IHK

Das IHK-Magazin für München und Oberbayern

# wirtschaft

10/2024

magazin.ihk-muenchen.de

## *Immobilien*

***Daten, Trends, Projekte – was die Branche bewegt***

42 TRADE & CONNECT
Alle wichtigen Infos fürs internationale Geschäft

46 IM INTERVIEW
Stadtwerke-Chef Florian Bieberbach

56 FACHKRÄFTE
»Hand in Hand« hilft bei Recruiting im Ausland

# DER F-150.
# EXKLUSIV BEI KUTTENDREIER.

## FORD F-150 XLT

5,0l PFDI V8, 299 kW (406 PS) Flexfuel, 10-Gang-Automatikgetriebe, u.a. mit Ausstattungspaket High 302A, XLT Sportlook-Paket, 360°-Kamera-Paket, Anhängerpaket, Co-Pilot 360 Assist 2.0 mit adaptivem Tempomat und integriertem Navigationssystem, Großer 136-Liter-Kraftstofftank, Ladeflächenschutz Bedliner Spray-in, Heckklappe mit Trittstufe und Arbeitsfläche, SYNC 4 Kapazitiver 12-Zoll-LCD-Touchscreen, Kabelloses Apple Carplay und Android Auto, Dunkle 20-Zoll-Sechsspeichen-Leichtmetallräder u.v.m.

Bei uns schon ab netto

**€77.900,-**

Automobilforum Kuttendreier Just drive!

**Automobilforum Kuttendreier GmbH**
1 **Hauptbetrieb mit Transit Center** • Drosselweg 21 • 81827 München
2 **Moosach mit Transit Center** • Dachauer Straße 463 • 80993 München
3 **FORD STORE | Solln** • Meglinger Str. 30-32 • 81477 München

www.kuttendreier.de

Die Abbildungen zeigt den Ford F-150 Raptor, es können Details auf den Abbildung nicht EU-Spezifikation entsprechen. Abgebildete Fahrzeuge können Sonderausstattung zeigen. Ausstattungen werden eventuell nur in Kombination mit anderen Optionen angeboten oder unterliegen zusätzlichen Anforderungen/Einschränkungen bei der Bestellung. Abgebildete Abmessungen können aufgrund optionaler Funktionen und/oder Änderungen in der Produktion abweichen. Alle Informationen sind ohne Gewähr und können technische, Druck- oder andere Fehler enthalten.. Voraussichtlich verfügbar ab Q4 2023. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. Alle Angaben vorbehaltlich Irrtum, Änderung und Druckfehler.

# ***Energieversorgung sichern,*** *Preisschocks vermeiden*

Foto: BayWa AG/Forster & Martin

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

Der Herbst ist da. Es wird kühler. Die Heizungen springen an, der Energieverbrauch steigt. Das ist eigentlich normal. Doch seit dem russischen Überfall auf die Ukraine ist bei Strom, Gas und Öl nichts mehr wie zuvor: Energiemangel und Preisschocks waren die beherrschenden Themen im Herbst/Winter 2022.

Heute, zwei Jahre später, hat sich die Situation scheinbar entspannt. Gas, Öl und Strom sind verfügbar, die Preise sind seither deutlich gesunken. Außerdem will die Bundesregierung die erneuerbaren Energien ausbauen und so die Abhängigkeit von importierten fossilen Brennstoffen verringern. Also alles wieder o.k.?

Leider ganz und gar nicht. Schon im März schlug der Bundesrechnungshof Alarm: Strom sei extrem teuer, die sichere Versorgung gefährdet, die Risiken für unseren Wohlstand groß. Damit steht Deutschland vor einem doppelten Energiekollaps – bei Stromkosten und -menge.

Erstens: Die Preise steigen in den nächsten Jahren weiter. Schon jetzt ist industriell genutzter Strom in Deutschland deutlich teurer als bei den wichtigsten internationalen Wettbewerbern. Mit Ausnahme des Jahres 2022 waren die Tarife nie so hoch wie jetzt. Hinzu kommt: Der Ausbau der erneuerbaren Energien und die erforderliche Erweiterung der Stromnetze treiben die Kosten. Bis 2045 müssen wir mehr als 500 Milliarden Euro in unsere Stromnetze investieren.

Zweitens: Das Angebot reicht nicht, die Versorgung ist ungewiss. Die Bundesregierung wird ihre Ziele beim Ausbau der Stromnetze deutlich verfehlen. Schon jetzt wurden 6.000 Kilometer Stromleitung weniger gebaut als geplant. Gleichzeitig steigt der Stromverbrauch erheblich – von 565 Terawattstunden (TWh) auf 750 TWh 2030.

Dabei ist sichere und bezahlbare Energie eines der wichtigsten Themen für die bayerische Wirtschaft. Doch hohe Kosten und eine unsichere künftige Energieversorgung bedeuten einen klaren Wettbewerbsnachteil. Fast jeder fünfte Betrieb in Bayern plant oder ist schon dabei, seine Produktion am Standort einzuschränken oder sogar in Länder mit günstigeren Energiepreisen zu verlagern, so eine aktuelle Umfrage der bayerischen IHKs (BIHK).

Was müssen wir also tun, um die bereits angelaufene De-Industrialisierung zu stoppen? Unsere Unternehmen brauchen jetzt eine mutige und technologieoffene Energieoffensive: Wir müssen unsere heimischen Energiequellen stärker nutzen, unsere Netze erheblich schneller ausbauen, den Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft in der Anschubphase fördern und die neuen gas- und später wasserstoffbetriebenen Kraftwerke endlich ausschreiben. Dass die Abschaltung der leistungsfähigen deutschen Kernkraftwerke in dieser Phase ein klima- wie energiepolitischer Kardinalfehler war, sieht mittlerweile auch die Mehrheit der Bevölkerung so.

Wenn wir in der Energiewende nicht parteiübergreifend Kurs halten, werden viele unserer Industriebetriebe an den deutschen Standorten schrumpfen oder komplett schließen. Dann verlieren wir nicht nur Wachstum, Wohlstand und Arbeitsplätze, sondern können uns auch die ökologische Erneuerung und die soziale Sicherung schlicht nicht mehr leisten.

Ihr

## TOP-THEMEN

### TITELTHEMA
# IMMOBILIEN

Der Immobilienmarkt ist deutlich in Bewegung. Wie entwickelt sich die Nachfrage nach Gewerbeflächen? Was lässt sich gegen Leerstand tun? Und wo liegen die größten Hindernisse für den Wohnungsbau?

Foto: belyaaa/Adobe Stock

### STANDORTPOLITIK
# AI ACT

Die EU hat mit dem AI Act neue Regeln für den Einsatz von künstlicher Intelligenz festgelegt. Warum Risikoklassen jetzt eine Rolle spielen und was Unternehmen beachten sollten.

Foto: Gorodenkoff/Adobe Stock

### UNTERNEHMEN + MÄRKTE
# INTERVIEW

Florian Bieberbach (Bild), Chef der Stadtwerke München, über die Strategie seines Unternehmens, Krisenerfahrungen und die Gründe, warum er an die Energiewende glaubt.

Foto: Thorsten Jochim

## INHALT


### NAMEN + NACHRICHTEN

6 **Fachkräfte**
Ausbildungsmesse IHKjobfit! in Ingolstadt

### UNTERNEHMERPROFIL

12 **MATTHIAS BÖHMLER**
Wie der Unternehmer beim Einrichtungshaus Böhmler neue Impulse setzt

### TITELTHEMA

14 **IMMOBILIEN**
IHK Gewerbeimmobilienmarktbericht: neue Daten für Oberbayern

18 **WOHNUNGSBAU**
Zwei Unternehmer über die größten Hindernisse in der Praxis

22 **LEERSTAND**
Wie der Leerstandsmelder hilft, neue Mieter für Gewerbeflächen zu finden

25 **IHK AKTUELL**
Prüfungsberichte bis Jahresfrist einreichen

### STANDORTPOLITIK

26 **AI ACT**
Worauf Firmen bei der Nutzung von künstlicher Intelligenz jetzt achten müssen

30 **MOBILITÄT**
Zwei innovative Projekte wollen Ziele in der Münchner City besser erreichbar machen

33 **ARBEITSMARKT**
Studie: mit Reformen Arbeitsanreize erhöhen

34 **BAYERISCHES WIRTSCHAFTSARCHIV**
Ausstellung zur betrieblichen Feierkultur

36 **INNOVATIONEN**
Nachhaltig und schmackhaft – an welchen Neuerungen die Lebensmittelbranche arbeitet

40 **IT-SICHERHEIT**
Wie Unternehmen den Schutz vor Cyberkriminellen verbessern können

### UNTERNEHMEN + MÄRKTE

42 **AUSSENHANDEL**
Trade & Connect: alle wichtigen Infos fürs internationale Geschäft

45 **IHK AKTUELL**
12. Münchner Datenschutz-Tag/5. KI Konferenz

46 **STADTWERKE MÜNCHEN**
Stadtwerke-Chef Florian Bieberbach über Strategie, Energiepreise und die Erfolgsaussichten der Energiewende

50 **SUSTECO**
Abwässer reinigen mit Pflanzenkläranlagen

## BETRIEB + PRAXIS


52 **VERTRIEB**
Warum Unternehmen ihre Vertriebsstrategie regelmäßig prüfen und anpassen sollten

56 **FACHKRÄFTE**
»Hand in Hand for International Talents« hilft Firmen dabei, Bewerber aus dem Ausland zu rekrutieren

58 **NACHFOLGE**
Unternehmerin Mercia Gottlieb über Hürden in der Nachfolge, Durchsetzungskraft und Erfolgserlebnisse

60 **GREEN BENEFITS**
Bei Mitarbeitenden und Bewerbern punkten und gleichzeitig die Nachhaltigkeit fördern


## RUBRIKEN


3 **EDITORIAL**

8 **FIRMENJUBILÄEN**

62 **VERÖFFENTLICHUNGEN + BEKANNTMACHUNGEN**
- Nachberufung in IHK-Ausschüsse
- Veränderung in der IHK-Vollversammlung
- Veränderung im IHK-Regionalausschuss Landeshauptstadt München
- Veränderungen im IHK-Regionalausschuss Starnberg
- Veränderung im IHK-Regionalausschuss Fürstenfeldbruck
- Veränderung im IHK-Regionalausschuss Landkreis München

64 **EHRUNGEN**

66 **KARIKATUR/IMPRESSUM**


### Bekommen Sie das IHK-Magazin mehrfach?

Wenn Sie mit mehreren Firmen IHK-Mitglied sind, erhalten Sie auch das IHK-Magazin »wirtschaft« mehrfach. Sollten Sie überzählige Exemplare abbestellen wollen, können Sie dies ganz einfach über das Serviceportal »Meine IHK« erledigen:
**meine.ihk-muenchen.de**

Beilagenhinweis: Aigner Immobilien (Teilbeilage), WEKO Wohnen (Teilbeilage), WORTMANN

fb.com/ihk.muenchen.oberbayern
@IHK_MUC
Das IHK-Magazin gibt es auch online:
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

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE

Direkter Kontakt – Infos von Azubis

Foto: Andreas Gebert

IHKjobfit!

## Infos, kostenfrei und vielfältig

In wenigen Stunden einen Überblick zu theoretisch 100 Berufen bekommen – das gibt es nur auf der IHKjobfit!. In Ingolstadt werden sich am 19. Oktober 2024 wieder über 130 Aussteller aus zwölf Branchen vorstellen. Im Fokus stehen ihre offenen Ausbildungsplätze, duale Studiengänge, Praktika und Angebote rund um den Berufseinstieg, etwa von der Agentur für Arbeit und den Berufsschulen der Region.
Die Ausbildungsmesse in der Saturn Arena Ingolstadt ist kostenfrei geöffnet von 9.30 bis 15.30 Uhr, vorherige Anmeldung ist möglich. Neu ist, dass diesmal vorab das Job-Navi auf der Website zur IHKjobfit! bereitgestellt wird. So können sich Schüler über die Firmen und Ausbildungsangebote informieren, damit gezielter Aussteller besuchen und mit ihnen ins Gespräch kommen.
**www.ihkjobfit.de**

Nachhaltige Lieferkette

## Sofortprogramm kommt

Seit Juli 2021 gilt das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) für große Unternehmen. Um den eigenen Berichtspflichten nachzukommen, stellen sie Anforderungen auch an ihre Geschäftspartner, etwa ihre Zulieferer. Auf diese Weise sind auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) indirekt bereits betroffen.
Um ihnen die Anwendung zu erleichtern, stellen zwei Bundesministerien ein »Sofortprogramm für untergesetzliche Maßnahmen zur praxisnahen Anwendung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes« bereit. Über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) sollen unter anderem umgesetzt werden:

- die Bereitstellung von Mustervertragsklauseln und standardisierte Fragebögen
- die Konkretisierung des gesetzlich verankerten risikobasierten Ansatzes, also des Angemessenheitsprinzips, um eine »Übererfüllung« der Anforderungen durch Unternehmen zu vermeiden
- die Unterstützung für branchenbezogene Initiativen und vermehrtes Pooling von Audits zur Vermeidung von Mehrfachauditierungen
- Orientierungshilfen zu Standards und Zertifizierungen

Weitere Infos:
**www.ihk-muenchen.de/nachhaltige-lieferkette**

Workshop

## Klimawandel und Wasserrisiken

Wasser ist Leben – und eine wertvolle Ressource. Doch wirkt sich auch hier der Klimawandel aus. Wie sind kleine und mittlere Unternehmen von Wasserrisiken betroffen? Und welche Berichtspflichten ergeben sich daraus? Antworten gibt ein Workshop der IHK mit dem Kooperationspartner Umweltcluster Bayern. Der Fokus liegt auf der Sensibilisierung für Möglichkeiten und Pflichten von Risikomanagement im Wasserbereich. Teilnehmer erhalten Informationen über den European Sustainability Reporting Standard (ESRS) 1 und erfahren, wie sie mit Wasserressourcen effizient umgehen und Risiken frühzeitig erkennen.

**Termin:** 11. November 2024, 9.30–12.30 Uhr
**Ort:** IHK für München und Oberbayern,
Max-Joseph-Str. 2, 80333 München

Wasser – Infos zum Risikomanagement

Foto: magann/Adobe Stock

**Teilnahmekosten:** 59 Euro zzgl. MwSt.
Weitere Infos und Anmeldung:
**www.umweltcluster.net/de/veranstaltungen**

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

Stabübergabe

## Wechsel in der Stadtsparkasse

Ralf Fleischer (60) gibt den Posten als Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse München ab. Er wird den Vorstand zum 30. April 2025 verlassen, Grund ist eine koronare Herzerkrankung. Nachfolger wird Bernd Hochberger, seit 2012 im Vorstand. Beide Personalien muss der Stadtrat der Landeshauptstadt München noch bestätigen.
Oberbürgermeister Dieter Reiter dankte Fleischer: »Er hat unsere Stadtsparkasse sicher durch die schwierigen Jahre der Nullzinsphase gesteuert, modernisiert und gestärkt.« 1983 als Auszubildender in der Sparkasse Mülheim an der Ruhr eingestiegen, hatte Fleischer Leitungsfunktionen bei mehreren Sparkassen inne, eher er 2014 den Vorstandsvorsitz bei der Stadtsparkasse München übernahm.
Fleischer engagierte sich auch ehrenamtlich für die Wirtschaft, so war er von 2016 bis 2021 IHK-Vizepräsident und Schatzmeister. Sein designierter Nachfolger Hochberger ist Mitglied der IHK-Vollversammlung.

Foto: SSKM

**Ralf Fleischer – scheidender Vorstandschef der Stadtsparkasse München**

MEDIENTAGE MÜNCHEN

## Rabatt für IHK-Mitglieder

Unter dem Motto »Realities« bringen die MEDIENTAGE MÜNCHEN von 23. bis 25. Oktober 2024 erneut im House of Communications die spannendsten Köpfe der Medienwelt zusammen. Experten und Visionäre beleuchten die neuesten Trends und diskutieren die digitale Transformation, die die Medienwelt von morgen prägen wird. Im Fokus steht dabei die gesellschaftliche Relevanz von Medien in einer von KI beeinflussten Welt. Zeitgleich findet eine begleitende Expo statt. IHK-Mitglieder erhalten einen Rabatt von 20 Prozent auf das 3-Tages-Ticket mit dem Code MTM24_IHK20. **www.medientage.de**

## 57,7 Millionen

**Übernachtungen gab es in Bayerns Hotels und Pensionen von Januar bis Juni 2024. Das waren 2,1 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.**

Quelle: Statistisches Landesamt

# KURZ & KNAPP

ifo-Kurzexpertise

## Im KI-Mittelfeld

Zwölf Prozent der deutschen Unternehmen nutzten 2023 mindestens eine Spielart von KI, so das Ergebnis einer ifo-Kurzstudie im Auftrag der IHK für München und Oberbayern. Das ist europaweit Rang 7, hinter den Top 4 Dänemark, Finnland, Luxemburg und Belgien (je 14 Prozent), jedoch noch vor Ländern wie Irland (8 Prozent) und Frankreich (6 Prozent). Von Unternehmen mit über 250 Mitarbeitern verwendet ein Drittel KI, von kleineren Firmen ist es nur jede zehnte. Gängige Einsatzfelder sind IT-Sicherheit, Marketing, Produktion und Controlling. Am häufigsten sind Text- und Datenanalysen sowie Automatisierungen in der Produktion. **www.ihk-muenchen.de/ki-studie**

Gewerbeanmeldungen

## Gemeinsam starten

Hinter neuen Firmen stehen immer häufiger gleich mehrere Gründer. Von den 49.877 in Bayern zwischen Januar und Juli 2024 neu gegründeten Unternehmen werden 8,2 Prozent im Team geführt. Im Halbjahr zuvor waren es laut Bayerns Statistischem Landesamt erst 7,4 Prozent. In mehr als zwei Dritteln aller Landkreise und kreisfreien Städte nimmt die Zahl solcher Teamgründungen zu.

Bewerbung

## Baukultur-Preis

Den 4. Preis für Baukultur der Metropolregion München vergibt die Europäische Metropolregion München e.V. 2025 mit Bayerns Bauministerium und renommierten Partnern. Teilnehmen können unter dem Motto »Transformation mit Qualität« bis 7. November 2024 (Innen-, Landschafts-)Architekten, Stadtplaner, Ingenieure, Projektentwickler, Städte und Gemeinden sowie Bauherren. Die Ergebnisse werden nach der Preisverleihung in einer Broschüre und einer Wanderausstellung präsentiert.
**metropolregion-muenchen.eu/baukultur**

# Firmenjubiläen

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

## 150 JAHRE

### F.X. Bilz Goldschmiede

Eichstätt

1874 gründete der Gürtlermeister Franz Xaver Bilz eine kunstgewerbliche Werkstätte für kirchliche und profane Kunst in Eichstätt. Das Unternehmen wurde 1922 päpstlicher Hoflieferant, aus seiner Werkstatt stammen zahlreiche Altaranlagen. 2014 stellte der Betrieb, zu dessen Sortiment neben Kirchengerät und Amtsketten auch Schmuck und Uhren gehören, auf die Verarbeitung von ökologischen Materialien um. Seit 2019 ist der Goldschmiedemeister und Designer Richard Schultz Inhaber des Traditionsgeschäfts.

Foto: IHK

**Inhaber Richard Schultz mit Catherine Schrenk, Leiterin IHK-Geschäftsstelle Ingolstadt**

Foto: IHK

**Geschäftsführer Peter Schwarzmann (M.) mit Michael Steinbauer, Vorsitzender IHK-Regionalausschuss Fürstenfeldbruck, und IHK-Bereichsleiterin Elke Christian**

## 110 JAHRE

### Sembdner Maschinenbau GmbH

Fürstenfeldbruck

Schon ein Jahr vor der Firmengründung hatte Johannes Sembdner seine Sä- und Jätemaschine König Ludwig III. vorgestellt, Anlass war die Landwirtschaftsausstellung auf dem Oktoberfest. In Sembdners Geschäft am Münchner Gärtnerplatz bot der Unternehmer ab 1914 alles für den Gärtnereibedarf. 1938 zog die Firma nach Germering, dort begann Sembdner, Gemüseanbaumaschinen weiterzuentwickeln. Das Geschäft wuchs stetig, es folgte ein weiterer Umzug, diesmal nach Fürstenfeldbruck. Heute liegt die Geschäftsführung bei Peter Schwarzmann, der das Unternehmen 2019 übernommen hat.

## 100 JAHRE

### NIETEN Internationale Spedition GmbH & Co. KG

Freilassing

Gegründet wurde das Unternehmen 1924 von Carl August Nieten und Albert Kretschmer in Tetschen im heutigen Tschechien als Gesellschaft für internationale Holztransporte. Nach dem Zweiten Weltkrieg startete die Inhaberfamilie Kretschmer in Freilassing neu und baute die Firma rasch aus. Anlässlich des 100-jährigen Jubiläums 2024 übergab Firmenchef Klaus Lastovka, der sich auch ehrenamtlich für die IHK engagierte, das Familienunternehmen offiziell an seine Tochter Maria Lastovka.

Foto: NIETEN Internationale Spedition

**Klaus Lastovka (l.) und seine Tochter Maria Lastovka mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl**

# Best in action.

**Der neue Vito Mixto, Vito Tourer und Vito Kastenwagen.**
Entdecken Sie den besten Vito aller Zeiten – jetzt bei Ihrer Mercedes-Benz Niederlassung München.
Mit serienmäßigem MBUX Multimediasystem und Platz für Ladung, Passagiere oder beides.
Mehr unter mb4.me/vito_muenchen

**Jetzt Probe fahren**

Mercedes-Benz

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Niederlassung München: Otto-Hahn-Ring 20, 81739 München
Telefon: 089 1206-3636 • E-Mail: vertrieb.muenchen@mercedes-benz.com • www.mercedes-benz-muenchen.de

## 100 JAHRE

### Henne Nutzfahrzeuge GmbH

Kirchheim-Heimstetten

1924 startete der später überaus erfolgreiche Motorrad- und Autorennfahrer Ernst Jakob Henne eine kleine Motorrad- und Automobilwerkstatt in München. Schnell wuchs das Unternehmen. Heute ist es mit 160 Mitarbeitern und mehreren Niederlassungen Unimog-Generalvertreter und Anbieter von Kommunal-, Nutzfahrzeugtechnik und Baumaschinen. Die Geschäfte führt Thomas Rieger.

Foto: IHK

**Geschäftsführer Thomas Rieger (r.) mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl**

## 100 JAHRE

### Tyczka GmbH

Geretsried

Die Firma wurde im schlesischen Görlitz als Georg Tyczka Sauerstoffwerk gegründet. Das Unternehmen trat bald in den Flüssiggasvertrieb und dann ins Industriegasegeschäft ein. Der Gasespezialist startete 2021 den neuen Geschäftsbereich Wasserstoff. Heute liegt die Geschäftsführung bei Frank Götzelmann und Frederick Tyczka-Christoph, der seit 2016 im Familienunternehmen tätig ist.

Foto: Tyczka

**Geschäftsführer Frederick Tyczka-Christoph (2.v.l.) und Frank Götzelmann (3.v.l.), Sprecher der Geschäftsführung, mit IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl (r.) und Andreas Korn, Leiter IHK-Geschäftsstelle Weilheim**

Foto: IHK

**Inhaberin Gabriele Balthasar und ihr Sohn Bernhard (l.) mit Jens Wucherpfennig, Leiter IHK-Geschäftsstelle Rosenheim**

## 100 JAHRE

### Getränke Kastner

Inzell

Das Unternehmen umfasste zunächst eine kleine Limonaden- und Likörherstellung sowie eine Bier- und Weinhandlung. 1969 kam das Enzianstüberl hinzu. 1976 wurde die Limonadenfabrikation aufgegeben und dafür ein Getränkemarkt eröffnet. Der Betrieb ist seit drei Generationen im Familienbesitz. Aktuell leitet Inhaberin Gabriele Balthasar das Unternehmen, Sohn Bernhard ist ebenfalls in der Geschäftsführung.

Foto: IHK

**Inhaber Michael Fürsich mit Catherine Schrenk, Leiterin IHK-Geschäftsstelle Ingolstadt**

## 75 JAHRE

### Max Fürsich Raumausstatter

Neuburg a.d. Donau

Der Raumausstatter Max Fürsich gründete das Unternehmen mit Polsterei und Näherei. Sein Sohn Michael erweiterte die Firma 1978 um ein Möbelgeschäft und leitet sie heute.

## 50 JAHRE

### M+B Industrieberatung GmbH

Eichenau

Das Unternehmen bietet Industrieberatung und -ausrüstung. Es berät mittelständische Zulieferer von großen Automobilherstellern sowohl im technischen Vertrieb als auch in der Qualitätssicherung. Die Geschäftsleitung liegt bei Inhaber Michael Beck.

