

wirtschaft

05-06/2024

www.magazin.ihk-muenchen.de

Chancen im Ausland

Exportziele mit Potenzial

26 EUROPAWAHL
Wirtschaftsfreundliche EU –
die Positionen der Parteien

52 GEWERBEBAU
Immer mehr Holzbauten –
wo liegen die Vorteile?

64 NACHHALTIG
Wie IT-Tools bei der
Klimabilanz helfen

WEBINAR
FÜR UNTERNEHMEN



Transformation
erfolgreich managen.

03.07.2024

Jetzt anmelden!

**Energie gewinnen.
Transformation finanzieren.**

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Investieren Sie in die Zukunft.

Unternehmen, die in nachhaltige Transformation investieren möchten, brauchen einen Finanzpartner, der ihre Anforderungen versteht. Wir Volksbanken Raiffeisenbanken kennen den Mittelstand und finanzieren einen erfolgreichen Wandel mit individuellen Lösungen und den passenden Fördermitteln. Mehr Infos unter [transformation-finanzieren.de](https://www.volksbanken-raiffeisenbanken.de/transformation-finanzieren.de)

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**



Gesucht: ein ökonomisches »Sommermärchen«



Foto: Wolf Heider-Sawall

Dr. Manfred Gößl, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern

Es geht wieder los: Am 14. Juni eröffnet in München die deutsche Nationalelf im Spiel gegen die Schotten die Fußball-Europameisterschaft. Ballkünstler, Spielstrategen, Kämpfer und Torjäger werden allseits leidenschaftliche Emotionen wecken und für ansteckende Begeisterung sorgen. Millionen Menschen werden auf den Straßen, in den Stadien und vor den Bildschirmen mitfeiern und feiern. Möge das Turnier wieder ein großartiges friedliches Fest werden, so wie das »Sommermärchen« der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 in Deutschland.

»Wir wollen Spuren in der Gesellschaft hinterlassen«, kündigte der Turnierdirektor, Ex-Weltmeister und gebürtige Münchner Philipp Lahm an. Auch das Institut der deutschen Wirtschaft geht davon aus, dass das sportliche Großereignis EM 2024 mit seiner »emotionalen Rendite« die Stimmung aufhellt, das Image Deutschlands verbessert und den Standort attraktiver macht.

Könnte uns die Fußball-EM tatsächlich neue Hoffnung und neuen Schwung geben? Gut möglich. Doch Aufbruchstimmung allein genügt nicht. Mindestens ebenso dringend brauchen wir energische Reformen. So wie vor gut 20 Jahren. Auch damals waren Fußball und Wirtschaftsstandort an einem Tiefpunkt: Unsere Mannschaft flog in der Vorrunde aus dem EM-Turnier 2004 und schon zuvor hatte uns das Wirtschaftsmagazin »The Economist« die Diagnose »kranker Mann Europas« ausgestellt.

Als Hauptgründe benannten die Analysten den starren Arbeitsmarkt, ausufernde Sozialleistungen und gravierende Kostennachteile. Damals haben sich Fußball und Wirtschaft erholt: durch schmerzhaft eingegriffene und konsequente Veränderungen. Die Erfolgsformel im Fußball war eine Kombination aus gezielt geförderten jungen Talenten und erfrischendem Offensivspiel. In der Wirtschaftspolitik beschleunigte die »Agenda

2010« eines sozialdemokratischen Kanzlers den Wandel: durch wirksame Arbeitsanreize, einen Umbau des Sozialstaats und eine Rückbesinnung auf die Selbstverantwortung des Einzelnen.

Wir können viel aus der multiplen Krise Anfang der 2000er-Jahre lernen. Damals wie heute gilt: Es lohnt nicht, dringende Reformen zu verzögern. Nicht im Fußball und auch nicht in der Politik. Nachhaltig erfolgreich ist im Gegenteil nur, wer »am besten auf Veränderungen reagiert«. Das ist die zentrale Erkenntnis des britischen Naturforschers Charles Darwin.

Und recht hat er: Erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer sind stets zur Anpassung an die Kundenwünsche und an das Wettbewerbsumfeld bereit. Erfolgreiche Sportlerinnen und Sportler suchen immer nach selbst kleinsten Optimierungsmöglichkeiten, sogar dann, wenn sie einen Wettkampf gewonnen haben. Wer Angst hat vor Veränderungen, verspielt die Gegenwart und gefährdet die Zukunft. Wer sich auf dem Erreichten ausruhen will, verliert eher früher als später.

Der deutsche Fußball ist mittendrin in einem Reformprogramm, das sich laufend weiterentwickeln wird. Der Bundestrainer schiebt mit an. Genau das wünscht sich die Wirtschaft auch vom Bundeskanzler. Marktwirtschaftliche Reformen und einen neuen Aufbruch für die deutsche Wirtschaft sehnen wir alle herbei. Ebenso wie spannende Spiele und möglichst viele Siege des deutschen Teams bei unserer Heim-EM.

Ihr

TITELTHEMA

EXPORT

Mittelständische Firmen aus Bayern können sich agil und flexibel auf ausländische Märkte einstellen. Wo bieten sich ihnen interessante Chancen im internationalen Geschäft?

Foto: f11photo/Adobe Stock



UNTERNEHMEN + MÄRKTE

EASY2COOL

Temperaturempfindliche Waren verschicken, ohne viel Müll zu produzieren? Die easy2cool-Gründer Sebastian Leicht (l. im Bild) und Marco Knobloch setzen auf innovative Verpackungen aus Altpapier.

Foto: easy2cool



BETRIEB + PRAXIS

FACHKRÄFTE

Um Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden, müssen Arbeitgeber langfristig attraktiv bleiben. Wie das in der Praxis gelingen kann, zeigt der Klebstoffspezialist DELO.

Foto: Thorsten Jochim



INHALT

NAMEN + NACHRICHTEN

- 6 Fachkräfte-Einwanderung**
Mit »Hand in Hand« Mitarbeiter gewinnen

UNTERNEHMERPROFIL

- 10 FABIAN ECKERT**
Wie der reCup-Gründer das Mehrwegsystem durch unruhige Zeiten bringen will

TITELTHEMA

- 12 CHINA**
Zwischen Geopolitik und Innovation: Welche Chancen bietet das Land bayerischen Firmen?
- 16 EXPORTPREIS BAYERN**
Neue Bewerbungsrunde startet
- 17 KRP MECHATEC**
Auszeichnung für erfolgreiche Nischenstrategie
- 18 SUBSAHARA-AFRIKA**
Dynamische Region mit viel Potenzial
- 21 SERVICE**
Außenhandel: Daten, Tipps und Infoquellen

STANDORTPOLITIK

- 22 INTERVIEW**
EU-Kenner Klemens Joos über die Bedeutung Europas und Brüsseler Entscheidungsprozesse
- 26 EUROPAAWAHL**
Wie Parteien und ihre Kandidaten die EU wirtschaftsfreundlicher gestalten wollen
- 30 SCHIENENKONFERENZ**
Schieneverkehrsbeauftragter Michael Theurer über den Stand der Verkehrswende
- 33 IHKAKTUELL**
EU-Geldwäschepaket/»Ich werde Chefin«
- 34 AUSBILDUNG**
»IBlZA« zeigt Studienzweiflern Alternativen auf
- 37 IHKAKTUELL**
Innovationsförderung/Datenschutz
- 38 FUSSBALL-EM**
Sportökonom Tim Ströbel über die Effekte des Turniers auf die Wirtschaft

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

- 40 PROBLEMLÖSER**
Unternehmer Benedict Padberg zeigt, wie man Werte und Digitalisierung verbindet
- 43 IHKAKTUELL**
3. Bayerisches Großhandelsforum
- 44 EASY2COOL**
Nachhaltige Kühlverpackungen: ein Strategiewechsel brachte den Erfolg

BETRIEB + PRAXIS

- 46 **FACHKRÄFTE**
Wie Unternehmen Mitarbeiter dauerhaft binden, demonstriert der Klebstoffspezialist DELO
- 50 **FIRMENLAUF**
So profitieren Unternehmen und Mitarbeiter vom gemeinsamen Sport
- 52 **GEWERBEBAU I**
Möglichkeiten und Vorteile der Holzbauweise
- 56 **GEWERBEBAU II**
Nachhaltigkeit: Lohnen sich Investitionen im Bestand?
- 58 **EVERSTOX**
Maßgeschneiderte Logistiklösungen für E-Commerce
- 60 **LOGISTIK**
Der Druck zur Digitalisierung wächst
- 62 **GENERATIVE KI**
Wie sich künstliche Intelligenz im Unternehmen einbinden lässt
- 64 **NACHHALTIGKEIT**
IT-Tools – so helfen sie bei der Klimabilanzierung
- 67 **IHK AKTUELL**
NIS-2-Umsetzung/WEG-Verwalter
- 68 **EVENTS**
IHK-Ehrenzeichen/Meisterpreis

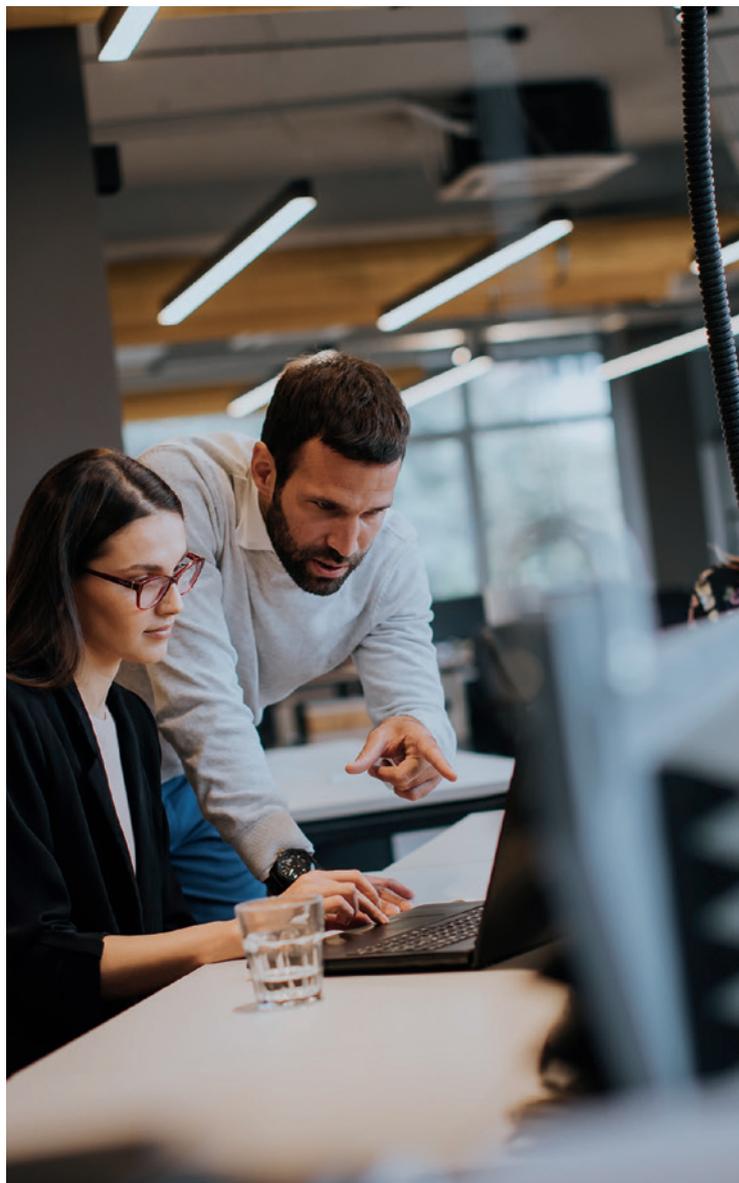
RUBRIKEN

- 3 **EDITORIAL**
- 8 **FIRMENJUBILÄEN**
- 71 **VERÖFFENTLICHUNGEN**
– Veränderung im IHK-Regionalausschuss Eichstätt
– Veränderung im IHK-Regionalausschuss Neuburg – Schrobenhausen
– Veränderung in der IHK-Vollversammlung
– Information zu erfolgten Bekanntmachungen im Bundesanzeiger
- 72 **EHRUNGEN**
- 74 **KARIKATUR/IMPRESSUM**

Beilagenhinweis: Aigner Immobilien (Teilbeilage),
n plus sport GmbH (Teilbeilage),
vmm Wirtschaftsverlag (Teilbeilage)

 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 

Fachkräfte-Einwanderung

Tatkräftige Unterstützung

Auf der einen Seite stehen Kandidaten mit Berufserfahrung in Drittstaaten, die hier langfristig leben und arbeiten möchten. Andererseits suchen Firmen weltweit Mitarbeiter. Damit sie sich finden, gibt es tatkräftige Unterstützung im Projekt »Hand in Hand for International Talents«: Es kooperieren die DIHK Service GmbH, die Bundesagentur für Arbeit (BA), Auslandshandelskammern (AHKs), die Anerkennungsberatungsstelle IHK FOSA sowie mehrere IHKs, darunter auch die IHK für München und Oberbayern. Das Bundeswirtschaftsministerium fördert das Projekt.

Für IHK-Berufe in Hotellerie und Gaststätten, Elektro, sowie IT werden Fachkräfte in Vietnam, Brasilien, Indien und voraussichtlich demnächst auf den Philippinen gesucht. Bau- und Metallberufe kommen bald hinzu.

Hat eine Firma Bedarf, wird der Projektpool geprüft – erste Kandidatenprofile sind auf der DIHK-Seite online. Oder die AHKs suchen vor Ort. Virtuelle Vorstellungsgespräche folgen. Auch kostenfreie »Recruiting Days« mit »Speed Dating« helfen.



International
Mitarbeiter
gewinnen

Foto: fizkes/Adobe Stock

Haben Bewerber und Firma Interesse, übernimmt das Projekt gegen eine Kostenpauschale alles Weitere, von Sprachschulung über Berufsanerkennung bis hin zu Visa und Vor-Ort-Unterstützung nach der Einreise.

Weitere Informationen unter:

www.dihk-service-gmbh.de/hih



IHK-Unternehmerinnentag

Vernetzen und ermutigen

Petra Scherer (48), Geschäftsführerin der Value Hub GmbH, Ingolstadt, unterstützt mittelständische Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe bei der digitalen Transformation.

Beim IHK-Unternehmerinnentag wird sie über Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung berichten.

Frau Scherer, wie profitieren Teilnehmerinnen vom IHK-Unternehmerinnentag?

Sie bekommen wertvolle Impulse, um die Zukunft heute aktiv zu gestalten, können von den Erfahrungen und Best Practices lernen und erfahren, wie sich Fehleinschätzungen oder kostspielige Umwege vermeiden lassen, gerade in der digitalen Transformation.

Was empfehlen Sie den Chefinnen für das digitale Vorgehen?

Ich will ermutigen. Habt keine Scheu vor Technologie oder Software und entwickelt eine gute Digitalisierungsstrategie, die zu eurem Betrieb passt. Frauen sind meiner Erfahrung nach prädestiniert dafür, Digitalisierungsprojekte voranzubringen, weil sie prozessorientiert denken und sehr präzise vorgehen. Genau diese Skills sind für eine erfolgreiche digitale Transformation unverzichtbar. Gleich mit der Technik zu starten, kann schiefgehen.

Weshalb liegen viele Unternehmen bei der Digitalisierung zurück?

Häufig fehlt eine passende Strategie. Es gibt keinen klaren Plan über die Ziele der Digitalisierung, über die einzelnen Schritte und darüber, wer einzubinden ist. Ein starkes Hemmnis ist nach meiner Erfahrung das Silodenken: Einzelne Abteilungen und Geschäftsbereiche arbeiten dabei an ihren eigenen Lösungen, die sie nebeneinander nutzen, ohne gemeinsame Vernetzung und gemeinsame Ziele.

Wenn zudem die Mitarbeiter nicht in die Digitalisierungsvorhaben eingebunden sind, entstehen Ängste. Es kommt zu Verzögerungen und Missverständnissen. Manchmal fehlen in den Betrieben schlicht die digitalen Kompetenzen, um voranzukommen.

Was erwarten Sie sich vom 11. IHK-Unternehmerinnentag?

Ein wichtiger Aspekt ist die Vernetzung der Teilnehmerinnen. Wir wollen uns kennenlernen, austauschen, miteinander Business machen und unsere Unternehmen voranbringen.

**11. IHK-Unternehmerinnentag
»Zukunft aktiv gestalten«**

Termin: 2. Juli, ab 13 Uhr

Ort: IHK-Campus,
Orleansstraße 10–12,
81669 München

Anmeldung:

[www.ihk-muenchen.de/
unternehmerinnentag](http://www.ihk-muenchen.de/unternehmerinnentag)



Foto: Value Hub

Unternehmensnachfolge

Digitalwissen für die nächste Generation

Die dritte Runde der Initiative NextGen4Bavaria des Bayerischen Digitalministeriums und der UnternehmerTUM GmbH verknüpft seit Ende März 2024 die Unternehmensnachfolge mit der Digitalisierung betrieblicher Abläufe. In dem Programm erhalten 50 frisch gestartete Unternehmer über zwölf Monate hinweg Praxistipps, wie sie ihre Familienbetriebe zukunftsfähig aufstellen.

www.nextgen4bavaria.de



Foto: Forstory

Digitalaffine Unternehmensnachfolge – der dritte Jahrgang der NextGen4Bavaria-Teilnehmer mit Digitalminister Fabian Mehring (Mitte)

Flugverkehr

Was die Wirtschaft braucht

Welche Ziele vermissen Firmen am Flughafen München? Welche Destinationen sind nur schwer erreichbar? Bayerische Unternehmer können in einer Onlinebefragung des Münchner Flughafens ihre Wünsche zu Flugzielen und Direktverbindungen angeben. Die Umfrage soll helfen, das Luftverkehrsangebot an den Bedarf von Firmen anzupassen. Sie erfordert etwa fünf Minuten Zeit.

munichairport.lamapoll.de/Flugangebot-MUC



270 Millionen Euro

an Förderdarlehen stellte die LfA Förderbank Bayern 2023 für den hiesigen Handel bereit. Damit konnten 480 Unternehmen Investitionen tätigen.

Quelle: LfA Förderbank Bayern

KURZ & KNAPP

Erneuerbare Energien

Schub für Biogas

Mit dem neuen Förderprogramm BioMeth Bayern unterstützt der Freistaat die Errichtung von Anlagen zur Aufbereitung von Biogas zu Biomethan, das direkt in bereits bestehende Gasleitungen geleitet und transportiert werden kann. Die Förderungen betragen je nach Betriebsgröße zwischen 30 und 40 Prozent der Investitionskosten. Bayern ist mit rund 2.800 Biogasanlagen bundesweiter Spitzenreiter.

www.tfz.bayern.de/foerderung

Kreislaufwirtschaft

In München top

München hat sich zur Top-Region in der Kreislaufwirtschaft entwickelt mit 72 Jungunternehmen der Branche, in Berlin gibt es 67. Das zeigt die aktualisierte Start-up-Landkarte von Circular Republic, der Initiative für Kreislaufwirtschaft der UnternehmerTUM.

www.circular-republic.org

Energiefachmessen

1 Freiticket, 4 Messen

»The smarter E Europe« sind vier Fachmessen plus Kongress: Intersolar Europe, ees Europe, Power2Drive Europe und EM-Power Europe. Firmen können sich dort über E-Mobilität, vernetzte Energielösungen und Speichersysteme informieren. IHK-Mitglieder erhalten die Messe-Tageskarte gratis (19.–21. Juni). In der obersten Zeile rechts bei »Gutschein/Promo Code« eingeben: IHK2024.

www.messe-ticket.de/FWTM/TheSmarterEEurope2024/Shop

Jahreskonferenz

Regionale Identität

Die diesjährige Metropolkonferenz der Initiative Metropolregion München findet zu »Regionale Identität« am 22. Juli 2024 in Freising statt: www.metropolregion-muenchen.eu/metropolkonferenz-22-07-2024

Firmenjubiläen

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

125 JAHRE

Haus Klotz

Bad Reichenhall

Die Firma Klotz begann als Bürstenbinderei 1899 in Bad Reichenhall. Seit damals hat sich das Unternehmen beständig weiterentwickelt, zu einer Drogerie und Parfümerie sowie zu einem Geschäft für Lederwaren und Reisegepäck. Unternehmer Christian Klotz betreibt gleichzeitig ein Servicebüro für Stadtentwicklung und Marketing.



Foto: Andreas Gebert

Christian Klotz (3.v.l.) mit der Bayerischen Landtagspräsidentin Ilse Aigner sowie IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (l.) und IHK-Präsident Klaus Josef Lutz



Foto: wildbild

Max Aicher mit Irene Wagner, Vorsitzende IHK-Regionalausschuss Berchtesgadener Land

100 JAHRE

Max Aicher Bau GmbH & Co. KG

Freilassing

Der Maurermeister Max Aicher senior startete 1924 ein Bauunternehmen, das sein Sohn Max 1964 übernahm. Der junge Bauingenieur setzte auf Wachstum. Er richtete zunächst eine Immobiliensparte mit Verwaltung, Vermietung und Verkauf ein. 1975 übernahm er das in Konkurs geratene Stahlwerk Annahütte in Hammerau – der Einstieg ins Stahlgeschäft. Der Bereich Umwelt und Recycling kam ebenso hinzu wie die Freizeitpartie, zu der etwa der Sportpark Freilassing und die Predigtstuhlbahn gehören.

Seit knapp zehn Jahren wird die Unternehmensgruppe von der Max Aicher Stiftung umspannt. Sie besteht aus mehr als 100 Firmen, setzt 1,5 Milliarden Euro um und beschäftigt 4.500 Mitarbeitende.

IHK-EHRENRUKUNDE

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: Goran Gajarin/Das Kraftbild

Der Partner an Ihrer Seite

Sie führen Geschäfte - M-net schafft die digitale Infrastruktur

In einer Welt, die zunehmend von digitaler Geschwindigkeit und Vernetzung lebt, ist es für Unternehmen unerlässlich, auf eine zuverlässige digitale Infrastruktur zu setzen. Seit über einem Vierteljahrhundert gestaltet M-net als Glasfaser-Pionier die digitale Landschaft Bayerns maßgeblich mit und hat zusammen mit seinen Infrastrukturpartnern ein leistungsstarkes Glasfasernetz realisiert. Durch dieses Netzwerk sind Geschwindigkeit, Ausfallsicherheit und angepasste Preisgestaltung nicht nur ein Versprechen, sondern gelebte Realität.

Business-Lösungen aus einer Hand

Digitalisierung bedeutet Wandel, und nur wer diesen Wandel als Chance begreift, wird erfolgreich sein. Deshalb erhalten Sie von M-net Komplettlösungen aus einer Hand, die Sie dabei unterstützen, die digitale Transformation Ihres Unternehmens voranzutreiben – unkompliziert, sicher und maßgeschneidert.

Business-Telefonie

Die passende IP-Telefonie für Ihre Unternehmensanforderungen – ob Telefonanlage mit SIP-Trunk, virtuell als Cloud-Lösung mit Option der Integration von Microsoft Teams, Service-Rufnummern oder Mobilfunk.

Business-Internet

Highspeed-Internet mit Bandbreiten bis zu 10 Gbit/s. Maximale Verfügbarkeiten für jeden Anspruch – als stabile Basis für den stetig wachsenden Datenbedarf in Ihrem Unternehmen.

Vernetzung

Die passende Vernetzungsinfrastruktur für jede Unternehmensgröße: Zuverlässige Lösungen für den Datenaustausch zwischen Unternehmensstandorten, leistungsstarke Verbindungen, sichere Datenübertragung mit zukunftsfähiger Glasfaser-Technologie.

Rechenzentrum

Die zugangs- und ausfallsichere Alternative zum Server im eigenen Haus: Ganzheitliche und hochqualitative Rechenzentrumslösungen für Ihre IT-Strategie. Optimale Sicherheit für Ihre Daten durch zertifizierte Rechenzentren in Bayern.

Was wir noch bieten

Effektive Business Security-Lösungen für Ihr Unternehmen: Umfassender Schutz vor DDoS-Angriffen durch zuverlässige Abwehrtechnologien, BSI-konforme Sicherheitskonzepte (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) für höchste Sicherheitsstandards sowie feste Service Level Agreements (SLAs): hohe Verfügbarkeit, Schutz vor Ausfallzeiten und schnelle Wiederherstellung im Notfall.



Bild: M-net

Stabiles Internet als Basis vernetzter Lagersysteme

Mit seinem umfangreichen Portfolio begleitet M-net Unternehmen jeder Größe auf dem Weg in die digitale Zukunft. Das eigene Glasfasernetz ermöglicht dabei eine außergewöhnliche Kombination aus Service und Verfügbarkeit.

M-net - der Partner an Ihrer Seite

Als regionales, mittelständisches Unternehmen schätzt M-net den direkten, persönlichen Kontakt zu seinen Kunden und versteht sich gleichzeitig als Teil ihrer Erfolgsgeschichte. Beste Standortbedingungen für die Kunden zu schaffen und eine Infrastruktur bereitzustellen, die Unternehmen nachhaltig wettbewerbsfähig macht, ist dabei Antrieb und Motivation.

Das höchste Ziel von M-net - der Erfolg seiner Kunden

Lernen Sie M-net als verlässlichen Partner kennen, der nicht nur die passende digitale Infrastruktur für Ihr Unternehmen bereitstellt, sondern mitdenkt, mitgestaltet und Sie dabei unterstützt, Ihre Unternehmensziele in die digitale Realität zu überführen.

Eine Partnerschaft mit M-net bedeutet

- Zugang zum hochleistungsfähigen Glasfasernetz von M-net und damit Unabhängigkeit und Flexibilität
- Maßgeschneiderte, zukunftsorientierte Kommunikationslösungen

- Persönlicher Service und individuelle Betreuung
- Engagement aus der Region für die Region

M-net – Gemeinsam gestalten wir die Zukunft. Mehr erfahren und Kontakt aufnehmen unter www.m-net.de/gk-ih-partner

M-net

M-net Telekommunikations GmbH

Frankfurter Ring 158
80807 München
Tel.: 0800 7239848

M-net ist der erste klimaneutrale Telekommunikationsanbieter in Deutschland

M-net ist klimaneutral*



Corporate Carbon Footprint
Klimaneutral
Regelmäßige Überwachung

www.tuv.com
ID 0000080921

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



»Ich muss jeden Tag umdenken«,
sagt reCup-Chef Fabian Eckert

Mit Herzblut bei der Sache

Fabian Eckert hat mit reCup Deutschlands größtes Mehrwegsystem für die Gastronomie aufgebaut. Derzeit muss er sich mit einer schwierigen Marktlage auseinandersetzen.

Von Harriet Austen

Was aktuell Priorität habe? »Bei uns ist dieses Jahr alles neu«, antwortet Fabian Eckert prompt. Seine reCup GmbH übernahm vergangenen Herbst die Crafting Future GmbH aus Hannover. Jetzt muss sie den Zukauf integrieren. Der Schritt bedeutete auch einen Wechsel in der Führungsetage. Mitgründer Florian Pachaly schied aus, dafür kam Crafting-Future-Chef Can Lewandowski hinzu. Dessen Firma stellt nachhaltige Mehrwegverpackungen her und produzierte auch die Bowls für reCup. »Know-how in Produktdesign, Herstellung, Forschung und Entwicklung unserer neuen Tochter ergänzen jetzt unsere innovative Power«, freut sich Eckert.

