe unter www.spielbanken-bayern.de

Afrikanische Alternative – Zink-Kupfer-Mine
in der Demokratischen Republik Kongo



Foto: Simon Doleschal

Rohstoffe aus Afrika

Die Märkte Afrikas bieten angesichts der aktuellen Energiekrise attraktive Alternativen, Rohstoffe zu beziehen. Unternehmen stehen dabei besonders vor der Herausforderung, ihr Engagement nachhaltig zu gestalten.

MECHTHILDE GRUBER

Krisen, Korruption, Kinderarbeit, dazu politische Instabilität, aber auch das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – diese Hemmnisse nennen bayerische Unternehmen als Gründe, warum sie von einem Engagement im südlichen Afrika bisher eher Abstand nehmen.

Das soll sich ändern, sagt Christina Püttmann, Referentin Subsahara-Afrika bei der IHK für München und Oberbayern: »Viele Akteure, von der Bundesregierung mit Kanzler Olaf Scholz bis zu den Auslandshandelskammern und den IHKs, schaffen für Unternehmen Handlungsräume, die ihnen den Einstieg in die attraktiven Märkte Afrikas erleichtern.«

Die Länder des »Chancenkontinents« verdienen angesichts der schwierigen Situation durch die Pandemie und den Krieg in der Ukraine wesentlich mehr Aufmerksamkeit als bisher. Bei vielen Schlüsseltechnologien wie der Batterietechnik und Robotik ist Deutschland von aus wenigen Ländern importierten Rohstoffen abhängig. Alternative Quellen etwa für Kobalt, Nickel oder Kupfer müssen erschlossen werden. Vor allem das an Rohstoffen reiche südliche Afrika gewinnt dadurch an Bedeutung. Dabei werden einige Staaten nicht nur als Energie- und Rohstofflieferanten interessant, sondern auch als Produktionsstandorte.

Bergbau ist ein langfristiges Geschäft, betont Simon Doleschal, Leiter des Kompetenzzentrums Bergbau und Rohstoffe der Außenhandelskammer (AHK) Südliches Afrika: »Um in Afrika erfolgreich zu sein, bedarf es Ausdauer und des Willens, sich auf lokale Gegebenheiten einzulassen.«

Das Kompetenzzentrum in Johannesburg ist – ebenso wie das Kompetenzzentrum Sourcing – eine zentrale Anlaufstelle für deutsche Unternehmen. Vor Ort gut vernetzt, fördert es die Kooperation mit den richtigen Partnern. Ziel ist es, die von der Bundesrepublik geforderte nachhaltige Rohstoffpolitik zu unterstützen. So hilft das Kompetenzzentrum Unternehmen

dabei, die Vorgaben des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes umzusetzen. »Das Gesetz ist für Unternehmen keine Hürde, sondern eine Chance«, sagt IHK-Referentin Püttmann. »Sie haben damit gesetzliche Vorgaben, was sie beachten müssen, und wissen, wie sie durchstarten können.« Ebenso wichtig sei es, sich über den jeweiligen Markt frühzeitig zu informieren, sagt AHK-Experte Doleschal: »Es gibt kein einheitliches Rezept für Afrika, jedes der Länder hat seinen eigenen Fokus und auch seine eigenen Probleme und Herausforderungen.« Kleine Mittelständler sollten sich zum Beispiel auf relativ konfliktfreie Länder wie Namibia, Sambia oder Südafrika fokussieren.

Südafrika spielt für Deutschland beim Sourcing die bedeutendste Rolle. Edelmetalle und Erze sind die wichtigsten Exportgüter, Südafrika gehört zu den größten Abbaugebieten von Platinmetallen. Der am weitesten entwickelte Wirtschaftsraum des Kontinents ist aber nicht nur wegen seiner Bodenschätze interessant. Bei der Afrikareise von Bundeskanzler Olaf Scholz (SPD) waren Kooperationen bei grünen Wasserstofftechnologien das Hauptthema. Auch bei Industrie 4.0 bietet Südafrika bayerischen Firmen viele Chancen.

Namibia ist im Vergleich zum großen Nachbarland ein noch wenig regulierter Markt. Gerade kleinere Mittelständler können deshalb hier etwas leichter Fuß fassen. Das Land baut hochwertige Diamanten ab und gewinnt als weltweit drittgrößter Uranproduzent aktuell an Bedeutung. Zudem wird in Namibia derzeit der Strommarkt liberalisiert, was zu einem Anstieg von erneuerbaren Energien wie Wind-, Solar- und Bioenergie führt.

Obwohl Sambia eines der ärmsten Länder Afrikas ist, zählt es zu den politisch stabilsten. Als zweitgrößter Kupferproduzent des Kontinents profitiert das Land gerade besonders von den hohen Weltmarktpreisen. Um unabhängiger zu werden, will Sambia seine Wirtschaft diversifizieren. Die Offenheit gegenüber ausländischen Investoren macht das Land zusätzlich interessant.

Den stärksten Aufschwung erleben gerade Mosambik und Tansania, sagt AHK-Experte Doleschal. »Von der politischen Instabilität in diesen Ländern sollten sich Unternehmen nicht abschrecken lassen, da sie gerade bei den Rohstoffen, die für

die Energiewende wichtig sind, viel Potenzial bieten.«

Die Graphit Kropfmühl GmbH aus Hauzenberg verfügt bereits über einige Erfahrung mit Rohstoffen aus Afrika. Das Unternehmen engagierte sich 1965 in Simbabwe, zunächst über ein Joint Venture mit einem Regierungsunternehmen. Die dortige Grafitmine wurde über Jahrzehnte erfolgreich betrieben, bis das Management – anders als zuvor praktiziert – durch den lokalen Partner ausgesucht und eingesetzt wurde. »Nach wenigen Jahren war die Mine heruntergewirtschaftet und wir haben unseren Anteil an den Partner verkauft«, sagt CEO Thomas Junker (58). In Mosambik hält die Firma nun seit 2012 mehrere Explorationslizenzen und betreibt aktiven Bergbau. Mit rund 110 Mitarbeitenden – lediglich zwei davon sind Expats – werden verschiedene Grafitkonzentrate vor Ort produziert und dann zur Weiterverarbeitung nach Hauzenberg verschifft.

Junker verschweigt nicht, dass das Engagement in Mosambik herausfordernd ist. Das liege außer an der politischen Instabilität vor allem an der verbesserungswürdigen Infrastruktur, dem geringen Ausbildungsniveau, den sehr hohen Energiekosten, der Rechtsunsicherheit bei vorausbezahlter Umsatzsteuer und nicht zuletzt an der schwierigen Versorgung mit Ersatzteilen. »Sie lokal zu bekommen, ist quasi nicht möglich. Und beim Importieren zeigt sich der Zoll vor Ort oft nicht kooperativ«, sagt Junker. Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz werde sein Unternehmen dagegen nicht vor unlösbare Aufgaben stellen, betont der CEO: »Wir setzen uns schon bisher selbst hohe Ziele bezüglich Compliance und Nachhaltigkeit. Zudem gehören namhafte Weltkonzerne zu unserer Kundschaft, die uns bereits seit Jahren entsprechend auditieren.«

Hilfsangebote für Einsteiger

Auch Firmen, die nicht wie Graphit Kropfmühl über jahrzehntelange Erfahrung sowie ein eigenes Netzwerk vor Ort verfügen, können bei ihrem Einstieg in afrikanische Märkte auf ein vielfältiges Unterstützungsangebot zurückgreifen. Die

IHK-Veranstaltungstipp

Afrikaforum Bayern

Das Afrikaforum geht auf die Entwicklung einzelner Sektoren in den Regionen Afrikas konkret ein, zum Beispiel auf Digitalisierung, Agrar- und Lebensmittelindustrie, Infrastruktur, Automotive, grüne Energie, IT-Offshoring. Dabei werden aktuelle politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen berücksichtigt. Außerdem werden Kooperationsmöglichkeiten zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Entwicklungszusammenarbeit dargestellt und die Vernetzung unterschiedlicher Akteursgruppen gefördert.

Termin: 17.–18. Oktober 2022

Ort: IHK Schwaben sowie Rathaus Augsburg
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Weitere Infos und Anmeldung bis 30. September 2022 unter:

events.schwaben.ihk.de/afrikaforum

Länderberatung der IHK gibt Orientierung über die einzelnen Zielmärkte. Sie informiert, welche Branchen dort erschlossen sind, welche Projekte und Finanzierungspartner es gibt. Ein wichtiger Ansprechpartner in den jeweiligen Ländern ist neben den AHKs das German Mining Network, dem auch die Kompetenzzentren der AHK Südliches Afrika angehören. Diese wissen, wo Vorkommen sind, haben gute Kontakte zu Ministerien und Bergbaukammern, leisten praktische Hilfe, wie das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz umgesetzt werden kann, und vermitteln Partner vor Ort.

Von den vielfältigen Herausforderungen sollten sich Firmen daher nicht abhalten lassen, das Potenzial des Kontinents für sich zu erschließen, so AHK-Experte Doleschal: »Wer sich als Problemlöser erweist, dem vertrauen die Afrikaner langfristig und kommen auf ihn zurück.«

IHK-Ansprechpartnerin zu Subsahara-Afrika

Christina Püttmann, Tel. 089 5116-1365
christina.puettmann@muenchen.ihk.de



Foto: standard/Adobe Stock

Lohnt sich das? Black Week
im stationären Handel



Schwarze Tage, schwarze Zahlen?