Foto: M+B Industrieberatung

**Harald Kuppek, Maximilian Keneder, IHK-Referent Wirtschaftspolitik, Büroleiterin Ruth Kuppek und Michael Beck, geschäftsführender Gesellschafter, mit seiner Frau Cornelia Beeker (v.l.)**

## 50 JAHRE

### Medat Computersysteme GmbH

München

Das Unternehmen bietet modulare Softwarelösungen für Laborbereiche wie Mikrobiologie, Pathologie oder Toxikologie. Es entwickelt in Deutschland am Standort München. Geschäftsführer ist Stefan Henkelmann, der seit 2001 im Unternehmen ist.

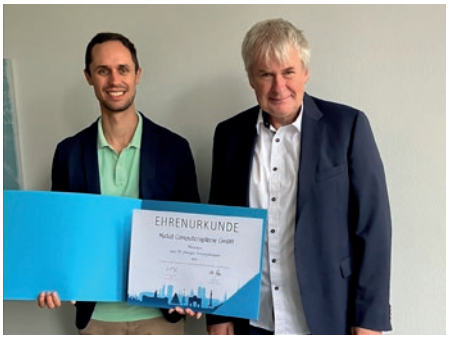



Foto: IHK

**Geschäftsführer Stefan Henkelmann (r.) und IHK-Referent Yannik Hahn**

Foto: Optima Pharmazeutische GmbH

**Geschäftsführer Michael Kroll, Laura Gaissmaier, stellvertretende Vorsitzende IHK-Regionalausschuss Erding-Freising, Firmengründer Siegfried Kroll, IHK-Referentin Anja Sperr, Geschäftsführer Stefan Kroll (v.l.)**

## 40 JAHRE

### Optima Pharmazeutische GmbH

Hallbergmoos

Das mittelständische Familienunternehmen begann mit Produkten für die Augenheilkunde und weitete sein Portfolio bald aus. Heute entwickelt, produziert und vertreibt es innovative Medizin- und Gesundheitsprodukte in den Bereichen Augenheilkunde, Hals-Nasen-Ohrenheilkunde und Pneumologie. Die Geschäfte führen Stefan und Michael Kroll.

## 25 JAHRE

### DONE electronics GmbH

Dachau

Das Unternehmen (ehemals Hauser Elektronik GmbH) ist ein Electronics-Manufacturing-Service-Anbieter. Die Firma verfügt über langjährige Erfahrung in der Fertigung komplexer elektronischer Baugruppen. Geschäftsführer ist Antonio Jovanchev.

Foto: ideehochzwei

**Die Inhaber Eva Jovanchev (M.) und Antonio Jovanchev mit Verena Hollmann, Referentin IHK-Geschäftsstelle Ingolstadt**

## IHK-EHRENURKUNDE

Die IHK für München und Oberbayern würdigt unternehmerische Leistung mit einer kostenfreien Ehrenurkunde zum Firmenjubiläum. Die Urkunde wird individuell für das Unternehmen geschrieben. Bei einem besonderen Jubiläum ab 50 Jahren überreicht die IHK die Urkunde nach Terminvereinbarung auch gern persönlich. Bestellung unter:
**www.ihk-muenchen.de/firmenjubilaeum**

Foto: Goran Gajanin/Das Kraftbild

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

**Will ein nahbarer Chef sein – Matthias Böhmler, Geschäftsführer des Einrichtungshauses böhmler in München**

Foto: Marion Vogel

# Einen Traum gestalten

Bald wird Matthias Böhmler das älteste Einrichtungshaus in München allein führen. Der junge Unternehmer sieht darin eine große Chance.

*Von Harriet Austen*

Als Matthias Böhmler sich entschloss, die Nachfolge seines Vaters anzutreten, ging eine Welle der Erleichterung durch die Belegschaft. »Das brachte Ruhe und Frieden in das Unternehmen«, sagt er. Denn damit war der erste Schritt des Generationswechsels vollzogen – ein Zeichen dafür, dass »in wirtschaftlich volatilen Zeiten wie diesen unsere Zukunft gesichert ist«. Noch leitet sein Onkel Thomas Böhmler die lukrative, stark wachsende Fußbodensparte. Doch in einigen Jahren wird Matthias Böhmler allein an der Spitze des Unternehmens stehen, eines der führenden Einrichtungshäuser Deutschlands mit 250 Mitarbeitern. So jedenfalls lautet der Plan.

Lange Zeit sah es nicht danach aus. »Anders als in der Generation meines Vaters, in der es üblich war, dass der älteste Sohn die Geschäfte übernimmt, wurde ich nie gedrängt oder beeinflusst«, sagt der 38-Jährige. So trat er nach seinem BWL-Studium zunächst in eine kleine IT-Firma ein, die Controlling-Software entwickelte. »Ich habe viel mitbekommen und mitgestalten können«, erinnert er sich. Auf Dauer gefiel ihm jedoch das Produkt nicht, »es bleibt nichts Greifbares, wenn man den Laptop zuklappt«.

Zu dieser Zeit kam sein Vater auf ihn zu, im Gesellschafterkreis stünde eine Entscheidung an. Böhmler sagte sofort zu. Denn inzwischen war ihm klar geworden, wie wichtig ihm die Verbundenheit mit der Familie ist. Welche Chance darin liegt, Verantwortung für die Firma zu übernehmen, und »wie frei man ohne Vorgesetzte und mit einem längeren Planungshorizont ist«. Doch der Vater wollte testen, ob sein Sohn es wirklich ernst meint. Er ließ ihn bei Einrichtungshäusern und Bodenbelagsunternehmen in die Branche hineinschnuppern, bevor er den ältesten Böhmler-Spross zum Nachfolger kürte. Das 1875 gegründete Einrichtungshaus wird seit 1993 von drei Cousins (Stämmen) geführt: Georg (bis 2020 Inneneinrichtung), Stephan (bis 2023 Verwaltung und Immobilien) und Thomas (Bodenbelag und Parkett) Böhmler.

2015 war es dann so weit: Matthias Böhmler trat ins Familienunternehmen ein. Er unterstützte zunächst seinen Vater in klassischen IT-Fragen. Danach ließ er sich von seinem Onkel Georg in den Bereich Inneneinrichtung einführen, begleitete ihn auf Messen und zu Lieferanten. »Ich hatte genügend Zeit, um überall reinzuwachsen.«

Seit er 2022 in die Geschäftsführung aufrückte, sind die Aufgaben klar abgegrenzt: Er selbst ist für IT, Rechnungswesen, Personal, Immobilienverwaltung und Inneneinrichtung zuständig (13–15 Millionen Euro Umsatz). Thomas Böhmler leitet eigenständig eines der größten Bodenbelagunternehmen Deutschlands an den Standorten München, Stuttgart, Nürnberg und Frankfurt (45–55 Millionen Euro Umsatz) und Anna Weber ist Geschäftsführerin der 1998 neu hinzugekommenen Böhmler Büro und Objekt GmbH.

Mangel an Greifbarem besteht für Matthias Böhmler nun nicht mehr. Er ist in den weitläufigen Geschäftsräumen im Tal in München umgeben von exklusiven Möbeln, Teppichen, Stoffen und Accessoires – alles, was ihm und den Kunden Freude macht. »Man gestaltet einen Traum«, findet er und schwärmt: »In so einer Lage und mit so einer Sortimentstiefe gibt es nicht noch einmal so eine Beratung in Einrichtungsfragen.«

Eine große Herausforderung sieht er darin, die Zielgruppe zu verjüngen – derzeit liegt sie bei 40 bis 45 Jahren – und die Digitalisierung noch weiter voranzutreiben. »Über die sozialen Medien kann man die jungen Menschen gezielt erreichen«, nimmt sich Böhmler vor. Unabhängig davon, versucht er, seinen eigenen Führungsstil umzusetzen, der sich von dem seiner Vorgänger unterscheidet und den er so umschreibt: »Es hat viel mit dem Loslassen der Führungskräfte zu tun.« Er übergibt kompetenten Personen Verantwortung, baut Vertrauen auf, lässt sie Etliches selbst entscheiden und möchte nicht so viel steuern. Sein Büro teilt er sich »ganz bewusst« mit Prokurist Kai Bauerschlag.

Böhmler will nahbar sein, spricht gern mit den Mitarbeitern, hört ihnen zu. Er wolle »mit ihnen gemeinsam die Zukunft des Unternehmens gestalten«. Ihm sei ebenfalls wichtig, dass seine Berater nicht auf einen Abschluss drängen, sondern das beste Produkt für den Kunden finden und nicht das, womit sie am meisten verdienen. »Für uns ist das zwar eine Gratwanderung, aber gut für die langfristige Kundenbindung«, sagt Böhmler. Er mache die Erfahrung, dass damit Ruhe in die Beratungsgespräche einkehrt – und die Kunden gern wiederkommen. ●

**boehmler.de**

## ZUR PERSON

**Matthias Böhmler,** Jahrgang 1985, studierte BWL und arbeitete danach bei einem Softwareentwickler in München. 2015 trat er in fünfter Generation in die Böhmler Einrichtungshaus GmbH ein. Seit 2022 leitet er das 1875 gegründete Unternehmen gemeinsam mit seinem Onkel Thomas Böhmler, der das Fußbodengeschäft verantwortet, sowie mit Anna Weber, Geschäftsführerin der Böhmler Büro und Objekt GmbH.

Matthias Böhmler ist verheiratet und hat eine Tochter.

**Flexibler, vielseitiger – die Ansprüche ans Büro haben sich in und nach der Pandemie stark verändert**

Foto: belyaaa/Adobe Stock

# ***Tiefe Einblicke*** *in den Markt*

Wie haben sich in Oberbayern die Kauf- und Mietpreise von Gewerbeflächen zuletzt entwickelt? Der neue IHK Gewerbeimmobilienmarktbericht analysiert die Trends und liefert Daten für einzelne Standorte von 2014 bis 2023.

*Von Sabine Hölper*

Drei große Einflussfaktoren haben in den vergangenen Jahren den gewerblichen Immobilienmarkt dominiert: die Pandemie mit dem Trend zum Homeoffice, das weiter zunehmende Onlineshopping mit Auswirkungen auf den stationären Einzelhandel und damit auf die Attraktivität der Innenstädte sowie die immer höheren Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden.

Insgesamt haben diese Entwicklungen dem oberbayerischen Gewerbeimmobilienmarkt nicht zugesetzt. Im Gegenteil, »der Markt ist sehr dynamisch«, sagt Elisabeth Zehetmaier-Krocker, Referentin Immobilienwirtschaft und Standortberatung bei der IHK für München und Oberbayern. »Seit 2018 haben sich die Preise in allen drei Branchensegmenten nach oben entwickelt.« Aber es zeigen sich Unterschiede.

Wie hoch sind die Preise in den einzelnen Segmenten genau? Wie haben sie sich in den letzten Jahren während und nach der Pandemie entwickelt? Und wie schneiden einzelne Regionen ab? Der aktuelle Gewerbeimmobilienmarktbericht der IHK für München und Oberbayern (s. Kasten S. 16) gibt detaillierte Antworten auf solche Fragen für die Marktsegmente Büroimmobilien, Einzelhandel sowie Produktion, Lager und Logistik; er schreibt den 2019 erschienenen Gewerbeimmobilienmarktbericht fort.

»Somit erhalten Mieter und Vermieter, Sachverständige, Kreditinstitute und Projektentwickler einen umfassenden und flächendeckenden Marktüberblick von 2014 bis 2023«, sagt IHK-Expertin Zehetmaier-Krocker. »Außerdem unterstützt der Bericht Unternehmen jeder Größe dabei, sich auf dem Gewerbeimmobilienmarkt zu orientieren.« Dabei helfen auch die erfassten Miet- und Kaufpreise in den ländlichen Regionen, in denen häufig kein Mietspiegel vorhanden ist und die insgesamt kaum dokumentiert sind.

Ein Überblick zeigt die Kernergebnisse in den drei Marktsegmenten:

## *Büroimmobilien*

Das Marktumfeld für Büroimmobilien ist in Oberbayern wegen der positiven gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen seit 15 Jahren äußerst dynamisch. Die Bürobeschäftigung hat sich über-

Foto: empirica/Heidi Scherm

> Eine Einsparung von fünf Prozent der Büroflächen durch den Trend zu hybridem Arbeiten ist wahrscheinlich realistisch.«
>
> **Ludger Baba,**
> **Vorstand empirica ag**

durchschnittlich gut entwickelt – auch wenn sich der Trend in den vergangenen Jahren etwas verlangsamt hat. Entsprechend deutlich sind die Miet- und Kaufpreise gestiegen.

In Oberbayern lag die Medianmiete, also der mittlere Mietpreis, 2023 bei knapp 16,30 Euro pro Quadratmeter – 25 Prozent mehr als 2018. Allerdings variieren die Mieten von Region zu Region stark. Sie liegen zwischen acht und 20,50 Euro pro Quadratmeter. Auch die Kaufpreise haben sich unterschiedlich entwickelt. Im Mittel lagen sie 2023 bei 4.310 Euro pro Quadratmeter – bei einer Spanne von 2.300 bis 8.000 Euro.

Im Segment der Büroimmobilien hat insbesondere die Coronapandemie Spuren hinterlassen. Zwar sind viele Mitarbeiter aus dem Homeoffice wieder ins Büro zurückgekehrt, aber meist nicht für jeden Tag in der Woche. Hybride Arbeitsformen haben sich etabliert, in den größeren Städten mehr als in den ländlichen Regionen. Dadurch sind vorhandene Büros weniger ausgelastet und die Unternehmen wollen einen Teil ihrer Bürofläche abstoßen. Strittig ist unter Experten, wie groß dieser Effekt ausfällt. Ludger Baba (54), Vorstand der empirica ag und einer der beiden Autoren des Gewerbeimmobilienmarktberichts, geht davon aus, dass »eine Einsparung von fünf Prozent der Büroflächen wahrscheinlich realistisch« ist.

Verändert haben sich ferner die Ansprüche an das Büro und seine Funktionen. Moderne Büros mit zentralen Orten für Kollaboration oder sogenannten Silent Spaces für konzentriertes Arbeiten und Videogespräche werden vermehrt nachgefragt, während die Nachfrage nach älteren, weniger flexiblen Flächen zurückgeht. Das wiederum führt zu einer Preisspreizung zwischen begehrten und weniger attraktiven Objekten. Dieses Auseinanderdriften findet laut Baba ein Ende, sobald ein Großteil der Nachfrager sich die sehr guten Objekte nicht mehr leisten kann oder will: »Sind die teureren Objekte für viele zu teuer, wird es eine Gegenbewegung geben.«

### *Einzelhandelsimmobilien*

Die Zukunft des stationären Einzelhandels ist durch viele Unsicherheiten geprägt. In den Innenstädten haben die Warenhäuser ihre Magnetfunktion zum Teil verloren. Einer der Hauptgründe dafür ist der florierende Onlinehandel mit einer Verdreifachung der nominalen Umsatzzahlen seit 2005. Laut empirica-Experte Baba »hat die Pandemie diesen Trend nochmals beschleunigt«. Es sei mit einem weiteren Anstieg des Onlinehandels zu rechnen – und somit mit fallendem Interesse an innerstädtischen Ladengeschäften.

Aber noch etwas setzt den Innenstädten zu: die Nahversorgerzentren und die Fachmärkte auf der grünen Wiese. Die Kombination aus einem großen Einzugsgebiet und einem moderaten Mietniveau führt bei ihnen zu einer guten Kosten-Um-

## GEWERBEIMMOBILIEN: DER AKTUELLE MARKTBERICHT

Der neue Gewerbeimmobilienmarktbericht 2024 erscheint am 1. Oktober. Er beschreibt in einer Marktanalyse die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die allgemeinen Entwicklungen und Trends bei Büros, Einzelhandelsimmobilien sowie Produktions-, Lager- und Logistikflächen von 2014 bis 2023. Zusätzlich liefert er detaillierte Standortprofile mit allen wichtigen Daten zu Kauf- und Mietpreisen für 20 Landkreise in Oberbayern sowie für die drei kreisfreien Städte München, Ingolstadt und Rosenheim.

Der Gewerbeimmobilienmarktbericht ist in verschiedenen Paketen erhältlich:

- Marktanalyse und zwei Standortprofile: 70 Euro inkl. Umsatzsteuer
- Marktanalyse und zwölf Standortprofile: 85 Euro inkl. Umsatzsteuer
- Marktanalyse und alle 23 Standortprofile: 110 Euro inkl. Umsatzsteuer

Weitere Informationen und Bestellung:
**www.ihk-muenchen.de/immobilienmarktbericht**

satz-Relation und somit zu einer hohen Nachfrage.
Diese Entwicklung zeigt sich in den Mietpreisen, die insgesamt zwischen 2018 und 2023 im Schnitt um 20 Prozent gestiegen sind. Jedoch haben sie sich je nach Region sehr unterschiedlich entwickelt. In Rosenheim und Ingolstadt etwa gingen die Medianmieten zwischenzeitlich zurück. In München steigen sie noch. Die Kaufpreise hingegen sind auch in der Landeshauptstadt gesunken.
Nach wie vor gibt es Kommunen, in denen der – häufig inhabergeführte – Einzelhandel noch floriert oder zumindest funktioniert. In anderen Städten und Gemeinden steigen hingegen die Leerstände. Laut Gewerbeimmobilienmarktbericht sind jene Kommunen hier im Vorteil, deren Innenstädte baulich und funktional attraktiv sind. Um sich zukunftsgerecht aufzustellen, wird vor allem die Stärkung der Mischnutzung propagiert, also etwa ein Mehr an Wohnnutzung, Dienstleistung, Gastronomie, kleinteiliger Produktion. Allerdings erfordert ein solcher Umbau von zentralen Einkaufslagen einen kooperativen Ansatz von Politik, Verwaltung und Eigentümern.

## *Immobilien für Produktion, Lager und Logistik*

Sowohl im verarbeitenden Gewerbe als auch in der Logistikwirtschaft wächst die Zahl der Beschäftigten in Oberbayern kontinuierlich. Entsprechend positiv war die Entwicklung dieser Immobilien in den vergangenen Jahren. Nachfrageschwerpunkte für Logistikimmobilien sind Ingolstadt und das Münchner Umland. Dennoch sind die Mietpreise, abgesehen von der Landeshauptstadt, 2023 erstmals gesunken. Die Kaufpreise im mittleren Segment sind 2023 sogar regelrecht eingebrochen, was zum Teil auf die gestiegenen Zinsen zurückzuführen sein dürfte. Im Spitzensegment legten die Preise hingegen zu.
Problematisch ist, dass viele Kommunen die Ansiedlung von Lager- und Logistikdienstleistern kritisch sehen, da diese Firmen viel Fläche benötigen, aber geringe Beschäftigungseffekte und vor allem geringere Gewerbesteuereinnahmen mit sich bringen. Das heißt: Die Nachfrage nach Lager- und Logistikflächen zu decken, ist eine zentrale Herausforderung. »Die Flächen werden aufgrund unseres Lebensstils gebraucht«, sagt Baba. Eine mögliche Lösung sei, mehrgeschossig zu bauen.

Alle drei Segmente sind gefordert, wenn es um die hohen Anforderungen an die Energieeffizienz geht. Es gilt, die ESG-Richtlinien (Environmental, Social, Governance – Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) einzuhalten. Immobilienbestandshalter und Investoren trennen sich mehr und mehr von nicht ESG-konformen Gebäuden, die Nachfrage nach energetisch schlecht aufgestellten Immobilien sinkt. Experten gehen davon aus, dass Gebäude ohne Nachhaltigkeitskomponente künftig noch weniger nachgefragt werden und an Wert verlieren.
Vor allem auf dem Büromarkt zeigen sich schon stärkere Preisdifferenzen. Das ist nachvollziehbar. Schließlich profitieren Unternehmen in energieeffizienten Gebäuden von niedrigeren Betriebskosten – und von einem nachhaltigen Image. ●

**IHK-Ansprechpartnerin zu Immobilien**
Elisabeth Zehetmaier-Krocker
Tel. 089 5116-1388
zehetmaier@muenchen.ihk.de

Zu wenig Neubau – Firmen sehen ein ganzes Bündel an Ursachen

Foto: Calado/Adobe Stock

# ***Was den Bau von*** *Wohnungen bremst*

Fachkräfte brauchen bezahlbaren Wohnraum, doch der fehlt in weiten Teilen Oberbayerns. Zwei Unternehmer schildern, wo in der Praxis die größten Hindernisse liegen.

*Von Sabine Hölper*

Der Wohnungsbau ist in den vergangenen Jahren rapide zurückgegangen. Sowohl bundes- als auch landesweit werden die ambitionierten Ziele nicht annähernd erreicht. Dabei werden Wohnungen dringend benötigt. Um den Bedarf zu decken, müssten in der Metropolregion München bis 2040 mehr als 250.000 Wohnungen entstehen. Dazu wird es höchstwahrscheinlich nicht kommen.

Die Folgen sind weiter steigende Mietpreise und sich zuspitzende Probleme für die Wirtschaft. Denn die Unternehmen brauchen Fachkräfte aus dem In- und Ausland. Diese lassen sich aber immer schwerer gewinnen und halten, wenn sie keine bezahlbaren Wohnungen in der Nähe des Arbeitsorts finden. »Potenzielle Arbeitnehmer ziehen nicht in die Region oder verlassen sie, weil die Kosten fürs Wohnen zu hoch sind«, sagt Elisabeth Zehetmaier-Krocker, Referentin Immobilienwirtschaft und Standortberatung bei der IHK für München und Oberbayern.

Aber was bremst den Wohnungsbau? »Die Voraussetzung, um leistbaren Wohnraum zu schaffen, ist vorhandenes Bauland«, sagt Reinhold Krämmel (75), Aufsichtsratsvorsitzender der Krämmel GmbH & Co. Verwaltungs KG, Holding KG a.A. Daran mangle es aber in fast ganz Oberbayern. Wo bereits Baurecht besteht,

sei es zu teuer, um günstigen Wohnraum schaffen zu können, andererseits werde kaum neues Bauland ausgewiesen. »Flächen außerhalb einer Gemeinde oder Stadt als Bauland auszuweisen, ist mittlerweile ein No-Go«, sagt Krämmel. »Man will ja keine Zersiedelung.« Im Innenbereich, wo grundsätzlich gebaut werden darf, »wird über Gebäudehöhen oder -abstand gestritten«, sagt er. Deshalb sei Verdichtung nur eingeschränkt möglich.

»Die Kommunen sind hier in einer Zwickmühle«, so der Unternehmer. »Nahezu jede angedachte Verdichtung wird von einer Bürgerinitiative oder durch Nachbarschaftsklagen ausgebremst.«

> Flächen außerhalb einer Gemeinde oder Stadt als Bauland auszuweisen, ist mittlerweile ein No-Go.«
>
> **Reinhold Krämmel, Aufsichtsratschef Krämmel GmbH & Co. Verwaltungs KG**

Foto: Tanja Cammerlander

Hinzu kommt, dass die Infrastruktur wie Schulen, Kindergärten oder Straßen bei mehr Wohnraum ebenfalls aufgestockt werden muss. Das alles ist streng geregelt – zu Recht. Aber: »Damit sind wir bei der

ANZEIGE

alles lähmenden Bürokratie«, sagt Krämmel. Er ist wenig zuversichtlich, dass diese mittelfristig abgebaut wird: »Ich sehe nicht, wie man sie abbauen könnte. Der Leidensdruck ist noch nicht hoch genug.«
Auch Werner Mooseder, Geschäftsführer der MOOSEDER Wohnbau- und Projektentwicklungs GmbH in Schwabhausen, bemängelt die Bürokratie und fehlende Mitarbeiter in den Ämtern. Somit dauere es Jahre von der Absichtserklärung bis zum bebaubaren, erschlossenen Grundstück. Im Fall der Augustenfelder Höfe in Dachau, eines aktuellen Objekts des Projektentwicklers, gingen dafür fast 15 Jahre ins Land.