Der passionierte Segel- und Gleitschirmflieger wollte eigentlich Pilot werden und bestand sogar einige Aufnahmeprüfungen. Doch die Lufthansa lehnte ihn schließlich wegen einer Grün-Sehschwäche ab – Eckert musste sich neu orientieren. Mit einem Studium der Wirtschaftspsychologie peilte er daraufhin eine Konzernkarriere an. Noch an der Uni wurde ihm jedoch klar, was er wirklich wollte: Projektmanagement und Nachhaltigkeit verknüpfen. Überquellende Mülleimer und Türme von Pappbechern ärgerten ihn schon lange. So entwickelte Eckert ein zirkuläres Pfandsystem für Kaffeebecher und wandte sich damit an eine Expertin. Zufällig meldete sich bei der Fachfrau zur gleichen Zeit auch Florian Pachaly, der die gleiche Idee verfolgte. »Ein Riesenglück«, so Eckert.

Die Begegnung der beiden war der entscheidende Push für die Gründung von reCup. Sie wollten so schnell wie möglich auf den Markt, kauften einfache Becher aus Polypropylen, ließen den Firmennamen aufdrucken und starteten in Rosenheim mit einer Pilotphase. »Wieder hatten wir ganz viel Glück«, erinnert sich Eckert. Das System kam gut an, die Medien wurden

rasch auf den Vorreiter für Mehrwegbehälterhältnisse (anfangs eine GbR) aufmerksam. Die Social Entrepreneurship Academy in München riet bei einer Pro-bono-Beratung dringend zum Weitermachen.

Nach Gründung der GmbH 2017 ging alles Schlag auf Schlag: Umzug nach München, Neuentwicklung der Marke, Einstieg von Investoren und schließlich der Durchbruch, als der Energiekonzern Shell 2022 deutschlandweit mit 1.000 Tankstellen auf reCup-Becher umstieg. »Dieser Meilenstein bedeutete für uns den Wechsel von der Nische in den Mainstream«, sagt der Geschäftsführer. Fast alle Tankstellenunternehmen hätten nachgezogen.

Indes hat sich das Start-up mit mehr als 20.000 Ausgabestellen zu Deutschlands größtem und erstem flächendeckend einsetzbaren Mehrwegsystem für Becher und Bowls entwickelt. Partner wie Ikea, Burger King, Alnatura, Lieferando und McDonald's nutzen längst sein 100-prozentig recycelbares Take-away-Geschirr. »Wir wollen überallhin, vom kleinen Café bis zur großen Kette«, so Eckert.

Das ist derzeit einfacher gesagt als getan. Die Gastronomie erlebt magere Zeiten, Kunden halten sich aus Kostengründen bei Getränken und Speisen to go zurück. »Wir befinden uns derzeit nicht gerade in einer Wachstumsphase«, räumt der Unternehmer ein. Zwar brachte die Mehrwegangebotspflicht 2023 der Firma über 6.000 neue Partner und das Bewusstsein für das Thema erhöhte sich deutlich. Trotzdem verharrt die Mehrwegquote mit 1,6 Prozent auf einem niedrigen Niveau. Eckert: »Da ist noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten, um das Potenzial auszuschöpfen.«

Deshalb setzt reCup stark auf Marketing und Werbung auf allen Kanälen. »Nur dort, wo unser System

gut präsentiert wird, wird es auch angenommen und aktiv nachgefragt – sowohl von Betrieben als auch von Kunden«, sagt Eckert. Er baut auf die starke Marke und die zunehmende Bedeutung von ressourcenschonenden Produkten. »Mehrweg ist unterm Strich umweltfreundlicher und kostengünstiger als Einweg«, betont der reCup-Chef. Sein Unternehmen soll ebenfalls ökologisch und sozial arbeiten. Im Fokus stehen gerade unter anderem die Verringerung des CO₂-Fußabdrucks und das Erstellen eines Nachhaltigkeitsberichts.

In seinem 70-köpfigen Team legt der Geschäftsführer Wert auf Zusammenarbeit auf Augenhöhe, Vertrauensarbeitszeit und ein humorvolles Miteinander. »Wir sind mit viel Herzblut, Kawumms, Transparenz und Spaß bei der Sache«, sagt Eckert. Wobei Kawumms so viel bedeute wie »lebendig und dynamisch«.

Das Team zu motivieren und zusammenzuhalten, sieht er als seine Aufgabe und zugleich als ziemliche Herausforderung. Früher fand er dies einfacher und »intuitiver«. »Das Unternehmen verändert sich rasant«, findet der 34-Jährige, »im Grunde muss ich jeden Tag umdenken und meine eigenen Fähigkeiten andauernd weiterentwickeln.«

www.recup.de

ZUR PERSON

Fabian Eckert, Jahrgang 1989, studierte Managementorientierte BWL, Wirtschaftspsychologie und Leadership for Sustainability in München und im schwedischen Malmö. Mit Florian Pachaly gründete er die reCup GmbH. Das Münchner Unternehmen hat über 20.000 Ausgabestellen deutschlandweit.

Eckert ist verheiratet und hat einen Sohn.

Umkämpfter Markt – mehr Risiken
als früher, aber immer noch attraktiv
(im Bild: Shanghai)





Investieren mit Vorsicht

Zwischen Innovationshub und geopolitischen Krisen:
Welche Chancen bietet China aktuell bayerischen
Unternehmen? Und wie lassen sie sich am besten nutzen?

Von Sabine Hölper

Seit 16 Jahren ist die Schreiner Group in China aktiv, seit acht Jahren mit einem eigenen Produktionsstandort. Ende 2022 hat das Unternehmen mit Hauptsitz in Oberschleißheim seinen Produktionsstandort in Shanghai vergrößert. Seither arbeiten 40 Menschen im Betrieb, die Ausweitung ist in Planung. »Wenn ich mir unsere primären Segmente Mobility und Healthcare anschau, dann bietet der chinesische Markt ein erhebliches Potenzial, der Inlandsmarkt ist einfach enorm«, sagt Thomas Köberlein (61), Managing Director der Schreiner Group in China. »Wir haben das Geschäftsniveau der Vor-Corona-Ära deutlich überschritten und sind weiterhin auf einem sehr guten Weg.« Redet man über Geschäfte in China, wird häufig in vor und seit Corona unterteilt. Vor Ausbruch der Pandemie galt das Reich der Mitte als extrem interessanter und chancenreicher Investitionsstandort. Mit Beginn der Coronapandemie Ende 2019 wandelte sich dies. China schottete sich mehr und mehr ab. Als Lehre aus dem Handelskonflikt mit den USA hat Peking 2020 die Strategie

der »Dual Circulation« auf den Weg gebracht, was so viel wie »zwei Kreisläufe« bedeutet: Der Binnenkonsum soll angekurbelt und die Exportabhängigkeit Chinas reduziert werden. Gemeint ist damit zwar vor allem die Abhängigkeit von den USA. Doch auch deutschen Firmen bläst seither ein frischerer Wind ins Gesicht. Wer in China aktiv ist, spürt es.

Fragt man deutsche Unternehmen nach ihrer Einschätzung bezüglich des Standorts, so wie es die AHK Greater China in regelmäßigen Abständen macht, liegen auf Platz eins der Herausforderungen allerdings nicht die geopolitischen Spannungen. »Sie rangieren auf Platz drei oder vier«, sagt Maximilian Butek (40), Delegierter der Deutschen Wirtschaft der AHK Greater China in Shanghai. Vor allem beunruhigt die wachsende Konkurrenz durch lokale Betriebe die Unternehmen. Dadurch würden ungleiche Wettbewerbsbedingungen stärker zum Tragen kommen als in der Vergangenheit.

»Der Wettbewerb hat in den letzten fünf Jahren stark zugenommen«, sagt der AHK-Experte. Hinzu kamen eine »zurückgehende lokale Nachfrage und eine

IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

Greater China Day 2024

China ist ein Hightech- und Innovationshub mit enormem Potenzial. Die geopolitische Situation birgt allerdings auch Risiken. Der Greater China Day 2024 als Highlight-Veranstaltung der IHK und AHK Greater China in Deutschland bietet die ideale Plattform, um sich über die aktuellen Entwicklungen in Greater China zu informieren. Hochrangige Unternehmensvertreter und China-Experten diskutieren dort neueste Entwicklungen und

beleuchten die wichtigsten Zukunftsbranchen. AHK-Experten beantworten zudem individuelle Fragen von Unternehmen in Einzelberatungen.

Termin: 27. Juni 2024, 9–18 Uhr
Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München

Weitere Infos und Anmeldung:
www.events.ihk-muenchen.de/greater-china-day

München und Oberbayern. »Denn die in Hongkong geltenden Einfuhrvoraussetzungen sind wesentlich unkomplizierter für ausländische Unternehmen.«

Für die oberbayerische Schreiner Group lautet die Strategie: local for local. »Wir setzen mit dieser Leitlinie auf eine lokale Produktion mit lokalen Mitarbeitern, um den Bedürfnissen der lokalen Kunden optimal

schwächelnde Wirtschaft«. Vor allem der Bausektor ist fast zum Erliegen gekommen. »Von heute auf morgen ist der Immobilienmarkt um 50 Prozent eingebrochen«, sagt Butek. »Und es sieht so aus, als würde die Parteiführung kein Konjunkturprogramm auflegen wollen.«

Stattdessen möchte sie weg von der spekulativen hin zur qualitativen Wirtschaft, also hin zu grünen Energien, E-Mobilität, KI, Digitalisierung. »Ob das den Immobiliensektor kompensieren kann, wissen wir jetzt noch nicht, sondern erst in einigen Jahren«, meint Butek.

Hinzu kommen seit Jahren Lieferengpässe. Und auch die im Juli 2023 beschlossene China-Strategie der Bundesregierung wird in Teilen als problematisch angesehen – vor allem, weil sie kaum konkrete Maßnahmen enthält. »Das verunsichert die Firmen«, weiß der AHK-Chef. Das Gleiche gilt für die von der EU angekündigten Subventionsüberprüfungen im Automobilsektor.

Wie also gehen bayerische Unternehmen am besten mit den herausfordernden wirtschaftlichen Entwicklungen in China um? Gewisse Risiken sind schwer einzuschätzen und noch schwieriger zu managen. Wird Trump zum neuen US-Präsidenten gewählt und wenn ja, welche Handelspolitik verfolgt er dann? Wird

China Taiwan den Krieg erklären? Niemand weiß es heute. Und keiner weiß genau, was danach geschieht.

Andere Probleme dagegen lassen sich in den Griff bekommen. Drohen Lieferengpässe, können Unternehmen größere Lager einrichten. Bei Sanktionen, etwa aus den USA, suchen sie sich weitere Lieferanten, zum Beispiel in Vietnam oder Mexiko. Auch Hongkong als »Tor zu China«

gerecht zu werden und eine Präsenz zu demonstrieren, die nicht auf den Export ausgerichtet ist«, sagt Köberlein. »Somit könnte die Dual-Circulation-Politik, die ja darauf abzielt, die Binnennachfrage zu stärken und die Abhängigkeit von externen Märkten zu verringern, neue Chancen für unser Unternehmen schaffen.«

Nicht nur Köberlein ist von der Attraktivität des Wirtschaftsraums Greater China

can weiterhin ein mögliches Szenario sein, vor allem für Unternehmen, die ihre Produkte in China vermarkten wollen. »Sie können, quasi als Test, die Produkte zunächst in Hongkong anbieten, um dann in einem weiteren Schritt das chinesische Festland zu erschließen«, sagt Hannes Aurbach, Asienexperte bei der IHK für

überzeugt. Auch andere Experten sehen weiterhin viele Chancen für bayerische Firmen. Denn selbst wenn sich China gewandelt hat – es hat sich nicht um 180 Grad gedreht. Noch immer ist die chinesische Innovationskraft enorm. »China ist ein technologischer Innovationshub«, sagt Aurbach.



Foto: AHK Greater China



Der Wettbewerb hat in den letzten fünf Jahren stark zugenommen.«

Maximilian Butek, Delegierter der Deutschen Wirtschaft AHK Greater China

Hinzu kommt, dass die Konjunktur kurz- bis mittelfristig wieder Fahrt aufnehmen dürfte. 64 Prozent der 566 befragten AHK-Mitgliedsunternehmen in China gehen von einer Erholung in ein bis drei Jahren aus.

Ein Grund für die positive Einschätzung liegt darin, dass die chinesischen Privathaushalte 51 Billionen Renminbi (ca. 6,5 Billionen Euro) auf ihren Konten horten. »Sobald die Bevölkerung wieder Vertrauen hat, gibt sie das Geld auch aus«, sagt

Foto: Schreiner Group



Der chinesische Markt bietet ein erhebliches Potenzial, der Inlandsmarkt ist einfach enorm.«

**Thomas Köberlein, Managing Director
Schreiner Group in China**

Butek. Mittelständlern, die in China sind und von dort aus für den globalen Markt produzieren, rät er daher, »jetzt auch einen Vertrieb in China aufzubauen«. Am besten gelingt das mithilfe von Partnern vor Ort. Allerdings gilt auch hier, wie grundsätzlich, Vorsicht walten zu lassen. Schließlich ist ein Markteintritt kostenin-

tensiv und komplex. Dann aber kann sich eine Investition allemal lohnen. ●

IHK-Ansprechpartner zu China

Hannes Aurbach, Tel. 089 5116-2017

aurbach@muenchen.ihk.de

Dominic Lehmann, Tel. 089 5116-1473

lehmann@muenchen.ihk.de



WIR FÖRDERN ANFÄNGER UND ETABLIERTE

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern unterstützen wir Unternehmensnachfolgen und die Zukunftspläne von Firmengründerinnen und -gründern genauso wie Vorhaben etablierter Unternehmen. Gerne beraten wir Sie kostenfrei, wie Sie unsere Fördermöglichkeiten optimal nutzen können. Tel. 089/21 24 - 10 00

www.lfa.de

NEU
GRÜNDUNGS- UND
WACHSTUMSKREDIT
(GuW)

Beratung.
Finanzierung.
Erfolg.



Top im Geschäft

Der Exportpreis Bayern zeichnet Mittelständler aus, die international besonders erfolgreich sind. Warum sich für Firmen die Teilnahme in jedem Fall auszahlt.

Von Margrit Amelunxen

Gern wird er als Motor oder Rückgrat der Wirtschaft bezeichnet: Mit mehr als 600.000 Unternehmen liegt der bayerische Mittelstand nicht nur deutschlandweit an der Spitze. Er stärkt auch die Stellung des Freistaats im globalen Wettbewerb. Der Exportpreis Bayern würdigt seit 2007 besondere Leistungen auf diesem Gebiet. Verliehen wird er alljährlich vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, den bayerischen Industrie- und Handelskammern (BIHK) sowie der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern in Zusammenarbeit mit Bayern International.

Der Preis wendet sich an kleinere und mittelständische Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitenden, die mit »Made in Bavaria« Erfolge im Ausland erzielen. Dabei zählt nicht nur die richtige Strategie, um sich international zu positionieren. Preisträger beweisen zudem Risikobereitschaft, Ausdauer, Kreativität und das Ge-



Foto: Christoph Vohler/Photographie/Bayern International

spür für weltweit nachgefragte Produkte oder Dienstleistungen.

»Besonders wichtig ist uns bei der Bewerbung die Erfolgsgeschichte der Fir-

ma, die auch gern aus einer persönlichen Perspektive erzählt werden darf«, sagt Jessica de Pleitez, Ansprechpartnerin zum Exportpreis Bayern bei der IHK für München und Oberbayern. Die Preisträger und ihre Geschichten sollen andere Betriebe inspirieren und als Best-Practice-Beispiele dienen. So zeigt etwa der Kältespezialist KRP Mechatec GmbH, wie eine konsequente Nischenstrategie international zum Erfolg führt (s. S. 17).

»Die Bewerbung lohnt sich auf jeden Fall, denn der Exportpreis Bayern ist ein hervorragendes Instrument, um die Bekanntheit des eigenen Unternehmens zu erhöhen«, sagt de Pleitez. »Man gewinnt damit Zugang zu einem exklusiven Netzwerk und kann wertvolle Kontakte knüpfen.« ●

IHK-Ansprechpartnerinnen Exportpreis

Jessica de Pleitez, Tel. 089 5116-1337

pleitez@muenchen.ihk.de

Christina Püttmann, Tel. 089 5116-1845

puettmann@muenchen.ihk.de

EXPORTPREIS BAYERN – DIE GEWINNER 2023

In den fünf Kategorien siegten folgende Unternehmen:

Industrie: Dedo Weigert Film GmbH, München

Handel: Leicher Engineering GmbH, Kirchheim

Dienstleistung: KRP Mechatec GmbH, Garching

Handwerk: Anton Fries Maschinenbau GmbH, Meitingen-Herbertshofen

Genussland: Maintal Konfitüren GmbH, Haßfurt

JETZT BEWERBEN FÜR 2024!

Der Exportpreis Bayern prämiiert herausragende Erfolge im internationalen Geschäft. Unternehmen mit höchstens 100 Vollzeitbeschäftigten können sich bewerben. Ihnen stehen fünf verschiedene Kategorien offen: Industrie, Handel, Dienstleistung, Handwerk und Genussland.

Preisträger erhalten neben der Auszeichnung in Form einer Stele einen individuellen zweiminütigen Imagefilm über ihr Unternehmen

in deutscher und englischer Sprache. Die Preisverleihung findet am 20. November 2024 in München statt. Übrigens ist man mit der eingereichten Bewerbung schon ein Gewinner: Sie ermöglicht den freien Eintritt zur »IHK Trade & Connect« am 21. November 2024.

Bewerbungen für den Exportpreis können Unternehmen bis zum 31. Juli 2024 online einreichen:

www.exportpreis-bayern.de

Die Kältespezialisten

Der Engineering-Dienstleister KRP Mechatec arbeitet am liebsten unter Extrembedingungen. Für seine Nischenstrategie erhielt er 2023 den Exportpreis.

Von Margrit Amelunxen

Warm kann jeder«, sagt Markus Reindl, Geschäftsführer der KRP Mechatec GmbH. »Was uns besonders macht, ist, dass wir uns darüber hinaus sehr gut mit Kälte auskennen«, ergänzt seine Tochter Sandra Goltze. Sie ist ebenfalls Geschäftsführerin und seit 2022 Mitinhaberin der Firma. »Wir arbeiten mit Flüssighelium. Das liegt bei etwa vier Kelvin oder –269 Grad Celsius, also knapp über dem absoluten Nullpunkt. Tests unter solchen Bedingungen sind unsere Spezialität und ein gewisses Alleinstellungsmerkmal.«

Seit der Gründung 2002 hat sich KRP als Schnittstelle zwischen Industrie und Wissenschaft etabliert. »Wir sind reiner Dienstleister. Der Kunde, der ein Produkt entwickelt, kann uns für hochkomplexe Testaufgaben zu Hilfe holen, das Produkt bleibt seines«, erläutert Reindl. Mit den Tests unter Extrembedingungen und dem Design passender Set-ups sei seine Firma europaweit fast konkurrenzlos.

Ein einfaches Beispiel für ihre Arbeit sei ein Satellit, erklärt Goltze. »Zur Sonne ausgerichtet, wird der bis zu 150 Grad Celsius heiß, auf seiner Umlaufbahn im Erdschatten aber extrem kalt. Diese Wechselbelastungen müssen alle Materialien und Bauteile aushalten. So etwas simulieren wir in unseren Tests.« Die meisten der etwa 20 Mitarbeitenden sind Maschinenbauingenieure mit einem breiten Wissen über Werkstoffe, Physik oder Chemie. »Bei uns geht es nicht darum, Aufgaben abzuarbeiten, sondern darum, mit unserem Engineering-Know-how eigene Lösungs-ideen zu entwickeln«, sagt Goltze.

Auftraggeber sind Forschungseinrichtungen, etwa das Max-Planck-Institut für Plasmaphysik mit dem Kernfusionsprojekt Wendelstein 7-X, Fraunhofer-Institute oder das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR). Kunden kommen au-



In Europa fast ohne Konkurrenz – Markus Reindl und Sandra Goltze, Geschäftsführer und Inhaber von KRP Mechatec

Foto: KRP Mechatec

ßerdem aus der Industrie, deren Aufträge oft mit europäischen Großprojekten wie etwa den Ariane-Raketen der European Space Agency (ESA) zusammenhängen. Am Exportpreis Bayern loben die beiden Geschäftsführer spontan den Imagefilm, den jeder Preisträger erhält. »Das mit dem tollen Film über die Firma ist aber nur das eine«, sagt Goltze. »Was sich für uns außerordentlich gelohnt hat, ist der Kontakt in die Politik und zur IHK. Nun sind wir dem Bayerischen Wirtschaftsministerium bestens bekannt, das hätten wir als kleine Firma sonst nie geschafft.«

In der Luft- und Raumfahrtbranche ist KRP von jeher stark vertreten, da Reindl hier viele Jahre lang als Berater tätig war. Das erklärt auch die Spezialisierung auf die maximale Kälte. »Früher haben eigentlich nur Raumfahrt und Fusionsforschung diese extremen Umweltbedingungen gebraucht. Durch die Was-

serstoffthematik eröffnen sich uns jetzt riesige Betätigungsfelder auf einem weltweiten Markt«, so Reindl.

Gerade im Hinblick darauf sei der Exportpreis Bayern ein absoluter Türöffner. »Damit kommen wir an Stellen, an die wir sonst nie gekommen wären – und zwar ganz schnell!«, schwärmt der Unternehmer. Auch von anderen Initiativen des Freistaats wie der Bayern Innovativ GmbH oder in ihrem Fall der Aufnahme ins »Wasserstoffbündnis Bayern« profitiere man als Preisträger.

Für den Exportpreis Bayern bewarb sich Goltze eher zufällig. »Im IHK-Magazin gab es dazu einen Artikel und ich hatte etwas Zeit, um online nachzuschauen, wie viel Aufwand das ist. Für die Bewerbung habe ich ungefähr eine Stunde gebraucht. Absolut überschaubar und das Ganze hat sich für uns richtig gelohnt!«

www.krp-m.de

Wirtschaftszentrum Nairobi –
Länder wie Kenia bieten gute
Einstiegsperspektiven



Foto: malajscy/Adobe Stock

Attraktive Märkte in Subsahara-Afrika

Die Märkte der Länder Subsahara-Afrikas bieten für deutsche Unternehmen viel Potenzial. Wie sie erfolgreich in diese dynamisch wachsende Region expandieren.

Von Sabine Hölper

Wolf-Dietrich Fugger (63) ist seit Jahren in verschiedenen Ländern Subsahara-Afrikas geschäftlich unterwegs. Gemeinsam mit Partnern gründete er Anfang 2020 die EWIA Green Investments GmbH in München. Ein weiteres Büro befindet sich in Accra, der Hauptstadt von Ghana. Dort entwickelt und betreibt EWIA Solaranla-

gen für Gewerbe- und Industriekunden mit hohem Strombedarf wie zum Beispiel produzierende Unternehmen, Kliniken und Hotels. »Das Netz ist instabil, der Strom fällt oft stundenlang aus«, sagt Fugger. »Der Behelf mit Dieselgeneratoren ist umweltschädlich und extrem teuer.« Kein Wunder, dass seine Lösung immer mehr Abnehmer findet und Fug-

ger die Expansion in andere afrikanische Länder vorantreibt.

Wenn oberbayerische Mittelständler internationalisieren wollen, haben sie die Länder Subsahara-Afrikas meist nicht als Erstes im Fokus. Europa profitiert von geografischer Nähe, die USA zeigen anhaltendes wirtschaftliches Wachstum und in China bieten sich trotz der aktuellen wirt-



Hat man einmal Fuß gefasst, ergeben sich immer neue Möglichkeiten für Geschäfte in der Region.«

**Wolf-Dietrich Fugger, Co-Gründer
EWIA Green Investments**



Foto: EWIA Green Investments

schaftlichen Herausforderungen weiterhin zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten.

Afrika wird häufig durch eine eingeschränkte Perspektive betrachtet, die viele seiner Herausforderungen hervorhebt. Jedoch sind die Chancen und Möglichkeiten für bayerische Unternehmen mannigfaltig: Die Länder Subsahara-Afrikas bieten wachsende Märkte, gut ausgebildete Fachkräfte, eine junge Bevölkerung und keine oder kaum Zeitverschiebung.

»In den meisten arrivierten Märkten der Welt ist Wachstum nur noch schwer möglich, in einigen Teilen Subsahara-Afrikas dagegen schon«, bringt es Christina Püttmann, Spezialistin für Subsahara-Afrika bei der IHK für München und Oberbayern, auf den Punkt. Die Statistik untermauert dies: Laut dem »African Economic Outlook« der Afrikanischen Entwicklungs-

bank (AfDB) liegt das Wirtschaftswachstum 2024 in 17 Ländern bei mehr als fünf Prozent. Die höchsten Wachstumsraten bieten Niger (8,6 Prozent), Senegal (7,5), Ruanda (7,2), Äthiopien (6,7) und Côte d'Ivoire (6,7).

Immer mehr Unternehmen erkennen das sich daraus ergebende Potenzial zur Diversifizierung, beobachtet Maren Diale-Schellschmidt, Delegierte der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika mit Sitz in Nairobi, Kenia. »Schwerpunkte in Subsahara-Afrika sind unter anderem die Branchen Energie und Umwelt, Technologie, Lebensmittel und Konsumgüter«, sagt sie. Aus deutscher Sicht sei der Markt noch klein. »Aber er wächst.«

Außerdem wird es zunehmend leichter, dort zu investieren. EWIA, gestartet in Ghana, weil Mitgründer Fugger das

Land kannte, plant daher kurzfristig die Ausweitung nach Nigeria. Dort ist die Stromversorgung noch schlechter als in Ghana und die Nachfrage nach stabilen Lösungen entsprechend groß. Die nigerianische Regierung hat den Energiemarkt geöffnet. Somit kann EWIA Strom an seine Kunden direkt verkaufen. In Ghana muss das Unternehmen seine Leistung über den Umweg des Mietkaufs anbieten. Auch Kamerun steht auf der Expansionsliste der Münchner.

»Hat man einmal Fuß gefasst, ergeben sich immer wieder neue Möglichkeiten für Geschäfte in der Region«, sagt Fugger. 2021 hat er ein weiteres Unternehmen, die EWIA Infrastructure Ltd., gegründet. Gemeinsam mit einer ghanaischen Firma errichtet es seither Mobilfunkmasten und stattet diese mit solarer Energieversorgung aus. »Das Unternehmen war auf uns zugekommen«, sagt Fugger. Damit unterstreicht er, wie wichtig Netzwerken, gute Kontakte und Mundpropaganda sind.

AHK-Expertin Diale-Schellschmidt bestätigt das. »Wir raten davon ab, auf eigene



BUDGET-PLANER €
 → **ONLINE**
www.regnauer.de/objektbau

GEWERBEBAU VITAL.

- Energieoptimiert bis **Plus-Energie** • Schlüsselfertig und nachhaltig aus Holz
- Schnelles Bauen zum Festpreis • **Budget-Planer** online

Faust in Subsahara-Afrika zu investieren«, sagt die AHK-Expertin. »Man muss persönliche Beziehungen aufbauen, ein Partner ist hilfreich.« Wichtig sei ferner die Präsenz vor Ort. Die Märkte seien komplexer als in Europa, die Kultur eine andere. Daher sollte man sich sorgfältig vorbereiten und sich langsam herantasten, am besten mit guter Beratung und lokalen Partnern. »Dann ist es nicht schwer, sich zu etablieren«, sagt sie.