Hohe Rabatte locken Kunden am »Black Friday«, »Cyber Monday« oder während der »Black Week«. Die Welle dieser neuen Shoppingtage ist vom E-Commerce längst in den stationären Handel geschwappt. Wann lohnt sich der Tausch von Marge gegen Frequenz?

— EVA ELISABETH ERNST —

Für Udo Siebzehnrübl bieten die Aktionstage rund um den Black Friday eine gute Gelegenheit, zusätzlichen Umsatz zu generieren. »Das ist eine starke, verkaufsaktive Zeit«, sagt der 62-jährige Einzelhändler, dessen Sporthaus Siebzehnrübl GmbH & Co. KG neben dem Haupthaus in Altötting fünf weitere Filialen betreibt. Vier davon befinden sich in Einkaufszentren. »Dort würden wir in diesen Tagen ohne Nachlässe kaum Umsätze machen«, sagt Siebzehnrübl. »Die Werbegemeinschaften der Center pushen die Black Week – auch die Kunden sind seit etwa fünf Jahren darauf geeicht, dass es in der letzten Novemberwoche günstige Angebote gibt.«

In den USA bildet der Black Friday den Auftakt des Weihnachtsgeschäfts. Dort ist der vierte Freitag im November ein Brückentag: Am Donnerstag zuvor wird das Familienfest Thanksgiving gefeiert. Weil die Menschen am folgenden arbeitsfreien Freitag Zeit zum Shoppen haben und die Straßen – zumindest in der Zeit vor dem Onlinehandel – traditionell schwarz vor Leuten waren, wurde dieser Tag »Black Friday« genannt. Vor rund 20 Jahren rief ein US-Einzelhandelsverband den Mon-

tag nach Thanksgiving dann zum »Cyber Monday« aus, um den damals noch schwächeren Onlinehandel zu stärken. Heute sind Black Friday und Cyber Monday in die »Black Week«, eine Woche voller Aktionen und Schnäppchen, integriert.

Nach Deutschland kamen diese Aktionstage vor allem über den E-Commerce. Zunächst beteiligten sich große Plattformen und internationale Onlinehändler. Rasch zogen andere Internethändler und schließlich auch der klassische stationäre Handel nach. Während die Bekanntheit dieser Shoppingtage hierzulande mittlerweile sehr hoch ist, halten sich ihre Beliebtheit und die Glaubwürdigkeit der Rabattaktionen in Grenzen – anders als in den USA.

Einzelhändler Siebzehnrübl ist froh, dass sich der Aktionszeitraum nicht nur auf den Black Friday beschränkt: »Ansonsten wären die Geschäfte an diesem Tag massiv überlastet. So können wir in einem größeren Zeitfenster Umsätze generieren.« Zudem dürfe der Aufwand für die Vorbereitung nicht unterschätzt werden. »Unser Team hat zwar schon eine gewisse Routine. Dennoch müssen wir die stark reduzierten Produkte auswählen, die wir in der Werbung und den Geschäften besonders

herausstellen, und dafür Poster und Aufsteller produzieren«, erklärt er.

Für einen weiteren Teil des Sortiments räumt Siebzehnrübl 20 Prozent Rabatt ein. »Wenn ich nur um fünf oder zehn Prozent reduziere, kommt keiner. Und einen Nachlass von 25 Prozent kann sich wiederum kein Einzelhändler leisten.« Natürlich verkauft auch er lieber zum vollen Preis. »Doch wir erwirtschaften trotz Rabattierung einen Deckungsbeitrag – und die Umsätze, die wir in diesem drei bis vier Tage langen Zeitfenster generieren, sind nicht zu unterschätzen.«

Dass für den betriebswirtschaftlichen Erfolg von Black-Friday- oder Black-Week-Aktionen eine exakte Kalkulation unumgäng-

Auf der Suche nach echten Schnäppchen

Was halten Kunden von Black Friday & Co.? Eine Umfrage unter 2000 Personen, die solche Aktionstage kennen, kam zu folgenden Ergebnissen:

64,3% haben den Eindruck von Scheinangeboten.

36,4% vergleichen die Aktionen verschiedener Anbieter.

31,1% suchen an diesen Aktionstagen gezielt nach Angeboten.

25,4% monieren die starke Belastung der Waren- und Lieferketten aufgrund dieser Aktionstage.

17,6% haben an Black Friday & Co. schon etwas gekauft.

9,7% warten mit Einkäufen auf diese Tage.

6,9% geben an, dass Aktionstage für sie wichtig sind.

lich ist, betont Einzelhandelsexperte Frank Rehme (61). Von einer Rabatt-Flatrate hält der Geschäftsführer des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Handel wenig bis gar nichts (s. Kasten unten). »Mit Ausnahme

der Discounter ist noch kein Handelsunternehmen allein durch Preisführerschaft erfolgreich geworden.« Zudem nahe auch das Weihnachtsgeschäft. »Wenn Kunden das gleiche Produkt ein paar Wochen später auch zum Normalpreis kaufen würden, verschenkt der Händler durch

Black-Friday-Rabatte wertvolle Marge«, so Rehme. Allerdings könnten die Shoppingtage für den Abverkauf von Einzelstücken oder älteren Artikeln genutzt werden – »als eine Art Schlussverkauf«, sagt der Experte.

Bei der CocoVero GmbH funktioniert dieser Ansatz sehr gut. Seit 2018 bietet das Münchner Trachtenlabel sowohl im Onlineshop als auch im Ladengeschäft Aktionsangebote am Black Friday und an den zwei, drei darauf folgenden Werktagen.

»Unsere Hauptsaison ist die Oktoberfestzeit und Anfang März, April kommt die neue Kollektion. Daher ist der kurze Zeitraum Ende November ideal, um über einen End-of-Season-Sale wieder Platz im Lager zu schaffen«, sagt Constanze Schnitzler (35), die gemeinsam mit Co-Gründerin Veronika Stork-Jacklbauer (36) die Geschäfte führt.

Die Rabatthöhe beginnt bei zehn Prozent, Einzelteile werden mitunter um 50 Prozent reduziert. »Wir gehen unsere Kollektion durch und entscheiden anhand der Lagerbestände über die Preisnachlässe«, so Schnitzler.

Die Aktion wird hauptsächlich über Instagram, TikTok und Facebook beworben. Da CocoVero auf die-

Aktionen auch bewerben

Lohnt es, bei Aktionen rund um den Black Friday mitzumachen? Und wenn ja, wie? Fünf Empfehlungen des Einzelhandelsexperten Frank Rehme.

- ▶ Sind Sie als stationärer Händler in einem lokalen Handels- oder Marketingverbund aktiv, sollten Sie gemeinsam mit Ihren Kollegen klären, ob Aktionstage sinnvoll sind. Wird eine Aktion durchgeführt, beteiligen Sie sich – aber nicht um jeden Preis.
- ▶ Ein klassischer mittelständischer Onlinehändler hat relativ geringe Chancen gegen die Marketingpower der großen E-Commerce-Anbieter. Selbst wenn Sie Ihre Preise drastisch senken, werden Sie kaum neue Kunden erreichen. Und die Kunden, die Ihre Website gezielt ansteuern, freuen sich zwar über Schnäppchen, hätten aber vielleicht auch zum vollen Preis gekauft.
- ▶ Bei Plattformhändlern sorgt die Plattform automatisiert für die Reichweite Ihrer Aktionsartikel. Rabattieren Sie jedoch nur ausgewählte Artikel, die Sie ohnehin abverkaufen möchten.



Foto: Hoffphotograf Berlin

Rät von Flatrate-Rabatten ab – Einzelhandelsexperte Frank Rehme

- ▶ Verzichten Sie generell auf Flatrate-Rabatte für Ihr gesamtes Sortiment. Wählen Sie genau aus, welche Artikel Sie günstiger anbieten werden. Laufen Sie dabei quasi in den Schuhen Ihrer Kunden: Gehen Sie Ihre Produktpalette durch und überlegen Sie, welche Artikel Ihre Kunden ohne Rabatt wohl nicht kaufen werden.
- ▶ Wenn Sie sich dazu entschließen, am Black Friday oder während der Black Week Aktionen durchzuführen, sollten Sie dies auch konsequent bewerben – unter anderem per Kundennewsletter sowie auf Ihren Social-Media-Kanälen.

Gute Erfahrungen mit
Aktionen – Constanze
Schnitzler (l.) und Veronika
Stork-Jacklbauer von
CocoVero



Foto: CocoVero

»Im Laden immerhin noch sehr gute. Da wurden wir durch die Coronabeschränkungen etwas ausgebremst.« Mit einem neuen, größeren Ladengeschäft im Zentrum Münchens gebe es nun ganz neue Möglichkeiten – auch für Black-Friday-Aktionen.

»Ich habe den Eindruck, dass unsere Kunden schon auf die Ankündigung warten«, sagt Schnitzler. Dass CocoVero auch in diesem Jahr wieder Angebote ausarbeiten wird, stehe bereits fest. »Was wir genau machen werden, das entscheiden wir allerdings erst nach dem Oktoberfest.«

sen Social-Media-Kanälen nahezu 60000 Follower hat, sorgt allein dies für ausreichend Resonanz. Im Onlineshop gibt es die Angebote von Freitag bis Sonntag,

im Ladengeschäft nur Freitag und Samstag. »Online haben wir im vergangenen Jahr wirklich sehr, sehr gute Umsätze gemacht«, erinnert sich Stork-Jacklbauer.