Foto: Sessner Fotografie

> Viele Gesetze sind zwar gut gemeint, aber nicht gut gemacht.«
>
> **Werner Mooseder, Geschäftsführer MOOSEDER Wohnbau- und Projektentwicklungs GmbH**

»Anschließend braucht es noch einmal zwei Jahre für das Genehmigungsverfahren«, sagt der 57-Jährige. Auch er sieht nicht, dass sich dahingehend mittelfristig etwas ändert: »Der Tanker ist sehr träge.«
Mooseder moniert ebenfalls die aus seiner Sicht nicht zielführenden Gesetze, die »zwar gut gemeint, aber nicht gut gemacht« seien. Er verweist beispielhaft auf die neue Bauordnung in Bayern, die das Ziel der Vereinfachung hat und etwa die Verringerung von Abstandsflächen beinhaltet. Diese Verordnung sei wertlos, da zusätzlich festgeschrieben wurde, dass jede Kommune ihre eigene Satzung beschließen darf.
»Bei Ablehnung kann man zwar klagen, aber aufgrund der überlasteten Gerichte dauert das bis zu drei Jahre«, so der Unternehmer. Überhaupt sei die kommunale Selbstverwaltung ein Bremsfaktor beim Neubau.
Die Kommunen haben die Planungshoheit über die Schaffung von Flächennutzungs- und Bebauungsplänen. »Ich kann nur dann in Massen Wohnraum schaffen, wenn Flächen ausgewiesen werden«, sagt Mooseder. Nur geschehe dies häufig nicht, weil Bürger das nicht wollen oder Umweltschutzorganisationen ihr Veto einlegen. »Dabei bringt jeder neue Bewohner Steuereinnahmen.«
Um den Wohnungsbau anzukurbeln, wäre ferner der Ausbau von Förderinstrumenten wichtig. Die Bundesregierung hat in den letzten Jahren jedoch etliche Programme gestrichen, und das zum Teil fast über Nacht. Neu aufgelegte Programme, etwa abrufbar über die KfW, sind stark begrenzt. Sie greifen nur, wenn höchste ökologische Standards erfüllt werden.
Grundsätzlich sind die Vorgaben zum Umweltschutz mittlerweile derart hoch, dass sowohl Bauen als auch Modernisieren teuer geworden ist. »Alle zwei Jahre kommt eine neue Energieeinsparverordnung«, moniert Unternehmer Krämmel. Innerhalb von zehn Jahren hätten sich die Kosten für Maßnahmen in diesem Bereich verzweieinhalbfacht. »Das ist mit eine der Hauptursachen für den Einbruch in der Branche.«
Zu all diesen Schwierigkeiten kommen die innerhalb der letzten Jahre enorm gestiegenen Zinsen und die stark erhöhten Materialpreise. Dies hat die Kalkulationen der Bauträger über den Haufen geworfen. Sie müssen, wenn sie überhaupt noch bauen, ihre Objekte teurer als geplant verkaufen. Bei den hohen Preisen sind viele Interessenten mittlerweile aber außen vor. Sie können sich das Eigenheim schlicht nicht mehr leisten. Oder aber die Banken, die immer strengere Kriterien anlegen, lehnen die Finanzierung ab.
Angesichts dieser Fülle an Problemen erscheint eine Neuausrichtung der Wohnungsbaupolitik dringend notwendig. So appelliert die IHK in ihrem aktuellen Positionspapier »Schaffung von Wohnraum und energetisches Sanieren« an die Politik, für »verlässliche Rahmenbedingungen und finanzielle Entlastungen zu sorgen«. Im Kern geht es darum, Baukostensteigerungen entgegenzuwirken, Finanzstabilität und steuerliche Anreize zu sichern, Planungs- und Genehmigungsverfahren zu optimieren sowie Förderbedingungen verlässlich zu gestalten. ●

Die IHK-Position »Schaffung von Wohnraum und energetisches Sanieren« gibt es auf der IHK-Website:
**www.ihk-muenchen.de/positionen**

**IHK-Ansprechpartnerinnen zu Immobilien**
Elisabeth Zehetmaier-Krocker
Tel. 089 5116-1388
zehetmaier@muenchen.ihk.de

Annette Hilpert, Tel. 089 5116-1472
hilpert@muenchen.ihk.de

# 206 Milliarden Gründe,
## heute noch in die Sicherheit Ihrer IT zu investieren

Bild: PUGUN SJ/iStock

**Laut einer Studie des Branchenverbands Bitkom ist der deutschen Wirtschaft im vergangenen Jahr durch Diebstahl von IT-Ausrüstung und Daten sowie durch Wirtschaftsspionage und Sabotage ein Schaden von 206 Milliarden Euro entstanden, davon allein 148 Milliarden Euro durch Cyber-Angriffe. Die fortschreitende Digitalisierung und zunehmende Vernetzung vergrößern die Angriffsflächen – und diese werden genutzt.**

Die Zeiten, in denen Cybersicherheit ein Randthema der IT-Abteilungen war, sind daher längst vorbei. Heute steht sie im Zentrum des strategischen Managements eines jeden Unternehmens – oder sollte es zumindest.

### Warum können Unternehmen das Thema nicht ignorieren?

Die Abhängigkeit von IT-Systemen ist immens und nimmt mit jeder digitalen Innovation zu. Ein Ausfall dieser Systeme durch Cyberangriffe kann zu erheblichen Verlusten führen, die weit über finanzielle Schäden hinausgehen. Reputationsschäden, der Verlust von Kundenvertrauen und rechtliche Konsequenzen sind nur einige der schwerwiegenden Folgen.
Business Security ist im Übrigen nicht nur eine Frage der Risikominimierung, sondern eine Grundvoraussetzung für den Geschäftserfolg im 21. Jahrhundert. Kunden, Partner und Behörden erwarten einen verantwortungsvollen Umgang mit Daten und eine sichere IT-Infrastruktur. Regulierungen wie die DSGVO in Europa erhöhen den Druck auf Unternehmen, ihre Sicherheitsstandards zu verbessern.

### Partners in Crime: M-net hilft Ihnen, Ihre optimale Sicherheitsstrategie zu finden

### Sie sind nicht allein! Unkompliziert, sicher und maßgeschneidert unterstützen wir Sie partnerschaftlich im Kampf gegen Cyberbedrohungen:

### DDoS-Schutz

Distributed Denial of Service (DDoS)-Angriffe überlasten Server oder Netzwerke und legen Dienste lahm – mit oft katastrophalen Folgen. Um Ihr Unternehmen vor DDoS-Attacken zu schützen, müssen diese erkannt, gefiltert und blockiert werden. Gleichzeitig sollen reguläre Nutzeranfragen jedoch ungehindert weiterfließen können. M-net bietet effektive DDoS-Schutzpakete ganz nach den Bedürfnissen Ihres Unternehmens.

### Sichere Business-Telefonie

Die zunehmende Verbreitung von VoIP-Lösungen stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen. Als KRITIS-Unternehmen bietet M-net seinen Kunden mit einem BSI-konformen SIP-Trunk Sicherheit auf höchstem Niveau. M-net unterstützt Sie bei der Zertifizierung Ihrer Telekommunikationslösung nach BSI-Konformität und entwickelt gemeinsam mit Ihnen eine optimale Sicherheitsstrategie für Ihre VoIP-Kommunikation.

### Maximale Ausfallsicherheit

Ausfälle des Internets führen im digitalen Zeitalter schnell zum kompletten Stillstand und zu finanziellen Verlusten. Durch eine Kombination aus maßgeschneiderten Backup-Verbindungen und der Implementierung redundanter Zugangs- und Systemlösungen bleibt Ihr Unternehmen auch in Krisenzeiten funktionsfähig und gut geschützt.

*Mehr zu den M-net Securitylösungen erfahren Sie unter **www.m-net.de/business-security***

*Sind Sie dabei? Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung.*

**M-net Telekommunikations GmbH**
Frankfurter Ring 158
80807 München
Tel.: 0800 7239848

**M-net ist der erste klimaneutrale Telekommunikationsanbieter in Deutschland**

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

# *Für eine **attraktive Mitte***

Der Leerstandsmelder hilft, neue Mieter für Gewerbeflächen zu finden. Denn ungenutzte Geschäfte und Lokale mindern die Anziehungskraft von Innenstädten und Ortskernen enorm.

**Buntes Treiben – Geschäfte und Gastronomie beleben die Ortsmitte**

Foto: horst jürgen schunk/Adobe Stock

*Von Sabine Hölper*

Der Staatsbetrieb Immobilien Freistaat Bayern (IMBY) sucht mehrere neue Mieter für leer stehende Einzelhandelsflächen in zwei seiner Münchner Objekte. »Es wird immer schwerer, Nachmieter zu finden, vor allem in B-Lagen«, sagt Christian Donauer (54), zuständig für die Grundbesitzbewirtschaftung bei IMBY. Somit gerieten auch die Preise unter Druck. Um Mieter zu finden, inseriert IMBY seit einigen Monaten nicht nur auf der eigenen Webseite und auf einem bekannten kommerziellen Immobilienportal, sondern nutzt auch den Leerstandsmelder des IHK-Standortportals Bayern. Mit Erfolg. »50 Prozent der Interessenten generieren wir über den Leerstandsmelder«, sagt Donauer.

Immer mehr Läden und Lokale in den bayerischen Gemeinden stehen leer. Zuerst traf die Coronapandemie so manches Unternehmen schwer, auch wenn staatliche Hilfen die Krise abfederten. Danach folgte der Energiepreisschock durch den russischen Angriff auf die Ukraine. Viele Betriebe kämpfen überdies mit dem Fachkräftemangel, das gilt besonders für die Gastronomie. Der stationäre Einzelhandel wiederum ringt mit der stetig wachsenden Onlinekonkurrenz.

Diese Entwicklung ist nicht nur für die betroffenen Unternehmen und ihre Vermieter bitter. Der gewerbliche Leerstand ist auch für die Kommunen problematisch. Er stellt eine Gefahr für die Ortskerne und Stadtzentren dar, sie veröden und werden unattraktiv. Eine Abwärtsspirale setzt sich in Gang. »Der Strukturwandel in den Zentren beschleunigt sich, der Attraktivitätsverlust in innerörtlichen Lagen schreitet voran«, sagt Andreas Fritzsche, Referent für Landes- und Regionalplanung bei der IHK für München und Oberbayern.

Um dem Negativtrend entgegenzuwirken, haben die Bayerischen IHKs (BIHK) das Standortportal Bayern in Kooperation mit dem Bayerischen Bauministerium (StMB) weiterentwickelt und den Leerstandsmelder dort integriert. Das Instrument unterstützt Städte und Gemeinden im Freistaat beim Leerstandsmanagement. »Wir wollten an diesem Punkt aktiv werden und unsere Kommunen zeitnah und zielgerichtet unterstützen«, sagt Bauminister Christian Bernreiter (CSU). »Gemeinsam mit dem BIHK konnten wir eine einfache und praxisnahe Lösung für eine digitale Erfassung und Präsentation von innerstädtischen Ladenflächen und gewerblichen Gebäuden entwickeln.«

Der Leerstandmelder hat zwei elementare Funktionen. »Er kann von den Kommunen intern als digitaler Leerstandskataster genutzt werden«, sagt Fritzsche. Sofern die Eigentümer dies wollen, wird der Leerstand zudem öffentlich angezeigt. Ebenso können Eigentümer und Makler das Objekt mittels Webformular an die IHK inserieren. »So erweitern wir die Reichweite«, erklärt der IHK-Experte.

Die Gemeinde Haar bei München setzt den Leerstandsmelder bereits ein. »Wir nutzen den Service, weil wir vorhandene Leerstände schnell vermarkten wollen«,

> Wir nutzen den Service, weil wir vorhandene Leerstände schnell vermarkten wollen.«
>
> **Alicia Frey, Leiterin Amt für Innovation, Wirtschaftsförderung und zentrale Dienste der Gemeinde Haar**

Foto: Janina Ruthenkolk

sagt Alicia Frey (26), Leiterin des Amts für Innovation, Wirtschaftsförderung und zentrale Dienste in der Gemeinde. In Haar seien Gastronomie und Einzelhandel recht stabil, so Frey. Seit Corona und dem aufkommenden Homeoffice würden die Firmen aber vermehrt Büroflächen abstoßen, weil sie weniger Fläche als früher brauchen und sich daher verkleinern wollen.

Aktuell steht allerdings auch ein Laden im Zentrum leer: Die Filiale einer namhaften Drogeriemarktkette ist von dort in ein größeres Objekt in der Nähe umgezogen. Für die nun verwaiste Fläche gibt es noch keinen Nachmieter. Frey hofft auf einen Mieter, der ähnlich viel Frequenz wie der Vormieter bringt. Das könne ein Einzelhändler oder ein Gastronom sein. Sie geht davon aus, dass der Eintrag im Leerstandsmelder zum Erfolg führen wird.

Frey inseriert auch auf anderen Kanälen, etwa auf der Webseite der Kommune. Den IHK-Leerstandsmelder sieht sie aber als die effektivste Plattform an: »Er hat einen breiteren Nutzerkreis als unsere Homepage.«

Kein Wunder: Unternehmer, die irgendwo im Umland von München eine Immobilie suchen, erhalten auf dem Leerstandsmelder alle Angebote aus der Region auf einen Blick. Sie müssen nicht viele verschiedene Portale einzelner Gemeinden einsehen. Hilfreich bei der Suche ist auch die interaktive Karte: Der Interessent sieht sofort, wo ein freies Gebäude liegt.

Entsprechend gut funktioniert das Portal. »Wir bekommen etliche Anfragen«, sagt die Haarer Amtsleiterin Frey. Auch wenn nicht jede gleich zu einem Mietvertrag führt, zählt jeder Kontakt. Vielleicht passt ja die nächste frei werdende Fläche.

Auch muss es nicht immer zwangsläufig eine langfristige Vermietung sein. Werden Flächen für eine Zwischennutzung verwendet, ist das ebenfalls ein Gewinn. »Eine spezielle Funktion im Leerstandsmelder vermarktet Läden und Büros für die kurzfristige Zwischen- oder Umnutzung«, so IHK-Experte Fritzsche.

Damit der Leerstandsmelder immer auf dem aktuellen Stand ist und alle wichtigen Informationen einer Gewerbeimmobilie abrufbar sind, kooperieren die Kommunen möglichst eng mit den Eigentümern der Flächen. Diese stellen die Exposés mit allen wichtigen Informationen sowie aussagekräftigen Fotos zur Verfügung. Und sie melden, falls sie auf einem anderen Weg einen Mieter gefunden haben.

Dass die Kooperation gut funktioniert, liegt auch daran, dass das Portal von allen Akteuren als Bereicherung angesehen wird. »Die Unternehmen sind begeistert vom Leerstandsmelder«, sagt Frey. Zumal der Service kostenlos ist. ●

**IHK-Ansprechpartner zum Thema Standort**
Andreas Fritzsche, Tel. 089 5116-1785
fritzsche@muenchen.ihk.de

## GEWERBESTANDORTE FINDEN UND BEWERBEN

Das BIHK-Standortportal hält für Unternehmer, Investoren sowie Kommunen wichtige Informationen zu Gewerbeflächen im Freistaat bereit. Eine Vergleichsliste ermöglicht auf einen Blick, Plus- und Minuspunkte eines Standorts auszumachen. Außerdem weist eine Vorschlagsliste Interessenten auf potenziell passende Flächen hin.

Folgende Leistungen und Informationen bietet das Standortportal im Einzelnen kostenfrei an:

- Verfügbare Flächen und Immobilien
- Verkehrsanbindung und -infrastruktur
- Baurecht
- Mitbewerber und Zulieferer am Standort
- Soziodemografische Daten
- Standort-Vergleichsfunktion
- Strukturierte Exposés
- Umgebungskarten und Kontaktdaten in der Kommune

Das Standortportal Bayern arbeitet in langjähriger Partnerschaft mit der Ansiedlungsagentur Invest in Bavaria im Bayerischen Wirtschaftsministerium zusammen.

Das Standortportal Bayern mit dem Leerstandsmelder ist verfügbar unter:
**standortportal.bayern**

Prüfungspflichten

# Prüfungsberichte bis Ende Dezember einreichen

Bis Jahresende gilt es für Gewerbetreibende bestimmter Sparten, ihre Nachweispflicht zu erfüllen: Finanzanlagenvermittler (§ 34f GewO), Honorarfinanzanlagenvermittler (§ 34h GewO) und Bauträger/Baubetreuer (§ 34c GewO) müssen sich durch einen geeigneten Prüfer bescheinigen lassen, dass sie ihren Berufspflichten nach der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) oder der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) nachgekommen sind.

Wer keine erlaubnispflichtigen Geschäfte im Berichtsjahr getätigt hat, muss nur eine Negativerklärung abgeben. Dies geht unkompliziert über das IHK-Webtool.

Am 31. Dezember 2024 endet die Abgabefrist der Prüfungsberichte für 2023. Die IHK für München und Oberbayern ist die zuständige Aufsichtsbehörde für ganz Bayern mit Ausnahme des IHK-Bezirks Aschaffenburg.

Mehr Informationen sowie das Webtool zum einfachen digitalen Einreichen der Dokumente gibt es unter:
**www.ihk-muenchen.de/34f-34h-berufspflichten**
sowie
**www.ihk-muenchen.de/34c-berufspflichten**

**IHK-Kontakt**
Informations- und Servicezentrum
Tel. 089 5116-0
info@muenchen.ihk.de

**Erlaubnispflichtiges Gewerbe – Nachweise einreichen**

Foto: WavebreakMediaMicro/Adobe Stock

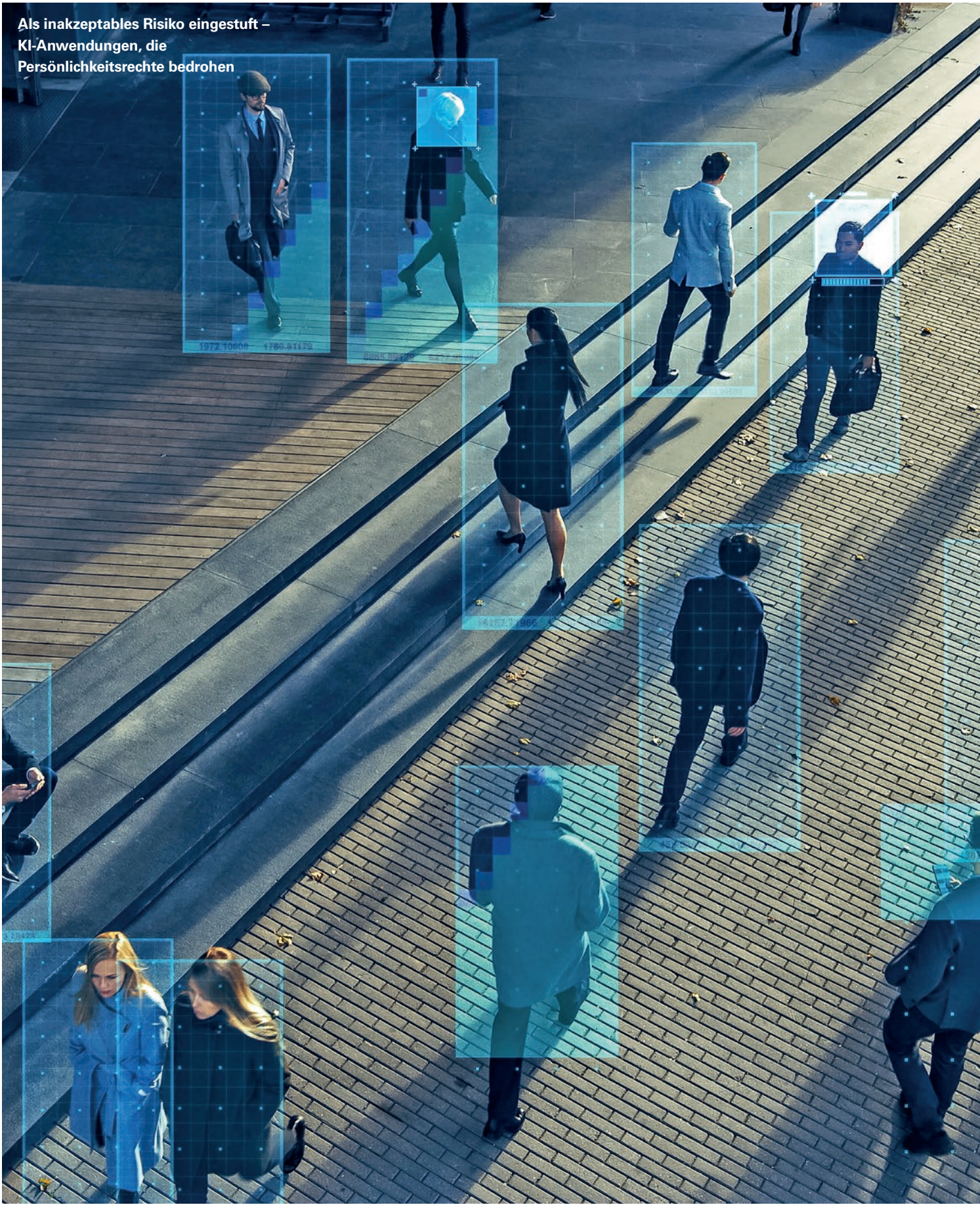
Hinterschwepfinger.de

Fabrikplanung.
Architektur.
Industriebau.

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

Termintreu.
Nachhaltig.
Kostensicher.

Hinterschwepfinger



**Als inakzeptables Risiko eingestuft – KI-Anwendungen, die Persönlichkeitsrechte bedrohen**

Foto: Gorodenkoff/Adobe Stock, KI-generiert

# *Komplexe* **Vorgaben**

Der AI Act ist in Kraft getreten. Worauf müssen Unternehmen jetzt bei der Nutzung von künstlicher Intelligenz achten?

*Von Josef Stelzer*

Künstliche Intelligenz (KI) kann in vielen Bereichen nützlich sein. KI-Systeme planen Produktion und Logistik, unterstützen den Kundenservice, analysieren Daten, formulieren Marketingtexte oder durchforsten Kaufverträge. Um das Vertrauen in die KI-Technologie zu stärken, sind jedoch ethische Standards und klare Regeln erforderlich. Vor diesem Hintergrund hat der Rat der 27 EU-Mitgliedstaaten den Artificial Intelligence Act, kurz AI Act, verabschiedet – und damit den weltweit ersten KI-Rechtsrahmen geschaffen. Die Verordnung ist am 1. August 2024 in Kraft getreten.

Für Unternehmen, die KI-Lösungen einsetzen, kann das neue Gesetz in bestimmten Fällen durchaus herausfordernd werden. Zumal noch einige Aspekte ungeklärt sind. Deshalb forderte die Vollversammlung der IHK für München und Oberbayern im Juni mit ihrem Positionspapier eine schnelle, bürokratiearme, einheitliche und innovationsstärkende Umsetzung des AI Acts.

Das neue Gesetz teilt künstliche Intelligenz in Risikoklassen ein. Je nach Risikoklasse gelten für die Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben unterschiedliche Übergangsfristen zwischen sechs Monaten und drei Jahren. Künstliche Intelligenz, die zum Beispiel soziales Verhalten bewertet, Persönlichkeitsrechte verletzt, Menschen beeinflusst oder deren Schwächen ausnutzen könnte, muss binnen sechs Monaten deinstalliert sein, also bis Anfang Februar 2025. Solche Systeme bergen laut Gesetz inakzeptable Risiken und sind daher verboten (siehe Kasten S. 28).

Derlei ist jedoch die Ausnahme. »Die allermeisten KI-Systeme, die Unternehmen in Deutschland einsetzen, gehören in eine Risikoklasse, für die der AI Act keine oder nur geringe Einschränkungen vorsieht«, sagt Till Klein (39). Er ist Experte für künstliche Intelligenz bei der appliedAI Institute for Europe gGmbH in München und beschäftigt sich mit Themen wie KI-Regulierung und Entwicklung vertrauenswürdiger KI-Lösungen.

Der Ökonom empfiehlt Unternehmen, jedes betrieblich eingesetzte KI-System separat in die jeweils passende Risikoklasse einzuordnen: minimales, begrenztes, hohes oder inakzeptables Risiko. Je größer das Risikopotenzial, das mit dem Einsatz eines KI-Systems einhergehen kann, desto umfangreicher sind die damit verbundenen Auflagen – bis hin zum Verbot. Die Vorgaben können zum Beispiel

EU prescht vor – AI Act ist erster KI-Rechtsrahmen weltweit

Foto: respiro888/Adobe Stock

Risikobewertungen, Transparenz-, Überwachungs- und Dokumentationspflichten umfassen.

Wie lässt sich herausfinden, in welche Kategorien die verwendeten KI-Systeme gehören? »Um hier Transparenz zu schaffen, ist es im ersten Schritt zweckmäßig, die Lieferketten der Hersteller zu identifizieren«, so Klein. Für die rechtskonforme Umsetzung des AI Acts seien Qualitätsmanagementsysteme wie etwa ISO 9001 hilfreich, das Richtlinien und Standards zur Planung, Steuerung und Optimierung von Geschäftsprozessen enthält. »Damit verfügen die Unternehmen für das generelle Vorgehen bei der rechtskonformen Umsetzung über eine geeignete Grundlage.«

Wer soll in den Unternehmen für die Umsetzung der neuen KI-Vorgaben zuständig sein? »In der Regel dürften Mitarbeitende aus der IT-Abteilung infrage kommen oder bereits existierende Compliance-Beauftragte«, sagt der Experte.

Allerdings steht noch nicht fest, welche Behörde in Deutschland für die Durchsetzung der rechtlichen Vorgaben verantwortlich sein soll. »Infrage kommen hier die Datenschutzaufsichtsbehörden, das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) oder zum Beispiel die Bundesnetzagentur«, sagt Matthias Orthwein (52), Partner der Münchner Anwaltskanzlei SKW Schwarz und Lehrbeauftragter für IT und Datenschutzrecht an der Technischen Hochschule Rosenheim.

Die IHK spricht sich in ihrem Positionspapier deutlich für eine einheitliche Umsetzung durch eine zentrale, nationale KI-Behörde aus. Eine uneinheitliche Organisation der nationalen Aufsicht durch Zersplitterung auf die einzelnen Bundesländer, wie bei der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO), solle auf jeden Fall vermieden werden.