»Als Einstieg eignen sich die Hubs Kenia, Ghana, Côte d'Ivoire und Südafrika«, ergänzt IHK-Expertin Püttmann. »In diesen Ländern hat man es am Anfang leicht-

Foto: AHK Ostafrika



Schwerpunkte in Subsahara-Afrika sind unter anderem Energie und Umwelt, Technologie, Lebensmittel und Konsumgüter.«

Maren Diale-Schellschmidt, Delegierte der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika

ter und wenn man sich dort erfolgreich etabliert hat, kann man in die Nachbarländer und in vergleichbare Märkte expandieren.«

Auch Ulrich Busch (38) startete mit seinem Unternehmen getINNOtized GmbH in Ghana. Von 2012 an hatte er dort für

eine Non-Profit-Organisation gearbeitet und das Land kennengelernt. »Mir imponierte, wie innovations- und begeisterungsfähig die Menschen dort für neue Technologien sind.« Da er zudem den international wachsenden Bedarf an IT-Spezialisten erkannte, gründete er gemeinsam mit Benjamin Schunke (COO) und Kwame Osei-Tutu (CFO) eine Personalleasing- und Recruiting-Firma, die auf IT-Fachkräfte aus Afrika spezialisiert ist.

Mitarbeiter aus 16 afrikanischen Ländern betreuen remote weltweit Kunden, vor allem Mittelständler. Die ersten Standorte des Unternehmens waren München und Ghana. Mittlerweile ist das Unternehmen in weiteren Ländern vertreten. Nach Kenia expandierte die Firma 2019, weil das Land laut Busch »ein sehr interessanter Standort mit einem stark entwickelten Ökosystem ist«. In Ruanda und Senegal betreibt das Unternehmen Akademien, um junge Menschen aus der Gegend auszubilden. Busch: Das Potenzial der Menschen in Subsahara-Afrika ist »immens«.

IHK-VERANSTALTUNGSTIPPS

Afrikaforum Bayern 2024

Auf dem Afrikaforum können sich mittelständische Unternehmen aus erster Hand über die wirtschaftlichen Chancen in aufstrebenden Märkten der Region informieren. Experten geben Einblicke, wie Firmen erfolgreich in diese Märkte eintreten, Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und Herausforderungen meistern können.

Das Afrikaforum wird von den bayerischen IHKs und verschiedenen AHKs aus Subsahara-Afrika organisiert und bietet Gelegenheit, wertvolle Kontakte zu knüpfen und von führenden Branchenexperten zu lernen.

Termin: 20. Juni 2024, 9–18 Uhr

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

Die Veranstaltung ist kostenfrei, eine Anmeldung notwendig: www.events.ihk-muenchen.de/ihk/afrikaforum

Delegationsreise Kenia und Tansania

Unternehmer können mit hochrangigen Repräsentanten des Freistaats Bayern nach Kenia und Tansania reisen und dort wichtige Kontakte zu Wirtschaft und Politik knüpfen. Beide Länder gelten als besonders wachstumsstarke Zukunftsmärkte.

Der Schwerpunkt der Delegationsreise mit dem bayerischen Wirtschaftsstaatssekretär Tobias Gotthardt in Kooperation mit Bayern International liegt auf den Branchen Umwelttechnologien und Agritech/Ernährungswirtschaft.

Termin: 27. Oktober bis 1. November 2024
Anmeldung bis 21. Juni 2024

Weitere Informationen gibt es auf der Website von Bayern International: www.bayern-international.de/ostafrika2024

IHK-Ansprechpartnerin zu Subsahara-Afrika

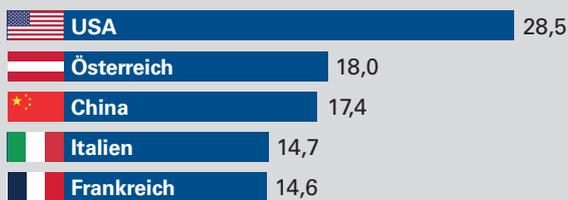
Christina Püttmann
Tel. 089 5116-1845
Puettmann@muenchen.ihk.de

Chancen im Ausland

Wo finden Unternehmen Informationen über interessante Märkte? Wie können sie ihr internationales Geschäft anschieben? Zahlen, Tipps und Infoquellen zum Außenhandel

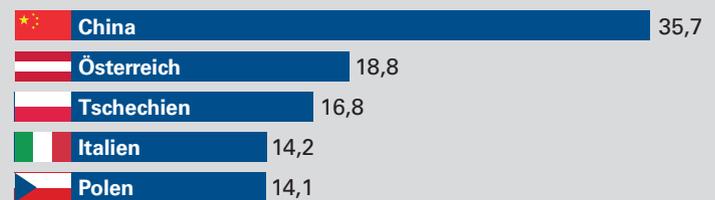
BAYERNS WICHTIGSTE HANDELSPARTNER

Export (Ausfuhren in Milliarden Euro, 2023)



Bedeutsamer Absatzmarkt – die USA sind der größte Abnehmer von Gütern »Made in Bavaria«

Import (Einfuhren in Milliarden Euro, 2023)



Waren aus Fernost – China liefert mit Abstand die meisten Güter nach Bayern

FÖRDERPROGRAMM: GO INTERNATIONAL

Das Programm Go International hilft Firmen dabei, Auslandsmärkte zu erschließen. Bewerben können sich Betriebe, die nach EU-Definition als kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gelten, also höchstens 249 Mitarbeiter, weniger als 50 Millionen Euro Jahresumsatz oder weniger als 43 Millionen Euro Bilanzsumme haben. Sie können zwei Zielländer wählen, in denen sie bisher noch nicht tätig waren. Gefördert werden zum Beispiel:

- Teilnahme an Auslandsmessen im Zielland
- Erstellen von fremdsprachigen Websites und Werbematerialien
- Produktzertifizierungen für den ausländischen Markt

Die Förderquote reicht von 25 bis 40 Prozent. Insgesamt können Firmen bis zu 30.000 Euro an Zuschüssen pro Zielland erhalten.

Mehr Infos: www.go-international.de



Quelle: Außenwirtschaftsportal Bayern

Foto: Adobe/Trifonov

ALLES IM ÜBERBLICK

- Seit 2004 unterstützt das **Außenwirtschaftsportal Bayern** Unternehmen bei der internationalen Expansion. Es bietet Informationen zu Auslandsmärkten, Förderprogrammen, Veranstaltungen, Beratungsangeboten und Praxiswissen: international.bihk.de
- Einen ausführlichen **IHK-Ratgeber zur Internationalisierung** finden Firmen auf der IHK-Website: ihk-muenchen.de/international
- Aktuelle Infos zu auslandsspezifischen Meldungen, Themen und Events liefert der **IHK-Newsletter International**. Anmeldung unter: www.ihk-muenchen.de/de/Newsletter



Foto: Bayern International

Großer Andrang – Bayerns Stand beim Mobile World Congress in Barcelona mit 19 Firmen aus dem Freistaat

AUF MESSEN WELTWEIT PRÄSENT

Messen bieten Gelegenheit, Kontakte zu potenziellen Kunden und Lieferanten im Ausland zu knüpfen und bestehende Verbindungen zu intensivieren. Mit dem Bayerischen Messebeteiligungsprogramm können auch sehr kleine Firmen auf großen Messen im Ausland ausstellen. Sie profitieren dabei nicht nur von der Übernahme der kompletten Organisation durch Bayern International und einer optimalen Platzierung am Bayernstand, sondern können darüber hinaus die Bayern-Lounge für Kundengespräche nutzen. Mehr Infos: bayern-international.de

»Die EU ist alternativlos«

EU-Experte Klemens Joos spricht über die Bedeutung Europas und der Europawahl, Brüsseler Entscheidungsprozesse und eine Zeitenwende, die keiner mitbekam.

Von Martin Armbruster

Normalerweise gibt er keine Interviews. Anlässlich der Europawahl hat Klemens Joos für das IHK-Magazin eine Ausnahme gemacht. Joos gilt als einer der besten EU-Versteher des Landes. Er beschäftigt sich als Autor, Wissenschaftler und Unternehmer mit politischen Prozessen auf EU-Ebene. Die Neuauflage seines Standardwerks »Politische Stakeholder überzeugen« (Verlag Wiley-VCH) liegt laut dem Marktforschungsunternehmen Media Control bei Fachbüchern auf Platz eins in der Rubrik Politikwissenschaft.

ZUR PERSON

Klemens Joos, Jahrgang 1969, ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der EUXEA Holding GmbH, einer Unternehmensgruppe mit 18 Gesellschaften. Joos hat von 1988 bis 2021 an der Betriebswirtschaftlichen Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München studiert, promoviert und schließlich gelehrt. Seit 2021 lehrt er an der Technischen Universität München (TUM), seit 2022 als Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre – Political Stakeholder Management.

Joos ist Vorstandsmitglied der Europäischen Akademie Bayern und Träger des Bayerischen Verdienstordens.

Herr Professor Joos, Europa hat schon bessere Tage gesehen. Bauernproteste, Streit über die Ukraine-Hilfe, laute Rechtspopulisten, im November droht uns Trump. Müssen wir uns um die Zukunft der EU Sorgen machen?

Nein, überhaupt nicht. In einer globalisierten Welt geht ohne die EU für Bürger und Unternehmer nichts mehr. Die EU ist alternativlos, ein Erfolgsmodell.

Mit welchem Argument kontern Sie die EU-Gegner?

Mit der Wirklichkeit. Schauen Sie sich bitte an, wo heute Krieg geführt wird und wo nicht. Die EU ist ein geniales Friedensprojekt. Bei einer Weltbevölkerung von acht Milliarden Menschen brauchen wir die Grundmasse von 450 Millionen Bürgern, um überhaupt noch Einfluss zu haben. Die größten Städte der Welt liegen außerhalb des Westens: Tokio, Jakarta und Neu-Delhi. Schauen Sie sich an, was China in nur 30 Jahren aus dem Boden gestampft hat.

Genau das wirft man der Europäischen Union vor: Sie würde die Wirtschaft lähmen.

Um das mal einzuordnen: Wo ist denn der Boom der britischen Wirtschaft nach dem Brexit geblieben? Wo sind die britischen Erfolge bei den Freihandelsabkommen? Statt-

dessen haben die Briten jetzt 50.000 Zollbeamte mehr. Die USA haben nach ihrer Gründung einen Bürgerkrieg und gut 100 Jahre gebraucht, bis der Einigungsprozess abgeschlossen war. Im Vergleich dazu ist die EU mit Highspeed unterwegs.

Warum hat dann die EU so ein schlechtes Image?

Da gibt es eine falsche Wahrnehmung in weiten Teilen der Bevölkerung und auch der Eliten. Die Leute setzen sich abends eben nicht auf die Couch und schauen sich eine Phoenix-Sendung über Europa an. Das führt zu viel Unwissenheit und nährt Verschwörungstheorien.

IHK-Präsident Klaus Josef Lutz beklagt, kaum jemand wisse, welche Bedeutung die Europäische Union für uns habe. Woran liegt das?

Ein Grund ist schon das Sprachproblem. Es gibt keine EU-Öffentlichkeit, es wird nicht medial thematisiert und kanalisiert, was auf EU-Ebene passiert. Viele Journalisten blicken nicht durch, wie die EU-Gesetzgebung funktioniert. 70 bis 80 Prozent unserer Gesetze haben ihren Ursprung in Brüssel oder Straßburg. Das wird nicht wahrgenommen, auch weil EU-Richtlinien nicht unmittelbar wirken. Für Aufregung sorgt erst deren nationale Umsetzung. Dann ist es zu spät, weil in Brüssel schon alles entschieden wurde.

»Man erreicht in Brüssel
nichts, wenn man die Prozesse
nicht versteht«, sagt
EU-Kenner Klemens Joos



Intensives Gespräch – Klemens Joos (r.) mit IHK-Magazin-Autor Martin Armbruster



Foto: Michael Timmerfeld

Unsere TV-Talks tragen auch nichts zur Aufklärung bei. Da diskutiert man derzeit über die Landtagswahl in Thüringen. Dabei kommt die Europawahl viel früher ...
 ... und die ist viel, viel wichtiger. Ich glaube, diese falsche Wahrnehmung liegt letztlich daran, dass kaum jemand weiß, wie sich die EU seit dem Vertrag von Lissabon 2009 gewandelt hat. Das haben auch viele Politiker und Journalisten nicht verstanden.

Was hat dieser Vertrag verändert?

Das war so etwas wie der Urknall für das heutige Europa. Seit dem 1. Dezember 2009 sind wir de facto die Vereinigten Staaten von Europa.

Hat die nationale Politik an Bedeutung verloren?

Die Gewichte haben sich klar Richtung Europa verschoben. Das Parlament ist gleichberechtigter Entscheider zum Rat geworden. Im Rat ist das Einstimmigkeitsprinzip in zentralen Politikfeldern weggefallen. Das gilt für Justiz, Landwirtschaft, Innenpolitik und Außenhandel – alles Themen, die für jedes Land ganz entscheidend sind.

Welche Folgen hat das für die deutsche Politik?

Unser Bundeslandwirtschaftsminister konnte früher einfach sagen: nein. Er konnte im Alleingang EU-Vorhaben blockieren. Über Nacht hat sich das geändert. Seitdem reicht die qualifizierte Mehrheit im Rat für EU-Beschlüsse aus. Das gilt auch für die Justiz. Für das deutsche Urheberrecht hieß das Game over, das wurde auf EU-Ebene aufgeweicht.

Sie beschäftigen sich seit Jahren mit europäischen Prozessen. Wie kamen Sie auf die Idee?

Durch die Einsicht, dass das, was in Bayern oder in Berlin funktioniert, auf EU-Ebene nicht wirksam ist. Wer in Brüssel etwas erreichen will, muss andere Instrumente wählen. Es geht dort immer um eine Lösung für 27 Mitgliedstaaten. Schon das sorgt für ungeheure Komplexität. Und genau das ist mein Thema.

Was läuft in Brüssel denn so anders als in München und Berlin?

Das beginnt schon damit, dass es im EU-Parlament weder eine Regierung noch eine Oppositionsfraktion gibt. Jedes Vorhaben der Kommission braucht im Parlament und im Rat eine Mehrheit. Bei EU-Entscheidungen mischen sehr viele Player mit: die 27 Regierungschefs, die Präsidentin Ursula von der Leyen, acht Vizepräsidenten, 18 Kommissare, 705 Abgeordnete, mehr als 300 Fachminister der Mitglieder und so weiter. Wie gesagt: Das ist unfassbar komplex.

Wie kommt man dann noch zu guten Ergebnissen?

Das Risiko ist auch der EU-Kommission sehr klar: Lange Entscheidungsprozesse könnten zu Ergebnissen führen, die so keiner wollte. Als Konsequenz hat man den informellen Trilog eingeführt. So um 2015 hat man damit angefangen. Ent-

scheider von Rat, Kommission und Parlament sitzen dabei quasi im Hinterzimmer zusammen und regeln bis ins Detail, was man haben will.

Klingt nicht sehr demokratisch.

Stimmt. Offiziell gibt es den informellen Trilog gar nicht, in den Verträgen der EU kommt er nicht vor. Deshalb bekommt kaum einer mit, was dort abläuft. Entscheidend ist aber Folgendes: 89 Prozent aller Verordnungen, Rechtsakte und Richtlinien sind schon nach der ersten Lesung und dem informellen Trilog abschließend beschlossen.

Welche Konsequenz hat das für Bürger und Unternehmen?

Mir geht es um die Einsicht: Man erreicht in Brüssel nichts, wenn man die Prozesse nicht versteht. Die Taxonomie liefert dafür ein geniales Beispiel. Die Franzosen wussten, wie man es macht. Die hatten den Ratsvorsitz und haben das geschickt durchgedrückt: die Einstufung der Kernkraft als »grün« per delegiertem Rechtsakt.

Sie haben sogar eine Formel für die Interessenvertretung in der EU entwickelt. Gibt es da tatsächlich Gesetzmäßigkeiten?

Die veranschaulichende Formel funktioniert jedenfalls erstaunlich gut. Die Gesetzmäßigkeit ergibt sich auch aus der Gauß'schen Normalverteilung. Es geht um die Berechnung der Wahrscheinlichkeit, wie Entscheider reagieren.

Und was sagt die aus?

In etwa 15 Prozent aller Fälle sagen die: Das geht nur über meine Leiche. Da brauchen Sie keinen Prozess anzufangen, das wird eine Beerdigung erster Klasse. In weiteren 15 Prozent der Fälle sagen die: Genial, super, das machen wir. Da muss man überhaupt nichts mehr machen. Das läuft. Entscheidend sind die übrigen 70 Prozent.

Sie sind Gründer und Chef eines Prozessdienstleisters. Was unterscheidet Sie von anderen Playern, die in Brüssel für Unternehmen aktiv sind?

Eben die Prozesskompetenz, das ist das Know-how, das ich mir in 30 Jahren aufgebaut habe. Es bringt wenig, wenn man in Brüssel nur die eigene Unternehmenssicht vertritt. Man braucht Zugang zu allen Entscheidern. Man muss wissen, wie die ticken. Das ist die Challenge.

Man muss den Prozess komplett durchdenken.

... und die EU-Entscheider überzeugen. Wie bekommt man das hin?

Im Prinzip mit einem dreistufigen Verfahren. Der Betroffene muss im ersten Schritt durch den Intermediär, der unabhängig sein muss, davon überzeugt werden, zu erklären, wo das Problem tatsächlich liegt.

Das klingt jetzt recht einfach.

In kaum einem Fall kann aber ein Unternehmen auf Anhieb klar sagen, was das Problem ist. Der eine Vorstandsflügel sagt so, der andere erklärt es anders. So gut wie niemand hat eine Antwort auf die Fragen: Wie lösen wir es? Warum soll die EU hier tätig werden?

Dazu braucht es wohl den Perspektivenwechsel, auf den Sie in Ihrem Buch deutlich hinweisen.

Genau. Sie müssen das eigene Anliegen mit dem Nutzen verknüpfen, den die Allgemeinheit davon hat. Da haben wir einzigartiges Know-how in meinem Unternehmen.

Um es Entscheidern leichter zu machen, gibt es dann noch Ihren OnePager.

Ja, exakt. Die Idee ist, alles auf einer Seite zusammenzufassen: das Problem, den gesellschaftlichen Nutzen und die Lösung. Das gibt es nur in diesem Haus. Wir werden das auch als Software auf den Markt bringen, die jeder kaufen kann.

Seit wann sind Sie als Prozessdienstleister tätig?

Seit 1990. Am Anfang hatten wir mittelständische Kunden, jetzt betreuen wir viele Konzerne und Großunternehmen. Wir sagen in einigen Fällen auch Nein. Wenn kein Perspektivenwechsel möglich ist, lehnen wir das ab.

Plädieren Sie für eine EU-Reform?

Das ist unausweichlich. Die EU muss demokratischer und effizienter werden. Wenn der nächste Beitrittsstaat dazu kommt, wäre das der ideale Slot für die nächsten Anpassungsschritte. Das Einstimmigkeitsprinzip im Europäischen Rat muss komplett fallen. Das Parlament – und nicht die Mitgliedstaaten – sollten künftig die Spitzen der EU-Kommission bestimmen. ●



SCHLÜSSELFERTIGER GEWERBEBAU

#professionell #kompetent #erfahren



www.laumer.de



Richtungsweisend –
wer zieht ins
Europaparlament ein?

Foto: artjazz/Adobe Stock

Europa hat die Wahl

Am 9. Juni 2024 geht es auch um die Ausrichtung der EU-Wirtschaftspolitik. Die IHK hat nachgefragt: Wie wollen die Parteien und ihre Kandidaten die Europäische Union wettbewerbsfähiger und wirtschaftsfreundlicher gestalten?



Europas Wirtschaft darf den Anschluss an andere Weltregionen nicht verlieren. Das Wohlstandsversprechen ist wesentlich für die EU. Deshalb werden wir in den kommenden Jahren einen Schwerpunkt auf Wettbewerbsfähigkeit, Technologie- und Innovationsförderung, Mittelstand und Entbürokratisierung legen. Es braucht ein wirtschaftsfreundliches Klima, mehr Mut und Lust auf Zukunft in Europa. Dafür wollen wir die Rahmenbedingungen schaffen.«



Manfred Weber, CSU

Foto: EVP-Fraktion



Wir Grüne wollen Bayerns und Europas Wirtschaft nachhaltig gestalten. Wenn wir in saubere Infrastruktur investieren und den Green Deal weiterentwickeln, fördern wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen. Wir setzen uns für eine umfassende EU-Fachkräftestrategie ein, die auch die Karrieren von Frauen fördert.«



Foto: Andreas Gregor

Andrea Wörle,
Bündnis 90/Die Grünen



Foto: SPDSK

Maria Noichl, SPD



Wir wollen eine aktive Industriepolitik, die massiv in klimaneutrale Zukunftstechnologien, in eine sichere Energieversorgung, in Infrastruktur und Innovation investiert. Der Ausbau erneuerbarer Energien hat dabei absoluten Vorrang. Wir brauchen dringend auch eine entschlossene, koordinierte und solidarische europäische Investitionspolitik, denn der Umbau der europäischen Wirtschaft kann nur gelingen, wenn Unternehmen in allen Mitgliedstaaten von öffentlichen Unterstützungsmaßnahmen profitieren.«



Die Wettbewerbsfähigkeit der EU leidet an der übermäßigen Bürokratie und an dem hohen Grad an Regulierung. Wir setzen uns daher für eine grundlegende Reform der EU ein, die einen Rückbau des Wasserkopfs in Brüssel beinhaltet. Wir stärken die Nationalstaaten innerhalb der Gemeinschaft und damit deren Spielräume und Wettbewerbsfähigkeit.«



Foto: Petr Bystron

Petr Bystron, AfD



Foto: Jana Kay

Christine Singer, Freie Wähler



Wir wollen, dass sich Europa auf seine wesentlichen Herausforderungen konzentriert. Wir stehen für ein Europa mit weniger Bürokratie und weniger überflüssiger Regulierung. Für uns ist klar: Echter Bürokratieabbau ist das beste Konjunkturprogramm.«



Wir möchten die EU wieder zu einem Wohlstandsversprechen für alle machen. Dafür muss sie es Menschen und Unternehmen wieder einfacher machen, statt sie mit immer mehr Bürokratie zu belasten, wie es in den letzten Jahren unter Leitung von Ursula von der Leyen der Fall war. Daher wollen wir einen Bureaucracy Reduction Act auch auf europäischer Ebene einbringen, mit dem wir die Wirtschaft von 50 Prozent der bürokratischen Lasten befreien und das ›one in, two out‹-Prinzip einführen, durch das für jede neue EU-Vorschrift zwei andere abgeschafft werden müssen.«



Foto: James Zabel

Phil Hackemann, FDP

DIE ZUKUNFT DER EU MITGESTALTEN

Am 9. Juni 2024 wählt Deutschland seine Abgeordneten für das Europaparlament. Die EU bedeutet für die Wirtschaft: freier Handel dank gemeinsamem Binnenmarkt, keine Zölle sowie Frieden und geopolitische Stabilität. Deswegen setzt sich die IHK zur Europawahl für eine stabile und geeinte EU ein.

Wie die EU die Wirtschaft beeinflusst, hat das ifo-Institut im Auftrag der IHK analysiert. Dazu untersuchten die Forscher unter anderem die Effekte des Binnenmarkts und des gemeinsamen Energiemarkts. Ein wichtiges Ergeb-

nis: Ein gemeinsames Vorgehen Europas stärkt unsere Wirtschaft spürbarer, als wenn die Nationalstaaten allein handeln.

Damit die EU auch in Zukunft ein starker und wettbewerbsfähiger Standort für Unternehmen und Selbstständige bleibt, fordert die IHK zahlreiche Maßnahmen auf europäischer Ebene. Dazu gehören schnellere Genehmigungsverfahren, etwa mit festen Zeitlimits und Stichtagsregelungen, neue Handels- und Rohstoffabkommen sowie zukunftsbeste, wettbewerbsfähige und innovationsfreundliche Rahmenbedin-



gungen für KI und Cybersicherheit. Die kompletten ifo-Studien, die Forderungen der IHK und viele weitere Infos zur Europawahl sind auf der IHK-Website abrufbar:

www.ihk-muenchen.de/europawahl
Außerdem gibt es Videoformate mit den Spitzenkandidaten auf den Social-Media-Kanälen der IHK.

Gelbe Seiten



„Mein Anspruch:
Perfektion bis
ins kleinste Detail.“

Infos unter:
sellwerk.de/standorte/muenchen

Gelb gesucht, gut gefunden.
Unser Anspruch: Ihren Erfolg voranbringen.

- mit maßgeschneiderten Online-Sichtbarkeitskonzepten
- für mehr Aufmerksamkeit auch bei Google
- zu noch mehr Neukunden dank positiver Bewertungen



SELLWERK

Eine Marke Ihrer

JKV MEDIA
••• Keller Verlag

Ihr Gelbe Seiten Verlag

Aufs Gleis – der Anteil der Schiene am Güterverkehr soll bis 2030 deutlich steigen



Foto: Dietmar Schäfer/Adobe Stock

»Wir kommen voran«

Mehr Geld und Tempo: Michael Theurer, Bundesbeauftragter für den Schienenverkehr, spricht über den Stand der Verkehrswende und das, was Bayerns Firmen davon haben.

Von Martin Armbruster

Beauftragter der Bundesregierung für den Schienenverkehr – das ist ein denkbar schwieriger Job. Auf der IHK-Fachkonferenz »Schieneinfrastruktur Großraum München« Ende April warb Michael Theurer (FDP), Staatssekretär im Bundesverkehrsministerium, genauso für Zuversicht wie im anschließenden Interview. Seine Botschaft: Die Chancen für die Schiene sind so gut wie seit vielen Jahren nicht mehr.

Herr Theurer, endlich handeln, das haben Unternehmer bei der IHK-Fachkonferenz

gefordert. Können Sie die Ungeduld verstehen, wenn Sie sich das Chaos auf Münchens Straßen ansehen?

Heute ging es ja um den Schienenverkehr. Wir tun hier aber auch für die Straße viel – für den Autobahnring rund um München, mit der Ausweitung der Fahrspuren auf der A 8 und der A 9.

Worum es mir geht, zeigen Zahlen unseres Ministeriums: Der Güterverkehr wird bis 2051 nochmals um 46 Prozent wachsen. Davon müssen wir so viel wie möglich auf die Schiene kriegen. Das ist unser Ziel.

Trifft Sie der Vorwurf: Die Einsicht ist zwar da, trotzdem wird in Berlin nichts gemacht?

Da widerspreche ich. Wir haben massive Investitionen mobilisiert. Allein in diesem Jahr haben wir die Mittel für die Schiene von neun Milliarden auf 16 Milliarden Euro erhöht. Im Zeitraum der mittelfristigen Finanzplanung von 2024 bis 2027 haben wir die vorgesehenen 42 Milliarden Euro um weitere 27,3 Milliarden aufgestockt – das ist ein Plus von 65 Prozent in Zeiten, in denen alle Ressorts sparen müssen. Das ist ein klares Signal pro Schiene.