IHK-Ansprechpartnerin zum Einzelhandel

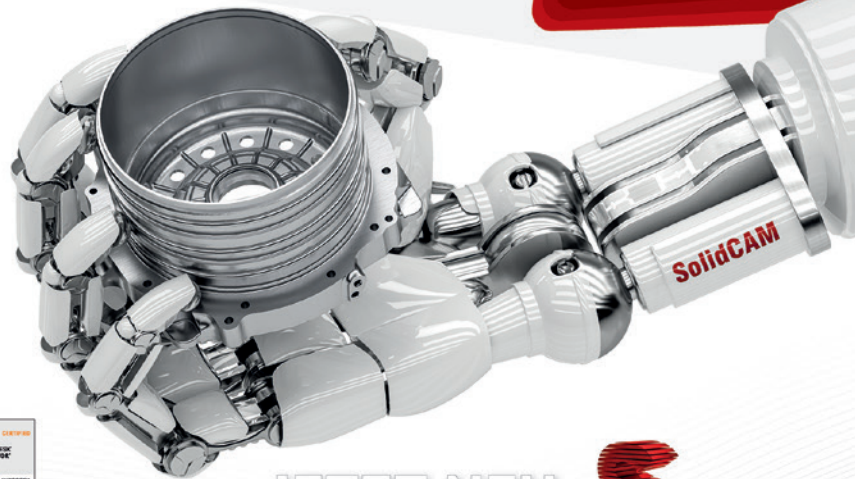
Julia Fuchs, Tel. 089 5116-2066
julia.fuchs@muenchen.ihk.de

AMB BESUCHEN SIE UNS!
Stuttgart | 13. - 17.09.22
Halle 2, Stand 2B30

THE FUTURE OF CAM

SolidCAM

Das CAM der Zukunft –
jetzt in Ihrer Fertigung



Die führende CAM-Kompletzlösung mit dem revolutionären iMachining und MillTurn⁺ – nahtlos integriert in SOLIDWORKS® und Autodesk Inventor®



JETZT NEU



Additive Manufacturing

powered by





Photovoltaik auf dem Dach – ARS-Werk Roßhaupten

Foto: ARS Starkholzplatten

Geld für den Klimaschutz

Mittelständler, die Energie und natürliche Ressourcen einsparen wollen, erhalten Unterstützung vom Staat. Die LfA Förderbank Bayern und die bundeseigene KfW helfen mit zinsgünstigen Krediten und Zuschüssen.

————— GÜNTER HEISMANN —————

Die ARS Starkholzplatten GmbH ist ein Musterbeispiel dafür, wie innovativ Mittelständler sein können. Das Unternehmen produziert energieeffiziente Holzplatten, die für den Bau von Wohnhäusern und Garagen ebenso verwendet werden wie für Hotel- und Bürogebäude. Dank eines ausgeklügelten, von Firmengründer Andreas Reßle entwickelten Systems von Luftkammern bieten die Platten besonders gute Dämmeigenschaften. Pro Jahr beliefert das Unternehmen aus Peiting im Landkreis Weil-

heim-Schongau rund 150 Neubauten, die ganz oder teilweise aus Holz errichtet werden. Die Firma beschäftigt 90 Mitarbeiter und erzielt einen jährlichen Umsatz von 15 Millionen Euro.

Das Holz, das ARS verarbeitet, stammt ausschließlich von Fichten, Tannen und Douglasien, die in den Wäldern der unmittelbaren Umgebung eingeschlagen werden. »Seit vier Jahren stehen wir dafür, unser Holz aus heimischer Forstwirtschaft zu beziehen, also in einem Umkreis von maximal 50 Kilometern. Außerdem fors-

ten wir in unserer Region das auf, was wir verbrauchen«, sagt Reßle.

Hohe ökologische Ansprüche stellt der Firmeninhaber auch an die Energieversorgung sowie die Wirtschaftlichkeit im eigenen Sägewerk. Die Bandsäge für große Rundstämme läuft zum Beispiel nicht mit einem Dieselmotor, sondern mit einem Elektroantrieb. Den Strom, den ARS verbraucht, erzeugt das Unternehmen zu einem Großteil selbst, beispielsweise mithilfe von Photovoltaikanlagen auf dem Betriebsgelände. Hackschnitzel und ande-

re Holzabfälle aus der Produktion werden mit einem Elektroschredder für das eigene Biomassekraftwerk umweltfreundlich in Energie verwandelt.

Überdies ersetzte das Unternehmen im Werk Roßhaupten die konventionelle Beleuchtung durch LED-Lampen. »Die sparen nicht nur 60 Prozent Strom, sondern bringen auch besseres Licht«, so Reßle. Finanziert hat ARS die Umstellung auf klimafreundliche Energietechnologien mit einem Energiekredit Gebäude der LfA Förderbank Bayern.

Das Darlehen, das die Firma ARS erhielt, ist Teil des breit gefächerten Programms, mit dem die LfA die ökologische Transformation des bayerischen Mittelstands unterstützt. Neben dem Energiekredit Gebäude gehören zu dem Paket unter anderem der Energiekredit und der Energiekre-

dit Plus. Mit den beiden Angeboten fördert die LfA die Anschaffung von Maschinen und Anlagen, mit denen ein Betrieb den Energieverbrauch deutlich senken kann. Dies sind etwa Elektromotoren, Pumpen oder Kompressoren. Gefördert werden aber auch komplexe Produktionsanlagen.

»Der Unterschied zwischen diesen beiden Programmen besteht im Wesentlichen in den erforderlichen Verbesserungen«, erläutert Claudia Hörner, Leiterin der Abteilung Förderkredite bei der LfA. Beim Energiekredit muss der Energieverbrauch um mindestens zehn Prozent niedriger sein. Voraussetzung für den Energiekredit Plus ist hingegen, dass die Effizienz um dreißig Prozent oder mehr erhöht wird.

Mit einem weiteren Programm, dem Ökokredit, fördert die LfA unter anderem Anlagen zur Abwasserreinigung und

Luftreinhaltung. Ebenfalls unterstützt werden Maßnahmen zum Lärm- und Erschütterungsschutz, also zum Beispiel eine besonders wirksame Schallisolierung. Ferner gibt es Fördermittel für den Boden- und Grundwasserschutz. Neben Einzelmaßnahmen finanziert die LfA auch die Optimierung des gesamten Produktionsprozesses, um den Verbrauch natürlicher Ressourcen zu verringern. Des Weiteren unterstützt die Förderbank Investitionen in die Kreislaufwirtschaft.

Im Mai 2022 ergänzte die bayerische Förderbank ihr Programm um ein neues Angebot: den Energiekredit Regenerativ. Mit ihm können Firmen unter anderem die Erzeugung von Strom und Wärme aus erneuerbaren Quellen für den Eigenbedarf oder für die Einspeisung in die öffentlichen Netze finanzieren. Fördermittel gibt

ANZEIGE

Schlanke Bilanz dank Leasing



Foto: Thomas Schrott

Gemeinsam mit BTV Leasing Expert*innen kümmern sich die Geschäftsführer Michael Perger und Gerd Schwab (v.l.) um alle Aspekte des Leasings und des Mietkaufs – auch um Sondermodelle.

Auf das bilanzielle Eigenkapital legen Unternehmer*innen sowie Kapitalgeber oder Finanzierungspartner von Unternehmen großen Wert. Eine hohe Eigenkapitalquote ist somit ein wesentliches und nachhaltiges Ziel.

Leasing leistet bei der Investition in Anlagen einen wertvollen Beitrag. Beispielsweise investiert ein Produktionsbetrieb mit einer Bilanzsumme von zehn Millionen Euro aufgrund eines Großauftrags zwei Millionen Euro in Anlagen. Das Eigenkapital beträgt vor der Investition vier Millionen Euro beziehungsweise 40 Prozent, was einen überdurchschnittlich guten Wert darstellt. Bei einer darlehensbasierten Finanzierung steigt die Bilanz im Anlagevermögen durch die Aktivierung des Objektes. Folglich sinkt dabei die Eigenkapitalquote in der Unternehmensbilanz. In diesem Beispiel steigen das Fremdkapital und die Bilanzsumme um zwei Millionen Euro, wodurch sich die Eigenkapitalquote auf 33 % verringert. Mit Leasing hingegen bleibt die Bilanz unverändert. Man spricht von dem sogenannten „Off-balance-Effekt“, da das Investitionsgut bei der Leasinggesellschaft aktiviert und bilanziert wird. Die Eigenkapitalquote des Unternehmens bleibt vollumfänglich erhalten.

„Die positiven Effekte liegen auf der Hand: ein schlanke- res Bilanzbild, ein besseres Rating und damit attraktivere

Konditionen im Einkauf und bei Finanzierungen“, fasst Michael Perger, Geschäftsführer der BTV Leasing, die Vorteile zusammen.