Vorgesehen ist, dass die EU-Mitgliedstaaten binnen zwölf Monaten nach Inkrafttreten der Verordnung die Zuständigkeit der KI-Behörde festlegen. Manko für die Unternehmen: Ansprechpartner in der zuständigen

## RISIKOKLASSEN FÜR KI-SYSTEME

Der AI Act stuft KI-Anwendungen in vier Risikoklassen ein, je nachdem, ob und wie stark sie die Gesundheit, die Sicherheit und die Grundrechte von Menschen gefährden können.

- **Inakzeptables Risiko:** KI-Technologien, die Persönlichkeitsrechte bedrohen, etwa Social Scoring, sind sechs Monate ab Inkrafttreten des AI Acts verboten.
- **Hohes Risiko:** künstliche Intelligenz, die etwa über die Einstellung von Jobkandidaten oder den Zugang zu Bildung entscheidet, oder in kritischen Infrastrukturen und in Sicherheitskomponenten von Produkten zum Einsatz kommt. Darunter können zum Beispiel KI-Anwendungen in der Medizin oder die KI-Bewertung der Kreditwürdigkeit fallen. Hier gelten besondere Vorschriften.
- **Begrenztes Risiko:** bezieht sich auf Risiken, die mit mangelnder Transparenz bei der KI-Nutzung verbunden sind. Beim Einsatz von Chatbots oder Deepfakes zum Beispiel sollten Menschen informiert werden, dass sie mit einer Maschine agieren: Der Nutzer sollte wissen, dass er es mit einer KI zu tun hat.
- **Minimales Risiko:** keine gesetzlichen Anforderungen. Anbietern wird ein freiwilliger Verhaltenskodex nahegelegt. Beispiele sind hier Spamfilter oder KI-fähige Videospiele.

Gänzlich ausgeschlossen von dem AI Act sind KI-Systeme für militärische Zwecke, für die Forschung, zur Strafverfolgung und zur rein privaten, nicht kommerziellen Nutzung.

Das Gesetz betrifft auch KI-Systeme mit allgemeinem Verwendungszweck, in der Fachsprache General Purpose Artificial Intelligence (GPAI). Für diese gelten die Vorgaben ab 2. August 2025. Dazu gehört unter anderem ChatGPT.

Behörde werden kurzfristig nicht zur Verfügung stehen.
Hilfreich kann es für Unternehmen sein, sich an den Vorgaben des IT-Sicherheitsgesetzes und der DS-GVO zu orientieren. »Vermutlich werden daraus bestimmte Anwendungsregeln und Dokumentationsprozesse für das KI-Gesetz adaptiert oder übernommen«, erwartet Orthwein. Seine Kanzlei ist für den AI Act offenbar gewappnet. »Wir nutzen bereits eine spezielle KI-Lösung für Berufsgeheimnisträger, das funktioniert sehr gut.« Die gesetzlichen Anforderungen zu Urheberschutz und Datenschutz sowie zum besonderen Schutz der Mandantengeheimnisse seien automatisch eingebunden.
Der Rechtsexperte fügt hinzu: »Die Unternehmen, die KI einsetzen, müssen alles tun, um die Systeme gegen Hackerangriffe und andere Cybercrime-Attacken zu schützen.« Hierzu sollte die KI in das betriebliche Risikomanagement eingebunden sein. Vorgeschrieben ist eine Risikobewertung, mit der die Firmen nachweisen, dass sie künstliche Intelligenz gesetzeskonform einsetzen und die dabei bestehenden rechtlichen Risiken im Griff haben. »Sie müssen aufzeigen, welche Daten in ihre KI-Systeme einfließen und welche Risiken durch den Einsatz entstehen«, erklärt Orthwein. Dabei besteht für viele Unternehmen die Möglichkeit zur Eigenprüfung, eine Prüfpflicht durch externe Auditoren ist in diesen Fällen nicht vorgesehen.
Bei Verstößen gegen das KI-Gesetz drohen im Übrigen hohe Bußgelder: im schlimmsten Fall bis zu 35 Millionen Euro oder sieben Prozent des weltweiten Umsatzes. ●

Weitere Informationen zum AI Act bietet die Website der IHK für München und Oberbayern:
**www.ihk-muenchen.de/aiact**

Das IHK-Positionspapier »Umsetzung des AI Acts« gibt es unter:
**www.ihk-muenchen.de/position-aiact-umsetzung**

**IHK-Ansprechpartnerin zu KI**
Nadine Lakhal, Tel. 089 5116-1692
lakhal@muenchen.ihk.de

## IHK-VERANSTALTUNGSTIPPS

**Webinarreihe AI Act**

Die bayerischen IHKs (BIHK) veranstalten für Unternehmen eine mehrteilige Webinarreihe rund um das Thema AI Act. Der erste Teil bietet unter dem Titel »KI und Recht: AI Act, Urheberrecht, Datenschutz« einen aktuellen Überblick über die rechtlichen Vorgaben beim Einsatz von KI-Technologie. Referent ist Christian Djeffal, Professor für Law, Science and Technology an der Technischen Universität München (TUM).

**Termin:** 5. November 2024, 14–15 Uhr

Mehr Infos zu den weiteren Terminen und Anmeldung unter:
**bihk.de/aiact-webinare**

**KI-Webinarreihe »Künstliche Intelligenz verstehen und nutzen«**

Der Einsatz von KI in der Wirtschaft wird breit diskutiert. Doch was bringt KI konkret für den einzelnen Betrieb? In welchen Bereichen können Firmen sie einsetzen?
Die BIHK-Webinarreihe will KI für Unternehmen greifbarer machen, Wissen vermitteln, Barrieren beseitigen, rechtliche Rahmenbedingungen erläutern – und neue Impulse geben.

**Erster Termin:** 29. Oktober 2024, 14–15 Uhr
**Letzter Termin:** 5. Dezember 2024, 14–15 Uhr

Weitere Infos und Anmeldung:
**bihk.de/ki-webinare**

WIR BAUEN
SCHLÜSSELFERTIG!
- Gewerbe- und Industriebauten
- Verbrauchermärkte
- Wohn- und Sozialimmobilien
- Revitalisierung und energetische Sanierung

INNCON Baugesellschaft mbH

InnCon Baugesellschaft mbH
Adolf-Bauer-Straße 20, 84543 Winhöring
+49 8671 88 631 – 0
info@inncon-bau.de

www.inncon-bau.de

Im Testbetrieb – E-Rikscha und Mikrobus fahren Ziele in der Münchner Altstadt an

Foto: MVG

# *Schneller* ***und nachhaltiger***

Wie gut erreichbar sind Ziele in der Innenstadt? Für Warenlogistik wie für Personenverkehr ist das gleichermaßen ein Thema. Zwei innovative Projekte zeigen Lösungswege.

*Von Josef Stelzer*

Peter Blösl, Mitinhaber der Münchner B4B Logistics UG, kommt beim Stückguttransport per Lastenfahrrad gut voran. Seit Sommer 2023 befördern seine elektrisch angetriebenen Fahrradgespanne jeden Tag bis zu 40 Sendungen in der Münchner Innenstadt. Dadurch machen sie rechnerisch etwa zwei beladene Diesel-7,5-Tonnen-Lkws überflüssig, die nun nicht mehr im Stadtzentrum unterwegs sind.

Fast lautlos und emissionsfrei fahren die schmalen E-Lastenräder durch die Münchner Innenstadt – ohne die engen Straßen zu verstopfen und das Verkehrsgeschehen zu behindern. Das heißt: weniger Lkw-Verkehr, weniger Lärm, reduzierte Kohlendioxidemissionen, weniger Parken in zweiter Reihe zum Be- und Entladen und damit weniger Staus aufgrund versperrter Straßen.

»Wir haben reges Interesse von allen Seiten festgestellt, der Hub strahlt weit über München hinaus.«

**Peter Blösl, Mitinhaber B4B Logistics**

Foto: B4B Logistics

»Gute Erreichbarkeit ist ein zentraler Faktor für die Anziehungskraft der Innenstadt«, sagt Joseph Seybold, Mobilitätsexperte bei der IHK für München und Oberbayern. Nachhaltige Logistikdienstleistungen wie die E-Lastenräder tragen dazu genauso bei wie eine nachhaltige Personenbeförderung. Sie helfen, den Verkehr zum Fließen zu bringen, die Mobilität zu verbessern – und damit letztlich die City für Kunden und Unternehmen attraktiver zu machen.

Für den Wirtschaftsverkehr per Lastenfahrräder stellt der Radlogistik-Hub am Viehhof in der Münchner Isarvorstadt eine Drehscheibe dar. Er wurde im Sommer 2023 unter Federführung des Mobilitätsreferats der Landeshauptstadt München ins Leben gerufen. Die E-Gespanne nutzen ihn zum Be- und Entladen sowie bei Bedarf zum Batteriewechsel. Mit Anhängern transportieren Dienstleister von dort Kurier-, Express- und Paket- (KEP-) Sendungen und Stückgut mit einem Zuladungsgewicht von bis zu 550 Kilogramm, davon 400 Kilogramm auf dem Trailer.

Das Radlogistik-Projekt ist auf weiteres Wachstum ausgerichtet. Weil die Betriebsfläche von einigen Hundert Quadratmetern im Viehhof-Hub nicht mehr ausreicht, sollen perspektivisch größere Flächen zur Verfügung stehen. Die IHK ist im ständigen Austausch mit der Landeshauptstadt, um potenzielle Flächen ausfindig zu machen. Erste Ideen gibt es bereits. Für 1.000 Quadratmeter nahe dem Großmarkt wird aktuell ein Mieter gesucht – interessierte Unternehmer können sich bei der IHK melden.

B4B-Logistics-Chef Blösl lobt das Zusammenspiel mit der IHK für München und Oberbayern bei der Suche nach Hallenflächen. »Die IHK-Kontakte sind sehr hilfreich.« Seine Zwischenbilanz zum Radlogistik-Hub ist positiv: »Wir haben reges Interesse von allen Seiten festgestellt, mittlerweile strahlt der Hub weit über München hinaus.«

Der Logistikexperte setzt auch für Lkw-Transporte auf Nachhaltigkeit. So erfolgen die täglichen Lieferfahrten aus dem Logistikzentrum des Transportunternehmens Dachser SE im Münchner Osten zum Radlogistik-Hub mit elektrisch angetriebenen Lkws. Künftig wird B4B die Transporte in Eigenregie durchführen und hierzu zwei E-Lkws von Dachser übernehmen. Die Zukunftsvision des Unternehmers: »Die Stückguttransporte innerhalb des ganzen Altstadtrings sollten weitgehend auf das nachhaltige Konzept mit elektrischen Lastenfahrrädern und E-Lkws umgestellt werden.«

Um Nachhaltigkeit geht es auch bei dem Projekt AltstadtMobil der Landeshauptstadt München, das Personen die Fortbewegung in der Altstadt erleichtern soll. Im

## FÜR EINE ALTSTADT MIT ZUKUNFT

Wie lässt sich die Attraktivität der Innenstadt stärken? Der IHK-Regionalausschuss der Landeshauptstadt München hat dazu ein Impulspapier mit zahlreichen Empfehlungen entwickelt. Zu Verkehr und Mobilität schlägt es unter anderem vor:

- Verkehr und Mobilität vernetzen, bedarfsorientiert gestalten
- Funktionierenden Wirtschaftsverkehr ermöglichen, beispielsweise das Befahren von Fußgängerzonen für den Lastenfahrrad-Wirtschaftsverkehr
- Erreichbarkeit für Tagestouristen und Bewohner aus dem Umland über die verschiedenen Verkehrswege einschließlich ÖPNV und Individualverkehr sicherstellen
- Angebote für ÖPNV, Taxi und alternative Mobilität erweitern

Das gesamte Impulspapier gibt es zum Download:
**www.ihk-muenchen.de/ihk/documents/Presse/Positionspapier-Innenstadt-der-Zukunft.pdf**

Gute Ladeinfrastruktur – Voraussetzung für nachhaltige E-Mobilität

Foto: Nina/Adobe Stock

Testbetrieb sind dabei von Ende Juli bis Mitte September 2024 vier E-Rikschas unterwegs, eine weitere ist rollstuhlgerecht. Innerhalb des Altstadtrings befördern sie die Fahrgäste kostenlos, und zwar bis vor die Haustür.

Zudem fahren bis 18. Oktober 2024 vier E-Mikrobusse mit sechs Sitzplätzen von Mittwoch bis Samstag zwischen 8 und 22 Uhr, nach Möglichkeit im 10-Minuten-Takt, auf einer Ringlinie zwischen Marienplatz, Frauenkirche, Sendlinger Tor, Rindermarkt, Tal und Isartor. Auch dieser Service ist kostenlos. »Das Projekt AltstadtMobil dient im Wesentlichen der besseren Erreichbarkeit der Münchner Altstadt und soll insbesondere Menschen ansprechen, die Schwierigkeiten mit den gegebenenfalls längeren Fußwegen dort haben«, erklärt Ingo Wortmann (54). Er ist Geschäftsführer der Münchner Verkehrsgesellschaft mbH (MVG), die die Fahrzeuge betreibt. »Die einfachere Erreichbarkeit der Geschäfte in der Altstadt für alle Menschen sollte auch den Gewerbetreibenden zugutekommen.« Davon ist auch Sonja Rube (57), Geschäftsführerin der Münchner USP Projekte GmbH, überzeugt. Ihr Unternehmen entwickelt bundesweit nachhaltige Verkehrskonzepte und ist auch am AltstadtMobil-Projekt beteiligt.

»Man hört von vielen Seiten Positives über den Einsatz der E-Rikschas und Mikrobusse, die insgesamt die Attraktivität der Altstadt für Unternehmen, Kunden oder Gäste gewiss steigern werden«, sagt die Stadtplanerin. »Solche Projekte tragen zum positiven Image einer Großstadt bei, positionieren sie als innovativ und nachhaltig.« ●

**IHK-Ansprechpartner zu Mobilität und ÖPNV:**
Joseph Seybold, Tel. 089 5116-1203
seybold@muenchen.ihk.de
**zu Wirtschaftsverkehr:**
Ernst Riehle, Tel. 089 5116-1241
riehle@muenchen.ihk.de

## LEITFADEN: E-MOBILITÄT FÜR BETRIEBE

Was sollten Unternehmen beachten, die ihren Fuhrpark auf E-Fahrzeuge umstellen wollen? Der DIHK-Leitfaden »Betriebliche Elektromobilität« behandelt ausführlich verschiedene Anwendungsfälle, ihre rechtlichen Rahmenbedingungen und Umsetzungsmöglichkeiten.
So informiert er zum Beispiel, welche Aspekte zu berücksichtigen sind, wenn Unternehmen den Ladestrom kostenfrei an Mitarbeitende abgeben wollen. Weitere Anwendungsfälle behandeln das »Auftanken« von Dienstwagen in der heimischen Garage beziehungsweise an öffentlichen Ladesäulen, den Verkauf von Ladestrom an Externe oder den Umgang mit eigenerzeugtem Strom.

Der Leitfaden ist abrufbar unter:

**www.dihk.de/de/aktuelles-und-presse/aktuelle-informationen/dihk-veroeffentlicht-leitfaden-betriebliche-e-mobilitaet--118358**

# *Richtige* ***Anreize setzen***

Reformen des Steuer- und Abgabensystems können helfen, den Arbeitskräftemangel zu mindern. Das zeigt eine aktuelle Studie des ifo Instituts.

*Von Nadja Matthes*

Aus Sicht der Unternehmen kommt es auf jeden Beschäftigungsanreiz an. Ob Einstieg in die Erwerbstätigkeit, einige Wochenstunden mehr in der Teilzeitarbeit oder längeres, weil attraktiveres Arbeiten zur Rente hin – jede Wochenarbeitsstunde mehr zählt, wenn Arbeitskräfte knapp sind.

Einige Regelungen führen derzeit jedoch dazu, dass es sich für manche Menschen gar nicht lohnt, mehr oder überhaupt zu arbeiten. Das Ehegattensplitting etwa wirkt so, die Mitversicherung von Ehepartnern in der gesetzlichen Krankenversicherung ebenso.

Würden solche Fehlanreize wegfallen, könnten in Deutschland umgerechnet mehr als 1,2 Millionen Vollzeitstellen besetzt werden, etwa ein Sechstel davon in Bayern. Dies hat das ifo Institut in einer Studie im Auftrag der IHK für München und Oberbayern errechnet. »Das Steuer- und Abgabensystem in Deutschland kann definitiv so umgebaut werden, dass der Arbeitskräftemangel gemildert wird«, sagt Volker Meier vom ifo Zentrum für Arbeitsmarkt- und Bevölkerungsökonomik, einer der Autoren der Studie.

Die Forscher suchten gezielt nach Ansatzpunkten, wie sich die Erwerbstätigkeit von Frauen und älteren Arbeitnehmern erhöhen lässt. Allein der gerade beschlossene Wegfall der Steuerklassen 3 und 5 kann in Deutschland ein Plus von umgerechnet 67.000 Vollzeitkräften bringen.

Bis zu 200.000 Vollzeitstellen könnten besetzt werden, wenn das Ehegattensplitting durch eine individuelle Besteuerung oder durch ein Familiensplitting ersetzt werden würde. Die Abschaffung der beitragsfreien Mitversicherung in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung würde zu 150.000 Vollzeitkräften mehr in Beschäftigung führen. Die Vollzeitkräfte dienen hier als rechnerische Größe, um Effekte besser vergleichen zu können. Das Beschäftigungsplus entsteht dadurch, dass etwa Teilzeitkräfte ihre Stundenzahl erhöhen oder Arbeitskräfte überhaupt erst eine (Teilzeit-)Beschäftigung aufnehmen. Positiv auf die Beschäftigung würde sich auch mehr Kinderbetreuung auswirken: 400.000 zusätzliche Plätze in Kitas & Co. hätten ein Plus von 58.000 Vollzeitstellen zur Folge, so die Studie.

Bei der Rentenversicherung würde die Abschaffung der Rente für besonders langjährig Versicherte (früher »Rente mit 63«) 157.000 Vollzeitkräfte zusätzlich bringen. Die schrittweise Erhöhung der gesetzlichen Regelaltersgrenze von 67 auf 69 Jahre ließe Beschäftigungszuwächse in Höhe von 473.000 Vollzeitkräften erwarten.

**Gefragte Fachkräfte – wann sind sie bereit, mehr zu arbeiten?**

Foto: industrieblick/Adobe Stock

»Angesichts des Alterungsschubs und des Arbeitskräftemangels muss unser Steuer- und Sozialsystem konsequent Erwerbstätigkeit belohnen«, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. Entsprechende Reformen wären auch ein wichtiger Beitrag für mehr Fairness unter allen Steuer- und Abgabenzahlern sowie zwischen den Generationen. »Generell bleibt aber auch der Befund, dass die Steuer- und Abgabenlast für Erwerbstätige in Deutschland zu hoch ist.« ●

Die ifo-Kurzstudie »Ansatzpunkte zur Erhöhung der Erwerbstätigkeit von Frauen und Älteren« gibt es auf der IHK-Website zum Download:
**www.ihk-muenchen.de/Publikationen**

# »Firmen feiern«

Das Bayerische Wirtschaftsarchiv beleuchtet in einer Ausstellung einen bislang kaum beachteten Aspekt des Arbeitslebens: die betriebliche Fest- und Feierkultur.

**Elektrischer Staubsauger und Cinzano – Mitarbeiterin des Brillenherstellers Rodenstock mit Geschenken zum 25-jährigen Dienstjubiläum, 1959**

Foto: BWA

*Von Harald Müller*

Mit wohlwollenden Gesinnungen« gratulierte König Ludwig II. am 31. Mai 1864 dem Lokomotivfabrikanten und ersten Münchner Kammerpräsidenten Joseph Anton von Maffei zur »Fünfhundertsten aus der Fabrik in der Hirschau hervorgegangenen Locomotive« und gleichzeitig zum »Fünf und zwanzigjährigen Bestehen jenes Etablißements«. Ludwig hatte zuvor von dem »schönen Feste« gehört, das Maffei mit seinen Beschäftigten aus ebendiesen beiden Anlässen gefeiert hatte. Fest- und Arbeitskultur gehörten schon im 19. Jahrhundert untrennbar zusammen.

Dass sich dieses königliche Gratulationsschreiben bis heute im Original erhalten hat, ist ein Verdienst des Bayerischen Wirtschaftsarchivs (BWA). Das Archiv wurde vor genau 30 Jahren als Gemeinschaftseinrichtung aller bayerischen Industrie- und Handelskammern (IHKs) gegründet. Seitdem setzt es die Tätigkeit des 1986 ins Leben gerufenen IHK-Wirtschaftsarchivs für München und Oberbayern auf Landesebene fort.

Seit 1994 sind die Mitarbeitenden des BWA im Freistaat unterwegs, um historisch bedeutsame Quellenzeugnisse von Unternehmen, IHKs sowie Vereinen und Verbänden der bayerischen Wirtschaft sicherzustellen. Die aus Kellern, Speichern, Büros und Produktionsstätten geborgenen historischen Unterlagen und Objekte nehmen inzwischen mehr als 6.000 laufende Meter Fachboden ein. Der Quellen-

fundus reicht von der Brau- bis zur Textilindustrie, vom Maschinenbau bis zum Verlagswesen, vom Kunsthandel bis zum Messebau. Umfangreiche Sammlungen, etwa von Firmenfestschriften, Geschäftsberichten, Werbemarken, Postkarten oder Firmenbriefbögen, ergänzen die Bestände.

So sehr sich die im BWA verwahrten Archivbestände hinsichtlich Umfang und Inhalt auch unterscheiden, eine Gemeinsamkeit gibt es doch. Nahezu überall finden sich Unterlagen zu betrieblichen Festveranstaltungen unterschiedlichster Art. Dieser betrieblichen Fest- und Feierkultur widmet das BWA seine Jubiläumsausstellung (siehe IHK-Veranstaltungstipp rechts).

Der »Klassiker« ist dabei das Firmenjubiläum. Jubiläumsfeiern im Kreis der Beschäftigten stärken das Zusammengehörigkeitsgefühl. Sie bringen den Dank der Betriebsleitung für die tatkräftige Mitarbeit der Belegschaft zum Ausdruck und können motivierend für die Zukunft wirken. Die Beschäftigten wiederum revanchieren sich oft mit zum Teil kostspieligen und aufwendig gestalteten Präsenten.

Zur Festkultur der Unternehmen gehört auch die Feier eines Produktjubiläums. Während eine Seriennummer »1« die Innovationskraft eines Unternehmens unterstreicht, ist eine »500« oder eine »1.000« der Beweis für die erfolgreiche Durchsetzung eines Produkts auf dem Markt. Dies wurde im Kreis der Betriebsfamilie oft ebenso ausgiebig gefeiert wie der Aufbruch in eine neue Zeit durch eine Grundsteinlegung oder ein Richtfest.

Daneben bieten auch die dem Jahreskreis folgenden Feste wie Faschingsfeiern, Sommer- oder Weihnachtsfeste und natürlich die jährlichen Betriebsausflüge einen Grund zum fröhlichen Beisammensein abseits des oft monotonen und beschwerlichen Arbeitsalltags. Dabei ließen sich die sonst vorherrschenden hierarchischen Strukturen zumindest zeitweise ein wenig lockerer gestalten, was wiederum dem gesamten Betriebsklima zugutekommen konnte. Neben diesen die Gesamtheit der Betriebsgemeinschaft betreffenden Festveranstaltungen stellen bis heute das individuelle Arbeitsjubiläum und die feierliche Auszeichnung für eine langjährige Dienstzeit oft einen Höhepunkt innerhalb der eigenen beruflichen Laufbahn dar.

So unterschiedlich die Anlässe, so vielfältig sind auch die Feiern selbst. Der Bogen spannt sich vom vornehmen Festakt mit Ehrengästen, klassischer Musikumrahmung und Festvorträgen bis zum quirligen Faschingsball, vom feuchtfröhlichen Betriebsausflug im eigens gebuchten Sonderzug bis zum festlichen Weihnachtsdiner in vornehmem Ambiente. ●

**wirtschaftsarchiv.bihk.de**

**Reich gedeckte Tafel – Jubiläumsbankett der Büromaschinenhandlung Reinhold Schulz für ihre Beschäftigten, 1937**

Foto: BWA

## IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

**Firmen feiern.**
**Betriebliche Festkultur im Wandel**

Das Bayerische Wirtschaftsarchiv widmet sich anlässlich seines eigenen 30-jährigen Bestehens mit der Ausstellung »Firmen feiern« erstmals der betrieblichen Festkultur. In Fotos, Veranstaltungsprogrammen, Menükarten, Geschenken und vielem mehr werden die Feierfreudigkeit in Unternehmen sowie ihr Wandel von den 1860er- bis in die 1970er-Jahre auf vielfältige Weise lebendig.

**Termin:** 11. Oktober bis 7. November 2024
Montag bis Donnerstag, 9–18 Uhr
Freitag, 9–16 Uhr
Der Eintritt ist frei.

**Sonderöffnung:** 19. Oktober 2024,
18–1 Uhr, mit Eintrittskarte für die
»Lange Nacht der Münchner Museen«

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

Choviva-Werk in Pilsen – bis zu 2.000 Tonnen Schokoladenersatz pro Jahr

Foto: Planet A Foods

# Leckere Innovationen

Lebensmittel sollen nicht nur schmecken und gesund sein, sondern mit Klimafreundlichkeit und Nachhaltigkeit überzeugen. Firmen aus Oberbayern arbeiten daher an neuen Produkten.

*Von Stefan Bottler*

Ohne Kakao kann keine Tafel Schokolade produziert werden. Allerdings gilt Kakao als ausgesprochen klimaschädlich, weil für den Anbau riesige Flächen Regenwald abgeholzt werden. Als der Ingenieur und Start-up-Berater Maximilian Marquart (38) ein Buch über dieses Thema las, witterte er eine vielversprechende Geschäftsidee. Mit seiner Schwester Sara Marquart (36), einer promovierten Lebensmittelchemikerin, gründete er das Start-up Planet A Foods GmbH.

In zwei Jahren entwickelte das Münchner Unternehmen das Schokoladenersatzprodukt Choviva. »Wir haben über 100 Zutaten, darunter auch verrückte Kombinationen mit Olivenkernen, Algen und Bananenmehl, getestet«, berichtet Sara Marquart. »Am Ende entschieden wir uns für Hafer und Sonnenblumenkerne als Basisprodukte.«

Heute produziert ein Werk in Pilsen bis zu 2.000 Tonnen Choviva im Jahr. Das Produkt eignet sich als Zutat für Keksglasuren, Pralinenfüllungen und Müslis. Der Handelskonzern Rewe Group peppt mit Choviva süße Eigenmarken auf, der Gebäckhersteller Griesson – de Beukelaer GmbH & Co. KG kreierte damit eine vegane Keksmarke. »Wir wollen die Produktion auf 10.000 Tonnen im Jahr skalieren und ins Ausland expandieren«, sagt Maximilian Marquart selbstbewusst.

Choviva ist ein Paradebeispiel für die Innovationsfähigkeit und -freude der Lebensmittelwirtschaft. Beides wird immer stärker nachgefragt: »Die Branche steht als Folge der Klima- und Nachhaltigkeitsdis-

Entwickelten den Schokoersatz Choviva – Sara und Maximilian Marquart von Planet A Foods

Foto: Planet A Foods

kussion vor großen Herausforderungen«, stellt IHK-Experte Friedhelm Forge fest.

Weil massenhafte Nutztierhaltung die weltweiten Treibhausgasemissionen in die Höhe treibt, gelten pflanzliche Alternativen zu Fleisch und anderen tierischen Produkten als Lebensmittel der Zukunft. Außerdem muss die Branche für Rohstoffe und Zutaten, deren Produktion die Umwelt schwer beeinträchtigen kann, Alternativen finden.

Ansonsten stehen viele Herstellungsverfahren auf dem Prüfstand. Vor allem Brauereien, Molkereien, Bäckereien und Fleischereien haben einen überdurchschnittlich hohen Energiebedarf. Zahlreiche Betriebe nutzen ausschließlich fossile Brennstoffe. Es herrscht großer Bedarf an Maßnahmen, die temperaturabhängige Produktionskreisläufe auf regenerative Energien umstellen und deren Verbrauch zusätzlich mit Wärmerückgewinnung, Abwärmenutzung und weiteren Maßnahmen senken.

Vor allem die Hersteller von Brauereianlagen haben die Herausforderung erkannt. Marktführer Krones AG beeindruckt mit einer innovativen Abfülltechnik, die bis zu 100.000 PET-Flaschen füllt und zehn Prozent weniger Energie sowie 20 Prozent weniger Druckluft verbraucht.

Der kleine Wettbewerber BrauKon GmbH in Seeon will mit der ganzheitlichen Lösung eKon gleich den ganzen Herstellungsprozess optimieren. Die Brauereien, die mit eKon arbeiten, versorgen mit einer leistungsstarken Wärmepumpe, die besonders hohe Temperaturen erzeugen kann, alle Unternehmensbereiche mit elektrischer Energie. Die Pumpe selbst nutzt außer einem Energiespeichertank auch Abwärme als Wärmequelle. Der Anwender kann auf Öl und Gas völlig verzichten. »Mit eKon bringen wir zwei unterschiedliche Energiewelten zusammen«, so BrauKon-Chef Christian Nuber (55). »Bei herkömmlichen Brauereien sind Einsparungen von mindestens 30 Prozent möglich.« Großbrauereien könnten sogar um 50 Prozent reduzieren. Jetzt gibt es Überlegungen, solche Konzepte für Molkereien und andere energieintensive Lebensmittelhersteller weiterzuentwickeln.

Zahlreiche Start-ups arbeiten an technologischen Innovationen für die Branche. Solche Newcomer will die Initiative DICA, die vom Münchner Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE) gegründet wurde, mit etablierten Firmen vor allem aus dem Mittelstand zusammenbringen. »Wir begleiten Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und suchen international Start-ups, die unsere Kunden wenigstens bei einzelnen Produktionsschritten unterstützen können«, sagt DICA-Leiterin Malaika Fischer (41). Die Initiative, die auch mit der TU München und


FASSADENVIELFALT AUS ARCHITEKTURBETON

#hochwertig #eindrucksvoll #modern

Laumer Bahnhofstr. 8 . 84323 Massing

der Hochschule Weihenstephan zusammenarbeitet, hat mit bemerkenswerten Synergieeffekten so mancher Innovation zum Durchbruch verholfen. So hat die KTW Technology GmbH, ein Start-up aus dem Umfeld des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrttechnik (DLR), eine Dosiertechnologie für Food-Hersteller entwickelt, die deren Wasserverbrauch deutlich reduziert.

Die weitaus meisten Start-ups wollen jedoch mit klimafreundlichen und nachhaltigen Nahrungsalternativen überzeugen. An spannenden Geschäftsideen herrscht gerade rund um München kein Mangel. Die Walding Foods GmbH in Freising zum Beispiel überrascht mit Hackfleisch aus Pilzwurzeln, die Happy Ocean Foods GmbH hat Shrimps aus Algenextrakten und pflanzlichen Proteinen entwickelt (vgl. IHK-Magazin 5-6/2023). Die FarmInsect GmbH produziert Tierkraftfutter aus besonders proteinhaltigen Insektenlarven und will Soja überflüssig machen.

Solche Geschäftskonzepte setzen einen langen Atem voraus. »Das europäische Lebensmittelrecht schreibt langwierige und teure Prüfprozesse für neue Lebensmittel vor«, so IHK-Experte Forge. »Food-Start-ups benötigen deshalb besonders viel Kapital.«

Diese Herausforderungen musste auch die GST GLOBAL SUSTAINABLE TRANSFORMATION GmbH in Garching überwinden. Das Biotechnologieunternehmen entwickelte aus Biomasse eine neue Hefe, die in ihren Zellen pflanzenölähnliche Öle produziert. »Unsere Lösung kann Palmöl ersetzen«, versichert GST-Chef Mahmoud Masri.

Der frühere TUM-Wissenschaftler kann das Alternativprodukt allerdings erst nach einem langen Anlauf präsentieren. Rund zwölf Jahre tüftelte er an einem Fermentierungssystem, das wirklich produktiv arbeitet. Jetzt aber kann seine Lösung nicht nur Palmöl, sondern auch Kakaobutter und andere Zutaten ersetzen. ●

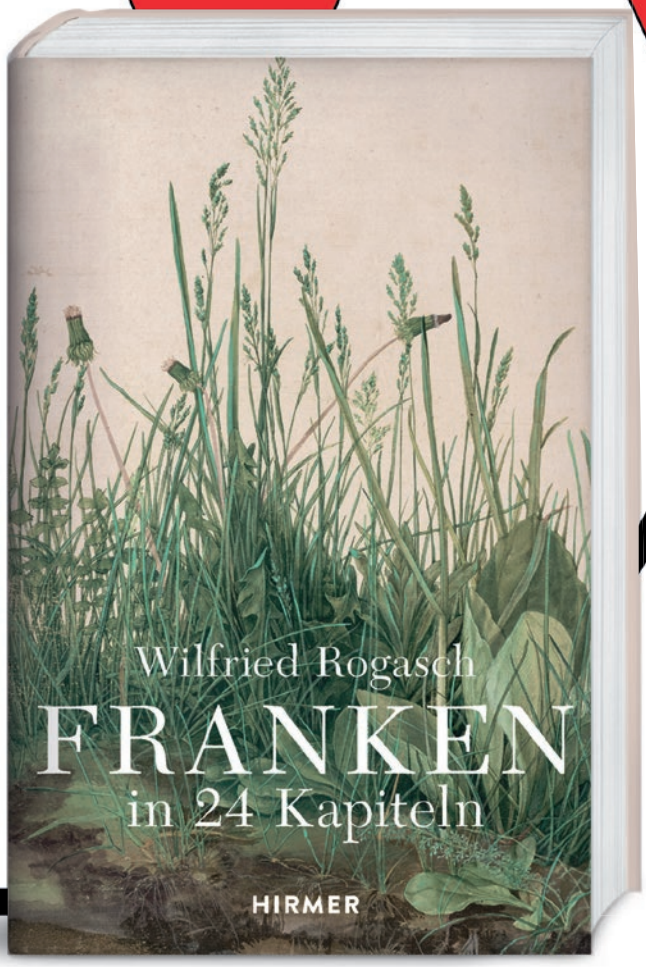
**IHK-Ansprechpartner zu Innovation**
Friedhelm Forge, Tel. 089 5116-1676
forge@muenchen.ihk.de
Birgit Petzold, Tel. 089 5116-2057
petzold@muenchen.ihk.de

**Anlagenhersteller mit hauseigener Brauerei Camba – BrauKon-Geschäftsführer Markus Lohner (l.) und Christian Nuber**

Foto: BrauKon

# War Franken immer schon so *fränkisch* wie heute?

Ein lebendiges, amüsantes und gleichzeitig interessantes Buch, das man auch als Franke gerne liest. Und besonders gut ist es zum Verschenken oder zum Vorlesen geeignet, wenn man Franken auch Nicht-Franken ans Herz legen möchte.




978-3-7774-4219-8 € 29,90

Erhältlich im Buchhandel oder Verlag
vertrieb@hirmerverlag.de · www.hirmerverlag.de

HIRMER
VERLAG

# *Mehr Angriffe aus dem Netz*

Cyberkriminelle bedrohen zunehmend Unternehmen. Betroffen sind auch kleine und mittelständische Betriebe. Wie Firmen ihre IT-Sicherheit verbessern können.

**Nur ein falscher Klick – Phishing-Mails können verheerende Folgen haben**

Foto: nenetus/Adobe Stock

*Von Josef Stelzer*

Ransomware ist besonders tückisch. Mit dieser Schadsoftware erpressen Onlinekriminelle Unternehmen und andere Organisationen. Ransomware kann Daten auf unterschiedlichen Speichersystemen verschlüsseln und damit blockieren. Gegen hohe Lösegeldzahlungen in einer Kryptowährung versprechen die Onlinekriminellen einen Entschlüsselungscode. Häufig wird die Erpressung noch mit der Drohung kombiniert, gestohlene Daten zu veröffentlichen.

Das Risiko wächst, Opfer eines solchen Cyberangriffs zu werden, warnt Reiner Hüttl, Professor für Informatik an der Technischen Hochschule Rosenheim. Als ein Einfallstor erweisen sich beispielsweise Phishing-Mails, die den Empfänger dazu verleiten sollen, auf infizierte Anhänge oder Links zu klicken. »Ransomware wird durch Phishing Mails, die mit künstlicher Intelligenz erstellt werden, immer gefährlicher«, so Hüttl.

Die verwendeten persönlichen Daten der Empfänger und E-Mail-Adressen stammen häufig aus sozialen Netzwerken. Die Schadprogramme nisten sich in den Datensystemen ihrer Opfer ein und tricksen deren Abwehr aus. Die Höhe der Lösegeldforderungen richtet sich nach den geschätzten oder tatsächlichen Umsätzen der angegriffenen Unternehmen.

»Nicht nur Großfirmen und Hidden Champions werden zum Angriffsziel, auch den Mittelstand und Kleinbetriebe kann es treffen, vor allem wenn sie über spezielles Know-how verfügen«, sagt der IT-Experte. »Um Angriffe abwehren zu können, benötigen die Unternehmen ein Sicherheitskonzept samt Risikobewertung, aber auch fachlich qualifiziertes Personal, zumal die Angriffe technisch immer komplexer werden«, betont Hüttl. Ausgebildet werden solche Experten beispielsweise in den Informatikstudiengängen der TH Rosenheim. »Das zeigt, dass wir in der Region etwas unternehmen, wobei die Hochschule, insbesondere die Informatik, eine wichtige Rolle spielt.«

Für einen wirksamen Schutz kommt es nicht nur auf die Technik an. Sicherheitschecks und die Sensibilisierung der Beschäftigten für Gefahren und Schäden, die durch Cybercrime und speziell Ransomware

entstehen könnten, seien unverzichtbar. »In den Unternehmen gibt es immer mehr Angriffsflächen, weil auch Maschinen und Geräte in der Produktion mit dem Internet verbunden sind. Damit steigt die Gefahr von Ransomware-Infektionen erheblich«, berichtet der Informatik-Professor.

Dass die Gefahren durch Cyberangriffe wachsen, belegt auch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) in seiner Studie »Die Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2023«. Ransomware stellt demnach die Hauptbedrohung dar. Dabei profitieren die Cyberverbrecher von der zunehmenden Vernetzung der Unternehmen. Im Falle eines erfolgreichen Angriffs bleiben Schäden damit nicht mehr auf regionale Betriebseinheiten beschränkt, sondern können sich womöglich weltweit in Firmennetzwerken ausbreiten.

Zusätzliche Gefahren drohen durch neuartige Angriffsmethoden, die mittels künstlicher Intelligenz entstehen. Die Technologie kann gleichzeitig aber auch für den Schutz gegen Cyberangriffe nützlich sein, etwa indem KI die Verschlüsselungsverfahren und aktuelle Entwicklungen zur IT-Sicherheit analysiert.

Das BSI rät im Übrigen ausdrücklich von der Zahlung eines Lösegelds ab. Zumal die betroffenen Firmen keineswegs sicher sein können, dass die Erpresser nach dem Transfer des geforderten Lösegelds die verschlüsselten Daten tatsächlich wieder freigeben. Viele Erpressungsopfer zahlen in der Hoffnung, dass sie möglichst schnell wieder arbeitsfähig werden.

Einen hundertprozentigen Schutz vor Ransomware-Attacken gibt es nicht. Zumal Angreifer immer wieder neue Methoden nutzen, für die es noch keine wirksame Abwehr gibt. Doch Back-ups, also die regelmäßige Datensicherung, sowie Notfallpläne können im Ernstfall die Auswirkungen zumindest eindämmen. ●

Weitere Infos für mehr IT-Sicherheit:
**www.ihk-muenchen.de/informationssicherheit**

## IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

**BIHK-Reihe zur IT-Sicherheit**

Von Oktober bis Dezember 2024 bieten die bayerischen IHKs unter dem Motto »Genauer hinsehen – Effektive Maßnahmen für Ihre IT-Sicherheit« kostenfreie Veranstaltungen zur Stärkung der IT-Sicherheit in Präsenz und als Webinare an.

Die Veranstaltungen richten sich an kleine und mittlere Betriebe, die ihre IT-Sicherheit verbessern möchten. Erfahrene IT-Sicherheitsexperten präsentieren praxisnahe Schutzmaßnahmen und geben wertvolle Tipps, um Unternehmen vor Cyberangriffen zu schützen.

Bei den Terminen in Rosenheim (10.10.), Weilheim (7.11.) und Ingolstadt (2.12.) wird der Bayerische Staatsminister für Digitales, Fabian Mehring (FW), persönlich anwesend sein. Die Veranstaltungsreihe wird von den bayerischen IHKs in Zusammenarbeit mit dem Staatsministerium für Digitales und weiteren Partnern im Rahmen des bayerischen Pakts für berufliche Weiterbildung 4.0 organisiert.

Alle Termine und kostenfreie Anmeldung:
**bihk.de/itsicherheit**

**IHK-Ansprechpartner zu IT-Sicherheit**
Bernhard Kux, Tel. 089 5116-1705
kux@muenchen.ihk.de

## STAND DER IT-SICHERHEIT ERMITTELN UND VERBESSERN

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) empfiehlt den »CyberRisikoCheck nach DIN SPEC 27076«. Dieser standardisierte Beratungsprozess bietet kleinen und Kleinstunternehmen einen effektiven Schutz vor IT-Sicherheitsrisiken. Mit diesem Ansatz können Firmen zunächst eigenständig ihren Status in den folgenden IT-Sicherheitsbereichen überprüfen:

- Organisation und Sensibilisierung
- Identitäts- und Berechtigungsmanagement
- Datensicherung
- Patch- und Änderungsmanagement
- Schutz vor Schadprogrammen
- IT-Systeme und Netzwerke

Zudem stehen qualifizierte IT-Dienstleister zur Verfügung, welche die in der Norm definierten Anforderungen erfüllen. Diese Anforderungen umfassen nicht nur Praxiserfahrungen und erfolgreiche Referenzprojekte, sondern auch die Teilnahme an einer spezifischen Schulung.

Der Vorteil dieses Ansatzes: Auf Grundlage des CyberRisikoChecks erstellt der IT-Dienstleister einen detaillierten Ergebnisbericht. Dadurch erhält das Unternehmen eine klare Positionsbestimmung seines aktuellen IT-Sicherheitsniveaus sowie unabhängige Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Sicherheit.

Mehr Infos zum »CyberRisikoCheck nach DIN SPEC 27076« und Hinweise zum Download gibt es unter:
**www.ihk-muenchen.de/de/Service/Digitalisierung/Informationssicherheit/Stand-der-IT-Sicherheit-ermitteln-verbessern**

**Auf den Weg gebracht – viele bayerische Firmen sind stark im internationalen Geschäft**

Foto: nenetus/Adobe Stock

# *Erfolgreich in alle Welt liefern*

Neue Märkte erschließen, Kunden und Lieferanten gewinnen – Auslandsmärkte bieten bayerischen Unternehmen große Chancen. Auf der Trade & Connect finden sie alle wichtigen Informationen dazu.

*Von Margrit Amelunxen*

Sie ist die größte bayerische Veranstaltung im Bereich Außenwirtschaft. Früher als Exporttag Bayern bekannt, ist sie seit 2019 als Trade & Connect etabliert. Nicht nur viele Besucher sind mittlerweile »Stammkunden«, auch für die Experten der Außenhandelskammern (AHK) ist der Termin gesetzt.

»Die Trade & Connect ist für uns der absolute Höhepunkt und hat einen festen Platz im Kalender, weil Bayern ein ganz wichtiger Wirtschaftspartner für Vietnam ist«, sagt Peter Kompalla, Geschäftsführer der AHK Vietnam und Repräsentant des Freistaats Bayern. Selbstverständlich ist Vietnam deshalb dieses Jahr wieder in München vertreten. Wie weitere rund 60 von insgesamt 93 Ländern, in denen die AHKs präsent sind.

»Das ist wirklich eine Reise um die Welt, die man mit uns machen kann«, sagt IHK-Außenwirtschaftsexpertin Gabriele Vetter. »Die Trade & Connect ist der Treffpunkt für Internationalisierung. Da bekommt man alles an einem Tag und aus einer Hand. Man kann sich auch einfach einmal unverbindlich über Länder informieren, über die man vielleicht noch nicht nachgedacht hat.« Die Veranstaltung sei absolut niederschwellig und für jede Branche und Unternehmensgröße geeignet (s. IHK-Veranstaltungstipp S. 44).

Ein festes Projekt für die Beratungen durch die AHKs braucht man nicht, doch eines sei wichtig, so die Außenhandelsexpertin: »Bitte unbedingt im Vorfeld Termine buchen.«

Länder wie die USA oder China sind immer stark nachgefragt. Auch Vietnam-Vertreter Kompalla erwartet großes Interesse an seinem Land. Das liege nicht nur an der De-Risking-Strategie »China+1«.

»Auf der Trade & Connect bekomme ich Antworten auf alle Fragen zu einem Auslandsmarkt, die ich mir als Unternehmer stelle.«

**Klaus Burkart,**
**Geschäftsführer Cargodian**

Foto: Cargodian

**Individuell – AHK-Vertreter beraten auf der Trade & Connect in Einzelgesprächen**

Foto: Andreas Gebert

»Vietnam hat sich mit verschiedenen Freihandelsverbunden sehr attraktiv gemacht«, erklärt er.

Allein das Abkommen mit der Europäischen Union sei ein Riesenvorteil. Dazu der ASEAN-Verbund, die TPP (Trans-Pacific Partnership) und seit 2022 die RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership). »Damit ist von Vietnam aus der Marktzugang zu 50 Ländern möglich«, so Kompalla. Vietnam wandle sich gerade von einer günstigen Produktionsstätte zu einem Markt, der auf Dekarbonisierung, Verbesserung der Infrastruktur und Produktion mit mehr Wertschöpfung durch technische Lösungen setzt. Themen, die vielfältige Chancen für deutsche Unternehmen bieten.

Auch auf dem amerikanischen Kontinent bieten sich interessante Gelegenheiten, zum Beispiel in Argentinien. Gerade erlebt dort etwa die Energiewirtschaft einen Aufschwung. Auf die Verunsicherung angesprochen, die die Reformen der neuen argentinischen Regierung bei Unternehmern auslösen, antwortet Gunther Neubert, Hauptgeschäftsführer der AHK Argentinien: »Trotz des Politikwechsels haben wir hier im Unterschied zu vielen anderen Ländern eine gefestigte Demokratie.« Mit dem weltweit zweitgrößten Lithiumvorkommen, besten Voraussetzungen für die Herstellung von grünem Wasserstoff und im Bereich des »smart farming« hat das Land laut Neubert einen hohen Investitionsbedarf und bietet somit gute Chancen für bayerische Technologiezulieferer. Partnerschaften mit Deeptech-Start-ups und der exportorientierte Markt für wissensbasierte Dienstleistungen könnten bayerischen Unternehmen bei Fachkräftemangel im Bereich KI und IT helfen.

Ausstellende Unternehmen schätzen die Veranstaltung ebenfalls. Die Rohrdorfer Cargodian GmbH unterstützt mit ihrer Compliance-Plattform »Trustnet.Trade« Firmen bei Risikoanalyse und Prozessdokumentation und ist dieses Jahr erneut auf der Trade & Connect vertreten. Mit am wichtigsten im internationalen Geschäft seien derzeit die Themen Sanktionslisten und Umgehungsgeschäfte, sagt Cargodian-Co-Geschäftsführer Klaus Burkart.

Die Trade & Connect kennt er bereits: »Der Rahmen ist toll, auch von der Größe her ist sie optimal zum Kontakteknüpfen und -pflegen«, sagt der Firmenchef. »Dort bekomme ich Antworten auf alle Fragen zu einem Auslandsmarkt, die ich mir als Unternehmer stelle.« ●

## IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

**Trade & Connect 2024**

Die Trade & Connect bietet Informationen zu Fragen rund um das internationale Geschäft. Sie wendet sich an alle Unternehmen, egal ob Start-up, Mittelständler oder Großunternehmen. Zentraler Baustein sind die Beratungsgespräche durch die Experten der AHKs. Parallel dazu gibt es den Aussteller-Marktplatz und ein hochkarätiges Vortragsprogramm. Neben den Themen Zoll, Cyberkriminalität und E-Commerce ist unter anderem ein Special zur Wahl in den USA geplant.

Termine für die 20-minütigen Einzelgespräche mit den AHKs buchen Teilnehmer am besten online, entweder über die IHK-Website (www.ihk-muenchen.de/trade-connect) oder über »b2match« (trade-connect-2024.b2match.io bzw. in der App »b2match« bei GooglePlay oder App Store). Die App ermöglicht die kurzfristige Buchung freier Slots und ein einfaches Vernetzen mit Kontakten.

**Termin:** 21. November 2024, 8–17 Uhr
**Ort:** IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
**Teilnahmegebühr:** 55 Euro inkl. MwSt.

Weitere Infos und Anmeldung:
**www.ihk-muenchen.de/trade-connect**

**IHK-Ansprechpartnerinnen zu Trade & Connect**

Gabriele Vetter, Tel. 089 5116-1372
vetter@muenchen.ihk.de

Ulrike Tsougenis, Tel. 089 5116-1449
tsougenis@muenchen.ihk.de

Veranstaltung

# 12. Münchner Datenschutz-Tag

Ist Europa fit für die digitale Dekade? Mit dieser Frage beschäftigt sich der 12. Münchner Datenschutz-Tag. Namhafte Experten und Unternehmensvertreter setzen sich damit auseinander, ob die Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) und die neuen EU-Rechtsakte zur Datenökonomie die digitale Zukunft Europas vorantreiben oder ob neue und innovative Technologien künftig außerhalb der EU entwickelt werden.

**Termin:** 29. November 2024, 14–18.30 Uhr
**Ort:** IHK für München und Oberbayern
Max-Joseph-Str. 2, 80333 München

**Umgang mit Daten – ist die EU fit für die Zukunft?**

Foto: Fabio Principe/Adobe Stock

Die Veranstaltung ist kostenfrei.

Anmeldung unter:
**www.ihk-muenchen.de/datenschutz-tag**

ANZEIGE

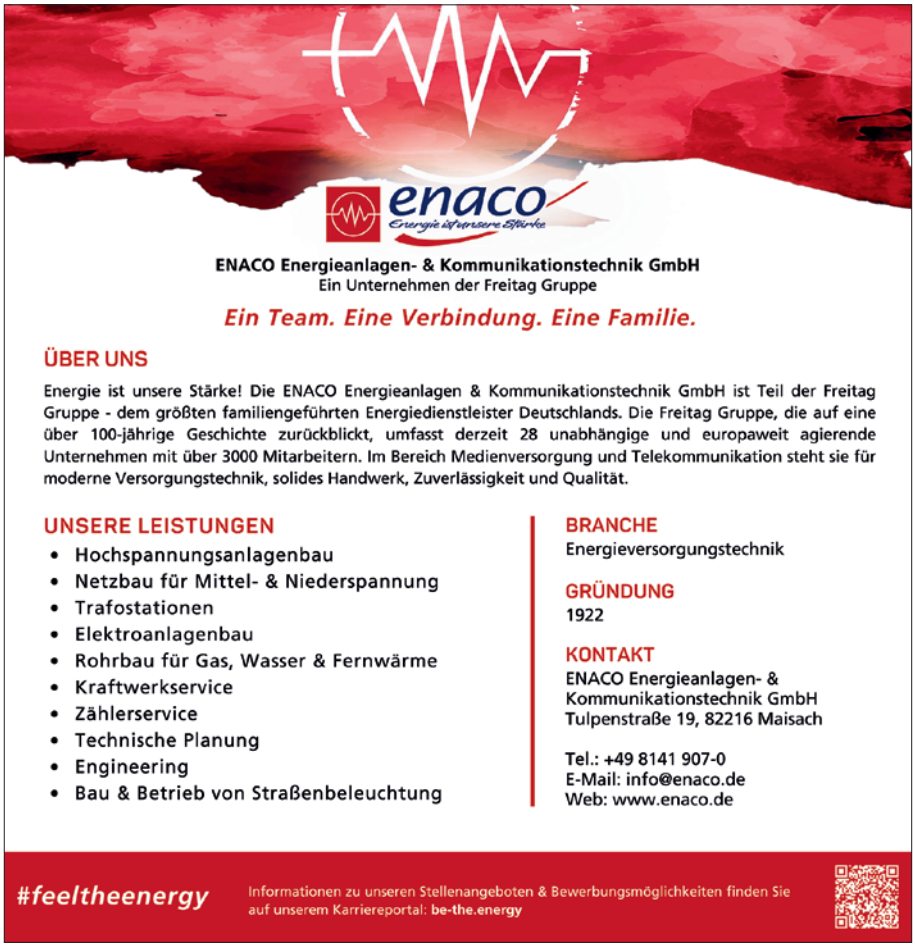
5. KI Konferenz

# KI im Mittelstand

Künstliche Intelligenz (KI) ist eine Schlüsseltechnologie und ein zentraler Bestandteil der digitalen Transformation. Besonders generative KI-Lösungen wie ChatGPT, Google Bard und DALL-E tragen das Potenzial der KI in verschiedenste Unternehmensbereiche. Sie bieten Firmen zahlreiche Einsatzmöglichkeiten, von der Ressourceneinsparung bis hin zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.
Die 5. Konferenz KI für den Mittelstand fokussiert unter anderen das Thema der generativen KI und zeigt als Best Practices erfolgreiche Projekte in Firmen. Ferner geht es um den neuen AI Act der EU und seine Auswirkungen auf den Mittelstand. Teilnehmer können sich außerdem auf spannende Diskussionen mit jungen Firmen im Rahmen eines Start-up-Panels freuen.

**Termin:** 14. November 2024, 13–17 Uhr
**Ort:** IHK für München und Oberbayern,
Max-Joseph-Straße 2, 80333 München

Infos und Anmeldung: **www.events.ihk-muenchen.de/ki-mittelstand**

Erwartet schnellere Planungsprozesse – Stadtwerke-Chef Florian Bieberbach

Foto: Thorsten Jochim

# »Wir sind auf Kurs«

Florian Bieberbach, »Energiemanager des Jahres 2024«, über die Strategie der Stadtwerke München, Krisenerfahrungen und die Gründe, warum er an die Energiewende glaubt.

*Von Martin Armbruster*

**Herr Bieberbach, Glückwunsch zu Ihrer Wahl zum Energiemanager des Jahres. Ist der Preis auch eine Art Genugtuung für Sie?**
Die Auszeichnung ehrt und freut mich natürlich, aber ich sehe das weniger als Ehrung meiner Person. Es ist vielmehr die Würdigung dessen, was die Stadtwerke München in den vergangenen Jahren geleistet haben. Wir sind auf Kurs, wir bringen die Wärme- und Energiewende mit Erfolg voran. So habe ich auch die Begründung der Jury verstanden.

**Mit Volldampf in die Erneuerbaren – manche Stadträte halten das für einen Fehler. In der politischen Debatte wird die Energiewende als Irrtum kritisiert. Hat Sie das nie zum Zweifeln gebracht?**
Ich glaube, am Wunsch der Menschen nach Klimaschutz und Ausbau der erneuerbaren Energien hat sich kaum etwas geändert. Die Energiewende hat Rückhalt in der Bevölkerung. Wir haben Klimaziele, die verbindlich sind. Es wird auf EU-Ebene sanktioniert, wenn man diese Ziele nicht erreicht. Ich glaube daher nach wie vor, dass unsere Strategie richtig ist. Dennoch ist sicherlich auf politischer Ebene in Brüssel und Berlin so manches Nachsteuern nötig, um die finanzielle Belastung für Haushalte und Unternehmen zu reduzieren.

**Wurde mit dem Streit um das »Heizungsgesetz« nicht ein Kipppunkt erreicht?**
Die Debatte um das Gebäudeenergiegesetz, kurz GEG, hat viele Menschen verunsichert, aber die Aufregung hat sich doch gelegt und es wird wieder sachlich disku-

## ZUR PERSON

**Florian Bieberbach** ist seit 2013 Geschäftsführer der Stadtwerke München und überdies Vorsitzender des IHK-Ausschusses Umwelt und Energie. Mitte September wurde Bieberbach als »Energiemanager des Jahres 2024« ausgezeichnet. Der Preis wird seit 2001 vom Fachverlag Energie & Management (E&M) vergeben. E&M-Herausgeber und Jurymitglied Helmut Sendner begründete die Wahl mit dem Argument, der Stadtwerke-Chef habe seine Aufgabe, München $CO_2$-frei mit Energie zu versorgen, »bislang überzeugend erfüllt«.

tiert. Vor allem das Konzept der kommunalen Wärmeplanung war dabei hilfreich. Im Alltag und im politischen Geschäft haben wir immer wieder Phasen erlebt, in denen es in Richtung $CO_2$-frei mal schneller ging oder in denen es Widerstände gab. Das gehört zu unserem Geschäft dazu. Es ist nie ganz glattgelaufen, aber insgesamt hat es sich ausgezahlt, dass wir so klar an unserer Strategie festgehalten haben. Und dabei werden wir auch bleiben.

**Während der Energiekrise hat man den Stadtwerken Abrechnungschaos, Tarif-Jo-Jo und Abzockerei vorgeworfen. Was war denn da los?**
Da kamen viele Sachen zusammen. Die eigentliche Ursache für die ganzen Probleme war die Gasmangellage. Die haben wir ganz gut in den Griff bekommen. Dafür gab es auch sehr gutes Feedback. Schwierig wurde es, als die höheren Preise auf München durchgeschlagen haben.

**War das nicht zu erwarten?**
Es war klar, dass unsere Kunden die gestiegenen Großhandelspreise irgendwann spüren würden. Wir haben aber relativ spät die Preise angepasst. Der Preissprung war dadurch sehr stark. Das würden wir so nicht mehr machen. Wir würden versuchen, den Preisauftrieb über einen längeren Zeitraum zu glätten.

**Welche Lehren haben Sie aus dieser Krisenphase gezogen?**
Wir haben gelernt, dass es sofort für Aufregung sorgt, wenn unsere Preise höher sind als die anderer Anbieter – auch wenn das nur für ein paar Wochen der Fall ist. Dann nutzt es auch nichts, wenn man zuvor lange Zeit günstiger war als die Wettbewerber. Daran erinnert sich später keiner mehr.

**Trifft Sie der Vorwurf, andere Stadtwerke hätten damals die Abrechnung schneller hinbekommen?**
Wir müssen selbstkritisch sagen: Bei der Umsetzung der Preisbremsen waren wir zu perfektionistisch. Wir wollten alles genau richtig machen nach den unglaublich komplexen gesetzlichen Vorgaben. Das hat die ganze Abrechnung wahnsinnig


Die vollautomatische Holzheizung für Ihr Unternehmen

Heizomat

Bis zu 70% Förderung

Hackschnitzel- und Pelletheizungen
von 25 - 2.500 kW

Ihr Profi
für Holzheiz- und Hacktechnik
Made in Germany

$CO_2$-neutral und regenerativ heizen mit
ENERGIE IM KREISLAUF DER NATUR

Profi Holzhackmaschinen
für Restholzverwertung

HEIZOMAT - Gerätebau + Energiesysteme GmbH
Maicha 21 • 91710 Gunzenhausen • Tel.: 09836 97 97 - 0 • www.heizomat.de

verzögert. Da würden wir beim nächsten Mal pragmatischer herangehen im Interesse unserer Kunden.

**Droht uns das nächste Preisfiasko, weil Wärmepumpen und Elektrofahrzeuge so viel Strom brauchen?**
Zuletzt sehen wir eher fallende Strompreise in Deutschland wie auch in München. Anders als erwartet, geht bislang auch der Stromverbrauch etwas zurück. Der wird wieder steigen, das sehe ich wie Sie. Nur kommt das nicht über Nacht. Wir haben also die Chance, die Kapazitäten bei der Stromerzeugung und den Netzen rechtzeitig hochzufahren.

**Passiert da schon etwas?**
Auf Bundesebene wird gerade diskutiert, über welchen Kapazitätsmechanismus man den Zubau von Kraftwerken organisieren will. Auch wir in München planen einen weiteren Zubau von Kapazitäten für die Stromerzeugung und einen Ausbau der Netze. Zudem ist die Nachfrage für den Strompreis nicht so entscheidend. Tatsächlich sind dafür Faktoren wie der Gaspreis immer noch sehr viel wichtiger. (Der Strompreis ist durch die Merit-Order an den Gaspreis gekoppelt, die Red.)

**Es hat zehn Jahre gedauert, bis die Stadtwerke ein Windrad aufstellen konnten. Gehen die Planungsprozesse inzwischen schneller?**
Man spürt, dass die Politik etwas tut. Es gibt ein neues Bundesimmissionsschutzgesetz, das Genehmigungsprozesse beschleunigt und verbessert. Auch die Bayerische Staatsregierung plant Erleichterungen. Die Politik ist auf dem richtigen Weg. Bis sich das auswirkt auf dem Markt, dauert es aber ein paar Jahre. Für künftige Projekte bin ich optimistisch. Die werden nicht mehr so lange dauern.

Foto: E&M/Dominik Gigler

**Ausgezeichnet – Stadtwerkechef Florian Bieberbach (M.) bei der Preisverleihung zum »Energiemanager des Jahres 2024« mit Helmut Sendner (l.), Herausgeber E&M, Christof Spangenberg (2.v.l.), Geschäftsführer m3 management consulting, Tobias Sengenberger Partner Becker Büttner Held (4.v.l.), und Laudator Serafin von Roon**

**Auf dem Höhepunkt der Angst vor einer Gasmangellage sagte mir der Hotelier Peter Inselkammer, er sei da ganz entspannt. Er hänge am Fernwärmenetz der Stadtwerke. Hat diese Krisenerfahrung Folgen?**
Ja, das auf jeden Fall. Die Fernwärme hat in ganz Deutschland Sonderkonjunktur, es gibt eine riesige Nachfrage.

**Oberbayerns Bürgermeister würden gern in Geothermie und Wärmenetze einsteigen. Sie klagen aber, ohne eine Förderung könnten sie solche großen Projekte nicht stemmen. Besteht die Gefahr, dass der Bund genau bei diesen Vorhaben sparen muss?**
Im Zuge der Haushaltskonsolidierung ist da schon einiges eingespart worden, aber kurzfristig sind noch Fördergelder zu haben. Es ist also nicht so, dass kein Geld mehr da wäre.

**Trotzdem fühlen sich einige Kommunen schon damit überfordert, eine Wärmeplanung zu erstellen.**
Das liegt eher an fehlendem Fachpersonal und an fehlenden Daten, denke ich. Dennoch würde man sich als Kommune für den Förderrahmen sicher mehr langfristige Planungssicherheit wünschen. Die Staatsregierung tut dafür leider so gut wie nichts. Die Fördermittel kommen fast nur vom Bund.

**Wäre mehr Digitalisierung für die Energie- und Wärmewende hilfreich?**
Bei der Wärmewende hilft Digitalisierung nur punktuell. Dafür müssen wir Pumpen einbauen und Fernwärmenetze ausbauen. Da geht es um klassischen Maschinenbau und Tiefbau.
Für die Energiewende ist Digitalisierung dagegen ganz wichtig, weil wir massive Spitzen bei der Stromnachfrage vermeiden müssen. Dafür brauchen wir zum Beispiel digitale Zähler, die auch eine Steuerfunktion haben.

**Sie sind Vorsitzender des IHK-Ausschusses Umwelt und Energie. Was sagen die anderen Unternehmer zum Kurs der Stadtwerke?**
Das ist ganz unterschiedlich. Die Stärke der IHK ist ja auch ihre Breite. Sie vertritt ganz unterschiedliche Branchen und Unternehmen, es gibt ein breites Meinungsspektrum zu diesen energiepolitischen Themen. Aber es gelingt uns in der IHK dann doch immer gut, mehrheitsfähige Positionen zu formulieren und gegenüber der Politik zu vertreten.

**Was halten Sie vom Vorschlag des Netzbetreibers Tennet, bei den Stromtrassen auf die Erdverkabelung zu verzichten – das würde 20 Milliarden und viel Zeit sparen?**
Dem stimme ich grundsätzlich zu. Die langjährige Blockade der Trassen durch den Freistaat Bayern war sicher ein großer Fehler. Aber jetzt in laufenden Projekten noch einmal auf Freileitungen umzusteigen, kostet noch mehr Zeit. Die Planfeststellungsverfahren müssten dann noch mal neu gemacht werden. Bei künftigen Projekten sind Freileitungen aber sinnvoll, weil sich Erdverkabelung auf Dauer keiner leisten kann.

**Wie groß ist das Risiko der Aufteilung Deutschlands in unterschiedliche Strompreiszonen?**
Das Risiko ist nicht zu unterschätzen. Die Nachteile für Bayerns Industrie wären erheblich. Dagegen hilft nur Netzausbau. Letztlich muss man die EU-Kommission davon überzeugen, dass der Netzausbau schneller geht als die Aufteilung in Strompreiszonen, was einen Vorlauf von drei bis fünf Jahren erfordern würde.

**Die Energiewende wurde schon tausendfach totgesagt. Glauben Sie noch an einen Erfolg?**
Ja, ich glaube das schon. Seit die Energiewende ausgerufen wurde, gab es Streit. Es wird noch viele weitere Diskussionen und Gesetze geben. Trotzdem sieht man, dass Deutschland es schafft, im Strombereich den Anteil der erneuerbaren Energien stetig auszubauen. Bei Wärme und Mobilität liegen wir noch weit zurück. Aber auch da tut sich viel. Wir sind in der richtigen Spur. Das werden wir hinkriegen. ●

# WIR FÖRDERN **ENERGIESCHAFFEN UND ENERGIESPAREN**

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

**www.lfa.de**

Beratung.
Finanzierung.
Erfolg.

LfA Förderbank Bayern

# Das Binsen-Projekt

Mithilfe von Pflanzen unterstützt SusTeco-Gründer Wolf-Dieter Rausch Kommunen dabei, ihr Abwasser zu klären – und reinigt so inzwischen sogar ölverschmutztes Wasser in der Wüste.

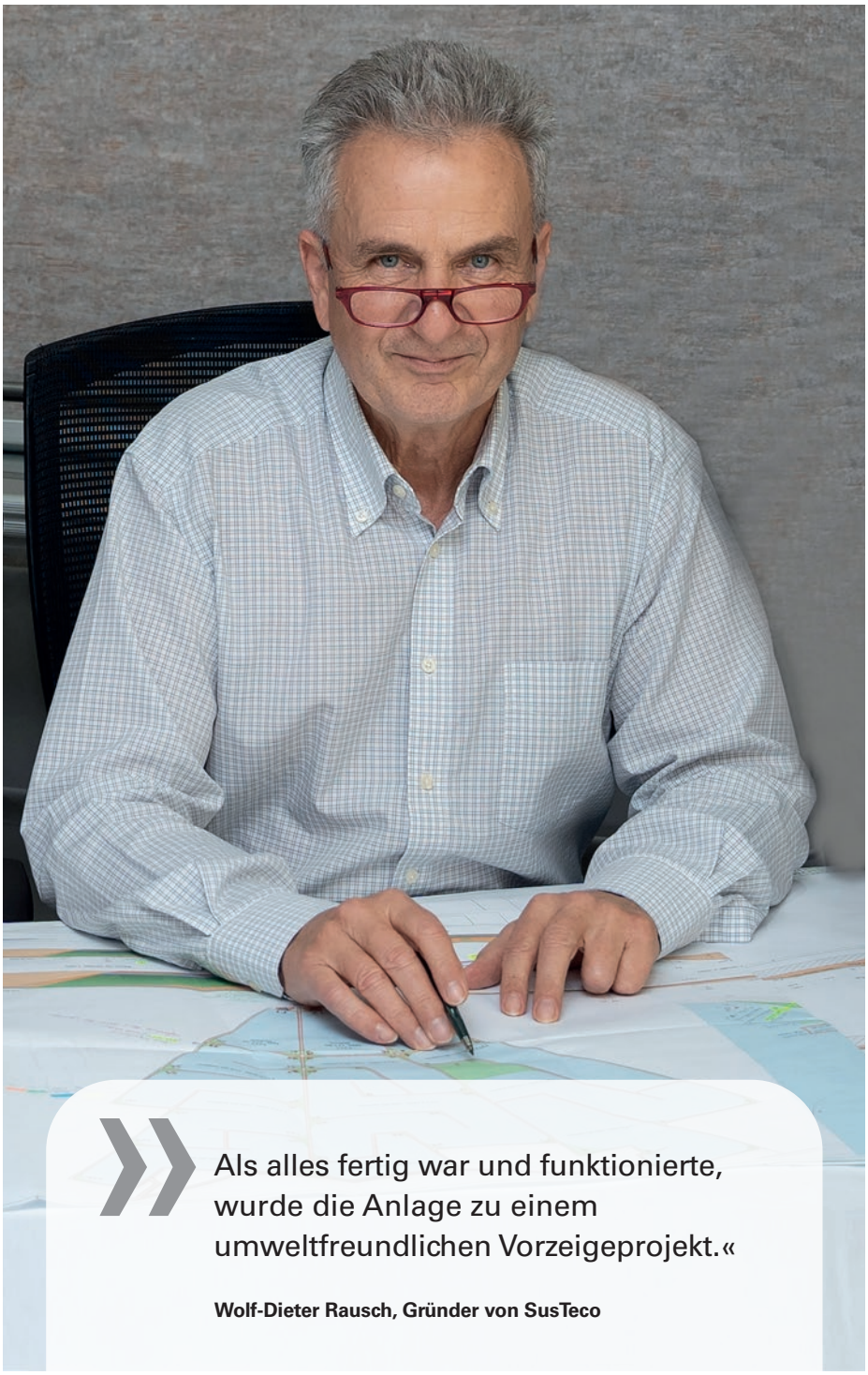
*Von Natascha Plankermann*

Eine grüne Kläranlage, die nicht stinkt. Darüber staunen jedes Jahr die Kinder aus Rosenheim bei ihrem Schulausflug zum Weiler Berg in der Gemeinde Söchtenau im Landkreis Rosenheim. Wer dort wohnt, fährt immer an dem Ort vorbei, an dem das Abwasser aus seiner Toilette durch verschiedene Filterbecken läuft. »Wir wollten die Pflanzenkläranlage ins Bewusstsein rücken und haben sie absichtlich direkt an die Straße gesetzt«, sagt der Erbauer Wolf-Dieter Rausch, Gründer des Unternehmens SusTeco e.K.

Hinter dem »wir« steht die inzwischen 120 Köpfe zählende Dorfgemeinschaft von Berg, die vor 27 Jahren entschied, autark zu bleiben und sich nicht an den Kanal zur kommunalen Wasserreinigung anschließen zu lassen. Und das, obwohl für die Pflanzenkläranlage von Berg nicht der Zuschuss bewilligt wurde, der für andere Anlagen selbstverständlich war. Im Gegenteil: »Wir mussten dafür kämpfen, haben den Kanal und die Pumpstationen dafür in Eigenregie gebaut«, erzählt Sebastian Riepertinger, damals Wasserwart in Berg. »Das Amt für Wasserwirtschaft war ebenso dagegen wie die Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall DWA.« Und Rausch ergänzt: »Als alles fertig war und funktionierte, wurde die Anlage dann zum umweltfreundlichen Vorzeigeprojekt des Wasserwirtschaftsamts.«

Der Einsatz der Bürger von Berg zahlt sich bis heute in mehrfacher Hinsicht aus: »Der Lohn besteht nicht nur aus dem sauberen Wasser, das wir geruchlos erreichen, sondern auch aus einem Preis von 70 Cent statt der üblichen Kosten, die bis zu sechs Euro pro Kubikmeter gereinigtem Abwasser betragen können«, sagt Rausch.

Für das Gemeinschaftsprojekt wurde ein eigener Verein gegründet. Mit einem Klärwärter, der regelmäßig Proben



» Als alles fertig war und funktionierte, wurde die Anlage zu einem umweltfreundlichen Vorzeigeprojekt.«

**Wolf-Dieter Rausch, Gründer von SusTeco**

Foto: SusTeco

Unauffällig und effektiv – Pflanzenkläranlage in Berg

Foto: Sebastian Riepertinger

nimmt, um die Wasserqualität sicherzustellen. Und der im Winter auch mal die Binsenhalme mäht. Seit 25 Jahren funktioniert die Berger Pflanzenkläranlage einwandfrei. »Sie wird sogar immer besser, weil sich in den Becken mit der Zeit Sedimente ablagern, die das Wasser zusätzlich filtern«, erklärt Rausch. Gerade hat er turnusmäßig die wasserrechtliche Erlaubnis für die Anlage neu beantragen müssen – und sie anstandslos erhalten.

Die Anlage geht auf die Forschungsarbeiten der Biologin Käthe Seidel (1907–1990) zurück. Die Forscherin entdeckte in den 1950er-Jahren, wie gut die sogenannte Teich- oder Flechtbinse geeignet ist, Abwässer zu klären und zu reinigen. Seidel promovierte 1951 mit einer Arbeit über die Ökologie und Technologie dieser Pflanze. 1973 lernte sie Rauschs Vater Fridolin in Bad Reichenhall kennen. »In unserer Gärtnerei baute sie 1975 zusammen mit ihm die erste Pflanzenkläranlage für den Alltagsbetrieb«, erzählt Wolf-Dieter Rausch.

Die Erkenntnisse der Forscherin bilden den Grundstein des Unternehmens SusTeco. »Ich entwickelte die Anlagen weiter, bei denen anfangs einiges gebastelt wurde«, sagt der studierte Bauingenieur Rausch, der auch eine Gärtnerlehre absolviert hat. »Dadurch bekamen die Anlagen ein akzeptables technisches Niveau, es gibt Messeinrichtungen und die Anlagen entsprechen modernen Hygienestandards.«

Für ihn gibt es eine »rote Linie«, ab der es für einzelne Gehöfte, Dörfer oder Weiler nachhaltig wird, eine dezentrale Lösung zu bauen und sich nicht an die Großkläranlagen von Städten anschließen zu lassen: »Es kommt darauf an, wie abgelegen das Dorf ist und wie aufwendig es ist, einen Kanal dorthin zu bauen.« Idealerweise fließt ein Bach oder Fluss vorbei, in den das gereinigte Wasser schließlich geleitet werden kann. »Aber ich habe schon Anlagen gebaut, bei denen es am Ende in einem Versickerungsbiotop landet«, so Rausch.

Allein vier Pflanzenkläranlagen in der Gemeinde Söchtenau hat der 65-Jährige geplant und die Umsetzung betreut, insgesamt sind es mehrere Hundert – und jede sieht anders aus. Sie bestehen aus einem bis fünf oder auch mehr Beeten, wenn nötig. Einige von ihnen funktionieren wie Kaffeefilter. In ihnen landet das Brauchwasser aus den Haushalten und ihren Toiletten, das vorher von einer Zerkleinerungspumpe dafür vorbereitet wurde. Danach läuft es durch die restlichen Becken, in denen die Pflanzen dafür sorgen, dass gelöste Stoffe wie Nitrat oder Phosphat nicht ins Grundwasser gelangen.