Trotzdem sagen Experten, das Geld reiche vorne und hinten nicht. Die Bundesregierung selbst beziffert die Kosten für die Schienensanierung auf 90 Milliarden Euro.

Als wir die Regierung übernommen haben, hat uns das selbst schockiert – in welchem Zustand man uns das Schienennetz überlassen hat. Man hat es viele Jahren lang verrotten lassen. Mehr als 17.500 Kilometer des Schienennetzes und rund 1.000 Eisenbahnbrücken müssen saniert werden. Das geht nicht über Nacht, klar, aber wir sind dran.

Haben auch die Unternehmen in Bayern etwas davon?

Gerade die Unternehmen in Bayern sind darauf angewiesen, dass die Schienenanbindung zu den Häfen an der Nordsee oder an der Adria funktioniert. Ansonsten können sie von Auslandsmärkten keine Produkte beziehen oder die Waren dort absetzen. Wir haben jetzt die Generalsanierung der Hochleistungskorridore eingeleitet. Davon wird die Wirtschaft im Export- und Transitland Bayern ganz sicher profitieren.

Die Sanierung allein wird aber für die Verkehrswende kaum reichen.

Deshalb planen wir Neubau- und Ausbaumaßnahmen. Dazu gehört auch die ABS 38 (Ausbaustrecke München–Mühldorf–Freilassing, die Red.), die für die Wirtschaft Südostbayerns wichtig ist. Da haben wir im Planungs- und Genehmigungsprozess mehr Tempo reinbekommen. Es gibt Fortschritte beim Brenner-Zulauf und bei den Strecken Nürnberg–Würzburg und Ulm–Augsburg.

Im Juni machen wir den Spatenstich für ein Verladeterminale in Augsburg. Sie sehen also: Wir kommen voran.

Der Ex-Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer (CSU) wollte Planungsprozesse per Gesetz beschleunigen. Hat das etwas gebracht?

Das war das Maßnahmengesetzvorbereitungsgesetz. Wie gut das funktioniert hat, hat man am Beispiel der ABS 38 gesehen. Alles hätte noch drei Jahre länger gedauert. Wir haben das abgeschafft und stattdessen im Bundestag ein Maßnahmenpaket zur Beschleunigung von Genehmigungsverfahren im Verkehrsbereich beschlossen.

Was ist daran besser?

Der entscheidende Punkt ist: Schienenprojekte dienen nun ausdrücklich dem öffentlichen Interesse. Wir erwarten, dass das die Erfolgchancen von Klagen bei den Verwaltungsgerichten deutlich verringert. Planungsverfahren werden erheblich schneller gehen.

Die Bundesregierung will den Anteil des Schienengüterverkehrs von etwa 19 Prozent bis 2030 auf 25 Prozent steigern. Halten Sie das für realistisch?

Ich gebe zu: Das ist sehr ambitioniert. Nachbarländer wie Österreich liegen sogar darüber (28 Prozent, die Red.). Wir schaffen das nur, wenn wir alle Instrumente nutzen: Sanierung, Modernisierung, Aus- und Neubau, digitale Signal- und Steuerungstechnik – und auch digitales Kapazitätsmanagement, dafür habe ich mich erfolgreich um Haushaltsmittel bemüht. Aber es bleibt beim Ziel

von 25 Prozent. Wir arbeiten mit Hochdruck daran.

Sie wollen 40 Schienekorridore generalsanieren. Heißt das auch: noch mehr Verspätungen, Umleitungen und Zugausfälle?

Ich will schon betonen: Die Generalsanierung ist nicht der Grund dafür, dass Güterzüge unpünktlich kommen. Es ist das marode und überlastete Schienennetz, das zu immer neuen Baustellen und Störungen aller logistischen Prozesse führt.

Aber es ist trotzdem klar, dass es zu Streckensperrungen kommen wird.

Ja, sicher. Wenn ein Korridor fünf oder sechs Monate gesperrt wird, bedeutet das massive Einschränkungen. Im Vergleich zu dem Flickwerk, das wir bislang betreiben, bringt das aber mehr Effizienz. Das ermöglicht den Einsatz von Großgeräten, die Baufirmen können mit Volldampf arbeiten. Das bringt uns mehr Tempo.

EU-weite Transporte sind mit dem Lkw kein Problem, für Güterzüge ist das ein Hürdenlauf. Es gibt Sprachbarrieren, Nachweispflichten, Grenzübergänge sind nicht elektrifiziert. Wann rafft sich die EU zu einer Lösung auf?

Es gibt Fortschritte beim Ausbau der großen Schienenverkehrskorridore, aber wir haben auch da einen großen Investitionsrückstand. Wir sind bei der Harmonisierung der Vorschriften bei der Fahrzeugzulassung vorangekommen. Deutschland hat vergeblich versucht, auf europäischer Ebene eine einheitliche Sprache für Lokführer durchzusetzen. Wir haben leider immer noch einen Flickenteppich nati-

Foto: Steffen Kugler



ZUR PERSON

Michael Theurer (57) ist Diplom-Volkswirt und sitzt seit 2017 im Deutschen Bundestag. 2021 wurde der Tübinger zum Parlamentarischen Staatssekretär beim Bundesminister für Digitales und Verkehr berufen. Seit 2022 ist der FDP-Politiker außerdem Beauftragter der Bundesregierung für den Schienenverkehr.

onaler Regelungen. Das muss natürlich besser werden.

Spediteure sagen, sie würden gern mehr Transporte auf die Schiene verlagern, aber der Lkw sei einfach günstiger. Was erhoffen Sie sich von der Senkung der Trassenpreise?

Momentan haben wir mehr Nachfrage nach Schienengüterverkehr, als wir Kapazitäten zur Verfügung haben. So unattraktiv kann die Schiene also nicht sein. Zudem haben die jetzige Bundesregierung und die Regierungsfractionen einen Grund für die Wettbewerbsverzerrung zugunsten des Lkw beseitigt: Mit Umsetzung der Eurovignette haben wir eine CO₂-abhängige Maut eingeführt. Das macht die Schiene preislich attraktiver. Die Mauteinnahmen fließen in die Generalsanierung und den Ausbau des Schienennetzes.

Gibt es eine Lösung für das Dauerproblem Brenner-Transit? Kommt der Brenner-Nordzulauf vor 2040?

Die gute Nachricht ist: Die Bestandsstrecke hat noch Kapazitätsreserven. Es geht um etwa 60 Güterzüge täglich, die zusätz-

lich abgewickelt werden könnten. Das verschafft uns die zeitliche Luft, die man braucht, um die Neubaustrecke zu realisieren. Die wird langfristig gebraucht, weil der Brenner-Basistunnel sicher mehr Güterverkehr anziehen wird.

Es gibt Bürgerinitiativen und Kritiker, die das bestreiten.

Denen möchte ich entschieden widersprechen. Der Brenner-Basistunnel wird zwei der stärksten Wirtschaftsräume Europas verbinden. Die Züge rollen quasi ebenerdig von Bayern nach Norditalien. Das wird zu erheblichen Zuwächsen im Schienenverkehr für Güter und Personen führen.

Klingt alles gut, aber geht am Brenner überhaupt etwas voran?

Ich sehe das absolut so. Die Vorzugstrassen sind präsentiert worden und sind für Bürgerbeteiligungsverfahren offen. Die Bahn arbeitet jetzt mit Unterstützung der Bundesregierung daran, im Genehmigungsverfahren zügig zu einer realisierbaren Trasse zu kommen.

Sie haben auf der Konferenz für den Schulterschluss aller Beteiligten gewor-

ben. Bekommt der Bund die Verkehrswende sonst nicht hin?

Die Verkehrswende ist tatsächlich eine Riesenaufgabe – mit dem Deutschlandtakt, dem Deutschlandticket, der Generalsanierung des Schienennetzes und so weiter. Das funktioniert nur, wenn alle mitziehen: die Länder beim regionalen Nahverkehr, die Kommunen bei der ÖPNV-Infrastruktur. Wir brauchen die intermodale Verknüpfung schon auf dem Bahnhofsvorplatz, zum Beispiel mit Fahrradparkhäusern.

Der Vertreter der Bayerischen Staatsregierung hat heute erklärt, man sei für den Schienengüterverkehr nicht zuständig. Was könnte der Freistaat tun, um die Schiene zu fördern?

Er sollte im Gespräch mit den Bürgern erklären, wie wichtig ein gutes Schienennetz für Wirtschaft, Wohlstand und Arbeitsplätze ist. Ich habe bereits das Engagement Baden-Württembergs gelobt. Das Land bezahlt freiwillig für Lärmschutz entlang der Trasse der Rheintalbahn. Das hat die Akzeptanz der Bürger erhöht, sogar die Bürgerinitiativen waren zufrieden. ●

Finanzen

Neuerungen durch das EU-Geldwäschepaket

Mit dem EU-Geldwäschepaket kommen auf Gewerbetreibende umfassende neue Pflichten zu. Ziel der neuen Regelungen ist es, die Geldwäscheprävention in der Europäischen Union zu stärken. Das Reformpaket beinhaltet beispielsweise

- die Einführung einer Obergrenze für Barzahlungen in Höhe von 10.000 Euro,
- die Erweiterung des Katalogs der nach dem Geldwäschegesetz Verpflichteten (so beispielsweise Luxusgüterhändler) und
- einen stärkeren Fokus auf »Know your customer (KYC)«-Pflichten, insbesondere die Identifikation des Vertragspartners, die Überprüfung der Identität des wirtschaftlich Berechtigten, die Überwachung der laufenden Geschäftstätigkeiten sowie die Prüfung der Vertragspartner beziehungsweise der wirtschaftlich Berechtigten hinsichtlich des Unterliegens von Finanzsanktionen.

Anfang 2024 haben sich die Europäische Kommission und der Europäische Rat über große Teile des EU-Geldwäsche-Reformpakets geeinigt. Auch das Europäische Parlament hat die Vorschriften bereits verabschiedet.

Das Geldwäschepaket wird wegen der bestehenden Übergangsfristen voraussichtlich und vorbehaltlich der formellen Annahme

durch den Europäischen Rat, nach Veröffentlichung im EU-Amtsblatt, ab 2027 in Kraft treten. Bis dahin haben die betroffenen Unternehmen Zeit, sich vorzubereiten, um die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen.

Das Reformpaket umfasst vier Säulen und beinhaltet eine Geldwäscheverordnung, die sechste Geldwäscherichtlinie, eine Verordnung zur Errichtung einer europäischen Behörde zur Bekämpfung der Geldwäsche (AMLA) sowie eine Verordnung über den Geldtransfer von Kryptowerten.

Im Mittelpunkt des europäischen Reformpakets steht die Geldwäscheverordnung. Erstmals wurde ein einheitliches europäisches Regelungswerk zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung geschaffen, das unmittelbar in den Mitgliedstaaten gelten wird. Ziel ist es, den bestehenden Flickenteppich der europäischen Regelungen zu harmonisieren und so eine effektivere Geldwäscheprävention zu etablieren.

Mehr Infos: www.ihk-muenchen.de/Geldwaeschepraevention

IHK-Ansprechpartnerin

Theresa Neumair, Tel. 089 5116-2035
neumair@muenchen.ihk.de

Girls'Day »Ich werde Chefin!«

»Ein mega, mega cooler Tag«

Mit der jährlichen Aktion Girls'Day »Ich werde Chefin!« will die IHK Schülerinnen für die Selbstständigkeit begeistern. Ende April waren wieder viele junge Frauen bei Firmenchefinnen in München und Oberbayern zu Gast – und erhielten interessante Einblicke in den Betrieb und ins Unternehmerintum. Wie motivierend die Besuche auf die Schülerinnen wirken können, zeigte sich im Holzwerk Franz Obermeier GmbH in Schwindegg.

Holzwerkchefin und IHK-Vizepräsidentin Ingrid Obermeier-Osl beteiligte sich bereits zum dritten Mal an dem IHK-Aktionstag, in der diesjährigen Auflage fand sie das Format so erfolgreich wie nie. Das lag auch maßgeblich an den drei teilnehmenden Gymnasiastinnen, die mit großem Engagement bei der Sache waren. Das Interesse der Schülerinnen kam nicht von ungefähr: Franziska Unertl stammt aus einer Haager Brauerdynastie. Der Vater von Katharina Feurecker stellt Trockenkammern für die Holzbranche her. Und Amy Heigl brachte ihre Leidenschaft für den Werkstoff Holz mit nach Schwindegg.

Die Fahrt ins Holzwerk hat sich für die drei gelohnt. Obermeier-Osl und ihre Schwiegertochter Sarah Obermeier erklärten, was eine gute Chefin ausmacht – und vor welchen Aufgaben heute ein Fa-



Einblicke – Unternehmerin
Ingrid Obermeier-Osl (2.v.r.)
mit ihren Besucherinnen

Foto: Obermeier

milienunternehmen steht. Dazu gehören Digitalisierung, Investitionen, Produktinnovation, die Pflege von Kunden- und Lieferantenbeziehungen und das Problem, Fachkräfte zu finden.

Gastgeberinnen und Schülerinnen äußerten sich anschließend sehr zufrieden über den Girls'Day. Alle drei »Girls« meinten, sie könnten es sich gut vorstellen, Chefin zu werden. »Das war ein mega, mega cooler Tag«, brachte es Katharina Feurecker auf den Punkt.

Gewinn für alle

Unternehmen können jungen Leuten, die am Studium zweifeln, mit der Ausbildung eine interessante Alternative bieten. Das neue Projekt »IBIzA« bringt beide Seiten zusammen.

Von Eva Müller-Tauber

Wer rund 100 Mitarbeiter beschäftigt, vertraut in der Regel nicht nur auf den externen Bewerbermarkt. Er qualifiziert auch eigene Nachwuchskräfte – so wie der Edelstahlhandel F. Linster & Co. GmbH in Aschau am Inn. Das 1952 gegründete und in dritter Generation geführte Familienunter-

nehmen bietet derzeit gleich vier Ausbildungsberufe an.

Isabella Fobe hat die Ausbildung zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement bei Linster erfolgreich absolviert. Mittlerweile ist die 27-Jährige bei dem Mittelständler als Verkäuferin fest angestellt – eine Win-win-Situation

für Auszubildende und Betrieb, mit der anfangs nicht unbedingt zu rechnen war. Denn Fobe und ihr Arbeitgeber haben erst über einen Umweg zueinandergefunden. »Ich wusste nach dem Fachabi nicht genau, ob ich eine Ausbildung machen oder studieren soll«, sagt die junge Frau. Also begann sie erst einmal das Studium

IHK Industrie- und Handelskammern in Bayern

IBIzA Informations-, Beratungs- und Innovationszentrum zu Alternativen für Studienweifer/-innen

Keine Lust mehr, aus allem eine **Wissenschaft** zu machen?

SWITCH ZUR AUSBILDUNG

Auf der Suche nach einer Alternative zu deinem Studium? Dann bist du bei uns genau richtig! Alle Infos unter: switch-zur-ausbildung.de

Gefördert durch Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

Gestaltung: übermedia.com, Bildnachweis: Adobe Stock © Wayne Suda

Foto: BIHK

Einen neuen Weg einschlagen – das Projekt »IBIzA« und die Kampagne »Switch zur Ausbildung« informieren Studierende über die Vorteile der beruflichen Ausbildung

»Management erneuerbarer Energien«. Das Fach deckte sich zwar mit ihren Interessen, entsprach in der Realität jedoch nicht ihren Erwartungen. »Und ich habe gemerkt, dass mir praxisbezogene Aufgaben mehr Spaß machen«, erklärt Fobe. Über eine Stellenanzeige im Internet fand sie schließlich zu Linster. Fobe brach ihr Studium ab und überbrückte die Zeit bis zum Ausbildungsbeginn bei ihrem späteren Ausbildungsbetrieb. »Ich wurde früh in verschiedenen Abteilungen eingesetzt und konnte viel eigenständig arbeiten, das hat mir gut gefallen.«

Neben ihr gibt es im Betrieb noch weitere Kollegen mit ähnlicher Vorgeschichte. »Wir haben in den vergangenen Jahren vier Studienabbrecher und -abbrecherinnen ausgebildet, ihre Übernahmequote liegt bei 100 Prozent«, sagt Ausbildungsleiterin Sandra Edtmüller.

Die älteren Azubis seien durchweg eine Bereicherung. »Sie sind häufig schon einen Schritt weiter als die jüngeren direkten Schulabgänger«, so Edtmüller. »Sie wissen auf jeden Fall, was sie nicht möchten, und können auf einige Erfahrungen zurückgreifen, etwa besser mit Prüfungssituationen umgehen.«

Jugendliche auf der Suche nach beruflicher Orientierung auf der einen Seite, Unternehmen auf Azubi-Suche auf der anderen: Das neue Projekt »IBlZA« (Informations-, Beratungs- und Innovationszentrum zu Alternativen für Studienzweifler) der bayerischen IHKs (BIHK) dient als Schnittstelle, damit beide Gruppen zueinanderfinden können (siehe Kasten rechts). »Praxisnahe Alternativen wären für viele Studierende

der bessere erste Schritt ins Berufsleben, denn mehr als ein Viertel brechen ihr Studium in Deutschland vorzeitig ab. In Bayern jährlich über 10.000 Studierende allein in den MINT-Fächern«, sagt Hubert Schöffmann, bildungspolitischer Sprecher des BIHK.

Für die Ausbildungsbetriebe wiederum werden Studienabbrecher als eine Art stille Reserve immer interessanter: »Fachkräftenachwuchs wird wegen der anstehenden Verrentungswelle der Babyboomer an allen Ecken dringend gesucht«, so Schöffmann. In Bayern sind 2023 nach Angaben der Arbeitsagentur rund 20.000 Ausbildungsplätze unbesetzt geblieben.

»Viele Jugendliche und speziell Gymnasiasten wissen gar nicht, welche Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten ihnen eine Ausbildung bietet. Dass man darauf aufbauend eine Aufstiegsfortbildung ab-

solvieren oder berufsbegleitend studieren kann«, sagt Andreas Tetzlaff, Ausbildungsleiter bei der Versicherungsgruppe Münchener Verein mit 800 Mitarbeitern. Die Möglichkeiten kennt Tetzlaff aus eigener Erfahrung. Er hat selbst seine berufliche Karriere mit einer Ausbildung begonnen und anschließend studiert.

Die Versicherungsgruppe spricht Studienzweifler auf der Website explizit an. Sie will signalisieren, dass diese willkommen sind und keine Scheu haben sollten, sich zu bewerben. »Wir haben bereits in den vergangenen Jahren immer wieder Azubis aus dieser Zielgruppe eingestellt«, berichtet Tetzlaff. Alle wurden bisher übernommen. »Sie sind keine gescheiterten Existenzen, sondern haben eine Lebenserfahrung gemacht und diese hat sie in der Regel in ihrer Entwicklung weitergebracht«, so der

SWITCH-ZUR-AUSBILDUNG.DE HILFT, AZUBIS ZU FINDEN

Mit dem BIHK-Projekt »IBlZA« (Informations-, Beratungs- und Innovationszentrum zu Alternativen für Studienzweifler) und auf [switch-zur-ausbildung.de](https://www.switch-zur-ausbildung.de) haben Studierende in Bayern ab sofort eine Anlaufstelle, bei der sie individuell Alternativen zum Studium im Bereich der beruflichen Aus- und Weiterbildung durchspielen können.

Bei mehr als 200 IHK-Berufen und fast ebenso vielen Weiterbildungsabschlüssen findet sich für zweifelnde angehende Akademiker praktisch aller Studienrichtungen immer eine entsprechende Alternative in der Welt der Berufsbildung. Die

berufliche Bildung bietet interessante Vorteile: Für Abiturienten sind Verkürzungen der Dauer und ein (teilweiser) Verzicht auf den Besuch der Berufsschule möglich. Mit der Ausbildungsvergütung verdienen sie von Beginn an eigenes Geld und mit Weiterbildungen stehen Abschlüsse bis hin zum »Bachelor Professional« und »Master Professional« offen, die einem Studienabschluss gleichwertig sind.

»IBlZA« läuft bis Mitte 2026 und wird vom Bayerischen Wirtschaftsministerium gefördert.

www.switch-zur-ausbildung.de/ueber-das-projekt

Ausbildungsleiter. Ein Mitarbeiter des Münchener Vereins zum Beispiel hat sein Lehramtsstudium aufgegeben und dafür eine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen begonnen. »Heute arbeitet er bei uns in der Schadenabteilung und kümmert sich dort um die Azubis«, sagt Tetzlaff. »Er kann so den Lehramtsgedanken abgewandelt umsetzen.«

Unternehmen, die Studienzweifler für eine Ausbildung gewinnen wollen, kön-



Foto: Linster



Ich wusste nach dem Fachabi nicht genau, ob ich eine Ausbildung machen oder studieren soll.«

Isabella Fobe, Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement bei F. Linster Edelstahlhandel

nen sich auf der neuen »IBlZA«-Website (switch-zur-ausbildung.de) präsentieren – so wie die Versicherungsgruppe Münchener Verein. »Wir hoffen, dass Studienzweifler dadurch ebenfalls auf unser Unternehmen aufmerksam werden«, sagt Tetzlaff. Denn die Zeiten, in denen Postsäcke voller qualifizierter Bewerbungen auf Ausbildungsstellen hereinkamen, seien längst vorbei. Und das, obwohl das Unternehmen vielfältig und auf allen Kanälen und mit durchaus kostenintensiveren Aktionen um Azubis wirbt, vom Speeddating über Messen bis hin zu Social Media wie TikTok.

Positive Erfahrungen

Bei der Studiosus Reisen München GmbH gehören Jugendliche mit Fachabitur oder Abitur, darunter viele Studienzweifler, mittlerweile zu einer wichtigen Zielgruppe bei der Ausbildungsplatzvergabe. »Derzeit sind von unseren rund 290 Mitarbeitenden 13 Auszubildende, bis zum Sommer werden es etwa 18 sein und mehr als ein Drittel ist vom Studium zu einer Ausbildung gewechselt«, berichtet Ausbildungsleiterin Luise Raidl. »Sie können sich meist bereits sehr gut organisieren und sind besonders motiviert.« Hauptgrund für einen Studienabbruch sei den Rückmeldungen ihrer Azubis zufolge neben dem oft geringen Praxisanteil im Studium die Masse an beruflichen Möglichkeiten.

»Viele werden von der Angebotsvielfalt fast erschlagen, finden sich nicht zurecht

und treffen nicht auf Anhieb die für sie beste Wahl«, beobachtet die 31-Jährige. Auch sie selbst habe am Anfang ihrer Berufslaufbahn lange überlegt, wohin die Reise gehen soll, sagt die gelernte Tourismuskauffrau. Schließlich habe sie ihre Vorliebe für den Bereich Personal entdeckt und noch berufsbegleitend ein Studium in Wirtschaftspsychologie absolviert.

Eine der Studiosus-Azubis ist Marlene Bartels. Sie ist derzeit im dritten Lehrjahr und Studienabbrecherin. »Ich dachte, wenn ich Abi mache, dann studiere ich natürlich auch. Aber die viele Theorie in der Uni und die fehlende Routine – direkt nach der Schule – waren nicht meins.«

Ihr sei klar geworden, »dass ich mir etwas aussuchen muss, das mir Spaß macht. Dass ich nicht danach gehen sollte, was vielleicht gut klingt.« Was sie an der Ausbildung besonders schätzt? »Dass ich mehr Praxis habe und das Gefühl, aktiv etwas beizutragen, und mein eigenes Geld verdienen und eine Routine habe«, sagt Bartels.

Das Studium abzurechnen, sei wahrscheinlich eine der schwersten Entscheidungen gewesen, die sie bis dahin habe treffen müssen, räumt die junge Frau ein. »Danach eine Ausbildung zu machen«, fügt sie hinzu, »dafür eine der besten.« ●

IHK-Ansprechpartnerin zum Projekt »IBlZA«

Lucie Großstück, Tel. 089 5116-2291
grosstueck@muenchen.ihk.de

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahlbau



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE







09932 37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

Wolf System GmbH
94486 Osterhofen

Datenschutz

Aufwand verringern

Statt Klarheit herrscht Frust: Laut einer Umfrage der bayerischen Industrie- und Handelskammern (BIHK) beklagen 81 Prozent der bayerischen Firmen einen »hohen oder extrem hohen Aufwand« bei der Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Sogar innerhalb Deutschlands stellten sie je nach Bundesland verschiedene Auslegungen der zuständigen Aufsichtsbehörden fest. Daher müsse die turnusgemäße Überprüfung nach sechs Jahren Gültigkeit nun in Brüssel genutzt werden.

»Die Unternehmen brauchen praktikable und einfach umsetzbare Regelungen, wenn die EU tatsächlich weltweit Vorreiter und Vorbild beim Datenschutz sein will«, fordert BIHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. »In diese Richtung muss der Gesetzgeber tätig werden.« Wichtig sei ein risikobasierter, an Unternehmensgröße und Art der Datenverarbeitung orientierter Ansatz, der insbesondere kleine Unternehmen vor unverhältnismäßigen Dokumentations-, Informations- und Nachweispflichten schützt. Zudem müssten Haftungsfragen geklärt und die Firmen wirksam vor rechtsmissbräuchlichen Schadenersatzansprüchen geschützt werden.



Foto: Wolfisier/Adobe Stock

Besonders aufwendig sind laut Umfrage das Erstellen und die fortdauernde Pflege von Verarbeitungsverzeichnissen für alle Unternehmensprozesse, in denen personenbezogene Daten erhoben, verarbeitet und gespeichert werden. Aus BIHK-Sicht sind auch die neuen EU-Regulierungen, etwa zu KI, nicht überschaubar und teilweise widersprüchlich zur DSGVO.

www.ihk-muenchen.de/dsgvo

Webinar

Förderung geschickt nutzen

Um Innovationen voranzubringen, gibt es für verschiedene Stadien der Forschung und Entwicklung Förderprogramme – nur welche passen am besten zum geplanten Projekt? Die bayerischen IHKs bieten dafür gemeinsam mit Bayern Innovativ ein Webinar. Darin erläutern Experten die jeweils wichtigsten Förderprogramme von Freistaat und Bund und geben Hinweise zu den größten Stolpersteinen.

So ist es zum Beispiel wichtig zu wissen, dass Projekte, die sich auf gesetzliche Verpflichtungen beziehen, grundsätzlich nicht ge-

fördert werden. Das trifft etwa auf Maßnahmen zur Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung zu.

Prinzipiell gilt: Kein Forschungsvorhaben sollte beginnen, ehe Fördermittel bewilligt wurden. Bereits entstandene Kosten können nicht eingereicht oder nachträglich gefördert werden. Auch der Schritt zuvor, die Beantragung, reicht allein nicht aus, um zu starten und auf Förderung zu hoffen.

Darüber hinaus sind Feinheiten zu beachten, etwa bei der Projektplanung: Falls Angebote von Dritten eingeholt werden, müssen sie als »unverbindlicher Kostenvoranschlag« vorliegen. Ohne dies würde der Projektträger interpretieren, dass verpflichtende Verträge für beantragte Projekte vorlägen, dass also mit dem Projekt schon begonnen wurde. Derartige Extratipps halten die Experten im Webinar bereit.

BIHK-Webinar »Durchblick im Förderdschungel«

Termin: 12. Juni 2024, 9–10 Uhr

Die Teilnahme ist kostenfrei.

IHK-Ansprechpartnerin:

Sabine Kühnert Tel. 089 5116-1360

kuehnert@muenchen.ihk.de

Infos und Anmeldung:

www.ihk-muenchen.de/foerderdschungel



Foto: NDABCREATIVITY/Adobe Stock

»Positives Bild vermitteln«

Welche Impulse gibt die Fußball-EM Unternehmen? Sportökonom Tim Ströbel über direkte und mittelbare Effekte – und die Bedeutung der EM-Stimmung für den Wirtschaftsstandort.



Foto: privat



Ein Land ist einfach attraktiver, wenn es als weltoffen und tolerant wahrgenommen wird.«

Von Josef Stelzer

Herr Ströbel, am 14. Juni 2024 beginnt die Fußball-Europameisterschaft mit dem Eröffnungsspiel in München. Gespielt wird in insgesamt zehn Städten. Welche wirtschaftlichen Auswirkungen sind von der EM zu erwarten?

Einzelne Branchen können spürbar profitieren, zumindest in den Spielorten, vor allem Gastronomiebetriebe, die Hotellerie und andere Dienstleister wie etwa Taxiunternehmen und Sicherheitsdienste. Insgesamt aber werden die rechenbaren wirtschaftlichen Effekte, gemessen am Bruttoinlandsprodukt, gering sein. Die Olympischen Spiele 1992 in Barcelona sind übrigens nach wie vor eines der wenigen großen Sportevents, dem auch langfristig positive wirtschaftliche Effekte für die Stadt und die Region insbesonde-

re im Hinblick auf den Tourismus nachgesagt werden.

Weit bedeutender als Umsatzsteigerungen in einzelnen Branchen sind aber mittelbare Effekte. Das wissen wir auch aus Untersuchungen, die nach der WM 2006 durchgeführt wurden. Deutschland und insbesondere die Austragungsorte stehen in diesem Sommer wieder einen Monat lang im Fokus der internationalen Medien. Im Ausland wird dann verstärkt registriert, wie die Stimmung bei uns ist.

Bei der WM 2006 hat sich Deutschland als weltoffen, freundlich, zuversichtlich und tolerant präsentiert. Welche Folgen hätte es, wenn das auch diesmal gelänge?

Ein positives Image kann im Ausland schon einiges bewirken. Das wiederum

kann die heimischen Betriebe bei der Gewinnung von Mitarbeitern im Ausland unterstützen. Wenn es gelingt, ein positives Bild zu vermitteln, dürfte dies das Interesse ausländischer Fachkräfte wecken, vielleicht auch Investoren anlocken. Fremdenfeindlichkeit bewirkt das Gegenteil. Ein Land ist einfach attraktiver, wenn es als weltoffen und tolerant wahrgenommen wird. Dies hat weltweite Effekte, nicht nur in Europa. Zumal ein internationales Publikum in den Spielorten sein wird, auch Sponsoren, Vertreter der Medien und anderer Branchen.

Die Menschen werden ihre Eindrücke mit nach Hause nehmen und über ihre Erlebnisse reden. Wenn sie Deutschland als cooles Land, als modern, begeisterungsfähig und innovativ wahrnehmen



ZUR PERSON

Tim Ströbel (43) ist seit 2020 Professor für Marketing und Sportmanagement an der Universität Bayreuth.

und ihre positiven Eindrücke weitergeben, steigert das die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts enorm. Weiterempfehlung ist extrem wichtig.

Hat die Fußball-Europameisterschaft bereits im Vorfeld für Wachstum gesorgt, zumindest in den Austragungsorten?

Richtig ist, dass man in den Stadien einzelne Umbaumaßnahmen durchgeführt hat, es sind aber keine neuen Stadien gebaut worden. Die Stuttgarter MHP Arena zum Beispiel, in der fünf EM-Spiele stattfinden, wurde modernisiert und die Haupttribüne erweitert.

Die gesamtwirtschaftlichen Effekte hinsichtlich Investitionen in die Infrastruktur sind jedoch gering. Außerdem werden Investitionen und Modernisierungen häufig nicht unbedingt zusätzlich durchgeführt, sondern nur zeitlich vorgezogen.

München ist der einzige Austragungsort in Bayern. Vier Gruppenspiele, ein Achtel-

finale und ein Halbfinalspiel finden dort statt. Wie kann die Region von der Veranstaltung profitieren?

Mega-Events wie die Fußball-Europameisterschaft bringen einiges in Bewegung, vor allem natürlich in den Spielorten. Die Unternehmen vor Ort können die EM-Spiele nutzen – für Werbung und andere Kommunikationsmaßnahmen, etwa indem sie Kunden und Mitarbeiter zum Public Viewing oder in die Stadien einladen. Da sehe ich viele Chancen für Unternehmen, sich zu präsentieren und ihre Bekanntheit zu steigern. Auch auf dem Campus der Universität Bayreuth ist übrigens ein Public-Viewing-Bereich mit Sandstrand und Beach-Feeling fest eingeplant.

Man sollte das Event einfach als Plattform sehen, auf der viele Akteure und Stakeholder zusammenkommen, um die Fußballspiele in einer schönen Atmosphäre zu genießen – vielleicht auch, um Geschäftskontakte zu knüpfen und zu stärken. ●

19.–21.
JUNI
2024

MESSE MÜNCHEN

Europas größte
Messeallianz
für die Energie-
wirtschaft

inter
solar
connecting solar business | EUROPE

ees®
electrical energy storage

POWER
DRIVE
EUROPE

EMPOWER
EUROPE

- **Energieversorgung von morgen:** erneuerbar, dezentral und digital
- **Sektorübergreifend:** vernetzte Energielösungen für Strom, Wärme und Verkehr
- **Impulsgeber:** von neuesten Markteinblicken über umfassendes Know-how bis hin zu Best Practices
- **Branchentreffpunkt:** 115.000+ Energieexperten und 2.800+ Aussteller auf vier parallelen Fachmessen

Werden Sie Teil der führenden Energiefachmessen und -konferenzen The smarter E Europe

**Setzt bei seiner Firma Friendly
Captcha auf organisches Wachstum –
Unternehmer Benedict Padberg**



Mann mit Vision

Der preisgekrönte Unternehmer Benedict Padberg zeigt, wie man Werte und Digitalisierung verbindet – und damit sogar gegen Google bestehen kann.

Von Martin Armbruster

Etterschlag ist ein Ortsteil der Gemeinde Wörthsee und klingt deutlich weniger glamourös als Silicon Valley oder Tel Aviv. Auf der kommunalen Website findet sich der Hinweis auf »viele kleine Denkfabriken«, die auf den ersten Blick nicht zu entdecken seien. Stimmt leider. Die App »Here we go« führt uns zielicher zum »Interlink Space«, dem »Arbeitsplatz für Unternehmer mit Herz und Ideen mit Wirkung«. Das klingt schon mal spannend. Solche Co-Working-Locations tragen dazu bei, dass die EU-Kommission Oberbayern zu den drei innovativsten Regionen Europas zählt.

Dann kommt er leibhaftig und gut gelaunt, der Unternehmer und preisgekrönte Gründer Benedict Padberg. Stolz zeigt er auf seinem Smartphone die Bilder, auf die ganz Oberbayern stolz sein kann: Sie entstanden im Herbst 2023, als Padberg und Guido Zuidhof, mit dem er die Friendly Captcha GmbH gegründet hat, den Deutschen Gründerpreis in der Kategorie »Start-up« erhielten. Unter diese Kategorie fallen Unternehmen, die maximal drei Jahre alt sind – und trotzdem schon »ihre Geschäftsidee besonders erfolgreich am Markt etabliert haben«.

Auf einem der Fotos sieht man Padberg neben Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) stehen. Sein Puls, sagt der Gründer heute, sei ganz schön nach oben gegangen, als Friendly Captcha als Gewinner auf die Bühne gerufen wurde. Padberg, so lässt es sich in den Berichten

der regionalen Medien lesen, musste Habeck ein Versprechen geben: niemals an Google zu verkaufen.

An Google verkaufen? Nichts liegt dem Unternehmer ferner. Er will dem US-Konzern Geschäft abnehmen. Ein Grund dafür liegt in einem Schlüsselerlebnis, das Padberg mit 14 Jahren hatte. Er fühlte sich damals durch einen Beitrag auf Facebook persönlich verletzt. Er quälte sich durch die Nutzungsbedingungen, schrieb Facebook an. Padberg kam zur gleichen Erkenntnis wie Österreichs Datenschutzaktivist Max Schrems (36): Facebook & Co. machen mit unseren Daten, was sie wollen.

Padberg wollte sich damit nicht abfinden. Er gründete das soziale Netzwerk »Liveslide«, das Teilnehmern die Gewissheit gab, dass ihre Daten nicht missbraucht werden. Das Portal brachte es auf 30.000 Nutzer, scheiterte am Ende aber am Geld. Padberg hatte auf jedwede Einnahmequelle verzichtet und musste die Server mit seinem Taschengeld bezahlen. Das war für ihn eine Lektion: Auch soziale Projekte müssen wirtschaftlich auf eigenen Füßen stehen, damit sie langfristig funktionieren.

Einen kommerziellen Nutzen brachte das Ganze aber schon. Padberg war jetzt in der regionalen Wirtschaft bekannt. Unternehmer, die für ihre Digitalprojekte Hilfe suchten, sprachen ihn an, ob er dies

oder jenes für sie machen könne. Als Konsequenz gründete Padberg schon mit 17, noch vor Abitur und BWL-Studium, in Wörthsee eine Digitalagentur.

Ausschließlich ums Geld ging es ihm aber nie. Padberg gründete Firmen und beteiligte sich an Start-ups, die etwas bewirken sollten. Die Ziele waren Datenschutz, soziale Inklusion und erneuerbare Energien. Um positive Wirkung zu erzeugen, muss man die richtigen Menschen zusammenbringen – auf Basis dieser Idee gründete Padberg 2016 den »Interlink Space«, den ersten Co-Working-Space im Landkreis Starnberg. Padberg nutzte dafür Erfahrungen, die er in New York gemacht hatte.

Sein Ansatz geht offensichtlich auf. Start-ups, Freiberufler, Autoren, Wissenschaftler und Unternehmer nutzen heute den »Interlink Space«. Geboten werden 20 Arbeitsplätze plus Lounge, Besprechungs-

DIE PROBLEMLÖSER

IT-Sicherheit, 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.



Ausgezeichnet – Benedict Padberg (M.) und Mitgründer Guido Zuidhof bei der Verleihung des Deutschen Gründerpreises

nischen und Aufenthaltsräume. Für seine Projekte erhielt er den Deutschen Nachhaltigkeitspreis für Gründer, den German Design Award und den Energy Award. Eine stolze Bilanz für einen Unternehmer, der 28 Jahre alt ist.

Was Padberg bundesweit bekannt gemacht hat, war die Gründung von Friendly Captcha 2020. Das Ganze war die Folge eines Problems, über das Padberg grübelte, seit er Internetseiten für Unternehmen konzipierte. »Ich musste auf den Websites ein Captcha einfügen, um sie vor Spam- und Bot-Angriffen zu schützen«, erklärt er. Jeder Nutzer kennt das: »Ich bin kein Roboter.« Für den Nachweis muss man Bildrätsel lösen, beispielsweise alle Fotos mit Verkehrsampeln oder Zebrastrifen anklicken.

Je nach Stimmungslage geben Nutzer dann gleich auf. Menschen mit Sehstörungen können die Rätsel überhaupt nicht lösen. Der Service wurde von Google entwickelt und heißt reCaptcha. Was Padberg zusätzlich daran nervte: wie dreist der US-Konzern dafür Nutzerdaten abgreift.

»Datenschutz, das kannst du da vergessen«, sagt der Unternehmer. Als Beispiel nennt er eine Onlineapotheke. Wenn der Service dort im Einsatz ist, könne Google sogar erfahren, welches Medikament ein

Nutzer bestellt habe. Wochenlang recherchierte Padberg, ob es keine bessere Lösung gibt. Irgendwann stieß er auf einen Blogbeitrag seines späteren Mitgründers Guido Zuidhof, der dafür eine neue Technik entwickelte.

»Mir war sofort klar: Das ist es«, berichtet Padberg im »Interlink Space«. Er schickte Zuidhof eine E-Mail. Wegen Corona tauschten sich die beiden anfangs nur virtuell aus. Persönlich begegneten sie sich erst beim Notar, als sie ihre Firma gründeten. Friendly Captcha sagte dem Giganten Google den Kampf an. Dass das schwierig wird, war Padberg klar. Er war aber von den Vorzügen seines Produkts absolut überzeugt.

Das »Friendly« im Firmennamen steht für eine datenschutzkonforme Lösung: Es werden keine Daten für Werbung verschertelt oder heimlich Nutzerprofile erstellt. Trotzdem gibt es den Schutz vor Bot-Angriffen. Nur bekommt das der Nutzer nicht mit. Das erledigt der Computer, der im Hintergrund eine Rechenaufgabe lösen muss.

Derzeit nutzen pro Jahr etwa 52 Millionen Menschen Friendly Captcha. Das Start-up hat inzwischen 15 Mitarbeiter und schützt etwa 25 Millionen Websites vor Bot-Angriffen. Kleine Firmen, Vereine und ge-

meinnützige Organisationen bekommen die Software kostenlos. Sein Geld verdient das Start-up mit mittlerweile gut 2.000 zahlenden Kunden. Die EU steht ebenfalls auf der Kundenliste. Friendly Captcha macht genau das, was die EU-Kommission unter digitaler Selbstermächtigung versteht: Digitalisierung nicht den US-Konzernen und China überlassen. Auf Basis europäischer Werte eigene Lösungen entwickeln. Edeka, Porsche, Zalando, Telekom Austria, das Rote Kreuz, diverse Bundesländer, die Regierungen von Österreich und von Monaco – sie alle setzen auf Cybersecurity »Made in Etterschlag«.

Bemerkenswert ist, dass die beiden Gründer das Unternehmen komplett aus Eigenmitteln und aus laufenden Umsätzen finanziert haben. Padberg sieht darin einen Vorteil. »Wir bauen auf ein gesundes, organisches Wachstum«, sagt er. Padberg kann glaubhaft versichern, dass Deutschland sich bei Digitalisierung und Gründung international nicht verstecken muss. Nur die Bürokratie nennt er als eine große Standortschwäche.

Das IHK-Ehrenamt bietet ihm die Chance, auch dieses Problem anzugehen. Bei der IHK-Wahl 2021 bewarb er sich für einen Sitz im Regionalausschuss Starnberg – und wurde gewählt. Er schätzt das Amt, der Austausch mit Unternehmen anderer Branchen sei ein echter Gewinn, sagt er. Mithilfe der Sparkasse finanziert Padberg sein nächstes Projekt: Er will in Gernering bei München direkt am Bahnhof ein Co-Working-Center errichten. In dem sechsstöckigen Gebäude sollen Wohnungen und Büros für Freiberufler und Start-ups entstehen. Sieht ganz so aus, als wollte Padberg weiter Gas geben – und für reichlich Wirkung sorgen. ●

3. Bayerisches Großhandelsforum

Zukunftsfähig mit Erfolgsmodellen

Welche Schritte müssen Großhändler unternehmen, um sich für die Zukunft auszurichten? Wie sehen die Erfolgsmodelle für die Zukunft des Großhandels aus? Dazu tauschen sich Experten und Praktiker beim 3. Bayerischen Großhandelsforum aus. Die IHK für München und Oberbayern lädt zusammen mit der IHK Schwaben und dem Landesverband Bayern Großhandel – Außenhandel – Dienstleistungen e.V. (LGAD Bayern) zum zweijährlichen Networking-Event ein.

Nach der Begrüßung durch IHK-Präsident Klaus Josef Lutz und den Präsidenten des LGAD Bayern, Christoph Leicher, gibt Georg Wittmann, Geschäftsführer ibi research an der Universität Regensburg, einen Überblick über den Großhandel »zwischen Krisenmodus und Transformationszwang«. Acht Referenten tauchen anschließend tief ein in Fragestellungen zu Nachhaltigkeit, Digitalisierung, IT-Sicherheit und Fachkräften.

Bayerns Wirtschaftsstaatssekretär Tobias Gotthardt wird am Nachmittag zu Gast sein, ehe drei Unternehmer verschiedener Branchen ihre Strategien vorstellen und diskutieren: Haustechnikanbieter Benedikt Mahr, Wilhelm Gienger KG in München, Backstubenausrüsterin Viola Pfersich, Alfred Pfersich GmbH & Co. KG in Neu-Ulm, sowie Markus Lutz, Eduard Lutz Schrauben-Werkzeuge GmbH in Gersthofen.

Termin: 2. Juli 2024, 9–15.30 Uhr

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

Die Veranstaltung ist kostenfrei.

Infos und Anmeldung:

[www.events.ihk-muenchen.de/
bayerisches-grosshandelsforum](http://www.events.ihk-muenchen.de/bayerisches-grosshandelsforum)



**SPIELBANK
GARMISCH-PARTENKIRCHEN**

ICH BIN EIN
SCHLECHTER VERLIERER.
ALSO GEWINNE ICH.

VERSCHENKEN SIE
GLÜCK:



Erfolg im zweiten Anlauf –
easy2cool-Gründer
Sebastian Leicht (l.) und
Marco Knobloch



Foto: easy2cool

Isoliert nachhaltig

Wie können temperaturempfindliche Waren verschickt werden, ohne Unmengen an Verpackungsmüll zu produzieren? Mit Altpapier, sagen die Gründer von easy2cool.

Von Sabine Hölper

Der Versandhandel mit Lebensmitteln nimmt kontinuierlich zu. Da ist es sinnvoll, dass sich jemand Gedanken macht, wie Verpackungen umweltfreundlich produziert werden können. Marco Knobloch und Sebastian Leicht haben eine Lösung gefunden. Ihr Münchner Unternehmen easy2cool GmbH stellt nachhaltige Kühlverpackungen und Isolierungen aus Altpapier her. Rund 500 Geschäftskunden vor allem aus dem Bereich Lebensmittel, aber auch aus Tiernahrung oder Aquaristik setzen auf die Versandkühlung der Oberbayern. »Zu unseren Kunden gehören vom ersten Tag an vor allem Metzgereien«, sagt Knob-

loch (36). Die Firma beliefert außerdem Kochboxen-Versender wie zum Beispiel HelloFresh. In letzter Zeit kommen immer mehr Anbieter von gesunden, veganen Tiefkühlfertiggerichten dazu, die gerade boomen.

Als Knobloch und Leicht mit ihren Überlegungen den Grundstein für easy2cool legten, hatten sie dieses B2B-Geschäft gar nicht im Sinn. Sie dachten an Festivalbesucher und Camper, die spätestens am zweiten Tag nur noch warmes Bier und ungenießbare Bratwürste in ihrer Kühltasche vorfinden. Denn handelsübliche Akkus machen nach spätestens 24 Stunden schlapp.

Das Problem kannten die beiden Freunde als Musikfestivalbesucher selbst. Ingenieur Knobloch und Betriebswirt Leicht suchten zusammen nach einer Lösung. Zuerst »mit den wildesten Ideen« und Versuchen in der Badewanne. Irgendwann dann aber mit einer konkreten Aktion: Auf einem Portal für gebrauchte Maschinen kauften sie eine Verpackungsmaschine, stellten sie in die Garage von Leichts Opa, bauten sie um – und produzierten nach einigen Experimenten tatsächlich Kühltakus, die tagelang die Temperatur hielten.

Der Versuch, sie auf Festivals zu vertreiben, scheiterte allerdings. »Die Festival-

betreiber haben kein Interesse daran, dass sich die Besucher mit Getränken aus dem Supermarkt eindecken«, sagt Knobloch. »Sie wollen ja ihr eigenes Essen und Trinken verkaufen.«

Also schwenkten die beiden um, boten ihre Neuheit auf Amazon an – und fanden etliche Käufer. Die Geschichte könnte damit auserzählt sein. Dabei beginnt sie erst jetzt so richtig. Denn plötzlich stand die Idee im Raum, die gerade aufkommenden Lebensmittel-Onlinehändler in den Fokus zu nehmen. Das Gründerduo wusste, dass die Versender von Kochboxen ihre Produkte in der Regel in Styroporverpackungen verschicken und dass das der Branche »ein Dorn im Auge war – weil Styropor Sondermüll ist«, erklärt Knobloch.

Also wandten sich die beiden an die TU Dresden, mit der sie auf einer Messe in Kontakt gekommen waren. Gemeinsam entwickelten sie »paperfloc« – umweltfreundliche Kühlboxen und Isolierverpackungen aus recyceltem Altpapier. »Wir haben sogar die Maschinen dafür entwickelt«, sagt Knobloch.

Die Isolierverpackungen von easy2cool sind genauso sicher und leistungsfähig wie herkömmliche aus aufgeschäumtem Polystyrol (EPS) und Kunststoff. Sie sind aber weitaus besser für Klima, Wasser und Böden. Um paperfloc herzustellen, wird Altpapier in einem speziellen Prozess zerkleinert und anschließend zu Isoliermatten oder -taschen weiterverarbeitet. Dafür werden Stanzabfälle, die zu fast 90 Prozent aus recyceltem Material bestehen, aus der regionalen Kartonnageproduktion verwendet. Somit benötigt die Herstellung von paperfloc nur einen Bruchteil der Energie, die bei herkömm-

lichen Prozessen verbraucht wird. »Der Ausstoß an CO₂ ist um 95 Prozent geringer«, so Knobloch.

Hinzu kommt, dass das Produkt komplett im Papierabfall recycelbar ist. »Der Versand von Frischeprodukten und tiefgekühlten Waren ist mit unserer Technologie klimaneutral«, sagt der Unternehmer. Das gilt im Übrigen nicht nur für Fleisch, Milch oder Obst, sondern auch für Medikamente und Life-Science-Produkte. Um



Kann nach Gebrauch ins Altpapier – recycelbare paperfloc-Verpackung

diese Branche ebenfalls zu bedienen, gründeten Knobloch und Leicht ein zweites Unternehmen, die Licopharm OHG im fränkischen Lichtenfels. »Die Pharmaindustrie ist sehr konservativ und streng reguliert«, nennt Knobloch den Grund für die Trennung vom übrigen Geschäft.

In diesem Jahr feiert easy2cool, das mehr als 100 Mitarbeiter beschäftigt, sein zehnjähriges Jubiläum. Das Unternehmen

verfügt über eine eigene Produktionsanlage in Lichtenfels. Die Firma hat sich für diesen Standort entschieden, weil er bedeutend günstiger als München ist.

Easy2cool hat inzwischen zahlreiche Preise eingesammelt. So wurde das Unternehmen zum Beispiel 2021 vom Bundeswirtschaftsministerium als Kooperationsprojekt des Jahres im Rahmen des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) ausgezeichnet. 2018 und 2023 erhielt es den Deutschen Verpackungspreis. 2022 zählte es zu »Bayerns Best 50«, eine Auszeichnung, die das Bayerische Wirtschaftsministerium jährlich für die wachstumsstärksten Mittelständler im Freistaat vergibt.

In diesem Jahr erhielt das Unternehmen den WorldStar Global Packaging Award. Erst vor wenigen Wochen wurde das paperfloc-Verfahren außerdem als weltweites Patent anerkannt.

Dennoch ruhen sich die Unternehmer nicht auf ihren Erfolgen aus. »Wir bauen die Produktpalette aus, entwickeln die Technologie weiter, um noch nachhaltiger zu werden«, kündigt Knobloch an. Außerdem will der Mittelständler seinen Aktionsradius vergrößern. Aktuell beliefert easy2cool insbesondere Firmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie einige Abnehmer in anderen europäischen Staaten wie Italien und Frankreich. Mittelfristig sollen weitere Länder hinzukommen, auch auf anderen Kontinenten und eventuell gemeinsam mit Partnern.

Überdies denken die Bayern darüber nach, ob sie sich als Fulfillment-Dienstleister etablieren sollten. Ein Angebot für Shopbetreiber ohne eigene Logistik. ●

www.easy2cool.de



Foto: Thorsten Jochim

**Dauerhafte Bindungen aufbauen –
DELO-Personalleiterin Heidrun Hausen (2.v.r.)
im Gespräch mit Mitarbeitern**



Es stimmt das Gesamtpaket

Um Fachkräfte ans Unternehmen zu binden, müssen Arbeitgeber dauerhaft attraktiv bleiben. Wie das in der Praxis gelingen kann, zeigt der Klebstoffspezialist DELO.

Von Eva Müller-Tauber

Fachkräfte können sich ihren Arbeitgeber heutzutage aussuchen. Das gilt erst recht, wenn sie so qualifiziert sind wie die Chemikerin Mara Klarner. Was die damals 27-Jährige nach dem Erwerb ihres Dokortitels 2021 sicher wusste: »Ich wollte raus aus dem Labor, rein in die Wirtschaft – zu einem interessanten, nicht zu kleinen, etablierten Mittelständler mit einem spannenden Themenspektrum, gern in Bergnähe.«

Klarner hat sich für die DELO Industrie Klebstoffe GmbH & Co. KGaA entschieden – und das gleich zweimal. Denn nach rund einem Jahr bei dem Windacher »Hidden Champion« wechselte die Produktmanagerin für einen Monat zu einem anderen Arbeitgeber – um nach einem kurzen Gastspiel wieder in ihre alte Position bei dem oberbayerischen Weltmarktführer für Spezialklebstoffe zurückzukehren.

Der kurzzeitige Firmenwechsel führte ihr vor Augen, was sie an DELO so schätzt. Das Unternehmen hatte sie – wie andere neue Kollegen – von Beginn an begleitet. Es hatte sie »auf der chemisch-technischen wie der persönlichen Ebene abgeholt« und in der firmeneigenen DELO-Academy fürs Thema Kleben be-

geistert. »Die ersten Monate hatte ich viele Schulungen«, erzählt die Regensburgerin, »ein riesiger Vertrauensvorschuss.« Sie erinnerte sich ebenso an die Worte bei ihrem Abschied von DELO: »Unsere Tür steht Ihnen offen, falls Sie es sich anders überlegen sollten«, hieß es. »Das hat mir die Rückkehr sehr erleichtert«, betont die Produktmanagerin.

Klarners Beispiel belegt eindrücklich, was DELO-Personalleiterin Heidrun Hausen mit ihrem HR-Team tagtäglich erfährt: Arbeitgeber müssen sich heute viel offensiver präsentieren als früher, auf besondere Vorzüge des Unternehmens aufmerksam machen, um positiv aufzufallen – erst recht als Mittelständler. Das ist eine Daueraufgabe, die dem gestiegenen Wunsch nach Work-Life-Balance bei den Beschäftigten Rechnung tragen muss und mit dem Onboarding-Prozess erst beginnt.

»Eine zeitgemäße Personalpolitik ist lebensphasenorientiert«, sagt Hausen. Wer heute erfolgreich Fachkräfte anwerben und halten will, müsse nicht nur stets auf allen Kanälen nach passenden Bewerbern suchen. »Er muss diese für sich gewinnen, sich kontinuierlich um sie kümmern, ihnen das Gefühl vermitteln, ihren individuellen Weg mit ihnen gehen

zu wollen.« Das gelte erst recht, wenn es schwierig wird. Etwa weil die Eltern eines Mitarbeiters pflegebedürftig werden und dieser daher beruflich kürzertreten muss, eine ältere Fachkraft mehr Zeit mit den Enkelkindern verbringen und darum in den alten Job ohne Führungsverantwortung wechseln möchte oder – wie Klarner – zur Orientierung einen Perspektivwechsel braucht.

»Wir arbeiten leistungsorientiert, dennoch stehen bei uns die Menschen und das Gemeinschaftsgefühl im Mittelpunkt«, betont die Personalleiterin. Wer im Eingangsbereich des Firmengebäudes an der Bewerbercouch vorbeikommt, schenkt den darauf Sitzenden automatisch ein Lächeln und grüßt sie. Für alle Mitarbeitenden der Hauptniederlassung gibt es eine gemeinsame Weihnachtsfeier. Und zum Betriebsausflug wird schon mal der ganze Skyline Park gemietet. Ein gutes Miteinander ist der Geschäftsführung des Mittelständlers wichtig. Sie tauscht sich deshalb beispielsweise in

Foto: Thorsten Jochim



Eine zeitgemäße Personalpolitik ist lebensphasenorientiert.«

Heidrun Hausen,
DELO-Personalleiterin

wiederkehrenden Coffee-Talk-Runden mit wechselnden Vertretern einzelner Abteilungen informell aus.

Der Führungsriege liegt es am Herzen, auch bei wachsender Belegschaft einen engen Kontakt zur Basis zu halten. Das mag nicht zuletzt darauf zurückzuführen sein, dass alle Geschäftsführer selbst als Mitarbeitende bei DELO starteten: Wolf und Sabine Herold übernahmen das Unternehmen 1997 im Rahmen eines Management-Buy-outs und sind seither geschäftsführende Gesellschafter des Klebstoffspezialisten. Seit Oktober 2022 verstärken Karl Bitzer und Christian Walther die Geschäftsführung. Beide waren bereits seit vielen Jahren in leitender Position bei DELO tätig.

Der Ansatz des Mittelständlers, langfristige Bindungen zu seinen Mitarbeitern aufzubauen, sie begleiten zu wollen, geht offensichtlich auf. Das liegt auch daran, dass das Unternehmen schon früh damit beginnt. Es umwirbt Auszubildende von Anfang an und bietet ihnen Aufstiegsperspektiven.

So wie zum Beispiel Markus Mayr: Er begann 2010 als Azubi bei DELO, wurde nach seinem Abschluss zum Industriekaufmann Sachbearbeiter in der Lagerverwaltung. »Ich wollte nicht nur im Büro sitzen«, erklärt Mayr. 2016 stieg er zum stellvertretenden Lagerleiter auf und ist seit 2019 Lagerleiter. Jetzt trägt er Verantwortung für 20 Mitarbeitende. Damit er sich zum Industriefachwirt weiterbilden konnte, hatte ihn sein Arbeitgeber damals freigestellt.

Zu DELO hatte Mayr gefunden, weil er gern in der Ammersee-region bleiben wollte. »Ich hätte auch bei einem anderen Betrieb einen Ausbildungsplatz gefunden«, erklärt er. »Aber ich wollte zu einem modernen, fortschrittlichen Unternehmen in der Nähe. Und DELO – dem ein guter Ruf vorausieilte – war erst ein paar Jahre zuvor von Landsberg an den Standort Windach gezogen.« Auch das dreistufige Auswahlgespräch mit Personaler, Team sowie Vorgesetzten und schließlich der Geschäftsleitung überzeugte ihn. »Es war nicht so unpersönlich wie ein Assessment-Center«, sagt er. Und er hatte schon damals, als der Fachkräftemangel noch nicht so

IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

IHK-Zukunftskonferenz 2024

Die bayerischen IHKs laden zur Zukunftskonferenz ein, die in diesem Jahr unter dem Motto »Arbeitskräfte finden und binden« steht. Wie kann man als attraktives Unternehmen durch ein funktionierendes Employer Branding punkten? Welche Arbeitskräftepotenziale lassen sich erreichen? Und welche Rolle kann KI im HR-Bereich spielen? Die Zukunftskonferenz bietet Teilnehmern vielfältige Informationen, Tipps und Tricks sowie den Blick in Unternehmen, unter anderem zu

erfolgreichen Instrumenten und Strategien im Recruiting, zu neuen Chancen durch die Zusammenarbeit im Metaverse und zur Mitarbeiterbindung.

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

groß war, das Gefühl: »Man nimmt sich Zeit für die Angestellten und eben auch für die Azubis.« Heute sitzt Mayr auf der anderen Seite des Tisches, führt Auswahlgespräche mit Bewerbern für den Logistikbereich.

Sorgfältige Auswahl

Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen, das über Tochtergesellschaften in den USA, in China, Singapur, Malaysia und Japan sowie über weitere ausländische Vertretungen und Repräsentanzen verfügt, etwa 1.000 Mitarbeiter. 2020 waren es weltweit noch 800 – darunter auch viele junge. Der Altersdurchschnitt liegt bei 37 Jahren.

»Wir wachsen ziemlich stark«, bestätigt Hausen. »Trotzdem müssen wir uns daran gewöhnen, dass wir manche Positionen nicht besetzen können. Wir suchen alles: Ingenieure, Laboranten, Personaler und auch Reinigungskräfte«, sagt die 51-Jährige. Dennoch wählten sie weiterhin sehr sorgfältig aus, so die Personalleiterin. »Gerade weil wir nicht alle Positionen voll besetzen können, ist es wichtig, dass wir genau prüfen, ob die Kandidaten zu uns passen und wir zu ihnen.«

Hausen selbst stieß vor acht Jahren zu DELO. Damals arbeiteten sie und ihr Mann in Frankfurt am Main, orientierten sich aber wieder Richtung Bayern. Die gebürtige Fränkin fuhr immer mal wieder am DELO-Hauptsitz vorbei und nahm wahr, wie sich das Unternehmen entwickelte. Das weckte ihr Interesse.

Schließlich bewarb sie sich und ließ sich vom Gemeinschaftsgefühl sowie der Begeisterung, etwas gestalten zu können, mitreißen: »Wie cool Kleben ist, welche Möglichkeiten es bietet und welche Herausforderungen, habe ich hier gelernt«, erzählt sie. Ihre Kollegen arbeiten in der Produktion, in Forschung und Entwicklung, im Bereich Energie und Nachhaltig-

keit. Sie suchen nach individuellen Lösungen und Produkten für die High-techindustrie und wie man dabei etwa nachwachsende Rohstoffe einarbeiten kann. Denn bei DELO gibt es keine Klebstoffmassenware.

Das ist es unter anderem auch, was Bernd Scholl an dem Weltmarktführer reizte. Der 47-jährige Maschinenbauingenieur kam im Zuge seines Studiums an der Uni Kaiserslautern zu DELO. 2004 fing er als Ingenieur im Unternehmen an, mittlerweile leitet er das Labormanagement und die Produkttechnologie im Engineering. »Mich interessierte schon immer die Thematik rund ums Kleben und hier bei

DELO habe ich ein breit gestecktes Arbeitsfeld, kann etwas gestalten, in einem motivierten und netten Team.« Abwanderungsgedanken? Die hatte er schon mal, so Scholl. Aber nach gründlicher Abwägung kam er bisher immer wieder zu demselben Schluss: »Das Gesamtpaket stimmt hier für mich. Und ich habe in den vergangenen 20 Jahren keines gefunden, das besser zu meinen individuellen Wünschen passt.«

IHK-Ansprechpartner zum Thema Fachkräfte

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

Eine exklusive
Gelegenheit

JK

Das vollständig sanierte Kloster Kostenz
sucht einen neuen Betreiber

Ideal als Hotel, Klinik, Pflegeeinrichtung oder Schulungszentrum

- 90 Zimmer, 10 variable Tagungs- und Begegnungsräume mit bis zu 150 Plätzen
- Klosterbibliothek, weitläufig Gartenanlage, Fußballplatz
- Klosterstüberl und professionelle Großküche
- Wellnessbereich mit Sauna, Schwimmbad
- Gebäudebestand fortlaufend saniert, technisch auf modernstem Stand
- Traumhafte Alleinlage mit rund zwölf Hektar in der Nähe des Luftkurortes St. Englmar. Ein absolutes Alleinstellungsmerkmal in Bayern.

www.kloster-kostenz.eu

Tel 09421 84690



Für Fitness und
Teamspirit – Start am
Olympiastadion in
München 2023

Foto: B2Run/Stephan Schütze

Das Miteinander fördern

Der Münchner B2Run-Firmenlauf findet 2024 zum 20. Mal statt. Standortleiterin Manuela Gerling erklärt, wie Mitarbeiter – und Unternehmen – vom gemeinsamen Sport profitieren.

Von Sabine Hölper

Frau Gerling, den B2Run-Firmenlauf gibt es seit 2004. In diesem Jahr werden allein in München 30.000 Läufer aus 1.500 Unternehmen teilnehmen. Warum laufen Kollegen so gern gemeinsam?

Weil es unfassbar verbindet, wenn man nach Feierabend zusammen trainiert. Das ist ein ganz anderer Rahmen als im Büro oder an der Werkbank. Und erst recht ist es ein tolles Gefühl, nach dem Lauf mit einem Getränk anzustoßen.

Seit 2009 gibt es B2Run-Läufe auch in anderen Städten. Wo überall laufen Mitarbeiter unter Ihrem Banner?

Aktuell gibt es deutschlandweit 20 Läufe. In Hamburg zählt auch der Mopo-Team-Staffellauf dazu, am Hockenheimring der BASF FIRMENCUP. Nach und nach sind immer mehr Städte hinzugekommen. Wir sind sehr stolz darauf.

Ohne teilnehmende Unternehmen gäbe es keinen Firmenlauf. Warum machen die Betriebe mit?

Die Unternehmen zeigen, dass ihnen die Gesundheit der Mitarbeitenden und das kollegiale Miteinander wichtig sind. Sie fördern dieses Miteinander über die Arbeitszeit hinaus. Somit präsentieren sich

die Unternehmen außerdem als attraktive Arbeitgeber.

Die Firmen zahlen auch die Teilnahmegebühr.

Ein Startplatz pro Läufer kostet zwischen rund 34 und 44 Euro netto. Sofern man einen Charity-Startplatz bucht, kommen fünf Euro dazu.

Was ist ein Charity-Startplatz?

Wir arbeiten mit der DKMS zusammen, einer gemeinnützigen Organisation, die gegen Blutkrebs kämpft. Jeder Euro, den die Unternehmen als Extra zahlen, geht

direkt an die DKMS. So bekommt sie die nötigen Mittel, um die Forschung weiter vorantreiben und mehr Projekte umsetzen zu können. Jedes teilnehmende Unternehmen kann entscheiden, ob es dies durch die fünf Euro unterstützt und somit noch mehr Gutes tut.

Wie viele Spendengelder kommen so pro Jahr zusammen?

Im letzten Jahr waren es, alle Städte zusammengenommen, 55.000 Euro. Von den insgesamt 199.300 Läuferinnen und Läufern waren mehr als 10.000 Charity-Starter.

Also Laufen für den guten Zweck?

Ja, aber auch für die eigene Gesundheit. Wir richten uns vor allem an Hobbysportler und auch an jene, die noch nie gelaufen sind. Unser Ziel ist, dass immer mehr Menschen Freude am Laufen entwickeln, sodass sie nach dem B2Run sagen: »Ich bleibe jetzt dabei und werde mein Leben künftig aktiver gestalten.«

Profis sind aber auch dabei.

Jeder ist willkommen, vom Nordic Walker bis zum sehr schnellen Läufer. Wer um den Sieg mitlaufen will, läuft beim ersten Startschuss um 17 Uhr los. Danach fällt bis 19.40 Uhr alle 20 Minuten ein Startschuss. Um sich für den Durchstarterblock A zu qualifizieren, muss man allerdings einen Leistungsnachweis erbringen. Wer diesen nicht hat, kann im danach beginnenden Durchstarterblock B antreten.

Welche Auszeichnungen vergeben Sie?

Wir prämiieren nicht nur die schnellsten Einzelläufer, sondern auch die schnellsten Teams, getrennt nach Männern, Frauen und gemischt. Die Preise variieren. Für die Teams gibt es zum Beispiel einen Gutschein von Erdinger Alkoholfrei, die einzelnen Läufer werden von der DAK-Gesundheit prämiert.

Foto: Infront B2Run GmbH/
Kay-Uwe Fischer



Unser Ziel ist, dass immer mehr Menschen Freude am Laufen entwickeln.«

Manuela Gerling,
Standortleiterin B2Run München

Die Strecke in München beträgt fünf Kilometer. Weil das Olympiastadion saniert wird, gibt es in diesem Jahr jedoch einige Änderungen.

Richtig, wegen der Baustellensituation ist der Zieleinlauf auf der östlichen Geraden des Stadions, man kann also ein bisschen länger im Stadion laufen als in den Jahren davor. Als Eventfläche dient in diesem Jahr die Parkharfe. Wir bauen dort eine stimmungsvolle Zeltstadt auf, in der die Teilnehmenden nach dem Zieleinlauf gemeinsam feiern können. Es gibt Verpflegung, Teamstände, Tische und Bänke stehen bereit, ein DJ legt Musik auf.

B2Run unterstützt nicht nur die DKMS, sondern leistet auch einen Beitrag zum Klimaschutz. Was unternehmen Sie konkret?

Wie bereits im letzten Jahr pflanzen wir für jedes angemeldete Team einen Baum. In diesem Jahr setzen wir das in Zusammenarbeit mit der Stiftung »Menschen für Menschen« um. Ziel für die Saison 2023 war es, für alle B2Run-Standorte 7.500 Bäume zu pflanzen. Nachdem schon frühzeitig klar war, dass wir dieses Ziel auf jeden Fall erreichen werden, haben wir es kurzerhand auf 10.000 Bäume erhöht – und sogar übertroffen. Mit dazu beigetragen haben auch die vielen Pfandbecher, die bei unseren Events gespendet werden. Pro Becher haben wir einen weiteren Baum gepflanzt. Für 2024 haben wir uns von Anfang an das Ziel

gesetzt, erneut 10.000 Baumpflanzungen für die gesamte Saison auf den Weg zu bringen. Außerdem unterstützen wir in Kooperation mit First Climate ein Klimaschutzprojekt, in diesem Jahr ein Wasserkraftprojekt in Indien. Dies gelingt durch CO₂-Zertifikate, die wir für die unvermeidbaren CO₂-Emissionen, beispielsweise durch die Anreise aller Beteiligten, erwerben.

Laufen Sie eigentlich selbst beim B2Run mit?

Als Veranstalter können wir nicht teilnehmen. Aber ich laufe bei vielen anderen Events, auch Marathons.

Mit welcher Bestzeit?

3 Stunden, 33 Minuten. ●

Der B2Run-Lauf in München findet am 17. Juli 2024 statt. Mehr Informationen, auch über die weiteren Veranstaltungsorte, gibt es unter: www.b2run.de

ZUR PERSON

Manuela Gerling (37) ist Standortleiterin bei B2Run München. Die Infront B2Run GmbH veranstaltet seit 2004 Firmenläufe. Seither hat sich die Teilnehmerzahl in der Landeshauptstadt auf mehr als 30.000 verzehnfacht. Damit ist der B2Run München Deutschlands größter Firmenlauf mit individueller Zeitmessung.

Vielseitig und schnell

Holzbauweise eignet sich auch für Gewerbegebäude. Beispiele aus der Praxis zeigen Möglichkeiten und Vorteile – von Baugeschwindigkeit bis Kosten.

Von Josef Stelzer

Johannes Demmelhuber (55) ist vom Baumaterial Holz rundum überzeugt. »Die Holzbauweise hat sich für unser Werkstätten- und Fertigungszentrum sehr gut bewährt«, sagt der geschäftsführende Gesellschafter der Baierl & Demmelhuber Innenausbau GmbH in

Töging. Das 2014 erstellte zweigeschossige Gebäude bietet Platz für 150 Mitarbeiter und ist fast komplett aus Holz gebaut, nur Fundament und Bodenplatte sind aus Beton. Holzelemente wie Decken oder Wände wurden vorgefertigt und auf der Baustelle fertig montiert.

»Im Vergleich zur Massivbauweise mit Stahlbeton und Stahl entstanden für uns keinerlei Mehrkosten«, betont Demmelhuber. »Außerdem erzeugt Holz einfach ein sehr angenehmes Raumklima.« Die gesetzlichen Brandschutzauflagen sind erfüllt, die Heizkosten lie-



In Holzbauweise – geplanter BMW Talent Campus, Visualisierung

Visualisierung: BMW Group

gen auf dem Niveau von vergleichbaren Gebäuden in Massivbauweise. »Wir würden das Werkstätten- und Fertigungszentrum exakt wieder genauso herstellen, ohne irgendeine Änderung«, sagt der Unternehmer.

Auch für eine mögliche Standorterweiterung setzt er auf Holz: »Wenn eine Produktionserweiterung am Standort Töging erforderlich wird, planen wir zwei weitere Fertigungs- und Bürogebäude in Holzbauweise.«

Auch viele andere Unternehmen sind von dem Baustoff angetan. »Holz- und Holzhybrid-Bauten, die mit Stahl oder Stahlbeton erstellt werden, sind nicht nur im Wohnungsbau, sondern auch für Industrie, Gewerbe sowie bei öffentlichen Auftraggebern immer mehr im Kommen«, sagt Andreas Kurz (54), Geschäftsführer der holzbauGU GmbH in München. Das Bauunternehmen sorgt für die Projektabwicklung, vom ersten Entwurf bis zur Schlüsselübergabe.

Zu den bislang fertiggestellten Holzbauten gehören unter anderem Mischgebäude mit Einzelhandelsflächen oder Mehrfamilien- und Schulhäuser. »Wir sind gut ausgelastet, trotz der allgemeinen Flaute im Baugewerbe«, freut sich der Bauingenieur und betont den Nachhaltigkeitsaspekt: »Mit einem Holzbau entsteht unterm Strich um 80 bis 90

Prozent weniger Kohlendioxid als bei einer vergleichbaren Konstruktion, die in der Hauptsache mit Stahlbeton und Mauerwerk errichtet worden ist.«

Holz gilt beim Bau als besonders nachhaltig, weil Bäume während der Wachstumsphase der Atmosphäre das klimaschädliche Kohlendioxid (CO₂) entziehen und binden. Darüber hinaus ersetzt es meist andere, energieintensivere Baustoffe und reduziert so die CO₂-Emissionen.

In Neuötting ist Ende 2023 eine mehr als 10.000 Quadratmeter große Logistikhalle vollständig in Holzbauweise entstanden. Dank des nachhaltigen Baumaterials und durch die damit verbundene Einsparung von Beton und Stahl ließen sich gegenüber herkömmlichen Konstruktionen rund 1.400 Tonnen Kohlendioxid einsparen.

Die Einsatzmöglichkeiten von Holz im Bau sind vielfältig. So bewährt sich der Naturstoff sogar für Parkhäuser. In Bad Aibling besteht ein 70 Meter langes und 17 Meter breites, zweigeschossiges Parkhaus vorwiegend aus Holz. Bis zu 104 Autos finden dort Platz.

Der Automobilhersteller BMW erstellt in München ein Zentrum für Aus- und Weiterbildung, das in wesentlichen Teilen aus dem natürlichen Baustoff besteht und dabei einen weiteren Vorteil der Holzelemente nutzt: Die Rau-



Fabrikplanung. Architektur. Industriebau.

Wir

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

**Termintreu.
Nachhaltig.
Kostensicher.**



Vorrang für Holz – das TRI-Bürogebäude in München soll 2025 fertig werden, Visualisierung



Visualisierung: Oliv Architekten

maufteilung lässt sich mit geringem Aufwand jederzeit an den aktuellen Bedarf anpassen. Dies erleichtert die langfristige Nutzung bei veränderten Anforderungen.

In Betrieb gehen soll der »Talent Campus« im Sommer 2025.

Ein weiterer Pluspunkt der Holzbauten, für die in der Regel Fichtenholz zum Einsatz kommt, ist das hohe Bautempo. »Erfahrungsgemäß geht es gegenüber der herkömmlichen Bauweise um durchschnittlich 20 bis 30 Prozent schneller«, weiß holzbauGU-Geschäftsführer Kurz. »Außerdem sind wir auf den Baustellen dank des hohen Vorfertigungsgrads längst nicht so stark witterungsabhängig.« Die industriell vorgefertigten Decken, Wände und Fassadenelemente samt Dämmung werden per Lkw angeliefert und auf den Baustellen verschraubt.

Der Bauingenieur korrigiert ein weit verbreitetes Vorurteil: »In puncto Brandschutz ist Holz keineswegs problematischer als andere Baumaterialien, zumal es nicht brennt, sondern lediglich an der Oberfläche verkohlt.«

Auch Wärmedämmung und Schallschutz lassen sich im Grunde genauso gut realisieren wie mit Mauerwerk. »Allerdings werden die Decken pro Etage um etwa fünf bis sieben Zentimeter dicker, wenn

der Schallschutz genauso gut sein soll wie bei herkömmlicher Bauweise«, fügt Kurz hinzu.

Der Trend zum Baumaterial Holz ist unübersehbar. Ende 2024 soll das Bürogebäude i8 der R&S Immobilienmanagement GmbH im Münchner Werksviertel bezugsfertig sein. Holz ist Kernbestandteil der Tragwerkskonstruktion und Element der Innenraumgestaltung. Insgesamt wurden etwa 1.500 Kubikmeter Baubuche in dem 20.000 Quadratmeter großen i8 verbaut – aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern in Deutschland.

Andere Bauunternehmen setzen ebenfalls auf das Naturmaterial. Auf einer Gesamtmietfläche von 15.900 Quadratmetern, soll zum Beispiel in München ein Holz-Hybrid-Bürogebäude für bis zu 1.100 Arbeitsplätze entstehen. Richtfest des TRI-Projekts, bei dem die Münchner LaSalle Investment Management Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH und die Accumulata Real Estate Development GmbH Bauherren sind, war im März 2024. Bezugsfertig wird es voraussichtlich im ersten Quartal 2025 sein.

BEFESTIGUNGSTECHNIK

PAULIS

www.paulis-befestigungstechnik.de

HiKOKI
HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS

haubold®

Paslode

RGN® EUROPE
FASTENING SYSTEMS

Nägeln • Klammern • Schrauben
Druckluftgeräte • Werkzeuge • Reparaturen

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

Ebenfalls in München plant der österreichische Projektentwickler UBM Development AG gemeinsam mit dem Wiener Immobilienunternehmen ARE Austrian Real Estate die Holz-Hybridprojekte »Timber Factory« (siehe auch S. 56) und »Timber Works«. Für »Timber Factory« sind vier Gebäude mit vier bis zwölf Stockwerken vorgesehen. Allein die Tragkonstruktion enthält rund 8.000 Kubikmeter Holz, das 8.000 Tonnen Kohlendioxid langfristig bindet. Der Bau soll noch in diesem Jahr beginnen.

Foto: Baierl & Demmelhuber Innenausbau



Die Holzbauweise hat sich für unser Werkstätten- und Fertigungszentrum sehr gut bewährt.«

**Johannes Demmelhuber, Geschäftsführer
Baierl & Demmelhuber Innenausbau**

Doch nicht nur in Neubauten kann der nachhaltige Naturstoff zum Einsatz kommen. »Für Aufstockungen ist die Holzbauweise oft vorzüglich geeignet, zumal auf aufwendige Fundamentertüchtigungen durch die deutlich geringeren Lasten der Holzaufstockungen verzichtet werden

kann«, sagt Bauexperte Kurz. Der wesentliche Vorteil liege in der Baugeschwindigkeit. »Die Erstellung der regendichten neuen Etage ist in der Regel innerhalb einer Woche durchführbar, egal, ob das Bestandsgebäude aus Ziegel oder aus Beton besteht.«

Unsere Förderanlagen.

Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.



Nächste Messe:
11.03.-13.03.2025 LogiMAT

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

haRo[®]

Mit Wärmepumpen und Photovoltaik – die »Timber Factory« soll ohne fossile Brennstoffe auskommen



Visualisierung: HH Vision

Klimafreundlich werden

Wer Produktions- und Logistikgebäude neu errichtet, kommt an regenerativen Energien nicht vorbei. Auch für Bestandsbauten können sich Investitionen in mehr Nachhaltigkeit rechnen.

Von Stefan Bottler

Rund 70 Jahre lang hatte der Logistikdienstleister Ascherl hier seinen Standort. Jetzt soll auf dem knapp 60.000 Quadratmeter großen Grundstück unweit des Münchner S-Bahnhofs Moosach eine neue Vorzeigimmobilie entstehen. Der österreichische Projektentwickler UBM Development, der das Areal 2019 erworben hat, möchte bis Ende 2026 die »Timber Factory« mit insgesamt vier Gebäuden hochziehen (siehe auch S. 52). Ab Ende 2026 sollen hier Produktions- und andere Betriebe einziehen.

Sie werden ein besonderes Ambiente vorfinden: Wo es möglich ist, lässt UBM mit Holz bauen. Der Baustoff soll den ohnehin kleinen CO₂-Fußabdruck weiter verkleinern. Die vier Gebäude mit bis zu zwölf Geschossen werden ohne fossile Brennstoffe versorgt. Den Strom liefern Photovoltaikanlagen, die Raumtemperaturen regeln Wärmepumpen.

Nachhaltiges Bauen ist auch für großflächige Gewerbebauten längst selbstverständlich. Wer heute in neue Produktions- und Logistikhallen investiert, kommt an regenerativen Energien nicht vorbei. Auf den weitaus meisten Flachdächern können Photovoltaikanlagen gebaut werden und in beziehungsweise an den Gebäuden selbst sollten Plätze für Wärmepumpen ausgewiesen werden, die idealerweise mit grünem Strom versorgt werden. Mit dieser Kombi planen und bauen immer mehr Bauherren und Entwickler.

Ein aktuelles Beispiel ist der Logistikdienstleister Group7 AG, der in Schwaig nahe dem Flughafen München ein neues Dienstleistungszentrum hochzieht. Auf dem Dach des Gebäudes mit 65.000 Quadratmetern Nutzfläche, das Ende 2024 eröffnet werden soll, wird eine Photovoltaikanlage mit Energiespeicher installiert. Im Inneren werden Wärmepumpen und

Heizstrahler für angenehme Temperaturen sorgen.

Den weitgehend CO₂-freien Betrieb will das Unternehmen mit einem E-Mobility-Konzept untermauern. Für E-Lkws und E-Pkws werden 125 Ladesäulen installiert. Der Logistikdienstleister kann mit seinen Nachhaltigkeitszielen allerdings nur überzeugen, wenn er mit grünem Strom aus eigenen Photovoltaikanlagen oder aus externen Quellen arbeitet.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass ein wirklich CO₂-freier Betrieb am leichtesten mit mehreren Energieträgern realisiert werden kann. Viele Entwickler wollen Photovoltaik mit Geothermie beziehungsweise Fernwärme oder Wasserstoff kombinieren. Für Wasserstoff als Energieträger fehlt allerdings bislang die Infrastruktur. In nahezu allen Gewerbestandorten müssten zusätzliche Leitungen geplant beziehungsweise vorhande-

ne umgebaut werden. Auch Geothermie ist aktuell für nur wenige Standorte eine Alternative. Aus geografischen Gründen wäre gerade in Oberbayern eine kostengünstige Nutzung dieses Energieträgers möglich. Trotzdem stecken die meisten Projekte, die Gemeinden vor allem im Großraum München planen oder bereits angepackt haben, noch in den Anfängen. Vorerst ist nur an einzelnen Standorten eine flächendeckende Energieversorgung mit Geothermie möglich.

Als Konsequenz sehen manche Entwickler Wärmepumpen für Gewerboneubauten als »neuen Standard«, wie Martin Birkert, Deutschland-Chef des polnischen Lagerimmobilienentwicklers MLP Group, formuliert. Allerdings sind die Investitionskosten vor allem für Großwärmepumpen ab 100 Kilowatt vergleichsweise hoch. Zudem muss ihr Betrieb auf den jeweiligen Standort abgestimmt werden.

Weil aus thermischen Gründen warme Luft nach oben steigt, halten manche

Gebäudeexperten Wärmepumpen für große Logistikzentren nur für »bedingt geeignet«. Wer eine gute Luftzirkulation wünscht, sollte zusätzlich Deckenventilatoren oder andere Lüftungssysteme installieren, empfehlen sie. Das allerdings treibt den Stromverbrauch nach oben. Wohl auch deshalb gibt es bislang kaum eine Empfehlung, Wärmepumpen in Bestandsgebäude einzubauen.

Auch die Installation einer Photovoltaikanlage bei Altobjekten erfordert gründliche Vorbereitung. Wer eine solche Nachrüstung plant, hat viele Faktoren zu berücksichtigen. So müssen Gebäudestatik und -installationen untersucht sowie Dachdichtungen auf ihre Dämmfähigkeit getestet werden. Auch Netzanschlüsse sind zu prüfen. Wenn sie nicht den geltenden Normen entsprechen, müssen sie aufwendig nachgerüstet werden.

Trotzdem hält Birkert eine Modernisierung in vielen Fällen für sinnvoll. »Bestandsimmobilien sind häufig lokal bereits akzep-

tiert«, erklärt der MLP-Deutschland-Chef. »Eine »Wiederbelebung« reduziert außerdem häufig zusätzlich CO₂-Emissionen. Ohnehin bedeutet die Arbeit mit Vorhandenem einen sparsameren Umgang mit knappen Ressourcen.«

Wenn jedoch Betrieb und Unterhalt zu teuer werden, bleiben oft nur Abriss und Neubau nach neuesten Standards. Vor dieser Entscheidung stehen im Moment viele Investoren.

Manche gehen aber auch einen Mittelweg. Das Investmentunternehmen AVENTOS Management GmbH hat in Karlsfeld bei Dachau zwei über 40 Jahre alte Lagergebäude vom Kosmetikhersteller ARTDECO COSMETIC GmbH erworben. AVENTOS will die Gebäude »zurückbauen« und mit »nachhaltigen Gewerbeeinheiten« aufwerten. Wie eine Modernisierung aussehen kann, lässt sich an einer Nachbarimmobilie studieren. Auf deren Dach wurde unlängst eine Photovoltaikanlage installiert. ●



FÜR IHREN PROJEKTERFOLG:
Planung, Projektsteuerung und Bauleistung bis zur schlüsselfertigen Übergabe.



Logistik auf
hohem Niveau –
everstox-Gründer
(v.l.) Boris Bösch,
Johannes Tress,
Felix Haberland

Foto: everstox

Die Logistikmacher

Onlinehändler müssen Lager und Auslieferung im Griff haben. Das Start-up everstox will mit seiner Plattform E-Commerce-Firmen maßgeschneiderte Logistiklösungen ermöglichen.

Von Stefan Bottler

Wenn E-Commerce-Unternehmen Bestellungen aufnehmen, löst dies eine Fülle von Logistikprozessen aus. Die angeforderten Artikel werden aus den Lagerregalen genommen, kommissioniert, verpackt und einem Paketdienst übergeben. Der Zustellprozess sollte per Sendungsverfolgung überwacht und die Warenübergabe digital dokumentiert werden. Und natürlich sind die Abgänge in den Warenbeständen zu notieren und Nachbestellungen aufzugeben. Solche Abläufe stehen bei jedem Onlineeinkauf an.

Hinzu kommen vor- und nachgelagerte Prozesse: Regelmäßig müssen die Händler oder ihre Logistiker neue Waren be-

stellen, auf Qualität prüfen und in den Regalen einlagern. Wenn Kunden Produkte retour gehen lassen, stehen Rücktransporte und Wiedereinlagerung sowie – abhängig vom Artikel – Reinigung und Neuverpackung an.

Solche und weitere Prozesse bildet das Münchner IT-Unternehmen everstox GmbH auf seiner Plattform »Logistics as a Service« (LaaS) ab. »Jeder Onlinehändler kann seine gesamte Logistik auf unserer cloudbasierten Lösung abwickeln«, versichert Johannes Tress (31), Vorstandschef von everstox.

Gemeinsam mit Co-Vorstandschef Boris Bösch (32) und Technikvorstand Felix Haberland (39) hat der frühere Unter-

nehmensberater das Start-up 2019 gegründet. Im florierenden Onlinehandel witterte das Trio damals eine Marktlücke. Viele E-Commerce-Anbieter hatten in individuelle Logistiklösungen investiert und ihre Waren in eigenen oder angemieteten Standorten gelagert und von dort ausgeliefert. Das ging ins Geld. Manche Händler gaben bis zu 40 Prozent ihres Umsatzes für Logistik aus.

Die Plattform soll helfen, Kosten zu sparen und die Zusammenarbeit mit professionellen Logistikern zu verbessern. Weil alle Logistikprozesse erfasst werden, können Händler und Dienstleister ganzheitliche Lösungen konzipieren und maßgeschneiderte Auftragsabwicklungs-

und Versandprozesse entwickeln. »Logistik auf Amazon-Niveau« versprechen die everstox-Gründer. Der US-Konzern ist auch deshalb so erfolgreich, weil er in eigenen Logistikzentren alle Prozesse managt und Endkunden mit schnellen Auslieferungen begeistert.

»Mit LaaS haben wir das Beste aus zwei Welten zusammengeführt und Fulfillment-Exzellenz mit Software-Know-how kombiniert«, versichert Tress. Für ihre Komplettlösungen können die Gründer eigene berufliche Erfahrungen nutzen. Tress und Bösch lernten als Berater der Boston Consulting Group (BCG) die Anforderungen von Onlinehändlern an eine automatisierte Auftragsabwicklung, also das Fulfillment, kennen. Haberland beschäftigte sich unter anderem als Vorstand bei Delivery Hero Germany mit der Optimierung von IT-gestützten Logistikprozessen.

Mit dem everstox-Start 2019 standen die Unternehmer vor zwei Herausforderungen: Sie mussten Onlinehändler als Kunden akquirieren, die dem Newcomer eine anspruchsvolle Lösung zutrauten und gegebenenfalls zu einem Wechsel ihres IT-Partners bereit waren. Und sie mussten ausreichend Fulfillment Center finden, die zusätzliche Nutzer aufnehmen konnten.

Das Trio wurde bei kleinen und mittleren Marktteilnehmern fündig. Als Kunden gewannen sie vor allem Start-ups, die ihre Logistik noch nicht vollständig aufgebaut hatten und mit LaaS ihr Geschäftskonzept deutlich schneller realisieren konnten. Als Fulfillment-Partner engagierten sie mittelständische Logistikdienstleister und

E-Commerce-Unternehmen, die schnell erkannt hatten, dass auch ihre eigene operative Performance von der everstox-Technologie profitierte.

Die ersten Kunden und Partner standen Anfang 2020 unmittelbar vor Ausbruch der Coronapandemie fest. Im Nachhinein hatte der Newcomer damit einen günstigen Zeitpunkt erwischt. »Corona hat dem E-Commerce einen Schub gegeben«, blickt Tress zurück. »Hiervon haben auch wir profitiert.«

Viele everstox-Kunden vertreiben Modeartikel, Kosmetikprodukte, Getränke und Trockenlebensmittel. Auf einmal florierte der Verkauf solcher Produkte im Internet. Für weiteres Wachstum sorgten zusätzliche Finanzierungsrunden, die dem jungen Unternehmen insgesamt über 24 Millionen Euro in die Kassen spülten.

Heute sieht das Start-up Onlinehändler mit mehr als zehn Millionen Euro Umsatz als Kernzielgruppe. Die Münchner haben bislang rund 100 Anbieter akquiriert, die rund 70 Logistikzentren im In- und Ausland nutzen. Gleichzeitig erweitert everstox die Plattform um neue Features vor allem für den Versand. Dadurch können alle großen Paketdienste sowie weitere Logistikunternehmen, die regelmäßig E-Commerce-Sendungen ausliefern, mit ihren Trackinglösungen angebunden werden.

An Wettbewerbern herrscht kein Mangel: Das Spektrum reicht vom globalen Riesen Shopify aus Kanada, der über eine Million Handelskunden zählt, bis hin zu weiteren Start-ups, die sich ebenfalls auf kleine Onlineshops spezialisiert haben.

Auf diesem hart umkämpften Markt will sich everstox nicht zuletzt dadurch absetzen, dass auf seiner Plattform auch sperrige Konsumgüter vertrieben werden können. Das erweitert die Zielgruppe – zum Beispiel um Fahrradhersteller wie die SUSHI Mobility GmbH. Das Münchner Unternehmen baut und vertreibt preisgünstige E-Bikes. »Ich habe ein Jahr lang nach einer passenden Softwarelösung für meinen Onlineshop gesucht«, sagt Andy Weinzierl (29), Gründer und Geschäftsführer von SUSHI Mobility. Für Beschaffungs- und Fertigungsprozesse benötigt Weinzierl eine ERP-Lösung, die er mit der E-Commerce-Plattform verbinden kann. LaaS macht dies möglich.

Ein weiterer Vorteil ist die internationale Einsatzfähigkeit der Plattform. Wenn Onlinehändler Auslandsmärkte erschließen wollen, fällt dies mit der everstox-Lösung relativ leicht. Als das Münchner Smart-Food-Unternehmen yfood Labs GmbH seine Trinkmahlzeiten auch in Großbritannien vermarkten wollte, stieg es schnell vom grenzüberschreitenden Paketversand auf regionale Logistikzentren mit everstox-Anbindung um. Prompt verringerten sich die Lieferzeiten drastisch – statt vier bis acht Tage dauerte der Versand nur noch ein bis zwei Tage. Außerdem sanken die Kosten um rund 75 Prozent. Solche Erfolgsstories stützen das Wachstum des Start-ups. Derzeit nutzen Onlinehändler in einem halben Dutzend europäischer Länder sowie in den USA seine Lösungen. Aus dem Local Hero könnte eines Tages ein Global Player werden. ●

www.everstox.com

IHR SPEZIALIST FÜR ENERGETISCHES BAUEN UND SANIEREN IM GEWERBE- UND INDUSTRIEBAU.

Partnerschaft ist unser Handwerk

InnCon Baugesellschaft mbH

Adolf-Bauer-Straße 20 · 84543 Winhöring · T +49 8671 88 631-0 · info@inncon-bau.de
inncon-bau.de



Schneller, effizienter

In der Logistik ist der Druck zur Digitalisierung groß. Nur so sind immer dichter getaktete Lieferketten zu bewältigen. Welche Lösungen bieten sich den Unternehmen der Branche?



Alle Lieferungen im Blick – Autohersteller BMW nutzt eine Plattform mit Logistikdaten in Echtzeit

Foto: BMW Group

Von Stefan Bottler

Kommt die Lieferung wie geplant? Ist sie komplett? Oder gibt es Verzögerungen – und wenn ja, wie viel länger dauert es? Der Autohersteller BMW hat seine Lieferungen immer im Blick. Wenn Logistikdienstleister die BMW-Werke mit Lieferteilen versorgen, werden ihre Transporte auf dem Connected-Supply-Chain(CSC)-Portal abgebildet. Die Plattform verarbeitet sämtliche Daten und Informationen in Echtzeit. Alle 15 Minuten werden Dienstleister und Autowerk informiert, wo welche Komponenten gerade unterwegs sind und ob sie pünktlich

eintreffen werden. Wenn die Liefermengen abweichen, die Lieferanten verspätet starten oder unterwegs in einen Stau fahren, schickt das Portal automatisierte Meldungen heraus und berechnet neue Zustellzeiten. CSC garantiert so Versorgungssicherheit. Die BMW-Logistiker können die Supply Chain einigermaßen entspannt überwachen und müssen nur im Notfall eingreifen. Plattformen wie CSC ermöglichen es Lieferanten, Logistikern, Herstellern und anderen Teilnehmern einer Lieferkette, eng zusammenzuarbeiten. »Jeder Wertschöp-

fungsteilnehmer kann mit für ihn relevanten Daten arbeiten«, sagt Tobias Hecht (59), Marketingleiter der EURO-LOG AG. Das IT-Unternehmen in Hallbergmoos, das die BMW-Plattform entwickelt hat, gilt als Spezialist für anspruchsvolle Portallösungen und hat vergleichbare Produkte unter anderem für das Heizungstechnikunternehmen Viessmann SE realisiert. Solche Lösungen setzen allerdings auch voraus, dass jeder Lieferkettenteilnehmer alle relevanten Logistikprozesse digitalisiert hat und mit eigenen IT-Lösungen arbeitet. Auf zahlreiche Logistikdienstleister

und verladende Unternehmen trifft dies zu. Sie haben häufig sogar in mehrere IT-Produkte investiert. Für die Steuerung von Lagerabläufen nutzen sie Warehouse-Management-Systeme (WMS), für die Organisation von Transportprozessen entlang einzelner Lieferketten-Transport-Management-Softwares (TMS).

Außerdem gibt es Speziallösungen zum Beispiel für die Einsatzplanungen von Fahrern und Lagermitarbeitern, für Tourenplanungen von Transportaufträgen aller Art oder die Steuerung von Staplerflotten innerhalb und außerhalb von Logistikzentren. Vor allem kleinere Dienstleister haben jedoch noch Nachholbedarf. Sie laufen Gefahr, den Anschluss an die immer stärker vernetzten Lieferketten zu verlieren, wenn sie nicht weiter digitalisieren.

»Wenn ein Unternehmer seine Logistik jetzt digitalisiert, sollte er nicht den großen Wurf wagen, sondern eine Lösung wählen, die aktuelle Probleme aus dem Weg räumt«, empfiehlt EURO-LOG-Manager Hecht. So machen erfahrungsgemäß fehlende Transportdaten oder unzureichende Rechnungskontrollen vielen Unternehmen zu schaffen.

Wer für solche und weitere Herausforderungen einen IT-Partner sucht, hat die Qual der Wahl. An Plattformen und Softwareprodukten für die Logistik herrscht kein Mangel. Auch erfahrene Marktkenner haben Mühe, den Überblick zu behalten, und zählen mehrere Dutzend Anbieter. Trotzdem gibt es Marktlücken, weil beispielsweise Kunden besondere Anforderungen stellen.

Mancher IT-affine Logistikdienstleister füllt diese Lücke mit eigenen Produkten. Ein Beispiel ist die REICHHART Logistik GmbH: Das Gilchinger Unternehmen hat mit »Motus« eine Lagerverwaltungssoftware entwickelt, die auf die Just-in-Sequence-Prozesse der Automotive-Industrie zugeschnitten ist und die produktionssynchrone Versorgung einzelner Werke sicherstellt.

Für Logistiker, die einen großen Digitalisierungsrückstand aufholen müssen, kommen vor allem modulare Softwarelösungen infrage. »Mit solchen Produkten können Unternehmen sukzessive und sehr schnell zusätzliche Verbesserungen errei-

chen«, beobachtet Hecht. Je mehr Module sie nutzen, desto schneller wachsen diese zu einer Supply Chain zusammen. Mit vergleichsweise geringen Investitionen können Unternehmen Kosten senken und Arbeitsprozesse beschleunigen.

Wenn sie allerdings sowohl Lager- als auch Transportlösungen anbieten, werden sie schnell feststellen, dass keine Logistiksoftware alle Prozesse abbilden kann. Viele Unternehmen haben deshalb in WMS- und TMS-Systeme investiert.

Das trifft auch auf REICHHART Logistik zu. Bei der Digitalisierung ihrer Prozesse haben die Oberbayern ihre Mitarbeiter miteinbezogen. »Ein früher und enger Austausch hilft uns, wichtige Erfahrungswerte zu sammeln und anwendbare Funktionen zu entwickeln«, sagt Alexander Reichhart (52), Geschäftsführer des Unternehmens. »Als »Endnutzer« kommen die Beschäftigten dadurch früh mit der neuen Software in Kontakt, was den Umstieg erleichtert und die Akzeptanz erhöht.«

Ein Onboardingprozess nach Schulung und Implementierung schließt diesen Prozess ab. Dabei stehen qualifizierte Mitarbeiter als ständige Ansprechpartner zur Verfügung. »Vertrauen ist eine wichtige Voraussetzung für den nachhaltigen Erfolg der Digitalisierung«, sagt Reichhart. Das gilt auch für die Kunden: Viele logistische Prozesse müssen auf sie zuge-

schnitten werden. Wenn Portallösungen zu aufwendig sind, helfen standardisierte Softwareprogramme weiter, die auf individuelle Anforderungen konfiguriert werden können. Mit diesem Konzept hatte »Motus« Erfolg.

Für den Logistikunternehmer Günther Jocher (65) muss Kundenbetreuung noch weiter gehen. »Der persönliche Service darf gerade bei der Digitalisierung nicht in den Hintergrund geraten«, mahnt der Unternehmer, der 1981 die ITG GmbH mitgründete und 2007 die Geschäftsführung der Group7 AG übernahm. Es sollte immer geprüft werden, ob die Arbeit auf dem IT-System des Kunden mehr Sinn mache als die Arbeit auf der eigenen Lösung. Jedes Puzzleteil müsse Jochers Erfahrungen zufolge betrachtet und bewertet werden, damit das Gesamtbild am Ende passt und stimmig ist. Mit künstlicher Intelligenz (KI) kämen neue Puzzleteile hinzu.

So arbeitet Group7 seit vergangenem Jahr mit selbstlernenden Tools, die Bestellmuster und -vorgänge von Kunden analysieren und bei der Zusammenstellung und Bündelung von Sendungen berücksichtigen. Das Ergebnis: Der Dienstleister hat die Zahl der Einzeltransporte verringert und reduziert so CO₂-Emissionen. Mit Digitalisierung wird die Logistik also auch nachhaltiger. ●



Tel. +49 (0) 8034 3000-0
www.dettendorfer.de

Neue Bildwelten
erschaffen –
auch das kann KI



Foto: mindscaphephotos/Adobe Stock

Cleverer Helfer

Mit generativer künstlicher Intelligenz lassen sich beeindruckende Resultate erzielen. Wie lässt sich die KI am besten ins Unternehmen einbinden?

Von Josef Stelzer

Generative KI bietet Unternehmen schier unbegrenzte Einsatzfelder. Chatbots wie ChatGPT, Google Gemini oder Anthropic Claude beantworten Fragen schnell und schlüssig, liefern leicht verständliche, flüssig formulierte Marketing- und Werbetexte, erstellen Zusammenfassungen und helfen bei Recherchen. Über Erweiterungen durchsuchen sie Datenbanken nach bestimmten Kriterien und unterstützen die Entwicklung betriebsspezifischer Software. Beim Einsatz der KI-Tools gehen Unternehmen verschiedene Wege: Sie verwenden generative KI per Browser oder binden ChatGPT & Co. in ihre IT über spe-

zielle Schnittstellen ein. Doch auch selbst entwickelte KI-Lösungen, die auf betriebs-spezifische Anforderungen zugeschnitten sind, nehmen zu. Drei Unternehmen berichten, wie sie KI in der Praxis einsetzen. Daniela Baron-Breu (46), Geschäftsführerin und Inhaberin der Münchner Digitalagentur abc cross media GmbH, nutzt selbst programmierte Schnittstellen (API), um KI in verschiedene Systeme des Unternehmens zu integrieren. Sie ermöglichen die Onlineverbindung zur kostenpflichtigen KI-Lösung GPT-4, die sich für die Digitalagentur besser eignet als die kostenfreie Variante. »Wir können uns sehr schnell in neue Themen einar-

beiten. Zudem dient die künstliche Intelligenz als Inspirationsquelle für neue Ideen in Marketing und Vertrieb«, erläutert die Unternehmerin die Vorteile der KI. Der Zeitgewinn sei enorm. »Wir benötigen für bestimmte Aufgaben jetzt nur noch die Hälfte der Zeit«, freut sich die Digitalexpertin. »Die Ergebnisse, die GPT-4 bereitstellt, prüfen wir jedoch stets genau nach, um etwaige Fehler aufzuspüren und die fachliche Qualität der Antworten zu überprüfen.«

Zu den Kunden der Digitalagentur gehören vorwiegend mittelständische Unternehmen aus dem B2B-Bereich. Ihr Schwerpunkt liegt auf B2B-Marketing und

den sogenannten Product-Information-Management-Systemen, kurz PIM. Sie unterstützen Hersteller und Händler dabei, Produktdaten zu verwalten, zu aktualisieren, zu übersetzen und in verschiedenen Verkaufskanälen bereitzustellen.

Die IT-Beratung TNG Technology Consulting GmbH in Unterföhring nutzt verschiedene Generative-KI-Tools, etwa Microsofts Copilot. »Das ist ein echter Produktivitätsbooster für die Softwareentwicklung«, betont Geschäftsführer Thomas Endres (40). Für Kundenprojekte, aber auch betriebsintern setzt TNG daher schon lange und nun immer mehr auf künstliche Intelligenz. Endres ist überzeugt: »Dadurch werden wir unsere Produktivität weiter steigern.«

Künstliche Intelligenz kann zum Beispiel bei der Code-Generierung im Rahmen von Beratungsprojekten hilfreich sein. »Der Copilot hat sich als Assistent dabei sehr gut bewährt, da wir Software nun spürbar schneller fertigstellen und automatisiert testen können.«

Zudem stehen selbst entwickelte KI-Werkzeuge im TNG-Firmennetzwerk zur Verfügung und helfen den Beschäftigten zum Beispiel bei Fragen rund um Urlaub, Weiterbildung und anderen Personalthemen. »Diese speziellen Werkzeuge verwenden vor allem unsere 830 Kolleginnen und Kollegen«, so Endres. Dafür hat TNG eigene separate Server in Betrieb genommen.

Die Münchner ValueMiner GmbH setzt generative KI bereits seit 2020 für eine Vielzahl von Tätigkeiten ein, etwa als Codierungshilfen bei der Softwareentwicklung oder für Rechercheaufgaben. »Künstliche Intelligenz hat unsere Software insgesamt benutzerfreundlicher und deutlich leistungsfähiger gemacht«, sagt Gründer und Geschäftsführer Robert J. Schiermeier (52).

Das Unternehmen hat die Softwareplattform ValueMiner entwickelt, mit der Kunden ihre digitale

Transformation durch generative KI vereinfachen und effizienter gestalten können. Die Kunden legen dabei selbst fest, wo ihre Firmendaten gespeichert und verarbeitet werden, etwa auf den firmeneigenen Systemen oder bei von ihnen ausgewählten Clouddienstleistern.

Auf der Plattform ist ein von ValueMiner entwickelter Chatbot integriert, der fachlich relevante Fragen in Textform beantwortet. »Jeder Mitarbeiter unserer Firmenkunden erhält Zugang zu seinem eigenen digitalen KI-Assistenten, der auf den jeweiligen Aufgabenbereich zugeschnitten ist und auf eine gleichsam natürliche, menschenähnliche Weise antwortet«, verspricht Schiermeier. »Das erleichtert den Austausch erheblich.«

Der interne Chatbot habe gegenüber öffentlich zugänglichen, cloudbasierten Lösungen mehrere Vorteile, so der Unternehmer. Er biete etwa mehr Datensicherheit und ein optimiertes Wissensmanagement, da die KI auf eigene, aktuelle

Datenquellen zugreift. Außerdem gebe es deutlich mehr Erweiterungs- und Anpassungsmöglichkeiten.

Dank generativer KI stehe das gesammelte Wissen unternehmensweit jederzeit per Chatbot zur Verfügung, sagt Schiermeier. »Das Tool lässt sich ad hoc nutzen und beantwortet auch komplexe fachliche Fragen umfassend, beispielsweise zu abgeschlossenen Projekten oder zu Themen wie Cybergefahren.« Im Grunde, so fügt der ValueMiner-Geschäftsführer hinzu, handle es sich um einen intelligenten Managementassistenten, der rund um die Uhr verfügbar ist. ●

Weitere Informationen zum Thema generative KI gibt es auf der IHK-Website unter: www.ihk-muenchen.de/chatgpt

IHK-Ansprechpartner zum Thema künstliche Intelligenz

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

IHK-VERANSTALTUNGSTIPPS

Pack ma's digital Expert: Einführung von generativer KI im Unternehmen

Wie lässt sich generative künstliche Intelligenz im eigenen Unternehmen einführen? Was steckt hinter Retrieval Augmented Generation (RAG)? Und welche Möglichkeiten bieten solche Systeme? Zwei Vorträge, anschließende Workshops und ausgiebiges Networking bieten spannende Einblicke, praxisnahe Tipps und einen umfangreichen Wissensaustausch.

Termin: 5. Juni 2024, 14–16 Uhr

Ort: IHK Akademie München,
Orleansstraße 10–12, 81669 München
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Infos und Anmeldung: www.events.ihk-muenchen.de/ihk/pmde-240605

Pack ma's digital Webinar: Überblick Onlinemarketing: Grundlegendes und die Rolle von Social Media

Zwei Experten geben kompakt Tipps zum Onlinemarketing: Zunächst erläutert Lucas Kroll von Concorde Media UG aus Bad Reichenhall die Kernaspekte wie SEO, SEM, Social Media, E-Mail und Content-Marketing. Anschließend zeigt Kathrin Schendzielorz von der Onlinemarketing-Agentur SEO-Küche in Kolbemoor, was Social Media im Onlinemarketing-Mix für Unternehmen bringen kann.

Termin: 25. Juni 2024, 11–12 Uhr, online
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Mehr Informationen und Anmeldung:
www.events.ihk-muenchen.de/ihk/packmasdigital-onlinemarketing-240625

Klimaschutz digital

Mit Software lassen sich Klimatreiber schneller identifizieren, Klimaziele leichter errechnen und erreichen. Wie ausgewählte Tools Firmen helfen, in die Klimabilanzierung einzusteigen.



IT-Tools für
die Klimabilanz –
die Auswahl ist groß

Foto: Charliers/Adobe Stock

Von Gabriele Lücke

Amir Roughani (48), Gründer der Vispiron GmbH in München, musste nicht viel Überzeugungsarbeit leisten. Als er 2019 vor Steuerberatern einen Vortrag über digitale Geschäftsmodelle hielt, schlug er ihnen vor, dass sie neben Handels- und Steuerbilanzen doch auch Klima- und ESG-Bilanzen für ihre Kunden erstellen könnten.

»Klimaziele, gesetzliche Dokumentations- und Berichtsvorschriften, all das war für die Unternehmen seinerzeit ein immer drängenderes Thema«, sagt Roughani. »Steuerberater arbeiten sehr eng mit ihren Firmenkunden zusammen, kennen die Zahlen. Es lag nahe, sie auch bei der Kli-

mabilanzierung einzubinden.« Die Steuerberater nahmen den Vorschlag sofort auf, baten Roughani, ein entsprechendes Tool zu entwickeln, und sagten zu, dieses bei ihren Kunden einzusetzen. Roughani gründete daraufhin die Klimahelden GmbH und brachte eine Software auf den Markt, die Unternehmen seitdem bei der Klimabilanzierung und der Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten unterstützt.

Der IHK-Energie- und Ressourcen-Referent Felix Riedel begrüßt solche Tools: »Bei der Klimabilanzierung gilt es, viele Details zu beachten. Die Daten zu erheben und auszuwerten, gelingt mit digitaler Unterstützung leichter und schneller.«

Gerade für kleine und mittlere Unternehmen, die in die Klimabilanzierung starten und weniger Personalkapazitäten haben, seien solche Tools nützlich. »Erst wenn Unternehmen wissen, wo sie stehen, können sie sich auch ambitionierte Klimaziele setzen und ihren Beitrag zur angestrebten europaweiten Klimaneutralität leisten«, so Riedel.

Worauf sollten Unternehmen bei der Auswahl eines Tools achten?

- **Funktionalität:** Ein digitales Tool sollte zu den Bedürfnissen des Unternehmens passen und komfortabel zu bedienen sein. Sind digitale Schnittstellen zu an-

deren, etwa umweltbezogenen, Managementsystemen wie EMAS oder ISO vorgesehen? Das kann die Erfassung der relevanten Daten erleichtern.

- **Transparenz:** Nutzer sollten erkennen können, welche Standards für die Strukturierung und Erfassung der CO₂- beziehungsweise Treibhausgas (THG)-Emissionen verwendet werden. Anerkannt ist das Greenhouse Gas Protocol (GHG). Zudem sollte die Klimazielsetzung fundiert sein und zum Beispiel die Ansätze der Science Based Targets Initiative (SBTi) heranziehen.
- **Seriosität:** Verwendet das Tool etablierte Standards wie etwa GHG oder SBTi? Auch Referenzkunden und die Verbreitung im Markt können als Orientierungswerte dienen.
- **Mehrwert:** Es gibt Tools, die nicht nur die CO₂-Emissionen, sondern alle drei ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) oder bereits die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) abbilden. Manche Tools unterstützen auch bei der Kommunikation oder der Erstellung der Berichte nach der neuen Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (Corporate Sustainability Reporting Directive, kurz: CSRD). Einen Mehrwert können zudem Beratung, Siegel oder Zertifikate darstellen. Es gibt zahlreiche Angebote für die Klimabilanzierung, die sich auch für kleine und mittlere Betriebe eignen – eine Auswahl:

Unternehmensnetzwerk Klimaschutz (UNK)

Das Unternehmensnetzwerk Klimaschutz ist eine digitale IHK-Plattform. Sie startete 2022 und wird von der Nationalen Klimaschutzinitiative gefördert. »Die IHKs begleiten mit Informationen und Erstberatung zum betrieblichen Klimaschutz – das

UNK rundet diese Angebote ab«, erläutert Projektleiter Jakob Flechtner.

So funktioniert es: Das UNK basiert auf verschiedenen digitalen Bausteinen. Zur CO₂-Bilanzierung steht ecocockpit zur Verfügung (siehe unten). Zudem gibt es mit dem KlimaGuide eine umfangreiche digitale Datenbank: Sie enthält Informationsmaterialien, Leitfäden, Hilfen zur Klimazielberechnung, Auskünfte zu Förderprogrammen oder Siegeln und vor allem viele Maßnahmenbeispiele. »Wie die Unternehmen ihre Klimaziele berechnen und erreichen, liegt bei ihnen selbst«, sagt Flechtner. »Unsere Tools geben aber die nötige Hilfestellung.«

Die UNK-Mitgliedschaft ist wie die Nutzung der Tools kostenfrei. Eine Online-Community ermöglicht den direkten Austausch und die Vernetzung unter den inzwischen 3.000 UNK-Mitgliedern. »Klimaschutz und die dazugehörigen Vorschriften entwickeln sich immer weiter«, sagt Flechtner. »Wir reagieren stets sofort, bieten Infos, Webinare oder Podcasts, damit die Unternehmen schnell und fundiert über alle neuen Entwicklungen informiert sind.«

ecocockpit

Die Effizienz-Agentur NRW (EFA) hat gemeinsam mit den IHKs in Baden-Württemberg ihr kostenfreies CO₂-Bilanzierungstool ecocockpit 2014 online gestellt. Die EFA unterstützt seit mehr als 25 Jahren im Auftrag des nordrhein-westfälischen Umweltministeriums Unternehmen dabei, ihren Ressourcenverbrauch zu senken, Treibhausgasemissionen zu reduzieren und zirkuläre Produkte, Prozesse und Geschäftsmodelle zu entwickeln.

»Weniger Ressourcenverbrauch bedeutet weniger CO₂-Ausstoß. Aus diesem Gedanken heraus entstand ecocockpit. Betriebe können mit dem Tool niederschwellig

ihre CO₂-Emissionen bilanzieren«, erklärt EFA-Experte Andreas Bauer-Niermann.

So funktioniert es: ecocockpit orientiert sich bei der Datenerfassung am GHG. Firmen tragen ihre Verbrauchsdaten in Kategorien ein, die an das GHG angelehnt sind. So entstehen Unternehmens-, Standort-, Prozess- und Produktbilanzen. Liegen zu einzelnen Posten keine CO₂-Werte vor oder passen die vordefinierten Werte nicht zu 100 Prozent, ist das kein Problem: »Unternehmen können eigene CO₂-Äquivalente selbstständig ergänzen«, sagt EFA-Experte Bauer-Niermann. Dafür stehen Quellen wie kostenlose Datenbanken für CO₂-Äquivalente zur Verfügung. So können Unternehmen mit ecocockpit ihre größten CO₂-Treiber identifizieren.

Reduktionsziele und Maßnahmen entwickeln die Firmen selbst. Die Bestandsaufnahme wird in Grafiken abgebildet und gespeichert, sie kann immer wieder aktualisiert werden. Die Nutzer sehen so auch die Entwicklung ihrer Emissionen.

Das Webtool ist kostenfrei. Die ecocockpit-THG-Bilanz kann CSR-Berichten als Referenzdokument beigelegt werden.

ClimatePartner

Die ClimatePartner GmbH entstand 2006, als unternehmerischer Klimaschutz noch kaum ein Thema war. »Wir verstehen uns daher auch als Wegbereiter auf diesem Gebiet«, erläutert Unternehmenssprecherin Eva Rössler.

So funktioniert es: ClimatePartner verbindet Software und Beratung. Damit bietet das Unternehmen seinen Kunden auch Unterstützung bei der Einhaltung von CSRD- beziehungsweise ESRS-Kriterien. Über ein digitales Tool erfassen und berechnen Unternehmen ihren CO₂-Fußabdruck. Die Kategorien für die Erfassung basieren auf dem GHG. Im Anschluss

Foto: Negro Elkha/Adobe Stock



Erneuerbare Energien –
Einfluss auf die
Klimabilanz

können Betriebe gemeinsam mit Climate-Partner ihre Reduktionsziele entwickeln. Dabei liefert zum Beispiel die SBTi die Orientierung.

Zur Umsetzung der Ziele sowie zu ergänzenden Maßnahmen außerhalb der eigenen Wertschöpfungskette berät Climate-Partner ebenfalls. »Die Berechnung des CO₂-Fußabdrucks ist für uns die Basis für eine ganzheitliche Klimaschutzstrategie, bei der zunächst die Reduktion von Emissionen im Mittelpunkt steht, die durch die Finanzierung von Klimaschutzprojekten aus unserem Portfolio ergänzt wird«, so Rössler.

Unternehmen können das Label »ClimatePartner-zertifiziert« erhalten. Für sie wird dann eine Climate-ID-Webseite angelegt, die eine Übersicht zu CO₂-Bilanz, Zielen und Maßnahmen enthält. Auch ein CSR-Bericht kann als Referenz eingefügt werden. Erreichbar ist diese individuelle Seite über einen im Label integrierten Link oder QR-Code.

ConClimate

Hinter der ConClimate GmbH steht die Facility Manager Wackler Group. »Gebäude, Klimaschutz und Nachhaltigkeit gehören eng zusammen«, sagt Geschäftsführer Christian Reisinger. Daher gründete die Wackler-Geschäftsführung 2020 die

Nachhaltigkeitsberatung ConClimate und entwickelte das Softwaretool Substain.

So funktioniert es: ConClimate bietet eine CO₂-Bilanzierung, die Entwicklung von Klimazielen, Reduktionsberatung sowie alles rund um die europäische Nachhaltigkeitsberichtspflicht CSRD. Unter anderem bilden das GHG und die ESRS die Basis für die digitale Erfassung. Dabei geht es nicht allein um Klimadaten, sondern um alle Nachhaltigkeitskriterien. Die Erfassungskategorien werden nach Bedürfnissen und Kennzahlen des jeweiligen Kunden zusammengestellt; Unternehmen können zusätzliche, eigene Kategorien definieren.

Die Auswertung kann nach Produkt, Standort, Mitarbeitern oder Prozessen und zudem als Gesamtbilanz erfolgen. Daten aus EMAS-, ISO-, ERP- oder CRM-Anwendungen lassen sich über digitale Schnittstellen direkt transferieren. Zur Auswertung der Daten, zur Entwicklung von Zielen (wenn gewünscht nach SBTi) sowie zur betrieblichen Implementierung von Klimaschutz und Nachhaltigkeit berät ConClimate.

»Praktische Maßnahmen zu bestimmen und umzusetzen, bleibt in der Hand der Unternehmen«, sagt Geschäftsführer Reisinger. »Wenn Ziele und Maßnahmen ins Tool übernommen sind, generiert die

Software aus allen Daten einen Bericht, der der CSRD genügt.«

Klimahelden

Die Münchner Klimahelden GmbH ist seit 2020 mit ihrem Tool auf dem Markt.

So funktioniert es: Die Klimahelden nutzen die Kriterien von GHG, ESG und ESRS als Basis. Es können nicht nur die Klima-, sondern auch alle gewünschten Nachhaltigkeitsdaten erfasst und bilanziert werden – nach Prozess, Standort oder Mitarbeitern sowie als Gesamtbilanz. Auch zusätzliche, individuell definierte Kategorien sind möglich.

Über Importfunktionen lassen sich Daten aus anderen Managementsystemen (EMAS-, ISO-, CRM- oder ERP-Systeme) übertragen. »Anschließend kann sich der Kunde dann Klimaziele setzen – wir empfehlen nach SBTi«, sagt Klimahelden-Gründer Roughani. Zugleich durchsucht das System die Klimahelden-Datenbank selbstständig nach passenden Maßnahmen zur CO₂-Reduktion. Roughanis Team berät ergänzend. Zu den möglichen Maßnahmen gehören auch zertifizierte CO₂-Kompensationsangebote. Klimahelden hat hier ein eigenes Portfolio entwickelt. »Wir übertragen die Ziele und Maßnahmen ins Tool, das dann alle Informationen zu einem Bericht verarbeitet, der nach CSRD akzeptiert wird«, erklärt Roughani. Auch die Unterstützung der Kommunikation gehört zum Tool: »Wir erstellen Urkunden oder Siegel in Papier- und in digitaler Form, zum Beispiel als eigene Landingpage.«

IHK-Ansprechpartner

zu Energie und Ressourcen:

Felix Riedel, Tel. 089 5116-1548

riedel@muenchen.ihk.de

Fanny Meierhofer, Tel. 089 5116-1797

meierhofer@muenchen.ihk.de

Wichtige Infrastruktur

NIS-2-Umsetzung: verschärfte Vorgaben ab Oktober 2024

Post- und Kurierdienste, Lebensmittel- und Chemieindustrie, Maschinen- und Fahrzeugbau, digitale Dienste und Abfallwirtschaft – die EU und Deutschland verstehen solche Unternehmen jetzt ebenfalls als kritische Infrastruktur. Bisher zählten vor allem große Energieversorger, das Gesundheitswesen, Verkehrs- und Telekommunikationsbetriebe dazu. Gemeinsam ist ihnen: Wenn sie beeinträchtigt sind, entstehen erhebliche Störungen für das Gemeinwesen.

Sind neben der Branche zudem bestimmte Schwellenwerte bei Umsatz, Bilanz oder Mitarbeiterzahl erreicht, unterliegen solche Betriebe ab dem 18. Oktober 2024 dem NIS-2-Umsetzungs- und Cybersicherheitsstärkungsgesetz (NIS2UmsuCG). Dieses verpflichtet sie zu deutlich mehr IT-Sicherheit. Unter anderem sind das Registrierungs- und Meldepflichten, Risikomanagement, technische IT-Sicherheitsmaßnahmen sowie Unterrichts- und Schulungspflichten.

In Deutschland müssen sich rund 30.000 Unternehmen vorbereiten. »Für viele mittelständische Unternehmen, ob direkt oder indirekt als Lieferant eines großen Unternehmens betroffen, stellt die Umsetzung der Richtlinie durch fehlende Ressourcen eine große Herausforderung dar«, betont Sophie Haack, Projektmanagerin der Transferstelle Cybersicherheit im Mittelstand in Magdeburg.

In dem Webinar »NIS-2 – Eine neue Richtlinie für Cybersicherheit richtig umsetzen« erläutert Haack, wer betroffen ist und wo sich



Infrastruktur – mehr IT-Sicherheit wird Pflicht

Foto: terovesalainen/Adobe Stock

ansetzen lässt. Die IHK-Digitalisierungsinitiative »Pack ma's digital« und die Transferstelle Cybersicherheit bieten das Webinar gemeinsam an.

Termin: 28. Mai 2024, 11–12 Uhr, online
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung unter:

www.events.ihk-muenchen.de/ihk/packmasdigital-nis2-240528



WEG-Verwalter

Zertifizierter Verwalter: Übergangsfrist für Altverträge läuft aus

Es war ein Aufschub seit Ende 2023, aber nun gilt die Nachweispflicht über die Qualifikation als WEG-Verwalter ab 2. Juni 2024 auch für alle Altverträge. Mit der Reform des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) hatte der Bundesgesetzgeber den »zertifizierten Verwalter« eingeführt.

Daher sollten Unternehmer dieser Branche spätestens jetzt überprüfen, ob sie beziehungsweise das Unternehmen über die notwendigen Qualifikationen verfügen (§§ 7, 8 ZertVerwV) oder der Nachweis des zertifizierten Verwalters in Form einer erfolgreich abgelegten Prüfung benötigt wird.

Denn seit dem 1. Dezember 2023 besteht ein grundsätzlicher Anspruch der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer auf Be-

stellung eines zertifizierten Verwalters (§ 19 Absatz 2 Nummer 6 des WEG). Der Gesetzgeber hatte für Fälle, in denen der Verwalter bereits am 1. Dezember 2020 für die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer tätig war, festgelegt, dass dieser bis zum 1. Juni 2024 der Gemeinschaft gegenüber als zertifizierter Verwalter gilt (§ 48 Absatz 4 Satz 2 WEG).

Weitere Informationen, auch zu den fünf Prüfungsterminen bis Jahresende, hier: www.ihk-muenchen.de/de/berufsbildung-berufszugang/zulassungspflichtige-berufe/zertifizierter-wohnmobilienverwalter



Dank fürs Ehrenamt

Die IHK hat Unternehmer aus ganz Oberbayern für ihr langjähriges Engagement im Ehrenamt ausgezeichnet. Sie verlieh rund 300 IHK-Mitgliedern auf zwei Festveranstaltungen im Münchner Stammhaus ein IHK-Ehrenzeichen.



Foto: Tobias Hase

Strahlend auf der Bühne – Vertreter aus den IHK-Regionalausschüssen im Geschäftsstellenbezirk Rosenheim freuten sich über ihre Ehrenzeichen



Foto: Tobias Hase

Anerkennung für ausdauernden Einsatz – Werner Wenzel (2.v.l.) nahm das Ehrenzeichen für über 40 Jahre Ehrenamt in Empfang, IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (l.), Landtagsvizepräsident Tobias Reiß sowie IHK-Präsident Klaus Josef Lutz (r.) gratulierten



Foto: Tobias Hase

Glückwünsche von Landtagsvizepräsident Tobias Reiß – Franziska Theresia Bauer erhielt das IHK-Ehrenzeichen für ihr Engagement im IHK-Regionalausschuss Altötting-Mühldorf



Foto: Tobias Hase

Seit 1983 engagiert – der Wolnzacher Unternehmer Eduard Kastner (l.) bekam das Goldene IHK-Ehrenzeichen für sein ehrenamtliches Lebenswerk von IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl

5. März 2024



Foto: Andreas Gebert

Goldenes Ehrenzeichen für das ehrenamtliche Lebenswerk – Stephanie Spinner-König (2.v.r.) mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (l.), IHK-Präsident Klaus Josef Lutz und Bayerns Landtagspräsidentin Ilse Aigner



Foto: Andreas Gebert

Verdienste um die oberbayerische Wirtschaft – Landtagspräsidentin Ilse Aigner (r.) gratulierte Ingrid Obermeier-Osl, IHK-Vizepräsidentin und Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses Altötting-Mühldorf, zum IHK-Ehrenzeichen für ihr 20-jähriges Engagement



Foto: Tobias Hase

Feier im IHK-Stammhaus – Vertreter des IHK-Regionalausschusses Erding-Freising mit dem Ausschussvorsitzenden und IHK-Vizepräsidenten Otto Heinz (2.v.r.) sowie IHK-Referentin Anja Sperr



Foto: Andreas Gebert

Gut gelaunt – Unternehmer aus der Region München mit ihren Ehrenzeichen für zehn Jahre Tätigkeit im IHK-Ehrenamt mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (l.), IHK-Präsident Klaus Josef Lutz (2.v.l.) und der Bayerischen Landtagspräsidentin Ilse Aigner (r.)

Meisterpreis 2024

147 IHK-Fortbildungsabsolventen haben bei einem Festakt den Meisterpreis der Bayerischen Staatsregierung erhalten. Sie hatten bei den Prüfungen zu Meister, Fachwirt, Fachkaufmann oder Betriebswirt die besten Ergebnisse erzielt.



Foto: Matthias Balk

Beste Note aller Fortbildungsprüfungen in ganz Oberbayern – Magdalena Klawonn, Geprüfte Tourismusfachwirtin, aus dem Landkreis Bad Tölz-Wolfratshausen mit Staatsminister Florian Herrmann (I.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl



Foto: Matthias Balk

»Berufliche Bildung macht den Wirtschaftsstandort stark« – Staatsminister Florian Herrmann (CSU), Leiter der Staatskanzlei, gratulierte den Absolventen



Foto: Matthias Balk

Glückwünsche für die Besten der Besten – sie zeigten »bravourös, welche Erfolge in der beruflichen Karriere möglich sind«, sagte IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl



Foto: Matthias Balk

Festliches Ambiente – die ausgezeichneten Absolventen feierten ausgiebig im GOP Varieté-Theater

Veränderung im IHK-Regionalausschuss Eichstätt

Im IHK-Regionalausschuss Eichstätt rückt in der Wahlgruppe B gemäß § 25 Abs. 1 i.V. mit § 2 Abs. 1 der Wahlordnung für Herrn Karl Daum nach:

Jana Pickl
Geschäftsleiterin
Christian Pickl
Kipfenberg

München, 28. Februar 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Veränderung im IHK-Regionalausschuss Neuburg - Schrobenhausen

Im IHK-Regionalausschuss Neuburg - Schrobenhausen rückt in der Wahlgruppe A gemäß § 25 Abs. 1 i.V. mit § 2 Abs. 1 der Wahlordnung für Herrn Michael Mehner nach:

Maximilian Roos
Geschäftsführer
ATP Autoterminal Probfeld GmbH
Karlskron

München, 28. Februar 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Veränderung in der IHK-Vollversammlung

In der Wahlgruppe 11 der IHK-Vollversammlung ist Frau Katrin Eißler ausgeschieden. Gemäß § 2 Abs. 1 der Wahlordnung der IHK rückt damit in die Vollversammlung nach:

Andreas Mekidiche
München

München, 06. März 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

Information zu erfolgten Bekanntmachungen im Bundesanzeiger

Gemäß § 17 der IHK-Satzung erfolgen Bekanntmachungen der IHK, soweit in Rechtsvorschriften nichts anderes geregelt ist, seit dem 01.10.2023 im elektronischen Bundesanzeiger.

Folgende Bekanntmachungen sind im Bundesanzeiger erfolgt:

- Besondere Rechtsvorschriften über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss »Geprüfter Berufsspezialist Sommelier (IHK für München und Oberbayern) und »Geprüfte Berufsspezialistin Sommelière« (IHK für München und Oberbayern) vom 12.01.2024 (V.-Datum: 16.02.2024)

- Aufhebung der Besonderen Prüfungsvorschriften der IHK für München und Oberbayern für die Fortbildungsprüfung zum/zur Geprüften Barmeister/Geprüften Barmeisterin (V.-Datum: 16.02.2024)

Sie finden diese unter www.bundesanzeiger.de im Bereich Verschiedene Bekanntmachungen.

Die Rechtsvorschriften finden Sie auch bei uns im Internet unter www.muenchen-ihk.de.

Jubiläen des Monats

65 JAHRE

Foto: Walter Sebert



v.l. Inhaber Siegfried Dolleisch,
Jubilar Gottfried Dolleisch
**Walter Sebert Zoll-Logistik
GmbH, Freilassing**

40 JAHRE

Robert Johné
**AMADA WELDETECH GmbH,
Puchheim**

Engelbert Bauer, Reiner Binder,
Harald Fink, Jürgen Gal, Horst
Grossberger, Martin Maierhofer,
Claudia Meilinger, Thomas Pils,
Christian Scherer, Andrea Stelzl,
Anton Strasser, Josef Franz Strobl,
Martin Vorbau, Franz-Josef Wallner
**Clariant Produkte (Deutschland)
GmbH, Burgkirchen**

Manfred Aust, Siegfried Birmelin,
Manfred Tremmel, Günter Wimmer
**Global Amines Germany GmbH,
Burgkirchen**

Stefan Engelhard, Angela Ertl,
Christian Rassbichler
**Langmatz GmbH,
Garmisch-Partenkirchen**

Alfons Stuckenberger
**Sole Hoergertshausen GmbH,
Hörgertshausen**

Helmut Dachgruber, Rupert
Hoffmann, Josef Kreuzmeir
**SPINNER GmbH,
München/Feldkirchen-Westerham**

Franz Schmider
**WMH Herion Antriebstechnik GmbH,
Wolnzach**

25 JAHRE

Jakob Ingold
**AUTOHAUS HORNUNG GmbH & Co. KG,
Garmisch-Partenkirchen**

Tanja Eichenseer, Alexander Maier,
Joachim Wahl
**Bayerische Beamten
Lebensversicherung a.G, München**

Christian Bohlmann, Stephanie Klobeck,
Martin Mittermaier, Rudolf Neuhauser,
Alina Rode, Susanne Schlegel,
Michael Schustermann, Helmut Sygulla
**Clariant Produkte (Deutschland) GmbH,
Burgkirchen**

Torsten Derenek
**Debeka Geschäftsstelle Landsberg,
Landsberg**

Michael Rasp
**Enzianbrennerei Grassl GmbH & Co KG,
Berchtesgaden**

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.)



Foto: Goran Gajjanin

Antragsformulare und weitere Infos:
www.ihk-muenchen.de/ehreiauszeichnung

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

Stefan Daxer, Jürgen Hochhäusl,
Roman Rechenmacher
Global Amines Germany GmbH,
Burgkirchen

Norbert Oxée
GLX Global Logistic Services GmbH,
München

Otto Bergler, Albert Mai
STAUB & CO. – Silbermann GmbH,
München

Ida Niederquell, Gabriela Schaffer,
Claudia Wimmer
TOGU GmbH, Prien am Chiemsee

Gerlinde Schuster
Tretter Schuhe, Josef Tretter GmbH &
Co. KG, München

Andreas Stoiber
Versicherungskammer Bayern,
München

Ute Klotz
WWK Lebensversicherung a.G.,
München

Thomas Bedity
Xaver Pittrich GmbH & Co. KG,
München

MARKTTEIL

UNTERNEHMENSBERATUNG



BARONESS VON WELLENDORFF
MEDIAL BUSINESS MENTOR
UNTERNEHMENSBERATUNG & NACHFOLGEPLANUNG
www.sophiebaronessvonwellendorff.com

WERBEARTIKEL




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

BETRIEBLICHE GESUNDHEITSFÖRDERUNG

www.go2find.de



Betriebliche Gesundheitsförderung in KMU / Beratung
und praktische Umsetzung / Resilienztrainings und Impulsvorträge
Präventions- und Hilfsangebote am Arbeitsplatz

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.



OpenScape Business / 4000





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 -



OMNI - PCX



GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK



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

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

 **Aumer** www.aumergroup.de




Merkur.de



Zeichnung: Dieter Hanitzsch

IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
80. Jahrgang, 23. Mai 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, Monika Hofmann,
 Dr. Gabriele Lüke, Eva Müller-Tauber,
 Melanie Rübartsch, Josef Stelzer
Redaktion Berlin: Sabine Hölper

Gesamtherstellung/Anzeigen/Vertrieb:
 Münchener Zeitungs-Verlag GmbH & Co. KG
 Paul-Heyse-Str. 2-4, 80336 München
www.merkur-online.de

Anzeigenleitung (verantwortlich) & Vertriebsleitung:
 MuP Verlag GmbH, 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: Janni/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



Carola Unglert,
Assistentin Leitung Büro Pullach



Daniele Viola,
Immobilienverkauf



Julia Bergmann,
Assistentin Leitung Büro Schwabing



Maximilian Deischl,
Leitung Büro Nymphenburg



Nicita Succo,
Immobilienverkauf



Jenny Steinbeiß,
Geschäftsführerin



Thomas Hagn,
Immobilienverkauf



Isidor Neumeyer,
Leitung Vermietung



Thomas Aigner, Geschäftsführer

AIGNER IMMOBILIEN

Immobilien verdienen Wertschätzung – **WIR SIND IHRE WERTEXPERTEN!**

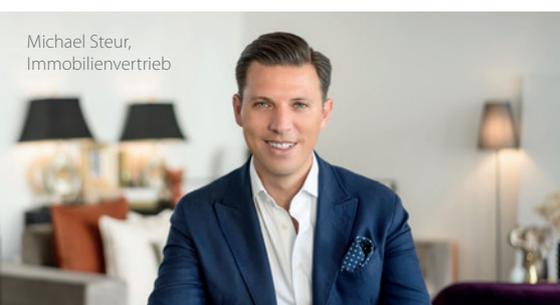
Immobilien verdienen Wertschätzung. Geht es jedoch um den marktgerechten Wert, sollten Sie sich nicht auf Schätzungen verlassen. Setzen Sie auf das Detailwissen und die fundierten Verfahren von unseren kompetenten Experten. Anhand professioneller Analyseverfahren ermitteln sie methodisch, seriös und strukturiert den marktgerechten Wert Ihrer Immobilie. Damit Sie wissen, wie Wertvoll Ihr Besitz eigentlich ist.

Als Unternehmen mit der Erfahrung von über 30 Jahren kennen wir den Markt – und die erzielbaren Preise! Rufen Sie uns an – wir nehmen uns gerne Zeit für Sie!

Tel. (089) 17 87 87 - 0



Christina Palopoli,
Immobilienverkauf



Michael Steur,
Immobilienverkauf



Kira Bögl,
Immobilienverkauf



Altay Altintas,
Immobilienverkauf



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](https://businesscampus.de)

DER
STANDORT

Business Campus 

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE