

wirtschaft

04/2024

www.magazin.ihk-muenchen.de



Europawahl

Was für Oberbayerns Wirtschaft auf dem Spiel steht

42 INDIEN
Welche Chancen das aufstrebende Land bietet

52 PROBLEMLÖSER
Ein Start-up macht Texte mit KI leicht verständlich

58 MITARBEITER
So integrieren Firmen Quereinsteiger

197 Mio. Euro für den oberbayerischen Mittelstand

Die BayBG hat **197 Mio. Euro** in den **oberbayerischen Mittelstand investiert**. Die Unternehmen nutzen Venture Capital- und Beteiligungsinvestments in Form von Minderheitsbeteiligungen und Mezzanine für die Umsetzung von Innovations- und Wachstumsvorhaben, die Regelung der Unternehmensnachfolge oder die Optimierung der Kapitalstruktur.

Mit über **50 Jahren Erfahrung** im Mittelstand wissen wir: Erfolgreiche Unternehmen sind anpassungsfähig und erkennen **neue Chancen**.

Beteiligungskapital bedeutet nicht nur Liquidität, sondern auch finanzwirtschaftliche Stabilität und **vergrößert den Handlungsspielraum**.

**Wir investieren in Chancen.
Ihre Chancen.**



Erfolgreich in Oberbayern:
Seit 1972 beteiligt sich die
BayBG an mittelständischen
Unternehmen.

Unternehmergeist wecken, Nachfolge erleichtern



Foto: BayWa AG/Forster & Martin

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

Die Deutschen wollen keine Unternehmer mehr sein. Immer weniger junge Menschen gründen eine eigene Firma oder wollen einen vorhandenen Betrieb übernehmen. Ganz gleich, ob von den Eltern oder von einer befreundeten Unternehmerfamilie.

Die Folgen sind gravierend: Für 74 Prozent der Mittelständler ist es laut IHK-Umfrage das größte Problem, bei der Übergabe ihrer Firma geeignete Nachfolger zu finden. In Bayern braucht bis 2026 jeder dritte Familienbetrieb einen unternehmerischen Erben – Sohn, Tochter oder Chefs von außen. Gleichzeitig sinkt aber die Zahl der übertragenen Firmen seit 2014 kontinuierlich: allein in Oberbayern von 4.400 Betrieben pro Jahr auf nur noch 2.329. Jedes vierte Unternehmen denkt inzwischen darüber nach, wegen der Nachfolgeproblematik für immer zu schließen.

Dieser gefährliche Trend – die abnehmende Neigung zum Unternehmertum – betrifft insbesondere klassische Nachfolgebranchen wie Handel, Gastronomie, Tourismus und Veranstaltungen. Aber auch diese Sektoren brauchen frische Ideen und Innovationen. Diese neuen Impulse kamen bisher oft von den 18- bis 35-Jährigen. Bei ihnen ist der Wunsch besonders groß, ein eigenes Unternehmen aufzubauen oder einen bestehenden Betrieb zu übernehmen. Doch wegen der rasch alternden Gesellschaft sinkt die Zahl dieser risikobereiten jungen Menschen: Der Pool der potenziellen Gründer und Firmennachfolger wird immer kleiner.

Damit nicht genug. Die Politikbürdet den Unternehmern von morgen immer neue Lasten auf. Gründer und Firmennachfolger ächzen vor allem unter lähmender Bürokratie, staatlicher Regulierungswut und steuerlichen Vorschriften.

Was sollte sich jetzt dringend ändern? Für eine reibungslose Unternehmensnachfolge brauchen wir weniger bürokratischen Ballast sowie günstige Finanzierungen und langfristige Fördermittel für übernahmewillige Mitarbeiter oder familienfremde Manager. Gleichzeitig muss der Steuerdruck für Kinder sinken, die den Familienbetrieb weiterführen möchten: 60 Prozent der Unternehmen fühlen sich durch die bestehenden Regelungen zur Erbschaft- und Schenkungsteuer stark oder sehr stark belastet.

Letztendlich zählt immer die persönliche Einstellung der Gründer und Firmennachfolger. Sie brauchen Mut, Durchhaltevermögen und die Bereitschaft zur ständigen Veränderung. Sie sollten selbst an einem schlechten Business-Tag stets davon überzeugt sein, dass auch wieder bessere Zeiten kommen. Sie sind die Bannerträger von Freiheit und Verantwortung in der gesamten Gesellschaft. Kurz: Sie sind unersetzlich!

Ihr

TITELTHEMA

EUROPAWAHL

Oberbayerische Unternehmen treten für ein offenes Europa ein. Warum die Wahl am 9. Juni 2024 so wichtig ist – und was die EU künftig besser machen sollte.

Foto: Europäische Union, 2019 – EP



12

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

ROADSURFER

Seit 2016 vermietet das Start-up Campingbusse – inzwischen als Marktführer in Europa. Wie ist das dem Gründerteam um Geschäftsführer Markus Dickhardt (im Bild) so rasch gelungen?

Foto: roadsurfer



48

BETRIEB + PRAXIS

EXPORT

Auslandsgeschäfte bergen immer Risiken. Wie können Unternehmen solche Unwägbarkeiten absichern, wenn sie internationale Märkte erschließen? Ein Überblick.

Foto: FormiChem



58

INHALT

NAMEN + NACHRICHTEN

- 6 »JUGEND GRÜNDET«
Süddeutsches Finale des Schülerwettbewerbs

UNTERNEHMERPROFIL

- 10 **MAXIMILIAN BÖCK**
So will der Geschäftsführer von Marc O'Polo das Modelabel verjüngen und noch internationaler machen

TITELTHEMA

- 12 **EUROPAWAHL**
Gegen Abschottung und Protektionismus: Die Wirtschaft braucht ein offenes Europa
- 15 **STIMMEN DER WIRTSCHAFT**
Unternehmer und Unternehmerinnen aus Oberbayern beziehen Stellung zur Europäischen Union
- 18 **INTERVIEW**
IHK-Präsident Klaus Josef Lutz erklärt, was bei der Europawahl auf dem Spiel steht
- 21 **AUS DEN AUSSCHÜSSEN**
Gute Ziele, viel Bürokratie – IHK-Dienstleistungsausschuss debattiert über Europa

STANDORTPOLITIK

- 22 **ENTWALDUNGSVERORDNUNG**
Wie sich die neuen EU-Vorgaben auf unterschiedliche Branchen auswirken
- 27 **SCIENCE BASED TARGETS**
So setzen sich Unternehmen fundierte Ziele für Klimaschutzmaßnahmen
- 30 **VOLLVERSAMMLUNG**
Das IHK-Plenum diskutiert über die schwierige Lage der Wirtschaft und notwendige Maßnahmen, um den Standort zu stärken
- 33 **IHK AKTUELL**
Förderprojekt Job-Turbo
- 34 **BLEISURE TRAVEL**
Arbeit und Urlaub verbinden – wie stellen sich Tourismusbetriebe auf den Trend ein?
- 36 **1000+**
Eine Projektwoche hilft Mittelständlern, junge Talente im Arbeitsumfeld kennenzulernen
- 38 **AUSBILDUNG**
Warum Azubis der Stadtparkasse München einen Projekttag »Demokratie« absolvieren
- 40 **AUS DER REGION**
Am MINT-Campus Dachau vermitteln Firmen Schülern Technik mit Praxisbezug

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

- 42 INDIEN**
Junge Fachkräfte und geringe Kosten – das Interesse bayerischer Mittelständler am Subkontinent nimmt zu
- 46 AGENDA**
Wie das Softwareunternehmen sein kontinuierliches Wachstum managt
- 48 ROADSURFER**
Der Münchner Campingbus-Vermieter hat sich in kürzester Zeit in Europa etabliert
- 50 WESTBALKAN**
Die Region entwickelt sich dynamisch – die Vorteile für oberbayerische Unternehmen
- 52 PROBLEMLÖSER**
Wie werden Texte leicht verständlich? Das Start-up SUMM AI hat eine KI-Lösung dafür entwickelt

BETRIEB + PRAXIS

- 54 EXPORT**
So sichern Unternehmen Risiken im Auslandsgeschäft ab
- 57 STUDIE**
Was bedeutet das bayerische Exportdefizit?
- 58 FACHKRÄFTE**
Worauf es bei der Suche und der Integration von Quereinsteigern ankommt
- 60 EU-KONSULTATIONEN**
Unternehmen können sich an der EU-Gesetzgebung beteiligen – Erfahrungen aus der Praxis
- 62 IHK AKTUELL**
E-Rechnung/IHK Umweltdialog

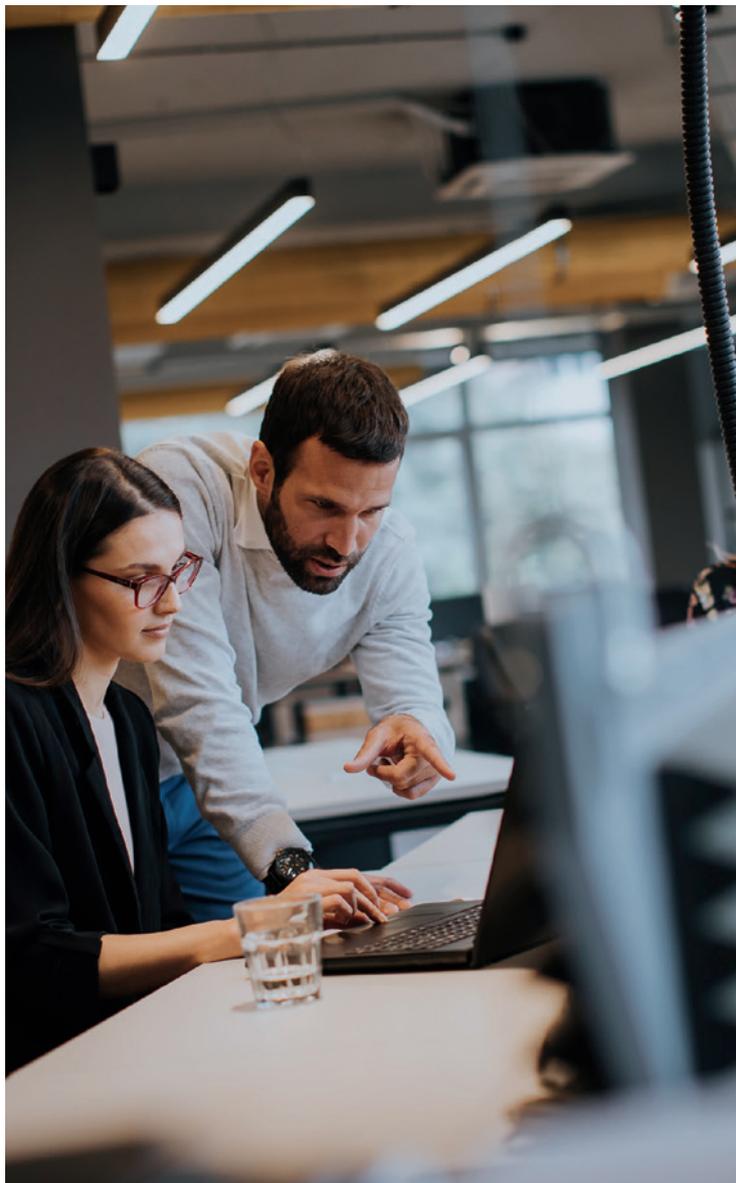
RUBRIKEN

- 3 EDITORIAL**
- 8 FIRMENJUBILÄEN**
- 72 EHRUNGEN**
- 73 VERÖFFENTLICHUNGEN**
– Veränderungen im IHK-Regionalausschuss Garmisch-Partenkirchen und in der IHK-Vollversammlung
- 74 KARIKATUR/IMPRESSUM**

Beilagenhinweis:
Aigner Immobilien (Teilbeilage), WORTMANN

 fb.com/ihk.muenchen.oberbayern
 @IHK_MUC

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



HYBRIDE ARBEIT

Das heutige Verständnis von Arbeit schafft neue Herausforderungen und neue Chancen. In Garching und Unterschleißheim finden Sie ein innovatives Umfeld mit perfekter Anbindung und einer kompletten Infrastruktur für die volle Entfaltung des Kreativitätspotenzials Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie für ein dynamisches Wachstum.

Am besten Sie schauen sich das mal an.



BUSINESSCAMPUS.DE

DER
STANDORT

Business Campus 



Foto: Jugend gründet

Fit für die Zukunft – Schülerteams mit überzeugenden Geschäftsideen

»Jugend gründet«

Ideenreicher Nachwuchs

Elf Schülerteams glänzten beim Münchner Finale von »Jugend gründet« nicht nur mit ihren innovativen Geschäftsideen. Sie bewiesen auch großes Präsentationstalent. Bei dem Schülerwettbewerb Anfang März im IHK-Stammhaus stellten die Gruppen aus Bayern, Baden-Württemberg und Niedersachsen ihre selbst entwickelten Geschäftsideen einer Jury vor, in der auch oberbayerische Unternehmer aus dem IHK-Ehrenamt saßen. Platz eins belegten Schüler des Evangelischen Lichtenstern-Gymnasiums in Sachsenheim, Baden-Württemberg, für ein neuartiges Stirnband, das sehbehinderten Personen eine haptische Wahrnehmung ihrer Umgebung ermöglicht. Über Platz zwei freuten sich Schülerinnen der Staatlichen Berufsschu-

le II in Mühldorf am Inn. Ihre Idee, Stethoskope mit Schutzhüllen auszustatten, überzeugte die Jury. Den dritten Platz belegte ein Schüler des Feodor-Lynen-Gymnasiums in Planegg bei München mit einem Pflanzsystem zur Begrünung von Balkon-PV-Anlagen. Das Siegerteam hat sich für das Bundesfinale qualifiziert, das am 11./12. Juni 2024 in Stuttgart stattfindet. »Jugend gründet« ist ein Projekt des Steinbeis-Innovationszentrums für Unternehmensentwicklung an der Hochschule Pforzheim. Der Wettbewerb soll den Unternehmergeist von Schülern wecken, indem sie eigene Geschäftsideen samt Businessplan entwickeln und verfeinern. www.jugend-gruendet.de

Start-ups

Zusammen effizienter



Wie finden Unternehmen geeignete Start-ups, die ihnen bei der Entwicklung von Produkten oder Geschäftsprozessen helfen? Die gemeinnützige UnternehmerTUM GmbH, München und Garching, bietet hierzu das Acceleratorprogramm TechFounders. Programmleiter Moritz Förster (43) erläutert die Eckpunkte.

Herr Förster, was soll das Programm leisten?

Neben Konzernen adressieren wir hauptsächlich den größeren Mittelstand, auch familiengeführte Betriebe. Hier sehen wir das größte Potenzial für Kooperationen. Denn Start-ups können für sie innovative Lösungen entwickeln, die genau zu ihren Anforderungen und zum Markt passen.

Wie gehen Sie vor?

In Datenbanken schauen wir uns jährlich 6.000 bis 8.000 Start-ups an, vor allem aus Deutschland, Europa und den USA. Zu unseren Auftraggebern gehören Konzerne, aber auch bekannte Mittelständler, denen wir Start-ups als Kooperationspartner vorschlagen.

Können Sie auch ein Erfolgsbeispiel nennen?

Ein von uns vermitteltes Start-up hat 2023 in einem Testprojekt für einen oberbayerischen Industriebetrieb ein Kamerasystem implementiert, das in der Fertigung selbst kleinste Verunreinigungen erkennt. Aus dem Projekt entstand eine Partnerschaft zwischen dem Start-up und dem Unternehmen.

Wie hilft das TechFounders-Programm konkret?

Die Unternehmen erhalten durch unser strukturiertes Auswahlverfah-

ren Empfehlungen für Start-ups, die ihnen genau das Expertenwissen liefern können, das die Betriebe im aktuellen Stadium etwa einer Produkt- oder Prozessidee benötigen. Damit sparen sie enorm viel Zeit und Geld, da sich der langwierige und kostspielige Aufbau von internem Know-how für sie erübrigt. Die Start-ups profitieren vom Erproben ihrer Idee unter realen Marktbedingungen. Für sie ist die Teilnahme an dem Programm kostenfrei.

Seit Kurzem bieten Sie zusätzlich ein Venture Clienting an. Was ist damit gemeint?

Wir unterstützen etablierte Unternehmen dabei, ein Team aufzubauen, das speziell mit den Start-ups arbeitet. Auf Wunsch begleiten wir den Kollaborationsprozess. So werden die Kooperationen auch organisatorisch verankert und allmählich Teil der Firmenkultur.

Foto: TechFounders

3. IHK Selbstständigentag

Impulse und Tipps

Jede Menge Motivation und Infos für Selbstständige und Kleinunternehmer verspricht der 3. Selbstständigentag der IHK für München und Oberbayern: Auf dem Programm stehen kostenfreie Vorträge über aktuelle Themen wie ChatGPT und LinkedIn, unternehmerisches Mindset und ultimative Tipps für Klein(st)unternehmen.

Termin: 13. Mai 2024, 16 Uhr

Ort: IHK für München und Oberbayern,
Max-Joseph-Straße 2, 80333 München

Anmeldung: www.events.ihk-muenchen.de/selbststaendigentag



Foto: Andreas Gebert

IHK Selbstständigentag – Infos, Vorträge, geballtes Wissen
(im Bild: Social-Media-Experte Joe Rankl, Selbstständigentag 2023)

Nachhaltigkeit

10 Schritte zur CSRD

Die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) verpflichtet weitaus mehr Unternehmen als bisher zur Nachhaltigkeitsberichterstattung. Die Handlungshilfe »10 Schritte zur CSRD« zeigt auf, wie sich die neuen Vorgaben umsetzen lassen. Sie kann auch als Orientierung für kleinere und mittlere Unternehmen dienen, die sich systematisch mit Nachhaltigkeit auseinandersetzen möchten.

Die Handlungshilfe wurde vom Infozentrum UmweltWirtschaft (IZU) am bayerischen Landesamt für Umwelt (LfU) in Kooperation mit den bayerischen IHKs entwickelt. Mehr unter:

www.ihk-muenchen.de/Nachhaltigkeitsberichterstattung

+32%

So hoch war das Plus der bayerischen Pkw-Exporte 2023. Insgesamt führten die Unternehmen Personenkraftwagen im Wert von knapp 46 Milliarden Euro aus.

Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik

KURZ & KNAPP

Ukraine-Geflüchtete

Aufenthaltstitel verlängert

Für Firmen, die Geflüchtete aus der Ukraine beschäftigen, ist es eine Vereinfachung: Bisherige Aufenthaltstitel gelten automatisch bis 4. März 2025. Voraussetzung: Sie waren am 1. Februar 2024 gültig und wurden auf Grundlage von § 24 des Aufenthaltsgesetzes erteilt. Geflüchtete können vom Arbeitgeber weiterbeschäftigt werden und müssen sich nicht bei der Ausländerbehörde melden. Die Ausstellung eines neuen Dokuments ist nur in Ausnahmefällen nötig, etwa bei Geschäftsreisen außerhalb der EU. www.germany4ukraine.de

Onlineservice

Baustellen im Blick

Eine Servicekarte der Landeshauptstadt München zeigt aktuelle und geplante Baustellen und zeitweilige Halteverbote:

www.muenchenunterwegs.de/baustellenkarte

Rohstoffe

Hilfreiche Datenbank

Als Datenbasis für ihre Rohstoffstrategie sollen Firmen künftig den RohstoffAtlas Bayern (RAB) nutzen können. Geologische und topografische Karten, Luftbilder, Gewinnungsstellen oder Potenzialflächen sind erfasst und mit weiteren Informationen verknüpft. Ende 2025 soll der elektronische Atlas fertig sein.

www.lfu.bayern.de/geologie/rab

Digitale Kompetenzen

Fortbildung für alle

Die Allianz für Digitale Kompetenzen ist ein Zusammenschluss des Bayerischen Digitalministeriums mit in Bayern ansässigen Digitalunternehmen. Sie bietet kostenfreie Kurse rund um digitale Tools und Fähigkeiten zu Kommunikation, Sicherheit, Datenschutz.

www.allianz-digitale-kompetenzen.de

Firmenjubiläen

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

75 JAHRE

MAWA GmbH

Pfaffenhofen a.d. Ilm

Martin Wagner gründete den Kleiderbügelhersteller 1948. Er brachte Innovationen auf den Markt wie etwa Hosenspanner oder Bügel mit Antirutsch-Effekt. Ende der 1960er-Jahre beschäftigte das Unternehmen 200 Mitarbeiter, die von Hand 120.000 Metallbügel täglich herstellten. 1985 wurde die Produktion vollständig automatisiert. Als um die Jahrtausendwende Plagiate auf den Markt kamen, geriet das Unternehmen in Schwierigkeiten. 2005 ging die Firma in Insolvenz. Michaela Schenk übernahm MAWA zwei Jahre später. Sie setzt weiter auf Innovationen, baut das internationale Geschäft aus. Heute verkauft das Unternehmen seine Produkte in 86 Länder, die Exportquote beträgt mehr als 80 Prozent.



Foto: MAWA

Die Geschäftsführer Michaela Schenk (3.v.l.) und Sebastian Schenk mit IHK-Bereichsleiterin Elke Christian (2.v.l.) sowie Catherine Schrenk, Leiterin IHK-Geschäftsstelle Ingolstadt



Geschäftsführer Tim Seidenather (M.) und Matthias Kunkel (r.) mit Andreas Korn, Leiter IHK-Geschäftsstelle Weilheim

Foto: IHK

60 JAHRE

LEBUS International Engineers GmbH

Finning

1937 entwickelte Frank L. Lebus eine neue Seilspulmethode, die sich schnell in der Ölförderung durchsetzte. Bald wurde seine Innovation auch in anderen Bereichen angewandt, etwa bei Kränen und Förderanlagen für die Bauindustrie. Um international zu expandieren, gründete Lebus 1963 in Finning die LEBUS GmbH. Der Produktionsstandort in Bayern ergänzte das Werk in Texas. Heute führen Tim Seidenather und Matthias Kunkel das Unternehmen.

IHK-EHRENURKUNDE

Die IHK für München und Oberbayern würdigt unternehmerische Leistung mit einer kostenfreien Ehrenurkunde zum Firmenjubiläum. Die Urkunde wird individuell für das Unternehmen geschrieben. Bei einem besonderen Jubiläum ab 50

Jahren überreicht die IHK die Urkunde nach Terminvereinbarung auch gern persönlich. Bestellung unter: www.ihk-muenchen.de/firmenjubilaeum

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



Foto: Goren Gajarin/Das Kraftbild



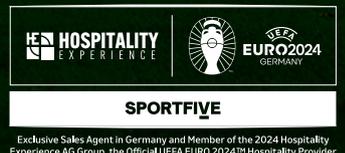
ERLEBEN SIE IHRE ONCE-IN-A-LIFE- TIME EXPERIENCE

Entdecken Sie die Hospitality Pakete der UEFA EURO 2024™
und seien Sie mit dabei!



**MEHR
ERFAHREN**

sportfive.de/sports/football/uefa-euro-2024-hospitality/stadien-und-spielplan/venue-muenchen-fussball-arena



Exclusive Sales Agent in Germany and Member of the 2024 Hospitality Experience AG Group, the Official UEFA EURO 2024™ Hospitality Provider

**Maximilian Böck – seit
drei Jahren an der Spitze des
Modeunternehmens**



»Auf die Zahlen hören«

Maximilian Böck, CEO des Modeunternehmens Marc O'Polo, will den Weltmarkt erobern und die Marke verjüngen – mit natürlichen und recycelbaren Materialien und Produkten.

Von Harriet Austen

Skandinavischer Spirit, nicht zu laut, nicht zu schreiend, eher clean und entspannt«, so beschreibt Maximilian Böck den Stil von Marc O'Polo. Mit diesem Look war es seinem Vater Werner gelungen, aus einem kleinen Unternehmen eine der führenden Premium-Modern-Casual-Brands zu entwickeln. Er hatte die Firma sukzessive von den Gründern übernommen und in den 1990er-Jahren aus Stockholm nach Stephanskirchen bei Rosenheim geholt.

Die Produkte des Modelabels sind heute bei mehr als 2.000 Handels- und Franchisepartnern sowie in eigenen Stores in 41 Ländern erhältlich. An diese Erfolge möchte Sohn Maximilian anknüpfen. »Wir wollen Marc O'Polo als Weltmarke aufbauen und den Umsatz verdoppeln«, kündigt der 35-Jährige an.

Obwohl Böck das Unternehmen seines Vaters übernommen hat, trat er nicht direkt in dessen Fußstapfen. Werner Böck war schon 2012 aus dem operativen Geschäft ausgeschieden und in den Aufsichtsrat gewechselt, als sein Sohn noch an der Uni war und dabei viel herumkam. »Mich inspirieren neue Kulturen und neue Menschen«, sagt Maximilian Böck, der Business Administration studiert hat. »Ich wollte mich möglichst breit aufstellen und herausfinden, was meine Stärken sind.«

Nach dem Abschluss startete Böck bei der Beratungsgesellschaft KMPG. Weil er aber doch »ausprobieren wollte, wie die Modebranche tickt«, heuerte er bei Peek & Cloppenburg an. Ein lehrreicher Einstieg, findet er. Als Trainee durchlief er mehrere Stationen, verkaufte Anzüge und war als Einkäufer tätig. »Die Verknüpfung des zahlenlastigen Einkaufs mit dem emotionalen Verkauf war Gold wert«, sagt er heute.

Selbst als Böck 2017 bei der Marc O'Polo Einzelhandels GmbH anfang, war die Nachfolge kein Thema. »Trotzdem freute

sich mein Vater.« Schnell übernahm Böck die Gesamtverantwortung Retail und wechselte später in den Vorstand. Mit dem damaligen Vorsitzenden Dieter Holzer war er sich einig: »Wir müssen die absolute Produktexzellenz weiterentwickeln und das Marketing pushen.« Das hatte ihn sein detailversessener Vater gelehrt: Das Produkt steht unangefochten an der Spitze.

Um die Lifestyle-Marke, zu der Mode, Wäsche, Bademode, Schuhe, Accessoires, Schmuck, Parfüms, Brillen und Heimtextilien gehören, noch stärker am Endkunden auszurichten, erhebt das Unternehmen umfangreiche Daten. »Wir müssen mehr auf die Zahlen als auf unsere persönliche Meinung hören«, ist Böck überzeugt, der die Modebranche als höchst emotional erlebt. Die Datenanalyse ergab etwa, dass bei den im Durchschnitt 50 Jahre alten Marc-O'Polo-Kunden am besten ein tragbarer, zeitloser und langlebiger Look ankommt, mit dem man in jedem Alter wertig angezogen ist.

Eine große Rolle spielt dabei Nachhaltigkeit, die »schon immer unser USP war«, wie Böck anmerkt. Der Mittelständler setzte von Anfang an mit natürlichen Materialien einen eigenständigen Trend, »damals total revolutionär«, so der Unternehmer. Ergänzend dazu forciert Marc O'Polo Zirkularität, um Abfall zu vermeiden und Materialien sowie Produkte im Kreislauf zu halten.

Als vor drei Jahren der CEO-Posten frei wurde, überlegte Böck nur kurz, bevor er zusagte: »Ich war durch meine Tätigkeit im Vorstand und im operativen Geschäft gut eingearbeitet und kenne das Unternehmen und die Marke von klein auf.«

Viel will er nicht anders machen als sein Vorgänger, sondern »einfach die davor schon definierten Top-Wachstumsfelder konsequent weiterfüh-

ren«. Dazu zählen Internationalisierung, die Verjüngung der Marke und der Ausbau der Männerkollektion. »Bei allen drei Bausteinen kommen wir trotz der schwierigen und unsicheren Marktlage gut voran.«

In der Zeit, die er im väterlichen Unternehmen verbracht hat, habe sich nicht nur die Firma positiv weiterentwickelt, sondern auch er selbst, findet Böck. »Ich bin reifer und souveräner geworden und habe viel dazugelernt, was den Austausch und die Motivation der Mitarbeiter betrifft.«

Vor allem hat er bewiesen, dass er Krisen bewältigen kann. Im September 2019 legte eine Cyberattacke alle Systeme im Unternehmen komplett lahm. »Nichts ging mehr und das mitten in der wichtigsten Umsatzperiode des Jahres«, so der CEO. Aus der »anstrengendsten und teuersten Teambuilding-Maßnahme der Firmengeschichte« habe er wichtige Erkenntnisse gewonnen: Durch den »sensationellen« Zusammenhalt des Teams sei es gelungen, das Debakel in wenigen Monaten zu bewältigen. Er lobt den großartigen Teamgeist, der sich auch in der COVID-19-Pandemie bewährte. Böck: »Alles ist möglich, wenn man gut zusammenarbeitet.«

● company.marc-o-polo.com/de

ZUR PERSON

Maximilian Böck, Jahrgang 1989, studierte Business Administration und sammelte erste Berufserfahrungen bei KPMG und Peek & Cloppenburg. 2017 begann er bei der Marc O'Polo Einzelhandels GmbH, wo er zuletzt Director Retail war. 2020 rückte Böck in den Vorstand auf, seit 2021 ist er CEO der Marc O'Polo SE.

Marc O'Polo beschäftigt 2.000 Mitarbeitende und erwirtschaftet mehr als 600 Millionen Euro Umsatz.



Foto: Europäische Union, 2019 – EP

Europäisches Parlament – im Juni werden die Abgeordneten neu gewählt



Nicht mit uns!

Nein zu Protektionismus und Abschottung – oberbayerische Unternehmen werben engagiert für ein offenes Europa.

Von Martin Armbruster

Noch ist keine Stimme ausgezählt, aber am rechten Rand wird schon gefeiert. Im Januar stimmten sich die Teilnehmer der »Conservative Political Action Conference« in Budapest voller Vorfreude auf das Superwahljahr 2024 ein. Die »Patrioten« fühlen sich im Aufwind. Die Europawahl soll der nächste Kippunkt sein. Ihre »political action« baut auf ein verlässliches Instrument: Wut auf Migranten schüren.

Österreichs FPÖ-Chef Herbert Kickl befeuerte per Videobotschaft die Euphorie. Er lobte Ungarns Ministerpräsidenten Viktor Orbán für seinen Kampf gegen »den globalistischen Zugriff« Brüssels. Worüber Rechtsextreme in Deutschland nur im Geheimen reden, Kickl spricht das auch auf großer Bühne offen aus: »Remigration ist Trumpf, liebe Freude, es gibt nichts einzuwenden gegen einen Geh-heim-plan!« Die Botschaft kommt an. Umfragen sehen die FPÖ mit gut 30 Prozent klar vor ÖVP und SPÖ.

Ein grenzüberschreitender Trend. Laut Umfragen könnten bei der Europawahl in neun EU-Mitgliedstaaten Rechtspopulisten bis Rechtsextreme die Mehrheit gewinnen. Die liberalen Regierungen sind EU-weit in der Defensive. Frankreichs Präsident Emmanuel Macron, einst glühender Verfechter eines starken Europas, ist unter Druck. Marine Le Pen, Galionsfigur der rechtspopulistischen französischen Partei »Rassemblement National«, hat

erfolgreich an Einfluss gewonnen. Seit Frankreichs Bauern Mist auf den Champs-Élysées abgeladen und Aldi-Filialen mit Gülle besprüht haben, bewegt sich auch die Handelspolitik im Rückwärtsgang.

Macron hat EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen gebeten, auf das Freihandelsabkommen Mercosur zu verzichten – ein Projekt, das seit 20 Jahren verhandelt und von der IHK-Organisation gefordert wird, weil es deutschen Firmen neue Absatzchancen bringt und das Land weniger abhängig von China und den USA macht.