Das war ein wichtiger Grund, weshalb sich der frühere Wasserwart Riepertinger vor Jahren in Berg für die Pflanzenkläranlage starkgemacht hat. »Selbst Arzneimittel filtert sie heraus, das haben Studierende der TU München in Analysen festgestellt«, sagt er.

Rausch hat sich immer weiter mit den Möglichkeiten von Pflanzenkläranlagen befasst und sieht künftiges Potenzial vor allem im Ausland. Im Wüstenstaat Oman im Mittleren Osten unterhält er eine Dependance und arbeitet mit einem omanischen Partner zusammen: Dort wird mithilfe von Schilf und Mikroorganismen wie Bakterien das Wasser geklärt, das bei Bohrungen nach Öl zutage tritt. Die Anlagen, die er dafür zwischen den Dünen geplant hat, sind sogar vom Weltall aus sichtbar – auf Satellitenbildern von Google Earth. ●

**www.susteco.de**

**Der menschliche Faktor – persönliche Kontakte helfen, Kunden langfristig zu binden**

Foto: wavebreak3/Adobe Stock

# *Passgenau* ***vermarkten***

Unternehmen, die dauerhaft erfolgreich bleiben wollen, sollten ihre Vertriebsstrategie immer wieder prüfen und anpassen. Wie gehen sie dabei am besten vor?

*Von Eva Müller-Tauber*

Anfang der 1980er-Jahre entwickelte Albert Kipfelsberger einen Elektroschrauber, der sich beim Erreichen des gewünschten Drehmoments automatisch abschaltet. Mit dieser Innovation war der Grundstein für die alki TECHNIK GmbH gelegt.

40 Jahre und etliche Innovationen später ist das Ingolstädter Familienunternehmen in mehr als 60 Ländern präsent. Es zählt mit seinem bedarfsorientierten und stetig erweiterten Sortiment an Drehmomentschraubern zu den Hidden Champions in seinem Segment.

Wer sich so lange erfolgreich am Markt behauptet, verfügt in der Regel nicht nur über Produkte, die den Kundennerv treffen. »Er weiß auch, wie er diese passgenau vermarktet, folgt einem klaren Vertriebskonzept, das er immer wieder auf den Prüfstand stellt und gegebenenfalls anpasst«, sagt Lena Weiß, betriebswirtschaftliche Beraterin bei der IHK für München und Oberbayern. Denn unabhängig von der Branche oder vom Alter eines Unternehmens gilt: Ohne Vertriebskonzept plus zielgerichtetes Marketing hat eine Geschäftsidee kaum Erfolg.

Das Unternehmen alki TECHNIK setzte lange Zeit auf eine zweigeteilte Strategie: indirekter Vertrieb über Distributoren im Ausland, Direktvertrieb durch fünf erfahrene Sales-Spezialisten auf nationaler Ebene. Der Grund: »Hierzulande gibt es eine historisch gewachsene Außendienstkultur mit direktem Kontakt zum Kunden. Das ist in vielen anderen Ländern – gerade großflächigen wie Brasilien oder die USA – weder sinnvoll noch gewünscht«, erläutert Karin Porstmann, Sales Director des Betriebs. Sie hat bereits in zehn verschiedenen Ländern gearbeitet und weiß, wovon sie spricht.

Bis vor ein paar Jahren fuhr der kleine Mittelständler, der rund 30 Festangestellte beschäftigt, gut mit seinem geteilten Vertriebsansatz. Dann aber stagnierten die Zahlen in Deutschland. Gleichzeitig erzielte das internationale Vertriebspartnernetz deutlich mehr Umsatz als früher. Porstmann hatte es mit ihrem Team seit 2019 nach und nach von 40 auf 80 Partner ausgebaut.

Die Geschäftsleitung um Firmenchef Alexander Kipfelsberger entschied daher, das indirekte Vertriebsmodell auch national einzuführen und gleichzeitig das Know-how der Sales-Spezialisten anders zu nutzen. »Wir vertreiben technisch komplexe Produkte und sind daher auf technisch versierte Distributoren angewiesen«, erläutert Porstmann. »Deshalb betreuen unsere langjährigen, hoch qualifizierten Vertriebsmitarbeiter mittlerweile unsere Händler auf nationaler wie auf internationaler Ebene und schulen sie, während diese mit ihren eigenen Außendienstteams den eigentlichen Vertrieb übernehmen.« Sechs Monate dauerte es, bis die Firma Anfang 2024 mit der Einführung des neuen Konzepts beginnen konnte. »Schließlich haben wir einen Veränderungsprozess angestoßen, den wir intern kommunizieren und für den wir Akzeptanz in der Belegschaft schaffen mussten«, erklärt Porstmann.

Der oberbayerische Mittelständler holte sich zudem Unterstützung von außen. Petra Scherer (48), Inhaberin der Unternehmensberatung Value Hub GmbH in

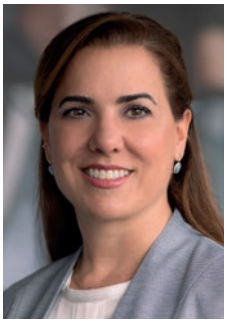


Foto: PR Design Petra Rödl

» Wir vertreiben technisch komplexe Produkte und sind daher auf technisch versierte Distributoren angewiesen.«

**Karin Porstmann,**
**Sales Director alki TECHNIK**

Schärften ihre Marketingstrategie nach – Jan und Kathrin Hawliczek, Gründer des HR-Dienstleisters Die Grüne 3

Foto: Anni's Art Fotografie

Ingolstadt, half dem Drehmomentschrauber-Spezialisten, eine neue passende Vertriebsstrategie auszuarbeiten, sie zu implementieren sowie einen digitalen Vertriebskanal mit einem Onlineshop aufzubauen.

Der Webshop sollte ursprünglich vor allem Endkunden ansprechen. »Bis sich durch unsere detaillierte Analyse herauskristallisierte, dass das Unternehmen stattdessen in erster Linie einen digitalen Verkäufer und Berater für die Vertriebspartner braucht«, sagt Scherer. Heute richtet sich die alkitronic-E-Plattform vor allem an diese registrierten Vertriebspartner, die dort Beratung mithilfe von Produktfindern, alle notwendigen Vertriebsunterlagen und natürlich auch die Produkte mit Konditionen selbst erhalten.

»Ohne einen digitalen Vertriebsweg kommt über kurz oder lang kein Unternehmen mehr aus, auch im B2B-Segment«, ist Beraterin Scherer überzeugt. Ihr Ziel ist es, Hidden Champions aus dem Industriebereich auf ihrem Weg zum digitalen Champion zu begleiten. Gleichwohl ist es ihrer Ansicht nach gerade in Beziehungen zu Geschäftskunden wie auch flankierend für den Bereich After Sales wichtig, stets kompetente persönliche Ansprechpartner zur Beratung, für Rückfragen oder bei Transaktionsproblemen einzusetzen. »Um eine langfristige Kundenbindung aufzubauen und Vertrauen zu schaffen, braucht es unbedingt den menschlichen Faktor«, betont die Expertin. Es gelte für Unternehmen also, analoge und digitale Methoden gekonnt zu kombinieren.

Das gilt auch für das Marketing. Es arbeitet nicht nur eng mit dem Vertrieb zusammen, sondern sollte ebenso wie dieser genau aufs Unternehmen zugeschnitten sein. »Grundlage für beides ist jedoch, dass ich genau weiß, wer meine Kunden sind und wie ich sie erreiche«, betont IHK-Expertin Weiß. Das sei für Firmen jeder Unternehmensgröße unerlässlich.

Kathrin Hawliczek kann das bestätigen. Vor fünf Jahren gründete sie mit ihrem Mann Jan in Ingolstadt den HR-Dienstleister Die Grüne 3 GmbH. Er bietet Weiterbildungen im Active Sourcing und Recruiting sowie im Active Sourcing und Recruiting as a Service, filtert für Firmen mit schwer zu besetzenden Stellen vor allem in MINT-Berufsfeldern also gezielt die passenden Mitarbeitenden aus bestimmten Zielgruppen heraus. Die Unternehmerin will Recruiting »empathischer und digitaler« gestalten.

Mittlerweile beschäftigt die Firma 15 Mitarbeiter. »Gerade als Gründer ist man derart von seinem Produkt oder Service überzeugt, dass man Gefahr läuft zu denken, man kennt seine Kunden, weiß, was sie brauchen – vor allem, wenn man in der Branche schon lange unterwegs ist und über ein großes Netzwerk verfügt«, sagt die Unternehmerin. »Doch selbst wenn ich ein tolles Angebot und ein kompetentes Team habe – es braucht eine ganz klar formulierte Strategie und Struktur. Alles muss aus einem Guss und auf die Kunden abgestimmt sein. Schließlich kann sich die Kundenstruktur mit der Zeit auch verändern.«

Kathrin Hawliczek, im Unternehmen unter anderem für Finanzen und IT zuständig, buchte deshalb im Herbst

## 6 FRAGEN FÜR DIE VERTRIEBSSTRATEGIE

Um eine passende Strategie für den Betrieb zu entwickeln, sollten Unternehmer sich unter anderem mit folgenden Fragen systematisch beschäftigen:

1. In welchen Märkten, Branchen und Ländern ist mein Unternehmen unterwegs?
2. Wer genau sind meine Kunden? Was brauchen sie, welche Bedürfnisse haben sie?
3. Über welche Vertriebskanäle erreiche ich meine Kunden am besten und gezielt?
4. Wie steht es um meinen Innendienst? Wie viele interne Verwalter habe ich? Und wie viele brauche ich, um die Kanäle in den jeweiligen Märkten zu vertreten?
5. Auf welche Weise muss ich mein Produkt möglicherweise anpassen und es zum Beispiel einfacher gestalten, damit es in den jeweiligen Märkten angenommen wird?
6. Wie kann ich den Vertrieb des Unternehmens optimal steuern?

Quelle: Petra Scherer, Value Hub GmbH

»Ohne einen digitalen Vertriebsweg kommt über kurz oder lang kein Unternehmen mehr aus.«

**Petra Scherer,**
**Geschäftsführerin Value Hub**

Foto: Anita Sangl

2023 mehrere Marketing-Workshops. Sie nahm mit ihrem Coach die Kundenstruktur genauer unter die Lupe und beantwortete Fragen wie: Vor welchen Herausforderungen steht der Kunde strategisch und operativ? Welche Rahmenbedingungen hat er? Wo ist der Kunde heute zu finden? Wo ist er aktiv?

Anschließend wurden sechs Personas, also typische Vertreter der Zielgruppe der Firma definiert. Das überzeugte auch Jan Hawliczek, den HR-Experten im Führungsduo: »Jetzt weiß ich tatsächlich ganz genau, wer meine Kunden sind.« Und seit Jahresbeginn formuliert Die Grüne 3 ihre Social-Media-Marketing-Beiträge zielgruppengenauer und mit deutlichem Zusatznutzen für die Kunden. Die ersten Ergebnisse sind positiv: Die Zahl der Follower wächst jetzt deutlich schneller, »und unsere am Vertrieb beteiligten Kolleginnen und Kollegen können nun noch passgenauere Gespräche führen«, so Hawliczek.

Auch Karin Porstmann von alki TECHNIK ist optimistisch ob der neuen Vertriebsvariante ihres Unternehmens, bei der Know-how multipliziert und in die Breite getragen wird, statt es auf wenige Experten zu konzentrieren. Mittlerweile kooperiert die Firma mit elf neuen Distributoren in Deutschland: »Wir glauben fest an diese Strategie und sie ist erfolgreich«, sagt die Sales-Direktorin. »Die bereits kurzfristig erzielten Umsatzzahlen und die Performance der neu akquirierten Vertriebspartner geben uns recht.« ●

**IHK-Ansprechpartner zum Thema Vertrieb**
Betriebswirtschaftliche Beratung,
Tel. 089 5116-0
beratung@muenchen.ihk.de

Praxisnahe Infos zu Marketing und Vertrieb, etwa zu Social Media, zur Analyse von Zielgruppen sowie zur Auswahl geeigneter Vertriebskanäle, gibt es auf der IHK-Website: **www.ihk-muenchen.de/de/Service/Marketing-Vertrieb**

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bezuschusst die Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen über das Programm »Förderung unternehmerischen Know-hows«. Infos: **www.ihk-muenchen.de/de/Service/Gründung/Coaching/BAFA-Coaching-für-Gründer-und-Unternehmer**

ANZEIGE

TAGUNG AM IDYLLISCHEN WAGINGER SEE
4-STERNE-HOTEL MIT GREEN STAR KÜCHE

• moderner Tagungsraum inkl. Terrasse für bis zu 15 Personen
• variable Raumgestaltung (U-Form, Blockform, Sitzsäcke)
• Menüs und Häppchen aus der Slow-Food-Küche
• Hotel mit 22 Zimmern, Wellness- und Fitnessbereich

MICHELIN 2024
Slow Food®

Aglassing 1 · 83329 Waging am See · +49 (0)8681 69750
**www.landhaustanner.de/kulinarischer-kalender**

# *Das perfekte Match*

Um Fachkräfte zu gewinnen, können Unternehmen auch Bewerber aus dem Ausland rekrutieren. Das Projekt »Hand in Hand for International Talents« hilft ihnen dabei.

**Fachkraft gefunden – Hotels rekrutieren häufig im Ausland**

Foto: Drazen/Adobe Stock

*Von Monique Opetz*

Es war im Frühsommer dieses Jahres, als sich Yvonne-Susanne Omlor-Breiling von der CAD Service B&H GmbH & Co. KG in einer Speeddating-Veranstaltung wiederfand. Kurzgespräche in separaten Räumen und im 15-Minuten-Takt standen auf der Agenda. Die Business Development Managerin traf sich mit vielversprechenden Kandidaten – für ihren Arbeitgeber. Der Dienstleister für Leiterplatten in Allershausen sucht Elektroniker im Bereich Geräte und Systeme.

Die Online-Speeddating-Veranstaltung gehört zu den Recruiting Days von »Hand in Hand for International Talents« – einem Pilotprojekt der DIHK Service GmbH, der Industrie- und Handelskammern, der Auslandshandelskammern und der Bundesagentur für Arbeit. Das Ziel: IHK-Unternehmen mit internationalen Fachkräften aus Brasilien, Indien, Vietnam und künftig auch von den Philippinen zusammenzubringen. Dabei will das Projekt vor allem kleine und mittlere Unternehmen ansprechen und für sie Hindernisse aus dem Weg räumen.

»Wir haben Fachkräftemangel. Aus diesem Grund sind wir offen für solch ein Projekt«, sagt Omlor-Breiling, die über einen IHK-Newsletter von dem Programm erfahren hat. »Fachkräfte aus dem Ausland können unser sehr bodenständiges Unternehmen bereichern.«

In dem Programm können interessierte Unternehmen vorab Profile von Fachkräften auswählen, die sie virtuell treffen möchten. Omlor-Breiling entschied sich für vier Personen aus dem Kandidatenpool für Elektroberufe. Für Fachinformatik, Metall und Mechatronik oder Hotellerie und Gastronomie gibt es eigene Pools.

Während des Online-Speeddatings mit den Kandidaten wurde der Managerin jedoch schnell klar: Drei der ausgesuchten Projektteilnehmenden kamen nicht infrage, weil sie einen Dolmetscher hinzuziehen mussten. »Das war für mich leider ein Ausschlusskriterium«, berichtet Omlor-Breiling. Da das Unternehmen möglichst schnell zwei Stellen besetzen wollte, konnte es nicht noch ein Jahr warten, bis die Bewerber einen Deutschkurs absolviert hatten. Das Unternehmen sei zwar recht international ausgerichtet, habe sich jedoch auf Deutsch als Firmensprache geeinigt. Hinzu kommt: Die Anforderungen an die Stelle sind hoch – spezielles Technikwissen und der Austausch darüber sind wesentlich.

Diese Hürde kennt Marcel Fernandes, Projektreferent bei »Hand in Hand for International Talents« gut: »Im Elektrobereich haben die Fachkräfte bei uns B1-Deutschkenntnisse nach europäischem Referenzrahmen – das ist nicht fließend.«

Doch mit Kandidaten aus Brasilien machte Omlor-Breiling positive Erfahrungen: »Sie waren sehr gut ausgebildet und

Foto: DIHK

»Wir konzentrieren uns auf Berufe, die gefragt sind und bei denen das inländische Potenzial gering ist.«

**Marcel Fernandes, Projektreferent »Hand in Hand for International Talents«**

sprachen bereits gut Deutsch.« Es seien sogar Gespräche auf Fachebene möglich gewesen. Nach den 15-minütigen Kurzgesprächen, die von Projektmitarbeitenden moderiert wurden, entschied sich die Managerin, zwei Kandidaten näher kennenzulernen. Es folgten einstündige Bewerbungsgespräche.

Seit Beginn des Projekts 2020 konnten 103 Personen aus den Kandidatenpools in Unternehmen vermittelt werden. Anfangs schränkte die Coronapandemie die Vermittlung ein, weil Einreisen nicht möglich waren. Das Fazit bisher: Insbesondere Gastronomieunternehmen nutzen das Projekt. Die meisten Vermittlungen liefen über die IHK Rostock in der Hotellerie und Gastronomie. In diesen Bereichen sei es am einfachsten, weil die Berufsbilder wesentlich homogener seien als in vielen hoch spezialisierten Jobs, erklärt Projektreferent Fernandes.

Das Projekt wendet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen. Viele von ihnen hätten keine Erfahrung mit ausländischen Fachkräften und könnten es sich nur schwer vorstellen, aus dem Ausland zu rekrutieren. »Ihnen versuchen wir durch unser rundum begleitetes Projekt den Weg aufzuzeigen und zu erleichtern«, so Fernandes.

Der Pool an Fachkräften aus den verschiedenen Fachbereichen ist online zu finden. Anonymisierte Kurzprofile liefern einen ersten Überblick. Wer wie die CAD Service B&H an den Recruiting Days teilnimmt, kann dort die ausgewählten Fachkräfte kennenlernen. Dafür benötigen die Unternehmen noch keinen Dienstleistungsvertrag mit »Hand in Hand for International Talents«.

Erst wenn eine Bewerberin oder ein Bewerber in einem Unternehmen anfängt, wird eine Pauschale fällig. Diese richtet sich nach der Firmengröße: Kleinunternehmen mit bis zu 49 Beschäftigten zahlen 2.900 Euro, mittelgroße Firmen (50 bis 249 Mitarbeitende) 3.400 Euro, Großunternehmen 4.400 Euro (250 bis 999 Mitarbeitende) beziehungsweise 5.400 Euro (ab 1.000 Mitarbeitende).

Omlor-Breiling ist begeistert von dem Rundumpaket: »Ich schätze es sehr, dass wir als Unternehmen mit dem Verfahren zur Aufenthaltsgenehmigung oder der Anerkennung der Abschlüsse nichts zu tun haben. Wir müssen uns im Grunde nur um eine Unterkunft kümmern.«

Ob die lokalen Abschlüsse anerkannt werden können, recherchieren die Auslandshandelskammern. Die sprachlichen Fähigkeiten hat das Projekt ebenfalls im Blick: Sind Unternehmen interessiert, die Deutschkenntnisse aber noch nicht ausreichend, erhalten die Projektteilnehmenden Unterricht.

Welche Berufe aktuell in den verschiedenen Pools zu finden sind, hängt direkt mit dem Fachkräftemangel zusammen: »Wir konzentrieren uns auf Berufe, die gefragt sind und bei denen das inländische Potenzial gering ist. Das hängt mit der Statistik der Bundesagentur für Arbeit zusammen«, so Fernandes. In der kommenden Projektphase soll die Zahl der Vermittlungen noch steigen. Dabei ist das Projekt keine Vermittlungsagentur oder Personaldienstleister. »Wir sind ein Erkenntnisprojekt. Wir testen, wie das Fachkräfteeinwanderungsgesetz (s. Kasten unten) in der Praxis funktioniert und wo nachgesteuert werden muss«, betont Fernandes.

Womöglich wird in der Bilanz bald eine weitere Vermittlung hinzukommen: Omlor-Breiling möchte einem der Kandidaten von den Recruiting Days ein Angebot machen. Und vielleicht bereichert er schon bald die mittelständische Firma im oberbayerischen Allershausen. ●

Mehr Informationen zum Projekt »Hand in Hand for International Talents« bietet die IHK-Website. Dort gibt es auch einen Überblick über die aktuell verfügbaren Bewerber mit Kurzprofilen:
**www.ihk-muenchen.de/hand-in-hand**

**IHK-Ansprechpartnerin zu »Hand in Hand for International Talents«**
Susanne Lingl, Tel. 089 5116-1625
lingl@muenchen.ihk.de

## STICHWORT: FACHKRÄFTEEINWANDERUNGSGESETZ

Das neue Fachkräfteeinwanderungsgesetz ermöglicht es Fachkräften mit Berufsausbildung und Menschen mit berufspraktischen Kenntnissen, leichter nach Deutschland einzuwandern.

Die neuen Regelungen sind seit November 2023 nach und nach in Kraft getreten. Weitere Informationen gibt es auf der IHK-Website unter:
**www.ihk-muenchen.de/migration**

Rät Unternehmerinnen, mutiger zu handeln – Mercia Gottlieb, Chefin des Familienbetriebs mah-ATN

Foto: Alina Heinrich

# »Einfach machen!«

Die Unternehmerin Mercia Gottlieb erklärt, was es bedeutet, eine Traditionsfirma als Chefin zu übernehmen. Ein Gespräch über Hürden, Durchsetzungskraft und Erfolgserlebnisse.

*Von Martin Armbruster*

**Frau Gottlieb, Sie haben die Nachfolge des Familienunternehmens mah-ATN, eines Spezialisten für Bezugsmaterialien, schrittweise angetreten. Hatten Sie die Übernahme von Anfang an fest geplant?**
Nein, absolut nicht. Aber innerhalb des Unternehmens und der Familie ist der Druck gewachsen. Alle wollten wissen, wie es weitergeht. Dann kam der Punkt, an dem ich mich klar und schnell entscheiden musste: Übernahme – ja oder nein?

**Sind Sie die einzige Tochter?**
Ja.

**Dann dürften Ihre Eltern ziemlich glücklich über die Nachfolge gewesen sein.**
Ja, anfänglich sicher. Als dann die Nachfolge anstand, hat sich der Übergang sehr spannungsreich entwickelt. Ich saß beim IHK Unternehmerinnentag im Juli mit zwei Gründerinnen auf dem Podium. Ich fand es wirklich bemerkenswert, wie leicht sich da vieles angehört hat. Aber ein Unternehmen weiterzuführen mit dem, was schon da ist, ist unglaublich schwierig. Da geht es auch um das Entwickeln einer modernen Unternehmenskultur.

**Haben Sie die Schwierigkeiten überrascht? Sie kannten das Unternehmen doch schon gut.**
Vielleicht bin ich da ein Stück weit zu optimistisch herangegangen. Ich hatte angenommen, wenn ich das Unternehmen übernehme, gibt es aus verschiedenen Bereichen mehr Unterstützung. Tatsächlich war das Gegenteil der Fall, bis hin zu massiven aktiven Widerständen der Alteigentümer. Es gab also jede Menge unvorhergesehene Hürden zu nehmen, einige gibt es immer noch.

**Gehört dazu auch die Finanzierung?**
Meine Eltern haben für das Unternehmen sehr viel Geld verlangt. Sehr wichtig war, dass mich die LfA in der Finanzierung unterstützt hat. In Verbindung mit meiner Hausbank hat das gut funktioniert. Ohne die LfA wäre das so nicht möglich gewesen.

**Wann haben Sie das Ruder übernommen?**
Das war im Oktober 2021. Damit begannen alle Probleme, die so ein Generationswechsel mit sich bringen kann. Da geht es um technisch-betriebswirtschaftliche Prozesse, aber auch um die menschliche Seite. Meine Vision des Unternehmens hat nicht allen gefallen. Dagegen gab es Widerstände, Intrigen.

**Stand Digitalisierung ebenfalls auf Ihrer To-do-Liste?**
Das war ein großer Schritt, ja. Das hat uns viel Zeit und Geld gekostet. Wir haben jetzt einen neuen Webshop, wir haben das Lager digitalisiert. Wir hatten bis zu meiner Übernahme noch mit Karteikarten gearbeitet. Eigentlich unvorstellbar. Das haben wir jetzt alles digitalisiert, auch mithilfe von Studenten.

**Welche Veränderungen in der Unternehmenskultur streben Sie an?**
Die Unternehmenskultur war sehr stark geprägt von dem tradierten Führungsstil, alles Top-down, sehr autoritär. Ich will einen anderen Führungsstil, der sehr kollaborativ ist, in dem Mitarbeiter Verantwortung übernehmen und gleichzeitig auch sehr selbstständig agieren können.