Leasing ist mehr als die Finanzierung eines Objekts. Es bietet Unternehmer*innen erhebliche Mehrwerte wie die Steuerung der Bilanz und GuV, das Heben oder die Bildung stiller Reserven, die Optimierung der Finanzierungsstruktur oder die Auslagerung von Anlagevermögen bei geplanten Betriebsübergaben.

BTV Leasing

Die BTV Leasing hat ihren Hauptsitz in Innsbruck und ist in Deutschland sowie in der Schweiz mit zwei 100%igen Tochtergesellschaften vertreten. Als 100%ige Tochter der Bank für Tirol und Vorarlberg AG profitieren Kund*innen der BTV Leasing von der nachhaltigen Stabilität eines vitalen und ertragreichen Konzerns. Durch die Zusammenarbeit ergeben sich für Kund*innen der BTV Leasing und der BTV umfassende Leistungsangebote und vielversprechende Geschäftsverbindungen.

btv-bank.de/leasing

es beispielsweise für Photovoltaikanlagen auf dem Dach von Fabriken, Werkstätten und Bürogebäuden oder auf brachliegenden Freiflächen.

Auch die Erzeugung von Strom aus Wasserkraft und Erdwärme oder die Installation von Windkraftanlagen wird unterstützt. Der Energiekredit Regenerativ baut auf einem Programm der bundeseigenen Förderbank KfW auf. Gefördert werden Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Millionen Euro; die Kredite können ein Volumen von maximal zehn Millionen Euro aufweisen.

Zwischen KfW und LfA besteht mit Blick auf die Unternehmensgröße eine Art Ar-

förderung auch Verfahren und Lösungen, mit denen sich die anfallenden Mengen an Abluft, Abwasser und Abfällen reduzieren lassen.

Je nach Art des Projekts vergibt die KfW Tilgungszuschüsse von maximal 40 bis 55 Prozent. Diese Höchstsätze werden freilich nur gewährt, wenn die Antragsteller besonders hohe Anforderungen erfüllen. »Hier gilt das Prinzip: Je mehr ein Förderziel erreicht wird, desto weniger müssen die Unternehmen von ihrer Kreditschuld zurückzahlen«, erläutert Wolfram Schweickhardt von der KfW. Überdies erhalten KMU im Allgemeinen bessere Konditionen als größere Unternehmen.

ken und Tilgungszuschüsse zu gewähren. Ähnlich verfährt die LfA. »Die Zinsen vieler Programme werden aus Mitteln des bayerischen Haushalts verbilligt«, sagt LfA-Abteilungsleiterin Hörner.

Die Anträge auf eine Förderung können allerdings nicht direkt bei einer Förderbank gestellt werden. Die Unternehmen müssen sich vielmehr an ihre Hausbank wenden; diese prüft den Antrag und leitet ihn an die LfA beziehungsweise die KfW weiter. Gibt die Förderbank grünes Licht, zahlt die Geschäftsbank, Sparkasse oder Volksbank, bei der ein Unternehmen Kunde ist, das beantragte Darlehen aus.

Mit der Hausbank müssen die Antragsteller auch die genauen Konditionen aushandeln. Denn auf die Zinsen, die KfW und LfA verlangen, schlagen die Banken etwas auf, um sich gegen das Risiko abzusichern, dass der Kreditnehmer während der Laufzeit insolvent wird. Die Höhe dieser Risikoprämie richtet sich nach der Bonität des Kreditnehmers und der Qualität der Sicherheiten, die er stellen kann.

Wer einen Förderkredit beantragen möchte, sollte einen weiteren Punkt beachten: Der Antrag ist mit Aufwand verbunden. Unternehmen, die beispielsweise mit KfW-Mitteln energiesparende Maschinen anschaffen wollen, müssen in der Regel das Gutachten eines unabhängigen Experten vorlegen, in dem detailliert nachgewiesen wird, wie hoch die erzielbaren Einsparungen sind. Die KfW akzeptiert nur Gutachter, die von ihr zertifiziert sind.

Hingegen verlangt die LfA Förderbank Bayern keine aufwendigen Gutachten. Es reicht aus, wenn die Unternehmen die Energieeinsparungen mithilfe von Produktdatenblättern oder Herstellernachweisen belegen können. Ein Unternehmer wie ARS-Gründer Reßle, der in seinem Betrieb 16 Stunden pro Tag arbeitet, kann seine kostbare Zeit nicht mit Papierkrieg verschwenden. ■

»Seit vier Jahren stehen wir dafür, unser Holz aus heimischer Forstwirtschaft zu beziehen.«

Andreas Reßle,
Gründer und Geschäftsführer ARS Starkholzplatten



Foto: ARS Starkholzplatten

beitsteilung. Die Fördermaßnahmen der LfA richten sich, von Ausnahmen wie dem Energiekredit Regenerativ abgesehen, an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) im Sinne der EU-Definition, also an Firmen mit weniger als 250 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von maximal 50 Millionen Euro oder einer Bilanzsumme von höchstens 43 Millionen Euro. Hingegen fördert die KfW auch größere Firmen. Die KfW vergibt unter anderem Mittel aus der »Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft«. Mit diesem Programm können Unternehmen – ebenso wie mit dem Energiekredit der LfA – innovative Produktionstechnologien finanzieren, die erheblich weniger Energie verbrauchen als die zuvor genutzten Anlagen. Gefördert werden mit der Bundes-

Noch breiter gefasst als die Bundesförderung ist die »Klimaschutzoffensive für den Mittelstand«, die aus insgesamt sieben Modulen besteht. Förderfähig sind ganz verschiedene Projekte, von der Energieversorgung bis zu klimafreundlichen Datenzentren. Fördermittel können Unternehmen beantragen, deren Umsatz die Schwelle von 500 Millionen Euro nicht übersteigt. Die Anforderungen sind vergleichsweise niedrig, dafür gibt es bei diesem Programm aber auch nur maximal drei Prozent des Kreditbetrags als Zuschuss.

Bei der KfW sind die Konditionen, ebenso wie bei der LfA, erheblich günstiger als bei Geschäftsbanken. Die staatliche Förderbank nutzt zum Teil Mittel aus dem Bundeshaushalt, um die Zinsen zu sen-

IHK-Ansprechpartner zum Thema Finanzierung

Bernhard Eichiner, Tel. 089 5116-2087
bernhard.eichiner@muenchen.ihk.de

Mit Beteiligungskapital Chancen nutzen

Den Strukturwandel meistern

Unternehmen sind ständigen Veränderungen unterworfen. Damit umzugehen, ist in ihre DNS eingeschrieben. Aktuell summieren sich jedoch die Änderungen und viele davon wirken disruptiv. Dekarbonisierung, Demografische Entwicklung, Deglobalisierung oder Lieferengpässe. Das zentrale Instrument, um diese Herausforderungen zu meistern, bildet die Digitalisierung, die wiederum selbst eine kontinuierliche Herausforderung ist und bleiben wird. Mehr als 80 Prozent der mittelständischen und über 90 Prozent der größeren Unternehmen bewerten deren Bedeutung als für die nächsten fünf Jahre als groß oder sehr groß – so ein Ergebnis des Zukunftspanels 2021 des Instituts der Deutschen Wirtschaft.

So sehr die Digitalisierung von Prozessen, Produkten und Geschäftsmodellen neue Effizienzen heben und Umsatzpotenziale steigern kann, so sehr erfordert sie aber auch umfassende Investitionen.

Zahlreiche Unternehmen haben aus den thesaurierten Gewinnen der Vorjahre das hierfür benötigte Eigenkapital und in geeigneten Fällen bringen auch Fremdkapitalgeber das notwendige Kapital ein. Aber in vielen Fällen gilt: Eine Finanzierung von breit angelegten, integrierten Digitalisierungs- oder Transformationsprojekten ist für Fremdkapitalgeber regelmäßig kaum darstellbar. Der Anteil „harter“, besicherungsfähiger Anlageinvestitionen ist im Verhältnis zur Gesamtinvestition relativ gering. „Weiche Kosten“ – zum Beispiel für die Entwicklung und Einführung von Prozessinnovationen, EDV-Programmen oder für die Ausbildung und Akquise von Humankapital – haben regelmäßig mehr Bedeutung. Wenn Fremdkapitalgeber aus nachvollziehbaren Besicherungs- und Bewertungsgründen zu-



Peter Herreiner
Geschäftsführer BayBG
Bayerische Beteiligungsgesellschaft

rückhaltend agieren, sind andere Optionen, zum Beispiel externes Eigen- und Risikokapital, umso mehr gefragt und gefordert.

Beteiligungskapitalgeber haben zwar in gleicher Weise das Problem bei der Beurteilung der Erfolgswahrscheinlichkeit. Aber sie haben einen anderen strategischen Ansatz. Im Fokus stehen das Chancen-/Risikoprofil und nicht die Sicherheiten. Beteiligungsgesellschaften „arbeiten“ seit jeher mit Risiken. Sie stehen den Unternehmen nicht nur mit notwendigen finanziellen Mitteln zur Verfügung, sondern haben vielfältige Erfahrungen mit ähnlichen Geschäftsmodellen und bringen so ihr spezifisches Know-how ein. Besonders für Startups, aber auch für mittelständische Unternehmen, die im Allgemeinen auf weniger Sicherheiten und Eigenkapital zurückgreifen können, gewinnt Beteiligungskapital bei der Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen zusätzlich an Bedeutung. Das stellt auch Beteiligungsgesellschaften vor neue Herausforderungen. Aber genau das ist deren Aufgaben und ist

wiederum in deren DNS eingeschrieben. Es gilt, zu erkennen, welche Geschäftsmodelle langfristig zukunftsfähig sind und damit nicht nur die unmittelbar finanzierten Unternehmen, sondern Wirtschafts- und Innovationsstandort als Ganzes voranbringen.



Mit einem investierten Volumen von 340 Mio. Euro ist die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft seit Jahrzehnten erfolgreich im und für den Mittelstand aktiv. Die Venture Capital- und Beteiligungsinvestments, die sie in Form von Eigenkapital und Mezzanine einbringt, ermöglichen den Unternehmen die Umsetzung von Innovations- und Wachstumsvorhaben, die Regelung der Unternehmensnachfolge oder die Optimierung der Kapitalstruktur. Die BayBG agiert als Evergreen-Fonds und unterliegt keinem Exitdruck.

Nutzen Sie Ihre Chancen. Mit Beteiligungskapital. Mit der BayBG. 089 122 280-100 – www.baybg.de

Schutz gegen Attacken

Cyberkriminelle greifen betriebliche IT-Netze an: Wie können Unternehmen diese Gefahren möglichst eindämmen?

JOSEF STELZER



Daten gegen Lösegeld – Ransomware-Angriffe nehmen zu

Foto: Raw18/Adobe Stock

Es war Sonntag, als in der IT-Abteilung des bayerischen Medizintechnikherstellers der Alarm losging: ein Cyberangriff auf das IT-Netz. Zunächst war völlig unklar, wer den Angriff gestartet hatte und mit welchem Ziel. Handelte es sich um Spionagesoftware, die Firmengeheimnisse ausspähen sollte? War es Kriminellen gelungen, Schadsoftware einzuschleusen, die womöglich geschäftskritische Daten verschlüsselt und diese damit unbrauchbar macht? Stattgefunden hat dieser Angriff Ende vorigen Jahres, publik gemacht wurde er später in anonymisierter Form.

Im Grunde kann jedes Unternehmen Ziel von Cyberattacken werden, auch Mittelständler und sogar Kleinbetriebe. Doch Firmen können sich wappnen und dadurch Angriffe, die häufig automatisiert vorstattengehen, besser in den Griff zu

bekommen. Damit lassen sich drohende Schäden für die IT-Systeme sowie für den Geschäftsbetrieb unter Umständen gering halten.

Henrik Knoblauch (50), Cybersecurity-Spezialist beim IT-Systemhaus Bechtle GmbH & Co. KG in Garching, leistete dem von einem massiven Angriff betroffenen Gerätehersteller noch am gleichen Tag »erste Hilfe«. Der Sicherheitsexperte hatte festgestellt, dass die meisten der sogenannten administrativen Konten, die im Unternehmen normalerweise einen Zugriff auf die Server und Dateien ermöglichen, durch den Angriff gesperrt waren.

»Direkt Sonntagmittag, 13.30 Uhr, hatte sich der Mittelständler entschieden, gewissermaßen den Stecker zu ziehen«, berichtet der Berater. Rund 200 Serversysteme und 1600 damit verbundene Computer-Clients wurden auf einen Schlag

vom Internet wie vom internen IT-Netz getrennt. Damit wollte man verhindern, dass sich der Schadcode weiter ausbreitet und dadurch andere Unternehmen wie Kunden oder Zulieferbetriebe bedroht.

Mit einer speziellen Analysesoftware fand Knoblauch rasch heraus, dass ein Ransomware-Angriff stattgefunden hatte. »In solchen Fällen herrscht natürlich höchste Alarmstufe«, sagt der studierte Informatiker. Bei Ransomware handelt es sich um eine Schadsoftware, die den gewohnten Zugriff etwa auf geschäftskritische Daten oder ganze Computersysteme sperrt, indem sie Dateien verschlüsselt. Nach Zahlung eines Lösegelds, so versprechen die Erpresser oft, würden sie die blockierten Systeme per Entschlüsselungscode wieder freigeben.

Der Medizintechnikhersteller zahlte das geforderte Lösegeld in Höhe eines

zweistelligen Millionenbetrags nicht und ließ sich auch nicht auf Verhandlungen ein. Zumal eine Lösegeldzahlung keineswegs vor weiteren Erpressungsversuchen bewahrt.

Als überaus hilfreich erwies sich für das Unternehmen, dass eine vom regulären IT-Netzwerk entkoppelte Datensicherung in der Cloud für die Wiederherstellung verwendbar war. »Eine Entkoppelung zwischen dem produktiven Netzwerk und der Datensicherung ist oberstes Gebot«, empfiehlt der Experte. Denn die Schadsoftware sucht im regulären Firmennetz automatisch nach Back-ups, um diese ebenfalls zu infizieren.

Zweckmäßig kann auch ein Medienbruch sein, also ein Technologiewechsel für die Sicherungskopien. Die Schadsoftware kann den Medienbruch oftmals nicht erkennen und die gesicherten Daten nicht infizieren. Ein typisches Beispiel sei das »gute alte Bandlaufwerk«, so Knoblauch. Letztlich dauerte es bei dem Medizintechnikhersteller Monate bis zum Wiederanlauf der IT-Systeme. »Doch im Endeffekt ist es die beste Lösung gewesen, dass man den Erpressern nicht nachgegeben hat«, meint der Berater. Die lange vor dem Angriff abgeschlossene Cyberversicherung dürfte die durch den Systemausfall entstandenen Schäden jedoch nur teilweise übernehmen.

Immer häufiger werden auch in Bayern Ransomware-Attacken registriert. Die Anzahl angezeigter Fälle stieg laut Bayerischem Landeskriminalamt 2021 auf 380 gegenüber rund 300 im Jahr davor. An die Öffentlichkeit gelangen eher Fälle größerer Firmen, wie jener der Media-Saturn-Holding GmbH in Ingolstadt mit einer Lösegeldforderung über 50 Millionen US-Dollar und der des Reiseveranstalters FTI Touristik GmbH aus München. Bundesweit waren nach Umfragen des britischen IT-Security-Anbieters Sophos Ltd. (»Ransomware-Report 2022«) im Vorjahr rund 5600 Firmen betroffen.

»Am häufigsten sind Betrugsdelikte durch das sogenannte Business E-Mail Compromise«, stellt Aldo Verbole fest, Kriminalkommissar beim Bayerischen Landeskriminalamt in München: Die Täter würden die Buchhaltung des Unternehmens per E-Mail mit einer Überweisung beauftragen und sich dabei als Vorgesetzte ausgeben, nachdem sie deren Kontaktdaten ausspioniert haben. Die Zentrale Ansprechstelle Cybercrime (ZAC) der bayerischen Polizei kann bei solchen Attacken wie auch bei anderen Cybercrime-Gefahren weiterhelfen.

Dass die Behörden aktiv und erfolgreich sind, belegen Zahlen des Bundeskriminalamts: Laut »Cybercrime Bundeslage-

Darum geht's

- ▶ Eine zentrale Rolle beim Schutz vor Cyberattacken spielt die Datensicherung.
- ▶ Als überaus gefährlich erweist sich Ransomware.
- ▶ Im Ernstfall kann die Zentrale Ansprechstelle Cybercrime (ZAC) der bayerischen Polizei weiterhelfen.

bild 2021« konnten sie voriges Jahr knapp 30 Prozent der in Deutschland erfassten Cybercrime-Delikte aufklären. ■

IHK-Ansprechpartner zu IT-Sicherheit

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

Weitere Infos auf der IHK-Website: www.ihk-muenchen.de/informationssicherheit

Zentrale Ansprechstelle Cybercrime für die Wirtschaft der bayerischen Polizei:

Tel. 089 1212-3300

Erreichbarkeit rund um die Uhr; außerhalb der Bürozeiten können Betroffene die Notrufnummer 110 wählen, die Meldungen an Quick Reaction Teams weitergibt.

www.polizei.bayern.de/kriminalitaet/internetkriminalitaet/002464/index.html

Design - Bau - Service

Büro- und Gewerbeimmobilien mit System



GOLDBECK Niederlassung München, 80807 München,
Domagkstraße 1a, Tel. +49 89 614547-100, muenchen@goldbeck.de

GOLDBECK Niederlassung Rosenheim, 83026 Rosenheim,
Am Oberfeld 5, Tel. +49 8031 40948-0, rosenheim@goldbeck.de

building excellence
goldbeck.de

 **GOLDBECK**

Bilanz zum 31. Dezember 2021

A K T I V A	Gesamt		P A S S I V A	Gesamt	
	31.12.2021	31.12.2020		31.12.2021	31.12.2020
	EUR	EUR		EUR	EUR
A. Anlagevermögen	199.052.816,24	205.849.463,42	A. Eigenkapital	167.418.146,67	157.457.457,90
<i>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</i>	<i>169.029,00</i>	<i>176.636,00</i>	<i>I. Nettoposition</i>	<i>60.000.000,00</i>	<i>60.000.000,00</i>
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte u. ähnl. Rechte u. Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	169.029,00	176.636,00	<i>II. Ausgleichsrücklage</i>	<i>1,00</i>	<i>1,00</i>
<i>II. Sachanlagen</i>	<i>166.430.616,14</i>	<i>171.935.318,43</i>	<i>III. Andere Rücklagen</i>	<i>92.097.434,91</i>	<i>95.176.409,54</i>
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten, einschl. Bauten auf fremden Grundstücken	154.284.213,27	157.796.971,27	<i>IV. Bilanzgewinn</i>	<i>15.320.710,76</i>	<i>2.281.047,36</i>
2. Technische Anlagen und Maschinen	6.942,00	14.610,00	<i>V. Gewinnverwendung (nachrichtlich)</i>	<i>15.320.710,76</i>	<i>2.281.047,36</i>
3. Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung	12.139.460,87	14.123.737,16	- Vortrag auf neue Rechnung	15.320.710,76	2.281.047,36
<i>III. Finanzanlagen</i>	<i>32.453.171,10</i>	<i>33.737.508,99</i>	B. Sonderposten	663.841,65	889.428,61
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	925.600,00	925.600,00	Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen	663.841,65	889.428,61
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	2.791.601,00	3.794.506,46	C. Rückstellungen	45.283.314,20	43.863.732,29
3. Sonstige Ausleihungen und Rückdeckungsansprüche	28.735.970,10	29.017.402,53	1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	32.535.971,00	31.846.779,00
B. Umlaufvermögen	61.924.747,04	51.327.843,87	2. Sonstige Rückstellungen	12.747.343,20	12.016.953,29
<i>I. Vorräte</i>	<i>40.894,36</i>	<i>37.045,87</i>	D. Verbindlichkeiten	48.253.822,40	55.636.475,69
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	40.894,36	37.045,87	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	26.666.128,00	31.110.752,00
<i>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</i>	<i>24.513.119,88</i>	<i>26.780.813,91</i>	2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21.056.174,46	24.199.835,00
1. Forderungen aus Beiträgen, Gebühren, Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen	18.812.278,26	23.477.793,25	3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	41.300,75	15.423,20
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	769.198,19	855.596,19	4. Sonstige Verbindlichkeiten	490.219,19	310.465,49
3. Sonstige Vermögensgegenstände	4.931.643,43	2.447.424,47			
<i>III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks</i>	<i>37.370.732,80</i>	<i>24.509.984,09</i>			
C. Rechnungsabgrenzungsposten	641.561,64	669.787,20			
	261.619.124,92	257.847.094,49		261.619.124,92	257.847.094,49

München, 28. April 2022

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Hierbei handelt es sich um eine verkürzte Fassung. Den vollständigen Jahresabschluss zum 31.12.2021 nebst Anhang und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2021 finden Sie im Internet unter www.ihk-muenchen.de/de/Über-uns/Jahresabschlüsse-der-IHK

Für das Geschäftsjahr 2021 hat die Rechnungsprüfungsstelle für die Industrie- und Handelskammern der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern mit Datum vom 28. April 2022 eine ordnungsmäßige Buchführung sowie eine auf Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit ausgerichtete Finanzwirtschaft bescheinigt und einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk für den Jahresabschluss 2021 erteilt.

Veränderung in der IHK-Vollversammlung

In der Wahlgruppe 21 der IHK-Vollversammlung ist Herr Klaus Dittrich ausgetauscht. Gemäß § 2 Abs. 1 der Wahlordnung der IHK rückt damit in die Vollversammlung nach:

Andreas Lentrott
Geschäftsführer
Eventmanagement Lentrott GmbH
Schwabhausen

München, den 30. Juni 2022
Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2021

	Ist 2021 EUR	Ist 2020 EUR
1. Erträge aus IHK-Beiträgen	72.095.272,00	66.193.824,79
2. Erträge aus Gebühren	15.721.624,19	14.537.708,74
3. Erträge aus Entgelten	210.537,51	406.003,25
4. Sonstige betriebliche Erträge	23.853.393,88	12.602.926,02
- davon: Erträge aus Erstattungen	3.973.801,39	3.982.042,43
- davon: Erträge aus öffentlichen Zuwendungen	412.163,19	381.273,03
Betriebserträge	111.880.827,58	93.740.462,80
5. Materialaufwand	20.936.896,58	12.912.149,42
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- u. Betriebsstoffe und bezogene Waren	2.045.483,34	1.958.009,96
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	18.891.413,24	10.954.139,46
6. Personalaufwand	39.532.296,12	42.333.408,98
a) Gehälter (inkl. Sachbezüge und Aushilfen)	29.583.834,63	30.849.929,72
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	9.948.461,49	11.483.479,26
7. Abschreibungen	5.970.385,54	6.192.811,28
a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	5.970.385,54	6.192.811,28
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	34.026.088,05	32.802.009,62
Betriebsaufwand	100.465.666,29	94.240.379,30
Betriebsergebnis	11.415.161,29	-499.916,50
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	50.513,73	164.210,60
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	146,65	152,29
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	2.905,46	0,00
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.383.386,03	1.432.472,81
- davon: Aufwendungen aus Aufzinsung	780.824,91	863.153,83
Finanzergebnis	-1.335.631,11	-1.268.109,92
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	10.079.530,18	-1.768.026,42
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	15.488,49	4.798,60
14. Sonstige Steuern	103.352,92	93.194,12
15. Jahresüberschuss (Vorjahr: Jahresfehlbetrag)	9.960.688,77	-1.866.019,14
16. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	2.281.047,36	545.385,99
17. Entnahmen aus Rücklagen	3.078.974,63	17.880.679,51
a) aus der Ausgleichsrücklage	0,00	14.278.999,00
b) aus anderen Rücklagen	3.078.974,63	3.601.680,51
18. Einstellungen in Rücklagen	0,00	-14.278.999,00
a) in andere Rücklagen	0,00	-14.278.999,00
19. Bilanzgewinn	15.320.710,76	2.281.047,36
Gewinnverwendungsvorschlag (nachrichtlich) - Vortrag auf neue Rechnung	15.320.710,76	2.281.047,36

VERÖFFENTLICHUNGEN + BEKANNTMACHUNGEN

Terminplan für die Zwischenprüfung in kfm. und kfm.-verwandten Ausbildungsberufen und die Abschlussprüfung Teil 1

Frühjahr 2023

Zwischenprüfungstermine von der Anmeldung bis zum Versand der Teilnahmebescheinigungen	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Ende Oktober 2022
Anmeldeschluss	17. November 2022
Versand der Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
schriftliche Prüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	1. März 2023
Fertigkeitsprüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	Mitte Februar bis Ende März 2023
Versand der Teilnahmebescheinigungen	Ende April/ Anfang Mai 2023

Abschlussprüfung Teil 1, Termine von der Anmeldung bis zum Versand der Ergebnismitteilung	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Ende Oktober 2022
Anmeldeschluss	17. November 2022
Versand der Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
schriftliche Prüfung <ul style="list-style-type: none"> • Automobilkaufmann/-frau (Ausbildungsverordnung 2017) – neu, bisher am Abschlussprüfungstermin • Bankkaufmann/-frau (Ausbildungsverordnung 2020) • Fachinformatiker/-in (Ausbildungsverordnung 2020) • IT-System-Elektroniker/-in (Ausbildungsverordnung 2020) • IT-System-Management-Kaufmann/-frau (Ausbildungsverordnung 2020) • Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement (Ausbildungsverordnung 2020) • Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (Ausbildungsverordnung 2021) • Kaufmann/-frau im E-Commerce (Ausbildungsverordnung 2017) – neu, bisher am Abschlussprüfungstermin 	1. März 2023
schriftliche Prüfung Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement	2. März/3. März 2023
Versand der Ergebnismitteilungen	Ende April/ Anfang Mai 2023

Terminplan für die Abschlussprüfung in kfm. und kfm.-verwandten Ausbildungsberufen

Sommer 2023

Zulassungskriterien

Bei Zulassung ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis: Bewerber, die ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis eine Abschlussprüfung ablegen wollen, haben den **Antrag auf Zulassung** bis zum

1. Dezember 2022 zu stellen [**Ausnahme bis 1. Oktober 2022:** Automobilkfm./-frau (AO 2017), Bankkfm./-frau (AO 2020), IT-Berufe (AO 2020), Kfm./-frau für Büromanagement, Kfm./-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (AO 2021), Kfm./-frau im E-Commerce]. Das Formular können Sie bei der IHK oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de anfordern.

Bei vorzeitiger Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 31. März 2024 endet und die aufgrund überdurchschnittlicher Leistungen im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule die Prüfung vorzeitig ablegen wollen, müssen den **Antrag auf vorzeitige Zulassung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de – bis spätestens **1. Februar 2023** vorlegen.

Als Nachweis der schulischen Leistungen gilt die aktuelle „**Bestätigung der Berufsschule**“ – Formular (Merkblatt „Vorzeitige Zulassung“) bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de.

Bei verkürzter Ausbildung:

Auszubildende, die aufgrund allgemeiner schulischer Vorbildung, vorangegangener Berufsausbildung oder bei Auszubildenden über 21 Jahren und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben, müssen den **Antrag auf Verkürzung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de – bis spätestens **1. Februar 2023** vorlegen.

Bei regulärer Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 30. September 2023 endet und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben.

Termine von der Anmeldung bis zum Versand der Zeugnisse	
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung«	Januar 2023
Anmeldeschluss	15. Februar 2023
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung« für Prüflinge mit vorzeitiger / verkürzter Zulassung	Februar 2023
Versand: Einladungen zur schriftlichen Abschlussprüfung	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Versand: Prüfungszeugnisse	Ende August 2023

Zusätzliche Termine Industriekaufmann/-frau, IT-Ausbildungsberufe	
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung«	Januar 2023
Anmeldeschluss	15. Februar 2023
Zeitraum für die Einreichung des Antrags auf Genehmigung (Fachaufgabe/Projektarbeit)	6. März bis 6. April 2023
Abgabeschlusstermin für die Einreichung des Reports/Projektdokumentation	31. Mai 2023

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Büromanagement, Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Zusätzl. Termin Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement, Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau im E-Commerce, Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Abgabeschlusstermin für die Einreichung der Reporte	26. April 2023

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (AO 2014)	
Zeitraum für die Einreichung der Reporte	26. April bis 31. Mai 2023

Prüfungstermine		
	Schriftliche Prüfung	Mündliche/ praktische Prüfung
kaufmännisch/kaufmännisch-verwandte Ausbildungsberufe und IT-Berufe	25./26. April 2023	1. Juni bis 27. Juli 2023

Terminplan für die Zwischenprüfung in kfm. und kfm.-verwandten Ausbildungsberufen und die Abschlussprüfung Teil 1

Herbst 2023

Zwischenprüfungstermine von der Anmeldung bis zum Versand der Teilnahmebescheinigungen	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Mitte Mai 2023
Anmeldeschluss	15. Juni 2023
Versand der Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
schriftliche Prüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	19. September 2023
Fertigkeitsprüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	Mitte September bis Ende Oktober 2023
Versand der Teilnahmebescheinigungen	Ende November/Anfang Dezember 2023

Abschlussprüfung Teil 1, Termine von der Anmeldung bis zum Versand der Ergebnismitteilung	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Mitte Mai 2023
Anmeldeschluss	15. Juni 2023
Versand der Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
schriftliche Prüfung <ul style="list-style-type: none"> • Automobilkaufmann/-frau (Ausbildungsverordnung 2017) – neu, bisher am Abschlussprüfungstermin • Bankkaufmann/-frau (Ausbildungsverordnung 2020) • Fachinformatiker/-in (Ausbildungsverordnung 2020) • IT-System-Elektroniker/-in (Ausbildungsverordnung 2020) • IT-System-Management-Kaufmann/-frau (Ausbildungsverordnung 2020) • Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement (Ausbildungsverordnung 2020) • Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (Ausbildungsverordnung 2021) • Kaufmann/-frau im E-Commerce (Ausbildungsverordnung 2017) – neu, bisher am Abschlussprüfungstermin 	19. September 2023
schriftliche Prüfung Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement	21./22. September 2023
Versand der Ergebnismitteilungen	Ende November/Anfang Dezember 2023

Terminplan für die Abschlussprüfung in kfm. und kfm.-verwandten Ausbildungsberufen

Winter 2023/2024

Zulassungskriterien

Bei Zulassung ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis: Bewerber, die ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis eine Abschlussprüfung ablegen wollen, haben den **Antrag auf Zulassung** bis zum

1. Juni 2023 zu stellen. [Ausnahme bis **1. April 2023**: Automobilkfm./-frau (AO 2017), Bankkfm./-frau (AO 2020), IT-Berufe (AO 2020), Kfm./-frau für Büromanagement, Kfm./-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (AO 2021), Kfm./-frau im E-Commerce]. Das Formular können Sie bei der IHK oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de anfordern.

Bei vorzeitiger Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 30. September 2024 endet und die aufgrund überdurchschnittlicher Leistungen im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule die Prüfung vorzeitig ablegen wollen, müssen den **Antrag auf vorzeitige Zulassung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de – bis spätestens **1. August 2023** vorlegen.

Als Nachweis der schulischen Leistungen gilt die aktuelle „**Bestätigung der Berufsschule**“ – Formular (Merkblatt „Vorzeitige Zulassung“) bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de.

Bei verkürzter Ausbildung:

Auszubildende, die aufgrund allgemeiner schulischer Vorbildung, vorangegangener Berufsausbildung oder bei Auszubildenden über 21 Jahren und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben, müssen den **Antrag auf Verkürzung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de – bis spätestens **1. August 2023** vorlegen.

Bei regulärer Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 31. März 2024 endet und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben.

Termine von der Anmeldung bis zum Versand der Zeugnisse	
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung«	Juni 2023
Anmeldeschluss	17. August 2023
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung« für Prüflinge mit vorzeitiger / verkürzter Zulassung	August 2023
Versand: Einladungen zur schriftlichen Abschlussprüfung	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Versand: Prüfungszeugnisse	Ende März 2024

Zusätzliche Termine Industriekaufmann/-frau, IT-Ausbildungsberufe	
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung«	Juni 2023
Anmeldeschluss	17. August 2023
Zeitraum für die Einreichung des Antrags auf Genehmigung (Fachaufgabe/Projektarbeit)	20. September bis 20. Oktober 2023
Abgabeschlusstermin für die Einreichung des Reports/Projektdokumentation	30. November 2023

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Büromanagement , Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Zusätzl. Termin Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement , Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau im E-Commerce , Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Abgabeschlusstermin für die Einreichung der Reporte	29. November 2023

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (AO 2014)	
Zeitraum für die Einreichung der Reporte	24. Oktober bis 30. November 2023

Prüfungstermine		
	Schriftliche Prüfung	Mündliche/ praktische Prüfung
kaufmännisch/kaufmännisch-verwandte Ausbildungsberufe und IT-Berufe	28./29. November 2023	10. Januar bis 28. Februar 2024

Jubiläen des Monats

50 Jahre

Ulrich Wolferseder
Jakob Stadler GmbH, Neuötting

40 Jahre

Stephan Band, Manfred Bauer, Wolfgang Czernin, Hermann Eberharter, Harald Blümlhuber, Andreas Kreiling, Doris Latzko, Thomas Maier, Helmut Oberbuchner, Ralf Schmitz, Marianne Wiesinger, Patricia Wimmer-Floßmann
Clariant Produkte (Deutschland) GmbH, Burgkirchen

Martin Richter
Gienger München KG, Markt Schwaben

Josef Hitznauer, Anton Maier, Marcus Schmidmeier
Global Amines Germany GmbH, Burgkirchen

Rita Altmann, Anita Werther
HiPP Werk Georg Hipp OHG, Pfaffenhofen a.d.Ilm

Elvira Grünberger
HiPP GmbH & Co. Produktion KG, Pfaffenhofen a.d.Ilm

Wolfgang Dürrschmidt, Andrea Grätsch, Peter Kryukow, Carola Maier, Hubert Schmerber, Manfred Weichselgartner
Nitrochemie Aschau GmbH, Aschau am Inn

Karin Pany
Privatbrauerei Schweiger GmbH & Co. KG, Markt Schwaben

Sieglinde Fuchs, Werner Markl
Raimund Beck GmbH, Waldkraiburg

Corrado Potrich
SPECK-KOLBENPUMPENFABRIK Otto Speck GmbH & Co. KG, Geretsried

Rudolf Donath, Robert Heiningner
Versicherungskammer Bayern, Regionaldirektion Nürnberg

Matthias Decker
WWK Lebensversicherung a.G., München

25 Jahre

Tatjana Spieß
Auto Schreindl & Holnburger GmbH, Bad Tölz

Jacek Mikolajec
Autohaus Hornung GmbH & Co. KG, Garmisch-Partenkirchen

Roman Auer, Franz Xaver Auer, Petra Auer, Konrad Baumann, Daniela Berglehner, Manuela Braun, Kirsten Deisböck, Florian Ebertseder, Franz Gstatenbauer, Stephanie Klaski, Robert Klaski, Christian Schachner, Stefan Sickinger
Clariant Produkte (Deutschland) GmbH, Burgkirchen

Andreas Lamecker
Commerzbank AG, München

Renate Wenig
Enzianbrennerei Grassl GmbH & Co. KG, Berchtesgaden

Michele Lombardi, Alexander Möckl
Gienger München KG, Markt Schwaben

Monika Ortmaier
Global Amines Germany GmbH, Burgkirchen

Edith Christ
Hausbank München eG, München

Marianne Gruber, Nadja Quaschner
HiPP Werk Georg Hipp OHG, Pfaffenhofen a.d.Ilm

Reinhard Zeller
HiPP GmbH & Co. Produktion KG, Pfaffenhofen a.d.Ilm

Helmut Haberer, Karin Merz, Stefanie Weber
HiPP GmbH & Co. Vertrieb KG, Pfaffenhofen a.d.Ilm

Christoph Saller, Frank Voigt
Langmatz GmbH, Garmisch-Partenkirchen

Andreas Klement, Stefan Seemüller
MIPM Mammendorfer Institut für Physik und Medizin GmbH, Mammendorf

Peter Bachmaier
Miraphone eG, Waldkraiburg

Konstantin German, Adolf Geschele, Andrea Glässel, Christian Gleser, Paul Gottschalk, Jakob Hecker, Günter Herrmann, Michael Hofmann, Margarete Hubbes, Andreas Klier, Sebastian Klozik, Sandra Klozik, Viktor Konschu, Albert Kriger, Jürgen Pachutzki, Roland Sadri, Sergej Sawitzki, Dr. Karl-Heinz Scherschlicht
Nitrochemie Aschau GmbH, Aschau am Inn

Andreas Möhrle, Petra Zimmermann
Raiffeisenbank Fuchstal-Denklingen eG, Fuchstal

Katjana Schnieder
REHAU Montage- und Logistik-Center GmbH, Ingolstadt

Gabriele Schätzler
Rudolf GmbH, Geretsried

Roland Kielblock, Ingrid Matschina
SALUS Haus GmbH & Co. KG, Bruckmühl

Silke Beckemeyer, Mirela Klobusek, Bettina Kraus
Sparkasse Freising

Vehibe Ismani
Klaus Stampfl GmbH & Co. KG, Moosburg

Bernd Freiburger
Versicherungskammer Bayern, München

Jasmin Freimund, Rosemarie Lindauer, Helga Schwaiger
VR-Bank Werdenfels eG, Garmisch-Partenkirchen

Leonhard Hefele, Willibald Kreittmayr, Martin Müller
Werk Oberland Rolf Strohmaier GmbH, Huglfing

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/ehreiauszeichnung

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

INTERNATIONAL, INDUSTRIE, INNOVATION

HINWEIS: Informationen und Anmeldeunterlagen erhalten Sie unter den jeweils angegebenen Telefonnummern. Falls nicht anders angegeben, finden die Veranstaltungen in München statt. Weitere Seminare unter: akademie.muenchen.ihk.de/aussenwirtschaft

VERANSTALTUNGEN

Webinarreihe »ONLINE erfolgreich im Ausland« | mehrere Termine:
<https://international.bihk.de/e-commerce/veranstaltungskalender.html>,
 christina.puettmann@muenchen.ihk.de, Tel. 089 5116-1365

SEMINARE ZOLL UND AUSSENHANDEL

Zertifikatslehrgang

IHK-Fachkraft Zoll | 15.9.2022 bis 26.11.2022; 19.9.2022 bis 25.11.2022, Live online

Zoll für Einsteiger: Grundlagen des Zollwesens | 21.9.2022

Vertiefungsseminar Warenursprung und Präferenzen mit aktuellen Rechtsänderungen | 22.9.2022

Umsatzsteuer – Behandlung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland | 27.9.2022

Zoll für Customer Services und Vertrieb | 28.–29.9.2022, Live online

Basislehrgang Zolltarif | 29.–30.9.2022, Live online

Richtige Anwendung der Incoterms® 2020 | 30.9.2022, Live online

Basisseminar Warenursprung und Präferenzen mit Lieferanten-erklärung | 5.10.2022

Statistik des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs (Intrastat)
 6.10.2022

Zoll kompakt | 11.–13.10.2022, Live online

Ausfuhrverfahren Grundlagen und Online-Abwicklung in ATLAS
 11.10.2022, Live online

Betriebsprüfung Zoll | 12.–13.10.2022, Live online

US-(Re-)Exportkontrolle für europäische Exporteure
 13.10.2022, Live online

Grundlagen der EU- und US-Embargos | 18.–19.10.2022, Live online

Hinweis: Seminare im Zoll- und Außenhandel sind kostenpflichtig.

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

Firmenindex

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Allianz Deutschland AG	16	EVA Fahrzeugtechnik GmbH	32	Ludwig Stocker Hopffisterei GmbH	44	Sporthaus Siebzebrühl GmbH & Co. KG	59
ARS Starkholzplatten GmbH	62	FC Bayern München AG	52	Milchwerk Jäger GmbH	43	Straightlabs GmbH & Co. KG	7
Bauer AG	15	Fuchsbräu Hotel GmbH	8	Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel	60	Süddeutsche Zeitung Digitale Medien GmbH	34
Bayernhafen GmbH	40	Graphit Kropfmühl GmbH	57	Münchner Bank e.G.	10	Truma Group	12
Bechtle GmbH & Co. KG	66	Haderstorfer Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau GmbH	11	Münchner Merkur Verwaltungen GmbH	11	Wacker Chemie AG	42
Bogner homeshopping GmbH & Co. KG	10	InfraServ GmbH & Co. Gendorf KG	42	Munich Re AG	34	Wacker Neuson SE	7
CocoVero GmbH	60	Johann Dettendorfer Spedition	10	S.E. System Electronic GmbH	8		
Conrad GmbH	10	Fertrans GmbH & Co. KG	40	Spedition Neuner GmbH & Co. KG	28		
DATA MODUL AG	11	KraussMaffei Technologies GmbH	15	SPINNER GmbH	30		
Elaboratum GmbH	7						

Die Seitenangaben beziehen sich auf den Anfang des jeweiligen Artikels.

WERBEARTIKEL

STIEFEL® Ihr Partner für Langzeitwerbung
 Info (0 84 56) 92 43 00
eu ro cart www.stiefel-online.de
 Werbe-Wandkarten • Werbekalender • Wandkarten • Kalender • Schreibunterlagen

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

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

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

HALLEN- UND GEWERBEBAU

Aumer



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 Wörth a. d. Donau
 Telefon 09482 8023-0
gewerbebau@aumergroup.de

www.aumergroup.de



TELEFONANLAGEN

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

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

UNIFY OpenScape Business / 4000 **KNOTGEN** Telefonsysteme Vertriebs GmbH
Alcatel-Lucent OMNI - PCX

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 -






IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
 78. Jahrgang, 6. September 2022
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: Eva Schröder,
 Iris Oberholz

Redaktionelle Mitarbeiter:
 Martin Armbruster, Harriet Austen,
 Stefan Bottler, Uli Dönch,
 Eva Elisabeth Ernst, Mechthilde Gruber,
 Günter Heismann, Monika Hofmann,

Dr. Gabriele Lüke, Eva Müller-Tauber, Tom Neumann,
 Melanie Rübartsch, Sebastian Schulke, 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, Tengstraße 27, 80798 München
 – Christoph Mattes, GF
 Tel. 089 139284220

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

Stellvertretende Anzeigenleiterin:
 MuP Verlag GmbH, Tengstraße 27, 80798 München
 – Regine Urban-Falkowski

Tel. 089 139284231, E-Mail: wirtschaft@mup-verlag.de
Produktion: adOne
 Tengstraße 27, 80798 München
 Telefon 089 1392842-0, Fax 089 1392842-28

www.adone.de
Projektleitung: Philip Esser
Grafik: Ulrich Wassmann

Druck: Firmengruppe APPL, Senefelderstraße 3–11,
 86650 Wemding
Titelbild: Rymden/Adobe Stock
Schlussredaktion: Lektorat Süd,
 Hohenlindener Straße 1, 81677 München
www.ektorat-sued.de

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

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

Druckauflage: 114.733 (IVW II. Quartal 2022)
 Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 78
 vom 1.1.2022





Jenny Steinbeiß
Geschäftsführerin



VERKAUFT

MAISACH – VOLL VERMIETETE GEWERBELIEGENSCHAFT
Ca. 4.800 m² vermietb. Fläche, ca. 4.173 m² Grund, Bj. 2000



VERKAUFT

GIESING – DENKMALGESCHÜTZTES MEHRFAMILIENHAUS
Ca. 1.248 m² vermietb. Fläche, ca. 460 m² Grund, Baujahr 1912



VERKAUFT

ENLSCHALKING – WOHNPORTFOLIO IN GUTER LAGE
Ca. 15.070 m² vermietb. Fläche, ca. 23.590 m² Grund

Investieren Sie in Sicherheit.

Aigner Immobilien ist Ihr starker Partner im Immobilien Investment

Mit über 30 Jahren Markterfahrung und acht Standorten in der Region gehört die Aigner Immobilien GmbH zu einem der führenden Immobilienunternehmen im Großraum München und zu den größten inhabergeführten Maklerhäusern Deutschlands.

Profitieren Sie von unseren Stärken:

- erstklassige Marktkenntnis und umfangreiches Immobilien-Fachwissen
- Top-Kontakte sowie ein einzigartiges lokales sowie überregionales Netzwerk
- sehr guten Verbindungen zu Investoren
- einzigartige Auswahl an Zielgruppen
- diskrete Abwicklung

Unser zertifiziertes Maklerhaus ist neben zwölf weiteren kompetenten Mitgliedern Münchner Partner des bundesweit erfolgreichen Immobiliendienstleister-Verbundes DIP. Dieses Netzwerk bietet in- und ausländischen Kapitalanlegern interessante Investitionsmöglichkeiten aller Assetklassen in ganz Deutschland.

Als Ihr zuverlässiger und seriöser Partner sind wir ein starker Brückenbauer zwischen Investoren und Verkäufern.

**Wir nehmen uns Zeit für Sie und Ihre Sicherheit.
Rufen Sie uns an!**

Tel. (089) 17 87 87 - 0

**GEMEINSAM
STADT ENTWICKELN
MIT LEIDENSCHAFT
FÜR DAS BESONDERE**



WÖHR + BAUER

Eigentümer geführter
Mittelständler – nahezu ausschließlich
mit eigenem Kapital

Konzentration auf die Entwicklung
von Neudevelopments und Beständen,
sowie Asset Management

Bestände – »managed to ESG« statt nur
»managed to core« – mit eigener Bau- und
Entwicklungscompetenz

Wir kooperieren gerne mit mittelständischen
Familien, mit unserem Leistungsspektrum

woehrbauer.de