Hierzulande streuen AfD-Anhänger auf allen Kanälen den Vorschlag von AfD-Chefin Alice Weidel, »das Volk« über den Verbleib Deutschlands abstimmen zu lassen. Der #Dexit bestimmte im Januar tagelang die Debatten auf Social Media. Die »geordnete Auflösung der EU« reiche nicht mehr, war da zu lesen. Deutschland müsse sofort raus aus dem von Konzernen beherrschten Europa.

Laut einer Allensbach-Umfrage halten 80 Prozent der Top-Entscheider der deutschen Politik und Wirtschaft die AfD für eine »ernste Gefahr für Deutschland«. Peter Inselkammer, Hotelchef, Wiesn-Wirt und Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses Stadt München, erklärte im Interview mit dem IHK-Magazin (11–12/2023), wohin nationale Beschäftigungsstrategien führen würden: »Ohne qualifizierte Zuwanderung gäbe es unse-

re Branche nicht mehr.« Bitkom-Präsident Ralf Wintergerst warnt vor Illusionen. Nur auf dem nationalen Arbeitsmarkt sei der Bedarf an Fachkräften für IT oder Cybersicherheit »nicht annähernd« zu decken. Man brauche Experten aus dem Ausland. Sollte die Stimmung Richtung »Deutschland-den-Deutschen« kippen, würden die guten Leute wegbleiben. »Dann werden wir auf diesen Technologiefeldern einen

rasanten Abstieg erleben. Das ist eine große Sorge in der Wirtschaft. Wir müssen alles dafür tun, um dieses Szenario zu verhindern«, fordert Wintergerst.

In der IHK für München und Oberbayern arbeitet man daran. IHK-Präsident Klaus Josef Lutz (s. S. 18) fordert, angesichts von Ukraine-Krieg und zunehmendem Populismus müsse sich Europa zu einer »wehrhaften Schicksalsgemeinschaft« vereinen.

Oberbayern und ein offenes Europa – dieses Zusammenspiel hat für die IHK-Mitgliedsfirmen bislang hervorragend funktioniert. Der IHK-Bezirk hat von der EU so stark profitiert wie keine andere Region Deutschlands. Laut Bertelsmann Stiftung beträgt der Wohlfahrtsgewinn knapp 1.500 Euro pro Kopf und Jahr. Im EU-Ranking der innovativsten Regionen liegt Oberbayern auf Rang drei – hinter Hovedstaden (Dänemark) und dem finnischen Helsinki-Uusimaa.

Bayerische Unternehmen profitieren vom europäischen Binnenmarkt, vom Euro und von Handelsabkommen, die die EU mit Drittstaaten schließt, betont die EU-Abgeordnete Angelika Niebler (CSU). »Bayerische Unternehmen exportieren jährlich Waren und Güter im Wert von 215 Milliarden Euro. Davon gehen 52 Prozent in die EU. Daher betone ich: Die EU ist die Lebensader der bayerischen Wirtschaft!«

Die Zukunft Europas mitgestalten – das steht seit Langem ganz oben auf der Agenda der IHK. Seit 2013 hat die IHK knapp 120 Veranstaltungen in Brüssel organisiert. In Sichtweite zum EU-Parlamentsgebäude, in den Räumen der bayerischen Landesvertretung in Brüssel, hat die IHK ein erfolgreiches Debattenformat etabliert: EU-Vertreter von Rat, Kommission und Parlament diskutieren auf dem Podium gemeinsam mit bayerischen Mittelständlern über EU-Vorhaben. Zwei Themen stehen dabei im Mittelpunkt: Bürokratie und ein Manko des Binnenmarkts, Dienstleister kämpfen immer noch gegen Hürden im grenzüberschreitenden Geschäft.

Im Wahljahr 2024 geht es um das große Ganze. Das IHK-Magazin fragte Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Ehrenamt, wie sie zu Europa stehen – ihre Antworten gibt es auf den folgenden Seiten. ●

FÜR EINEN STARKEN WIRTSCHAFTSSTANDORT EUROPA

Europa braucht eine neue Agenda für Wettbewerbsfähigkeit. Offenheit und Vernetztheit im globalen Handel sind dabei ebenso wichtig wie die Versorgungssicherheit mit bezahlbarer Energie und Rohstoffen oder die technologische Souveränität bei Schlüsseltechnologien. Aus Sicht der Unternehmen sind eine effiziente Regulierung und Verwaltung, die Innovationen, Investitionen und das Wirtschaften erleichtern, unabdingbar. Die Wirtschaft hat zehn Forderungen für einen starken Standort aufgestellt, zum Beispiel:

- **Bürokratieabbau endlich umsetzen.** Die Ankündigungen der EU, die Bürokratie zu reduzieren, haben bislang keine spürbaren Ergebnisse gebracht. Dabei gibt es viele Möglichkeiten anzusetzen, etwa bei der Mitarbeiterentsendungs-Richtlinie, der Ausstellung von A1-Bescheinigungen oder dem Datenschutz.
- **International wettbewerbsfähige Energiepreise sicherstellen.** Damit Unternehmen in der EU weiterhin global konkurrenzfähig produzieren können, müssen Klimaschutz und Wettbewerbsfähigkeit noch besser miteinander in Einklang gebracht werden. Bis günstige erneuerbare Energie in ausreichendem Maße zur Verfügung steht, sollte eine unkomplizierte Entlastung von Unter-



nehmen möglich sein, damit energieintensive Industrien nicht abwandern. Ein vollständig integrierter europäischer Strombinnenmarkt hilft, günstigere Strompreise für Unternehmen zu erreichen.

- **Wertschöpfungs- und Lieferketten widerstandsfähiger machen.** Unternehmen diversifizieren bereits selbst ihre Lieferketten, um einseitige Abhängigkeiten zu reduzieren. Die EU sollte sie dabei durch neue Handels- und Rohstoffabkommen unterstützen.
- **Datennutzung ermöglichen.** Daten sind ein entscheidender Wettbewerbsfaktor für Unternehmen. Um die Datennutzung innerhalb Europas zu stärken, benötigen die Firmen Mechanismen für den Datenaustausch, Standards, Schnittstellen sowie den Aufbau einer offenen, transparenten und vertrauenswürdigen Dateninfrastruktur in Europa.

Die Position »Die Wettbewerbsfähigkeit Europas sichern« mit allen zehn Forderungen der Wirtschaft gibt es unter:

www.ihk-muenchen.de/europawahl

Stimmen der Wirtschaft

Warum diese Europawahl für uns wichtig ist. Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Ehrenamt beziehen Stellung zur Europäischen Union.



Foto: Goran Gajani/Das Kraftbild

Ingrid Obermeier-Osl, Geschäftsführerin Holzwerk Franz Obermeier GmbH, IHK-Vizepräsidentin, Vorsitzende IHK-Regionalausschuss Altötting-Mühldorf



Ja, es stimmt, dieses Europa nervt uns auch – mit einer Flut von Vorschriften, Berichtspflichten und Vorgaben. Ebenso klar ist aber auch: Was Rechtspopulisten fordern, kann nicht die Lösung sein. Ich bin eine mittelständische Unternehmerin. Meine wichtigsten Geschäftspartner sitzen in Italien und Österreich. Deshalb weiß ich: Der EU-Binnenmarkt ist das Beste, was uns passieren konnte. Natürlich muss die EU mehr tun für die Wirtschaft und für ihre Wettbewerbsfähigkeit. Aber das Letzte, was uns jetzt hilft, ist der Rückfall in die Kleinstaaterei. Kein Unternehmer kann das wollen: dass an jedem Grenzübergang wieder Zollbeam-

te stehen, dass es kilometerlange Rückstaus der Lkws gibt, weil die Zollsachen wieder Stunden brauchen. Was ich auf keinen Fall will: völkisches Gedankengut, das mir vorschreibt, wen ich einstellen darf und wen nicht.

Letztlich geht es bei dieser Europawahl um Freiheit, Demokratie und den Wohlstand von uns allen. Deshalb sind wir Unternehmer jetzt alle besonders gefordert. Wir dürfen Europa nicht seinen Gegnern überlassen. Wir müssen auch unseren Mitarbeitern erklären, wie wichtig es ist, am 9. Juni zur Wahl zu gehen. Für uns und unsere zukünftigen Generationen!«



Ich befürchte, dass das eine Wutwahl wird. Was ich schlimm finde: Migranten, Flüchtlinge, Kriminelle – alles wird in einen Topf geworfen. Hauptsache: Ausländer raus! Das hat Wirkung. Auch in meinem Umfeld beginnen die Diskussionen und dascheue ich keine Kontroverse. Ich habe so wertvolle Mitarbeiter, die will ich nicht verlieren.

2016 kam aus Syrien Iyad zu uns. Der hat bei uns die Ausbildung gemacht. Der ist als Koch so gut, dass wir seinen Bruder Yousef nachgeholt haben. Dem habe ich einen Sprachkurs bezahlt. Das Fachkräfteeinwanderungsgesetz hat das erleichtert. Es war ein Riesenaufwand, ich musste

Foto: Fuchsbräu Hotel



Denise Amrhein, Geschäftsführerin Fuchsbräu Hotel GmbH, Vorsitzende IHK-Tourismusausschuss

1.000 Formulare ausfüllen. Aber es hat alles super funktioniert. Yousef arbeitet im ersten Koch-Lehrjahr und hat das Recht, dauerhaft zu bleiben. Dann haben wir unsere Küchenhilfe Iqbal, ein junger, lebenslustiger Mensch. Mit religiösem Fanatismus hat der nichts am Hut. Wenn es nach der AfD ginge, müsste der raus aus dem Land. Sein Status: Asylantrag abgelehnt, wird nur dauerhaft geduldet wegen des Abschiebestopps nach Afghanistan.

Gegen das, was die Rechten aus unserem Europa machen wollen, wehre ich mich. Die Opfer wären diese wertvollen Menschen, die ich als Mitarbeiter schätze und brauche.«

Foto: Dirk Schmidt



**Günes Seyfarth, Gründerin
Community Kitchen Food GmbH,
Mitglied der IHK-Vollversammlung**



Als ich diese Edeka-Video mit nur deutschen Produkten gesehen habe, habe ich gedacht: Wie cool ist das denn? Genauso sähe er aus, der rein deutsche Supermarkt. Okay, es gäbe dann noch Deutschländer-Würstchen und Pfanni-Knödel, ansonsten wären die Regale leer. Meine Community Kitchen soll es bald auch in Mailand und Barcelona geben. Wieso Gutes nicht auch in andere Länder bringen? Ich habe null Lust auf Deutsch-Nationale, die mit ihrer Angst-Kommunikation Stillstand für jedes Unternehmen bedeuten.

Wenn ich mir die politische Diskussion so anhöre, frage ich mich oft: Meine Güte, Deutschland, wie ängstlich bist du eigentlich? Diese Schotten-dicht-Debatten und Stillstandsversprechen haben noch nie zu etwas geführt. Jeder Unternehmer weiß: Chancen bietet nur der Wandel. Diese Chancen gibt es nur in einem freien und lebendigen Europa. Deutschland braucht mehr Mut. Was uns weiterbringt, sind Veränderungen.«



Wie faszinierend dieses Europa sein kann, habe ich selbst in Brüssel erlebt – als Teilnehmer des Europäischen Parlaments der Unternehmen. Eine tolle Idee: Rund 700 Unternehmerinnen und Unternehmer aus allen Teilen Europas nehmen für einen Tag die Plätze der Europaabgeordneten ein. Diese Veranstaltung bot uns zudem die Chance, mit EU-Abgeordneten zu diskutieren.

Wir Unternehmer haben mit einer Reihe von Abstimmungen unseren politischen Willen zum Ausdruck gebracht. In einigen Punkten waren wir uns alle einig, bei anderen wurden auch deutliche Unterschiede sichtbar. Ich halte es für ganz wichtig, dass wir Unternehmer uns in Brüssel Gehör verschaffen und aktiv in die EU-Politik einbringen. Wir brauchen die EU dringend, aber sie muss sich verändern.«



Foto: Helmut Söder

**Florian Schardt, Geschäftsführer fme
Unternehmensbeteiligungen GmbH,
IHK-Vizepräsident**

Foto: Goran Gajanic/Das Kraftbild



**Georg Dettendorfer, Johann
Dettendorfer Spedition Ferntrans
GmbH & Co. KG, IHK-Vizepräsident,
Vorsitzender IHK-Verkehrsausschuss**



Ein ›Europa der Vaterländer‹. Wenn ich das schon höre. Für mich ist klar: Die wollen zurück in die Steinzeit. Ich kenne keinen Unternehmer, der das will. Europa hat uns Wohlstand gebracht. Wir haben ein ganz anderes Problem. Wir haben uns in Europa auf den freien Warenverkehr geeinigt. Unser Nachbar Tirol hebt das mit der Blockabfertigung aus. Wenn jeder Mitgliedstaat wieder anfängt, sein eigenes Ding zu machen, bleibt nichts mehr übrig von unserem Binnenmarkt.«



Mein Showroom, das ist zu 100 Prozent »Made in Italy«. Wenn es Probleme mit der Ware gibt – aktuell haben mal Etiketten gefehlt –, kann ich das schnell regeln, zur Not auch mal selbst eine Kollektion aus Italien holen. Ich habe Kundinnen in der Schweiz. Da spüre ich sofort den Unterschied. Bevor ich da über die Grenze fahre, habe ich das große Zittern. Welche Dokumente wollen die heute sehen? Daher weiß ich: Ohne den Binnenmarkt müsste ich meinen Laden dichtmachen.«



Foto: Marita Borstelmann

Karin Elsperger, Modeagentur-Chefin, IHK-Vizepräsidentin



Oberbayern zählt zu den wachstumsstärksten und innovativsten Regionen Europas. Viele unserer Firmen sind international aktiv, wir leben gut vom EU-Binnenmarkt. Das, was im EU-Parlament entschieden wird, wirkt sich zum Teil direkt auf das Geschäft und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in Oberbayern aus.

Viele wissen nicht, wie wichtig diese Europawahl für Oberbayern ist. Wir brauchen eine weltoffene und wirtschaftsfreundliche Politik auf europäischer Ebene. Ebenso klar ist, was wir Unternehmen von der EU-Politik erwarten. Punkt eins ist der Bürokratieabbau. Die zahlreichen Vorschriften nerven die Unternehmen und kosten zu viel Zeit und Geld.

Protektionismus und Abschottung bringen uns keinen Wohlstand, im Gegenteil: Sie schaden der Wirtschaft. Wir alle sollten uns daher einsetzen für ein starkes, geeintes Europa, das freien Handel ermöglicht und uns nach dem Motto »Gemeinsam sind wir stark« weltweit Gewicht verschafft.«



Vor dem 9. Juni müssen auch wir Unternehmer uns fragen, in welcher Gesellschaft wir leben wollen. Wegschauen ist keine Option, dafür sind die Gefahren zu groß. Wir müssen uns wehren, wenn wir unsere Demokratie und unsere freiheitliche Wirtschaftsordnung schützen wollen. Und das fängt bei der Sprache an.

»Schuldskult«, »Berlin ist Neu-Kalkutta«, »Messermänner«, »Kopftuchmädchen«, das Gerede von »Globalisten« und »Finanzeliten«, die Warnung vor dem »Great Reset« in Brüssel, jetzt der grauenhafte Begriff der »Remigration« – vor der Europawahl müssen wir Unternehmer dazu endlich »Stopp« sagen auf der Straße, in unseren Betrieben, auf Social Media.

Wenn wir den Rechtspopulisten weiter das Feld überlassen, dann ist Schluss mit Klimaschutz, offener Gesellschaft und dem Europa, wie wir es heute brauchen. Das wäre auch ein ökonomisches Selbstmordprogramm. Xi, Putin und möglicherweise wieder Trump würden die Gewinner sein. Noch haben wir die Wahl. Die Chance müssen wir alle nutzen.«



Foto: ORTOVOX

Christian Schneidermeier, Geschäftsführer ORTOVOX Sportartikel GmbH, Mitglied der IHK-Vollversammlung



Foto: Franz Dillger

Benedict Padberg, Geschäftsführer Friendly Captcha GmbH, Mitglied des IHK-Regionalausschusses Starnberg

»Der Dexit wäre eine Katastrophe«

IHK-Präsident Klaus Josef Lutz erklärt, was am 9. Juni 2024 auf dem Spiel steht – und was Europa künftig besser machen muss.

Von Martin Armbruster

Herr Lutz, Sorge, Spannung oder Vorfreude – mit welchen Gefühlen schauen Sie auf die Europawahl?

Diese Gefühle sind sehr gemischt. Ich zweifle, ob in der Bevölkerung wirklich klar ist, welche Bedeutung diese Wahl hat.

Wie wichtig ist denn diese Wahl?

Der 9. Juni ist ein ganz zentraler Tag. Da wird entschieden, wie es in den nächsten Jahren in Europa insgesamt und bei uns zu Hause weitergeht. Die meisten Gesetze, die wir heute haben, haben ihren Ursprung in Brüssel. Was dort passiert, bestimmt unsere Lebensbedingungen also maßgeblich. Das gilt nicht nur für die Wirtschaft, sondern zum Beispiel auch für die Gesellschaftspolitik und für außenpolitische Fragen.

Also, die Wahl ist wichtig, aber zu wenige wissen das. Welche Konsequenz hat das?

Wir als Unternehmerinnen und Unternehmer haben die Aufgabe, ich würde fast sagen: die staatsbürgerliche Verpflichtung, dazu beizutragen, dass sich genau das entwickelt – ein stärkeres und schärferes Bewusstsein für die Bedeutung der Europawahl. Dafür haben wir nur noch ein paar Wochen Zeit. Aber die müssen wir gemeinsam nutzen.

Laut Prognosen werden rechtspopulistische Parteien deutlich erstarken. Was wären die Folgen?

Mehr Nationalismus, mehr Protektionismus, mehr Diskriminierung, mehr Demokratiefindlichkeit und ähnliche schlimme Dinge. Wir IHKs sind zur parteipolitischen Neutralität verpflichtet. Was aber auch klar ist: Wir stehen ein für die freiheit-



Foto: Wolf Heider-Sawall

lich-demokratische Grundordnung in Deutschland und Europa, für eine offene und vielfältige Gesellschaft sowie für die nachhaltig soziale Marktwirtschaft und alle damit verbundenen Freiheitsrechte. Wer diese höchsten Werte und Rechte

angreift, gegen den stellen wir uns im Gesamtinteresse der Wirtschaft, egal, wie die Partei heißt.

Einige halten Europa für sturmreif.

Ja, in Deutschland hat etwa die AfD in ih-

rem Programm das Ziel klar vorgegeben: Die Europäische Union samt Parlament soll abgeschafft werden und eine neue Gründung soll erfolgen. Was das genau bedeutet, ist mir nicht klar. Im Zweifel heißt das wohl: Deutschland raus aus Europa.

Das kann die Wirtschaft kaum wollen.

Um es klar zu sagen: Der Dexit wäre eine Katastrophe sowohl für das Miteinander

ZUR PERSON

Klaus Josef Lutz (66) ist seit Juni 2021 Präsident der IHK für München und Oberbayern. Er ist gleichzeitig Präsident des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK).

in Europa als auch für unser Land und unseren Wohlstand. Wer so etwas fordert, begreift einfach nicht, welche Bedeutung die europäische Zusammenarbeit, der EU-Binnenmarkt und der Euro als einheitliche Währung für uns haben. Würde Deutschland aus EU und Eurozone austreten, rechnet zum Beispiel das Institut der deutschen Wirtschaft mit einem Wohlstandsverlust in Deutschland von bis zu 500 Milliarden Euro jährlich. Mehr als zwei Millionen deutsche Arbeitsplätze wären bedroht. Trotz aller Probleme und aller Überregulierung der letzten Jahre: Wir brauchen die Europäische Union, jetzt und in Zukunft mehr denn je.

Warum hat die EU dennoch so ein schlechtes Image?

Das liegt schon daran, dass gar nicht so einfach zu erklären ist, wie in Brüssel entschieden wird. Das sind meist von Parlament, Kommission und Rat mühsam ausgehandelte Kompromisse. Fast niemand kennt die entscheidenden Akteure. Oder können Sie mir die für Wirtschaftsfragen zuständigen EU-Kommissare nennen?

Da müsste ich googeln.

Was in der Wirtschaft viele verstimmt, sind zudem die widersprüchlichen Bot-

schaften der EU-Kommission. Da wird von wirtschaftlicher Freiheit gesprochen, tatsächlich beschäftigt sich damit nur die Wettbewerbskommission. Brüssel hat in den letzten Jahren auf kleinteilige Regulierung, staatlichen Dirigismus und komplexe Zuschussprojekte gesetzt statt auf Entfesselung von Innovationen und Investitionen durch marktwirtschaftliche Anreize. Das Leitbild hat sich verschoben: weg von Eigenverantwortung hin zu Vorsorge gegen alle Eventualitäten. Der Verbraucher wird als Betreuungsfall eingestuft und nicht mehr als mündiger Bürger. Hier ist ohne Zweifel eine Politikwende nötig.

EU-Parlamentarier klagen, man erfahre hierzulande zu wenig über ihre Arbeit.

Ja, völlig zu Recht. Wir brauchen mehr Transparenz über das, was in der Kommission und im EU-Parlament passiert. Die Berichterstattung dazu ist ausbaufähig. Dazu kommt die Neigung der nationalen Regierungen, schnell Europa die Schuld zu geben, sobald es im eigenen Land Probleme gibt. Wenn Europa immer der Sündenbock ist und wenn es die EU nicht schafft, ihre Lösungsansätze besser zu erklären, darf man sich über Imageprobleme nicht wundern.

Viele EU-Gegner sind aber mit Sachargumenten nicht mehr zu überzeugen.

Es gibt in unserer Gesellschaft leider ein Sediment, das extrem negativ ist. Das Verhalten lässt sich rational nicht mehr erklären, diese Ablehnung ist einfach da – warum auch immer.

Sie haben auf der BIHK-Konjunkturpressekonzferenz erklärt, wie schlecht Bayerns Unternehmen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beurteilen. Trägt das nicht auch zur EU-Misere bei?

Tatsächlich wurde die Wirtschaftspolitik von den bayerischen Unternehmen als größtes Geschäftsrisiko eingestuft, noch vor der schwachen Inlandsnachfrage und dem Arbeitskräftemangel. Ich glaube auch, dass die Unternehmen zwischen

den Verantwortlichkeiten von EU, Bund und Land nicht unterscheiden können. Das ist, bildlich gesprochen, alles eine Suppe, und die Löffeln wir gemeinsam aus. Leider hat es aber die EU selbst nicht verstanden, die Bürgerinnen und Bürger stärker für sich zu begeistern. Politik besser zu erklären, die eigenen Leute mehrheitlich zu gewinnen – das wäre eine große und wichtige Aufgabe.

Auch Sie haben die EU häufig kritisiert.

Immer dann, wenn ich zu viel Planwirtschaft und zu wenig Marktwirtschaft sehe, zu viel Regelungstiefe und zu wenig Eigenverantwortung. Ebenso klar sage ich auch: Europa ist unverzichtbar, Europa hat stets eine weitere Chance verdient. Deswegen müssen möglichst viele Menschen zur Europawahl gehen. Als ehrbare Kaufleute übernehmen wir Verantwortung für ein Europa, in dem es auf unternehmerische Freiheit in einer nachhaltigen sozialen Marktwirtschaft ankommt, auf ein Miteinander in der Vielfalt und auf Welttoffenheit.

Was halten Sie für den größten strategischen Fehler der EU?

Den Hang zur Mikrosteuerung kompletter, komplexer Volkswirtschaften. Das ist faktisch Planwirtschaft. Das hat noch nirgendwo auf der Welt funktioniert. Damit wurden unternehmerische Freiheit und Innovationskraft schon im Keim erstickt.

Was verstehen Sie unter Mikrosteuerung?

Die Sustainable Finance Regulation und die damit verbundene Taxonomie sind dafür die besten Beispiele. Ein aberwitzig aufwendiges Regelwerk, das bis zur Festlegung des Volumens einer Toiletten-spülung klären will, welche Wirtschaftstätigkeiten nachhaltig und welche nicht nachhaltig sind.

Das wollen doch viele Bürger und Anleger wissen.

Ja, aber wirklich bis ins kleinste Detail? Sind sie dann hinterher wirklich schlauer? Und wird dies einer dynamischen Realität gerecht? Die Landesverteidigung kam so zum Beispiel unter Beschuss, näm-

lich unter sozialen Gesichtspunkten nicht mehr erwünscht zu sein. Finanzinstitute und Versicherungen sind aus dem Geschäft ausgestiegen. Dann gibt es plötzlich diesen schrecklichen Krieg in der Ukraine und wir stellen fest, dass wir Militärgüter dringend brauchen: Panzer, Drohnen, Raketen, Kampffjets und Munition, und zwar möglichst schnell. Was wir befürchtet haben, ist eingetreten: Die Expertengremien haben in ihrer jeweiligen Blase eine Taxonomie geschaffen, die ihrer Wunschvorstellung entspricht, aber im Praxis-Check durchfällt. Auch die Landwirtschaft oder die fossile industrielle Wertschöpfung, die noch am Beginn des Transformationspfads sind, gelten als besonderes Risiko und werden Benachteiligungen in der Kredit- oder Anlagenfinanzierung erleben. Alles angerichtet von der Taxonomie.

Gibt es ein EU-Projekt, von dem Sie sagen, da bin ich mit Herz und Seele dabei?

Die EU als Friedensprojekt, das überzeugt und begeistert mich, das ist von unendlichem gesellschaftlichem Wert. Die Basis von allem. Auch die wirtschaftliche Integration ist mir ein Herzensanliegen, weil es dazu keine vernünftige Alternative gibt.

Was halten Sie von REPowerEU, dem Versuch, sich unabhängig von Gas, Öl und Kohle aus Russland zu machen und die Energiewende voranzubringen?

Eine integrierte Energiepolitik in der EU wäre bitter nötig, das ist etwas Sinnvolles. Leider haben wir bislang nur eine bruchstückhafte Lösung. Die Energieversorgung ist immer noch Aufgabe der Nationalstaaten. Das ist sehr schade, weil für viele Unternehmen in ganz Europa genau die Frage entscheidend ist: Habe ich eine sichere und bezahlbare Energieversorgung?

Gibt es da keine schnelle Lösung?

Wenn ich mir nur den Streit anschau um die Frage, was ist grüne Energie, was ist braune, glaube ich nicht daran. Allein die Dissonanz zwischen Frankreich und Deutschland ist in dem Punkt strukturell so gravierend, dass man das kaum auflösen kann.



Foto: Wolf Heider-Sawall

Vieles von dem, was Sie fordern, verspricht auch EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen: mehr Tempo, weniger Regulierung. Was klemmt da in Brüssel?

Sie hat sich mit marktwirtschaftlichen Prinzipien entweder nicht durchsetzen können oder nicht wollen. Wenn es Frau von der Leyen ernst meint mit der Deregulierung, wäre das ein guter Ansatz für eine zweite Amtszeit.

Bürokratieabbau verspricht man in Brüssel seit Jahren. Warum kommt er nicht voran?

Ein Grund ist wohl, dass man in der Kommission und im Parlament immer eine Machtbalance zwischen widerstrebenden Interessen managen muss. Frans Timmermans, der einstige Exekutiv-Vizepräsident für den Green Deal, hat beispielsweise zur Erreichung der ökologischen Ziele viel zu sehr auf planwirtschaftliche statt auf marktwirtschaftliche Mechanismen gesetzt. Deshalb wurde das richtige, weil effiziente Leitinstrument des Emissionsrechtshandels von überbordenden ordnungsrechtlichen Vorschriften überdeckt.

Stichwort Green Deal. Von der Leyen und Bundeskanzler Olaf Scholz haben das Gespräch mit US-Präsident Joe Biden gesucht, weil der Inflation Reduction Act

(IRA) in den Vereinigten Staaten auch unsere Unternehmen anlockt. Was machen die USA besser?

Überspitzt formuliert: Der Europäer reguliert, der Amerikaner macht. Die USA setzen ganz stark auf simple steuerliche Anreize, die EU kombiniert Subventionen mit komplexen Anträgen, Vorgaben und Regularien. Damit verlieren wir Zeit und Effizienz. Im Standortwettbewerb ist das kontraproduktiv. Und wenn die USA erfolgreicher sind – warum nicht die bessere Lösung kopieren?

Mit dem Mercosur-Abkommen arbeitet die EU am Abschluss eines Projekts, das die Wirtschaft absolut begrüßt. Dagegen laufen nun Frankreichs Bauern Sturm. Staatschef Macron hat von der Leyen gebeten, die Verhandlungen zu stoppen. Droht Europa die Handlungsunfähigkeit?

Das kann passieren, weil wir in der EU nach wie vor das Konsensprinzip haben. Selbst kleine Länder können große, wichtige Vorhaben blockieren. Das gilt auch für neue Handelsabkommen, die wir sicher brauchen. Das Parlament schließt schon Ende April. Es folgen Wahlkampf, Wahl und Neukonstituierung von Parlament und Kommission. Es ist aus heutiger Sicht nicht klar, wie künftig die Mehrheitsverhältnisse im Europaparlament sein werden und wie sich das auf die Zusammenstellung und die Arbeit der Kommission auswirken wird. Klar ist nur: Handelspolitisch wird es in den nächsten Monaten keine Durchbrüche geben.

Was bringt uns die vermeintlich zweite Amtszeit von EU-Kommissionspräsidentin von der Leyen?

Ich glaube, dass es in der EU-Politik eine Tekturverschiebung geben wird. Mit dem bisherigen Kurs der Detailregulierung kommen wir ja nicht weiter. Das ist offensichtlich – wir müssen in die Gegenrichtung. Wir brauchen mehr Liberalität, mehr Marktwirtschaft und viel weniger Regulierung. Das erhoffe ich mir jedenfalls. Und ich hoffe, dass die Mehrheit der demokratisch gesinnten Wählerinnen und Wähler in Bayern, in Deutschland und in allen EU-Ländern das auch so sieht. ●

IHK-Dienstleistungsausschuss

Weniger Bürokratie, mehr Wettbewerbsfähigkeit

Wie geht es mit Europa weiter nach der Wahl am 9. Juni 2024? Mit dieser Frage beschäftigte sich der IHK-Dienstleistungsausschuss auf seiner Sitzung Anfang Februar. Hierzu hatte er die Europaabgeordnete Angelika Niebler (CSU) eingeladen. Im Befund waren sich Niebler und die Unternehmer komplett einig: Gleich ob Datenschutz, künstliche Intelligenz (KI), Schwarzarbeit, Menschenrechte oder Klimaschutz – die EU packt die richtigen Themen an, hat gute Ziele. Am Ende aber kommt stets eine zu kleinteilige Regulierung heraus.

Die Diskussion zeigte erneut: Für mittelständische Unternehmen hat die Belastung mit EU-Bürokratie die Schmerzgrenze erreicht. Unternehmen entlasten, Wettbewerbsfähigkeit verbessern – das sind laut Niebler die Ziele, die Europa jetzt verfolgen muss, um gegenüber China und den USA zu bestehen. Für ihre Brüsseler Arbeit sei das Feedback der Unternehmen daher wichtig. Das gelte vor allem für die aktuelle Regulierung der KI.

Ein Punkt der Debatte war auch das umstrittene Lieferkettengesetz. EU-Kommission, EU-Parlament und Mitgliedstaaten



Foto: IHK

Debatte über Europa – IHK-Dienstleistungsausschuss

haben gut zwei Jahre gebraucht, um sich darauf zu einigen. Das Last-minute-Veto der beiden FDP-Bundesminister Christian Lindner (Finanzen) und Marco Buschmann (Justiz) kritisierte Niebler scharf. Ihr zufolge schadet dieses Vorgehen dem Image Deutschlands.

WIR SCHAFFEN VERBINDUNGEN



Information

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



Kommunikation

- Kommunikationslösungen
- Voice-over-IP
- Computer-Telefonie-Integration (CTI)
- Unified Communications & Collaboration Lösungen (UCC)
- Videokonferenzsysteme
- Contact-Center
- 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: 089/4 51 12-0

Fax 089/4 51 12-330 | Mail: muenchen@mtg-systemhaus.de

04329 Leipzig | Portitzer Allee 8 | Tel: 03 41/25 80-0

Fax: 03 41/25 80-100 | Mail: leipzig@mtg-systemhaus.de

Autorisierter Partner von

LANCOM
Systems

Alcatel-Lucent
Expert Partner

Unify® | NOW PART OF
Mitel

innovaphone
more than communication

Intakter Wald – an vielen Orten
nicht mehr selbstverständlich





Wald retten auf Europäisch

Die EU-Entwaldungsverordnung nimmt verschiedenste Branchen in die Pflicht. Hersteller von Reifen etwa müssen ebenso entwaldungsfreie Lieferketten garantieren wie Schokoladenhändler und Kaffeeröster.

Von Gabriele Lücke

Wälder binden CO₂. Sie sind unverzichtbar, um das Klima zu retten. Zugleich sind sie selbst in Gefahr. Allein 2022 verschwanden weltweit rund 6,6 Millionen Hektar Waldfläche, insbesondere tropische Regenwälder. Dies meldet die Umweltstiftung WWF. Bis 2030 soll die Entwaldung der Erde jedoch gestoppt sein. Darauf einigten sich Ende 2021 bei der UN-Klimakonferenz in Glasgow mehr als 100 Staaten.

Ein bedeutender Teil der Tropenwaldabholzung ging und geht auf das Konto Europas. Ende 2021 legte die Kommission daher den ersten Entwurf der EU-Entwaldungsverordnung (European Union Deforestation-free Regulation, EUDR) vor, Mitte 2023 setzte sie diese in Kraft. Angewandt werden müssen die Regeln ab Ende 2024. »Ziel der EUDR ist, die Lieferketten komplett entwaldungsfrei zu halten«, erklärt IHK-Fachfrau Henrike Purтик. »Dafür legt sie den Unternehmen weitreichende Sorgfaltspflichten auf. Die Vorschriften sind komplex, die Umsetzung aufwendig, die Strafen bei Nichterfüllung erheblich«, warnt sie. »Und die angekündigten Unterstützungsangebote seitens der Behörden sind gerade erst in der Entwicklung.«

Dies sind die wesentlichen Vorgaben der EUDR: Für die sieben Rohstoffe Rindfleisch, Kakao, Kaffee, Palmöl, Naturkaut-

schuk, Soja und Holz – und ebenso für bestimmte Erzeugnisse, die diese Rohstoffe enthalten – dürfen seit Ende 2020 keine Wälder mehr zerstört oder geschädigt werden, sowohl in- als auch außerhalb der EU und auf jeder noch so kleinen Landparzelle. Die Nachweise dafür sind vor allem von Unternehmen zu erbringen, die die oben genannten Rohstoffe oder Erzeugnisse innerhalb der EU in Verkehr bringen, bereitstellen oder aus der EU ausführen.

Die Verordnung bezieht auch «Marktteilnehmer der nachgelagerten Lieferkette» mit ein, also Unternehmen, die ein in der Verordnung erfasstes Erzeugnis (z.B. Kakaobutter) zu einem anderen erfassten Erzeugnis (z.B. Schokolade) verarbeiten. Dabei können Weiterverarbeiter und Händler auf bereits durchgeführten Prüfungen aufbauen. Für kleine und mittlere Unternehmen gelten teilweise Erleichterungen.

Außer der Entwaldungsfreiheit müssen die Akteure untersuchen, ob in den Anbaugebieten die relevanten nationalen Gesetze eingehalten, die Menschenrechte beachtet, die indigene Bevölkerung geschützt und die Biodiversität erhalten wurden. Bestehen Risiken und sind diese nicht zu vernachlässigen, haben die Unternehmen Maßnahmen zur Risikominimierung zu ergreifen oder die Lie-

Hermann Ratzinger Großhandel

Gute Voraussetzungen – und viele offene Fragen

Hermann Ratzinger, Inhaber des gleichnamigen Großhandels für Confiserie-Waren in Taufkirchen, macht sich vor allem Gedanken, welchen praktischen Aufwand die EUDR für ihn nach sich zieht. Welche Dokumente akzeptiert die EU als Nachweise? Wie kann er die Nachweise praktisch erhalten?

»Wir sind als Erstinverkehrbringer von Schokoladen aus der Schweiz in der EUDR-Pflicht«, erklärt Ratzinger. »Die Forderungen sind umfangreich, als kleines Unternehmen haben wir nur beschränkte Kapazitäten.« Besonders beunruhigt ihn, »dass bis jetzt nicht klar ist,

Foto: privat



»Wir haben als kleines Unternehmen nur beschränkte Kapazitäten«, sagt Großhändler Hermann Ratzinger

wie wir belegen sollen, dass in den Anbaugebieten seit 2020 tatsächlich keine Entwaldung stattgefunden hat. Beziehungsweise wie die oft weitab von jeglichen Ortschaften lebenden Kleinbauern die geforderten Nachweise überhaupt beibringen können.«

Zugleich weiß Ratzinger, dass für seinen Schweizer Lieferanten Nachhaltigkeit und Fairness schon immer ein wichtiges Thema waren. Seit den 1990er-Jahren arbeitet der Lieferant mit denselben Kakaobauern in Lateinamerika zusammen, bietet ihnen eine faire Bezahlung und sichere Abnahme. Der Kakao wächst in nachhaltigen Mischwäldern, ist zertifiziert. Zudem besucht der Lieferant die Anbaugebiete regelmäßig, kann sie lokalisieren. Ratzinger: »Das sind gute Voraussetzungen. Gemeinsam mit unserem Lieferanten werden wir alles daransetzen, die Nachweise zu bringen, damit wir unsere gute Geschäftsbeziehung fortsetzen können.«



Foto: juerginho/Adobe Stock

Brandrodung – Bedrohung für den Tropenwald

ferbeziehungen zu beenden. Über Geodaten müssen Firmen zudem die exakten Herkunftspartellen der Rohstoffe lokalisieren. Abschließend sind die Ergebnisse der Sorgfaltsprüfung mit den Geodaten in eine EU-weite digitale Datenbank einzupflegen. Bei Zuwiderhandeln können hohe Geldstrafen oder auch Produktrückrufe die Folge sein. Zur Unterstützung der Betroffenen erarbeitet die EU einen Leitfaden zur Umsetzung und eine Risikoländerliste.

Mit diesen Vorgaben und Sanktionen greift die EU hart durch. »Die EUDR ist bei Weitem schärfer als das Lieferkettensorgfaltpflichtengesetz LkSG«, sagen André Depping und Daniel Walden, Rechtsanwälte bei der Kanzlei Advant Beiten in München. Nach dem LkSG haben die Betroffenen eine Bemühensbeziehungsweise Verfahrenspflicht. Sie müssen zeigen, dass sie sich um menschenrechtskonforme und ökologisch saubere Lieferketten bemü-

hen. »Die EUDR geht hingegen mit einer Art Erfolgspflicht einher.«

Was das bedeutet, erklären die Juristen folgendermaßen: »Das Produkt darf nicht eingeführt oder zur Weiterverarbeitung genutzt werden, wenn die Unternehmen nicht nachweisen können, dass mit den Produkten kein oder lediglich ein vernachlässigbares Risiko eines Verstoßes gegen die Regelungen der Entwaldungsverordnung verbunden ist.« Können von nationaler Seite noch Erleichterungen eingebracht werden? »Die EUDR muss nicht in nationales Recht umgesetzt werden, sie gilt also direkt.« Die Nationalstaaten könnten noch über die Durchführungsbestimmungen Einfluss nehmen. »Ob und wie Deutschland dies nutzt, ist aber derzeit noch unklar.«

Der Rat der Experten: »Die Lage vor Ort kann intransparent sein, das Sammeln der Nachweise schwierig. Die Unternehmen sollten zügig ihre Lieferketten und Risiken prüfen und



Maßnahmen ergreifen.« Unternehmen sollten insbesondere für eine separate, entwaldungsfreie Lieferkette sorgen, die Lieferanten gegebenenfalls wechseln, die Geodaten beschaffen – »und die EUDR auf keinen Fall auf die leichte Schulter nehmen«.

In den Erzeuger- und Lieferländern sowie in der Wirtschaft hat die EU-Entwaldungsverordnung viele Diskussionen ausgelöst. Indonesien und Malaysia, die weltweit führenden Palmölexporture, reagierten zunächst sehr verärgert. Sie beklagten, dass die EUDR diskriminierend sei, ihre Kleinbauern benachteilige. Diese könnten die verlangten Nachweise, dass ihre Parzellen entwaldungsfrei sind, in der Regel nicht vorlegen. Der Streit schwelt noch, zugleich aber startete ein Dialog. Malaysia organisiert Schulungen und Weiterbildungen für die Kleinbauern. Indonesien hat eine digitale Clearingstelle für Palmölproduzenten

eingrichtet, die die Umsetzung der EUDR unterstützt.

In der Schweiz sieht sich unter anderem die Schokoladenindustrie durch die Verordnung bedroht und macht Druck auf die Politik: Sie solle klären, wie die Unternehmen ihre Daten in das Informationssystem der EU einfließen lassen können. Die Mercosur-Staaten wünschen sich Erleichterungen im Rahmen des Freihandelsabkommens, über das sie derzeit mit der EU verhandeln. Die USA und Großbritannien wiederum entwickeln eigene Vorschriften gegen die Entwaldung.

Hierzulande äußert der Verband der Ölsaatenverarbeitenden Industrie in Deutschland e.V. (OVID) Kritik. Er spricht für 16 weitere Verbände und Institute, darunter der Deutsche Bauernverband, der Deutsche Kaffeeverband, der Milchindustrieverband oder das Deutsche Tiefkühlinstitut, und argumentiert vor allem aus der Praxis: »Wir halten die EUDR in wei-

Alois Dallmayr

Rückzug aus manchen Regionen

Wegen der EUDR muss der Münchner Kaffeeröster Dallmayr Lieferbeziehungen massiv anpassen. Das Unternehmen ist als sogenannter Händler von der EUDR betroffen. »Viele unserer Kaffees enthalten sonnengetrocknete Kaffeebohnen aus Äthiopien«, sagt Johannes Dengler, Mitglied der Geschäftsleitung. »Wir nutzen sie seit 60 Jahren, fühlen uns dem Land sehr verbunden, unterstützen Kleinbauern und haben mit 54 Millionen Baumsetzlingen viel zur Wiederbewaldung beigetragen.« Nun bereitet sich das Unternehmen »schweren Herzens« darauf vor, sich weitgehend aus



Foto: Alois Dallmayr Kaffee

Wünscht sich mehr Lösungsoffenheit – Johannes Dengler, Mitglied der Dallmayr-Geschäftsleitung

Äthiopien zurückzuziehen. »Die Kaffeeernten stammen von vielen Kleinstbauern aus dem ganzen Land, die Bohnen werden aus Tausenden Kleinstpartien zusammengetragen, bevor sie schließlich in Europa landen«, sagt Dengler. »Äthiopien hat im Gegensatz zu den großen Kaffeexporturen Brasilien und Vietnam keine flächendeckenden Systeme, die die Rückverfolgung der Bohnen bis hin zum einzelnen Kleinstbauern unterstützen, um so die EUDR erfüllen zu können.« Dengler wünscht sich, die EU würde kleineren Erzeugerländern mehr Zeit geben, solche Nachweissysteme aufzubauen. »Oder könnte es nicht auch reichen, dass ein Land per saldo mehr be- als entwaldet? Das ist in Äthiopien nämlich der Fall.« Der Manager betont: »Entwaldung zu stoppen, ist richtig, aber die EUDR muss lösungsoffener sein. Aktuell zerstört sie im schlimmsten Fall bewährte Lieferketten, wirft manche Länder zurück und setzt Röster wie uns unter großen Druck.«

PIRELLI DEUTSCHLAND

Systeme zur Rückverfolgung suchen

Der italienische Reifenproduzent PIRELLI, der in Deutschland in Breuberg und München Standorte hat, ist als Erstinverkehrbringer von Naturkautschuk von der EUDR betroffen. Er importiert den Rohstoff für seine Reifen unter anderem aus Indonesien. Sich nachhaltig aufzustellen und Wälder zu schützen, ist für das Unternehmen nicht neu: Bereits vor einigen Jahren hat es betriebsinterne Nachhaltigkeitsrichtlinien entwickelt, eine Plattform für nachhaltigen Naturkautschuk mitgegründet und zuletzt gemeinsam mit BMW und der Umweltorganisation BirdLife ein nachhaltiges, waldschonendes Naturkautschukprojekt auf Sumatra gestartet.



Foto: Richard Carey/Adobe Stock

Foto: PIRELLI



Bemüht sich intensiv, Lieferanten einzubinden – Wolfgang Meier, Geschäftsführer PIRELLI DEUTSCHLAND

Für die EUDR entwickelt das Unternehmen nun zusätzliche Maßnahmen: »Die Rückverfolgbarkeit bis zur Landparzelle ist aufgrund der sozialen Struktur und Organisation der lokalen Gemeinschaften sowie der fragmentierten, komplexen Lieferkette für Naturkautschuk eine besondere Herausforderung«, sagt Wolfgang Meier, Geschäftsführer der PIRELLI DEUTSCHLAND GmbH. Für die effiziente Umsetzung arbeitet das Unternehmen daran, operative Richtlinien zu definieren und zu realisieren sowie die besten Rückverfolgungs- und Geolokalisierungssysteme zu identifizieren. »Zudem – und das ist von grundlegender Bedeutung – bemühen wir uns intensiv, unsere Lieferanten einzubinden, die für die Umsetzung der Verordnung sehr wichtig sind«, sagt Meier.

ten Teilen und in der Kürze der Zeit für nicht umsetzbar.« Es fehlten zudem die konkrete Auflistung der zu liefernden Informationen sowie ein ausgereiftes IT-System für die Millionen von Datensätzen. »Die notwendige staatliche Kooperation mit den wichtigsten Herkunftsländern liegt ebenfalls in weiter Ferne«, so der Verband.

Außerdem ist die Beschaffung der erforderlichen Nachweise nach Ansicht des Verbands bei den bestehenden Lieferstrukturen für einige Produkte äußerst problematisch. Beispiel Soja: Das Lebens- und Futtermittel wird als Massenschüttgut importiert. Die Ernten vieler Kleinstbauern vor Ort werden zu Handelsgesellschaften gebracht, die sie dann nach Qualität, aber nicht nach Herkunft zusammenschütten und verschiffen. »Wir können also gar nicht mehr erkennen, von welchen einzelnen Grundstücken die Ware jeweils kommt. Zumal Grundstücksdaten von Land zu Land sehr unterschiedlich erfasst werden. Wie sollen wir unter diesen Bedingungen unseren Sorgfaltspflichten umfassend nachkommen?«, fragt OVID-Chef Momme Matthiesen. »Wenn wir Waren ohne Nachweise aber nicht mehr einführen und verarbeiten dürfen, müssen wir mit immensem Aufwand kurzfristig neue Lieferketten aufbauen oder eine Verknappung von Gütern hinnehmen.«

Gerade kleine Produzenten und ganze Lieferländer würden so zunächst Abnehmer verlieren und müssten sich neue Kunden suchen. Matthiesen: »Das Ziel der EUDR ist sicherlich richtig, aber die Folgen und die Umsetzung sind zu wenig durchdacht.« Wie betroffene Unternehmen konkret auf die neuen Vorgaben reagieren, zeigen die Beispiele Hermann Ratzinger Großhandel (S. 24), Alois Dallmayr (S. 25) und PIRELLI (S. 26). ●

Weiterführende Informationen:

- IHK-Ratgeber »Nachhaltige Lieferkette«: www.ihk-muenchen.de/nachhaltige-lieferkette
- Häufig gestellte Fragen zur Entwaldungsverordnung beantwortet die Europäische Kommission unter: www.ble.de/DE/Themen/Wald-Holz/Entwaldungsfreie-Produkte/FAQs/FAQs.html
- Das vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Onlineportal »elan! – Entwaldungsfreie Lieferketten – Aktiv für mehr Nachhaltigkeit« unterstützt Firmen bei der Vorbereitung auf die EUDR: www.entwaldungsfreie-lieferketten.de

IHK-Ansprechpartnerin zum Thema Nachhaltigkeit

Dr. Henrike Purтик, Tel. 089 5116-1105
purтик@muenchen.ihk.de

Klimaziele erreichen

Die Science Based Target Initiative unterstützt die Wirtschaft mit klimawissenschaftlicher Expertise auf dem Weg zum 1,5-Grad-Ziel. Wie Unternehmen das Angebot nutzen können.

Von Gabriele Lüke

Die Pariser Klimakonferenz gilt als entscheidende Antwort auf die globale Klimakrise. 197 Staaten einigten sich 2015 auf ein neues, völkerrechtlich bindendes Klimaschutzabkommen. Sie setzten sich das Ziel, die Erderwärmung im Vergleich zum vorindustriellen Zeitalter auf deutlich unter zwei, besser noch auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen. Die Forschenden des Weltklimarats (IPCC) hatten zuvor unmissverständlich klargestellt: Um unumkehrbare Schäden an Lebensräumen, Ökosystemen und Biodiversität aufzuhalten und die Anpassungskosten zu beschränken, seien die 1,5 Grad nicht diskutierbar. Die Weltgemeinschaft muss die CO₂-Emissionen bis Ende 2030 um etwa die Hälfte senken, bis 2050 die Emissionen auf Netto-Null drücken, so die Ansage.

Um die Ziele von Paris in der Praxis zu erreichen, sind neben den staatlichen aber noch weitere Akteure unverzichtbar. »Für

die meisten Emissionen und damit auch umgekehrt für die größte Hebelwirkung steht die Wirtschaft«, erläutert Sebastian Öttl, Experte für nachhaltige Unternehmensführung bei der Umweltorganisation WWF Deutschland. Um die Firmen bei einer wissenschaftsbasierten Klimazielsetzung zu unterstützen, wurde 2015 die auf die Privatwirtschaft zugeschnittene internationale Science Based Target Initiative, kurz SBTi, ins Leben gerufen. Gründer waren die UN-Initiative Global Compact, der Thinktank World Resources Institute WRI, das aus der Wirtschaft hervorgegangene Carbon Disclosure Project CDP sowie der WWF.

»Die SBTi übersetzt kontinuierlich klimawissenschaftliche Erkenntnisse in sektorübergreifende und -spezifische Standards wissenschaftsbasierter Klimazielsetzung und validiert die von den Unternehmen ausgearbeiteten Ziele anhand dieser Standards«, erklärt Öttl. Auf dieser Basis

setzen Unternehmen keine willkürlichen Reduktionsziele mehr, sondern bringen sie mit dem 1,5-Grad-Ziel weitestgehend in Einklang. »Plakatativ vereinfacht, heißt das: Im Schnitt muss jedes Unternehmen seine CO₂-Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette jährlich um 4,2 Prozent reduzieren – in einem Zeitraum beispielsweise von 2020 bis 2030 dann um 42 Prozent«, rechnet Öttl vor.

Dafür gibt die SBTi den Firmen wissenschaftlich fundierte Instrumente, sektorspezifische Ansätze und zusätzliche Orientierungshilfen an die Hand. Neue klimawissenschaftliche Erkenntnisse werden systematisch integriert und mit ausreichend Vorlauf kommuniziert.

Auch wenn ein wissenschaftsbasiertes Klimaziel allein noch keine Transformation stemmt – das Konzept der SBTi erweist sich als attraktiv: Die Anzahl der validierten Klimaziele hat sich 2023 verdoppelt, aktuell sind mehr als 7.700 Un-



BRAUCHT SO WENIG PLATZ WIE EIN PKW

EINE EIGENE DHL PACKSTATION AUF IHREM GRUNDSTÜCK: VIEL NUTZEN AUF WENIG FLÄCHE

- Tragen Sie zur Senkung von CO₂-Emissionen bei
- Alle Kosten und Wartungen übernehmen wir
- Sichern Sie sich monatliche Mieteinnahmen
- Bieten Sie einen besonderen Service für Ihre Nachbarschaft

Wir beraten Sie gerne telefonisch:
0961-3818 2840 (Mo-Fr. 8-16 Uhr)

Jetzt profitieren: [dhl.de/eigene-packstation](https://www.dhl.de/eigene-packstation)





Foto: Ralph Furtner

Neues Biomasseheizwerk für weniger CO₂ – Salus-Betriebsleiter Thomas Günther, Architekt Thomas Maier, Salus-Gesellschafterin Katrin Greither-Block, Salus-Geschäftsführer Florian Block, Architekt Ferdinand Theinert und Salus-Projektleiter Thomas Reiß (v.l.) beim Spatenstich

ternehmen dabei. »Zugleich können auch Firmen, die nach der neuen EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen Nachhaltigkeitsinformationen offenlegen müssen, die SBTi nutzen – denn sie ist mit dem von der EU vorgelegten Klimaberichtsstandard ESRS E1 sehr gut vereinbar«, ergänzt IHK-Fachfrau Henrike Purтик.

Das DFGE Institute for Energy, Ecology and Economy GmbH in Greifenberg bei München ist seit 2018 SBTi-Partner und hilft bei der Berechnung und Umsetzung von Klimazielen. »Die Unternehmen bekennen sich auf der SBTi-Homepage zunächst grundsätzlich zu den wissenschaftlichen Zielen und Ansätzen der Initiative«, erläutert DFGE-Ingenieur Wolfgang Berger das Vorgehen. »Dann haben sie zwei Jahre Zeit, anhand von unterschiedlichen Kriterien ihren individuellen Weg zu entwickeln.« Sie setzen sich kurz- oder längerfristige CO₂-Reduktionsziele und können diese mit dem Netto-Null-Ziel kombinieren.

Das bedeutet, dass Betriebe bis 2050 überhaupt keine klimaschädlichen Gase mehr an die Atmosphäre abgeben. Ihre Ausführungen reichen Firmen bei der SBTi ein, die sie prüft. Sind Unternehmen final aufgenommen, dürfen sie auch mit der SBTi-Mitgliedschaft werben. Die Initiative erwartet einen jährlichen Bericht über die Fortschritte. Sanktionen gibt es keine. Die Teilnahme ist kostenpflichtig, die Kosten betragen je nach Größe der Unternehmen einmalig zwischen 1.200 und 15.000 US-Dollar.

»Unterm Strich sind die Unternehmen frei in der methodischen Umsetzung ihrer Reduktionsziele. Sie können aus dem Methodenportfolio wählen. Für manche Branchen gibt es spezifische Vorgaben. Zudem gibt es einen einfachen Prozess für KMU«, sagt Berger. Was er allen Betrieben rät: Sie sollten einen stringenten Transformationsplan, wie ihn auch die Nachhaltigkeitsberichtsstandards der EU verlangen, aufsetzen, der die Umsetzung

systematisiert. Außerdem brauche es ein kompetentes Klimateam.

Der Knackpunkt für die meisten Unternehmen sind die sogenannten Scope-3-Emissionen. Scope-1- und Scope-2-Emissionen stößt das Unternehmen selbst aus oder verursacht sie etwa durch den Einkauf von Energie. Sie sind gut zu messen und entsprechend zu reduzieren.

Scope-3-Emissionen hingegen entstehen in der Lieferkette. »Sie machen gerade bei produzierenden Unternehmen einen Großteil der Emissionen aus«, sagt DFGE-Experte Berger. Die Unternehmen können sie nur bedingt selbst steuern und daher auch nicht konsequent reduzieren. Als Alternative nennt die SBTi sogenannte Supplier-Engagement-Ziele. Die Betriebe gehen mit ihren Zulieferern in den Dialog, ermutigen sie, sich ebenfalls ein wissenschaftsbasiertes Ziel zu setzen. »So soll und kann ein gewünschter Multiplikationseffekt entstehen«, sagt Berger. »Natürlich eignen sich auch an-

dere Ansätze, um Klimaziele zu erreichen – die SBTi kann aber eine Art Taktgeber sein: wissenschaftlich fundiert, umfassend, transparent und immer auf dem neuesten Stand.«

Erfolge in der Praxis

Der Naturarzneimittelhersteller Salus hat sich der SBTi 2022 angeschlossen. »Wir fanden es großartig, Teil dieser weltweiten Community zu sein, die der Überzeugung folgt, gemeinsam den Klimawandel zu stoppen, und dabei objektiv wissenschaftlich vorgeht«, sagt Thomas Günther, technischer Betriebsleiter bei Salus. Bezogen auf das Basisjahr 2020, will das Familienunternehmen bis 2030 mindestens 42 Prozent CO₂ einsparen.

»Das ist für uns eine gewisse Herausforderung«, sagt Günther. »Da Klimaschutz und Nachhaltigkeit eine Herzensangelegenheit für uns sind, arbeiten wir seit Jahrzehnten an unseren Umweltauswirkungen. So werden Verbesserungen immer schwieriger. Wir sind mehrfach zertifiziert, Mitglied verschiedener Umwelt- und Klimainitiativen und über unsere drei Standorte hinweg klimaneutral.« SBTi habe aber geholfen, die Maßnahmen noch einmal zu schärfen. Beim Strom ist Salus schon länger klimafreundlich: »Wir sind unter anderem 1968 an den Standort Bruckmühl umgezogen, weil wir hier Wasserkraft zur Verfügung haben«, erklärt Günther. »Mit Wasserkraft und Photovoltaik decken wir heute bilanziell bis zu 90 Prozent unseres Strombedarfs. Den Rest kaufen wir seit 2002 als Ökostrom zu.«

Die große Herausforderung lag im Wärmebereich. Einen großen Klimaschub soll das neue Biomasseheizwerk in Bruckmühl bringen. Mit Altholz aus der Region befeuert, spart es pro Jahr 1.500 Tonnen CO₂. »Wir tätigen damit die zweitgrößte Investition der Firmengeschichte – auch das zeigt, wie wichtig uns das Thema ist«, sagt der Salus-Betriebsleiter.

Nicht zuletzt summieren sich viele kleinere Maßnahmen: die Umstellung des Fuhr-

parks auf Elektrofahrzeuge oder die Prozesskühlung durch Gebirgswasser. Eine Herausforderung bleiben Scope-3-Emissionen. »In der Arzneimittelbranche ist es nicht so leicht, Lieferanten für die Rohstoffe zu wechseln und damit die Scope-3-Emissionen zu beeinflussen. Wir setzen hier aber auf pestizidfreie Bioprodukte, wann immer möglich, regional.«

Unterm Strich werde Salus durch das Biomasseheizwerk die geplanten CO₂-Einsparungen schon 2025 geschafft haben – und das SBTi-Ziel vorzeitig erfüllen, freut sich Günther: »Als Nächstes sehen wir uns den Netto-Null-Standard genauer an.«

Weiterführende Informationen:

- Der IHK-Ratgeber Klimaschutz & Energiewende bündelt alle wichtigen Infos und nennt Unterstützungsmöglichkeiten und Förderprogramme: www.ihk-muenchen.de/de/Service/Klimaschutz-Energiewende
- Das IHK-Unternehmensnetzwerk Klimaschutz vermittelt Grundlagenwissen zum betrieblichen CO₂-Management: www.klimaschutz-unternehmen.de/startseite
- Im Umwelt- und Klimapakt Bayern stellen die bayerischen IHKs gemeinsam mit dem IZU/LfU kostenfreie Handlungshilfen zum betrieblichen Klimaschutz bereit: www.umweltpakt.bayern.de/energie_klima/aktuelles/3693/neue-izu-handlungshilfen-zum-betrieblichen-klimaschutz-klimabilanz-strategie
- Die Science Based Targets Initiative informiert unter: www.sciencebasedtargets.org

IHK-Ansprechpartnerinnen für Energie und Klima:

Alisa Prock, Tel. 089 5116-1816
prock@muenchen.ihk.de

für Nachhaltigkeitsberichterstattung:

Dr. Henrike Purтик, Tel. 089 5116-1105
purтик@muenchen.ihk.de

Nächste Messe:

11.03.-13.03.2025 LogiMAT

Das nach da?
Läuft.



Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

HaRo[®]



Spuren von Hoffnung

Die IHK-Vollversammlung diskutierte mit dem Bayerischen Staatsminister Albert Füracker über die Lage und die Sorgen der Wirtschaft.

Von Martin Armbruster

Bleiben wir optimistisch«, riet Gastredner Albert Füracker (CSU), Bayerns Staatsminister der Finanzen und für Heimat. »Ohne Zuversicht geht es nicht«, meinte IHK-Präsident Klaus Josef Lutz. »Wir geben nicht auf«, betonte IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. Damit war der Ton gesetzt für die Sitzung der IHK-Vollversammlung Mitte März. Optimismus, Zuversicht und Durchhaltevermögen – alles wird es brauchen in einem Jahr, in dem es um so viel geht. Während das Plenum im Stammhaus der IHK tagte, rückten russische Truppen in der Ukraine weiter vor. Im Juni wird sich zeigen, wie es mit Europa weitergeht

(siehe auch S. 12–20). Im Herbst wird sich entscheiden, ob die USA Partner und Verbündeter der Europäischen Union und der NATO bleiben werden und ob in drei östlichen Bundesländern demokratische Parteien die Mehrheit behalten. Der »Sorgenhorizont« (Gößl) wird nicht schmaler, wenn man auf die Lage der Wirtschaft sieht.

Im Ranking der G-20-Staaten performe nur Argentinien noch schlechter als Deutschland, klagte Füracker. Gößl zitierte aus der jüngsten BIHK-Konjunkturumfrage, die in den Medien Wellen schlug. Erstmals stuften die bayerischen Unternehmen die Wirtschaftspolitik als größtes Risiko ein.

Der Indexwert bei den Geschäftserwartungen liegt bei –12 bei einem langfristigen Durchschnitt von +8.

»Für die Wirtschaft wird das wieder kein gutes Jahr«, sagte Gößl voraus, was zur Frage führte: Wie stemmt man mit Stagnation oder bestenfalls Mini-Wachstum die Großaufgaben Sicherheit und Verteidigung, Energiewende und Infrastruktur sowie soziale Sicherung bei rapider Alterung? IHK-Präsident Lutz bezifferte den Finanzbedarf für diese drei Blöcke in den nächsten 20 Jahren auf weit über eine Billion Euro. Allein der Ausbau der Stromnetze werde laut Bundesnetzagentur eine halbe Billion Euro kosten.

Auch in Bayern bröckele es an allen Stellen, gab Füracker offen zu. Ebenso deutlich kritisierte er das, was jetzt nicht weiterhelfe: grundgesetzwidrige Haushaltstricks, Arbeitszeitverkürzungen, Ausbau von Sozialleistungen statt von Investitionen und ein viel zu kurz gesprungenes »Wachstumschancengesetzchen«.

Als enttäuschend beschrieb Lutz das Münchner Spitzengespräch der deutschen Wirtschaft mit Kanzler Olaf Scholz (SPD) auf der Handwerksmesse. Das Fazit des Präsidenten: »Kein Hauch von Selbstkritik. Schuld an der wirtschaftlichen Lage seien die Weltkonjunktur und Schlechtedner. Nicht einmal den Brandbrief der vier Spitzenverbände der Wirtschaft vom Januar hat der Kanzler beantwortet.«

Thomas Dittler forderte, man müsse trotzdem mit allen im Gespräch bleiben. Eva Vesterling fragte, wie die Staatsregierung den Fachkräftemangel bekämpfen wolle. Füracker räumte ein, dass niemand ein Konzept gegen den demografischen Wandel habe. Es sei aber sicher, dass die deutsche Steuer- und Abgabenlast im Inland ebenso wie im Ausland wenig attraktiv wirke.

Weiterer Punkt der Debatte war der Dauerärger über die Betriebsprüfungen. Vizepräsident Georg Dettendorfer kritisierte, die Prozesse zögen sich in seiner Firma mehr als ein Jahr hin. Werner Mooseder bestätigte diese Praxiserfahrung.

Füracker äußerte Verständnis und sagte, man arbeite mit der IHK an Lösungen. Gößl betonte, in Bayern mache die Staatsregierung Ernst mit dem Bürokratieabbau. Vorgespräche seien geführt, ein runder Tisch mit dem Ministerpräsidenten stehe an.

Die IHK werde die Staatsregierung an ihren Zielen messen. Laut Koalitionsvertrag sollen mindestens zehn Prozent aller Verwaltungsvorschriften entfallen. Es darf nur dann ein neues Gesetz geben, wenn zwei bestehende gestrichen werden.

Andreas Lentrodt sprach mit dem Stichwort Brenner-Nordzulauf ein Desaster an. Österreichs Autobahn-Gesellschaft ASFINAG beginnt 2025 mit der Sanierung der Brenner-Autobahn. Das Land

Salzburg kündigte bereits Gegenmaßnahmen wie Blockabfertigungen im Fall der Überlastung der Ausweichroute über die Tauern-Autobahn an. Thomas Eberl berichtete, seine Spedition bereite sich auf den Worst Case vor: »Wir bauen um, wir passen uns an. Bestimmte Waren fahren wir nicht mehr.«

Tatsächlich gab es auch Positives zu berichten. Präsident Lutz verwies auf zuletzt auf Vorkriegsniveau gesunkene Energiepreise. Hauptgeschäftsführer Gößl stellte – Bundeskanzler Scholz ausgenommen – im Kabinett Analyse- und Handlungserkenntnis bei Bundesfinanzminister Christian Lindner (FDP) und Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Bündnis 90/Die Grünen) fest. Die Einsicht über die strukturelle Wachstumsschwäche der Wirtschaft sei dort vorhanden, auch führten sie bereits Hintergrundgespräche mit Wirtschaftsvertretern.

Ohne Umschweife gilt es laut Gößl festzuhalten: »Wir arbeiten zu wenig.« Die Zahl der Erwerbstätigen in Deutschland sei seit 1991 um 18 Prozent auf rund 46 Millionen gewachsen, die tatsächliche Arbeitszeit aber nur um zwei Prozent auf knapp 62 Milliarden Stunden. Mit einer durchschnittlichen Jahresarbeitszeit von 1.346 Stunden liege Deutschland im Ländervergleich am Tabellenende. In der benachbarten Schweiz arbeite eine Vollzeitkraft pro Jahr 250 Stunden mehr als in Deutschland.

Das Transfersystem aus Bürgergeld plus Wohngeld plus Familienzuschüsse motiviere nachweislich nicht zur Vollzeitarbeit, sondern halte im Gegenteil davon ab. Gößl zeigte konkrete Berechnungsbeispiele und meinte, dass ein Umbau hin zu geringeren Transferentzugsraten bei einer Ausweitung der Arbeitszeit unumgänglich sei.

In der präsentierten Halbzeit-Evaluierung der Wahlperiode gab es vom Ehrenamt gute Noten für Zusammenarbeit und Kommunikation. Nach der Coronapause ehrte die IHK im März auf zwei Veranstaltungen langjährige Ehrenamtliche. Lutz erklärte, diese Wertschätzung sei Teil der IHK-DNA. Rund 12.000 Ehrenamtliche seien die Herzkammer der größten deutschen IHK. ●

**ATU – IHR KOMPETENTER
PARTNER FÜR ELEKTROMOBILITÄT!**

**WIR SIND
AUCH FÜR IHRE
ELEKTRO-
FLOTTE
DA!**



**PROFESSIONELLE
FLOTTENLÖSUNGEN FÜR
ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN**

Für die individuellen Anforderungen Ihrer Flotte stehen wir Ihnen gerne zur Seite:

Hotline: **+49 (0)961 63186666**
Internet: atu-flottenloesungen.de

Mehr Infos zur Elektromobilität:



ATU
Flottenlösungen

Positionen der IHK

Die Vollversammlung hat auf ihrer Sitzung folgende Positionspapiere verabschiedet:

Foto: Flughafen München/Michael Fritz



Bessere Anbindung notwendig – Flughafen München

Schiienenanbindung Flughafen München

Die IHK für München und Oberbayern fordert zusammen mit weiteren Institutionen den Bund auf, für ein besseres Schienenverkehrsangebot am Flughafen München zu sorgen. Dafür braucht es den Bau neuer Gleisverbindungen und den Bau eines neuen Flughafenbahnhofs für Regional- und Fernverkehrszüge. Diese Projekte müssen in die Planungen des Bundes aufgenommen und umgesetzt werden.

Historisch bedingt, liegt der Flughafen am Standort im Erdinger Moos abseits der

Hochgeschwindigkeitsachsen und abseits von Regionalverkehrsverbindungen. Der Flughafen ist ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor für die Region und für Bayern das Tor zur Welt. Hiesige Unternehmen können ihre weltweiten Zielmärkte direkt erreichen. Internationale Gäste nutzen ihn für ihre Urlaubs- und Geschäftsreisen. Dafür hat sich »MUC« als Umsteige-Hub und Premium-Drehkreuz im internationalen Luftverkehr einen Spitzenplatz erarbeitet, den es auch für die Zukunft zu sichern und zu stärken gilt.

Entwicklung und Ausbau des Biotech-Standorts Bayern

Bayerische Biotechnologie ist international führend. Um diese innovative und ertragreiche Zukunftsbranche auch 2035 noch an der Weltspitze zu halten, erachtet die IHK für München und Oberbayern Stärkungsmaßnahmen für erforderlich. Die bestehenden Biotech-Cluster in Martinsried, Regensburg, Erlangen/Nürnberg/Bayreuth, Würzburg und Straubing benötigen:

- regionalspezifische Maßnahmen wie eine bessere Verkehrsanbindung (ÖPNV) und erweiterte Ansiedlungs- und Mietflächen wie zum Beispiel Labore für Start-ups
- eine Stärkung des Clustermanagements durch die BioM GmbH
- attraktivere Rahmenbedingungen, zum Beispiel Erleichterungen bei der Ent-

wicklung, klinischen Prüfung und Markteinführung von neuen Medikamenten, Prozessoptimierungen durch Bürokratieabbau und Digitalisierung, weniger Restriktionen bei der Datennutzung, eine gezielte Fachkräfteoffensive sowie eine Offensive in der Öffentlichkeitsarbeit, um unter anderem die Akzeptanz gegenüber Biotechnologie zu steigern.

Foto: dritend/Adobe Stock



Strommarkt – Aufteilung verhindern

Erhalt der deutschen Stromgebotszone

Der deutsche Strommarkt ist als ein Strommarktgebiet beziehungsweise eine Gebotszone gemeinsam mit Luxemburg organisiert. In dieser Zone gilt ein einheitlicher Strompreis, der sich über Angebot und Nachfrage bildet. Durch den Ausstieg aus fossilen Energien und den Zubau erneuerbarer Energien zeigen sich Stromangebot und -nachfrage zunehmend un- ausgeglichener innerhalb der deutschen Gebotszone. Es gibt Engpässe im Stromnetz.

Vor diesem Hintergrund prüft die EU, ob und wie unter anderem der deutsche Strommarkt in mehrere Gebotszonen aufgeteilt werden sollte. Die IHK für München und Oberbayern fordert, an der bewährten deutschen Strompreiszone festzuhalten.

Eine unterschiedliche Preisbildung durch mehrere Preiszonen innerhalb Deutschlands würde zu Planungsunsicherheit der Unternehmen und Stromerzeuger führen und die langfristige Preisabsicherung erschweren. Die Strategie eines intelligenten und synchronen Ausbaus von erneuerbaren Energien, Speichern und der Netzinfrastruktur sollte fortgeführt werden. Nur damit ist das ambitionierte Ziel einer klimaneutralen Stromversorgung Deutschlands bis 2045 zu stemmen. Die Erfahrungen anderer europäischer Länder zeigen überdies, dass die Ziele einer Aufteilung wie Infrastrukturausbau und sinkende Strompreise nicht wie erwartet eingetreten sind. Zudem bleiben die Kosten einer Umstellung unberücksichtigt.

Alle IHK-Positionen sind online verfügbar unter: www.ihk-muenchen.de/positionen

Informationsveranstaltung

Job-Turbo: Geflüchtete schneller in Arbeit bringen

In Deutschland gibt es rund 400.000 schutzsuchende Menschen, die bereits Sprachkenntnisse erworben haben. Die Bundesagentur für Arbeit möchte sie mit dem Projekt »Job-Turbo« schneller in Beschäftigung bringen. Wer einen Integrationskurs absolviert hat, soll so rasch wie möglich Arbeitserfahrung sammeln und zur Fachkraft weiterqualifiziert werden.

Um dieses Ziel zu erreichen, unterstützen die Arbeitsagenturen und die regionalen Jobcenter die Geflüchteten. Konkret ermöglichen sie Berufssprachkurse, Eingliederungszuschüsse (EGZ), Maßnahmen bei einem Arbeitgeber (MAG) und fördern die Qualifizierung während der Beschäftigung. Auch für Jugendliche und Auszubildende gibt es mit der Einstiegsqualifizierung (EQ), der Assitierten Ausbildung (AsA Flex) und der Berufsausbildungsbeihilfe (BAB) zur Sicherung des Lebensunterhalts zahlreiche Programme.

Die Integration von geflüchteten Menschen dient nicht nur der sozialen Eingliederung, sondern stärkt auch die Wirtschaft. Die Arbeitsagenturen und Jobcenter werden daher zusammen mit der IHK für München und Oberbayern verschiedene Angebote



Rasch in den Job –
ein neues Projekt hilft

Foto: Summit Art Creations/Adobe Stock

wie etwa Speeddatings oder spezielle Vermittlungsbörsen einrichten, um Geflüchtete und Arbeitgeber zusammenzubringen. Zu dem Projekt »Job-Turbo« und weiteren Angeboten informiert eine Onlineveranstaltung:

Termin: 10. April 2024, 10–11.30 Uhr, online

Mehr Infos und Anmeldung unter:

www.events.ihk-muenchen.de/jobturbo



**SPIELBANK
GARMISCH-PARTENKIRCHEN**

ICH BIN EIN
SCHLECHTER VERLIERER.
ALSO GEWINNE ICH.

VERSCHENKEN SIE
GLÜCK:



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

Trend – arbeiten an touristisch attraktiven Orten



Foto: Robert Kneschke/Adobe Stock

Chancen für den Tourismus

Die Übergänge zwischen Arbeit und Urlaub verwischen seit der Pandemie zusehends. Wie reagieren Hotellerie und Tourismus auf die Wünsche der Gäste nach passenden Angeboten?

Von Margrit Amelunxen

Stay a little bit longer«, so heißt die Kampagne des Convention Bureau Rheinland-Pfalz, die Geschäftsreisende zum Bleisure-Trip verführen will. Bleisure ist ein Kofferwort aus B(usiness) und Leisure. Es steht für den wachsenden Trend, geschäftliche Reisen mit Kurzurlaub zu kombinieren.

Eine steigende Nachfrage nach solchen Angeboten registriert man auch in Bayern, wie Uwe Schulze-Clewing, Geschäftsführer der Best Western Premier Bayerischer Hof Miesbach Betriebsgesellschaft mbH, berichtet: »Wir hatten schon einmal eine Kampagne für Gäste, bei der sie nach Tagungsende zu Sonderkonditio-

nen privat verlängern konnten. Wir werden das jetzt wieder neu aufziehen, weil ich glaube, dass es da einen Markt gibt.« Umfragen geben Schulze-Clewing Recht. Laut dem »Hilton 2024 Trends Report« plant über die Hälfte der Geschäftsreisenden, ihren Business-Trip mit Freizeit zu ergänzen. 46 Prozent der Befragten überlegten sogar, eine Begleitung mitzunehmen. Stefan Wild, Mitglied des DEHOGA-Bayern-Präsidiums und Vorsitzender des Fachbereichs Hotellerie, beobachtet diese Entwicklung sehr genau. »Mit ›Bleisure‹ haben wir eine Headline, die man marketingtechnisch gut bespielen kann«, sagt er. Deshalb stehe das Thema auf der

Agenda der nächsten Fachbereichstagung für bayerische Hoteliers.

Seit der Coronapandemie verschwimmen die Übergänge zwischen Arbeit, Privatleben und Urlaub – Gäste wünschen sich von Hotels entsprechende Flexibilität. Dabei verändern sich nicht nur die Ansprüche der Geschäftsreisenden. Selbst an klassischen Urlaubsorten erwarten Reisende nun Strukturen, um zwischendurch zu arbeiten. »Auch der Wellness-Gast, der früher gar nicht ans Arbeiten gedacht hätte, wird dann eventuell etwas länger bleiben«, sagt Marco A. Gardini, Tourismusprofessor an der Hochschule Kempten und stellvertretender Leiter des

Bayerischen Zentrums für Tourismus e.V. Voraussetzung dafür sei nicht nur »ein Top-Hotel, sondern auch Top-Arbeitsbedingungen«.

Markus Pillmayer, Professor an der Hochschule München, bestätigt diese Entwicklung: »Mit der Transformation der Arbeitswelt ändern sich die Bedürfnisse von Gästen.« New Work mit seinen Teilaspekten sei derzeit »vielleicht noch eine Nische, aber das Bedürfnis ist auf alle Fälle da. Unternehmen im Hotel- und Tourismusbereich müssen nun entscheiden, ob oder wie man auf diesen Trend eingeht.«

Das Hotel Scandic München Macherei, das 2022 als Teil des neuen Quartiers in Berg am Laim eröffnete, hat sich bereits auf das veränderte Reiseverhalten eingestellt. Hier lässt sich besichtigen, wie passende Angebote in der Praxis aussehen. General Manager Carina Antic spricht vom »größten Wohnzimmer Münchens«, das mit verschiedenen, ineinander übergehenden Arbeitsbereichen jedem offenstehe. »Bis 16 Uhr gibt es keinen Barbetrieb, sodass man hier ungestört arbeiten oder Besprechungen abhalten kann«, erklärt Antic.

Bar, Coworking-Tisch, Living Room oder die Social Staircase mit ihren podestförmig angeordneten Bänken bieten reichlich Arbeitsplätze mit genügend Steckdosen und guter Beleuchtung. Selbst der Billardtisch dient tagsüber als Arbeitsplatz. Dazu kommen zwei kleine Meetingstudios. Für größere Veranstaltungen arbeitet das Hotel eng mit den benachbarten Design Offices München zusammen. Dort können auf insgesamt 16.500 Quadratmetern Meetingräume für flexible New-Work-Settings und Eventflächen für bis zu 400 Teilnehmende gebucht werden.

Der vom Restaurant getrennte Coworking-Bereich im Scandic-Hotel wird abends gern für den lockeren Tagesausklang genutzt. »Das Schöne ist, es ist kein klassischer Tagungsraum, kein Restau-

rant, sondern hat ein Wohnzimmer-Feeling mit verschiedenen Sitzgelegenheiten, Kicker und Billard«, so Antic.

Vom Wohnzimmer spricht auch Johannes Tien, Betreiber des Hotels BERGEBLICK in Bad Tölz, wenn er berichtet, dass Gäste entspannt am gemütlichen Tisch im Foyer einchecken. Ob beim Arbeiten unter freiem Himmel, Coworking in der Business Lounge oder Meeting in Tagungsräumen mit Waldblick – Tiens Gäste schätzen »die entschleunigte Atmosphäre, in der man weit effektiver sein kann, als wenn man immer nur am eigenen Schreibtisch ist.«



Durch die Mischung aus Freizeit und Arbeit ergeben sich ganz neue Angebote.«

**Oswald Pehel, Geschäftsführer
Tourismus Oberbayern München e.V.**

Diese neue Erwartungshaltung von Reisenden nimmt man auch in Tourismus und Regionalentwicklung wahr und positioniert sich entsprechend. »Die Mischung aus Freizeit und Arbeit ist hoch spannend«, sagt Oswald Pehel, Geschäftsführer des Tourismus Oberbayern München e.V. (TOM e.V.). »Dadurch ergeben sich ganz neue Angebote, mit denen wir nach vorn gehen müssen.« Er setzt dabei auf Coworkation. Auch dies ein Kofferwort, zusammengesetzt aus co, work und (vac-)ation – also die Kombination von Arbeit und Urlaub an einem touristisch attraktiven Ort.

Dass nicht jeder das Rad neu und für sich allein erfinden muss, zeigt der CoworkationALPS e.V. mit Partnern aus dem Oberland, Österreich, Italien und der Schweiz. Der Verein beschäftigt sich mit

dem Thema Coworkation seit 2019. Er berät und vernetzt Regionen und bietet eine Plattform für Anbieter und Gäste. Bei diesen handelt es sich laut der Vorstandsvorsitzenden Veronika Engel weniger um digitale Nomaden als um Firmenteams, die produktives Arbeiten mit Entspannung kombinieren möchten. Oder auch um Menschen, die einen Urlaub in den Bergen mit ein, zwei Arbeitstagen verknüpfen.

Eine Zusammenarbeit mit dezentralen Coworking-Spaces erlaube auch kleineren Betrieben, solchen Wünschen der Gäste

nachzukommen, ohne selbst investieren zu müssen, so Engel. Wie das funktionieren kann, zeigt die office manufaktur GmbH in Hausham. Ein Mix aus Coworking-Plätzen, Einzelbüros, Meeting- und Kreativräumen ermöglicht professionelles Arbeiten für Urlaubsgäste wie für Einheimische.

»Ortsunabhängig zu arbeiten, ist ein Trend, den wir auf verschiedenen Ebenen sehen, deshalb sollte man sich als Anbieter im Tourismus- und Gastgewerbe unbedingt damit beschäftigen«, fasst Tourismusexperte Gardini zusammen. Es wäre »fast fahrlässig, diese Entwicklung nicht zu beachten«.

IHK-Ansprechpartnerin für Tourismus
Beatrice Frinzi, Tel. 089 5116-1858
frinzi@muenchen.ihk.de



Erfolgreiche Zusammenarbeit – InnoRoute-Chef Andreas Foglar (l.) mit dem neu gewonnenen Werkstudenten Kirill Inozemtzev

Foto: InnoRoute

Recruiting by Doing

Wie können kleine und mittlere Unternehmen junge Talente gewinnen? Das Projekt 1000+ gibt Firmen die Chance, Studierende bei der Arbeit im Betrieb kennenzulernen.

Von Gabriele Lüke

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind der Motor der Wirtschaft und oft Innovationstreiber. Sie benötigen dringend Fachkräfte, haben aber in der Regel nur begrenzte Möglichkeiten, auf den universitären Talentpool zuzugreifen. Zugleich verkennen Studierende oft die Vorzüge der kleineren Firmen und konzentrieren sich bei der Stellensuche auf die großen Unternehmen. »So entgehen beiden Seiten Chancen«, sagt Nina Santner, Leiterin der Projektwoche 1000+ der Technischen Universität München (TUM). Der Name ist Programm: Mindestens 1.000 Talente will die TUM im Laufe der Zeit an KMU vermitteln.

Der Weg dorthin führt über die Praxis. »Eine Woche lang arbeiten Master-Studierende im Unternehmen mit«, erläutert Projektleiterin Santner. »Dabei lernen sich beide Seiten fachlich und persönlich kennen. Im besten Fall hat das KMU am Ende ein neues Talent an Bord und das Talent eine aussichtsreiche erste Stelle.« Das neue Angebot der TUM richtet sich speziell an kleine und mittlere Unternehmen aus der Industrie. Es startete im Januar 2024 und findet künftig einmal im Jahr statt.

»Als Methode für ein fundiertes Kennenlernen haben wir das Case-based Learning gewählt. Dabei stellen die Firmen den Studierenden fachliche Aufgaben«,

erklärt die Projektleiterin. »Erfahrungsgemäß finden die Beteiligten über die gemeinsame Arbeit einen guten Zugang zueinander, können leichter abschätzen, ob sie auf Dauer zueinanderpassen.« Die Unternehmen sind in der Aufgabenstellung frei. Entweder sie lassen abgeschlossene Projekte von den Studierenden wiederholen oder sie stellen neue Aufgaben. Auch die IHK für München und Oberbayern unterstützt die Projektwoche. »Ihr fachlicher Ansatz ist in Zeiten des Fachkräftemangels besonders wichtig«, betont Birgit Petzold, IHK-Referentin für Innovation und Produktsicherheit. »Er stellt die Innovationskraft und fachliche Attraktivität des Mittelstands heraus. Was

sich nach der Projektwoche sicherlich weiter unter den Studierenden herumspricht und Interesse weckt.«

An der ersten Runde nahmen 13 Unternehmen teil, darunter acht IHK-Mitgliedsfirmen, die 53 Studierende zu Gast hatten. Angemeldet hatten sich sogar 200 Studierende, »die wir leider nicht alle unterbringen konnten«, so Santner.

In Kleingruppen gingen die jungen Menschen in die Unternehmen. »Wir haben die Gruppen möglichst divers zusammengestellt: Frauen und Männer aus ganz verschiedenen Fachrichtungen und unterschiedlichen Herkunftsländern. Die gemeinsame Sprache war Englisch.« Und das Ergebnis? »Die Rückmeldungen waren sehr gut«, sagt Santner.

Für die Studierenden ergaben sich Praktika oder Master-Arbeiten. Sie lernten interessante Arbeitgeber und Unternehmenskulturen kennen. Die Firmen wiederum profitierten vom frischen Blick der jungen Leute auf ihr Projekt und fanden potenzielle Jobkandidaten. »Eine Win-win-Situation für beide«, sagt Santner. Auch für die TUM zahlt sich das Projekt aus. »Wir als Universität können über

VON DOWN UNDER NACH MÜNCHEN

Austausch erweitert den Horizont und ist für beide Seiten ein Gewinn – als die Universität Melbourne wegen eines Studienprojekts anfragte, sagte die IHK für München und Oberbayern daher sofort zu. Sie nahm vier Studierende aus Australien auf, stellte ihnen eine Projektaufgabe und trug so zum erfolgreichen Abschluss ihres Bachelor-Studiums bei.

Ende 2023 kamen die jungen Leute nach München. In 14 Tagen erstellten sie eine differenzierte, 112 Kategorien umfassende Langzeitstatistik über den Warenaustausch zwischen Bayern und Australien

und bereiteten sie in einer Präsentation auf.

»Sie haben ein gutes Ergebnis geliefert. Wir können die Präsentation beim Besuch von Wirtschaftsdelegationen nutzen«, sagt IHK-Referent Dominic Lehmann, der die Studierenden betreute. »Wir haben die jungen Talente, ihre fachliche Kompetenz und Arbeitsweise, aber auch ihre Persönlichkeiten, ihre Teamfähigkeit, ihren Humor kennengelernt. Zudem haben wir einen fachlichen Mehrwert erzielt. So wird Rekrutierung nachhaltig und zielgenau.«

Den Studierenden stellte er eine anspruchsvolle Aufgabe: »Wir arbeiten viel in Projekten. Im Laufe eines Projekts ändern sich die Anforderungen. Das sollten die jungen Leute in einem digitalen Änderungsmanagementsystem abbilden.« Das Ergebnis findet Wichmann gelungen: »Sie haben das gut gemacht. Eine pfiffige Idee, den einzelnen Anforderungen eines Projekts einen Lebenszyklus zuzuordnen

Mitarbeiter gewinnen. Sein 1000+-Student Kirill Inozemtzev arbeitet seit März als Werkstudent im Unternehmen. »Er ist kompetent und sympathisch, das hat uns die Projektwoche gezeigt«, so Folgar. InnoRoute hat bundesweit ein neuartiges, hochsicheres Routingnetz aufgebaut. Aktuell arbeitet die Firma an Anwendungen, um die Vorzüge des Netzes zu demonstrieren. Der Student war eingeladen, dies zu begleiten. »Er hat beste Arbeit geleistet, hat zielgruppengerecht für junge User die Demoanwendungen für den Videobereich programmiert«, freut sich Foglar. »Damit hat er unser Projekt beschleunigt.«

Was den Unternehmer außer einer potenziellen Rekrutierung bewegen hat, an 1000+ teilzunehmen? »Ich möchte ein Zeichen setzen für KMU. Den Studierenden mitgeben, wie attraktiv und vielfältig sie sind, was man bei uns von der technischen Entwicklung über den Kundenkontakt bis zur Budgetierung alles lernen kann.« Im nächsten Jahr will sich Folgar erneut an dem Projekt beteiligen: »Da wünsche ich mir Marketingstudierende – denn dann braucht unser Routingnetz verstärkt Werbung.«

Informationen zur nächsten Projektwoche 1000+ gibt es unter: 1000plus.cit.tum.de

IHK-Ansprechpartnerin zu Innovation

Birgit Petzold, Tel. 089 5116-2057
petzold@muenchen.ihk.de



Im besten Fall hat das KMU am Ende ein neues Talent an Bord – und das Talent eine aussichtsreiche erste Stelle.«

Nina Santner, Projektleiterin 1000+



Foto: Jens Hartmann/TUM

die Rückmeldungen noch gezielter für die Industrie ausbilden«, ergänzt die Projektleiterin.

Positive Erfahrungen hat auch Robert Wichmann, Consultant im Bereich Systems Engineering bei der Münchner Rücker + Schindele Beratende Ingenieure GmbH, gemacht. Er will sich nächstes Jahr erneut an 1000+ beteiligen. »Das Konzept eignet sich gut, um herauszufinden, ob jemand zum Unternehmen, zur Geschäftsidee, zum Team passt.«

– das werden wir in unsere Praxis übernehmen.«

Wichmann will Kontakt halten zu den Studierenden, um etwa zum Studienabschluss über eine mögliche Zusammenarbeit zu sprechen. Sein Urteil ist positiv: »Ich hatte eine gute Zeit mit den Studierenden und wünsche mir, dass sie ihren Mitstudierenden von dem tollen Projekt berichten.«

Andreas Foglar, CEO der InnoRoute GmbH in München, konnte sogar einen neuen

Ausbildung mit Mehrwert

Die Stadtparkasse München hat den Projekttag »Demokratie« in ihre Ausbildung integriert. Was dahintersteht, erklärt Michelle Heinrich, stellvertretende Bereichsleiterin Ausbildung.



Foto: Jens Hartmann

ZUR PERSON

Michelle Heinrich ist stellvertretende Bereichsleiterin Ausbildung und Ausbildungsreferentin bei der Stadtparkasse München.

Die Stadtparkasse München ist die größte Sparkasse Bayerns. Aktuell bildet sie etwa 240 Jugendliche aus.

Von Ulrich Rusch

Azubi-Akquise und Fachkräftebindung brauchen Mehrwerte, davon ist die Stadtparkasse München überzeugt. Daher organisierte sie Ende 2020 mit Partnern des Wertebündnisses Bayern erstmals den Projekttag »mehrWert Demokratie«. 20 Auszubildende nahmen teil – mit großem Erfolg. Michelle Heinrich, stellvertretende Bereichsleiterin Ausbildung und Ausbildungsreferentin, erläutert, warum es den Projekttag nun für alle Auszubildenden der Stadtparkasse gibt.

Frau Heinrich, wie sind Sie auf das Projekt »mehrWert Demokratie« aufmerksam geworden?

Eine Ansprechpartnerin der Stiftung Wertebündnis Bayern hat uns angesprochen und uns die Möglichkeiten einer Arbeit an der Wertebildung gemeinsam mit den Bündnispartnern, das heißt mit den von der Stiftung geförderten Projektträgern, erläutert. Das hat uns sehr gut gefallen, weil wir die Idee und die Intention für

richtig und wichtig halten: Wir wollen unseren Auszubildenden nicht nur Fachwissen vermitteln, sondern auch Werte.

Inwiefern hat denn Demokratie etwas mit der Ausbildung bei der Stadtparkasse München zu tun?

Die Frage ist durchaus berechtigt, denn das Projekt »mehrWert Demokratie« zielt in der Grundkonzeption vor allem darauf, Jugendlichen die Bedeutung des Wertefundaments unserer demokratischen Ordnung zu vermitteln. Darum wollten wir darüber hinaus, dass unsere Auszubildenden mit dem Projekttag auch die Werte unseres Unternehmens reflektieren. In Abstimmung mit den Trainern haben wir das Programm daher so angepasst, dass vormittags die Demokratie und ihre Werte im Fokus standen und nachmittags dann die Verbindung zu unseren Unternehmenswerten geschaffen wurde.

Der Projekttag sollte auch nicht abstrakt und theoretisch sein, sondern möglichst

viele konkrete Anknüpfungspunkte für unsere Auszubildenden bieten. Sie sollten selbst aktiv sein und Ideen erarbeiten, wie wir unsere Werte im Beruf beziehungsweise im Arbeitsumfeld konkret mit Leben füllen können. Die Ideen und Vorschläge wurden dann am Abend den Regionalleitern präsentiert und die wiederum waren so beeindruckt, dass die Gruppe ihre Vorschläge sogar dem Vorstandsvorsitzenden vorstellen konnte.

Inwiefern konnten denn die Unternehmenswerte gefestigt werden?

In unserem Unternehmensleitbild haben wir fünf Grundwerte definiert: Kundenorientierung, Leistung und Leidenschaft, Veränderungsbereitschaft und Innovation, Verantwortung und Vertrauen, erfolgreiches Miteinander. Die Jugendlichen haben sich an dem Tag erarbeitet, dass die Demokratiewerte die Basis sind, auf der unsere Unternehmenswerte aufbauen. Verantwortung für die Demokratie und

Verantwortung für die eigenen Aufgaben im Unternehmen, das geht Hand in Hand. Es ist ihnen klar geworden, wie wertvoll es für ihre persönliche Entfaltung ist, in einer Demokratie zu leben, und dass sich dieser Wert zum Beispiel in der Kundenorientierung und in der Veränderungsbereitschaft widerspiegelt. Jeder Kunde zählt und wir müssen uns immer wieder neu auf unsere Kunden einstellen, nicht die Kunden sich auf uns. Es war beeindruckend, wie viele Details die Auszubildenden entdeckt haben, in denen es in ihrem Arbeitsumfeld auf gelebte Werte ankommt.

Wir als Verantwortliche waren nur begleitend dabei und haben da nichts aktiv gesteuert. Es hat sich einmal mehr gezeigt, dass die jungen Menschen kreativer sind, als man denkt, und dass man sie einfach mal unvoreingenommen machen lassen muss. Im Endeffekt haben die Auszubildenden so etwas wie ihre eigene Werte-Antenne entwickelt und das halten wir nicht nur für sehr wertvoll,

sondern mit Blick auf die Mündigkeit, die wir von unseren zukünftigen Fachkräften erwarten, auch für unverzichtbar.

Nun wird mancher vielleicht einwenden, dass die Azubis ja einen ganzen Tag im Betrieb gefehlt und nicht gearbeitet haben.

Es ist nicht so, dass die Jugendlichen nicht gearbeitet hätten, ganz im Gegenteil. Hier wurde mit solch einem Enthusiasmus diskutiert und so intensiv gearbeitet, dass wir mehrfach das Feedback erhalten haben: »Schade, dass der Tag rum ist, wir hätten noch viel mehr machen können.« Diese Erfahrung des Miteinanders und des Etwas-auf-die-Beine-Stellens ist ein vielfach nachwirkender Lerneffekt, der die Auszubildenden stärkt und die innere Zustimmung zu ihrem gewählten Weg einer Ausbildung bei uns festigt.

Sie würden also einen solchen Projekttag zur Motivation und natürlich auch zur Wertebildung eher empfehlen als lan-

ge Vorträge der Ausbildenden vor ihren Azubis?

In jedem Fall. Natürlich ist unsere Situation mit unseren vielen Auszubildenden eine andere als die zahlreicher kleiner und mittlerer Unternehmen, die vielleicht vier oder fünf Auszubildende im Betrieb haben. Aber es können sich ja auch mehrere Unternehmen zusammenschließen und ihre Auszubildenden gemeinsam zu einem solchen Projekttag entsenden. Oder man stimmt sich mit der Berufsschule ab und die gesamte Klasse nimmt an dem Projekt teil. Letztlich muss man einfach mit den Ansprechpartnern des Wertebündnisses reden. Wer will, kann mit ihnen zusammen auch eine maßgeschneiderte Lösung entwickeln. ●

Weitere Informationen zum Bildungsprojekt »mehrWert Demokratie«:

www.mehrwert-demokratie.de

Mehr Infos zum Wertebündnis Bayern:

www.wertebuendnis-bayern.de



ALDIANA CLUB AMPFLWANG

TAGUNGEN INMITTEN UNBERÜHRTER NATUR ÖSTERREICHS

Willkommen im Hausruckwald in Oberösterreich! Mit Wiesen, Hügeln und weiten Wäldern lädt der **Aldiana Club Ampflwang** zu nachhaltiger Erholung ein. Insgesamt **191 Zimmer** bieten Platz für Ihre **Tagungsreise** oder Ihr **Incentive-Event**.

Das Seminarzentrum im **Aldiana Club Ampflwang** verfügt über **9 variable Seminarräume** in ruhiger Lage mit **Tageslicht** und **Blick ins Grüne** von 20 bis 222 m², eine **Multifunktionshalle** mit 760 m² für **Veranstaltungen und Kongresse**, modernster Technik und Seminarbetreuung. Im **August 2023** wurde das Seminarzentrum **komplett renoviert** und mit **modernster Technik** und **innovativem Soundkonzept** ausgestattet. Dieses bietet in den modern gestalteten Räumen die optimalen Voraussetzungen für **interaktive Workshops**, effiziente **Meetings** und **Veranstaltungen**.

Das Welldiana Club Spa schafft den Ausgleich mit tiefer Entspannung und Entschleunigung. Auch der Gaumenschmaus gehört dazu: Österreichische und internationale Leckerbissen werden aus besten Zutaten mit Liebe zubereitet und serviert. Auf Wunsch stellen wir Ihnen gerne ein spannendes und **exklusives Rahmenprogramm** für Ihr **Teambuilding-Erlebnis** zusammen.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!
Ihr Team von **Aldiana Gruppen und MICE**



Experimentieren und entdecken

Am MINT-Campus Dachau bei München experimentieren Schüler in Technikkursen. Den Praxisbezug liefern mittelständische Firmen.



Am MINT-Campus Dachau wird Technik greifbar – hier mit Leo Pöttinger (l.) von Thorlabs

Foto: Thorlabs

Von Eva Schröder

Neugier ist gut, sich fürs Handy zu interessieren, auch«, sagt Leo Pöttinger von der Thorlabs GmbH. »Digitales und Technik haben einfach ihren Reiz. Aber oft fehlt heute der Drang, tiefer verstehen zu wollen, wie etwas funktioniert. Genau das brauchen wir, um weiter entwickeln und produzieren zu können.«

Hier setzt der MINT-Campus in Dachau an: Kinder und Jugendliche wenden Gelerntes aus Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik (MINT)

selbst praktisch an, um sich auch technische Berufe besser vorstellen zu können. Sie programmieren Mini-Roboterteile, verlöten Drähte, probieren Wearables, etwa digitale Uhren, aus und lassen Bauteile im Lasercutter schneiden. Auch eine Holzwerkstatt sowie Angebote für Fotografie und Kunst gibt es.

Die Projektauswahl orientiert sich am Bereich »Bildung für nachhaltige Entwicklung« (BNE), der Bildungskampagne der Vereinten Nationen, und am bewussten Umgang mit der Natur.

2015 hat der Landkreis mit seinen Gemeinden und der Stadt Dachau freie Räume einer Schule in ein Schülerforschungszentrum verwandelt. In Ferienkursen sowie wöchentlichen Angeboten geben Rentnerinnen und Studierende aus technischen Berufen, aber auch Firmen und deren Mitarbeiter ehrenamtlich Fachkenntnisse weiter.

Stefan Löwl, Dachauer Landrat und 1. Vorsitzender des MINT-Campus, unterstreicht: »MINT-Kenntnisse sind der Rohstoff in unserer Region. Der technische

Fortschritt ist wirtschaftlicher Garant für unsere Region. Am MINT-Campus Dachau entdecken junge Menschen ihre Freude am Tüfteln und Forschen außerhalb der Schule.« Dass regionale Unternehmen sich personell und finanziell einbringen, sei wichtig: »Das verbreitert das Engagement und sichert die Praxisnähe der vermittelten Inhalte«, so Löwl. »Und bei den jungen Leuten bekannt zu sein, kann der erste Kontakt zur künftigen Fachkraft sein.«

Aktiv sind unter anderem die Stadtwerke Dachau, die Qualcomm Germany RFFE GmbH/RF360 Europe GmbH als Kommunikationstechnik-Entwickler in München sowie die Thorlabs GmbH. Bei dem amerikanischen Elektronik- und Optikkomponentenhersteller mit 350 Mitarbeitenden am Standort Bergkirchen leitet Pöttinger die firmeneigene Photonics Academy. »Begonnen haben wir mit Ferienkursen und anschließend mit Onlineangeboten während Corona«, berichtet der promovierte Physiker. »Wir wollten den MINT-Campus nachhaltiger unterstützen und haben deshalb zusätzlich den 14-tägigen TOLS-Club zum Tüfteln mit Licht eingerichtet.«

Grundlagen zu verstehen, indem man sie selbst umsetzt, »dazu ist in der Schule häufig zu wenig Raum, Zeit – und Equipment«, so Pöttinger. »Wir bringen die passenden Gerätschaften direkt mit. Und unter unseren Mitarbeitenden am Standort ist immer jemand, der den Jugendlichen etwas beibringen kann, etwa wie LED-Cubes zum Leuchten gebracht werden.«

Erfolgslebnisse schaffen

Im Sinne von Corporate Volunteering kämen so Hunderte Ehrenamtsstunden zusammen, sagt Pöttinger. »Wir als Firma und auch der Mutterkonzern sehen das als Teil unserer gesellschaftlichen Aufgabe.« Wenn sich dabei ein Azubi finde oder Praktikanten, wie bereits geschehen, sei das gut, »denn Fachkräfte suchen wir immer«, so Pöttinger. »Das ist aber nicht unsere Hauptmotivation. Dass Jüngere, Technologiebegeisterte unterstützt werden, ist für alle hier in der Region von großer Bedeutung.«

Kontakt zum realen Berufsleben und IT-Kenntnisse hält auch Stefan Fichtl, Steuerberater aus Dachau und IHK-Regionalausschuss-Mitglied, für wichtig. Er leitet die Kanzlei SFS Steuerberatung gemeinsam mit Heinz Sprödhuber und zwei weiteren Partnern. Sprödhuber ist auch Kassier im Förderverein des MINT-Campus. SFS unterstützt den Verein mit Beratung und Sponsoring.

Eva Rehm weiß als Leiterin des MINT-Campus, wie motivierend die Kurse sind: »Wenn die Jugendlichen ihre Arbeiten präsentieren, sieht man ihnen den Stolz richtig an.« Pöttinger ergänzt: »Für solche Erfolgslebnisse wünschen wir uns mehr Firmen, die sich am MINT-Campus beteiligen.« ●

www.mintcampus-dachau.de



Fabrikplanung. Architektur. Industriebau.

Wir

- analysieren Ihre Bedürfnisse
- planen An- oder Neubau
- setzen schlüsselfertig um

**Termintreu.
Nachhaltig.
Kostensicher.**



Hinterschwepfinger

Investieren in Indien

Das Interesse an Indien wächst – auch bei bayerischen Mittelständlern. Der Subkontinent punktet mit jungen Fachkräften und geringen Kosten.

Von Eli Hamacher

Der Arbeitsalltag in New Delhi beginnt und endet mit Geduld, viel Geduld. Wer im zweitgrößten Ballungsraum der Welt für 15 Kilometer 90 Minuten im Auto sitzt, erntet nicht mal ein Schulterzucken. Wie das ohrenbetäubende Dauerhupen und der dichte Smog gehört der Megastau zur Megacity. Da hilft es auch wenig, dass die Fahrer den Straßenraum optimal nutzen – wo drei Spuren sind, passen locker fünf Wagen nebeneinander.

Thomas Martensmeier ist deshalb in eine Unterkunft ganz in der Nähe seines Büros gezogen. Im November 2023 übernahm der 55-Jährige in der Metropolregion New Delhi die Verantwortung für das Indien-Geschäft der SFC Energy AG. Der oberbayerische Produzent von Wasserstoff- und Methanol-Brennstoffzellen für stationäre und mobile Hybrid-Stromversorgungslösungen bietet mit seinem langjährigen indischen Partner, der FCT Energy Pvt. Ltd., seine Produkte bereits seit 2016 indischen Kunden an. Jetzt folgt der nächste Schritt.

»Wir produzieren vor Ort und werden künftig einen großen Teil der Vorprodukte lokal einkaufen«, sagt Managing Director Martensmeier. Die Erwartungen an den Subkontinent sind hochgesteckt. Die in Brunthal bei München beheimatete SFC Energy AG, die 2023 schätzungsweise rund 118 Millionen Euro umsetzte, rechnet mittelfristig mit einem Umsatzbeitrag ihrer Tochter SFC Energy India Ltd. in Höhe von rund 100 Millionen Euro.

Indien rückt immer stärker ins Blickfeld bayerischer Unternehmen. Ein Grund dafür sind die Unsicherheiten in China,

die Firmen nach alternativen Märkten und Standorten suchen lassen. Indien ist sich der wachsenden Aufmerksamkeit bewusst. Das Land nutzte das G20-Treffen im Vorjahr, »um sich im Vorfeld der Wahlen 2024 als Stimme des globalen Südens, aber auch als alternativer Investitionsstandort zu China zu positionieren«, sagt Stefan Halusa, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Indischen Handelskammer (AHK Indien) in Mumbai.

Viele Unternehmen aus allen Industrie-sektoren und vom Konzern bis zum kleinen Mittelständler interessieren sich für Indien, um zu diversifizieren und das Risiko zu streuen. Mehr als 2.000 deutsche Firmen sind bereits vor Ort. Um China ersetzen zu können, seien die deutschen Unternehmen zwar nicht stark genug vertreten, meint Halusa. »Wer jedoch eine Ergänzung zu China mit Blick auf Marktgröße und Marktpotenzial sucht, für den ist Indien eines der Länder, das man sich als erstes anschauen sollte.«

Im Ranking der größten Volkswirtschaften hat Indien die einstige Kolonialmacht Großbritannien bereits 2021 überholt, heute belegt es Rang fünf. Experten gehen davon aus, dass Indien schon 2030 auf Position drei liegen wird. Der bayerisch-indische Handel erreichte 2022 mit vier Milliarden Euro einen Rekord. Während die bayerischen Ausfuhren um knapp 17 Prozent zunahmen, stiegen die Einfuhren sogar um rund 34 Prozent.

Zu den Stärken Indiens zählen Experten neben relativ niedrigen Lohnkosten die junge Bevölkerung. Weitere Pluspunkte sind die große konsumfreudige Mittelschicht, eine reformwillige Regierung,



Pulsierende Metropole
und Finanzzentrum Indiens –
Mumbai

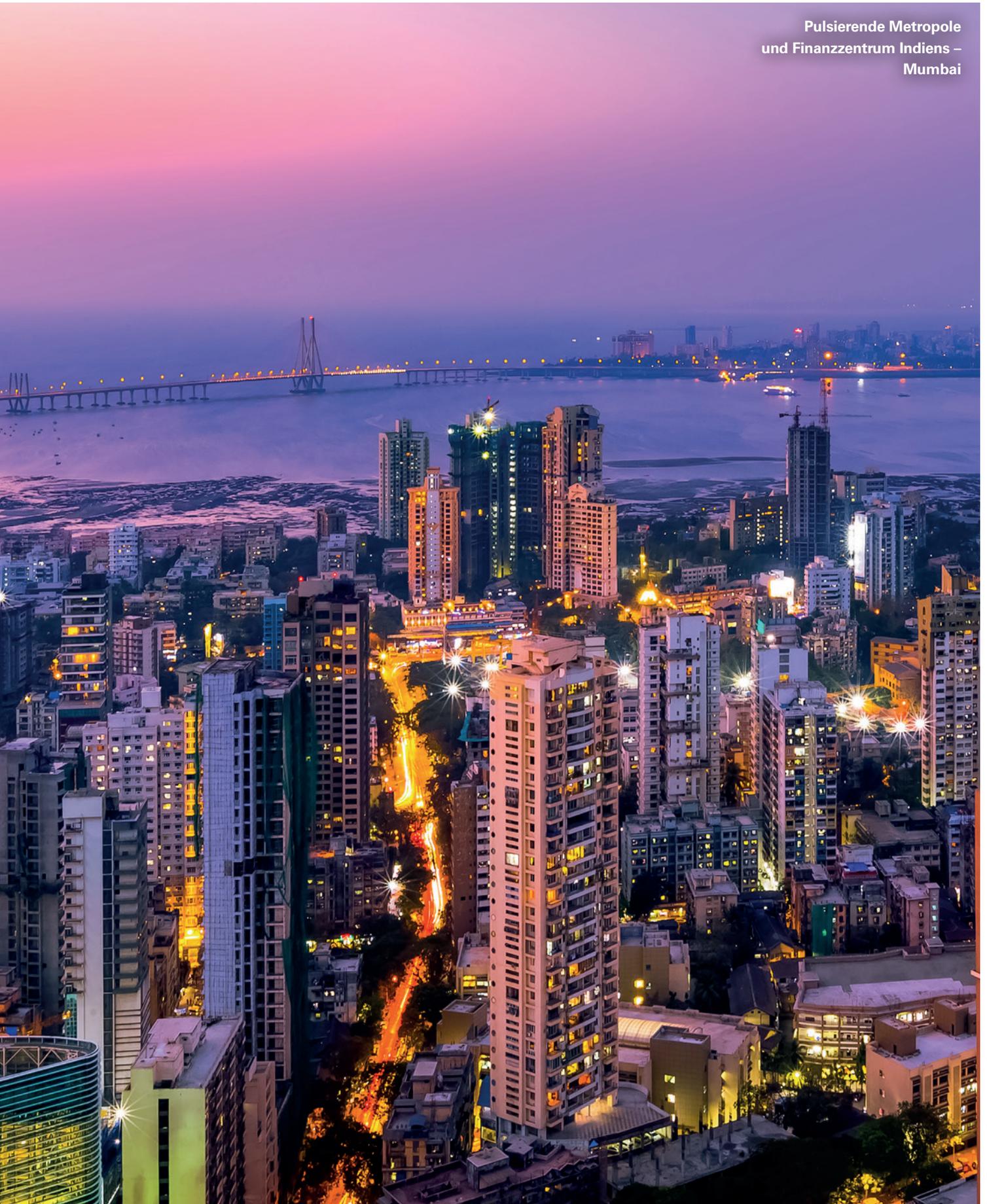


Foto: Towering Goals/Adobe Stock

Englisch als Geschäftssprache sowie das demokratische System.

Dem stehen allerdings auch Schwächen gegenüber: hohe bürokratische Hürden, Korruption, eine bisweilen langwierige Rechtsdurchsetzung und die oftmals immer noch mangelhafte Infrastruktur. In einer Umfrage der AHK Indien und der AHK Singapur erklärten zudem 90 Prozent der Unternehmen, dass ein Freihandels- und Investitionsschutzabkommen zwischen der EU und Indien wichtig bis sehr wichtig für ihr Geschäft sei, betont Halusa.

Für die Messe München GmbH wiegen die Chancen die Schwächen auf. Bhupinder Singh, CEO der Indien-Tochter des Unternehmens, trägt zum blauen Jackett ein blaues Hemd – passend zu den Firmenfarben der Messe München. Ein Zufall dürfte das nicht sein. Kurz nach dem Interview wird er in einem Town Hall Meeting die Fragen seiner Mitarbeitenden beantworten. Über schlechte Stimmung in der Belegschaft muss sich der Manager, der sich vom Projektmitarbeiter zum Chef hochgearbeitet hat, keine Sorgen machen. 95 Prozent seiner Messen erzielten 2023



Große Erwartungen – zur Fabriköffnung von SFC Energy in Indien kam Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (l.)

Foto: SFC Energy

haben die Inder 2023 organisiert. Im Messekalendar finden sich bekannte Namen: bauma, drinktech, electronica, analytica. Was in Deutschland gut läuft, zieht auch in Indien Aussteller und Besucher an.

»Nach COVID-19 haben die Aussteller zunächst die für sie wichtigsten Messen besucht. Davon haben wir als drittgrößte Messegesellschaft des Landes profitiert«, sagt Singh. Ausgezahlt habe sich auch, dass die Messe das Marketing- und Vertriebsteam verstärkte, Networking-Events

electronica 2022 in München waren es knapp 2.140 Aussteller und 70.000 Besucher. Anders als in Deutschland haben die Inder auf dem Subkontinent, der etwa zehnmal so groß ist wie Deutschland, ein stark regional geprägtes Geschäft.

Aus Sicht der CEOs der Messe München, Reinhard Pfeiffer und Stefan Rummel, ist Indien ein wichtiger Wachstumsmarkt. »Wir sind dort mit fast allen unseren Messen vertreten. Dass wir mit einzelnen Veranstaltungen in mehreren Städten in Indien präsent sind, zeigt, dass unsere Messen genau die Themen treffen, die der Subkontinent braucht.«

Wie wichtig die physische und die digitale Infrastruktur für das weitere Wachstum des Landes und die Stärkung des Industriestandorts sind, hat die Regierung erkannt. Sie pumpt Milliarden in die Digitalisierung, in neue Straßen, Schienen, Bahnhöfe, Flughäfen, Häfen.

Die Münchner Flix Gruppe will sich diese Chance nicht entgehen lassen. »Indien ist einer der größten Busmärkte der Welt, die Nachfrage nach kollektiver Mobilität auch dort sehr groß. Wir sehen großes Potenzial in diesem Markt«, erklärt Pressesprecher Sebastian Meyer. Anfang Februar startete das Unternehmen mit den ersten Linien im Umfeld von Delhi. Weitere Verbindungen im Süden des Landes sind geplant. Manfred Häupl, seit 1986 Geschäftsführer des Münchner Trekkingspezialisten Hauser Exkursionen GmbH, ist zurückhaltender, was die Geschäftsaussichten



Wer eine Ergänzung zu China mit Blick auf Marktgröße und Marktpotenzial sucht, für den ist Indien interessant.«

Stefan Halusa, Hauptgeschäftsführer Deutsch-Indische Handelskammer



Foto: Eit Hamacher

ein Rekordergebnis. Gegenüber 2022 stieg der Umsatz um 50 Prozent auf umgerechnet rund 12,8 Millionen Euro.

»Das ist auch deshalb erstaunlich, weil die Chinesen aufgrund der politisch angespannten Lage zwischen beiden Ländern keine Visa bekamen und als ausländische Besucher sowie Aussteller ausfielen«, erklärt Singh, der seit Gründung der Messe Muenchen India Pvt. Ltd. dabei ist. 20 Messen in sechs Wirtschaftsmetropolen

organisierte, den Rhythmus bestehender Messen erhöhte, ins Sponsorship und ins Konferenzgeschäft einstieg.

Trotz der Größe des Subkontinents mit seinen mittlerweile gut 1,4 Milliarden Einwohnern hat das Geschäft noch viel Potenzial. Zur electronica India 2023 etwa, der Fachmesse für Komponenten, Systeme, Anwendungen und Lösungen der Elektronik, kamen 600 Aussteller und 20.000 Besucher. Zum Vergleich: Bei der

seines Unternehmens in Indien angeht. »In den 1980er-Jahren war Indien neben Nepal die bei Weitem beliebteste Destination in Asien. Zuletzt rangierte das Land hingegen abgeschlagen im Mittelfeld unter anderem hinter Nepal, Japan, Vietnam und sogar der Mongolei sowie Usbekistan.« Indien habe ein großes Imageproblem, ausgelöst durch den hindunationalistischen Regierungschef Narendra Modi, durch Grenzkonflikte, religiöse Unruhen und die noch wachen Erinnerungen an eine sehr turbulente Coronazeit. »Es fehlt an einer klaren Tourismusstrategie und an Mittelklassehotels. Dabei kann Indien mit vielen sehr professionellen Agenturen punkten.«

Der Hauser-Chef, selbst großer Indien-Fan, beobachtet aktuell eine leichte Erholung. Er hat deshalb die Zahl der Reiseangebote für 2024 etwas erhöht und erstmals Bike-Touren im Programm sowie nach langer Pause wieder Kaschmir. »Die Vorbuchungen für 2024 machen mir Hoffnung, dass die bisher schleppende Erholung nun richtig Fahrt aufnimmt.«

Der asienerfahrene SFC-Energy-Manager Martensmeier wiederum hadert mit der indischen Bürokratie. Von Jobs in China ist er deutlich schlankere Prozesse gewöhnt. Schon im Juli 2023 war die kleine Fabrik im Beisein von Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) feierlich eröffnet worden. Doch der Produktionsstart gestaltete sich schleppend. Vorprodukte hingen

im Zoll fest, immer wieder verlangten Behörden Papiere für Prozesse, die man längst abgehakt hatte.

Ein bisschen mehr Tempo müsste im Sinne der indischen Regierung sein. Denn die will nachhaltige Energielösungen fördern, um CO₂-Emissionen deutlich zu reduzieren. Mit der Anfang 2023 verabschiedeten »National Green Hydrogen Mission« sollen Generatoren bei Bahn, Landesverteidigung und in der kritischen Infrastruktur durch emissionsfreie Brennstoffzellen ersetzt werden.

Wer von solchen Aufträgen profitieren will, muss einen Teil der Produktion in Indien ansiedeln, so will es die Initiative »Make in India«. SFC Energy etwa liefert an die indischen Streitkräfte, damit diese in der Grenzregion ihre Überwachungstechnik mit Strom versorgen können. Zuletzt verbuchte man Großaufträge über 33 Millionen Euro.

Trotz der anfänglichen Hürden lässt sich Martensmeier seinen Optimismus nicht nehmen. Im Januar 2024 startete die Produktion. Mit seinem indischen Vertriebspartner fühlt sich der SFC-Energy-Manager gut für Gebote im Rahmen der komplexen Ausschreibungsverfahren gerüstet. »Wir haben in der Vergangenheit qualitativ gute Produkte geliefert. Dass deutsche Technologie im Spiel ist, ist sicher von Vorteil.«

IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

Jahrestreffen der Deutsch-Indischen Handelskammer (AHK) in München

Das traditionelle Jahrestreffen der AHK Indien findet in diesem Jahr in München statt. Im Mittelpunkt stehen die deutsch-indischen Wirtschaftsbeziehungen. Neben Präsidium und Geschäftsführung der AHK geben traditionell die diplomatischen Vertreter beider Länder sowie weitere Länderexperten Einblicke in die aktuellen Entwicklungen.

Termin: 12. Juni 2024

Interessierte Unternehmen können sich an den India-Desk der IHK wenden.

IHK-Ansprechpartner: Hannes Aurbach
Tel. 089 5116-2017
aurbach@muenchen.ihk.de

Weiterführende Informationen:

- Zu Geschäftschancen und Standortbedingungen informiert das BIHK-Außenwirtschaftsportal: international.bihk.de
- Unterstützung bietet auch die Deutsch-Indische Handelskammer: indien.ahk.de
- Der German-Indian Round Table (GIRT) will die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Indien fördern: www.girt.de

IHK-Ansprechpartner zu Indien

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



HOCHALPINES INSTITUT FTAN
SWISS INTERNATIONAL SCHOOL AND SPORTS ACADEMY

Exzellente Schulbildung **oder** **und Skifahren?**



HIF.CH



Wir geben unseren Kunden zusätzlich die Sicherheit, dass ihre Software immer auf dem aktuellen rechtlichen Stand ist.«

Sebastian Theisen, Marketingchef
Agenda Informationssysteme

Foto: Agenda Informationssysteme

Ganz nah am Kunden

Mit anspruchsvoller Software für Buchhalter und Steuerberater ist Agenda Informationssysteme groß geworden. Das Unternehmen wächst jährlich um zehn Prozent.

Von Stefan Bottler

Wohl die meisten IT-Unternehmen versprechen regelmäßig Innovationen. Mit neuen Produkten oder wenigstens Updates sollen Kunden weiter Kosten sparen und ihre Arbeitseffizienz steigern können. Solche Zusagen genügen der Rosenheimer Agenda Informationssysteme GmbH & Co. KG nicht. »Innovative Lösungen entwickeln können viele«, sagt Sebastian Theisen (41), verantwortlich für Marketing und Verkauf. »Wir geben unseren Kunden zusätzlich die Sicherheit, dass ihre Software immer auf dem aktuellen rechtlichen Stand ist«, betont der Marketingchef. Er ist Mitglied der fünfköpfigen

Geschäftsleitung, die Unternehmensgründer Manfred Kappel – seit 2013 alleiniger geschäftsführender Gesellschafter – in den vergangenen Jahren eingerichtet hat.

Agenda zählt rund 350.000 Nutzer, viele Steuerberater und Buchhalter arbeiten seit Jahrzehnten mit der Software des Unternehmens. Sie müssen sich darauf verlassen können, dass das IT-Unternehmen gesetzliche Änderungen, wie sie vor allem im Steuerrecht an der Tagesordnung sind, sofort einarbeitet. Gleichzeitig erwarten die Kunden Innovationen. Die Rosenheimer lancieren daher regelmäßig Neuerungen, zuletzt zum Beispiel ein Tool, das die

Übermittlung von Belegen an Steuerkanzleien vollständig digitalisiert.

Mit »einfachen Lösungen für komplexe Anwendungen« (Kappel) wächst das Unternehmen seit vier Jahrzehnten kontinuierlich. Während der vergangenen Jahre stiegen die Umsätze jährlich um durchschnittlich zehn Prozent, was dem Unternehmen zweimal – 2017 und 2022 – die Auszeichnung »Bayerns Best 50« des Bayerischen Wirtschaftsministeriums für besondere Wachstumsstärke eintrug. Solche Erfolge basieren auf einer jahrzehntelangen Marktpräsenz und dem Wissen um die Wünsche der Kunden. Agenda startete 1984. Manfred Kappel,

zuvor Produktmanager der Siemens AG, und sein Geschäftspartner Rainer Jodoi wollten betriebliche Software für spezifische Zielgruppen entwickeln und sahen vor allem im Steuerwesen und in der Buchhaltung Bedarf.

Heute zählt sich das Unternehmen, das in der breiten Öffentlichkeit weitgehend unbekannt ist, zu den führenden deutschen Entwicklern von betriebswirtschaftlicher Software. Es ist mit knapp 400 Beschäftigten einer der größeren Arbeitgeber in der Region Rosenheim.

Vom Start weg musste sich das Unternehmen gegen einen starken Konkurrenten behaupten. Die bereits in den 1960er-Jahren gegründete Datev eG hatte sich mit EDV-basierten Dienstleistungen für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer einen Namen gemacht und verarbeitete deren Daten in einem eigenen Rechenzentrum. »Wir haben den Gegenentwurf zu den damals gängigen zentralen Systemen geschaffen«, sagt Theisen.

Mit einem Computerprogramm, das Agenda selbst entwickelt hatte, konnten Buchhalter und Steuerberater Buchungen auf allen handelsüblichen Computern erfassen und die Ergebnisse sofort verarbeiten. Sie mussten keine hochpreisigen Spezialrechner einsetzen, um die Daten in ein Rechenzentrum zu übermitteln und

dann mindestens einen Tag lang zu warten, weil die Auswertungen per Post verschickt wurden – so wie es bei anderen Anbietern damals noch üblich war.

Zweigleisige Strategie

Das Agenda-Team entwickelte sein Anfangsprodukt kontinuierlich weiter. Die dezentrale Buchungslösung wurde zum Nukleus von »Agenda Komplettsystem«. Diese Software bündelt Rechnungswesen, Lohn- und Gehaltszahlungen, Steuerberechnungen und Office-Management und ist bis heute das bekannteste Produkt des Unternehmens.

Mit weiteren Lösungen erschlossen die Rosenheimer mittelständische Unternehmen als dritte Zielgruppe. Weil in jedem Betrieb Buchhaltung und Lohnabrechnung zum Tagesgeschäft gehören, wurden zwei zusätzliche »Komplettsysteme« für Personalwesen und Rechnungswesen entwickelt. »Heute erhalten jeden Monat rund eine Million Beschäftigte ihre Abrechnungen aus einem Agenda-System«, sagt Theisen stolz. Allerdings unterliegen auch Lohnabrechnungen wie Steuerzahlungen ständig gesetzlichen Veränderungen. Mit einer zweigleisigen Strategie begegnen die Rosenheimer den Anforderungen ihrer komplexen Märkte: Sie kombinieren

regelmäßig inhaltliche Überarbeitungen mit technischen Innovationen.

Für den jüngsten Höhenflug sorgte die Coronapandemie. Weil viele Anwender im Homeoffice auf einen digitalen Workflow umsteigen mussten, investierte Agenda in Cloud-Anwendungen, die auf einen unternehmenseigenen Server zugreifen. »Heute nutzen sehr viele Kunden unsere Software als »Rundum-sorglos-Paket« aus der Cloud«, stellt Theisen zufrieden fest.

Um solche Neuerungen vorbereiten zu können, setzen die Rosenheimer auf intensiven Kundenkontakt. In einem hausinternen Callcenter nehmen bis zu 90 Fachkräfte Problemschilderungen und Produktwünsche von Nutzern auf und prüfen in weiteren Marktsondierungen deren Relevanz. Das Ergebnis sind immer wieder neue Tools und Services.

2022 startete das Unternehmen zum Beispiel einen »Lohn-Notfall-Service« für Kunden, die wegen kurzfristiger Ausfälle im Betrieb ihre Lohnzahlungen nicht pünktlich zum Monatsende ausführen können. 2023 überraschte es mit einem »Lohn-Outsourcing« für Steuerberater, die die Abrechnungen für mittelständische Kunden nicht mehr allein stemmen können. Dann springen die Agenda-Fachkräfte ein. ●

www.agenda-software.de

Für jeden Zweck und alle Branchen



Mit über 50 Jahren Erfahrung ist ELA Container der Spezialist, wenn es um mobile Raumlösungen geht. Ob als Kindergarten, Bankfiliale, Arztpraxis oder kurzfristiger Wohnraum: ELA Container sind universell einsetzbar.

www.container.de



ela[container]

Auf und davon

Seit 2016 vermietet das Start-up roadsurfer Campingbusse. Inzwischen sind die Münchner international aktiv und sehen sich als Marktführer in Europa. Wie ist das so rasch gelungen?



Betrachtet roadsurfer
als Vorreiter der Branche –
Geschäftsführer
Markus Dickhardt

Foto: roadsurfer

Von Sabine Hölper

Der Frühling ist da, die Urlaubssaison beginnt – und damit die heiße Zeit für die 650 Mitarbeiter der roadsurfer GmbH. Das Kerngeschäft der Münchner ist die Vermietung von Campingbussen. Die Hauptsaison geht von Ostern bis zu den Herbstferien. Rund 6.000 Fahrzeuge unterschiedlicher Hersteller hat das 2016 gegründete Unternehmen im Angebot. Sie können an mehr als 70 Standorten in 16 Ländern ausgeliehen werden, außer in Deutschland unter anderem in Frankreich, Spanien, Schweden und den USA. Roadsurfer ist nach eigenen Angaben der europäische Marktführer in diesem Segment und will seine Position weiter aus-

bauen. »Die Fahrzeugflotte soll in diesem Jahr auf knapp 8.000 Camper wachsen«, sagt Geschäftsführer Markus Dickhardt. Die Idee zu roadsurfer entstand nach einer Reise. Markus und Susanne Dickhardt, Christoph und Stephie Niemann sowie Jean-Marie Klein – die späteren Gründer des Unternehmens – hatten Campingurlaub an der Atlantikküste gemacht. Die Dickhardts, angetan von dieser Art des Reisens, versuchten im Anschluss, fürs nächste Jahr einen Bulli zu mieten. Das war allerdings nicht leicht. »Im Internet gab es kaum Anbieter, nur sehr kleine, und die waren alle so gut wie ausgebucht«, sagt Markus Dickhardt. Auch die

Abwicklung war kompliziert. »Ich musste zum Bezahlen vor Ort erscheinen«, sagt er. »Das kann doch nicht sein«, schoss es dem Familienvater durch den Kopf. »Das muss doch einfacher gehen.« Dickhardt und seine Mitstreiter wollten es wissen: »Wir haben uns Onlinetutorials, wie man einen Webshop aufbaut, auf YouTube angesehen«, sagt der 40-Jährige. Dann suchten sie einen Namen für ihre Unternehmung, fanden roadsurfer perfekt, um die Freiheit, die Campingurlaub verspricht, auszudrücken – und gründeten. Sie kauften 25 Camper zu je knapp 100.000 Euro mit privaten Ersparnissen und einem Bankkredit. Das Geschäft lief

gut an, sehr gut sogar. Schon nach einem Jahr war das Unternehmen profitabel.

Somit stand der nächste große Schritt an, die Ausweitung der Flotte auf 250 Fahrzeuge. Diese Finanzierung war nicht mehr ganz so leicht wie die erste – und doch wieder mit der Bank zu bewältigen. Dass das Unternehmen schließlich Anfang 2020 Eigenkapital einsammelte und Gesellschafter an Bord holte, lag an dem stetig starken, auch internationalen Wachstum. »Irgendwann monierte die Bank, dass angesichts der hohen Bilanzsumme die Eigenkapitalquote zu niedrig sei«, erklärt Dickhardt.

Die Expansion geht mit hohem Tempo weiter – trotz zahlreicher Mitbewerber. Allein in München starteten etwa zur gleichen Zeit wie roadsurfer mehrere Camper-Vermietungen, darunter die FreeWayCamper GmbH oder die CamperBoys GmbH, die heute unter der Marke Off auftritt. Doch roadsurfer entwickelt sich besonders schnell. Dickhardt führt dies auf das »super Gründerteam« zurück, aber auch darauf, dass »wir immer mutiger waren, vieles ausprobiert haben«.

So führte roadsurfer recht schnell freie Kilometer ein und war damit Vorreiter. Heute bieten die meisten Konkurrenten ebenfalls eine unbegrenzte Kilometerleistung pro Tour an. Außerdem glaubt der Gründer, dass die »starke Kundenzentrierung« ein Alleinstellungsmerkmal ist.

Jeder neue Mieter erhält, bevor er die Reise in einem der bunt folierten Camper antritt, eine Fahrzeugeinweisung mit ausführlichen Erklärvideos und Fotos. Im Bus findet er die nötige Campingausrüstung, ein Gästebuch und eine Tasche mit Überraschungen.

Die jeweils ersten Mieter eines neuen Busses werden besonders emotional angesprochen: Das Fahrzeug wird nach ihnen benannt. Am Armaturenbrett des Beifahrers befindet sich ein Schild mit einem Namen, der Bezug nimmt auf den Mieter, zum Beispiel »Sabine Rennsemmel« oder »Sabine Sonnenschein«. Das Ausdenken der Namen sei eine Heidenarbeit, aber roadsurfer will sie sich auch bei 8.000 Campingmobilen noch machen.

Ein weiterer Service, den die Oberbayern anbieten: eine immer länger werdende

Liste von außergewöhnlichen Stellplätzen in ganz Europa, etwa auf Weingütern, Bauernhöfen oder direkt am Meer. Auf der Webseite können sich Reisende Inspirationen holen und Übernachtungsmöglichkeiten direkt buchen. Das ist insbesondere für Neulinge eine Hilfe, die häufig zwar Lust auf Camping haben, aber keine Ahnung, wo sich interessante Stellplätze befinden.

Zweitmarkt für Camper

Gleichzeitig steht die Buchungsplattform auch Wohnmobilbesitzern zur Verfügung. Diese Gruppe wächst allein schon deshalb, weil roadsurfer Modelle, die ein paar Monate oder Jahre vermietet wurden, verkauft. »Es gibt im Grunde keinen Zweitmarkt für Camper«, sagt Dickhardt. »Wir haben ihn für Leute, die Geschmack an Campern gefunden haben, geschaffen.« Das ist ein kluger Schachzug. Denn somit muss sich das Unternehmen nicht anderweitig darum kümmern, Bullis mit hoher Kilometerzahl abzustoßen.

Das Geschäftsmodell funktioniert also innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette. Das hat es von Beginn an, trotz mehrfacher Krisen wie etwa der Pandemie. Häufig heißt es, Corona habe den Camper-Boom erst beflügelt, da fliegen und in Hotels übernachten lange nicht möglich war. Dickhardt hat das zumindest

in den Anfängen der Pandemie anders erlebt: »Die Campingplätze waren ja auch eine Zeit lang zu«, sagt er. Monatelang habe man sich nur mit Stornierungen und Rückzahlungen beschäftigt – ohne neue Buchungen entgegennehmen zu können. Als die Pandemie dann vorbei war, kam die nächste Krise.

Das Unternehmen wollte stark wachsen. Doch Lieferkettenengpässe aufgrund des Kriegs in der Ukraine verhagelten dem jungen Unternehmen sein Vorhaben. Die Automobilhersteller konnten die Fahrzeuge nicht wie gewünscht zur Verfügung stellen. »Das hat uns im Ergebnis Millionen gekostet«, sagt der Unternehmer. 2023 sei das erste »normale« Jahr gewesen, freut sich Dickhardt. Wobei »normal« für roadsurfer bedeutet, weiteres Wachstum vorzubereiten. Für 2024 planen die Outdoor-Travel-Experten die Expansion in neue Märkte wie Kanada, Norwegen und Irland. In den USA kommen mit Las Vegas und San Francisco weitere Stationen dazu.

Mehr als 20 neue Standorte sollen eröffnet werden, die Zahl der Mitarbeiter auf knapp 1.000 anwachsen, der Umsatz in Richtung 200 Millionen Euro gehen. Und das ist noch nicht alles. Langfristig hat Dickhardt Australien und Neuseeland im Blick. ●

roadsurfer.com

KI – der Schlüssel zu Ihrem Erfolg!

Unser KI-Assistent liefert sofortige Antworten auf komplexe Fragen – direkt aus Ihren umfangreichen Daten, verlässlich und datenschutzkonform.

Sparen Sie Zeit und Kosten – sichern Sie sich wichtige Wettbewerbsvorteile.

Jetzt in unserer kostenlosen Demo entdecken:
www.tamerin.tech/ihk

Mehr Informationen

TAMERIN TECH
SMART AI SOLUTIONS

49

Westbalkan – attraktiv für
bayerische Firmen
(Bild: Serbiens Hauptstadt
Belgrad)



Foto: Esin Deniz/Adobe Stock

Verlässliche Partner

Der Westbalkan bietet etliche Geschäftschancen, vor allem als Beschaffungsmarkt. Ein Überblick über die Vorteile einer Region, die sich dynamisch entwickelt.

Von Sabine Hölper

Ende 2022 hat die MTU Aero Engines AG in Serbien ein neues Werk eröffnet. Aktuell reparieren dort rund 300 Mitarbeiter Triebwerksteile. Damit ist der Standort Nova Pazova in der Nähe der Hauptstadt Belgrad ein wichtiger Bestandteil des weltweiten MRO-Netzwerks des Münchner Triebwerksherstellers und Instandhalters für Flugzeugtriebwerke. MRO steht für Maintenance, Repair and Overhaul, zu Deutsch Wartung, Reparatur und Überholung. Dieser Geschäftszweig wird, neben der Herstellung neuer Flugzeugtriebwerke, immer wichtiger, sagt MTU-Pressesprecher Markus Wölfle (45). Ersatzteile sind knappe Güter. »Reparieren ist deshalb günstiger, als neu zu bauen, und zudem nachhaltiger.« Hinzu kommt: Die Luftfahrtbranche wächst – und somit

das Reparaturvolumen. Im serbischen Werk soll mittelfristig eine Kapazität von 470.000 Reparaturstunden pro Jahr aufgebaut werden. Die aktuelle Kapazität von rund 1,9 Millionen Reparaturstunden pro Jahr wird damit um etwa 25 Prozent erhöht. »500 Mitarbeiter sollen künftig in Nova Pazova arbeiten«, sagt Wölfle. MTU hat sich für den Standort in Serbien entschieden, weil Deutschland recht schnell über den Landweg erreicht werden kann. »Zwischen unseren Werken in Hannover und Serbien transportieren wir die Teile per Lkw«, sagt Wölfle. Vor allem aber die Möglichkeit, Fachkräfte vor Ort auszubilden, war für das Unternehmen ausschlaggebend. Gemeinsam mit dem serbischen Bildungsministerium baut es die Aviation Academy in Belgrad zu ei-

nem führenden Ausbildungszentrum für Luftfahrtberufe aus. Die ersten Spezialisten der MTU Maintenance Serbia haben dort bereits Schulungen absolviert. Die sechs Westbalkanstaaten Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Montenegro, Nordmazedonien und Serbien bieten für oberbayerische Firmen seit Jahren interessante Geschäftschancen. Insbesondere größere Unternehmen haben Produktionsstandorte eröffnet. »Die Investitionen nehmen stark zu«, sagt Antje Wandelt (55), Delegierte der AHK Nordmazedonien. Vor allem aber blüht der bilaterale Handel. Aufgrund der wettbewerbsfähigen Kostenstruktur, der guten logistischen Anbindung und einer starken industriellen Basis gewinnen die Länder in Südost-

europa insbesondere als Beschaffungsmarkt mehr und mehr an Bedeutung. Mittelständler können im Westbalkan günstig und unkompliziert Teile einkaufen. Das gilt vor allem für die Warengruppen Zeichnungsteile, Stanz- und Biegeteile, Guss, Stahl, Montage, Plastik und Schweißteile.

Um kleinen und mittelständischen Unternehmen das Sourcing auf dem Westbalkan zu erleichtern, führt der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) jährlich eine sogenannte Einkaufsinitiative in verschiedenen Städten durch. Die nächste findet im Sommer in München statt (siehe IHK-Veranstaltungstipps rechts). Hier treffen Einkäufer auf rund 120 Lieferanten aus dem Westbalkan. »Die Einkaufsinitiative folgt dem Reverse-Fair-Prinzip«, sagt Lisa Immensack, Projektmanagerin beim BME. »Jeder Einkäufer bekommt einen B2B-Tisch, auf dem er Teile auslegt. Die Lieferanten schauen dann, welche sie fertigen können.«

Muamer Babajic, Geschäftsführer der Masterwerk GmbH, eines Engineering-Dienstleisters für Automatisierung, SPS-Programmierung und Robotik, war schon bei der ersten Einkaufsinitiative vor zehn Jahren in München dabei. »Die Veranstaltung war sehr gut vorbereitet und deshalb hilfreich bei der Partnersuche«, sagt der 43-Jährige. Die Eltern des Münchner Mittelständlers kommen aus Bosnien und Herzegowina, deshalb hat er einen Bezug zur Region. Aber nicht nur aus diesem Grund hat er mit diversen Firmen auf dem Westbalkan Kooperationen aufgebaut und in Bosnien und Herzegowina sowie in Serbien ein Projekt für den Kunden BMW gestartet. Seiner Meinung nach sind die Firmen im Westbalkan sehr engagiert. »Sie haben Hunger«, sagt Babajic.

Antje Wandelt von der AHK Nordmazedonien bestätigt das: »Die Qualität und die Arbeitsmotivation der Mitarbeiter sind

hoch.« Als weitere Vorteile der Region nennt sie die Nähe zwischen dem Westbalkan und Deutschland. »Die Frachtkosten sind insgesamt erheblich gestiegen, die Lieferketten sind weltweit angespannt«, sagt Wandelt. »Da ist es für die Unternehmen wichtig, verlässliche Partner in Europa zu haben, die schnell reagieren und Liefersicherheit bieten.«

Die Automobilindustrie arbeitet aus diesem Grund schon seit vielen Jahren mit Firmen auf dem Westbalkan zusammen, ebenso wie die Textilbranche. Jetzt kommen auch immer mehr Unternehmen aus anderen Sparten hinzu, etwa Hersteller medizinischer Produkte, die metallverarbeitende Industrie, Photovoltaikanbieter oder Batteriehersteller. »Wir registrieren eine zunehmende Nachfrage nach spezifischen Bauteilen in kleinem Umfang, das geht schon fast in Richtung Maßanfertigung«, sagt Wandelt.

Natürlich gibt es hier und da noch Hürden. Unternehmer Babajic etwa wünscht sich weniger Bürokratie. »Ein EU-Beitritt würde vieles harmonisieren«, sagt er. Korruption ist ebenfalls ein Thema. Viel wichtiger sei Unternehmen laut AHK-Expertin Wandelt aber, dass die sechs Länder sicher sind. Auch politische Spannungen, insbesondere zwischen Serbien und Kosovo, beeinträchtigen die wirtschaftlichen Beziehungen offenbar nicht nachhaltig. Im Gegenteil: Im Ranking der Handelspartner belegt Deutschland Platz eins. ●

IHK-Ansprechpartnerin zum Westbalkan

Sandra Dirnberger
Tel. 089 5116-1492
dirnberger@muenchen.ihk.de

Business Breakfast Westbalkan

Beim Business-Frühstück können sich interessierte Mittelständler einen Überblick über den seit Jahren dynamisch wachsenden Wirtschaftsraum Westbalkan verschaffen. Sie erhalten Informationen über aktuelle Trends und Geschäftschancen. Aus erster Hand berichten die Experten Martin Gaber, Korrespondent für die sechs Länder bei der Germany Trade & Invest (GTAI), sowie Milan Krstić von der AHK Serbien.

Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München

Termin: 16. April 2024, 9–11 Uhr

Die Veranstaltung ist kostenfrei, eine Anmeldung ist erforderlich.

Anmeldungen unter:

www.events.ihk-muenchen.de/ihk/breakfast-westbalkan

10. Einkaufsinitiative Westbalkan

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führt in Zusammenarbeit mit den Außenhandelskammern des Westbalkans und der IHK für München und Oberbayern die 10. Einkaufsinitiative Westbalkan durch. Die Veranstaltung richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen. Sie erhalten einen effektiven Marktzugang zu einer bedeutenden Sourcing-Region. Etliche Lieferanten der Westbalkan-Staaten präsentieren sich. Sie decken vor allem die Warengruppen Zeichnungsteile, Stanz- und Biegeteile, Guss, Stahl, Montage, Plastik und Schweißteile ab.

Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München

Termin: 12. Juni 2024

Kosten: 250–500 Euro – je nach Umsatz bzw. Anzahl der Mitarbeiter

Anmeldungen unter:

www.events.ihk-muenchen.de/ihk/einkauf-westbalkan

Machen Sprache leichter – SUMM-AI-Gründungsteam
Vanessa Theel (l.), Nicholas Wolf und Flora Geske



Foto: SUMM AI

Klare Worte dank KI

Wie lassen sich Texte so umformulieren, dass sie leicht verständlich sind?
Das Münchner Start-up SUMM AI hat eine viel beachtete Lösung entwickelt.

Von Josef Stelzer

Als Flora Geske (30), Vanessa Theel (30) und Nicholas Wolf (27) im April 2022 die SUMM AI GmbH in München gründeten, hatten sie ein klares Ziel vor Augen: Sie wollten eine künstliche Intelligenz (KI) zur Marktreife entwickeln, die Texte in sogenannte Leichte Sprache übersetzt. Also ohne schwer verständliche abstrakte Formulierungen, ohne Schachtelsätze, Fremdwörter oder Passivsätze. Selbst komplexe Zusammenhänge sollen mit Leichter Sprache auf Anhieb verständlich werden. Vom unkomplizierten Satzbau mit einfachen, verständlichen Wörtern profitieren Personen mit geringen Deutschkenntnissen, aber

auch Menschen mit Behinderungen oder Lernschwächen.

Ihr Ziel haben die drei erreicht. Noch im Gründungsjahr stellten Wirtschaftsinformatikerin Geske, Mathematikerin Theel und Informatiker Wolf ihr Tool fertig – und stießen auf reges Interesse. Zur Kundenschaft gehören heute zum Beispiel Stadtverwaltungen und das Bayerische Staatsministerium des Innern, für Sport und Integration, aber auch Medien- und Telekommunikationsunternehmen, Übersetzungsbüros sowie Sparkassen. Eingesetzt wird das Programm etwa mittels gängiger Browser als Web-Applikation, also ohne Software-Downloads oder Apps.

Dass Werkzeuge, die komplizierte Texte verständlich machen, gefragt sind, liegt auch am Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG). Es regelt die Anforderungen für Produkte und Dienstleistungen, die nach dem 28. Juni 2025 für Verbraucher auf den Markt kommen. Das Gesetz gilt beispielsweise für Computer, Smartphones, Telekommunikationsdienste, Fernsehgeräte mit Internetzugang, Selbstbedienungsterminals, Bankservices und bestimmte Personenbeförderungsdienste. Zwar enthält das BFSG keine direkten Vorgaben für Leichte Sprache. Diese kann aber wegen besserer Verständlichkeit hilfreich sein, um BFSG-Anforderungen zu erfüllen.

SUMM AI hat für sein Produkt bereits öffentliche Anerkennung erhalten. Im Vorjahr bekamen die drei Firmengründer den Smart Country Startup Award. So heißt der Innovationspreis, den der Digitalverband Bitkom für junge Unternehmen mit herausragenden Lösungen für den öffentlichen Sektor vergibt.

»Städte und Gemeinden können sich mit künstlicher Intelligenz viel Geld und Zeit sparen, da nicht mehr jeder Text von externen Übersetzern und Übersetzerinnen zeitaufwendig in leicht verständliche Beiträge umformuliert werden muss«, erklärt Geschäftsführerin Geske die Vorteile. Was früher Tage oder Wochen gedauert habe und deswegen oft nicht umgesetzt worden sei, schaffe die KI jetzt per Mausklick in wenigen Sekunden.

Die Finanzierung des Start-ups mit derzeit 15 Beschäftigten steht auf mehreren Säulen. Zu den Investoren gehören der Münchner Risikokapitalgeber VENTURE STARS GmbH, die Nürnberger Müller Medien GmbH & Co. KG sowie Business Angels aus ganz Deutschland.

Praxisbeispiele, wie das KI-Tool eingesetzt werden kann, gibt es mittlerweile reichlich. Die Stadt Aschaffenburg nutzt es, um jährlich rund 300 Pressemeldungen in Leichte Sprache zu übersetzen. Jeder Satz enthält nur eine Information und ist ohne Nebensätze oder Genitive formuliert. Damit werden Texte leichter lesbar. »Wir sind mit der KI sehr zufrieden, gelegentlich kommen zwar Fehler vor, die wir manuell berichtigen«, sagt Redakteurin Susanne Vielhauer (54), »doch die KI wird immer besser.«

Zum Einsatz kommt das SUMM-AI-Tool auch in Hamburg. Damit kann die Online-redaktion die bereits auf dem Stadtportal veröffentlichten Inhalte per Knopfdruck in

Leichte Sprache übersetzen. Die KI ist hierzu mit dem Content-Management-System (CMS) der Stadt verbunden. Mit ihr lassen sich zudem bestimmte Zielgruppen in Krisensituationen schnell und verständlich informieren. »Mit den herkömmlichen Methoden wäre dies nicht möglich«, sagt Marcel Schweitzer (43), Sprecher des Hamburger Senats. Der große Vorteil der KI sei ihre Geschwindigkeit. Sie ermögliche es, Texte sowie Beiträge mit nur kurzer Aktualität zu veröffentlichen und somit Menschen mit Lernschwierigkeiten mehr Teilhabe anzubieten.

Seit einiger Zeit werden in Hamburg auch Reden und Videobotschaften des Ersten Bürgermeisters Peter Tschentscher (SPD) in Leichte Sprache übersetzt. Um die Bearbeitung der per KI übersetzten Inhalte weiter zu vereinfachen, entwickelt die Pressestelle des Senats gemeinsam mit SUMM AI eine KI-basierte Bebilderung von Texten. Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales fördert das Projekt. Die Deutsche Telekom AG nutzt das Programm der Münchner, um auf ihrer Website Leichte Sprache anbieten zu können. Die Deutsche-Bahn-Tochter DB Regio AG verwendet sie, um Fahrgast- und Störungsinformationen bereitzustellen.

Dass sich das Tool auch in Robotern einsetzen lässt, zeigte sich Anfang dieses Jahres auf einem Flur des Einwohnermeldeamts im Kieler Rathaus. Der sprechende Roboter Pepper informierte dort mit KI-Hilfe die Besucher zu diversen Themen. Er führte Gespräche auf Deutsch oder Englisch und übersetzte die teils komplexen Informationen in einfache Sprache.

Das Dänisch-Deutsche Forschungszentrum für sicheres intelligentes eGovern-

DIE PROBLEMLÖSER

Fachkräftemangel, Integration, Klimaschutz, Energieversorgung – das sind nur einige der gewaltigen Probleme, vor denen wir stehen. In Oberbayern gibt es zahlreiche Unternehmen, die diese Herausforderung annehmen: Sie entwickeln kluge Lösungen für die drängenden Aufgaben unserer Zeit. Das IHK-Magazin stellt diese Problemlöser in einer Serie vor.

ment untersuchte dabei, wie die Amtsbesucher die Auskünfte des 1,20 Meter großen Roboters annehmen.

Nützlich könnte die SUMM-AI-Lösung zudem bei der Rekrutierung von Arbeitskräften werden. »Gerade für Bewerber und Bewerberinnen, die wenig Deutsch verstehen, ist unser System wahrscheinlich sehr hilfreich, zum Beispiel für Leichte Sprache bei Arbeitsplatzbeschreibungen«, betont Geske. »Dank unserer KI lassen sich auch solche Inhalte verständlicher formulieren.«

summ-ai.com

BEFESTIGUNGSTECHNIK

PAULIS

www.paulis-befestigungstechnik.de



HiKOKI
HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS

haubold®

Paslode®

RGN® EUROPE
FASTENING SYSTEMS

Nägel • Klammern • Schrauben
Druckluftgeräte • Werkzeuge • Reparaturen

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



Foto: moofushi/Adobe Stock

Verkaufen in alle Welt –
Exportrisiken lassen sich absichern



Risiken erkennen und minimieren

Auslandsgeschäfte bergen immer Risiken. Wie können Unternehmen solche Unwägbarkeiten absichern, wenn sie internationale Märkte erschließen? Ein Überblick.

Von *Monika Hofmann*

In zahlreichen Auslandsmärkten nehmen aufgrund der geopolitischen Lage politische oder wirtschaftliche Unsicherheiten zu. Davon lassen sich bayerische Unternehmen bei ihren Außenhandelsgeschäften zwar nicht abschrecken. Sie stehen aber zunehmend vor der Frage, wie sie Exportrisiken am besten absichern. Die gängigsten Risiken sind Zahlungsausfall oder -verzögerung, bedingt durch politische und wirtschaftliche Unsicherheiten, sowie etwaige Wechselkurschwankungen. Welche Instrumente helfen, um Risiken zu verringern:

Was versteht man unter Exportkreditgarantien des Bundes?

Hermesdeckungen, also Exportkreditgarantien, sind ein zentrales Förderinstrument des Bundes zur Absicherung von Außenhandelsgeschäften. Hermes will auf diese Weise Exporteure gegen wirtschaftliche oder politische Risiken absichern und die Finanzierung von Auslandsgeschäften erleichtern.

2023 führte die Bundesregierung ein für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) konzipiertes Produkt ein: die forfaitierungsgarantie. Sie ermöglicht es Unternehmen, bundesgedeckte Exportforderungen an Banken zu verkaufen. »Das

erleichtert die Finanzierung kleinvolumiger Geschäfte in Höhe von bis zu zehn Millionen Euro«, erklärt Matthias Klaholt, Firmenberater der Euler Hermes AG für die Region München.

Wer kann Exportkreditgarantien nutzen?

Exportkreditgarantien stehen grundsätzlich allen Firmen in Deutschland zur Verfügung – unabhängig von der Größe des Unternehmens oder der Höhe des zu deckenden Geschäfts. Als förderungswürdig betrachtet der Bund insbesondere Leistungen, die Arbeitsplätze in Deutschland sichern oder dazu beitragen, neue Absatzmärkte im Ausland zu erschließen und klimafreundliche Technologien zu verbreiten.

Welche Rolle spielt die Nachhaltigkeit bei Hermesdeckungen?

Ab sofort werden Exportkreditgarantien am 1,5-Grad-Pfad des Pariser Klimaschutzabkommens ausgerichtet. »Grüne Geschäfte profitieren von Deckungserleichterungen« sagt Euler-Hermes-Expertin Klaholt. Dazu zählen etwa eine erhöhte Deckungsquote von 98 Prozent (statt 95 Prozent) und ein auf 70 Prozent erhöhter deckungsfähiger Anteil ausländischer Zulieferungen.

IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

Webinar:**Exportfinanzierung und -absicherung**

Das Webinar informiert über die wichtigsten Risiken im internationalen Handel. Unternehmen erfahren aus erster Hand, wie sie als Exporteure die Unwägbarkeiten entlang der Lieferkette erfolgreich managen und sich gleichzeitig Zahlungssicherheit verschaffen können. Die Veranstaltung stellt bewährte Instrumente zur Absicherung und Finanzierung von Außenhandelsgeschäften vor, von Bankgarantien über Akkreditive bis hin zu staatlichen Export- und Investitionsgarantien.

Termin: 24. April, 10 Uhr, online

Weitere Infos und Anmeldung:
www.events.ihk-muenchen.de/ihk/exportabsicherung

Welche Chancen und Risiken haben Exportkreditgarantien für kleine und mittlere Firmen?

»Risiken bringen die Exportkreditgarantien für die Exporteure nicht mit sich«, stellt Experte Klaholt klar. »Im Gegenteil. Sie reduzieren für den Exporteur das Risiko eines wirtschaftlich oder politisch bedingten Zahlungsausfalls.« Ein Großteil des Risikos wird auf den Bund übertragen. Im Gegenzug zahlt der Garantiennehmer eine risikoadäquate Prämie. Im Falle eines Schadens entschädigt ihn der Bund in Höhe der gedeckten Forderung. Exportkreditgarantien spielen nicht nur bei der Risikosteuerung, sondern auch bei der Finanzierung des Exportgeschäfts eine zentrale Rolle: Dank der erstklassigen Bonität des Bundes sinkt das Kreditrisiko. Das wirkt sich positiv auf die Finanzierungsbedingungen aus. »Exportkreditgarantien ermöglichen in vielen Fällen erst die Finanzierung eines Geschäfts durch Kreditinstitute«, beobachtet Klaholt.

Warum ist eine Forfaitierungsgarantie so attraktiv für Unternehmen?

Im ersten Schritt gewährt der Exporteur seinem ausländischen Kunden einen Lieferantenkredit. Im zweiten Schritt kauft die Bank dem Exporteur diese Forderung ab (Forfaitierung) und verschafft dem Exporteur somit neue Liquidität. Der Bund garantiert der Bank, bei Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Importeurs den Forderungsausfall zu 80 Prozent zu ersetzen. »Damit werden Absicherungsgeschäfte für Banken und Exporteure deutlich attraktiver«, erklärt Euler-Hermes-Berater Klaholt. Der Vorteil für Exporteure: mehr Liquidität und damit auch eine höhere Bonität.

Was versteht man unter Investitionsgarantien des Bundes?

Die Investitionsgarantien des Bundes schützen deutsche Unternehmen vor politischen Risiken bei ihren Auslandsinvestitionen. Sie decken Enteignung, Krieg, politische Unruhen und ähnliche Gefahren ab, erläutert Leonard Klaßen, Außenwirtschaftsexperte bei der IHK für München und Oberbayern. Die Garantien sollen es Unternehmen erleichtern, auf risikoreichen Märkten zu investieren. Sie sind ebenfalls ein Instrument der Außenwirtschaftsförderung. Für Unternehmen ist es wichtig, vor jedem Vertragsabschluss die Risiken zu prüfen und die entsprechenden Absicherungsinstrumente zu nutzen, so der IHK-Experte.

Welche weiteren Absicherungsinstrumente unterstützen Unternehmen beim Abschluss von Außenhandelsgeschäften?

Bankgarantien und Akkreditive eignen sich ebenfalls als Absicherungsinstrument. Sie basieren auf internationalen Standards und sind weltweit einsetzbar.

Eine Bankgarantie ist eine verbindliche schriftliche Erklärung einer Bank, in der sie sich verpflichtet, einen bestimmten Geldbetrag an einen Begünstigten zu zahlen, wenn der Garantiegeber, in der Regel ein Kunde der Bank, seinen vertraglichen oder gesetzlichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Bankgarantien dienen als Sicherheitsinstrument in verschiedenen Geschäftstransaktionen und bieten dem Begünstigten die Gewissheit, dass er im Falle eines Zahlungsausfalls oder einer Nichterfüllung durch den Garantiegeber eine finanzielle Entschädigung erhält.

Ein Akkreditiv ist eine Zahlungsvereinbarung, bei der die Bank des Käufers (Eröffnungsbank) sich verpflichtet, dem Verkäufer (Begünstigten) einen bestimmten Betrag zu zahlen, sobald bestimmte Lieferbedingungen erfüllt sind. Es bietet dem Verkäufer eine Garantie für die Bezahlung, während gleichzeitig das Risiko für den Käufer reduziert wird, da die Zahlung erst nach Vorlage der erforderlichen Dokumente erfolgt.

»Wenn Unternehmen ihr internationales Geschäft entwickeln wollen, erleichtern diese Instrumente den Vertragsabschluss. Das Risiko des Zahlungsausfalls wird damit abgesichert«, sagt Außenwirtschaftsexperte Klaßen. Die Instrumente können auch als Sicherheit für die Erfüllung von Verträgen verwendet werden. »Das hilft Unternehmen dabei, an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen oder größere Aufträge von Kunden zu erhalten.« ●

Mehr Infos zur Risikoabsicherung im Außenhandel gibt es unter:
international.bihk.de/aussenhandelsfinanzierung.html

IHK-Ansprechpartner zur Exportförderung

Leonard Klaßen, Tel. 089 5116-1361
klassen@muenchen.ihk.de

Exportdefizitland Bayern

Eine ifo-Studie hat das bayerische Exportdefizit analysiert. Die Forscher sehen für die Industrie im Freistaat dauerhafte Belastungen.

Von Nadja Matthes

Auf den ersten Blick ist es eine Rekordmeldung: Bayerische Unternehmen verkauften im Vorjahr Waren im Wert von rund 231 Milliarden Euro ins Ausland – so viel wie noch nie. Noch höher aber fielen die Importe (241 Milliarden) aus. Neu ist das nicht: Bayern bezieht bereits seit 2019 mehr Waren aus dem Ausland, als es exportiert.

Das Münchner ifo Institut hat im Auftrag der IHK für München und Oberbayern diese Entwicklung untersucht. Die Forscher gehen von einem dauerhaften Trend zu Exportdefiziten in Bayern aus und erkennen Belastungsfaktoren für die heimische Industrie. »Zwar sind Exportüberschüsse oder -defizite für sich genommen weder gut noch schlecht«, sagt Oliver Falck, Co-Autor der Studie und Leiter des ifo Zentrums für Industrieökonomik und neue Technologien. »Aber hohe Exporte sind ein Ausdruck von Wettbewerbsfähigkeit und dafür, dass Güter »Made in Bavaria« gefragt sind.«

Demnach ist die Zunahme des Exportdefizits möglicherweise ein Zeichen für die Schwäche des Industriestandorts. So ist schon seit 2018 das Produktionsvolumen der Industrie in Bayern, wie in Deutschland insgesamt, rückläufig. In Nachbar-



Foto: Roman/Adobe Stock

ländern wie Österreich steigt es dagegen. Zudem fallen in Deutschland die Anlageinvestitionen dauerhaft niedrig aus. Das gilt insbesondere für die chemische und die Automobilindustrie. Firmen dieser Branchen investieren dafür massiv im Ausland, vor allem in China und in den USA. »Das sind deutliche Anzeichen für Belastungen am Industriestandort Bayern«, sagt ifo-Experte Falck. »Zu diesen gehören fehlende Fachkräfte, hohe Energiepreise und Defizite bei der Digitalisierung.« Auch Hemmnisse im freien Welthandel und Subventionsprogramme im Ausland beschleunigen die Produktionsverlagerungen von bayerischen Herstellern ins Ausland.

»Der strukturelle Wandel ist voll im Gange«, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. Die Hightech-Agenda Bayern sei eine richtige Antwort darauf. Man müsse »auf Forschung und Entwicklung setzen, auf Automatisierung, Digitalisierung und künstliche Intelligenz«. Erforderlich seien aber ebenso steuerliche Anreize für Investitionen, weniger Bürokratie, moderne Infrastruktur, eine sichere Energieversorgung sowie neue Freihandelsabkommen. ●

Die ifo-Kurzstudie »Exportdefizitland Bayern« ist abrufbar unter:
www.ihk-muenchen.de/exportdefizit



**SCHLÜSSELFERTIGER
GEWERBEBAU**

#professionell #kompetent #erfahren



www.laumer.de

Quereinsteiger sind willkommen

Im Kampf gegen den Fachkräftemangel werden Berufswechsler zur gefragten Zielgruppe. Bei der Suche und der Integration in den Betrieb hilft Offenheit.

Von Melanie Rübartsch

Die FormiChem GmbH ist darauf spezialisiert, chemische Erzeugnisse zu bearbeiten, abzufüllen und zu verpacken. Was viele verwundern dürfte: Zur Belegschaft des Produktionsdienstleisters aus Neuburg an der Donau gehören seit einigen Jahren unter anderem ein ehemaliger Bäcker, zwei Maurer und ein Buchdrucker, der Erfahrungen in der Lebensmittelbranche mitbringt. Alle sind in der sogenannten Formulierung tätig. Sie sind also dafür zuständig, Chemikalien nach einem vorgegebenen Rezept herzustellen. »In unserer Produktion arbeitet inzwischen ein großer Teil an technischen Fachkräften, die keinen klassischen chemischen Ausbildungsberuf absolviert haben«, sagt Thomas Kürzinger, einer der Geschäftsführer von FormiChem. Seit 2013 hat das Unternehmen zudem 13 Mitarbeiter, die als fachfremde Helfer angefangen haben, mithilfe von Förderungen der Bundesagentur für Arbeit berufsbegleitend zu Produktionsfachkräften Chemie, Chemikanten oder Industriekaufleuten qualifiziert. »Wir spüren den Fachkräftemangel sehr unmittelbar. Sowohl unsere Branche ist stark betroffen als auch die Region Ingolstadt. Der Markt ist relativ leer gefegt«, so der 44-Jährige. Aus diesem Grund hat FormiChem schon sehr bald nach seiner Gründung 2011 begonnen, bei der Rekrutierung auch Seitenwege einzuschlagen und nicht nur auf die klassischen chemischen Berufsbilder zu schauen. Der Fachkräftemangel ist nach wie vor eine der Herausforderungen für Unternehmen. »Quereinsteiger oder sogenannte Aufstiegsqualifikationen sind eine große Chance, geeignete Fachkräfte zu bekommen«, sagt Tobias König, Referent Fachkräfte & New Work bei der IHK für



Vom Helfer zur Fachkraft – Marian Albu begann als Quereinsteiger in der chemischen Produktion

München und Oberbayern. Es sei extrem wichtig, sich als Arbeitgeber zu öffnen und den Blick über den Tellerrand zu wagen. Eine Strategie, die immer mehr Unternehmen verfolgen. Nach einer Berechnung des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung (KOFA) am Institut der deutschen Wirtschaft (IW) hat sich die Zahl der Quereinsteiger von rund 2,8 Millionen im Jahr 2015 auf etwa vier Millionen 2022 erhöht. Tendenz weiter steigend. Relativ häufig trifft man Quereinsteiger nach dieser Erhebung zum Beispiel in Verkehrs- und Logistikberufen, Verkaufsberufen sowie im Tourismus und in der Gastronomie.

Tipps fürs Recruiting

»Quereinsteiger sind besonders in Berufen gefragt, in denen Persönlichkeit und Motivation eines Menschen entscheidender sind als eine bestimmte fachliche Qualifikation«, meint Louisa Kürten, Wirtschaftspsychologin und KOFA-Expertin. »Wer den Schritt in ein neues berufliches Umfeld wagt, ist in der Regel sehr motiviert, diesen Weg zu meistern, und bringt entsprechend hohes Engagement mit.« Zudem bringen viele Quereinsteiger Eigenschaften mit, die in unserer heutigen Arbeitswelt sehr gesucht sind, wie etwa Veränderungsbereitschaft und Resilienz. Auf der anderen Seite steht das Fachwissen, das diesen Mitarbeitern zunächst fehlt. Das heißt: Unternehmen müssen Zeit für Schulungen und Einarbeitung einkalkulieren.

»Wer Quereinsteiger als Zielgruppe ansprechen und binden möchte, muss ohnehin ein paar Dinge beachten«, so die Expertin. Das fängt bei der Rekrutierung an. Die Stellenausschreibung darf nicht zu eng gefasst sein und sollte möglichen Bewerbern signalisieren, dass auch Fachfremde willkommen sind. FormiChem etwa sucht seit Jahren explizit nach Fachkräften mit einer technischen Ausbildung. Von Chemie ist da keine Rede.

Weiter geht es beim Vorstellungsgespräch. »Hier ist es wichtig, dass beide Parteien klar ihre gegenseitigen Erwartungen zum Ausdruck bringen und prüfen, ob sich das

deckt«, sagt Kürten. So können Bewerber am besten abschätzen, ob die Stelle zu ihnen passt. Und Arbeitgeber sichern ab, dass neue Mitarbeiter auch wirklich bleiben.

Ein systematischer Onboardingprozess ist ebenfalls hilfreich. Für die Einarbeitung seien Mentoren sowie regelmäßige Austauschrunden sinnvoll. »Den Führungskräften kann zudem helfen, im Rahmen von Coaching einen Perspektivwechsel vorzunehmen, um sich besser in die Rolle der Quereinsteiger hineindenken zu können«, meint Kürten. Welche Herausforderungen und Hürden müssen sie meistern und wie kann man ihnen dabei helfen? »Am Ende des Tages geht es um eine offene und wertschätzende Unternehmenskultur.« Kürten ist überzeugt: »Diese ist für jeden Mitarbeitenden wichtig und entscheidet darüber, ob jemand im Unternehmen bleibt oder nicht.«

»Man darf nicht zu sehr das Papier und den Lebenslauf ansehen, sondern muss den Menschen betrachten«, so formuliert es FormiChem-Geschäftsführer Kürzinger. Jeden Mitarbeiter, den sein Unternehmen zunächst als Helfer einstellt, beobachten die Führungskräfte sehr genau und gehen mit ihm ins Gespräch. Es zeige sich dabei sehr schnell, wer motiviert ist und wo welche Interessen liegen.

So wie bei Marian Albu. Der 28-Jährige begann zunächst als Produktionshelfer. In seiner Heimat Rumänien hatte er eine fachpraktische Ausbildung zum Transporttechniker absolviert, die in Deutschland nicht anerkannt wurde. Jetzt arbeitet er als Produktionsfachkraft in der Formulierung von Feststoffen. »Die Umschulung habe ich begonnen, weil mir der Job gefallen hat und ich mein Wissen in diesem Bereich verbessern wollte. Meine Vorgesetzten und ein paar Kollegen haben mich sehr unterstützt«, sagt er. Als nächste Schritte strebt er höhere Positionen an – Schichtleiter etwa oder Techniker.

Auch das ist aus Sicht des FormiChem-Geschäftsführers ein Vorteil: »Wenn Um-

BIHK Zukunftskonferenz 2024

Die Zukunftskonferenz steht in diesem Jahr unter dem Motto »Arbeitskräfte finden und binden«. Auch das Recruiting und die Integration von Quereinsteigern werden dort Themen sein.

Termin: 6. Juni 2024

Ort: IHK für München und Oberbayern, IHK Campus, Orleansstraße 10–12, 81669 München

Mehr Infos und Anmeldung unter: www.events.ihk-muenchen.de/bihk/zukunftskonferenz

schulungen und Quereinsteiger gelingen, entsteht oft eine besondere Bindung ans Unternehmen, weil die Mitarbeiter Entwicklungspotenzial sehen.« Er will aber keine unrealistischen Erwartungen wecken: »Qualifikationen und Quereinsteiger sind eine klare Chance, aber auch kein Selbstläufer.« So schätzt er die Erfolgsquote bei der Aufstiegsqualifizierung in seinem Unternehmen bei etwa 50 Prozent ein. Und natürlich gebe es auch immer mal Quereinsteiger, die mit hoher Motivation starten, dann aber doch feststellen, dass die Aufgabe nicht das Richtige für sie ist. Trotzdem will Kürzinger den Weg weiterverfolgen. »Einfach auch, weil es Spaß macht, das Potenzial von Mitarbeitern zu entdecken und gezielt zu fördern.« ●

Mehr Informationen zum Thema Fachkräfte gibt es auf der IHK-Website unter: www.ihk-muenchen.de/fachkraefte

Tipps für die Ansprache von Quereinsteigern sowie eine Checkliste gibt das Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA): www.kofa.de/mitarbeiterfinden/zielgruppen/quereinsteiger

IHK-Ansprechpartner zum Thema Fachkräfte

Tobias König, Tel. 089 5116-2258
koenig@muenchen.ihk.de



Foto: nikitamaykov/Adobe Stock

Einfluss nehmen

Über EU-Konsultationen können sich Firmen an der europäischen Gesetzgebung beteiligen. Sie tragen dazu bei, Richtlinien und Verordnungen praxisnah zu gestalten.

Von Eva Müller-Tauber

Wenn die Europäische Union (EU) neue Gesetzesvorhaben mit Umweltbezug plant, wird Christian Leis hellhörig. Der Chemiker ist Verantwortlicher für betrieblichen Umweltschutz sowie Gefahrstoff- und Energiemanagement bei der ams OSRAM AG. Damit gehört er zu den ersten Ansprechpartnern für ökologische Themen, die sich auf die Unternehmensgruppe sowie deren Prozesse und Produkte auswirken. Leis nimmt in Fragebögen der Europäischen Chemikalienagentur ECHA zu geplanten Gesetzesänderungen Stellung. Manchmal allerdings reicht das nicht aus. Dann bringt das Unternehmen seine Sichtweise in einer ausführlichen EU-Konsultation in die Gesetzgebung ein – so wie

aktuell bei den Plänen zur Beschränkung von Per- und Polyfluoralkylsubstanzen (PFAS). Die EU-Vorgaben sehen ein generelles Verbot der Herstellung, des Inverkehrbringens und der Verwendung von PFAS als solchen, als Bestandteil anderer Stoffe, in Gemischen und in Erzeugnissen oberhalb einer bestimmten Konzentrationsgrenze vor.

»Wird das so umgesetzt, würde sich das auf alle Bereiche unseres Unternehmens auswirken«, erklärt der Umweltschutzbeauftragte Leis. »Es gibt speziell bei unseren Prozessen und innovativen Produkten keine Möglichkeit, PFAS zeitnah und in entsprechender Qualität zu substituieren. Für viele Hightech-Produkte sind PFAS, da sehr stabil und beständig sowie nicht

leitfähig, die Edellösung.« Für das Unternehmen gibt es also viele Gründe, sich an der EU-Konsultation zu beteiligen.

Auch wenn sich erst in ein paar Monaten zeigen wird, welche und wie viele Verbesserungsvorschläge aus der Wirtschaft in die neue Gesetzgebung zu PFAS einfließen, ist der Manager überzeugt: »Würde es keine EU-Konsultationen geben, bei denen Unternehmen und Verbände zu Gesetzesvorhaben befragt werden und anbringen können, was es vor allem in der Praxis zu optimieren gilt – wir hätten viel mehr Verbote und noch viel weniger praktikable Vorgaben.«

EU-Konsultationen bieten Unternehmen Gelegenheit, Einfluss zu nehmen. Das gilt nicht nur für den Bereich Umweltschutz,

in dem derzeit besonders viel reglementiert wird. »Unternehmen und Verbände haben über EU-Konsultationen die Chance, frühzeitig Umsetzungsprobleme aufzudecken und praxisferne Vorgaben zu entschärfen«, sagt Sabrina Schröpfer, Referentin Umweltpolitik bei der IHK für München und Oberbayern. Bei Gesetzesvorgaben mit weitreichenden Konsequenzen für die Wirtschaft wie bei PFAS ruft die IHK daher ihre Mitgliedsunternehmen dazu auf, an EU-Konsultationen teilzunehmen. »Gleichwohl müssen sich die Betriebe bewusst sein, dass das nicht ohne Aufwand geht, zeitlicher wie finanzieller Art«, so die IHK-Expertin.

Wie Firmen vorgehen

Um mit der Teilnahme an einer Konsultation etwas erreichen zu können, sollte die Stellungnahme professionell sein und Lösungsansätze beinhalten. Zu PFAS hat ams OSRAM deshalb zwar alles selbst dokumentiert und vorformuliert. »Aber wir haben zusätzlich eine auf Umweltgesetzgebung spezialisierte Beratungsfirma konsultiert, weil diese noch besser auf den Punkt bringen kann, worauf man wie eingehen sollte«, sagt Leis.

Ein wichtiger Ansatz in der Argumentation: »Die Chemikalienverordnung REACH sieht vor, nach einzelnen Stoffen vorzugehen und nicht pauschal ganze Substanzgruppen auszuschließen«, sagt der Manager. So sollte auch bei PFAS verfahren werden. Besser sei es, sinnvoll zu gruppieren und nach Gefährlichkeit zu priorisieren. Zudem ließe sich über den richtigen Umgang mit Gefahrstoffen einiges regeln. So ergreift ams OSRAM intern Maßnahmen, damit die Chemikalien gar nicht erst in die Umwelt gelangen. In der LED-Produktion etwa werden die Chemikalien in der Produktionsanlage verbraucht und gereinigt beziehungsweise in eigens dafür vorgesehenen Anlagen zerstört.

Auch die BSH Hausgeräte GmbH München beteiligt sich immer wieder an EU-Konsultationen. »Bei uns ist das seit Jahren ein gelebter Prozess«, sagt Volker Korten, Abteilungsleiter Umweltschutz- und Arbeitssicherheit im BSH-Konzern. Sobald eine

neue EU-Umweltregelung in Planung ist, ermittelt Korten mit seinem Team, welche Abteilungen und Materialien beziehungsweise Produkte des Unternehmens betroffen sind. Er tauscht sich mit dem Top-Management aus und legt fest, inwieweit die Teilnahme an einer EU-Konsultation sinnvoll ist. Gegebenenfalls schreibt er ein Positionspapier. In der Regel findet auch ein Austausch innerhalb des zuständigen Branchenverbands statt, um die Kräfte zu bündeln und sich auf Positionen zu einigen. Oft schon konnten praxisferne Regelungen auf diese Weise entschärft werden, sagt Korten.

Er beobachtet, dass die Menge an Regulierungen zugenommen und sich der Schwerpunkt verlagert hat: »Früher ging es im Umweltbereich vor allem um neue Vorgaben zum Themenkomplex Energie. Heute stehen Reparaturindizes, digitaler Produktpass, Gefahrstoffe und so weiter im Zentrum solcher Konsultationen.« Was aus der Regulierung komme, sei vom Ansatz her oft begrüßenswert, stellt Korten fest. »Das Problem: Es lässt sich vieles so nicht umsetzen oder ist nicht sinnvoll – etwa Chemikalien zu verbieten, ohne dass geeignete Ersatzstoffe erprobt sind.«

Oft seien Fristen zu eng gesetzt. Bei manchen geplanten Vorgaben stünden Aufwand und Nutzen in keinem Verhältnis: So

müssen alle energieverbrauchsrelevanten Produkte, die ein Energielabel tragen, in der EPREL-Datenbank registriert werden, bevor sie in Europa in Verkehr gebracht werden dürfen. »Das ist ein hoher bürokratischer Aufwand, dem leider nur sehr geringe Zugriffszahlen der Verbraucher gegenüberstehen«, moniert Korten.

Allianzen bilden

Sich bei geplanten Gesetzesvorhaben als Unternehmen einzubringen, bei umfangreichen sogar im Rahmen von EU-Konsultationen, hält der BSH-Umweltexperte für sinnvoll – auch für kleine Betriebe ohne entsprechende Manpower und finanzielle Ressourcen: »Diese Firmen sollten sich Allianzen suchen, etwa im Rahmen von Verbänden ihre Kräfte bündeln oder sich an die IHK wenden, um ihre Position zu vertreten.« Ein nicht auf die Praxis ausgerichtetes Gesetz könne den Zugang zu Märkten erschweren oder sogar verhindern und gigantische Kosten im Unternehmen verursachen. Korten: »Da lohnen sich der Zeitaufwand und die Kosten für die Teilnahme an EU-Konsultationen allemal.«

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

STICHWORT: EU-KONSULTATIONEN

Das Verfahren der EU-Konsultationen ist in Artikel 11 des EU-Vertrags festgeschrieben. Bei öffentlichen Konsultationen handelt es sich um direkte Befragungen zu europäischen Initiativen. Die IHK nimmt an relevanten Konsultationen teil, die sich in der Regel über zwölf Wochen erstrecken. In den meisten Fällen finden Konsultationen statt, bevor eine Richtlinie oder Verordnung vorgelegt wird. Interessenvertreter wie Unternehmensverbände und Behörden, aber auch Privatpersonen können dabei ihre Meinung zu einem bestimmten Themengebiet äußern sowie Hinweise und Bedenken direkt adressieren. Zudem werden Konsultationen zu bereits erlassenen Gesetzen durchgeführt. Mit ihnen will

die EU herausfinden, welche Erfahrungen die Bürger und Interessenvertreter mit der Anwendung eines bestimmten Gesetzes bisher gemacht haben und ob sie Anpassungsbedarf sehen. Die in Konsultationsbeiträgen geäußerten Bedenken und Ideen werden von der EU-Kommission geprüft und fließen gegebenenfalls in den Gesetzgebungsprozess ein.

Eine Liste der laufenden und der abgeschlossenen EU-Konsultationen gibt es auf der Website der EU-Kommission:

commission.europa.eu/about-european-commission/service-standards-and-principles/transparency/consultations_de

Elektronische Rechnungsstellung

Expertenrunde mit EU-Kommission

Ein Vorschlag der EU-Kommission sieht künftig die verpflichtende elektronische Rechnungsstellung bei grenzüberschreitenden B2B-Geschäften vor. Angesichts der großen Herausforderungen, die damit für die Wirtschaft verbunden sind, hatte die IHK für München und Oberbayern eine Schlüsselinitiative gestartet. Ihr Ziel war es, die Anliegen und Bedenken bayerischer Firmen, insbesondere von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), direkt in die Gestaltung der EU-Richtlinie einfließen zu lassen.

Im Rahmen dieser Initiative hat die IHK Anfang März zusammen mit anderen bayerischen IHKs sowie mit der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) und der Vertretung des Freistaats Bayern bei der EU eine Gesprächsrunde in Brüssel initiiert. Vertreter der EU-Kommission und der Finanzministerien aus Deutschland und Österreich tauschten sich dabei mit Experten der Wirtschaft und Verwaltung aus Bayern, Österreich und Italien aus.

IHK Umweltdialog

Schadstoffe reduzieren

Das Ziel ist definiert, der Weg wird beschritten: Die Europäische Union will sich bis 2050 der Schadstofffreiheit von Luft, Wasser und Boden annähern. Daraus leitet sich eine Reihe von Rechtsvorschriften mit Umweltqualitätszielen ab, die hohe Anforderungen an das produzierende Gewerbe stellen.



Produktion – möglichst ohne Schadstoffe

Foto: Creative Clicks/Adobe Stock



E-Rechnung – Austausch in Brüssel

Foto: Iris Haidau

Zum Thema E-Rechnung gibt es auch eine Info-Veranstaltung: **Steuern und Digitalisierung: Die elektronische Rechnung kommt**

Die kostenfreie Veranstaltung informiert über die neuesten Entwicklungen bei der E-Rechnung mit interessanten Vorträgen und Diskussionsrunden.

Termin: 6. Juni 2024

Weitere Informationen dazu und zur E-Rechnung unter: www.ihk-muenchen.de/elektronische-rechnung

Der IHK Umweltdialog »Reduzierung von Schadstoffen – Die Wirtschaft handelt« konzentriert sich auf mögliche Maßnahmen und damit verbundene Herausforderungen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung steht der Dialog zwischen Politik, Verwaltung und Wirtschaft zur Umsetzung der EU-Vorgaben. Ebenso geht es um Lösungsansätze, damit die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in Bayern gesichert wird. Die Keynote wird Claudia Hornberg halten. Die Professorin ist Vorsitzende des Sachverständigenrats Umwelt. Das Programm bietet zudem Vorträge, Praxistipps in Themenforen und eine hochrangig besetzte Podiumsdiskussion mit Vertretern aus EU-Kommission, Bayerischem Landtag, Bayerischem Umweltministerium und aus der Wirtschaft.

Termin: 8. Mai 2024, 10–15.30 Uhr

Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Str. 2, 80333 München
Die Veranstaltung ist kostenfrei.

Infos und Anmeldung (bis spätestens 3. Mai 2024):

www.events.ihk-muenchen.de/umweltdialog

IHK-Ansprechpartnerin:

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



immo 1.2024

VERLAGSANZEIGE

Immobilien in München und Oberbayern

*Architektonisches Highlight
Neubauprojekt „quaderlux“ in München-Bogenhausen
Foto: Duken & v. Wangenheim*





Neues Büro mit Showroom-Charakter

Aigner Immobilien expandiert und eröffnet weiteren Standort in München-Solln

Die Aigner Immobilien GmbH hat im Münchner Stadtteil Solln ein weiteres Büro eröffnet und das Standortnetzwerk auf neun erweitert. Damit setzt das Immobilienunternehmen seinen Expansionskurs fort.

Elegant, hochwertig und mit einem stimmungsvollen Farbkonzept ausgestattet, präsentiert sich der neue Standort der Aigner Immobilien GmbH in der Frans-Hals-Straße 2 in München-Solln.

Das insgesamt neunte Büro bietet Kunden nicht nur die Möglichkeit, sich über Angebote und Dienstleistungen zu informieren, sondern dient durch seinen Showroom-Charakter gleichzeitig als Forum für besondere Events sowie als Meeting-Point.

Neben der Systemzentrale in Sendling, die auch als Konferenz- und Schulungszentrum fungiert, unterhält das Unternehmen Ladenlokale in Nymphenburg, Schwabing, Bogenhausen sowie im Lehel, das unter dem Namen münchener immobilien forum regelmäßig Vorträge und Veranstaltungen anbietet. Darüber hinaus ist Aigner Immobilien im Münchner Umland in Pullach, Starnberg und Dachau vertreten.

„Wir freuen uns, dass wir ein weiteres Büro in München eröffnen – und das nach einem der turbulentesten und herausforderndsten Jahre für den Immobilienmarkt. Für unsere Kunden im Münchner Süden bedeutet die Eröffnung in Solln eine doppelt starke Aigner-Kompetenz vor Ort“, sagt Geschäftsführer Thomas Aigner. „Gerade in diesen Zeiten voller Verunsicherungen ist eine höchst professionelle und persönliche Beratungsmöglichkeit wichtig für die Menschen. Dafür stehen wir seit 33 Jahren.“

Aigner Immobilien GmbH
info@aigner-immobilien.de
www.aigner-immobilien.de

Praxisleitfaden zur Wärmewende

Der BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung hat vor kurzem seinen Praxisleitfaden „Wärmewende in Bestandsgebäuden“ veröffentlicht.

Planern, ausführenden Unternehmen und Betreibern werden darin praktische Hinweise und Empfehlungen gegeben, wie Bestandsdaten effektiv erfasst werden können. Darüber hinaus wird gezeigt, wie durch wenige überschlägige Berechnungen ermittelt werden kann, welche Gebäudetechnik und Betriebsweise am besten für das jeweilige Gebäude und seine Nutzung geeignet sind. Der Praxisleitfaden ist als PDF-Dokument für 25,00 Euro (inklusive Mehrwertsteuer) erhältlich. Ein Schwerpunkt des Praxisleitfadens liegt auf der ganzheitlichen Betrachtung des

Systems von der Bestandsaufnahme bis zur Auslegung der Anlagentechnik. Ziel ist es, Prozesse zu vereinfachen und den Verantwortlichen eine praxisorientierte Handlungsanleitung an die Hand zu geben. Ein innovatives betriebsdatengetriebenes Verfahren wird ebenfalls vorgestellt. Dieses automatisierte Verfahren nutzt gemessene Energieverbräuche in Kombination mit ingenieurwissenschaftlichen Methoden und künstlicher Intelligenz, um eine verbrauchsbasierte Auslegung von Wärmepumpen, Kesseln oder Fernwärmeanschlüssen vorzunehmen. Zur weiteren Unterstützung ist in dem Leitfaden eine praktische „Checkliste zur Bestandsaufnahme“ zu finden.



Cover des BTGA-Praxisleitfadens „Wärmewende in Bestandsgebäuden“

www.btga.de

Das nächste Immobilien Special erscheint in der Juli/August-Ausgabe im IHK-Magazin »Wirtschaft«.
 Anzeigenschluss ist am 10. Juni 2024.
 Kontakt: regine.urban@mup-verlag.de und
 Telefon 089 139 28 42 31

Impressum

Redaktion: MuP Verlag
Grafik: Ulrich Wassmann
Anzeigenleitung (verantwortlich) & Vertriebsleitung:
 MuP Verlag GmbH
 Tengstraße 27 | 80798 München

Anzeigenverkauf:
 MuP Verlag GmbH
 Tengstraße 27 | 80798 München
 Regine Urban | Telefon: 089 139284231
 E-Mail: regine.urban@mup-verlag.de

Christoph Mattes
 Telefon: 089 139284220 | E-Mail: christoph.mattes@mup-verlag.de

Der Münchner Immobilienmarkt – eine Bestandsaufnahme

von Thomas Aigner, Geschäftsführer und Inhaber der Aigner Immobilien GmbH

Wir befinden uns gerade in einer Zeit, die sicherlich als eine der herausforderndsten in die Historie des Münchner Immobilienmarktes eingeht: hohe Inflation, ein Zinsniveau wie zu Beginn der 2000er Jahre, zahlreiche Insolvenzen von namhaften Projektentwicklern, ein Rekord-Tief an Verkäufen von Neubauimmobilien – und sogar leicht sinkende Preise. Allerdings, und das ist eine wichtige Erkenntnis, gaben die Preise bislang weder besonders dramatisch, noch überall nach. Gerade bei Ausnahmeobjekten gab und gibt es immer noch eine gewisse Preisstabilität. Doch eine Ausnahmeimmobilie ist eben, wie schon der Begriff eindeutig definiert, eine AUSNAHME. Das dürfte eine der größten Änderungen sein, die wir derzeit auf dem Münchner Immobilienmarkt erleben: Es differenziert sich (wieder). Und diese Differenzierung des Marktes wird es auch in diesem Jahr geben.

Ein Problem der Zukunft: die Wohnraum-Verknappung

Nicht nur das: Die Verknappung von Wohnraum dürfte sich erheblich zuspitzen – aufgrund der derzeit schon geringen Neubautätigkeit, der Nichtrealisierung von bereits genehmigten Projekten, vor allem aber durch den dramatischen Rückgang der Baurechtschaffung in München als eine Corona-Spätfolge. Das ist so schnell nicht aufzuholen. Hinzu kommt die stetig wachsende Nachfrage durch die Bevölkerungsentwicklung. Die Stadt München rechnet in ihrer aktuellen Prognose mit 1,81 Mio. Einwohnern im Jahr 2040. Gründe seien Zuwanderung aus



Thomas Aigner, Geschäftsführer
der Aigner Immobilien GmbH
Foto: Aigner Immobilien GmbH

dem Ausland und aus anderen Bundesländern sowie ein Geburtenüberschuss. Die Wohnraum-Verknappung trägt dazu bei, die ohnehin hohe Nachfrage nach Mietwohnungen weiterhin zu befeuern. Dass die Mietpreise deshalb noch stärker nach oben bis zur Belastungsgrenze des Lohnniveaus katapultiert werden, dürfte klar sein. Hier stehen wir meines Erachtens vor immensen Herausforderungen, nicht nur in diesem Jahr. Was uns 2024 neben den immer noch extrem hohen Baukosten und dem derzeitigen Zinsniveau begleiten wird (leider!), ist die energetische Misswirtschaft der Ampel. Dieser in meinen Augen populistische Unsinn führt zu weiteren vermeidbaren Teuerungen. Anstatt Unsummen an Steuergeldern bis auf die Effizienzhaus-Stufe 40 auszugeben, sollte man lieber versuchen,

die Gebäudemasse mit ausgewählten, effizienten Maßnahmen auf „schlechtere“ KfW-Standards zu bringen. Damit würde man quasi den Grenznutzeneffekt berücksichtigen, schnell, flächendeckend (und vor allem sozialverträglicher) mehr CO₂ einsparen und mit der gleichen Summe mehr fürs Klima erreichen. Solche Erkenntnisse und Realitäten gehören indes nicht zum politischen Programm, egal welche Regierung gerade an der Macht ist. Da muss man nur an das bekannte Schlagwort „Rentenlüge“ denken ...

Was bleiben wird

Im Hinblick auf den Immobilienmarkt gibt es allerdings auch 2024 etwas stets Gleichbleibendes: individuelle Lebensveränderungen, die unabhängig von Zinsen, wirtschaftlichen oder globalen Entwicklungen stattfinden und einen Immobilienverkauf nötig machen; z.B. einen Jobwechsel, die Gründung eines eigenen Haushalts, eine Vergrößerung, eine Verkleinerung, eine Scheidung, eine Erbschaft. Solche Ereignisse haben Bestand und beleben die Immobilienmärkte vor allem in den Metropolregionen. (Dass durch die demografische Entwicklung der ländliche Raum sukzessive ausblutet und Immobilien an Wert verlieren, ist dabei eine betrübliche Tatsache.) Und natürlich gibt es noch etwas, das gleich bleibt: der Wunsch von Menschen nach einem Dach über dem Kopf, nach einem Zuhause. Die eigenen Wohnträume Wirklichkeit werden zu lassen, mag schwieriger geworden sein – unmöglich ist es jedoch nicht. Auch nicht in diesem Jahr. ●



Die Visualisierung zeigt das geplante Multifunktionsgebäude vorne sowie den aktuellen Planungsstand der Innenquartiere um die Wasserflächen. Die restlichen Gebäude sind bereits realisiert.

Visualisierungen: wilkdesign

Business Campus entwickelt Flächen für Life Science

Der Business Campus München : Unterschleißheim erweitert sein multifunktionales Standortkonzept

Gerade erst hat der Business Campus in Unterschleißheim an der Landshuter Straße sein neues Entre bekommen. Das architektonisch herausstechende multifunktionale Bürogebäude am Eingang zum Business Park, das aus zwei sich kreuzenden quaderförmigen Baukörpern besteht, bietet auf 23.000 Quadratmetern modernste und flexible Büroflächen für unterschiedlichste Nutzungen. Unter anderem beheimatet das Gebäude auch den Business Campus HUB, in dem der Business Campus zeigt, wie nachhaltige und innovative Arbeitswelten gestaltet sein können.

Jetzt plant die DV Immobilien Gruppe, zu der neben dem Business Campus München : Garching auch der Standort in Unterschleißheim gehört, bereits den nächsten Entwicklungsschritt. Am südwestlichen Eck entsteht im Business Campus Unterschleißheim ab 2025 ein weiteres Gebäude, das wieder die DNA der Firmengruppe in sich trägt: multifunktionale, flexible, innovative und nachhaltige Flächen zu gestalten, die für unterschiedlichste Nutzungen geeignet sind. „Wir entwickeln als familiengeführter Bestandhalter seit über 50 Jahren Gewerbeimmobilien-Standorte“, sagt Michael Blaschek,

Geschäftsführer der DV Immobilien Management GmbH. „Dabei treibt uns immer an, lebenswerte Orte zu schaffen, die optimal auf die Anforderungen unserer Mietpartner und Nutzer ausgerichtet sind. Darum verfügen unsere Standorte zum einen immer über eine komplette Infra- und Servicestruktur. Dazu planen wir unsere Gebäudetypen so flexibel, dass sie auch für sich ständig ändernde Anforderungen am Markt angepasst werden können.“ Schon der erste Standort, der 1980 vom Firmengründer Dr. Johann Vielberth eröffnete Gewerbepark Regensburg, trug und trägt bis heute dieses Merkmal

in sich. „Wir entwerfen unsere Gebäudetypen so, dass wir sie auch an anderen Standorten verwenden können. Das ist nicht nur nachhaltig, sondern es ermöglicht uns auch Innovationen, mit denen wir unser Angebot laufend optimieren können“, so Blaschek.

Gewerbe und Büro in attraktivem Umfeld

Eine solche Innovation bzw. Evolution des „Mehrzweck-Gebäude-Gedankens“ bildet das neue Multifunktionsgebäude. Auf 15.000 Quadratmetern entstehen flexible Flächen, die ideal auf die Anforderungen der Bereiche „Life Science“ und „Forschung und Entwicklung“ ausgerichtet sind. „Wir haben an unseren Standorten bereits einige Unternehmen aus diesen Bereichen als langjährige Mietpartner und sind laufend mit Unternehmen im Gespräch. Daraus ist ein Gebäude- und Flächenkonzept entstanden, das perfekt auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe abgestimmt ist“, so Blaschek.

Das Gebäude bietet einen Mix aus Flächen für gewerbliche Nutzungen wie Laborflächen, Lagerflächen, Flächen für leichte Produktion im Erdgeschoss und erstem Obergeschoss. Und dazu moderne, flexible Büroflächen in den oberen Stockwerken. All das in einem architektonisch attraktiven, lichtdurchfluteten Gebäude und eingebunden in die komplette Infrastruktur des Business Campus. Hohe Raumhöhen und eine hohe Bodenbelastbarkeit sowie die Möglichkeit der Lkw-Anlieferung runden das Angebot ab.

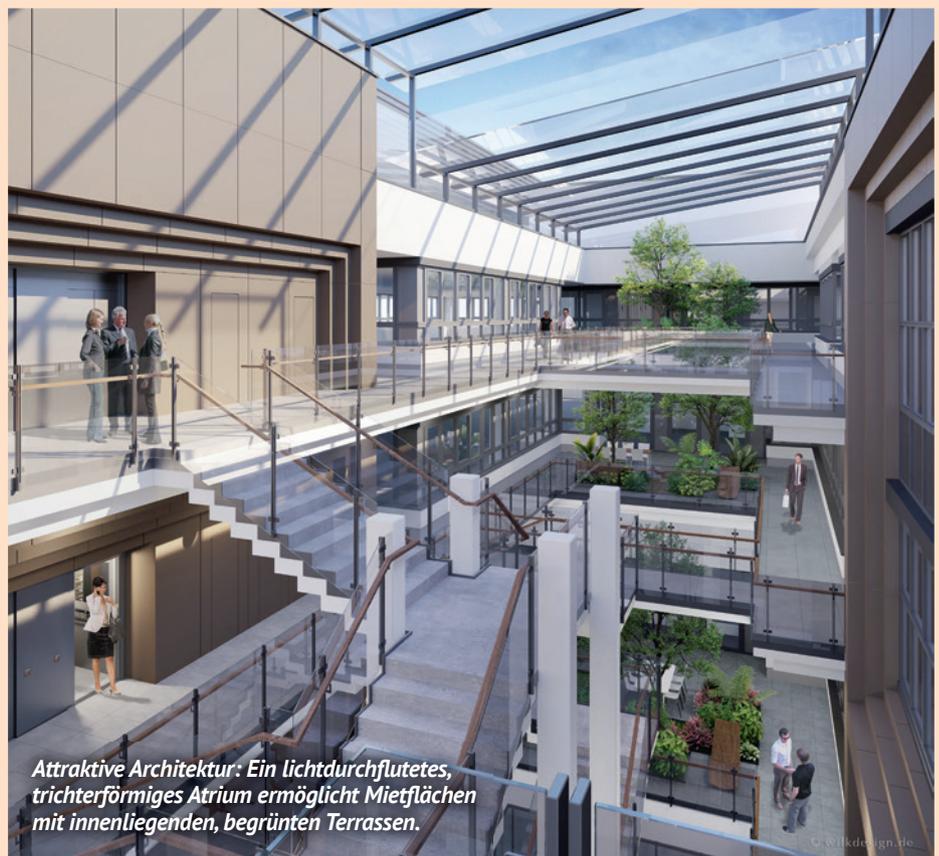
„Viele Unternehmen benötigen sowohl Gewerbe- als auch Büroflächen. Oft müssen sich Firmen dann entscheiden, ob sie mit ihrem Geschäftsmodell in ein oftmals unattraktives Gewerbegebiet oder ein für Gewerbe schlecht nutzbares Bürogebäude ziehen. Wir zeigen, dass beides in einem attraktiven Umfeld wie dem Business Campus möglich ist“, erläutert Michael Blaschek die Idee. Neben der außergewöhnlichen Erschließung bietet



Flexible Nutzungen: Das neue Multifunktionsgebäude am südwestlichen Eck des Business Campus bietet Flächen für Gewerbe, leichte Produktion, Labore und Büros.

das Gebäude auch architektonische Highlights, wie ein großes, trichterförmiges, lichtdurchflutetes Atrium mit innenliegenden begrünten Terrassen. Zudem können die am Business Campus ansässigen Unternehmen von einem bestehenden Innovationsnetz-

werk profitieren. BMW erforscht hier das autonome Fahren und mit der TU München sowie den Helmholtz-, Max-Planck- und Fraunhofer-Instituten in Garching befinden sich hochrangige Forschungseinrichtungen in unmittelbarer Nähe.



Attraktive Architektur: Ein lichtdurchflutetes, trichterförmiges Atrium ermöglicht Mietflächen mit innenliegenden, begrünten Terrassen.

Münchens Immobilienmarkt 2024: Ein sicherer Hafen für Investoren und Bauherren

Nach einem Jahr voller Herausforderungen und Ungewissheiten blickt die Immobilienbranche mit Optimismus in die Zukunft. Die Erfahrungen aus 2023 haben uns gezeigt, dass in München, dem Herzen Bayerns, bereits eine positive Richtungsänderung in einigen Marktsegmenten eingeleitet wurde. Die Stabilisierung der Nachfrage, erfolgreiche Verkäufe im vergangenen Jahr und die bereits gesunkenen Zinsen auf dem Kapitalmarkt zeichnen ein vielversprechendes Bild für 2024. Diese Entwicklungen signalisieren eine mögliche Zeitwende auf dem deutschen Immobilienmarkt, mit München an der Spitze dieser Veränderung. Diese positiven Veränderungen bestätigt auch der bereits erfreuliche Geschäftsverlauf des Jahres 2024 bei Duken & v. Wangenheim.

München, eine Stadt, die Tradition und Moderne wie keine andere vereint, bleibt weiterhin ein sicherer Hafen für Investoren und Bauherren. Die Attraktivität der Stadt spiegelt sich nicht nur in ihrer wirtschaftlichen Stärke und Lebensqualität wider, sondern auch in der robusten Struktur des Immobilienmarktes. Die Stabilität und das nachhaltige Wachstum des Münchner Marktes bieten eine solide Grundlage für langfristige Investitionen.

Die Situation auf dem Kapitalmarkt erfordert von Immobilieninvestoren eine umsichtige Strategie. Aufgrund der volatilen Zinsentwicklung ist es entscheidend, dass Investoren und Finanzierende die Marktdynamik genau beobachten und sich entsprechend anpassen. Zwar ist das Zinsumfeld herausfordernder geworden, doch mit der richtigen Strategie können weiterhin Möglichkeiten für den Erwerb und die Realisierung von Immobilienpro-



Miriam Schnitzke

Foto: Duken & v. Wangenheim

jekten gefunden werden. Investoren müssen nun besonders strategisch vorgehen, um die sich verändernden Chancen zu nutzen und potenzielle Risiken zu minimieren.

Die Münchner Immobilienlandschaft zeichnet sich durch ihre Diversität aus. Von luxuriösen Stadtwohnungen bis hin zu großzügigen Landhäusern im Umland – die Bandbreite der Objekte trifft die unterschiedlichsten Bedürfnisse und Wünsche der Käufer. Der Markt zeigt sich resilient gegenüber den Schwankungen der globalen Wirtschaft und bietet damit eine inflationsgeschützte Anlage, die in unsicheren Zeiten besonders wertvoll ist.

Der Ausblick auf 2024 ist vielversprechend. Die Zeichen stehen auf Wachstum und Stabilität. Investoren und Bauherren können sich auf ein Umfeld verlassen, in dem ihr Kapital nicht nur sicher ist, sondern auch das Potenzial hat, sich nachhaltig zu vermehren.

In einer Welt, in der die Sehnsucht nach Sicherheit und Beständigkeit groß ist, bietet München eine einzigartige Gelegenheit. Die positive Entwicklung des Immobilienmarktes in der bayerischen Metropole ist ein klarer Indikator dafür, dass die Entscheidung, hier zu investieren, eine Entscheidung für die Zukunft ist. München steht nicht nur für Qualität und Lebensart, sondern auch für eine kluge und weitsichtige Investition in eine sichere Zukunft.

Der deutsche Immobilienmarkt in 2024, mit München als Stabilisierer, ist ein Signal an alle, die in Immobilien investieren möchten. Es ist ein Aufruf, Teil einer Erfolgsgeschichte zu werden, die auf soliden Grundlagen baut. München ist und bleibt einer der attraktivsten Immobilienmärkte weltweit – ein Markt, der bereit ist, die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen. ●



DUKEN & v. WANGENHEIM

Duken & v. Wangenheim

089 – 99 84 330

info@wangenheim.de

www.wangenheim.de

Gewerbepark eröffnet in Kürze

Im Grenzgebiet Deutschland/Österreich steht das Kaiserreich-Kiefersfelden kurz vor Eröffnung und verspricht eine Vielzahl von namhaften Geschäften und Unternehmen, die sich hier ansiedeln. Die vielfältige Auswahl an Mietern bietet eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen und wird somit zu einem attraktiven Einkaufs- und Gewerbestandort in der Region werden.

Bunter Branchen- und Mietermix

Zu den bestätigten Mietern gehören renommierte Modemarken wie *Street-One / Cecil, Carl Gross*, der mit hochwertiger Männermode begeistert, während *Camel Active Outdoor*-Liebhaber anspricht.



Foto: INN Immobilien

Feinschmecker können ihre Gaumenfreuden in der *Essendorfer Genussmellerei* und bei *Lindt Schokolade* stillen. Das Brauhaus *Zum Wilden Karl* öffnet

ebenfalls seine Pforten und wird mit guter Kost, Bier und Erfrischungsgetränken die Gäste versorgen. Zusätzlich wird die *Kaiser-Apotheke Böhme* vor Ort sein.

Mietflächen für viele Möglichkeiten.



Eröffnung
April
2024



Showroom für Wohnträume



Beauty & Wellness



Versand / Online-Shop



Storage



Showroom für Küchenstudio

Ihr Ansprechpartner: Sebastian Herbig | M +49 170 7026542 | sebastian.herbig@unterberger-immobilien.cc

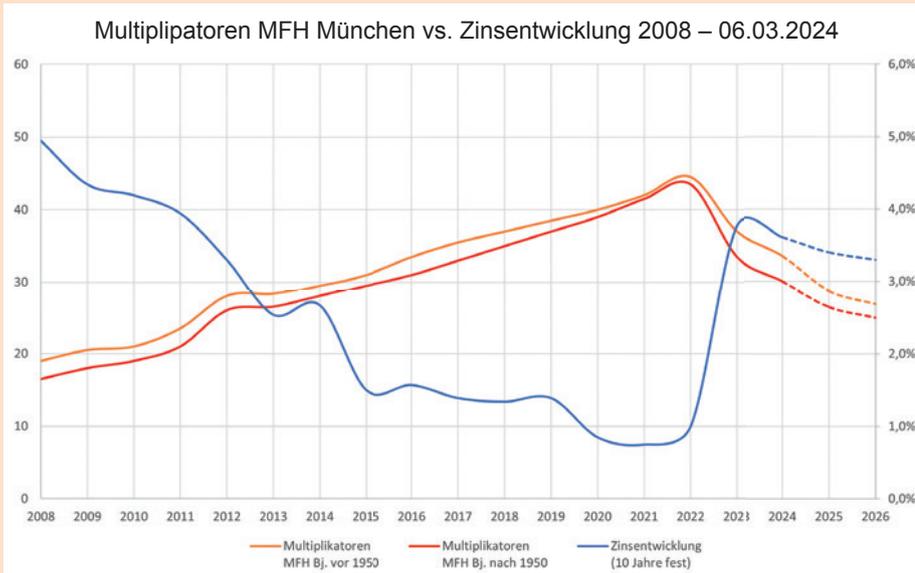
www.kaiserreich.de

Eine Projektentwicklung der **UNTERBERGER** Gruppe

Marktentwicklung Immobilien

Tipps und Trends vom Unternehmer für Unternehmer

Quellen: Zinsentwicklung 2008 - 06.03.2024; Interhyp | Multiplikatoren 2008 - 02.2024; IVD Süd



Der Blick auf den aktuellen Immobilienmarkt zeigt deutlich: Die Bauwirtschaft ist im Krisenmodus, der Neubau ist fast zum Erliegen gekommen. Die Preise befinden sich im Sinkflug und haben bereits bei Bestandsimmobilien in München und Umland bis zu 30 Prozent nachgegeben.

Je nach künftiger Zinsentwicklung stabilisieren sich die Preise erstmal auf diesem Niveau. Gegebenenfalls ist die Konsolidierung noch nicht abgeschlossen. Dennoch sind Gewinnmitnahmen für Anleger, die Immobilien bereits seit zehn oder mehr Jahren im Bestand halten und jetzt verkaufen möchten, möglich. Da die Preisentwicklung in der letzten Dekade überdurchschnittlich ausfiel, liegen heute die erzielbaren Verkaufswerte in der Regel noch deutlich über den damaligen Kaufpreisen. Zu berücksichtigen ist, wie lange die Steuerfreiheit beim Verkauf von Immobilien im Privatbesitz innerhalb bestimmter Haltefristen noch politisch gewollt ist. Wegen der Wohnimmobilienknappheit

ist die Umnutzung von Gewerbe- zu Wohnraum derzeit eine Chance. Denn Büroimmobilien sind aufgrund des Homeoffice-Trends und des energetischen Sanierungsdrucks risikobehaftet.

Was wird gesucht?

Bei gewerblich geprägten Investoren steht das Thema Nachnutzung von Firmengrundstücken vermehrt im Fokus. Diese können beispielsweise für Logistikimmobilien und Datenzentren einer neuen Verwendung zugeführt werden. Aber auch Sale- and Lease Back-Transaktionen bei betriebsnotwendigen Gebäuden sind derzeit transaktionsfähig. Ebenso sind Super- und Fachmärkte mit ausreichender Renditeerwartung gefragt, die energetische Anforderungen preislich berücksichtigen. Gesucht werden zudem Mehrfamilienhäuser sowie Wohn- und Geschäftshäuser in Ballungszentren und in deren Vororten, bevorzugt mit Sanierungsstau und Mietpotenzialen. Streu- und Randlagen hingegen sind weiterhin stark unter Druck.

Wo liegen die Chancen für Käufer?

Besonders bei Erbschaften beobachten wir derzeit verstärkt Verkäufe. Auch wandelbare Büros zu Wohnungen sind interessant. Wer jetzt preiswert gut gelegene Grundstücke kaufen kann, sollte diese „halten“. Steckengebliebene im Bau befindliche Projekte sind aufgrund von Gewährleistungsrisiken eher riskant und nur für Profis mit ausreichend Eigenkapital relevant.

Empfehlungen für Verkäufer

Der Angebotspreis sollte realistisch und wettbewerbsorientiert bewertet werden und eher im unteren Bereich der Wertspanne ansetzen. Hier zieht die Nachfrage, je nach Lage, kräftig an. Spielräume für Verhandlungen nach oben sind möglich. Ist der Preis zu hoch, setzt die Markttransparenz bei Verhandlungen eine Abwärtsspirale in Gang.

Ausblick

Wir werden weiterhin eine deutliche Verknappung von Wohnraum in allen Ballungszentren sehen. Dabei wird sich der Markt für Wohnungen im Bestand rascher konsolidieren. Sollten staatliche Förderung für bereits begonnene Wohnbauvorhaben ausbleiben, werden wir viele Bauruinen nicht fertiggestellter Bauvorhaben vorfinden. Zudem werden Finanzierungsmittel für Immobilienvorhaben knapper, da aufgrund niedriger Rückläufe durch Abverkäufe im Neubau weniger Spielräume für Banken bestehen. Da wir davon ausgehen, dass die Zinsen entweder stagnieren oder sinken, werden auch die Preise – spätestens ab 2025 – wieder steigen. Denn die Nachfrage und der Bedarf an Wohnraum wird in den nächsten Jahren sicher gegeben sein. ●



Sichern Sie sich unseren DAVE-Marktbericht, indem Sie den QR-Code scannen und uns Feedback zum Artikel geben. Vielen Dank.

Bild: Sven Keussen, Rohrer Immobilien

INVESTMENT SPEZIAL



ZU KAUFEN

FÜRSTENFELDBRUCK
MEHRFAMILIENHAUS

KAUFPREIS
€ 3,9 MIO*

ENERGIEAUSWEIS: EA-B 36,2 kWh (m²*a), BJ: 2022, GAS, EEK: A

ID: 7200



ZU KAUFEN

MÜNCHEN-NEUHAUSEN
GESCHÄFTS- & WOHNHAUS

KAUFPREIS
€ 14,2 MIO*

ENERGIEAUSWEIS: EA-V 65,8 kWh (m²*a), BJ: 1908, GAS, EEK: B

ID: 7234



ZU KAUFEN

MÜNCHEN-LUDWIGSVORSTADT
MEHRFAMILIENHAUS

KAUFPREIS
€ 4,95 MIO*

ENERGIEAUSWEIS: EA-B 154,7 kWh (m²*a), BJ: 1953, GAS, EEK: E

ID: 7219



ZU KAUFEN

MÜNCHEN-MILBERTSHOFEN
MEHRFAMILIENHAUS

KAUFPREIS
€ 2,35 MIO*

ENERGIEAUSWEIS: EA-B 227,1 kWh (m²*a), BJ: 1967, GAS, EEK: G

ID: 7187



ZU KAUFEN

MÜNCHEN-UMLAND
REWE-MARKT

KAUFPREIS
€ 2,95 MIO*

ENERGIEAUSWEIS IN VORBEREITUNG

ID: 7221



ZU KAUFEN

Paket- oder Einzelverkauf

BRANDENBURG + SACHSEN
2 FACHMARKTZENTREN

KAUFPREIS
€ 37,5 MIO*

ENERGIEAUSWEIS IN VORBEREITUNG

ID: 7198

**AKTUELLES
INVESTMENT
GESUCH**

**FÜR EIN FAMILY-OFFICE SUCHEN WIR IN DEN TOP 7 ODER WIEN
EIN ÄRZTE- & GESCHÄFTSHAUS ZWISCHEN 20 UND 30 MIO. €.**

* zzgl. 3,57 % Käuferprovision inkl. MwSt.

WIR BEHANDELN IHRE IMMOBILIE SO,
ALS WÄRE SIE UNSERE EIGENE.

Sven Keussen
Geschäftsführender Gesellschafter & Leitung Investment
+49 89 54304-177 | keussen@rohrer-immobilien.de



**Der schnellste
Weg zur Anfrage:**
QR-Code scannen und
E-Mail verschicken.



www.rohrer-immobilien.de

Jubiläen des Monats

50 JAHRE

Hans Liebl
Gienger München KG, Markt Schwaben

40 JAHRE

Alois Fornfischer
**Amper-Plastik R. Dittrich GmbH & Co.
KG, Dachau**

Michael Döbler, Silvia Eder
Gienger München KG, Markt Schwaben

Irene Haban
Max Schmid Schuhe, Dorfen

Peter Kauer
Miraphone eG, Waldkraiburg

Alexander Bannach
Schenker Deutschland AG, Neufahrn

Maximilian Anderl,
Hermann Schedlbauer
STRABAG BMTI GmbH & Co. KG

Reinhard Mailler
**Sumitomo (SHI) Cyclo Drive Germany
GmbH, Markt Indersdorf**

Danica Krljan
Winkler & Co. GmbH, München



Foto: Max Schmid Schuhe

v.l.: Inhaber Max Schmid, Jubilarin Irene Haban und Barbara Schmid

25 JAHRE

Norbert Böhner, Josef Raab
**AUTOHAUS HORNUMG GmbH & Co. KG,
Garmisch-Partenkirchen**

Andreas Hacker
**Bayern-Chemie Gesellschaft
für flugchemische Antriebe GmbH,
Aschau am Inn**

Karl Presser
**Böhmler Einrichtungshaus GmbH,
München**

Stevo Stefanovic
**Dr. Ing. Heinrich Wolff GmbH & Co. KG,
München**

Matthias Loider, Elke Wesselbaum
Ecolab Engineering GmbH, Siegsdorf

Michaela Ander, Manfred Kirschbauer,
Uwe Rauchfuß, Martina Tauschhuber
Gienger München KG, Markt Schwaben

Christa May, Michael Stengel
Huber + Suhner GmbH, Taufkirchen

Maria Adam, Rainer Christen,
Beate Kuffer
**MEWA Textil-Service SE & Co.
Deutschland OHG, Manching**

Irene Auberger, Renata Bauer, Robert Franke, Diana Reichhart
**Raiffeisen-Tours RT-Reisen GmbH,
Burghausen**

Pero Calic, Daniela Fröhlich, Alexandra Haas, Vladimir Korosec, Jacqueline Leis, Shaban Muli, Cornelia Nieke
Schenker Deutschland AG, Neufahrn

Silvio Schildbach
SIT München GmbH & Co. KG, München

Simon Stuber
STRABAG BMTI GmbH & Co. KG

Stephan Enthofer
**Sumitomo (SHI) Cyclo Drive Germany
GmbH, Markt Indersdorf**

Michael Elsässer, Birgit Henkel-Krause
WWK Lebensversicherung a.G., München

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
parzer@muenchen.ihk.de

Veränderungen im Regionalausschuss Garmisch-Partenkirchen und in der IHK-Vollversammlung

Im IHK-Regionalausschuss Garmisch-Partenkirchen ist Herr Lingg als Vorsitzender ausgeschieden. In der Sitzung des Regionalausschusses vom 1. Februar 2024 wurde

Katrin Eißler
Geschäftsführerin
Eißler Beteiligungs-GmbH
Spedition Neuner GmbH & Co. KG
Mittenwald

zur Vorsitzenden gewählt. Sie wird mit ihrer Wahl gem. § 25 Abs. 5 IHK-Wahlordnung Mitglied der Vollversammlung.

Etwaige Einsprüche gegen die Wahl der Vorsitzenden müssen innerhalb eines Monats nach dieser Bekanntmachung schriftlich, also bis zum 6. Mai 2024, 24:00 Uhr, zu Händen des Präsidenten und Hauptgeschäftsführers, IHK für München

und Oberbayern, Max-Joseph-Str. 2, 80333 München, eingegangen sein (§§ 22, 25 WO).

Der Einspruch ist auf die Wahl der Vorsitzenden innerhalb des Wahlbezirks beschränkt (§ 22 Abs. 1 Satz 2 WO). Der Einspruch ist zu begründen. Er kann nur auf einen Verstoß gegen wesentliche Wahlvorschriften gestützt werden, durch den das Wahlergebnis der o. g. Wahl beeinflusst werden kann. Gründe können nur bis zur Entscheidung der Vollversammlung über den Einspruch vorgetragen werden.

Im Wahlprüfungsverfahren einschließlich eines gerichtlichen Verfahrens werden nur bis zu diesem Zeitpunkt vorgetragene Gründe berücksichtigt (§ 22 Abs. 2 Wahlordnung).

München, 6. Februar 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

MARKTTEIL

WERBEARTIKEL

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

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

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

BETRIEBLICHE GESUNDHEITSFÖRDERUNG

www.go2find.de
GO2FIND®
A NEW WAY
Betriebliche Gesundheitsförderung in KMU / Beratung und praktische Umsetzung / Resilienztrainings und Impulsvorträge
Präventions- und Hilfsangebote am Arbeitsplatz

wirtschaft Das IHK-Magazin für München und Oberbayern

HALLEN- UND GEWERBEBAU



Hallen für Handwerk, Gewerbe und Industrie

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

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

Aumer 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



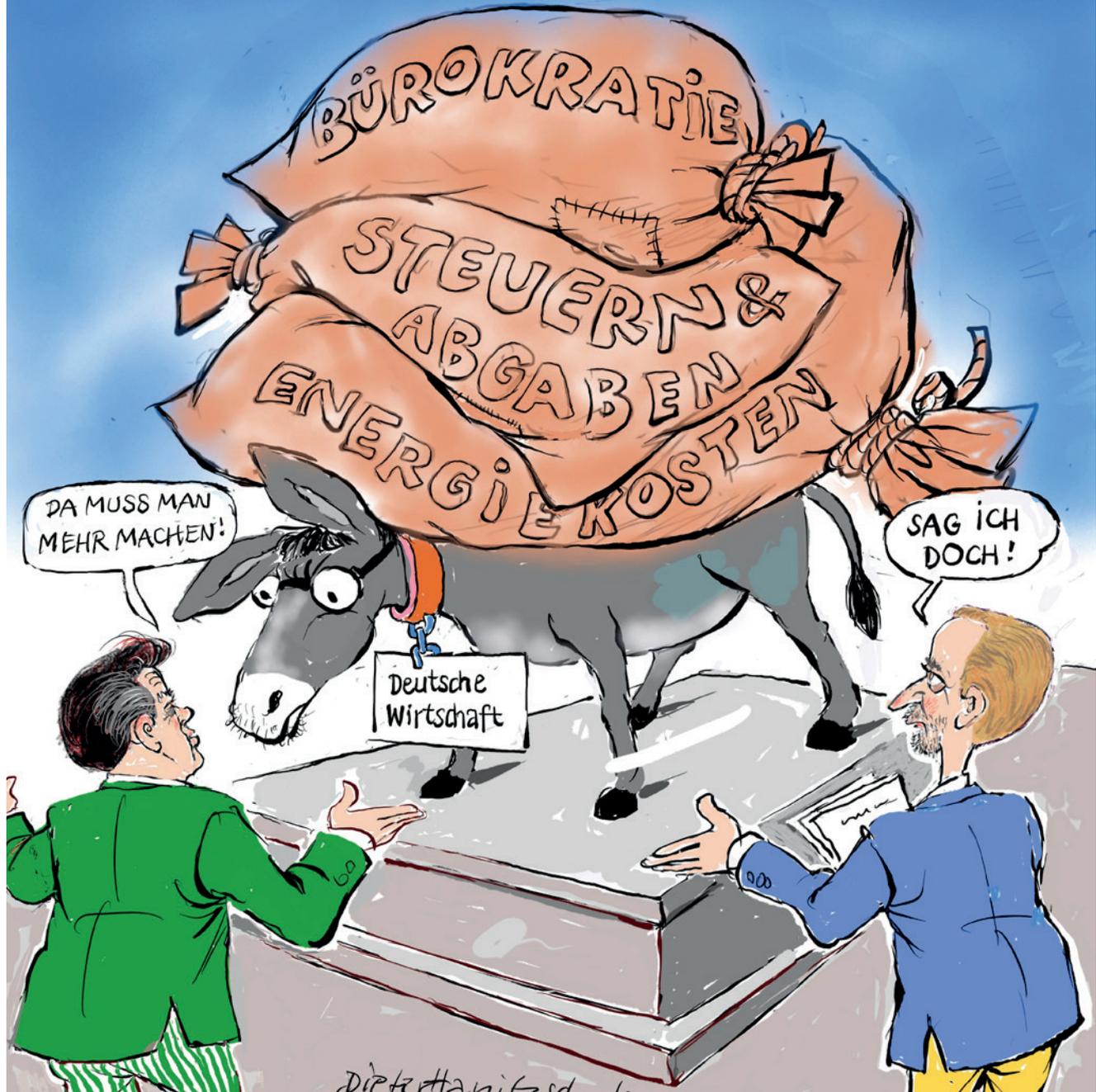
KNÖTGEN

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

Alcatel-Lucent

OMNI - PCX





Zeichnung: Dieter Hanitzsch

IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
80. Jahrgang, 4. April 2024
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:

Margrit Amelunxen, Martin Armbruster,
 Harriet Austen, Stefan Bottler, Eva Elisabeth
 Ernst, Eli Hamacher, Monika Hofmann,
 Dr. Gabriele Lüke, Eva Müller-Tauber,
 Melanie Rübartsch, Ulrich Rusch, 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: Möller Pro Media GmbH
 Zeppelinstraße 6
 16356 Ahrensfelde OT Blumberg
Titelbild: olrat/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.



Druckauflage: 115.176 (IVW III. Quartal 2023)
 Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 80
 vom 1.1.2024

SECRET SALE

– Der Premium-Service für
besondere Immobilien!



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

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

Rufen Sie uns an: **(089) 17 87 87 - 0**

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

Sie führen Geschäfte - wir schaffen die digitale Infrastruktur

M-net. Der Partner an Ihrer Seite.

**Business-
Lösungen aus
einer Hand**



m-net.de/geschaeftskunden

M-net ist klimaneutral*



* Bereits erreicht und noch viel vor: m-net.de/klimaneutral

m·net