**Wie kommen Sie bei der Umgestaltung voran?**
Wir haben die Organisation und die Abläufe angepasst. Abteilungsleiter übernehmen jetzt mehr Verantwortung und treiben die notwendigen Veränderungen an. Durch das unternehmerische Verständnis bei den Kollegen kann ich mit gutem Gefühl Verantwortung delegieren. Das muss ich auch. Wir sind ein Unternehmen mitten im Wandel. Ich bin daher noch sehr stark ins Tagesgeschäft eingebunden.

**Wo sehen Sie in Ihrem Unternehmen noch Handlungsbedarf?**
Es läuft noch nicht ganz rund bei der ISO-Zertifizierung. Da gibt es noch einige Prozesse, die optimiert werden müssen. Da müssen wir alle Mitarbeiter mitnehmen.
Das ist der Unterschied zu einem Start-up: Wir haben neue Mitarbeiter und Teammitglieder, die schon 35 Jahre dabei sind. Die müssen sie alle in ein Boot bekommen.

**Gab es Momente, in denen Sie gedacht haben: Was habe ich mir mit der Übernahme angetan?**
Die gibt es täglich. Als Unternehmerin muss ich Probleme lösen, von denen ich nicht mal gewusst habe, dass es sie gibt.

**Wie motivieren Sie sich zum Weitermachen?**
Zum Glück verschwinden diese Frustmomente ganz schnell. Und ich spüre viel Freude über das, was wir mit dem Unternehmen in nur eineinhalb bis zwei Jahren alles geschafft haben. Dafür brauchen andere Unternehmen Jahrzehnte. Diese Agilität jeden Tag zu spüren und zu sehen, das ist einfach schön.

**Sehen das Ihre Mitarbeiter genauso?**
Ich hatte gestern ein Gespräch mit einem Mitarbeiter, der seit 25 Jahren bei uns ist. Der sagte mir: Ich bin froh, dass Sie diesen Schritt mit der Übernahme gemacht haben. Sonst würde es uns heute nicht mehr geben.

**Was war bislang Ihr schönster Moment als Unternehmerin?**
Da gibt es einige, zum Beispiel unser Sommerfest. Es war ein Riesenaufwand, das zu organisieren, das Grillen, die Deko und so weiter. Aber es hat sich gelohnt. Alle Mitarbeiter sind gekommen und haben ihre Familien mitgebracht. So empfinde ich das auch: dass wir eine große Familie sind. Dazu kommen weitere Glücksmomente, wenn ein Kunde, der weg war, wiedergewonnen wird. Oder wenn bei uns aus Ideen neue Produkte entstehen.

## ZUR PERSON

**Mercia Gottlieb** ist Geschäftsführerin der mah-ATN GmbH in Baierbrunn. Sie verfügt über Masterabschlüsse in Business- und Change-Management. Von 2016 bis 2021 übernahm sie schrittweise die Nachfolge des Familienunternehmens.
Es wurde 1810 gegründet und hat heute 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen sieht sich als ein Weltmarktführer für Bezugsstoffe und veganes Leder für alle Industrien sowie für Interieur und den Objektbereich.

**Wie läuft das Geschäft?**
Ich habe das Unternehmen in der Coronazeit übernommen und wir halten uns gut in der jetzigen herausfordernden Situation. Wir sind also gut aufgestellt. Was uns hilft, ist die Vielfalt an Produkten und Kunden. Wir beliefern alle Branchen, wir haben Kunden weltweit. Das Spektrum reicht vom Ein-Mann-Betrieb bis hin zu großen Firmen der Industrie.

**Haben Sie jemals Vorbehalte gegen eine Frau im Chefsessel gespürt?**
Bei den Kunden nie, bei Geschäftsverhandlungen schon. Uns hatte man ein Unternehmen zum Kauf angeboten. Bei dem Gespräch saß ich als einzige Frau unter lauter Männern. Die Gegenseite war mit Steuerberater, Alteigentümern und Anwälten angerückt. Diese Männer, das wurde mir hinterher gesagt, hatten ein großes Problem damit, dass ich als Frau entscheide, ob die Unternehmen zusammenkommen oder nicht.

**Gibt es etwas, das Sie als Unternehmerin neu gelernt haben?**
Ich habe gelernt, viele Dinge entspannter zu sehen, auch wenn etwas schiefgeht. Meine Erfahrung ist: Es ist nie so schlimm, wie es im ersten Moment aussieht. Was ich schlicht sagen möchte: Frauen müssen mehr Mut haben, den Weg als Unternehmerin zu gehen. Mein Tipp: Einfach machen! Sich von nichts abbringen lassen! ●

# *Doppelter* ***Gewinn***

Mit sogenannten Green Benefits können Unternehmen bei Mitarbeitenden punkten und gleichzeitig die Nachhaltigkeit fördern. So funktioniert es.

**E-Dienstfahrrad – als nachhaltiges Extra beliebt**

Foto: Halfpoint/Adobe Stock

*Von Eva Müller-Tauber*

Das Thema Nachhaltigkeit ist aus dem Unternehmensalltag nicht mehr wegzudenken. Manche Unternehmen richten sich peu à peu nachhaltig aus. Bei anderen ist Nachhaltigkeit bereits die Grundlage ihres Geschäftsmodells, so wie bei der KEYOU GmbH. Die Münchner entwickeln innovative Wasserstofftechnologien, spezifische H2-Komponenten und Brennverfahren, mit deren Hilfe konventionelle Motoren zu emissionsfreien Wasserstoffmotoren transformiert werden können.

Im Ringen um qualifizierte Fachkräfte dürfte das Clean-Mobility-Unternehmen damit an sich schon bessere Karten haben als so manche andere Firma. Denn laut einer Studie des Karriereportals Stepstone in Zusammenarbeit mit dem Handelsblatt Research Institute (HRI) ist es drei von vier Befragten wichtig, dass Nachhaltigkeit bei ihrem Arbeitgeber einen hohen Stellenwert einnimmt. Unter Berufseinsteigern und jungen Mitarbeitenden stufen 75 Prozent das Thema als »wichtig« oder »eher wichtig« ein, bei der Generation der über 50-Jährigen sind es sogar 81 Prozent.

KEYOU bietet daher zusätzliche Anreize, um im Wettbewerb um neue Beschäftigte im Vorteil zu sein und bewährte Mitarbeitende zu halten – schließlich haben gut ausgebildete Arbeitnehmer hinsichtlich ihrer Arbeitgeber derzeit oft freie Wahl. Zu den Corporate Benefits des bayerischen Mittelständlers mit 75 Beschäftigten gehörte daher auch eine Sachbezugskarte, mit der ein Mitarbeiter für bis zu 40 Euro monatlich einkaufen kann. Allerdings konnten die Beschäftigten diese Karte unter anderem bei Tankstellen oder Discountern einsetzen. »Damit förderten wir indirekt eine Art des Konsums, die nicht im Einklang mit unseren Nachhaltigkeitswerten steht«, erläutert Katrin Exner, Human-Resources-Partnerin bei KEYOU.

Vergangenes Jahr ging das HR-Team daher auf die Suche nach einer nachhaltige-

ren Alternative und stellte letztendlich auf die guudcard der guud GmbH um. Diese Sachbezugskarte lenkt die Ausgaben der Beschäftigten in den nachhaltigen Einzel- und Onlinehandel sowie in nachhaltige Mobilitätsangebote. »Mit der guudcard haben die Mitarbeitenden nicht nur die Möglichkeit, nachhaltige Orte und Akzeptanzstellen in ihrer Region zu entdecken, sie können auch ihre eigenen Lieblingsorte für nachhaltigen Konsum vorschlagen«, freut sich Exner.

Auch wenn akute Krisen und Kriege derzeit das Tagesgeschehen beherrschen: Das Thema Nachhaltigkeit ist nach wie vor omnipräsent. Nicht nur wegen der gesetzlichen Vorgaben, sondern auch wegen der Erwartungshaltung der Gesellschaft und damit der Mitarbeitenden. Ähnlich drängend ist der Fachkräftemangel. Wer sich als Unternehmen zukunftsfähig aufstellen möchte, muss daher beide Aspekte im Blick haben.

»Es gibt viele Wege, Nachhaltigkeit im beziehungsweise durch das eigene Unternehmen zu fördern, und es gibt viele Möglichkeiten, die Attraktivität des Unternehmens für – potenzielle – Mitarbeiter zu erhöhen«, sagt Andri König, Nachhaltigkeitsexperte bei der IHK für München und Oberbayern. »Green Benefits sind eine Möglichkeit, beide Anliegen miteinander zu verknüpfen, das heißt, einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung zu leisten und gleichzeitig seine Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen und sein Employer Branding zu stärken.«

Grüne Benefits für Mitarbeitende fördern direkt oder indirekt Firmen, Dienstleistungen und Produkte, die ESG-Aspekte (Environmental, Social, Governance – Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) berücksichtigen. Dazu gehören einerseits klassische Angebote wie das Leasing eines Dienstfahrrads, E-Autos als Firmenwagen, E-Tankstellen am Firmengelände sowie Zuschüsse zu ÖPNV-Tickets, Carsharing, Fahrrad- oder E-Scooter-Kauf. Andererseits fallen in diese Kategorie Gutscheine für nachhaltige Restaurants, Bioläden oder eine Kantine mit klimafreundlichen Speisen und Getränken und Ähnliches.

Allerdings passt nicht jedes Zusatzangebot zu jedem Mitarbeitenden. Seinen Angestellten eine möglichst breite Palette von grünen Benefits zu offerieren, bedeutet wiederum Aufwand. Wer diesen scheut oder dafür keine Kapazitäten hat, kann auf Dienstleister zurückgreifen, die Nachhaltigkeitsangebote mit Mitarbeitervorteilen kombinieren. Wie das funktioniert, zeigen beispielhafte Angebote:

Das Münchner Start-up guud offeriert die guudcard und den guudschein. Mit ihnen können Unternehmen ihren Beschäftigten steuerfreie Sachbezüge zukommen lassen, die die Mitarbeiter im nachhaltigen Einzel- und Onlinehandel in ihrer Region ausgeben oder in bundesweit verfügbare nachhaltige Mobilitätsangebote investieren können. Die guudcard darf monatlich mit maximal 50 Euro pro Mitarbeitendem aufgeladen werden. Beim guudschein handelt es sich um einen Universalgutschein, der bei zahlreichen nachhaltigen Onlineshops eingelöst werden kann und als einmaliges Geschenk gedacht ist.

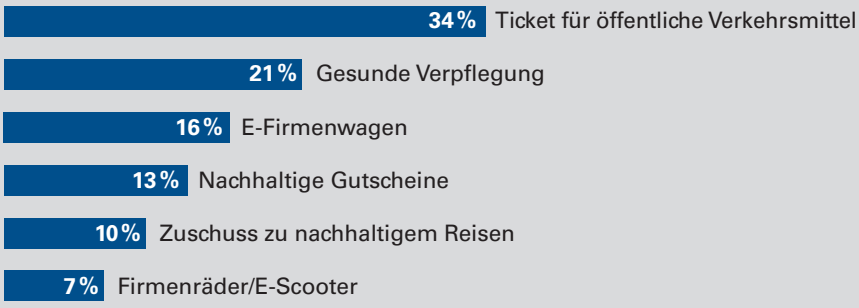
Die 2021 in Berlin gegründete FutureBens GmbH ist eine digitale Plattform für nachhaltige Mitarbeiterangebote. Sie unterstützt gezielt nachhaltige Marken für Lifestyle, Gesundheit, Reisen, Essen und viele weitere Bereiche, die sich durch zukunftsorientierte Ziele und sinnvolles Handeln auszeichnen.

Für die teilnehmenden Mitarbeiter von FutureBens-Kunden gibt es bis zu 45 Prozent Nachlass auf die Produkte der angebotenen Marken. Firmen und ihre Beschäftigten erhalten einen kostenfreien auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittenen Zugang zur Plattform, auf der sie die preisreduzierten, nachhaltigen Produkte erwerben können.

Ganz gleich, welche grünen Benefits Firmen anbieten: »Damit diese angenommen werden, ist es wichtig, dass die jeweiligen Angebote zum Unternehmen und den Mitarbeitenden passen«, betont IHK-Experte König. KEYOU hat dies berücksichtigt. Als das Unternehmen sein neues Benefitsystem einführte, bezog es die Belegschaft mit ein. »Das Onboarding durch das guud-Team vor Ort war für unsere Mitarbeitenden sehr wichtig und hat den ganzen Prozess sehr persönlich gemacht. Sie konnten sich direkt ein Bild davon machen, was sie erwartet«, berichtet Personalerin Exner. Es sei gelungen, »einen Benefit für unsere Beschäftigten einzuführen, der die Kernwerte des Unternehmens widerspiegelt und von ihnen viel und gerne genutzt wird«. Und im Wettbewerb um die besten Talente haben die Münchner mit ihren nachhaltigen Benefits einen weiteren Trumpf in der Hand. ●

## WELCHE GRÜNEN BENEFITS JOBSUCHENDE SCHÄTZEN

(Umfrage unter 1.000 Personen, 2023)




**Besonders beliebt – rund ein Drittel der Arbeitnehmer betrachten Tickets für Bus und Bahn als attraktive Zusatzleistung des Arbeitgebers**

Quelle: hokify

**IHK-Ansprechpartner zum Thema Nachhaltigkeit**

Dr. Andri König, Tel. 089 5116-2197
koeniga@muenchen.ihk.de

## Nachberufung in IHK-Ausschüsse

Das Präsidium hat am 04.06.2024 gemäß § 6 Abs. 2 Satz 3 Buchstabe b) der IHK-Satzung beschlossen, nachfolgend aufgeführte Personen in die entsprechenden Ausschüsse zu berufen:

Digitalisierung
**Dr. Boczan, Olaf**
Senior Manager
adesso SE
München

**Schilli, Marco**
Leiter Public Sector
Bechtle GmbH & Co. KG
Unterschleißheim

**Spitznagel, Anna**
CEO
trail UG (haftungsbeschränkt)
München

Immobilienwirtschaft
**Heinlein, Robert**
Geschäftsführer
VKB Immobilienmanagement Verwaltung GmbH
München

Umwelt und Energie
**Schieder, Andreas Dr.**
Senior Advisor Public Affairs
TenneT TSO GmbH
Dachau

Unternehmensverantwortung
**Amrhein, Gerd**
Vice President Risk Management & Sustainability Regulations
RATIONAL AG
Landsberg am Lech

**Gargitter, Nicole**
Leitung Bäder
Stadtwerke München GmbH
München

**Hühnerfuß, Anne**
ESG Expert
Integrity Next GmbH
München

**Oettl, Robert**
Geschäftsführer
ORO VENTURES Holding GmbH
München

**Wagner, Doris**
Director of Public Policy & ESG
Messe München GmbH
München

Verkehr
**Mekidiche, Andreas**
Taxiunternehmen
München

**Santospagnolo, Guiseppa**
Leiterin Region Süd-Ost
Deutsche Umschlaggesellschaft Schiene – Straße (DUSS) mbH
Terminal München-Riem
München

München, den 11. Juni 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 22 der IHK-Vollversammlung ist Frau Nadine Falkert ausgeschieden. Gemäß § 2 Abs. 1 der Wahlordnung der IHK rückt damit in die Vollversammlung nach:

**Wolfgang Strober**
Geschäftsführer
Strober & Partner GmbH
Mühldorf a. Inn

München, 25. Juli 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:
- Änderung der Gebührenordnung der IHK für München und Oberbayern vom 25.07.2024 (V.-Datum: 07.08.2024)

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**.

## Veränderung im IHK-Regionalausschuss Landeshauptstadt München

Im IHK-Regionalausschuss Landeshauptstadt München rückt in der Wahlgruppe C gemäß § 25 Abs. 1 i.V. mit § 2 Abs. 1 der Wahlordnung für Frau Monika Thoma nach:

**Stefan Tauber**
Geschäftsführer
SWM Kundenservice GmbH
München

München, 25. Juli 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

---

## Veränderung im IHK-Regionalausschuss Starnberg

Im IHK-Regionalausschuss Starnberg rückt in der Wahlgruppe B gemäß § 25 Abs. 1 i.V. mit § 2 Abs. 1 der Wahlordnung für Frau Walch nach:

**Arnulf Daxer**
Hoteldirektor
Realotel Oberpfaffenhofen Hotelbetriebs GmbH
Gilching

München, 14. August 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

---

## Veränderung im IHK-Regionalausschuss Fürstenfeldbruck

Im IHK-Regionalausschuss Fürstenfeldbruck rückt in der Wahlgruppe C gemäß § 25 Abs. 1 i.V. mit § 2 Abs. 1 der Wahlordnung für Herrn Woköck nach:

**Frank Opitz**
Vorstandsmitglied
Sparkasse Fürstenfeldbruck
Fürstenfeldbruck

München, 14. August 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

---

## Veränderung im IHK-Regionalausschuss Landkreis München

Im IHK-Regionalausschuss Landkreis München rückt in der Wahlgruppe C gemäß § 25 Abs. 1 i.V. mit § 2 Abs. 1 der Wahlordnung für Herrn Sizgeti nach:

**Hans-Joachim Kramer**
Geschäftsführer
Kramer Steuerberatungsgesellschaft mbH
Gräfelfing

München, 21. August 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

---

## Veränderung im IHK-Regionalausschuss Starnberg

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

**Gabriele Huber**
Herrsching a. Ammersee

München, 22. August 2024

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Prof. Klaus Josef Lutz

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl

# Jubiläen des Monats

## 65 JAHRE

Otto Unden
**Saffer Wein GmbH, München**

## 40 JAHRE

Robert Bichler
**Gebr. Geiselberger GmbH Druck und Verlag, Altötting**

Cornelia Böttcher, Robert Santl
**Salus Haus GmbH & Co. KG, Bruckmühl**

Evelyne Weindl
**Verlegerdienst München GmbH, Gilching**

Markus Hunger
**Ludwig Hunger Maschinenfabrik GmbH, Kaufering**

Heike Freitag
**Siteco GmbH, Traunreut**

## 25 JAHRE

Stephan Weber
**Elektrizitätswerk Tegernsee Vertriebs- und Service-KG, Tegernsee**

Thomas Mayer
**Georg Dangl GmbH & Co. Kiesaufbereitungs KG, Stephanskirchen**

Michael Biskup
**Getzner Werkstoffe GmbH, Oberhaching**

## MITARBEITERJUBILÄEN

**IHK-Ehrenurkunde**

- Verleihung ab 10-jähriger ununterbrochener Betriebszugehörigkeit (15, 20, 25 Jahre usw.)
- Versand oder Abholung bei der IHK
- auf Wunsch namentliche Veröffentlichung der Jubilare bei 25-, 40- oder 50-jähriger Betriebszugehörigkeit
- Urkunde ab 30 Euro (35,70 Euro inkl. 19 % MwSt.)

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

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

Foto: Goran Gajanin

Stefan Ostermaier
**Gienger München KG, Markt Schwaben**

Robert Streif
**Heat Transfer Technology GmbH, Olching**

Marianne Müller, Franz-Xaver Weinzierl
**HIPP GmbH & Co. Produktion KG, Pfaffenhofen a.d. Ilm**

Martin Ergang
**HTI Gienger KG, Markt Schwaben**

Andre Miszkuly
**METRO LOGISTICS Germany GmbH, Bergkirchen**

Misel Hnatijuk
**PS-Beton Piederstorfer Solnhofer Transportbeton GmbH & Co. KG, Solnhofen**

Dagmar Frielingsdorf, Petra Leinfelder, Christine Mayer
**Salus Haus GmbH & Co. KG, Bruckmühl**

Andrea Enders
**UniCredit Bank GmbH, München**

Oliver Beck
**Versicherungskammer Bayern, München**

René Daniel, Ralf Kleindienst, Jan Schöberling, Angelika Wöllstein
**WWK-Lebensversicherung a.G., München**

# MARKTTEIL

## UNTERNEHMENSBERATUNG

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

## WERBEARTIKEL

STIEFEL® eurocart
Ihr Partner für Langzeitwerbung
Info (08456) 92 43 00
www.stiefel-online.de
Werbe-Wandkarten • Werbekalender • Wandkarten • Kalender • Schreibunterlagen

## TELEFONANLAGEN

**Ihr Kommunikationsserver vom Fachmann**
mehr als 50 Jahre Erfahrung – kompetente Beratung
Individuelle Lösungen wie CTI/Cordless/VoIP/UMS/Voicemail/Komf.-Geb.Erfassung u.a.m.
Zögern Sie nicht uns anzurufen um ein unverbindliches Angebot anzufordern.
UNIFY OpenScape Business / 4000
KNOTGEN Telefonsysteme Vertriebs GmbH
Neue und gebrauchte TK-Anlagen
KAUF - MIETE - EINRICHTUNG - SERVICE
- günstiger als Sie glauben -
www.knoetgen-tel.de / info@knoetgen-tel.de
Raiffeisenallee 16, 82041 Oberhaching/München
Tel. 089/614501-0, Fax 089/614501-50
- Unser SERVICE beginnt mit der Beratung -
Alcatel·Lucent OMNI - PCX

## GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

STIEFEL digitalprint
Wir beraten Sie gerne.
Service-Telefon (08456) 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 Wörth a. d. Donau
Telefon 09482 8023-0
gewerbebau@aumergroup.de
Aumer www.aumergroup.de

Zeichnung: Dieter Hanitzsch

## IMPRESSUM

**Wirtschaft –**
**Das IHK-Magazin für München und Oberbayern**
**80. Jahrgang, 8. Oktober 2024**
**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, Monika Hofmann, Dr. Gabriele Lüke, Harald Müller, Eva Müller-Tauber, Monique Opetz, Natascha Plankermann, 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
Telefon 089 139284220
E-Mail: christoph.mattes@mup-verlag.de

**Anzeigendisposition:**
Telefon 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:** Melinda Nagy/Adobe Stock
**Schlussredaktion:** Lektorat Süd,
Hohenlindener Straße 1, 81677 München
**www.lektorat-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: 118.596 (IVW II. Quartal 2024)
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 80
vom 1.1.2024

# münchner immobilien fokus

Eigentümer, Experten und Unternehmer der Immobilienwirtschaft kommen auf dem münchner immobilien fokus zusammen.

Agnes Fischl-Obermayer
Geschäftsführerin von ACCONSIS

Thomas Aigner, Geschäftsführer
der Aigner Immobilien GmbH

## *Dauerthema Erbschaftssteuer: Die Effekte der „Neidsteuer" auf Miet- und Kaufpreise*

Wer Immobilien besitzt, gilt im Mieterland Deutschland per se als reich. Das zeigt sich auch in der Gesetzgebung wie z.B. der Erbschaftssteuer. Während jedoch ein Lottogewinn steuerfrei bleibt, muss der Erbe einer Immobilie Steuern zahlen. Die Idee dahinter: Ein Erbe wird als „leistungsloses Einkommen" wahrgenommen. Die Steuer gilt als Maßnahme der Umverteilung und soll Chancengleichheit herstellen. Dass genau dieses Ziel verfehlt wird, zeigt sich bei Mehrfamilienhausbesitzern: Wer in einer teuren Stadt wie München solch ein Haus erbt, muss Steuern in Millionenhöhe zahlen. Viele können sich das nicht leisten und müssen den Familienbesitz verkaufen – mit teils verheerenden Folgen für Mieter.

Hat die Politik an diesen Auswirkungen kein Interesse, weil die Erbschaftssteuer als „Neidsteuer" das Gefühl von Gerechtigkeit erzeugen soll? Wie wirkt sich die Steuer auf Miet- und Kaufpreise aus? Welche Änderungen würden helfen und was können Eigentümer tun, um ihre Immobilie für ihre Nachkommen zu retten?

Diese Fragen bestimmen den kommenden münchner immobilien fokus, zu dem Aigner Immobilien und die Steuerberatungsgesellschaft ACCONSIS herzlich einladen. **Agnes Fischl-Obermayer** (Steuerberaterin, Fachanwältin für Erbrecht und Geschäftsführerin von ACCONSIS) und **Thomas Aigner** (Gesellschafter-Geschäftsführer der Aigner Immobilien GmbH) diskutieren mit dem Präsidenten des Haus- & Grundbesitzervereins Deutschland, Dr. Kai H. Warnecke, dem Vorsitzenden des Haus- & Grundbesitzervereins München, Rudolf Stürzer, Vertretern aus Politik und Wirtschaft sowie einem betroffenen Immobilienerben, der sich aktiv für eine Reform der Erbschaftssteuer einsetzt.

Moderiert wird die Veranstaltung von dem Journalisten Sebastian Krass.

***Wann?*** ***Donnerstag, 24. Oktober 2024 um 19 Uhr***

***Wo?*** ***Literaturhaus München, Großer Saal, Salvatorplatz 1, 80333 München***

Die Teilnahme ist nur auf Einladung oder nach vorheriger Anmeldung unter Telefon **(089) 17 87 87 - 6229** oder per Mail an **marketing@aigner-immobilien.de** möglich.

AIGNER IMMOBILIEN

Acconsis
Verstehen. Gestalten. Bewahren.

# ECHTER TEAMSPIRIT

**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.**

DER STANDORT

Business Campus

BUSINESSCAMPUS.DE

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE