

wirtschaft

07/2020



Die *Krise* meistern

Wie
Unternehmer
ihren Betrieb durch
stürmische Zeiten
steuern

HEINE Optotechnik

Firmenchef Oliver Heine will die Position des Hidden Champion weiter ausbauen

Gesundheit und Pflege

In Coronazeiten besonders gefordert – ein Querschnitt durch die Branche

Marketing

So heben sich Unternehmen vom Wettbewerb ab

GEWERBE KONJUNKTURPAKET



PROFITIEREN SIE DOPPELT

Umweltbonus für E-Autos €6.750,-* | **Kuttendreier Konjunkturbonus € 6.000,-****

Der neue FORD KUGA TITANIUM

2,5l Duratec PHEV, 165 kW (225 PS), u.a. mit Ladekabel (Plug-in-Hybrid), Ford SYNC3 mit AppLink und 8" Touchscreen inkl. DAB, induktive Ladestation für Smartphones (Qi), Geschwindigkeitsregelanlage, Pre- und Post-Collision-Assist, ISOFIX-Halterungen hinten außen, Klimaautomatik, Sportsitze vorn, Scheinwerfer-Assistent, LED-Tagfahrlicht, Park-Pilot vorn und hinten, Leichtmetallräder 18", im Y-Design, 8 Jahre Herstellergarantie auf die Batterie bis 160.000 km Gesamtfahrleistung, intell. Geschwindigkeitsbegrenzer mit Tempolimit-Anzeige, u.v.m.

24 monatliche Leasingraten von netto

€99,-^{1,2,3}

Anschaffungspreis (zzgl. Fracht) ^{2,3}	24.985,00 €
einmalige Leasing-Sonderzahlung ⁴	4.500,00 €
voraussichtl. Gesamtbetrag	6.876,00 €
Laufzeit	24 Monate
Gesamtlaufleistung	30.000 km

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): Ford Puma: 4,5 (kombiniert); 5,1 (innerorts); 4,1 (außerorts); CO₂-Emissionen: 101 g/km (kombiniert). CO₂-Effizienzklasse: A. Ford Kuga: 1,2 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 26 g/km (kombiniert). CO₂-Effizienzklasse: A+

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes.

1) Alle Angaben zzgl. der gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Gilt für Gewerbekunden bei Vertragsabschluss für einen neuen, noch nicht zugelassenen Ford Kuga PHEV bis 31.7.2020. Wir sind für mehrere bestimmte Darlehensgeber tätig und handeln nicht als unabhängiger Darlehensvermittler. Ein Gewerbekundenangebot der LeasePlan Deutschland GmbH, Lippestr. 4, 40221 Düsseldorf. Angebot gilt nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach §6a Preisangabenverordnung dar. 2) zzgl. Überführungskosten netto 663,86 €. 3) Herstelleranteil am Umweltbonus i.H.v. 2.250,00 € sowie Kuttendreier Konjunkturbonus 6.000,00 € bereits abgezogen. 4) entspricht dem Bundesanteil des BAFA Umweltbonus, für den eine Antragstellung und Bewilligung erforderlich ist.

*) Gesamtbonus, zusammengesetzt aus 4.500,00 € Bundesanteil und 2.250,00 € Herstelleranteil **)Händlerabbatt auf die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers 33.235,00 €, zusätzlich zum Umweltbonus ist in der Leasingkalkulation berücksichtigt.

Druckfehler, Irrtum und Änderung vorbehalten.

**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
- 4 Berg am Laim • Neumarkter Str. 80 • 81673 München



Im Neustart-Modus

Die deutsche und bayerische Wirtschaft ist zwischen März und Mai in beispielloser Geschwindigkeit abgestürzt. Coronakrise und Shutdown haben Firmen in fast allen Branchen brutal zugesetzt. Das Virus hat mittlerweile praktisch jedes Land der Erde erreicht. Wenn Sie diese Zeilen lesen, werden weltweit fast 500 000 Menschen an der Atemwegskrankheit gestorben sein.

Gleichzeitig schrumpft die Weltwirtschaft heuer um etwa fünf bis sechs Prozent, so stark wie nie in Friedenszeiten seit der Großen Depression vor 90 Jahren.

So weit zu den schlechten Nachrichten. Die guten Nachrichten lauten: Die Zahl der Neuinfektionen sinkt hierzulande schon seit Ende März. Die wirtschaftliche Bodenbildung liegt hinter uns. Der wirtschaftliche Einbruch für 2020 wird mit sieben bis acht Prozent weniger tief sein als im europäischen Durchschnitt. Die Wirtschafts- und Finanzpolitik in Berlin und München unterstützt den Neustart der Wirtschaft energischer, als dies andere Länder können oder wollen.

Schon zu Beginn der Krise haben Bund und Land ein umfangreiches Eilpaket geschnürt, um Soloselbstständige, Kleinbetriebe und Mittelstand möglichst rasch mit Liquidität zu versorgen. Jetzt hat die Politik mit einem wuchtigen Konjunkturpaket (57 Einzelgesetze) nachgelegt. Zu den Maßnahmen gehören auch eine verbesserte Verlustverrechnung, degressive Abschreibung und niedrigere Umlagen für erneuerbare Energien – zentrale IHK-Forderungen im Vorfeld.

Das gilt auch für die dringend nötigen Überbrückungshilfen für Selbstständige sowie kleine und mittelständische Unternehmen: Bis zu 25 Milliarden Euro Fixkostenzuschüsse sollen drastische Umsatzausfälle abfedern und Insolvenzen vermeiden. Auf Wunsch der Bayerischen Staatsregierung wird die IHK die Abwicklung der womöglich 200 000 Anträge aus Bayern organisieren – eine besondere Herausforderung in besonderen Zeiten.

Was nun noch nötig ist? Weitere Lockerungen, zum Beispiel für wirtschaftsbezogene Veranstaltungen aller Art. Vor allem aber ein fundamentales Reformpaket aus Belastungsmoratorium, Digitalisierungs-offensive, Senkung der Unternehmenssteuer auf 25 Prozent sowie eine Energiepreisreform mit drastisch niedrigeren Strompreisen. Dann klappt's auch mit dem Neustart für Alle.

Ihr Manfred Gößl



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

TITELTHEMA

KRISENFEST

Unternehmer brauchen Klarheit darüber, wie ernst die Lage für ihren Betrieb tatsächlich ist. Nur dann können sie rechtzeitig handeln und bei Bedarf auch ihr Geschäftsmodell anpassen.



UNTERNEHMEN + MÄRKTE

UNTERWEGS

Michael und Birgit Feßler führen den Familienbetrieb Chiemsee-Schiffahrt in fünfter Generation. In den 175 Jahren seit seiner Gründung hat das Traditionsunternehmen einige Umbrüche erlebt.



BETRIEB + PRAXIS

ÜBERZEUGEND

Firmen, die sich mit ihrem Angebot von der Masse abheben wollen, müssen deutlich herausstellen, was sie besonders gut können. Wie sich Unternehmer von Wettbewerbern abheben.



NAMEN + NACHRICHTEN

6 BAUPLANUNG

Neues Gesetz: Mehr Tempo und Sicherheit

UNTERNEHMERPROFIL

8 OLIVER HEINE

Der Chef von HEINE Optotechnik will die Position des Hidden Champion weiter ausbauen

TITELTHEMA

10 CORONAKRISE

Wie ernst ist die Lage? So wappnen sich Unternehmer für Umbrüche und ihre Folgen

13 EINZELHANDEL

Umsatzprognose bis 2021: Die Auswirkungen von Corona auf einzelne Handelssparten

16 KONJUNKTUR

Der BIHK-Konjunkturindex zeigt massiven Einbruch – und einige Hoffnungspunkte

20 INTERVIEW

BIHK-Präsident Eberhard Sasse über die Coronalockerungen und das Konjunkturpaket

STANDORTPOLITIK

22 EUROPÄISCHE UNION

Die Agenda der deutschen EU-Ratspräsidentschaft

24 NACHHALTIGKEIT

Wie Firmen mit Partnerschaften das Erreichen der Nachhaltigkeitsziele unterstützen können

26 IHKAKTUELL

Neues IHK-Prüfcenter/
Gewerbeabfallverordnung

27 IHK-WAHL 2021

Der Datencheck für die Wählerlisten läuft

UNTERNEHMEN + MÄRKTE

28 GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

In Coronazeiten sind Gesundheits- und Pflegeunternehmen besonders gefordert – ein Querschnitt durch die Branche

34 CHIEMSEE-SCHIFFFAHRT

Das Familienunternehmen in fünfter Generation spielt eine wichtige Rolle für den Tourismus in der Region

BETRIEB + PRAXIS

36 MARKETING & VERTRIEB

So stellen Unternehmer heraus, was sie im Wettbewerb unverwechselbar macht

40 LOGISTIK

Die Anforderungen an Transporte von temperaturempfindlichen Gütern sind gewachsen

DA SCHAU HER

42 URBAN GARDENING

Beim Gärtnern in der Stadt geht es um mehr als nur um Ökologie und Gemüse

RUBRIKEN

3 EDITORIAL

44 VERÖFFENTLICHUNGEN+ BEKANNTMACHUNGEN

- Terminpläne für die Zwischenprüfung in kfm. und kfm.-verwandten Ausbildungsberufen und für die Abschlussprüfung Teil 1 Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement
- Veränderung in der IHK-Vollversammlung

46 EHRUNGEN

FIRMENINDEX

66 KARIKATUR

IMPRESSUM

Die nächste Ausgabe des IHK-Magazins
»wirtschaft« erscheint am 1. September 2020.

Beilagenhinweis: Aigner Immobilien (Teilbeilage),
Google Germany, Wortmann AG



fb.com/ihk.muenchen.oberbayern

@IHK_MUC

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



**SIE SUCHEN
BÜROFLÄCHEN,
DIE AUCH MORGEN
MIT IHREM
UNTERNEHMEN
SCHRITT HALTEN?**

**ALLES EINE FRAGE
DES STANDORTS.**

Wenn Sie für Ihr Unternehmen heute schon an morgen denken, sollte Ihr Standort mehr als nur gut angebunden sein.

Als Entscheider mit Weitblick brauchen Sie einen erfahrenen, zuverlässigen Vermieter. Einen, der immer für Sie da ist und Ihnen zahlreiche Mehrwerte bietet. Einen, der mit flexiblen Strukturen offen ist für Ihre sich wandelnden Bedürfnisse. Der auf Fairness und Transparenz ebenso Wert legt, wie auf die stetige Verbesserung der Infrastruktur – auch unter ökologischen Aspekten.

Weitere Infos und provisionsfreie Vermietung unter +49 89 30909990 oder info@businesscampus.de

DER
STANDORT

Business Campus



EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE

businesscampus.de

Planungssicherstellungsgesetz

Zeitgewinn und Rechtssicherheit

Bauplanungs- und Umweltgenehmigungsverfahren sollen nach dem neuen Planungssicherstellungsgesetz (PlanSiG) ab sofort rechtssicher und ohne zeitlichen Aufschub digital erfolgen. Weil aufgrund von Covid-19 die Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen die Umsetzung von Verwaltungsverfahren nahezu unmöglich machen, sieht das Gesetz unter anderem vor, dass Öffentlichkeitsbeteiligungsverfahren bis zum 31. März 2021 auf Onlinebeteiligungen und -konsultationen umgestellt werden können. Die ortsübliche oder öffentliche Bekanntmachung von Vorhaben oder die Auslegung von Plänen kann über das Internet erfolgen. Statt Vor-Ort-Erörterungsterminen ist mit Zustimmung aller Beteiligten eine Telefon- oder Videokonferenz möglich. Aus Sicht der Wirtschaft ermöglicht das Gesetz einen Zeitgewinn.

Die Träger von Planungsvorhaben haben einen Anspruch darauf, dass Behörden ihre Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse nicht unbefugt offenbaren. Firmen können einer solchen Veröffentlichung im Internet widersprechen, wenn die Gefahr besteht, dass Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse verletzt werden, oder wenn wichtige Sicherheitsbelange dagegensprechen.



Bauplanung – Videokonferenz statt Vor-Ort-Termin

Andrey Popov, stock.adobe.com

DPMA-Jahresbericht 2019

Innovationen und Techniktrends

Wo in Deutschland entstehen die meisten Innovationen? Was tut sich bei der Digitalisierung? Der aktuelle Jahresbericht 2019 des Deutschen Patent- und Markenamts bietet Informationen über gewerbliche Schutzrechte, Innovationen und Techniktrends. Grafiken zeigen, welche Bundesländer bei Anmeldungen für Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Designs vorn liegen und welche Firmen die meisten Erfindungen einreichen. Den Bericht gibt es unter:

www.dpma.de – Suchbegriff »Jahresbericht 2019«

KURZ & KNAPP

IHK ecoFinder

Angebot erweitert

Das »grüne Branchenbuch« der IHK-Organisation bietet einen bundesweiten Überblick über Dienstleister, Berater, Hersteller und Händler der Umwelt- und Energiebranche. Neben den klassischen Sparten bietet die Plattform jetzt auch präzise Suchergebnisse für medizinische Schutzausrüstungen. Firmen können ihr Leistungsspektrum im ecoFinder veröffentlichen. Infos unter: **www.ihk-ecofinder.de**

Firmeninsolvenzen

Drastischer Anstieg

Der Informationsdienstleister CRIF Bürgel erwartet deutlich mehr Firmeninsolvenzen durch die Pandemie. Unter der Voraussetzung, dass die Auswirkungen auf die Wirtschaft genauso stark sind wie in der Finanzkrise 2008, sei für 2020 mit über 29000 Firmeninsolvenzen zu rechnen. Vor dem Coronaausbruch lag die Schätzung bei 19500. **www.crifbuergel.de**

Außenhandel

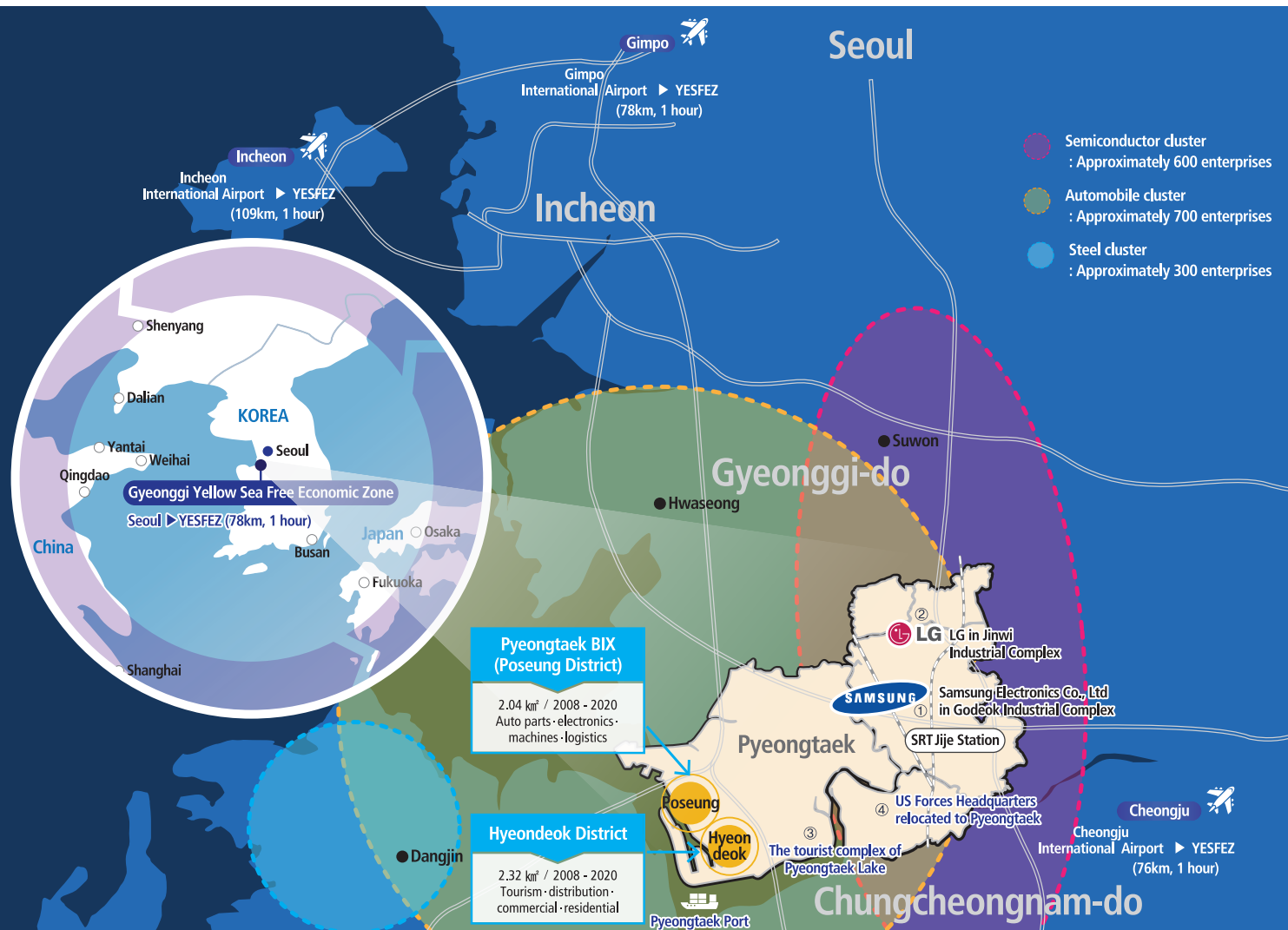
Übersetzung online

Sprachliche Barrieren sind für manche Firmen eine Hürde im Auslandsgeschäft. Jetzt können kleine und mittlere Unternehmen eTranslation für die Übersetzung von Dokumenten nutzen. Das Onlinetool der Europäischen Kommission bietet maschinelle Übersetzungen in alle 24 offiziellen EU-Sprachen sowie ins Russische, Norwegische und Isländische. Ein Vorteil des kostenlosen Services: Die eingegebenen Daten werden weder gesammelt noch weiterverwendet. Zur Nutzung ist eine kurze Registrierung notwendig: **ec.europa.eu/info/index_de** – Suchbegriff »eTranslation«

Rohstoffbranche

Förderung möglich

Das Europäische Institut für Innovation und Technologie (EIT) fördert im Rahmen des Start-up und SME Booster Call 2020 kleine und mittlere Unternehmen sowie Start-ups, die an nachhaltigen Lösungen für die Rohstoffbranche arbeiten. Zudem erhalten die Firmen Zugang zum Partnernetzwerk von EIT. Bewerbungen sind bis 4. September 2020 möglich. Weitere Infos: **eitrawmaterials.eu/booster-call**



Gyeonggi Yellow Sea Free Economic Zone

Advanced Base of Export and Import to China Strongpoint of International Cooperation for the Cutting-edge Growth Industry

Advantages in investment

01. Affordable sales price

- (Land for industrial facilities :
30% cheaper than the average price of the land in the area)
- Land for industrial facilities : 1.67 million won per 3.3 m²
 - Land for logistics facilities: 1.72 million won per 3.3 m²

02. Convenient transportation

- (60 minutes from Seoul)
- Suseo Station ~ Jije Station : 20 minutes
 - Jije Station ~ Poseung District : 40 minutes (2022)
 - Railroad**
 - Between south and north (Seohae Line with electric trains between Songsan and Hongseong / 2020)
 - Yeuuido ~ Anjung : 37 minutes (2023)
 - Single-track industrial railroad between Poseung and Pyeongtaek : 2020
 - Between east and west (Pyeongtaek-Anseong-Wonju / 2025) : 90 minutes between Pyeongtaek and Gangneung
 - Roads**
 - Between south and north (Seobu Naeryuk High-Speed National Road between Pyeongtaek and Buyeo / 2019-2024)
 - Between east and west (Pyeongtaek Hoengdan Road between Paengseong and Sinyeong / 2020)
 - Cheonan ▶ Songak Interchange : take 50 minutes

03. Attractive and preferred investment target areas

- Favorable factors for development**
 - Lake Pyeongtaek Tourism Complex (660,000 m² / seaport hinterland (1,122,000 m²) → 2023
 - International passenger terminal (2021 / 4 berths between 30,000 ton and 80,000 tons)
- South Korean companies**
 - Gyeonggi Province's only special economic zone that provides business opportunities with foreign companies
- Foreign-invested companies**
 - A mega cluster is being created with Samsung and LG (5,940,000 m² and 190 trillion won), Special zone expansion (to about 29,700,000 m² in Siheung, Ansan, and Hwaseong) brings opportunities for business partnership with the companies in the province

04. Convenient residential environment

- An international city eyed in Pyeongtaek**
 - English-speaking area with the US military post (with 85,000 persons staying on the post)
- Increased floating population**
 - Passengers to be accommodated by the terminal (430,000 persons in 2013 ▶ 800,000 persons in 2030)
- Population change in Pyeongtaek**
 - 500,000 persons (2019)

05. Investment incentives

- For South Korean companies**
 - Acquisition tax reduced by 75% and property tax reduced by 35% for 5 years, Up to 80% loan from the banking sector
- For foreign-invested companies**
 - Tariff exempted for 5 years (on imported capital goods), acquisition tax to be reduced by 85% for 10 years (by 85% for 7 years / by 50% for 3 years), property tax reduced by 85% for 15 years)

06. Start of the construction of Happy Housing as worker's dormitory

(in Aug. 2019)

- 330 households to be offered in early 2020 (16.5 m² / 19.8 m² and 36.3 m² for rental)

07. Area that benefits from the Korea-China FTA

(offloading required within 48 hours)

- 24-hour economic zone that lies in the shortest possible distance to China (389 km from Rongcheng and 489 km from Yantai)

08. Maritime transport and logistics cost reduced by 42%

(Shanghai-Pyeongtaek / Busan-Uiwang)

- Sea routes in East Asia (Vietnam / Thailand in 2016 / Hongkong in 2017 and Japan in 2019)
- Sea routes to Europe (port mainly for automobiles / Port of Bremen in Germany), Customs clearance to be built for special maritime transport (2019)

Stolz auf seine Produkte –
Firmenchef Oliver Heine
mit einem Dermatoskop
seines Unternehmens

*»Wir sind
so unabhängig
wie möglich«*

Die Primärdiagnostik-Instrumente der HEINE Optotechnik sind weltweit für ihre Qualität bekannt. Oliver Heine führt den Hidden Champion aus Gilching in dritter Generation und baut die Marktführerschaft weiter aus.

HARRIET AUSTEN

Dass Oliver Heine jetzt Geschäftsführer und Alleininhaber der HEINE Optotechnik GmbH & Co. KG ist, verdankt er einem klugen Angebot seines Großvaters, der die Firma 1946 gegründet hat. Heine, in Kanada aufgewachsen, unternahm mit 18 Jahren eine Europareise. Als ihm das Geld ausging, besuchte er seinen Großvater. Der schlug ihm kurzerhand vor, in der Firma gegen Bezahlung zu arbeiten. Der junge Mann akzeptierte und lernte in acht Monaten nicht nur sämtliche Abteilungen kennen, sondern erlebte auch, »dass Familienunternehmen etwas ganz Besonderes sind«, so Heine. Ihn beeindruckten das Zugehörigkeitsgefühl und die Identifikation der Mitarbeiter mit der Firma. »Das würde ich gerne beruflich machen«, dachte er danach.

Deshalb stimmte er auch sofort zu, als ihm sein Vater Helmut M. Heine, der mittlerweile die Geschäfte übernommen hatte, 1991 anbot, eine Niederlassung in den USA zu gründen. Dem Junior, einem studierten Betriebswirt, war nur eines wichtig: »Nie einem anderen einen Job wegnehmen« – was ja in diesem Fall gut klappte. Den Hang zum Business brachte er mit. Schon als Schüler und Student hatte er bei Rennen Skier aufbereitet und Bewässerungsanlagen verkauft. »Ich bin der geborene Verkäufer«, sagt Heine lachend, Marketing und Vertrieb hätten ihn schon immer fasziniert. Für diesen Bereich in der Geschäftsführung war er auch zuständig, als er 2003 nach Deutschland zurückkehrte: »Ich empfand als dritte Generation Verantwortung für die Firma. Außerdem winkte mir eine spannende unternehmerische Aufgabe.« HEINE Optotechnik stellt handgehaltene medizinische Instrumente zur Primärdiagnostik her. Dazu zählen Untersuchungsgeräte für Ohren-, Augen- oder Hautärzte. »Unsere Geräte erlauben eine frühestmögliche Diagnose und können Leben retten. Sie werden weltweit in den Arztpraxen

genutzt«, sagt Heine. Der Exportanteil beträgt 85 Prozent, geliefert wird in 120 Länder. Die Fertigung liegt zu 100 Prozent in Deutschland, 90 Prozent der Zulieferteile stammen aus heimischer Produktion – in Zeiten von Corona ein großer Vorteil. »Wir sind so unabhängig wie möglich«, sagt der Geschäftsführer, die Lieferbedingungen seien trotzdem derzeit schwierig.

Dass so viele Produktionsschritte im eigenen Haus stattfinden, ist ein Grund für die hohen und weltweit anerkannten Qualitätsstandards. Heine betont immer wieder, wie sehr er die Leistungen des Vaters und Großvaters bewundere, die Grundlage sind für das erfolgreiche Geschäftsmodell und die Marktführerschaft des mittelständischen Familienunternehmens. An den Gründungsprinzipien wie Top-Qualität, Eigenfertigung und Unabhängigkeit orientiert sich HEINE Optotechnik noch heute.

Weitreichender Umbau

Für Heine war der Neubeginn in Deutschland zunächst eine große Herausforderung: »Ich war erschlagen von allem, was wir machen, aber auch von allem, was wir ändern müssen.« Ihm sei dabei besonders wichtig gewesen, »unsere Prinzipien und Kompetenzen zu schützen und weiterzuentwickeln, ohne sie im Kern zu verändern«. Er und sein Vater stießen 2003 einen weitreichenden dreistufigen Strategieprozess an, um gesunde Strukturen zu schaffen, Kernmärkte zu definieren, Geschäftsbereiche zu streichen, hohe Investitionen für Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Marketing und Kommunikation in Angriff zu nehmen und die Digitalisierung voranzutreiben. »Wir stecken noch mitten in Phase drei«, sagt Heine. Er ist stolz auf die Marke, »brennt für die Sache« und bezeichnet sich selbst als Perfektionisten.

Abgerundet wird der ehrgeizige Veränderungsprozess durch den Umzug der stark gewachsenen Firma nach Gilching. Die fünf Teilwerke in Herrsching und damit die vielen unterschiedlichen Technologien kommen endlich unter ein Dach. »Damit sind für uns erhebliche Synergieeffekte verbunden«, sagt Heine, der für den neuen 14000 Quadratmeter großen Firmensitz über 35 Millionen Euro investierte.

Mit dem Umzug sei ein erheblicher Wettbewerbsvorteil verbunden, sagt Heine. Während die Mehrzahl der Konkurrenz nicht mehr selbst produziere, »setzen wir seit Jahren auf Insourcing, um die Entwicklungs- und Fertigungskompetenz im eigenen Haus zu behalten«, erklärt der 53-Jährige. Das sichere die hohe Qualität und damit Vorsprung und Marktführerschaft. Vergangenes Jahr stellte der Inhaber von HEINE Optotechnik noch zwei Geschäftsführer zu seiner Entlastung ein. »Ich konzentriere mich jetzt auf die strategische Weiterentwicklung der Firma«, hat sich der Unternehmer vorgenommen. ■

www.heine.com

Zur Person

Oliver Heine, 1966 in München geboren, lebte, studierte und arbeitete 16 Jahre lang in Kanada und dann zwölf Jahre in den USA, bevor er 2003 beim Familienunternehmen HEINE Optotechnik in Herrsching startete. In der Geschäftsführung, die er sich anfangs mit Vater Helmut M. Heine teilte, war er zuständig für Vertrieb und Marketing. 2006 stieg der Vater aus, seit 2014 ist Oliver Heine Alleininhaber. Die Firma ist mit 550 Mitarbeitern einer der weltweit führenden Hersteller von Primärdiagnostik-Instrumenten und gerade an einen größeren Standort in Gilching umgezogen. Heine ist Vater von drei Kindern.



dimon_ua_stock.adobe.com

**Blick nach vorn – viele Unternehmer
richten ihren Kurs gerade neu aus**

Die **Krise** meistern

Wer seine Kennzahlen im Blick behält und sein Geschäftsmodell immer wieder an die neuen Marktbedingungen anpasst, wappnet sich für Umbrüche. So steuern Unternehmer ihren Betrieb durch unruhige Zeiten.

MONIKA HOFMANN

Damit hatte er schlichtweg nicht gerechnet: Dass die laufenden Betriebskosten etwa für Pacht, Personal oder Energie so schnell seine Reserven aufbrauchen, lässt Dominik Kirchberger* fast verzweifeln. Dabei hatte sich der Gastwirt aus München am Jahresanfang noch über ordentliche Gewinne gefreut. »Doch jetzt weiß ich einfach nicht, wo mein Gewinn geblieben ist«, sagt Kirchberger. Zu Beginn der Coronakrise hatte er noch gehofft, dass sein Polster ausreichen würde. Jetzt allerdings befindet er sich bereits mitten in einem Liquiditätsengpass. Erkennt hat er das mithilfe der IHK-Krisenampel und dem IHK-Liquiditätsplan. Sie alarmierten ihn gerade noch recht-

zeitig. »Damit wurde mir klar, dass ich schnell handeln muss, um die Pleite zu vermeiden«, sagt Kirchberger. Ob Gaststätten, Hotels, Fahrschulen, Reisebüros, Handels- oder Industriebetriebe: Sie alle haben derzeit massiv mit den Folgen der Coronakrise zu kämpfen. Bei vielen Firmen geht es inzwischen um existenzielle Fragen. Wenn sie nicht sofort handeln, riskieren sie ihren Fortbestand.

Krisen rechtzeitig erkennen

Um den Ernst der Lage zu begreifen, ist es wichtig, erst einmal zu wissen und zu akzeptieren, dass das eigene Unternehmen tatsächlich in einer Krise steckt. »Viele Geschäftsführer und Unternehmensleiter wollen das aber nicht wahrhaben«, weiß Bernhard Eichner, Krisenexperte der IHK für München und Oberbayern. Er empfiehlt: »Zunächst sollten sie sich professionelle Hilfe ins Haus holen und sich bereits im Vorfeld informieren, welche Krisenphasen es gibt und wie sie diese meistern können.« Mit der IHK-Krisenampel, die auch Gastronom Kirchberger nutzte, lässt sich die Situation einfach einschätzen. Als Krisenindikatoren dienen am besten die betrieblichen Kennzahlen. Sie geben erste Hinweise auf eine Schief-

lage im Unternehmen. »Das erlaubt oft, noch rechtzeitig umzusteuern«, so IHK-Experte Eichner. Das IHK-Merkblatt »9 Kennzahlen für die Früherkennung von Krisenpotenzialen« gibt Firmen die Möglichkeit, diese wichtigen Kennzahlen zu ermitteln (Infos zu IHK-Services siehe Kasten S. 12). Gerade in einer angespannten Situation gilt es, die Zahlen kontinuierlich zu überwachen. Denn nur so lassen sich Handlungsoptionen entwickeln. Kennzahlen sind daher nicht nur für die Geschäftsleitung wichtig, sondern auch für Investoren und Banken.

Zudem sollten Unternehmen einen Liquiditätsplan erstellen: Dabei geht es darum, zu analysieren und zu planen, wie sich die flüssigen Mittel entwickeln – meist über einen Zeitraum von sechs Monaten oder länger hinweg. Der Liquiditätsplan umfasst neben den Zahlungsein- und -ausgängen eine Umsatz- und Ertragsvorschau sowie eine Bilanzplanung. Firmen brauchen diese Zahlen, um ihre weitere Planung, Steuerung und Kontrolle danach auszurichten.

Für einen Liquiditätsplan können Unternehmen auf bereits bestehende, geplante Zahlen zurückgreifen. Darauf baut dann die Prognose weiterer Szenarien auf. Aufschlussreich ist es auch, je nach Risikosze-

Darum geht's

- Unternehmer müssen sich Klarheit darüber verschaffen, wie ernst die aktuelle Lage tatsächlich ist.
- Es ist entscheidend, die Liquidität permanent zu prüfen und zu sichern.
- Mitarbeiter müssen rechtzeitig informiert werden, damit sie das Umsteuern unterstützen können.

*Name von der Redaktion geändert

nario die verschiedenen Entwicklungen der Zahlen durchzukalkulieren.

Liquidität sichern

Wer wie derzeit viele Mittelständler unerwartet in eine Schieflage gerät, sollte als Erstes seine Liquidität sichern. Gastwirt Kirchberger zum Beispiel sprach mit seiner Hausbank, die ihm den laufenden

Investitionskredit stundete. Zudem schuldete er um, sodass er später geringere Raten zahlt. Auch beim Finanzamt und bei seinen Versicherungen erreichte er Stundungen. Für seine zehn Mitarbeiter beantragte er außerdem Kurzarbeit.

Am wichtigsten ist es, sofort das Gespräch mit den Banken zu suchen, um die Lage zu besprechen. Genauso sollten Unternehmen aber auch über Kreditalternativen wie Leasing, Factoring und Fördergelder nachdenken – und prüfen, ob es die Möglichkeit gibt, weitere Investoren zu gewinnen.

Zugleich gilt es, sich von nicht betriebsnotwendigem Vermögen zu trennen: Neben dem Auflösen von Festgeldern und dem Verkauf von Wertpapieren kann vor allem die Veräußerung nicht mehr genutzter Maschinen und Produktionsstätten dazu beitragen, die Liquidität des Unternehmens zu erhöhen. Der Abbau von Lagerbeständen und Warenvorräten bringt ebenfalls schnell Cash.

Geschäftsmodell anpassen

In Krisenzeiten müssen Betriebe ihr Forderungsmanagement neu strukturieren. Nur wenn sie es gezielt und konsequent gestalten, sichern sie, dass alle Rechnungen zeitnah an die Kunden gehen und Fälligkeiten ständig geprüft werden.

Entscheidend ist jetzt außerdem, das Geschäftsmodell genau zu prüfen und es bei Bedarf an die neuen Marktbedingungen anzupassen. »Krisen müssen nicht das Aus bedeuten, sondern bringen oft die Chance auf einen Neustart mit verändertem Geschäftsmodell mit sich«, betont IHK-Krisenexperte Eichiner.

Gastwirt Kirchberger setzte in seinem Geschäftsmodell bislang stark auf einen nachhaltigen Restaurantbetrieb sowie auf Lieferdienste für Vereine und Feste. »Es lief in den vergangenen Jahren gut, doch die Coronakrise macht uns einen fetten Strich durch

die Umsatzplanung für 2020, vor allem auch wegen zahlreicher abgesagter Veranstaltungen«, bedauert der Gastronom. Daher steuert der Unternehmer jetzt um. Er bietet seine Lieferdienste auch Privatleuten an und richtete neben seinem Restaurant einen Biergarten ein, der das Essen mit gebotenen Abstand erlaubt. Im Juni eröffnete er seine Gaststätte wieder mit neuem Konzept. »Nicht nur ich konnte es kaum erwarten, wieder Gäste bewirten zu dürfen«, sagt Kirchberger. »Auch unsere Mitarbeiter freuten sich schon sehr darauf.«

Krisen kommunizieren

Die Beschäftigten gehören zu jenen, die sehr frühzeitig von einer Firmenkrise erfahren sollten. Am besten berichten Unternehmenslenker ihnen sachlich und wahrheitsgetreu von den Herausforderungen. Nur so lassen sich die Mitarbeiter dafür gewinnen, mit der Leitung an einem Strang zu ziehen.

»Wichtig ist auch, mit allen Abteilungsleitern eine sofortige Taskforce einzusetzen, um täglich über die aktuelle Lage zu sprechen«, empfiehlt IHK-Experte Eichiner. Das Monitoring einzelner Bereiche, aber auch der gesamten Firmenentwicklung sei unerlässlich, betont er. Zudem ist der Steuerberater ein wichtiger Ansprechpartner, gerade wenn es um Steuerstundungen geht.

Genauso ist gegenüber Kunden und Geschäftspartnern eine möglichst ehrliche, transparente und zeitnahe Kommunikation angebracht. Erfolgreiche Krisenkommunikation muss einheitlich, kurz und verständlich gestaltet sein. Wer außerdem weitere Entwicklungen regelmäßig mitteilt, hat gute Chancen, dass alle Beteiligten mitziehen und das Unternehmen mit seinem neuen Geschäftskonzept durchstarten kann – und auf positive Resonanz stößt. ■

IHK-Ansprechpartner zu Krisenmanagement

Bernhard Eichiner, Tel. 089 5116-0
beratung@muenchen.ihk.de

IHK-Beratung und Tools nutzen

Die IHK für München und Oberbayern bietet ihren Mitgliedern umfassenden Krisenservice:

► Telefonische Beratung

Über die **Hotline 089 5116-0** können Unternehmen Fragen zur aktuellen Situation stellen. Die IHK-Ansprechpartner geben fundierte Antworten zu wichtigen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Themen. Diese Erstberatung dient als Basis für eine weiterführende Beratung. IHK-Mitglieder können ihre Fragen und Anliegen auch per E-Mail an die IHK-Experten schicken:

beratung@muenchen.ihk.de

► Informationen rund um Corona

Die IHK-Website bietet alle wichtigen und aktuellen Informationen zu Corona und zur Krisenbewältigung – von der Infektionsschutzordnung über Konditionen der Überbrückungshilfe bis hin zur Kurzarbeit: **www.ihk-muenchen.de/corona**

► Services zum Krisenmanagement

Mit der IHK-Krisenampel lässt sich die bestehende Situation eines Betriebs schnell einschätzen. Das IHK-Merkblatt »9 Kennzahlen für die Früherkennung von Krisenpotenzialen« hilft, gefährliche Lagen rasch zu erfassen. Beide Instrumente sind online verfügbar: **www.ihk-muenchen.de/krisenmanagement**

Dort gibt es auch weitere Tipps und Tools etwa zu Liquiditätsplanung, Forderungsmanagement und Krisenkommunikation.

Zwangsläufig mehr Digitalisierung

Corona belastet den Einzelhandel – aber nicht in allen Sparten. Die BBE Handelsberatung wagt Prognosen zur Umsatzentwicklung bis 2021. Geschäftsführer Joachim Stumpf erklärt, welche Konsequenzen Mittelständler daraus ziehen sollten.

EVA ELISABETH ERNST



Nur mit Maske – Shopping
in Zeiten von Corona

AS Photo Project - stock.adobe.com

Herr Stumpf, die BBE Handelsberatung hat die Geschäftsaussichten verschiedener Einzelhandelssparten beleuchtet. Was waren für Sie die erstaunlichsten Ergebnisse Ihrer Untersuchung?

Die Eindeutigkeit, mit der zu erkennen ist, dass die Coronakrise bestehende Strukturen nicht verändert, sondern den bereits vorher existierenden Strukturwandel beschleunigt, hat uns überrascht. Die Branchen mit den schwächsten Prognosen vor Corona, nämlich Spielwaren und Bücher, vor allem aber Mode und Schuhe, sind nun auch die größten Verlierer (s. a. Grafik S. 15, d. Red.). Zudem gibt es keine Handelsbranche, die vor der Krise eine negative und durch die Krise nun eine positive Zukunftsprognose aufweist. Gewinner sind die Branchen, die auch vor Corona eine positive Umsatzprognose hatten.

Allerdings ist das Segment Bau-/Gartenmarkt/Do-it-yourself durch die Krise nun eindeutig besser gestellt. Denn der Lockdown hat bei vielen Menschen zu einer Rückbesinnung auf die eigenen vier Wände sowie Garten und Balkon geführt. Dieses Beispiel zeigt einmal mehr, wie wichtig es ist, branchen- und lagenspezifisch zu analysieren und nicht den gesamten Einzelhandel über einen Kamm zu scheren.

Wie hat sich Corona denn auf das Einkaufsverhalten der Kunden ausgewirkt?

Wir beobachten zwei gegenläufige Trends. Einerseits befassen sich seit Corona mehr Menschen mit den Möglichkeiten des Onlineeinkaufs. Andererseits stellen wir fest, dass die Wertschätzung für den stationären Einzelhandel als Kommunikationspunkt mit Servicequalität steigt. Kurzfristig

fördert die Krise daher ohne Zweifel einen weiteren Digitalisierungsschub im Einzelhandel. Auch Akteure, die bislang skeptisch oder zögerlich waren, müssen nun umdenken. Sowohl die Verzahnung der Kanäle als auch das Aufladen von stationären Erlebnissen gewinnt an Bedeutung.

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für klassische mittelständische Ladengeschäfte?

Zwangsläufig muss mehr Digitalisierung stattfinden. Dabei ist der Onlineverkauf aber nicht zwangsläufig nötig und richtig. Gerade Marktplätze sind unter Rentabilitätsaspekten schwierig. Daher ist es wichtig, etwaige Geschäftsmodelle in Abhängigkeit von der Branche und den eigenen Möglichkeiten genau zu prüfen. Die Digitalisierung bietet Optimierungsmöglichkeiten entlang der gesamten Wertschöpfungskette: von der Beschaffung über Hintergrundprozesse bis hin zum Controlling – aber vor allem im Bereich der Kundenservices und -kommunikation ergeben sich Chancen zur Profilierung.

Worauf sollten Multichannel-Händler achten?

Die große Herausforderung ist und bleibt die Orchestrierung und Integration der Kanäle. Auch hier ist die Frage, welche strategischen Ziele verfolgt werden. Der Onlinekanal ist nicht immer nur Vertriebsweg und kann auch nicht immer rentabel betrieben werden. Viele mittelständische Unternehmen nutzen diesen Kanal als digitales Schaufenster, was ihnen in der Phase des Lockdowns natürlich genützt hat.

Wie können mittelständische Händler Umsatzeinbrüche von bis zu 23 Prozent, die Sie im laufenden Geschäftsjahr zum Beispiel für den Schuhhandel prognostizieren, überleben?

Es hat sich schon in der Finanzkrise gezeigt, dass unsere mittelständische Struktur insgesamt relativ robust ist. Große Filialsysteme sind mitunter anfälliger. Gleichwohl werden viele Betriebe aus dem Markt scheiden. Die Krise beschleunigt den Ausleseprozess. Dies wiederum bietet all den Händlern Opportunitäten, die ihre Hausaufgaben machen. Denn unabhängig von der Branche entscheiden gute individuelle Konzepte und Standorte auch weiterhin über den Erfolg. In diesen dynamischen Zeiten ist zudem eine vorausschauende Planung wichtig. Viele der aktuellen Instrumente wie Kurzarbeit, Stundungen, Valutenverlängerungen helfen ebenfalls – aber meist nur für eine gewisse Zeit, in der die Kosten aufgeschoben werden. Hier sind rechtzeitig auch nachhaltige Kostenanpassungen nötig.

Wie können Händler ihre Widerstandsfähigkeit gegen Krisen verbessern?

Ein exogener Schock wie Corona lässt sich natürlich nicht vorhersagen. Doch auch in diesen Fällen sind die generelle Resilienz

eines Unternehmens und eine größtmögliche Flexibilität wichtig. Auch in guten Zeiten müssen die Strukturen fortlaufend auf Effizienz und Effektivität überprüft werden. Selbst wenn die Stammkundschaft womöglich den persönlichen Kontakt und die Beratung vor Ort schätzt, zeigt die aktuelle Krise, dass eine funktionale Unternehmenswebsite als alternativer Vertriebskanal Gold wert sein kann. Darüber lassen sich Kunden im Übrigen auch über neue Öffnungszeiten oder Schutzmaßnahmen informieren. Sinnvoll können auch Zusammenschlüsse mit anderen Händlern, etwa im selben Straßenzug oder in der Nachbarschaft, sein. Erst im Krisenfall schnell eine Website oder ein Bündnis zum Standortmarketing aus dem Boden zu stampfen, ist mehr als schwierig.

Wie können Betreiber von Shoppingcentern und Vermieter von Handelsimmobilien den Einzelhandel jetzt unterstützen?

Sie sollten nicht warten, bis Einzelhändler in Not den schweren Schritt wagen und um Mietreduzierungen bitten. Stattdessen sollten sie aktiv das Gespräch suchen, bei dem sowohl kurzfristige als auch grund-

Zur Person

Joachim Stumpf (58) ist seit 1988 Unternehmensberater und seit 2007 Geschäftsführer der BBE Handelsberatung GmbH in München, die über Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Köln, Leipzig und Erfurt verfügt. Zudem ist er Geschäftsführer und Gesellschafter der IPH Handelsimmobilien GmbH und der elaboratum New Commerce Consulting GmbH.



Foto: BBE

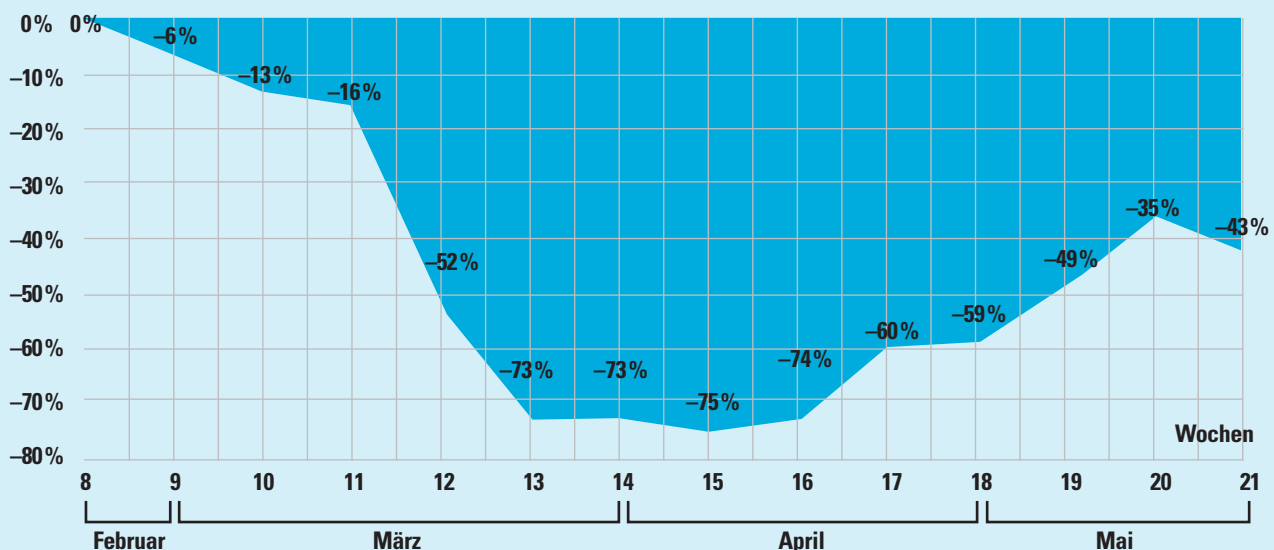
sätzliche Fragen geklärt werden: Passen Immobilie und Händler langfristig zueinander? Welche Unterstützung über Mietstundungen hinaus ist sinnvoll? Möglich sind zum Beispiel stärkere Umsatzkomponenten in den Mietverträgen, kostenlose Werbemöglichkeiten am oder im Objekt sowie kreative Flächenzwischennutzungen oder Sonderverkaufsaktionen. ■

IHK-Ansprechpartnerin zum Einzelhandel

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

Weniger Kunden, weniger Umsatz

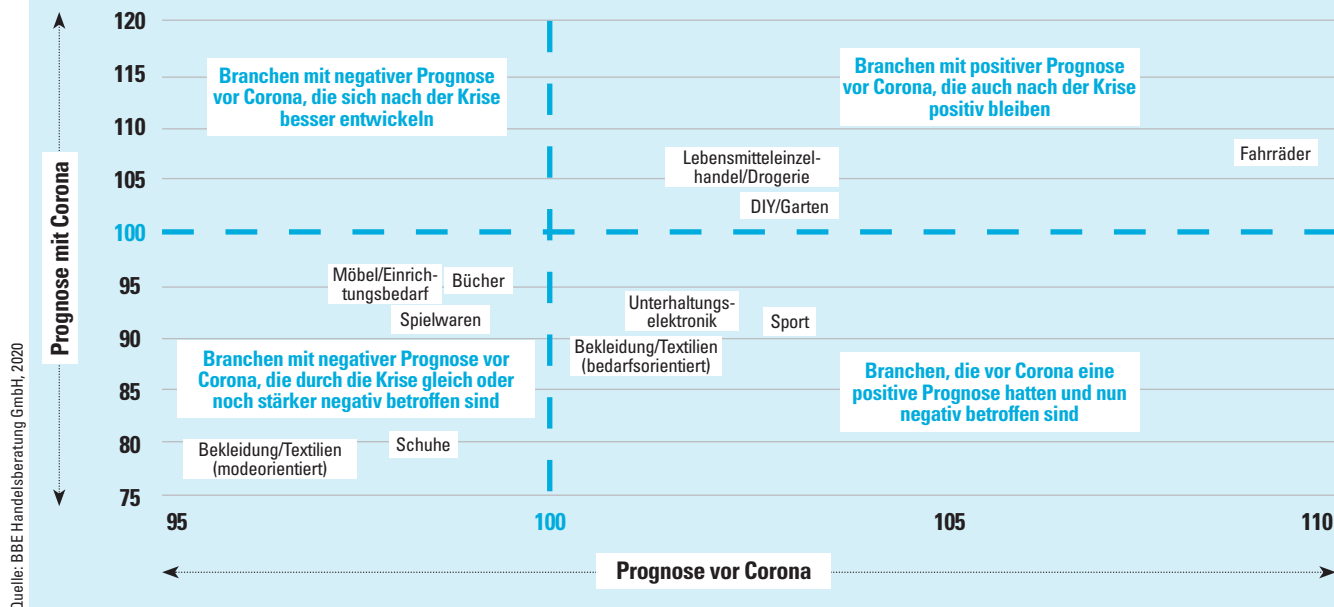
Frequenzverluste in den Shoppingcentern der IPH (in Prozent im Vergleich zum Vorjahr)



Selbst nach der schrittweisen Öffnung der Geschäfte im Mai gehen immer noch deutlich weniger Menschen einkaufen als zur gleichen Zeit im Vorjahr. Diese Frequenzverluste werden laut BBE-Prognose auch längerfristig zu Umsatzrückgängen führen.

Handel im Wandel – der Einfluss von Corona

Die BBE Handelsberatung hat für den Zeitraum 2020–2021 zwei Umsatzprognosen erstellt: Die untere Achse der Grafik zeigt die Prognose vor Corona, die vertikale die Prognose im Mai 2020. Der Index 100 beschreibt das Niveau von 2019. Sind die Werte auf beiden Achsen gleich, gibt es keinen zusätzlichen Coroneffekt auf die jeweilige Branche. Dies ist etwa bei Do-it-yourself/Garten der Fall. Für modische Bekleidung hat sich die Prognose durch Corona dagegen deutlich verschlechtert. (Mittelwerte der Entwicklungskorridore einzelner Handelsbranchen)



CORONA-HILFE FÜR UNTERNEHMEN

Die LfA unterstützt mit Krediten und Risikoübernahmen.

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Damit das so bleibt, unterstützen wir Unternehmen bei der Bewältigung der Corona-Krise. Die Kredite, Haftungsfreistellungen und Bürgschaften der LfA können über Ihre Hausbank beantragt werden.

Gerne beraten wir Sie, wie die LfA gemeinsam mit Ihrer Hausbank Ihre Zukunftsfähigkeit stärken kann. Weitere Informationen:

www.lfa.de



Verwaiste Büros – Unternehmen setzen in der Krise vermehrt auf Kurzarbeit

Prostock-studio_stock.adobe.com

Massiver Einbruch

Die Pandemie hat zu einem drastischen Rückgang in der bayerischen Wirtschaft geführt – mit deutlichen Folgen für Investitionen und Beschäftigung. Der Tiefpunkt liegt aber wohl hinter uns. Und: Die Betriebe sind optimistischer als in der Finanzkrise 2009.

Es ist ein historischer Einbruch. »Die Coronakrise und der Shutdown haben der Wirtschaft quer durch fast alle Branchen massiv zugesetzt«, sagt BIHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. Wie drastisch der Einschnitt ausfällt, zeigt der BIHK-Konjunkturindex, für den regelmäßig rund 4000 Unternehmen im Freistaat zu ihrer aktuellen Geschäftslage und ihren künftigen Erwartungen befragt wer-

den: Er stürzte im Vergleich zum Jahresanfang von 118 auf 81 Zähler ab (siehe Grafik S. 17 oben). So einen starken Rückgang gab es noch nie bei zwei aufeinanderfolgenden Erhebungen, seit der Bayerische Industrie- und Handelskammertag (BIHK) 1993 die Konjunkturumfrage gestartet hat. Der aktuelle Frühjahrswert liegt deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt und erreicht in etwa die Tiefpunkte der Finanz-

krise 2009 sowie der Wachstumskrise Anfang der 2000er-Jahre.

Aber es gibt auch gute Nachrichten: Anfang Mai, zum Zeitpunkt der Umfrage, war immerhin jedes fünfte Unternehmen mit seiner Geschäftslage zufrieden. Mehr als jede dritte Firma bezeichnete die aktuelle Situation zumindest als befriedigend. Zudem sind die Betriebe optimistischer als in der Finanzkrise (Grafik S. 17 unten). »Sofern

die Coronalockerungen zügig voranschreiten, eine zweite Infektionswelle ausbleibt und die Wirtschaft von der Politik jetzt ausreichend Rückenwind bekommt, dürfte der absolute Tiefpunkt der Krise bereits hinter uns liegen«, so BIHK-Chef Gößl.

Finanziell scheint die überwiegende Mehrheit der Betriebe bislang relativ gut durch die schwere Krise zu kommen: Mit Liquiditätsengpässen rechnet aktuell rund ein Fünftel der Unternehmen (Grafik S. 18 oben). Von einem schlechten oder gar keinem Zugang zu Krediten berichten allerdings zwölf Prozent der Betriebe. Eine Insolvenz befürchten immerhin sechs Prozent der Befragten.

Ausnahmebranche Bau

Die negativen Rückmeldungen stammen vermehrt aus den Branchen, die von Shutdown und einer verzögerten Öffnungsperspektive besonders betroffen sind. Das sind die Gastronomie, der Tourismus, der Einzelhandel sowie die Messe- und Veranstaltungswirtschaft.

In der Tourismusbranche etwa bezeichnen 94 Prozent der Unternehmen ihre Lage als schlecht. Gut zwei Drittel der Unternehmen müssen Stellen abbauen. Auch im Handel ist die Geschäftslage drastisch eingebrochen. Hier bezeichnet fast jeder zweite Betrieb seine Lage als schlecht. Auch die Lockerung der Ausgangsbeschränkungen konnte die Erwartungen nicht heben: 61 Prozent der Händler rechnen damit, dass bis zum Jahresende die Nachfrage ausbleibt.

Die einzige Branche mit einem insgesamt positiven Saldo der Geschäftslage ist die Baubranche. Hier beurteilt jedes zweite

Die bayerische Wirtschaft ist steil abgestürzt

BIHK-Konjunkturindex



So schlecht wie in der aktuellen Frühjahrsumfrage fiel der BIHK-Konjunkturindex zuletzt in der Finanzkrise 2009 und nach dem Platzen der New-Economy-Blase in den 2000er-Jahren aus. Der Index bildet die aktuellen Lageurteile und Erwartungen der Unternehmen ab.

Erwartungen sind besser als in der Finanzkrise

Saldo aus positiven und negativen Erwartungen zur künftigen Geschäftsentwicklung



Die Unternehmen sind derzeit nicht so pessimistisch wie bei der letzten großen Krise 2009. Dennoch überwiegen die negativen Erwartungen zur künftigen Geschäftsentwicklung deutlich.

Quelle: BIHK-Konjunkturbericht Frühjahr 2020

Quelle: BIHK-Konjunkturbericht Frühjahr 2020



www.laumer.de

FASSADENVIELFALT AUS ARCHITEKTURBETON

#hochwertig
#eindrucksvoll
#modern

Laumer
Bahnhofstr. 8 · 84323 Massing

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

Die Liquidität bleibt ein Risiko

Wie Unternehmen ihre Liquidität beurteilen

Unser Liquiditätsstatus zum 30.04.2020 ist:



Unser Liquiditätsstatus wird sich in den kommenden drei Monaten:



Derzeit melden insgesamt 21 Prozent der Unternehmen Liquiditätsprobleme. Mehr als 40 Prozent rechnen damit, dass sich ihr Liquiditätsstatus kurzfristig noch verschlechtern wird.

Kurzarbeit als Notmaßnahme

Müssen Sie aktuell Ihre Personalkapazitäten an eine schwächere Nachfrage anpassen?



Wir passen unsere Personalkapazitäten an, indem wir:



Rund die Hälfte der Unternehmen müssen ihre Beschäftigtenzahl zumindest kurzfristig reduzieren. Am häufigsten nutzen sie dazu Kurzarbeit, gefolgt von flexiblen Arbeitszeitmodellen.

Häufigste Forderung: Steuern runter

Welche Maßnahmen halten Unternehmen für wichtig, um die Wirtschaft wieder in Gang zu bringen?



Für mehr als zwei Drittel der Firmen sind niedrigere Unternehmenssteuern der wirksamste Weg aus der Krise. Mehr als 40 Prozent befürworten ein staatliches Investitionsprogramm.

Unternehmen seine aktuelle Situation als gut. Die vor Ausbruch des Coronavirus gut gefüllten Auftragsbücher konnten offenbar die Auswirkungen der Pandemie dämpfen.

»Das größte Problem für die Wirtschaft ist derzeit die enorme Unsicherheit über die weitere Geschäftsentwicklung«, sagt BHK-Hauptgeschäftsführer Gößl. Neue Aufträge kämen häufig nur zögerlich herein, bestehende würden oft storniert. Gleichzeitig laufen viele Ausgaben weiter. Die Folge: Fast jede dritte Firma verzichtet vollständig auf Investitionen, ein weiteres Drittel verringert sie zumindest. Außerdem prüfen die Betriebe ihre Personalkosten: Sie melden Kurzarbeit an, nutzen flexible Arbeitszeitmodelle und besetzen frei werdende Stellen nicht nach. Ein Drittel der Unternehmen will auf mittlere Sicht Beschäftigung abbauen.

Forderungen für den Neustart

Angeichts der gravierenden Krisenfolgen fordert BHK-Chef Gößl als Maßnahmen für den Neustart »erstens die Öffnungsperspektiven für alle Branchen, zweitens Entlastungen für die Betriebe, um Investitionen zu ermöglichen und ihre Eigenkapitalbasis zu stärken, sowie drittens von staatlicher Seite einen Befreiungsschlag bei der Bürokratie und mehr Zukunftsinvestitionen in Infrastruktur und Digitalisierung«.

Gemeinsam mit der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern und dem Genossenschaftsverband Bayern hat der BHK dazu einen umfassenden Forderungskatalog entwickelt. Er enthält zahlreiche Vorschläge für steuerliche Entlastungen, darunter Verlustverrechnungen und Erleichterungen für betriebliche Investitionen. Gefordert wird auch ein Belastungsmoratorium beim Thema Bürokratie. So müssten im Rahmen der Sustainable-Finance-Gesetzgebung vorgesehene, unerfüllbare Prüf- und Informationspflichten bei Banken und Unternehmen verhindert werden. Ansonsten drohe eine Kreditklemme, heißt es in dem gemeinsamen Positionspapier »Neustart für Alle«.

**IHK-Ansprechpartner zum
BIHK-Konjunkturbericht**

Dr. Jochen Wiegmann, Tel. 089 5116-1200
jochen.wiegmann@muenchen.ihk.de



Bargeldlos bezahlen: für Sie und Ihre Kunden das Beste. Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Schnell, einfach, sicher.
Und vor allem hygienisch.

Bargeldloses Bezahlen ist aus dem Handel nicht mehr wegzudenken – besonders in Zeiten wie diesen. Mit den Bezahlterminals der Volksbanken Raiffeisenbanken bieten Sie Ihren Kunden ein komfortables und hygienisches Einkaufserlebnis.
bayern.vr.de/zahlungsverkehr

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**



»Impuls für den Neustart«

BIHK-Präsident Eberhard Sasse über die Coronalockerungen, das Konjunkturpaket und die Chance Deutschlands, wieder Weltspitze in Zukunftstechnologien zu werden.

MARTIN ARMBRUSTER

Herr Sasse, in Biergärten kommt wieder Leben, seit Mitte Juni können wir in Nachbarländer reisen, in München finden im Herbst erste Messen statt. Ist die Krise bald vorbei?

Das weiß niemand. Aber dass man sich wieder im Biergarten treffen kann, ist wichtig. Das hilft, die Starre zu lösen. Es tut der Psyche gut, wenn wir im Sommer in die Berge, an die Seen und ans Meer fahren können. Das schafft ein Gefühl von Freiheit; das hilft, die Wirtschaft in Schwung zu bringen.

Daran arbeitet gerade die Bundesregierung. Wird das Konjunkturpaket wirken?

Was die Groko jetzt unter hohem Druck verabschiedet hat – dafür meinen Respekt. Das entspricht im Grundsatz dem, was wir bayerischen IHKs gefordert haben: Maßnahmen, die allen Branchen nutzen. Das ist der richtige Weg. Wenn wir das Konjunkturpaket jetzt klug umsetzen, könnte das der Impuls für den Neustart der Wirtschaft sein.

Was stimmt Sie so zuversichtlich? Bislang kommt die Wirtschaft nur mühsam in Gang.

Ausweitung des Verlustrücktrags, Senkung der Stromkosten, Investitionsanreize – das haben auch die IHKs gefordert.



»Wir brauchen Zuversicht« –
BIHK-Präsident Eberhard Sasse

Foto: Faces by Frank

Jeder dieser Schritte hilft. Die Senkung der Umsatzsteuer war eine Überraschung, aber eine positive. Wenn all das zusammenwirkt, kann das den Schub bringen, den wir jetzt brauchen.

Kritiker sagen, die Senkung der Mehrwertsteuer sei nur heiße Luft. Aus Angst vor der zweiten Welle würden die Leute nichts kaufen.

Man kann die Konjunktur auch kaputtreden. Was wir jetzt brauchen, ist Zuversicht. Wir müssen Leben in unsere Citys und Läden bringen. Und selbst wenn die Steuersenkung nicht zu niedrigeren Preisen führt, bringt das den Händlern mehr Einnahmen. Auch das hilft.

Aber nur, wenn die Leute auch mit Maske shoppen gehen.

Wir müssen die Angst überwinden. Da spielt der Fußball eine wichtige Rolle. Man hat die Geisterspiele viel kritisiert. Aber es ist gut, dass es wieder um Titel und Abstieg geht. Das schafft ein Gefühl der Normalität.

Die Stimmung ist wichtig, letztlich brauchen die Firmen aber Aufträge.

Da hilft ein Punkt, den die Groko gut gelöst hat: Die Kommunen werden entschädigt für Hartz-IV-Kosten und Ausfälle der Gewerbesteuer. Bayerns Kommunen bleiben handlungsfähig. Das bedeutet viele Aufträge für Mittelständler, und das flächendeckend.

Zur Person

Eberhard Sasse (68) ist Präsident der IHK für München und Oberbayern und zugleich Präsident der neun bayerischen IHKs (BIHK). Sasse ist Gründer (1976) und Vorstandsvorsitzender der Dr. Sasse AG, einem Komplettanbieter im Facility Management. Die Gruppe hat rund 6800 Mitarbeiter und einen Gruppenumsatz von 250 Millionen Euro.

Es gibt leider Branchen, für die es selbst auf mittlere Sicht keine Kunden und Aufträge gibt.

Das haben wir der Politik gesagt, und sie hat zugehört. Die 25 Milliarden Euro für Überbrückungshilfen sind gut investiert. Sie sichern unsere Branchenvielfalt. Wir werden in Bayern weiter Wirte, Hoteliers, Reisebüros und Messeveranstalter haben.

Haben Sie in den Krisenwochen auch persönlich Positives erlebt?

Ja, in meinem Unternehmen haben mich Mitarbeiter der Generation Y überrascht. Denen unterstellt man oft das Streben nach Work-Life-Balance. In der Krise haben die sich über 100 Prozent engagiert, sie sind die Extrameile gegangen. Das hat mich wirklich beeindruckt.

Hat die Krise der Digitalisierung zum Durchbruch verholfen?

Vor Corona gab es noch diese Schau'n-mal-Haltung. Dann ging alles rasend

schnell: Telefonkonferenzen, Video-Meetings und so weiter. In diesem Tempo müssen wir weitergehen. Vier Millionen deutsche Haushalte leben noch ohne High-speed-Internet. Wir Familienunternehmer müssen die Generation Z, die Digital Natives, mit in die Verantwortung nehmen.

Welche Coronafolge hat Sie überrascht?

Vor Corona haben wir über verstopfte Straßen, einen überlasteten öffentlichen Personennahverkehr und Luftschadstoffe diskutiert. Das Homeoffice hat diese Probleme entschärft. Das ist eine gute Erfahrung. Als Konsequenz müssen wir jede Form öffentlichen Massentransports – von der U-Bahn über den ICE bis zum Flugzeug – sicher und attraktiv gestalten.

Blicken wir auf das internationale Geschäft. Die Exporte sind eingebrochen. Wann rechnen Sie mit einer Wende?

Die Krise hat das Problem nur verschärft. Bayerns Wirtschaft hat Exportrekorde in

Serie erzielt – aber mit Produkten der Vergangenheit. Das große Geschäft machen heute andere mit Software, Handelsplattformen, Smartphones. Die Frage ist doch: Wie gewinnen wir da Anschluss?

Vielleicht mit nachhaltigen Geschäftsmodellen und Klimaschutz?

Guter Punkt. Klimaschutz gibt uns die Chance, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die uns an die Weltspitze bringen. Hier schiebt der Bund mit an. Mehr Geld für künstliche Intelligenz, Forschung, Entwicklung und grüne Mobilität tut sicher gut. Was fehlt, kann Berlin nicht schnell beschließen: Gründergeist.

Wie kommen Sie zu diesem Befund?

Eine Studie hat die Gründerneigung junger Menschen in 54 Ländern verglichen. Deutschland kam auf Platz 37. Wie gründe ich ein Unternehmen? Das sollte ganz schnell an deutschen Schulen und Universitäten gelehrt werden. ■

Unsere Förderanlagen.

Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.



Nächste Messen:

09.03.-11.03.2021 LogiMAT

28.09.-30.09.2021 FachPack

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

LaRo®

DIGITAL, nachhaltig, *widerstandsfähig*

Auf der deutschen EU-Ratspräsidentschaft im 2. Halbjahr 2020 liegen große Erwartungen, in der Post-Corona-Phase geeignete europäische Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Firmen langfristig und nachhaltig zu stärken. Die wichtigsten Punkte der Agenda.

SABINE HÖLPER

Die Coronakrise überschattet Wirtschaft und Politik – das gilt auch für die am 1. Juli 2020 beginnende deutsche EU-Ratspräsidentschaft. Die derzeitige Ausnahmesituation ist gleichzeitig jedoch ein guter Zeitpunkt für Deutschland, die Weichen für die entscheidenden Herausforderungen der Wirtschaft nach dem Shutdown zu stellen. Die Ratspräsidentschaft ermöglicht es, zentrale Themen zu setzen, die von Interesse für alle 27 Mitgliedstaaten sind.

EU-Themen, die den bayerischen Mittelstand umtreiben und die er auf höchster Ebene platziert sehen möchte, gibt es immer – auch in diesem Jahr. In der Praxis aber haben sich seit dem Auftreten des Coronavirus einige Prioritäten verschoben.

Zum einen sind jetzt kurzfristige Hilfen entscheidend. »Ziel war und ist es auch weiterhin, den Unternehmen über die Durststrecke, in die sie zum Beispiel durch Geschäftsschließungen und Produktionsstillstand geraten sind, hinwegzuhelfen«, sagt Sabine Hepperle, Abteilungsleiterin Mittelstandspolitik beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. In dieser speziellen Situation gehe es erst einmal »um das Nötigste«, ergänzt Alexander Lau, Referatsleiter Europa und EU-Politik bei der IHK für München und Oberbayern. Das seien vor allem Überbrückungshilfen für notleidende Firmen. »Die Unternehmen brauchen zudem dringend Erleichterungen bei der administrativen Bürokratie«, so Lau.

Zum anderen sei es nun wichtiger denn je, sich auf das Wesentliche zu fokussieren. »Jetzt, da sich viele Firmen in einer extrem kritischen wirtschaftlichen Situation befinden, ist nicht der Zeitpunkt, um ein Paket

der EU-Kommission mit 43 Themen einzubringen«, sagt Lau. Das bedeutet: Kurzfristige Hilfen sind wichtig, mittel- bis langfristige Perspektiven ebenfalls. Aber Dosis und Gewichtung müssen stimmen. Und beides sollte Hand in Hand gehen.

Hepperle aus dem Bundeswirtschaftsministerium betont, dass »die Sicherung des Überlebens von Unternehmen und der Neustart der europäischen Wirtschaft im Vordergrund stehen«. Es gehe in den nächsten sechs Monaten darum, die gesetzlichen Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auf den Prüfstand zu stellen, langfristig zu verbessern und sie somit dabei zu unterstützen, neue Ideen zu entwickeln und kreative Geschäftsmodelle zu er-

schließen. »Im vereinten Europa, wo der Mittelstand in besonderem Maße auf offene Märkte und eine unternehmensfreundliche Regulierung angewiesen ist – von Arbeitnehmerfreizügigkeit bis Zollvorschriften –, heißt das vor allem: Die Firmen brauchen Zugang zu Kapital, Daten und qualifizierten Fachkräften wie auch zu Wertschöpfungs- und Forschungsnetzwerken«, so Hepperle. »Der Binnenmarkt muss klar wiederbelebt werden. Wir müssen Wege finden, um den freien Verkehr von Waren und Dienstleistungen unter allen Umständen zu ermöglichen.« Vor allem Letzteres ist ein Grundanliegen der bayerischen Unternehmen, und die deutsche EU-Ratspräsidentschaft muss das Thema vorantreiben. »Der Waren-



Corona – beherrschendes Thema auch in der EU

Foto: Boyanikus_stockadobe.com

Wichtige Handlungsfelder für die EU-Ratspräsidentschaft

- ▶ EU-Binnenmarkt schützen
- ▶ Liquidität für Unternehmen sichern
- ▶ Zukunftsgerichteten mehrjährigen Finanzrahmen (MFR) abschließen
- ▶ Europäischen Green Deal zur Wachstumsstrategie machen
- ▶ Protektionismus entgegenwirken und Liberalisierungsimpulse setzen
- ▶ Zukünftige Beziehungen zwischen EU und UK vorantreiben

verkehr ist das eine«, sagt IHK-Experte Lau. »Es geht jetzt aber auch darum, die überflüssigen Barrieren für den Dienstleistungsverkehr im Binnenmarkt zu beseitigen.« Das sei ein »wunder Punkt«, ein in der Krise vernachlässigtes Thema, das dringend wieder auf die Agenda genommen werden müsse.

EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen hat Ende Mai die Prioritäten im Arbeitsprogramm in einem »Recovery Plan« für die Zeit nach der Coronakrise neu geordnet. Was die Fokussierung auf die wichtigsten Kernthemen betrifft, nennt Kristin Schreiber, Direktorin KMU-Politik bei der EU-Kommission in Brüssel, drei Eckpfeiler: »Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Resilienz.« Die KMU-Strategie sei dahingehend angepasst worden.

Was heißt das im Einzelnen? In puncto Digitalisierung müssten manche Firmen nachlegen. Schließlich haben nur 17 Prozent der KMU erfolgreich digitale Technologien integriert, bei den großen Unternehmen sind es 54 Prozent. Die Krise hat zwar in den meisten Betrieben das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Digitalisierung geschaffen. Nun aber gilt es, die Firmen bei der Umsetzung zu unterstützen, zum Beispiel durch den Ausbau existierender Netzwerke wie etwa des Enterprise Europe Network (EEN) oder der Digital Innovation Hubs.

Der Eckpfeiler Nachhaltigkeit geht mit der Digitalisierung Hand in Hand. Bereits die Industriestrategie von 2020 führt auf: »Kapazitätsaufbau und Unterstützung für den Übergang zu Nachhaltigkeit und Digitalisierung.« Jede Firma, so Schreiber, solle

eine Nachhaltigkeitsstrategie erarbeiten.

»Auch hier ist es zielführend, Netzwerke wie das EEN stärker zu nutzen, um dafür die nötige Expertise zu erhalten.« Vor allem sollen Mittel bereitgestellt werden, um Green-Deal-Innovationen im Rahmen des Europäischen Innovationsrats (EIC) zu fördern.

Jedoch gehen gerade beim Green Deal die Meinungen auseinander. Er umfasst einen Fahrplan mit Maßnahmen zur Förderung einer effizienteren Ressourcennutzung durch den Übergang zu einer sauberen und kreislauforientierten Wirtschaft sowie zur Wiederherstellung der Biodiversität und zur Bekämpfung der Um-

weltverschmutzung. Die EU-Kommission will so bis 2050 die Nettoemissionen von Treibhausgasen in der EU auf null senken. Dazu müssen alle Wirtschaftssektoren einen aktiven Beitrag leisten, vor allem, so die EU-Kommission, »Investitionen in neue, umweltfreundliche Technologien«. Dieser Transformationsprozess zu mehr Nachhaltigkeit müsse aber für Unternehmen wohl dosiert werden, die gerade mit den Folgen der Coronakrise kämpfen, warnt IHK-Experte Lau. Kleine und mittlere Firmen dürften nicht über Gebühr belastet werden, sagt auch EU-Kommissionsdirektorin Schreiber. »Es ist daher elementar, dass jede einzelne Regel einen KMU-Test durchläuft.«

Der dritte Punkt, die Resilienz, ist ein aus der Psychologie bekannter Ansatz der psychischen Widerstandsfähigkeit. Sie versetzt Menschen in die Lage, Krisen zu bewältigen und sie als Anlass für Entwicklungen zu nutzen, und soll laut Schreiber auch in der Wirtschaft mehr Beachtung finden. Konkret heißt das: »Nicht abschotten, aber doch die globalen Lieferketten hinsichtlich Resilienz und Vorhandensein von Alternativen überprüfen, Just-in-time überdenken, mehr Lagerhaltung, gute Planung sowie auf staatlicher Ebene für mindestens drei Monate Reserven von systemrelevanten Gütern beziehungsweise Rohstoffen anlegen.« ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema EU

Alexander Lau, Tel. 089 5116-1614

alexander.lau@muenchen.ihk.de

Jessica de Pleitez, Tel. 089 5116-1337

jessica.pleitez@muenchen.ihk.de



Besuchen Sie Klaus Koller auf [YouTube](#) und sehen Sie seine Auto-, Informations-, Natur- und Reisevideos.

Auf [YouTube](#) geben Sie einfach "Klaus Koller" ein, um auf seine Videos zu gelangen. Sie können gerne den Kanal abonnieren, um kein Video zu verpassen.

Weitere Informationen über Klaus Koller finden Sie unter klauskoller.de

kollerfinance.de
Wir finanzieren Bayerns Mittelstand

Leasing und Finanzierung für mobile Wirtschaftsgüter

PKW LKW	Einrichtungen Büroausstattungen	IT Medientechnik
Maschinen	Sicherheitstechnik Ausrüstungen	Therapiegeräte Medizintechnik

Stellen Sie bei uns online oder telefonisch Ihre Anfrage

Steuerlich interessant schon ab einem Kaufpreis von 3.000 Euro

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und senden uns Ihr Händler-Angebot über die geplante Anschaffung. Wir erstellen Ihnen ein herstellerunabhängiges Leasingangebot oder Finanzierungsangebot.

E-Mail: vetrieb@koller-finance.de

koller finance
85622 München-Feldkirchen

Information und Beratung
089-9455220

Ein persönliches Gespräch ist unser wichtigstes Informationsangebot

Vernetzt euch!

Die Vereinten Nationen haben 17 Sustainable Development Goals (SDGs) verabschiedet, zu deren Erreichung auch Unternehmen beitragen können. Das letzte Nachhaltigkeitsziel setzt sich für starke Partnerschaften zur Umsetzung der SDGs ein.

GABRIELE LÜKE

Alle müssen zusammenarbeiten. Nur dann könne die UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung und damit ihr Kern, die 17 Nachhaltigkeitsziele (SDGs), erfolgreich werden. Mit diesem Aufruf begleitete 2015 der damalige UN-Generalsekretär Ban Ki-moon die Verabschiedung der UN-Agenda.

Die Vereinten Nationen verleihen dieser Mahnung Nachdruck und fordern mit SDG 17, »die Umsetzungsmittel zu stärken und die globale Partnerschaft für nachhaltige Entwicklung mit neuem Leben zu füllen«. Die Deutsche Nachhaltigkeitsstrategie, mit der die Bundesregierung die SDGs auf Deutschland herunterbricht, setzt dabei auf nachhaltige Entwicklungszusammenarbeit, internationalen Technologietransfer sowie offenere Märkte, um die Handels-

chancen der Entwicklungsländer zu verbessern.

Ziel 17 gebe als letztes SDG den richtigen Impuls, findet Susanne Salz (36): »Interdisziplinäre Partnerschaften aus Akteuren der Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft – egal ob lokal oder global – sind essenziell, wenn wir die SDGs schnell und deutlich voranbringen wollen.« Salz ist Projektleiterin der Plattform für Multiakteurs-Partnerschaften zur Umsetzung der Agenda 2030 bei der Deutschen Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH in Bonn. »Die Netzwerke und die Ziele, auf die sich die Akteure einigen und die sie gemeinsam realisieren, ergänzen komplementär gesetzliche Vorgaben zur Erreichung der SDGs – und vertiefen und beschleunigen damit auch den Um-

setzungsprozess. Das ist ihr spezifischer Beitrag und Mehrwert.«

Salz freut sich, dass seit Verabschiedung der Agenda 2030 die Zahl der internationalen nachhaltigkeitsorientierten Multiakteurs-Bündnisse deutlich gewachsen ist. Allein der deutsche Entwicklungshilfeminister Gerd Müller (CSU) hat mehrere Bündnisse (mit)initiiert, darunter das Bündnis für nachhaltige Textilien oder das Forum Nachhaltiger Kakao. Zudem sind zahlreiche lokale Initiativen entstanden.

»Die Bündnisse erfolgreich zu machen ist keine triviale Aufgabe«, sagt Salz. Bei allem gemeinsamen Eintreten für mehr Nachhaltigkeit hätten die Partner auch unterschiedliche Interessen, die zusammengeführt werden müssen. »Dazu braucht es viel Kommunikation.« Die Wirtschaft trägt zu



Sascha Koberstaedt (l.) und Martin Šoltés mit ihrem ressourcenschonenden und recycelbaren Elektronnutzfahrzeug

SDG 17 bei, indem sich Unternehmen an Bündnissen beteiligen oder eigene gründen, informelle Netzwerke nutzen und so gemeinsam Nachhaltigkeitsziele wie den Technologietransfer, fairen Handel und vieles mehr fördern.

Wie dies in der Praxis aussehen kann, zeigt der Unternehmer Markus Behr (41). Als sich der Kaffeeliebhaber 2017 in Prien am Chiemsee mit der montebera Kaffeerösterei GbR selbstständig machte, formulierte er einen klaren Anspruch: »Ich wollte nur mit exzellenten, umweltgerecht und fair produzierten Rohstoffen arbeiten; auch die Umwelt und die Kaffeebauern vor Ort sollten von meinem Geschäft profitieren.« Vernetzung half ihm dabei: Die Lehrerin, bei der er das Kaffeerösten gelernt hatte, öffnete ihm ihr informelles Netzwerk aus Kaffeeröstereien, Kaffeebauern sowie Handelsagenten.

»Im Netzwerk geben wir Kontakte zu Kaffeekooperativen weiter, erweitern so die Rohstoff- und vor allem die Geschmacksvielfalt unserer Kaffees«, berichtet Behr. »Wir zahlen aber auch faire Preise, unterstützen die Bauern bei naturnahen Anbaumethoden, beim Bau von Schulen oder der Betreuung von Menschen mit Behinderung. Wir stärken so die nachhaltige Wertschöpfung und Entwicklung in den Dorfgemeinschaften vor Ort.« Mittlerweile engagiert Behr sich auch in der Fair-Trade-Gemeinde Prien und anderen Nachhaltigkeitsbündnissen. »Netzwerke sind eine Wirtschafts-, aber auch eine Wertegemeinschaft: Mit ihnen kann ich meine geschäftlichen Ideen besser umsetzen, aber eben auch viel mehr zur Nachhaltigkeit beitragen als allein.«

Die Welt ein bisschen nachhaltiger machen wollten auch Martin Šoltés (33) und Sascha Koberstaedt (32), als sie 2013 in ihrer Doktorarbeit an der TU München ein einfaches, multifunktionales, zudem ressourcenschonend zu bauendes und später recycelbares Elektronutzfahrzeug für den Einsatz in Schwellen- und Entwicklungsländern entwarfen. Sie reisten durch Afrika, prüften vor Ort den Bedarf, sprachen mit Universitäten, internationalen Organisationen, Firmen und lokalen Initiativen. »Unsere Vernetzung mit all diesen Akteu-



ren hat unseren Entwurf noch praxistauglicher gemacht«, sagt Šoltés. »Daraus entstand der aCar-Prototyp.« 2017 gründeten die beiden in München die Evum Motors GmbH. Die Produktion der ersten Autos steht kurz vor dem Start,

die Vernetzung geht weiter: So will die international agierende Siemensstiftung das Auto in Kenia einsetzen. »Wir verdanken es auch dem Netzwerken, dass unsere Idee aufgegangen ist, dass wir gründen konnten, aber auch, dass wir nun tatsächlich zu mehr Nachhaltigkeit und zum Technologietransfer beitragen«, so Šoltés. Im Übrigen eigne sich das aCar auch für den hiesigen Einsatz in Land- und Forstwirtschaft sowie im Gartenbau.

Welche Rolle Bündnisse spielen können, veranschaulicht zum Beispiel die Münchner Initiative Nachhaltigkeit (MIN). Sie hat sich 2016 zur Umsetzung der SDGs speziell in der Landeshauptstadt gegründet. Sie vereint zivilgesellschaftliche Organi-

sationen sowie Akteure aus Wissenschaft und Wirtschaft und ist unter dem Dach der BürgerStiftung München angesiedelt.

»Wir brauchen noch stärker die Perspektive der Wirtschaft«, sagt MIN-Sprecherin Katharina Habersbrunner (55). Mitarbeiten, sich vernetzen und zum Nachhaltigkeitshebel werden, das können Unternehmen über insgesamt acht Manufakturen, die einzelne SDGs bündeln. Diese Manufakturen erarbeiten praktische, auf München zugeschnittene Lösungen etwa zur Circular Economy oder zu nachhaltigen Verkehrslösungen. Beim Thema Circular Economy bringen sich beispielsweise die Unternehmen Gore und Recup, aber auch die IHK ein. »Nachhaltigkeit ist ein Querschnittsthema, das wir nur gemeinsam voranbringen«, sagt Habersbrunner. »Deshalb brauchen wir Bündnisse wie MIN und in diesen Bündnissen unbedingt auch die Wirtschaft.«

IHK-Ansprechpartnerin zu den Nachhaltigkeitszielen

Verena Jörg, Tel. 089 5116-1502
verena.joerg@muenchen.ihk.de

Anzeige

Hygiene-Schulungen

für Büro- und Dienstleistungsbetriebe

Schutz & Sicherheit

für Betrieb, Mitarbeiter & Kunden

Wir schulen Sie **vor Ort** zuverlässig in **Praxis & Theorie** zur Hand- und Flächen-Desinfektion in Ihrem Arbeitsumfeld.

- Bis zu **25 Personen** je Trainings-Block.
- **Analyse** der Vor-Ort-Situation
- Alles Wichtige zum Thema **Desinfektion**
- Praxisübungen an mobilen **Hygienestationen**
- **Zertifikate** für Betrieb und Mitarbeiter
- **Unterlagen / Handouts** für nachhaltiges Hygieneverhalten



Weitere Informationen und Buchungsanfragen für Oberbayern

0800 75 318 25 oder **info@hygienesolution.de**



Foto: IHK

Eigene IHK-Räume für PC-Prüfungen

IHK-Prüfungen

Neues Prüfcenter

Die IHK für München und Oberbayern hat für ihre Prüfungen neue, moderne Räume in Betrieb genommen. Nachdem jahrelang externe Prüfungsorte genutzt wurden, können Sachkundeprüfungen jetzt in den eigenen IHK-Räumen am Campus D in der Orleansstraße in München als PC-Prüfung durchgeführt werden. »Durch das neue IHK-Prüfcenter wird das Prüfungsverfahren noch schneller, einfacher und sicherer«, sagt Hans-Joachim Budde, Prüfungskoordinator für Sachkundeprüfungen. Neben anderen Sachkundeprüfungen absolvieren seit 2016 auch Fachleute für Immobiliendarlehensvermittlung IHK den

schriftlichen Prüfungsteil ihrer Sachkundeprüfung bei der IHK als PC-Prüfung. Zukünftig werden weitere Sachkundeprüfungen beispielsweise für das Bewachungsgewerbe oder die Berufskraftfahrer sowie auch Fortbildungsprüfungen statt auf Papier am PC durchgeführt. Die Räume bieten die Möglichkeit, bei allen Prüfungen die aktuell notwendigen Abstands- und Hygieneregeln einzuhalten.

Weitere Infos: www.ihk-muenchen.de – unter »Aus- und Weiterbildung« – »Sach- und Fachkundeprüfungen/Unterrichtungen«

Gewerbeabfallverordnung

Informationen für die Praxis

Die Gewerbeabfallverordnung (GewAbfV) regelt den Umgang mit Abfällen in kleinen und großen Unternehmen in jeglichen Branchen und enthält Vorgaben, wie Abfälle zu trennen und zu behandeln sind. Der neu zusammengestellte Leitfaden des Bayerischen Industrie- und Handelskammertags (BIHK) zeigt verständlich und anschaulich, welche Anforderungen mit der Gewerbeabfallverordnung verbunden sind und welche Möglichkeiten es gibt, sie umzusetzen.

Gewerbe-
abfall – wie
trennen und
behandeln?



StockVector_stock.adobe.com

Gemeinsam mit Unternehmen, Experten und Behörden wurden anhand von Musterfirmen Beispiele und eine Frageliste erarbeitet, sodass Betriebe die Zusammenhänge besser nachvollziehen können.

Das Infopaket richtet sich vor allem an kleine und mittlere Unternehmen. Der Leitfaden kann abgerufen werden unter: www.ihk-muenchen.de/umwelt/Gewerbeabfall

Eisenbahntransporte von und nach China

- Wir sprechen Deutsch und Chinesisch.
- Ihr Spezialist für den Transport per Bahn über die neue Seidenstraße.



50% kürzere Laufzeit
als bei Seefracht



80% günstiger
als bei Luftfracht



LMAR

LMAR GmbH
Heinz-Fangman-Str. 4
42287 Wuppertal
Tel.: (0202) 69 59 68-94
info@lmar-logistik.de
www.lmar-logistik.de

Wichtige Post von der IHK

Die Vorbereitungen für die IHK-Wahl 2021 beginnen. Dafür schreibt die IHK die Mitgliedsunternehmen an und bittet um die Überprüfung ihrer Daten. Online ist der Datencheck mit wenigen Klicks schnell erledigt.

Im kommenden Frühjahr entscheiden die Mitgliedsunternehmen der IHK für München und Oberbayern darüber, wer für die nächsten fünf Jahre ihre Interessen in der IHK-Vollversammlung und den Regionalausschüssen vertreten soll. Die Wahl ist wichtiger denn je: Gerade in Krisenzeiten brauchen Unternehmen eine starke Vertretung! Damit Sie in der richtigen Wahlgruppe wählen oder kandidieren können, ist es wichtig, dass die Wählerlisten auf dem aktuellen Stand sind.

Die IHK für München und Oberbayern wird daher in den kommenden Wochen alle rund 390.000 Mitgliedsunternehmen anschreiben und bitten, ihren Wirtschaftsschwerpunkt zu überprüfen.

Datencheck online erledigen

Die Überprüfung ist schnell erledigt – einfach mit den mitgelieferten Zugangsdaten auf Ihrer persönlichen Seite unserer Datenplattform einloggen:

www.ihk-muenchen.de/datencheck



zugeordnet. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass in der künftigen IHK-Vollversammlung und den Regionalausschüssen alle Branchen anteilig vertreten sind.

IHK-Wahl ist #chefsache

Bei der IHK-Wahl entscheiden die IHK-Mitglieder über die Zusammensetzung der IHK-Vollversammlung und der 20 Regionalausschüsse für die kommenden fünf Jahre. Die Vollversammlung besteht künftig aus bis zu 91 Mitgliedern.

Mit Ihrem Mobiltelefon kommen Sie über einen QR-Code sogar direkt zum Ziel. Sollte Ihnen kein Internetzugang zur Verfügung stehen, können Sie uns die Informationen selbstverständlich auch per Post oder Fax zukommen lassen.

Der Wirtschaftsschwerpunkt entscheidet darüber, in welcher Wahlgruppe Ihre Stimme gezählt wird. Denn um die Vielfalt der oberbayerischen Wirtschaft abzubilden, werden alle Unternehmen unterschiedlichen Wahlgruppen und Wahlbezirken

Sie ist das demokratisch legitimierte höchste Entscheidungsorgan der IHK und bestimmt die Richtlinien der IHK-Arbeit. Die Kandidatinnen und Kandidaten sind Unternehmerinnen und Unternehmer aus München und Oberbayern, die sich für ihren Wirtschaftsstandort engagieren möchten. Pro Mitgliedsunternehmen kann je eine Person für die Vollversammlung und/oder für die Regionalausschüsse antreten. Mehr Informationen zur IHK-Wahl 2021 gibt es unter: www.ihkwahl2021.de



www.lig-projektbau.de

PROJEKTLÖSUNGEN FÜR INDUSTRIE UND GEWERBE



Otto-Wagner-Str. 2 · 82110 Germering · Tel. 089 38033170



Weit vernetzt und stark gewachsen –
die Gesundheitswirtschaft in Bayern

Wirtschaftszweig mit Zukunft

Mit Covid-19 rückt die Gesundheits- und Pflegewirtschaft in den Mittelpunkt, die bereits vor der Pandemie ein herausragender Beschäftigungs- und Wirtschaftsfaktor in Bayern war. Die Akteure zeigen nun eindrucksvoll, was sie leisten können.

EVA ELISABETH ERNST

Testkits, Notfallbetten, Schutzmasken, Medikamente und ein Impfstoff: Kaum jemals zuvor standen Themen der Gesundheitswirtschaft und damit die gesamte Branche derart im Mittelpunkt der öffentlichen Aufmerksamkeit wie in den vergangenen Monaten. Und selbst wenn wir heute zumindest eine etwas deutlichere Vorstellung davon haben, wie viele verschiedene Akteure für unsere Gesundheit zusammenarbeiten, überrascht die hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieses Sektors.

Denn die Gesundheits- und Pflegewirtschaft ist einer der stärksten und zukunfts-trächtigsten Wirtschaftszweige im Freistaat. Das zeigt eine im März dieses Jahres veröffentlichte Studie des Wirtschaftsforschungsinstituts WifOR im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums für Gesundheit und Pflege.

Danach entsteht hier etwa jeder zehnte Euro der bayerischen Wirtschaftskraft. Mit rund 1,2 Millionen Erwerbstätigen sichert die Branche jeden sechsten Arbeitsplatz im Freistaat. Im Vergleich zur bayerischen Automobilindustrie generierte die Gesundheits- und Pflegewirtschaft im Jahr 2017, das die Datenbasis der Studie bildete, rund 14 Milliarden Euro mehr an Bruttowertschöpfung und beschäftigte die vierfache Zahl an Erwerbstätigen.

Im untersuchten Zeitraum seit 2008 wuchs die Gesundheits- und Pflegewirtschaft im Durchschnitt stärker als die bayerische Gesamtwirtschaft – das gilt sowohl für die Bruttowertschöpfung als auch für die Zahl der Erwerbstätigen und die Exporte (siehe Grafik Seite 30). Damit entwickelte sich die Branche zum krisenresistenten Wach-

tumsmotor für den Wirtschaftsstandort Bayern. Die Bedeutung wird aufgrund der demografischen Entwicklung in Zukunft noch steigen.

Dass das wirtschaftliche Gewicht dieses Sektors bislang eher unterschätzt wurde, mag auch an der Heterogenität der Branche liegen. So werden unter dem Dach der Gesundheits- und Pflegewirtschaft vielfältige gesundheitsrelevante Produkte und

Dienstleistungen zusammengefasst, die drei Bereichen zugeordnet werden:

► die medizinische und pflegerische Versorgung, zu der unter anderem Krankenhäuser, Arzt- und Zahnarztpraxen, Pflege- sowie Vorsorge- und Reha-Einrichtungen zählen; sie stellt mit einem Anteil von 51,5 Prozent an der Wertschöpfung der Branche den größten Teilbereich dar.



mymuesli

**EIN GESCHENK ZUM
AUSBILDUNGSSTART 2020**

Die perfekte Stärkung für Ihre Azubis!

Einfach lecker - Die Schultüte 2.0 von mymuesli. Bestes Bio-Müsli als Willkommensgeschenk für Ihren Unternehmensnachwuchs!

ab 50 Stück
auch mit Ihrem
Firmenlogo
erhältlich*

mymuesli
SCHULTÜTE 2.0

Für weitere Informationen und ein persönliches Angebot wenden Sie sich gerne an unser mymuesli B2B Team:

firmen-print@mymuesli.com | +49 851 2 04 26 69-159 | www.mymuesli.com/firmen

*Bei einer Bestellung bis 01.08.2020 erhalten Sie mit dem Code **happyazubi** die Designerstellung mit Ihrem Firmenlogo im Wert von 299€ gratis.



- der industrielle Bereich der Gesundheits- und Pflegewirtschaft, zu dem Hersteller von Arzneimitteln, Medizintechnik, Sport- und Fitnessgeräten sowie Hygiene- und Pflegeprodukten gerechnet werden, mit 22,5 Prozent der Wertschöpfung.
- der Teilbereich der Gesundheits- und Pflegewirtschaft mit Krankenversicherungen und öffentlicher Verwaltung, Apotheken, Ausbildungsstätten für

Gesundheitsberufe sowie Sport-, Wellness- und Tourismusdienstleistungen mit Gesundheitsbezug (26,0 Prozent der Wertschöpfung).

Die Covid-19-Pandemie wirbelte natürlich gerade in dieser Branche einiges durcheinander. Wie die Beispiele auf den folgenden Seiten zeigen, führte sie nicht nur in Krankenhäusern, Pflegeheimen, Arztpraxen und Pharmaunternehmen zu

rasanten Veränderungen, sondern auch in anderen Unternehmen und Organisationen der Gesundheitswirtschaft. ■

IHK-Ansprechpartner zur Gesundheits- und Pflegewirtschaft

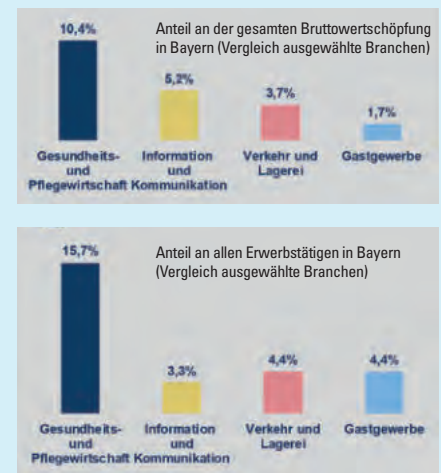
Martin Drognitz, Tel. 089 5116-2048
martin.drognitz@muenchen.ihk.de
Christian Nordhorn, Tel. 089 5116-1172
christian.nordhorn@muenchen.ihk.de

Die bayerische Gesundheits- und Pflegewirtschaft in Zahlen ...



Die Branche hat mit 56 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung einen Anteil von etwa zehn Prozent an der gesamten Wirtschaft in Bayern. Der Anteil an der Beschäftigung ist mit rund 16 Prozent noch höher.

... und im Vergleich



Die Gesundheits- und Pflegewirtschaft beschäftigt deutlich mehr Menschen als etwa die Informations- und Kommunikationssparte oder das Gastgewerbe.

TeleClinic GmbH Durchbruch für Video-Sprechstunden

Die Angst vieler Menschen, sich im Wartezimmer ihres Arztes mit dem Coronavirus zu infizieren, sorgte bei der TeleClinic GmbH für eine »fast schon explosionsartig angestiegene Nachfrage«, sagt Gründerin und Geschäftsführerin Katharina Jünger (30). Das Münchner Start-up bietet seit 2018 Videosprechstunden mit niedergelassenen Fachärzten an. »In den ersten fünf Wochen nach der Ausbreitung von Corona in Deutschland stieg die Zahl unserer Patienten wöchentlich um 50 Prozent«, berichtet sie. Im Mai 2020 nutzten rund 9000 Patienten die Videosprechstunde per App. Ein Drittel davon loggte sich wegen Corona-Verdachts ein. Stellte der Arzt fest, dass der Verdacht begründet war, wurde den Pa-

tienten ein Testkit geschickt, mit dem sie ihre Speichelprobe an ein Labor senden konnten. Das Ergebnis erhielten sie am nächsten Tag – ebenfalls über die App. »Durch Corona schmolzen die Bedenken gegen digitale Gesundheitsleistungen dahin«, sagt Jünger, »nicht nur bei Patienten, sondern auch bei Ärzten. Da ihre Wartezimmer leer blieben, gewann die unkomplizierte Art der Zusammenarbeit mit uns deutlich an Akzeptanz.« Den nächsten Wachstumsschub bei TeleClinic dürfte allerdings kein Virus auslösen, sondern die Kassenzulassung des Angebots, die Ende Mai erfolgte. Seither übernehmen auch die gesetzlichen Krankenkassen die Kosten des digitalen Arztbesuchs.



Beobachtete enorme Nachfrage – Katharina Jünger, Geschäftsführerin TeleClinic

Foto: TeleClinic

Eigentlich beliefert die CIP Holding aus München Großkonzerne aus der Automobil-, Haushaltswaren- und Elektronikindustrie mit industriellen Gütern aus Fernost. Doch in der Coronakrise beschaffte das Unternehmen für private und öffentliche Organisationen medizinische Schutzmasken aus China.

Von Ende März bis Ende Mai dieses Jahres gelang es dem Unternehmen, rund 500 000 der begehrten Masken nach Deutschland zu bringen. »Unsere Mitarbeiter in China haben direkt mit den Herstellern verhandelt und vor Ort Rohstoffe, Produktionslinien, Zertifikate und die Endprodukte überprüft, sodass die Qualität den Anforderungen entsprach«, berichtet

CEO Dimitrios Bachadakis (46). Dank etablierter Logistikprozesse verlief auch der Transport nach Deutschland per Luftfracht reibungslos.

Womöglich ergibt sich so ein neues Geschäftsfeld. »Derzeit«, sagt Bachadakis, »überlegen wir, ob wir künftig nachhaltig in dieser Branche weiterarbeiten wollen.«

Nutzte seine Erfahrung im
China-Geschäft –
Dimitrios Bachadakis,
Vorstandschef CIP Holding



Foto: CIP Holding



Welcher Kommunikationstyp sind Sie?

Ob Systemintegration oder Service: Höchste Sicherheit und sehr kurze Reaktionszeiten sind unser Maßstab.



Information

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



Kommunikation

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



Services

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

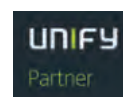


MTG-Kommunikations-Technik GmbH

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

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

Autorisierter Partner von:



P.E.G. eG

Restbestände aufgespürt

Das Coronavirus veränderte einen Teil des Kerngeschäfts der P.E.G. eG aus München drastisch. Die rund 600 Mitglieder der Genossenschaft betreiben mehr als 3400 Gesundheits- und Sozialeinrichtungen, größtenteils Senioren- und Pflegeheime, private Krankenhäuser sowie Rehakliniken. »Wir bündeln die Einkaufsvolumina unserer Miteigentümer zum Beispiel bei Hygieneartikeln, Medizinprodukten oder Dienstleistungen und erzielen dadurch bessere Konditionen«, erklärt der Vorstandsvorsitzende von P.E.G., Jens Leveringhaus (49).

»Als der Hype um die Atemschutzmasken losging und wir von den bekannten Herstellern Absagen erhielten oder mit unakzeptablen Konditionen konfrontiert wurden, haben wir bei unseren Partnern und Miteigentümern Kontingente und Bedarfe abgefragt und koordiniert«, sagt Leveringhaus. »Dabei haben wir Restbestände aufgespürt und deren Verteilung koordiniert.«

In der heißen Phase Mitte März, als der Markt für qualitativ hochwertige Schutzmasken für medizinisches Personal leer gefegt war und viele Einrichtungen versuchten, direkt in China zu bestellen, kam es vermehrt zu Klagen über Glücksritter, die Masken mit falschen Zertifikaten und schlechter Qualität lieferten. »Daher haben wir unseren Mitgliedern online Informationen über die erforderlichen Zertifikate sowie valide Bezugsquellen zur Verfügung gestellt, mit denen wir oder unsere Mitglieder gute Erfahrungen gemacht hatten«, so Leveringhaus.

Bei der Bewertung von Lieferanten achtet P.E.G. nun verstärkt darauf, ob sie auch in Europa produzieren. Als weitere Konsequenz aus der Coronakrise rechnet Leveringhaus damit, dass Lieferanten, Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen künftig größere Vorräte an Medizinprodukten anlegen werden. »Darüber hinaus hat das Virus auch bei uns die Digitalisierung vor-



Foto: P.E.G.

Rechnet mit mehr Vorratshaltung – Jens Leveringhaus, Vorstandschef P.E.G.

angetrieben«, sagt er, »und dafür gesorgt, dass genossenschaftliche Werte wie Solidarität und Gemeinschaft wieder stärker in den Vordergrund treten.«

Aicher Ambulanz Union

Neue Konzepte für schnelle Hilfe

Bereits Ende Januar 2020, als die ersten Coronafälle auftraten, entwickelte der Hygienebeauftragte der Aicher Ambulanz Union in München Hygienepläne für alle Bereiche eines Unternehmens – vom Krankentransport über die Rettungsdienste bis hin zum Katastrophenschutzteam. »Das Ausmaß der Coronapandemie haben wir damals allerdings noch nicht erahnt«, sagt Gründer und Geschäftsführer Peter Aicher (61). Mittlerweile unterstützt das Unternehmen drei Gemeinden, fünf Landkreise und die Landeshauptstadt München bei der Bewältigung der Pandemie.

Zum Leistungsspektrum zählen unter anderem die Konzeption und der Betrieb von Drive-in-Teststraßen für die Abnahme von Coronatests, medizinische Hotlines zur Betreuung positiv getesteter Menschen und zur Ermittlung ihrer Kontaktpersonen sowie der Betrieb von Coronaschwerpunktpraxen sowie -massentestungen,

die beispielsweise in Seniorenheimen durchgeführt werden.

»Unsere Mitarbeiter waren in zahlreichen Krisenstäben als Fachberater eingebunden«, so Aicher. Mit einem Partner zusammen entwickelt er aktuell zudem Hygieneschutzkonzepte für Unternehmen und Organisationen.

Zwar können all die neuen Einsatzfelder die Ausfälle im Stammgeschäft, vor allem beim Mobility Service am Flughafen München sowie bei den Sanitätsdiensten bei Veranstaltungen, nicht kompensieren. Sie bieten jedoch Einsatzmöglichkeiten für einen Teil der Mitarbeiter. Auf sein Team ist Aicher ausgesprochen stolz: »Jeder zieht mit und ist mit Leib, Seele und Herzblut dabei.« Dass viele Firmen die Helfer mit Spenden, vor allem in Form von Essen und Getränken, unterstützen, freut ihn sehr – und dass sich keiner seiner Mitarbeiter im Dienst mit Corona infiziert hat, noch mehr.



Foto: Aicher Group

Erschloss weitere Einsatzfelder – Peter Aicher, Geschäftsführer Aicher Ambulanz Union

Health Care Bayern e.V. Informationsplattform aufgesetzt

Der gemeinnützige Verein Health Care Bayern in München hat sich die Förderung und Weiterentwicklung der Gesundheitsversorgung und damit auch des Gesundheitsstandorts Bayern zum Ziel gesetzt. Bereits kurz nachdem das neuartige Virus hierzulande aufgetaucht war, veröffentlichte Health Care Bayern in kostenlosen Newslettern aktuelle Informationen zu Corona. Der Verein stellte außerdem eine Übersicht zu seriösen Informationsangeboten sowie zum Verhalten im Corona-verdachtsfall auf seiner Website online. Dort finden sich auch Listen mit Kontakten zum Thema Schutzausrüstung sowie von Ärzten und Therapeuten, die Videosprechstunden anbieten.

»Darüber hinaus waren wir laufend im Kontakt mit unseren Mitgliedern, um herauszufinden, wo es zu Problemen kam und was an der Basis gebraucht wurde«, erklärt Claudia Küng, (55) geschäftsführendes Vorstandsmitglied von Health Care Bayern. »Durch die Rückmeldungen konnten wir zum Beispiel unkompliziert Schutzkleidung vermitteln.« Nach Ansicht von Claudia Küng hat die Coronapandemie nicht zuletzt bewiesen, wie kreativ die Gesundheitswirtschaft ist. Außerdem zeige sich, dass sich durch die Krise selbst in dieser mitunter streng regulierten Branche notwendige Veränderungen rasch und pragmatisch durchsetzen ließen.



Foto: Health Care Bayern

Die Branche reagierte rasch – Claudia Küng, geschäftsführende Vorstandsmitglied Health Care Bayern



UNSER TIPP ZUM THEMA ABSCHREIBUNG:

Wenn Sie als Selbständiger oder Freiberufler ein hochpreisiges Smartphone für den Beruf kaufen, achten Sie auf den Preis. Kostet das Smartphone maximal € 952,- (brutto), wie in diesem Fall, können Sie es sofort komplett von der Steuer absetzen und müssen es nicht über fünf Jahre abschreiben.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 0221/222 43-910 oder unter www.mediamarkt.de/geschaeftskunden

Keine Mitnahmegarantie. Angebote gültig vom 2.5. bis 31.07.2020. Abgabe nur solange der Vorrat reicht. Irrtümer und technische Änderungen vorbehalten.
1) 15,94 cm / 6,3" (volles Rechteck); 15,82 cm / 6,2" (innerhalb Abrundungen).
Der tatsächlich nutzbare Bildschirmbereich ist weiter durch den Bereich der Frontkamera verringert.

Partner für Geschäftskunden

LOKAL, SCHNELL, INDIVIDUELL.

Wir bieten viel mehr, als über 300.000 Produkte. Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Geschäft. Von der fachspezifischen Beratung bis zu After Sales Services sind Geschäftskunden bei uns in besten Händen. Ganz gleich, in welcher Branche Sie tätig sind und wie groß oder klein Ihr Unternehmen ist, als MediaMarkt Geschäftskunde genießen das gute Gefühl, alles aus einer Hand zu bekommen.

Übrigens: Als Geschäftskunde steht Ihnen ein persönlicher Berater in jedem unserer 270 Märkte in Deutschland zur Verfügung, der sich schnell und effektiv um all Ihre Belange kümmert. Auf gute Geschäfte!

Darauf können Sie sich verlassen:

- Gleich ums Eck – Ihr MediaMarkt in Ihrer Stadt
- Immer ein offenes Ohr – Ihr persönlicher Berater
- Riesiges Sortiment – Zugriff auf über 300.000 Produkte
- Maßgeschneidert – Lösungen aus Produkt, Preis & Service
- Profitabel – Unsere Leasing- und Zahlungskonditionen
- Total flexibel – Kauf auf Rechnung



SAMSUNG
GALAXY TAB ACTIVE 2 LTE
Tablet
• 20,31 cm (8") WXGA Display
• Fingerabdrucksensor
Art.Nr.: 2368848



SAMSUNG
Galaxy Note10
Enterprise Edition
• 15,9 cm (6,3") dual edge
Dynamic AMOLED
Art.Nr.: Aura Black 2591052

MediaMarkt
PARTNER FÜR GESCHÄFTSKUNDEN



Birgit und Michael Feßler – in fünfter Generation
am Steuer des Familienbetriebs

Historische Flotte, moderner Betrieb

Seit 175 Jahren fährt die Flotte der Chiemsee-Schifffahrt kreuz und quer über das Bayerische Meer. Mit seinen Linien- und Charterfahrten ist das Traditionsunternehmen ein wichtiger touristischer Leistungsträger der Region.

— EVA ELISABETH ERNST —

Selbst an einem trüben Märztag tummeln sich im Hafen in Prien am Chiemsee normalerweise zahlreiche Passagiere, die Fahrpläne studieren, Tickets kaufen und auf das nächste Schiff warten. An den Stegen legen auch im Winter regelmäßig Schiffe zur Herren- und zur Fraueninsel an und ab, im Sommer fahren sie zusätzlich nach Seebruck, Bernau, Übersee und Chieming. Doch bei unserem Besuch herrscht fast schon gespenstische Ruhe auf dem Gelände am See: An diesem Tag fordert das Bayerische Gesundheitsministerium, die Schifffahrt auf dem Chiemsee wegen des Coronavirus einzustellen. »Das ist der erste Tag in unserer

175-jährigen Firmenhistorie, an dem unsere Schiffe wegen eines Virus im Hafen bleiben müssen«, sagt Michael Feßler (53), der die Chiemsee-Schifffahrt Ludwig Feßler KG gemeinsam mit seiner Schwester Birgit (50) in fünfter Generation leitet. »Bislang mussten wir den Schifffahrtsbetrieb lediglich wegen Eis oder Hochwasser aussetzen.«

Nach einer Zeit des Not- und eingeschränkten Betriebs gilt seit 30. Mai wieder der reguläre Sommerfahrplan. Ein wichtiger Schritt für das Traditionsunternehmen, denn den Großteil des Umsatzes erwirtschaftet es in den warmen Monaten. Im Winter wird der fahrplanmäßige Boots-

verkehr gemäß der Linienkonzession, die der Freistaat Bayern anno 1941 erteilte, ausgedünnt. Dann übernehmen die Mitarbeiter Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten an den Schiffen und im Betrieb. »Fast alle sind ausgebildete Facharbeiter oder Meister«, erklärt Michael Feßler. »Das ermöglicht es uns nicht nur, unsere Schiffe in Eigenregie zu warten. Wir bauen und reparieren zum Beispiel auch unsere Anlegestege selbst.«

Die Flotte des Unternehmens umfasst 13 Passagierschiffe, darunter ein historischer Halbsalondampfer aus dem Jahr 1926. Dazu kommen noch ein Arbeitsschiff sowie ein Passagierschiff der Schifffahrt Gstadt,

an der die Chiemsee-Schiffahrt beteiligt ist. Für ihren Einsatz auf den Schiffen werden die Mitarbeiter angelernt. Nach einiger Zeit als Kassierer oder Matrose können sie den Schiffsführerschein machen und dürfen ans Steuerrad. Die Bayerische Schiffahrtsordnung erlaubt dies auch ohne Kapitänspatent.

Auch Michael Feßler war einst als Matrose im Familienbetrieb tätig. »Angefangen habe ich allerdings mit zwölf Jahren als Parkwächter.« Mit 21 Jahren hatte er seinen Schiffsführerschein, da studierte er bereits Maschinenbau. Danach war er bei einem Maschinenbaubetrieb in Rosenheim tätig und absolvierte parallel dazu ein Aufbaustudium zum Wirtschaftsingenieur. »Danach fragte mich mein Vater, ob ich nicht zu ihm ins Unternehmen wechseln möchte.« So startete Michael Feßler 1996 bei der Chiemsee-Schiffahrt KG.

Generationswechsel geglückt

»Unsere Eltern haben uns freie Wahl gelassen, ob wir ins Familienunternehmen einsteigen wollen oder nicht«, sagt Birgit Feßler. Sie studierte Betriebswirtschaft und sammelte anschließend in einigen anderen Unternehmen Berufserfahrung, bevor sie sich 1998 dafür entschied, gemeinsam mit ihrem Bruder das Steuerrad zu übernehmen. Seither ist sie für das Kaufmännische zuständig. »Der Generationswechsel war ein fließender Prozess«, sagt sie. »Mein Vater hat sich nach und nach komplett aus dem operativen Geschäft zurückgezogen, kommt aber auch heute noch jeden Tag ins Büro.«

Bereits bei ihrem Einstieg liefen die Planungen zum Umbau des Hafengeländes, der 2018 abgeschlossen wurde. Seither gibt es dort unter anderem ein neues Verwaltungsgebäude und eine räumliche Trennung von Fahrgast- und Arbeitsbe-

reich mit Werften und Werkstätten. Auf allen geeigneten Dachflächen wurden Photovoltaikanlagen installiert, die Gebäude mit Hackschnitzelheizungen ausgestattet. In der Werkstatt wird das unbehandelte Holz der alten Anlegestege verheizt, gestrichen wird mit wasserbasierten Lacken. »Als Unternehmen am Wasser liegt uns der Umweltschutz besonders am Herzen«, sagt Michael Feßler. Daher wurden in den vergangenen Jahren auch nahezu alle Schiffsmotoren auf den neuesten technischen Stand gebracht. Dass mehr und mehr Freizeitsportler auf dem Chiemsee unterwegs sind, erweist sich zunehmend als Herausforderung für die Schiffsführer.

»Unsere Linienschiffe haben Vorfahrt auf dem See. Doch es passiert immer wieder, dass unsichere Stand-up-Paddler nicht schnell genug ausweichen oder Kajakfahrer nachts unbeleuchtet unterwegs sind«, berichtet Michael Feßler.

Das war bei der Firmengründung anno 1845 noch anders. Als Zimmermeister Wolfgang Schmid aus Grassau mit seinem Dampfschiff startete, für das die Feßlersche Kupferschmiede in München die Kesselanlage baute, gab es kaum Freizeitsport und noch weniger Tourismus. »Bereits im Winter 1846/47 war es Schmid leid, die geringen Einnahmen aus der Schiffahrt für die Instandsetzungen seines Schiffs ausgeben zu müssen, und überließ den Betrieb unserem Ururgroßvater«, erzählt Michael Feßler. In den ersten Jahren lief das Geschäft nicht schlecht für die neue Eigentümerfamilie – bis der Bau der Eisenbahnlinie München – Salzburg im Jahr 1860 die Fahrgastzahlen einbrechen ließ. Erst mit der Errichtung von Schloss Herrenchiemsee ab 1878 begann sich das

Zum Unternehmen

- gegründet am 12. Mai 1845
- seit fünf Generationen im Besitz der Familie Feßler
- Linien- und Ausflugsverkehr auf dem Chiemsee mit 13 Passagierschiffen, die zwischen 25 und 950 Fahrgästen Platz bieten
- eigenes Hafengelände in Prien/Stock
- Betrieb einer historischen Dampfeisenbahn zwischen dem Bahnhof Prien und Prien/Stock
- 76 Mitarbeiter

www.chiemsee-schiffahrt.de

Blatt zu wenden: Es galt nicht nur, die Baumaterialien per Schiff auf die Herreninsel zu transportieren. Auch viele Neugierige besichtigten die damalige Großbaustelle. Das unvollendete Märchenschloss König Ludwigs II. ist nach wie vor ein Publikums-magnet. Ein Großteil der jährlich rund 930 000 Fahrgäste der Chiemsee-Schiffahrt besucht Herrenchiemsee. »Auch wenn unser Geschäft natürlich wetterabhängig ist, blieb diese Zahl über die Jahre hinweg ziemlich konstant«, sagt Michael Feßler. »Lediglich 2011 haben wir die Millionengrenze dank der Landesausstellung ›Götterdämmerung. König Ludwig II. geknackt.« Birgit und Michael Feßler sind froh, dass nun fast wieder Normalbetrieb herrscht. An Bord gilt strenge Maskenpflicht, bei Kapazitätsengpässen aufgrund der eingeschränkten Passagierzahlen setzen sie zusätzliche Schiffe ein. »Wir werden auch dieses Jahr über die Runden kommen«, sagt Michael Feßler. »Trotzdem hoffen natürlich auch wir, dass der Coronaspuk möglichst bald zu Ende geht.« ■

Wir erstellen als Generalunternehmen Schlüsselfertige Bauwerke in allen Dimensionen und Schwierigkeitsgraden



Wohn- und Geschäftshäuser • Büro- und Hotelbauten • Industriebauten • Gesundheitszentren

Im Gewerbepark D75
93059 Regensburg

Tel. 09 41 / 4 02 44 23 - 0
gubau.regensburg@swietelsky.de
www.swietelsky.de



Baugesellschaft m.b.H.



Profil des Unternehmens herausgearbeitet –
Martina Anzer (l.) und ihre Zwillingsschwester
Christiane Rübiger, Geschäftsführerinnen der
twinnovativ GmbH

Foto: Uwe Mühnhäuser

»In den **KOPF** des *Kunden* gelangen«

Wer mit seinem Angebot nicht in der Masse untergehen will, muss deutlich zeigen, was er besonders gut kann. Wie Unternehmer sich von ihren Wettbewerbern abheben.

— EVA MÜLLER-TAUBER —

Warum sollten wir gerade in Sie und Ihr Produkt investieren?« Unternehmer, die diese Frage nicht überzeugend kurz und knapp beantworten können, haben bei der TV-Show »Die Höhle der Löwen« kaum eine Chance, einen Investor für sich zu gewinnen. Was in diesem Fernsehformat gilt, lässt sich auch auf die Realität übertragen: »Wer sein Alleinstellungsmerkmal sorgfältig herausarbeitet beziehungsweise ein unschlagbares Verkaufsargument besitzt – Stichwort: Unique Selling Point/Proposition (USP) –, kann sein Produkt oder seine Dienstleistung besser vermarkten und so außer Investoren auch künftige Kunden von sich und seinem Angebot leichter überzeugen«, betont IHK-Gründungsberaterin Claudia Rottmann. Gerade Selbstständigen und Kleinunternehmern fällt

dies jedoch oft schwer. »Sie sind derart ins Tagesgeschäft eingebunden, dass sie sich oft nicht intensiv genug mit solchen strategischen Dingen auseinandersetzen«, weiß Johannes Weidl, IHK-Referent Selbstständige und Kleinunternehmen. »Dabei ist es unheimlich wichtig, zu formulieren und zu kommunizieren, warum man der perfekte Partner für die Lösung eines Problems XY ist und welchen besonderen Nutzen das eigene Produkt oder der Service dem Kunden bietet.« Den Kundennutzen sichtbar darzustellen, ist in der Regel bei Produkten ein wenig einfacher als bei Dienstleistungen. Denn hier ist die Einzigartigkeit oft mit den Sinnen erlebbar. Sie kann etwa in der ungewöhnlichen Formgebung, im Geschmack,

der technologischen Problemlösung oder im Produktnutzen liegen. »Jeder sollte versuchen, mit Blick auf den Kundennutzen eine Nische zu finden, in der er mit seinem Know-how punkten kann«, rät

Darum geht's

- ▶ Mit einem Alleinstellungsmerkmal lassen sich Produkte und Dienstleistungen leichter vermarkten.
- ▶ Die Summe der stimmigen Eindrücke entscheidet darüber, wen ein Kunde als geeigneten Problemlöser wahrnimmt.
- ▶ Bei Dienstleistern ist es wichtig, dass sich Auftraggeber ein Bild vom Anbieter machen können.

IHK-Webinarreihe

Marketing & Vertrieb für Selbstständige und Kleinunternehmen

Um kleine Firmen bei Marketing und Vertrieb zu unterstützen, hat die IHK für München und Oberbayern eine Webinarreihe zu Themen wie Markenaufbau, Social Media, Akquise und Websitegestaltung gestartet. Die Videos, in denen Experten nutzwertige Tipps geben, gibt es auf dem Youtube-Kanal der IHK sowie auf der IHK-Website unter:

www.ihk-muenchen.de/selbststaendige

Gründungsberaterin Rottmann. Darauf aufbauend gelte es, Produkt oder Dienstleistung mit den passenden Instrumenten zu vermarkten, »allerdings muss der Aufwand hierfür den – bei kleinen Firmen personell wie finanziell begrenzten – Ressourcen angepasst sein.«

Dass ein Alleinstellungsmerkmal wichtig ist, weiß auch Martina Anzer – wenngleich sie sich zu Beginn ihrer Selbstständigkeit als Beraterin für Organisationsentwicklung darüber keine Gedanken machen musste.

»Als Soloselbstständige bekam ich meine Aufträge fast ausschließlich durch Empfehlungsmarketing«, erinnert sich die heute 45-Jährige. Die Bankkauffrau und Betriebswirtin mit den Schwerpunkten Rechnungswesen und Controlling, sowie Personalmanagement, die auch ein Zusatzstudium Knowledge-Management absolviert hat, profitierte von bestehenden Kontakten und ihrer langjährigen Erfahrung. Doch dann gründete sie mit ihrer Zwillingsschwester Christiane Rübiger – Industriekauffrau und ebenfalls Betriebswirtin – eine Managementberatung. Ein neues Team, ein erweitertes Betätigungsfeld, ein größerer Kundenkreis, »da mussten wir uns mit dem Thema USP schon auseinandersetzen«, so Anzer.

Die Zielgruppe war schnell ausgemacht: Mit ihrer twinnovativ GmbH unterstützen die Schwestern veränderungsbereite Mittelständler und Start-ups bei der Gestaltung ihrer Organisation und stellen dabei die Mitarbeiter mit ihren persönlichen Stärken in den Mittelpunkt. »Aber was genau zeichnet uns aus, warum sollen sich Kunden für uns entscheiden?«,

überlegten die beiden. Anzer hatte unter anderem eine Steuerkanzlei mit aufgebaut, Wissensmanagementsysteme eingeführt sowie federführend Projekte im Bereich Organisationsentwicklung/Change-Management in der Steuerberatung betreut. Rübiger war vor allem in der SAP- und Prozessberatung sowie im Projektmanagement unter anderem in der Automobilbranche tätig gewesen, hatte zudem ein berufsbegleitendes Zusatzstudium Wirtschaftspsychologie, Leadership und Management zum Master of Science absolviert.

Stärken analysieren

»Wir haben nachgedacht: Was genau bieten wir an? Wer sind wir? Wie nehmen wir uns gegenseitig und wie nehmen uns andere wahr? Was sind unsere Stärken? Wo stimmen wir überein, wo ergänzen wir uns?«, erzählt Anzer.

Nach mehreren Reflexionsschleifen hatte das Duo sein spezielles Profil herausgearbeitet, mit dem es sich im umkämpften Markt der Managementberatungen nun positioniert: »Als Zwillinge bilden wir eine Symbiose aus intuitiv-emotionalem und rational-strukturiertem Vorgehen

Unser Portfolio:

Motorenöle
Getriebeöle
Hydrauliköle
Schmierfette
Betriebsstoffe und AdBlue®
Industrieprodukte und -technik
Kühlschmierstoffe
Spezialschmierstoffe
Liquid-Management



DIERMEIER
VOLLER ENERGIE

Ihr Schmierstoff-Partner
für Gewerbe, Industrie
und Landwirtschaft

(08 00) 3 43 76 34

kostenfrei aus dem deutschen Festnetz

www.diermeier-energie.de
schmierstoffe@diermeier-energie.de

Diermeier Energie GmbH | Mahlkornstraße 14 | 94315 Straubing

mit jeweils gespiegelten Schattierungen: Wir nehmen unsere Kunden aus zwei Perspektiven wahr und verstehen uns in unserer Arbeit blind. Das sorgt für kurze Abstimmungen und mehrdimensionale Wahrnehmungen in unseren Projekten.«

Manchen Unternehmern fällt es allerdings schwer, das Besondere ihres Angebots treffend auf den Punkt zu bringen. Marketingexpertin Maren Martschenko (47) warnt davor, um jeden Preis einen Unterschied zur Konkurrenz suchen zu wollen: »Viele denken, dass sie Dinge anders angehen, ihr Kundenversprechen anders ausdrücken, ihre Webseite ganz anders gestalten müssen als ihre Wettbewerber. Doch Abgrenzung beginnt nicht bei den anderen, sondern bei einem selbst.«

Man müsse sich klar darüber werden, für wen man arbeiten möchte und für wen nicht; wie und wo man arbeiten möchte und wie und wo nicht. »Und ganz wich-

tig: was man bewirken möchte und was nicht«, ergänzt Martschenko. »Wer das weiß, kann es nach außen klar transportieren«, auch wenn dafür in der Regel ein Satz nicht genüge. So können andere Menschen sich ein Bild von einem machen und dieses einordnen. Das sei gerade bei Dienstleistern wichtig, bei denen neben der Qualifikation vor allem die Persönlichkeit über geschäftlichen Erfolg oder Misserfolg entscheide.

»Manche scheuen deutliche Positionen, aber so funktioniert Differenzierung«, sagt Martschenko. Hilfreich sei dabei beispielsweise ein Blog oder Newsletter auf der eigenen Website, in dem Unternehmer zu bestimmten Themen Stellung beziehen. Sie könnten auch in selbst gewählten Medien als Experten zu bestimmten Themen auftreten. »Ziel muss es sein, in die Köpfe der potenziellen Kunden zu gelangen«, sagt die Marketingexpertin. Es gehe darum zu erreichen, dass Kunden sofort

an einen denken, wenn sie jemanden suchen, der bestimmte Probleme für sie löst. »Noch näher an den Kundenbedarfen zu sein, das ist der neue USP«, erklärt Martschenko.

Neben einem gepflegten und aussagekräftigen Internetauftritt hält sie gerade in der digitalen Zeit persönliches Networking für sehr wichtig – und Geduld: »Im Endeffekt ist es die Summe der stimmigen Eindrücke beim Kunden, die darüber entscheidet, wer für ihn die richtige Person ist, um sein Problem zu lösen.« ■

**IHK-Ansprechpartner
für Selbstständige und Kleinunternehmer**

Johannes Weidl, Tel. 089 5116-1856
johannes.weidl@muenchen.ihk.de

für Gründungsberatung

Claudia Rottmann, Tel. 089 5116-1248
claudia.rottmann@muenchen.ihk.de



Lagerfläche

30 Minuten östlich von München

**Inklusive Service
Sofort verfügbar**



Konstante Temperatur – für viele Transporte entscheidend

Gut gekühlt

Wer temperatursensible Lebensmittel, Arzneien und andere Produkte verschickt, ist auf einwandfreie Kühlketten angewiesen. Die Anforderungen sind gewachsen.

STEFAN BOTTLER

Vermutlich jedes Pharmaunternehmen kennt das Kürzel GDP. Die drei Buchstaben stehen für Good Distribution Practice und sind Leitlinien der Europäischen Union. Von jedem Unternehmen, das Arzneimittel vertreibt, fordert

die EU unter anderem ein Qualitätsmanagement, regelmäßige Personalschulungen – und eine Überwachung der gesamten Transportkette »unter Einhaltung der vorgegebenen Temperaturbedingungen«. Mit diesem ursprünglich für Großhändler konzipierten Regelwerk arbeiten mittlerweile auch viele Logistikdienstleister.

Die Anforderungen an den Transport temperaturempfindlicher Waren sind in den vergangenen Jahren gestiegen. Logistikunternehmen haben sich darauf eingestellt und bieten ausgefeilte Lösungen, um die Bedingungen während des Transports konstant zu halten und lückenlos zu überwachen. »Wir haben uns 2019 in einem auf-

wendigen Verfahren zertifizieren lassen«, sagt Wilhelm Racz (63), Münchner Niederlassungsleiter der Luft- und Seefrachtspe- dition QCS-Quick Cargo Service GmbH. »GDP ist auf dem Weg zum Standard und sollte auch von Unternehmen, die wenig Pharmaprodukte umschlagen, be- achtet werden.« Bei QCS machen Arznei- mittel, Pharmagrundstoffe und sonstige Healthcare-Produkte bis zu fünf Prozent des Transportaufkommens aus.

Mit GDP will die EU unter anderem sicher- stellen, dass Verbraucher und Anwender alle Pharmaprodukte in einwandfreier Qualität erhalten. Viele Artikel sind sehr wärme- beziehungsweise kältesensibel und müssen temperaturgeführt transpor-

Darum geht's

- Für temperaturgeführte Transporte müssen Logistiker durchgehende Temperaturmessungen sicherstellen.
- Für Lebensmittel gilt die Hygiene- verordnung LHV, für Pharmaprodukte setzt sich die europäische GDP durch.

tiert und gelagert werden. Ähnlich strenge Anforderungen formulieren – ebenfalls auf Basis einer EU-Richtlinie – die Lebensmittelhygieneverordnung (LHV) sowie weitere gesetzliche Vorschriften für Fleisch, Käse, Obst und andere Frischeprodukte. Diese müssen in der Regel bei vier bis acht Grad Celsius gelagert und transportiert werden. Für Tiefkühlkost sind Mindesttemperaturen von –18 Grad Celsius vorgeschrieben. Auch für manche Kosmetikartikel, Klebstoffe und chemische Produkte ist Temperaturführung obligatorisch.

Die meisten Kühllogistiker transportieren und lagern mit drei Temperaturzonen, einige, wie der Lebensmittellogistikkonzern Nagel Group, haben sogar fünf. Jeder Dienstleister muss durchgängige Kühlketten mit lückenlosen Temperaturnachweisen konzipieren. Vor allem Luftfrachtpediteure stehen hier vor einer Herausforderung. Viele ausländische Empfänger und Behörden stellen besonders strenge Anforderungen.

»Wenn die Kühlkette auch nur an einer Stelle unterbrochen ist, haben wir einen Totalschaden«, sagt Racz. Die Sendung muss dann entsorgt werden. Spezialcontainer und Datenlogger, die regelmäßig Temperatur- und andere Daten messen und aufzeichnen, sollen eine reibungslose Überwachung gewährleisten. Viele Spediteure bieten ihren Kunden an, Sendungsdaten regelmäßig abzurufen, was allerdings bei längeren See- und Luftwegen nicht immer möglich ist.

Gut verpackt und überwacht

Wesentlich preiswerter als Containerladungen sind Einzelsendungen, die mit Trockeneis und Kühlakkus in Styropor und Verbundfolien verpackt werden. »Manche Akkus kühlen vier bis fünf Tage lang«, sagt Richard Anfang (39), Inhaber der Anfang & Forster Verpackungsservice GmbH. Das Unternehmen am Münchner Flughafen wirbt mit einem Full Service für Land-, Luft- und Seefracht: Der Kunde muss lediglich Verkehrsträger und Sendungstemperaturen nennen, alle übrigen Services, inklusive Dokumentation, übernimmt

der 2017 gegründete Verpackungsdienstleister. Auch Datenlogger stellt er zur Verfügung. Alternativ können Einzelsendungen mit RFID-Transpondern überwacht werden.

Im Vergleich dazu sind temperaturgeführte Straßenverkehre einfacher zu kontrollieren. Viele Kühlfahrzeuge werden serienmäßig mit Telematikgeräten inklusive zertifiziertem Temperaturschreiber gebaut, einige können auch mit Mehrkammersystemen ausgestattet werden. Der Lkw transportiert dann Waren in unterschiedlichen Temperaturzonen. Auch für Transporter, die vor allem von Pharmalogistikern eingesetzt werden, gibt es solche Lösungen.

Wohl auch wegen dieses hohen Zusatzaufwands wird der Markt für temperaturgeführte Transporte von wenigen Unternehmen dominiert. In der Lebens-

mittellogistik sind die internationalen Branchenriesen Dachser und Nagel Group inklusive der Tiefkühllogistiktochter Trans-thermos führend. Im Pharmatransport geben die bundesweiten Expressdienste Trans-o-Flex und Go! Express & Logistics den Ton an.

Kleine und mittlere Unternehmen haben trotzdem eine Chance, wenn sie vorhandene Marktlücken schließen. So hat die Schmitt-Kühltransporte GmbH in Garching (Landkreis München) mit Zustellungen binnen 24 Stunden nach Bestelleingang in der Lebensmittellogistik eine Nische ausgemacht. ■

IHK-Ansprechpartner zum Thema Kühllogistik

Andreas Schmidt, Tel. 089 5116-1242
andreas.schmidt@muenchen.ihk.de

Zertifizierte Schutzmasken

• 3-lagige Mund- & Nasenschutzmasken

Getestet nach EN 14683 Typ II - TÜV-Süd
Sonderzulassung gemäß § 11 Abs. 1 MPG

• Corona Pandemie Schutzmaske CPA-2/KN95

Getestet vom Institut für Arbeitsschutz (IFA) nach CPA
Prüfgrundsatz • Sonderzulassung gemäß § 11 Abs. 1 MPG



**SOFORT AB LAGER
DEUTSCHLAND LIEFERBAR
SOLANGE VORRAT REICHT**



**AUCH GEEIGNET FÜR DAS
GESUNDHEITSWESEN**

(z. B. Krankenhäuser, Pflegedienste, Altenheime, etc.)

Tel: +49 (0) 96 22- 71 95 0

Know How International GmbH & Co. KG • Wolfgang-Droßbach-Str. 9 • 92242 Hirschau
info@know-how-international.de • know-how-international.de



Bald reif – Gemüseplantungen
am Ackermannbogen

Spontan Mitgarteln

Foto: Ackermannbogen e.V.

Beim Urban Gardening, dem Gärtnern auf kleineren Flächen in der Stadt, geht es um mehr als nur Ökologie und Gemüse.

CORNELIA KNUST

Sie ist weder Botanikerin noch Landschaftsplanerin oder selbst ernannte Meisterin des grünen Daumens. Diese Frau hat sicherlich Interesse für Blumen, Kräuter, Gemüse oder Stauden. Aber noch viel mehr interessiert sie sich für Menschen, vor allem für Menschen in Gärten: Manuela Barth (47), die in München das Gärtnern im öffentlichen Raum fördert und vernetzt, ist Kulturanthropologin, betreibt also eine moderne Form von Volkskunde. Sie ist seit 2018 das Gesicht von »Urbane Gärten München«, einer Initiative von fünf privaten Stiftungen aus dem Jahr 2011, die vom Referat für Gesundheit und Umwelt der Stadt München finanziell unterstützt wird.

Die Botschaft der Initiative und der durch sie vernetzten Gärten ist ambitioniert. Es geht nicht allein darum, Biotope zu bauen, Straßenschluchten zu kühlen oder die Stadt zu verschönern. Es geht vor allem darum, den Menschen durch die Arbeit im Garten zu verändern.

Ortstermin an der Bushaltestelle Ackermannbogen. Das ehemalige Kasernengelände zwischen Schwere-Reiter-Straße und Olympiapark wurde in den vergangenen zehn Jahren umgebaut zum Wohnareal für 7000 Menschen. Wuchtige Häuserriegel, Schule, Supermarkt, Kita, Rasenflächen. Doch in einem der Karrees liegt

ein geschmackvoll umzäunter Gemeinschaftsgarten von 1000 Quadratmetern: Beete, Wege, Gehölze, ein Bienenstock, ein Komposthaufen, ein Geräteschuppen. »Stadtacker« nennt sich das Projekt des Quartiersvereins Ackermannbogen aus dem Jahr 2017. Um die Fläche musste der Verein zunächst kämpfen, doch dann wurde sie vom Baureferat in die »städtebauliche Entwicklungsmaßnahme« von vornherein mit eingeplant.

»Der Gemeinschaftsgarten dient als Instrument, um Nachbarschaft zu schaffen«, sagt Konrad Bucher (50), Koordinator und Moderator des Stadtackers. Der Stadtacker wurde zwei Jahren lang mit Mitteln des Bundesumweltministeriums gefördert; nun finanziert ihn weitgehend die Stadt München. »Spontanes Mitgarteln unter fachkundiger Anleitung«, dazu lädt Bucher (»Landschaftsarchitekt mit Gärtnerseele«) die Anwohner ein, in Flyern oder auch direkt. 127 Adressen hat er in seinem Verteiler.

Der Garten als Schule der Demokratie

Zugezogene Familien mit kleinen Kindern, die lernen wollen oder sollen, wie was wächst, sind die natürliche Zielgruppe, um Gemüsebeete anzulegen oder Beerensträucher zu pflanzen. Aber nicht nur sie. Ältere Menschen können rückschonend im Hochbeet jäten, Kochbegeisterte können frische Zutaten heranziehen und verarbeiten, Migranten können Gartenwissen und Rezepte aus der alten Heimat mit den Nachbarn teilen. Dieses gemeinsame Arbeiten (und manchmal auch Feiern) im Garten habe geradezu therapeutische Wirkung, meint Bucher.

Wissenstransfer und Umweltbildung sind inklusive. »Die Leute lernen hier, wie Mischkultur und Fruchtfolge funktionieren und wie ein lebendiger Boden entsteht«, sagt Bucher. Er beschreibt,



Foto: Urbane Gärten München

Hipper Garten im Schlachthofviertel

Bewusster Konsum – Manuela Barth von
»Urbane Gärten München« setzt auf eine Verhaltensänderung



Foto: Urbane Gärten München



Foto: Urbane Gärten München

Jäten und feiern – Gemeinschaftsgarten in Solln

wie durch die Gartenarbeit eine Verbindung wächst mit dem Platz und den Pflanzen, wie man mit der Zeit immer mehr Fürsorge und Verantwortung empfindet: »Das ist dann sehr schnell wahnsinnig aufgeladen«, erklärt er. Daher brauche so ein Gemeinschaftsgarten auch »Begleitung«, also einen festen Ansprechpartner, der Streit schlichtet, Interessen ausgleicht, die Fäden in der Hand hält. Die Emotionen kochen eben hoch, »wenn dein Kürbis meinen Erdbeeren das Licht wegnimmt«.

Für Manuela Barth ist deshalb der Garten eine Schule der Demokratie. Er ist auch ein Mittel, die oft so vereinzelt Menschen, die entfremdeten Generationen, die abgegrenzten Nationalitäten in den Vierteln zusammenzubringen, sodass sie sich wohlfühlen. Damit nicht genug. Barth meint, dass die Mühe, die die Gärtner für ihre Pflanzungen aufwenden, ihre Wertvorstellungen verändert, das Einkaufs- und Konsumverhalten, den ganzen Lebensstil. »Wer sieht, wie mühsam ein Radieschen heranwächst, wundert sich demnächst vielleicht über den Niedrigpreis beim Discounter.« Ginge es nach Manuela Barth, gäbe es noch viel mehr Gärten in Schulen, Kindergärten und Altenheimen. Wirtschaftsunternehmen, meint sie, sollten ihre Mitarbeiter für solch ein Projekt begeistern, wie das in Großbritannien und den Niederlanden schon häufig der Fall sei.

Privat stürzten sich die Münchner ja geradezu auf solche Angebote. Die traditionellen Kleingartenanlagen, unter Urbanisten lange verpönt, haben inzwischen endlose Wartelisten. Ausgebucht sind

auch die von Bauern saisonweise verpachteten »Krautgärten« am Stadtrand. Oder die »Essbare Stadt«: Das sind Patenschaften für Minigemüsebeete beim Giesinger Rosengarten, die der Verein Green City vergibt. Er bietet zudem ein Grünpaten-Programm an, bei dem Bürger die Grünstreifen vor den Häusern bepflanzen und pflegen, ohne Gefahr zu laufen, dass die Pflanzungen abgemäht werden. Sogar auf Baubrachen legen immer öfter Gartenbegeisterte Hand an, obwohl sie wissen, dass bald die Bagger anrollen. Vor allem junge Münchner scheinen auf die Arbeit im Hochbeetkasten zunehmend verrückt zu sein – ganz nach dem Vorbild Berlin, das allerdings auch verwilderte Brachflächen in Fülle zu bieten hat. Obwohl es in München geordneter zugeht und Flächen knapp sind, ist Urban Gardening auch hier hip und »instagramable«.

Am Schlachthof, im Werksviertel, im Kreativquartier – überall gibt es Orte, an denen man sich die Hände schmutzig machen kann. »Urbane Gärten München« aktualisiert die Karte auf der eigenen Webseite ständig. Selbstverständlich haben die Gemeinschaftsgärten auch Hygienekonzepte entwickelt, um die Flächen selbst in Coronazeiten bewirtschaften zu können. So gibt es derzeit keine Veranstaltungen und die Zahl der Gärtner muss je nach Größe der Fläche begrenzt werden. Dafür sind die Gärtner kreativ geworden und haben zum Beispiel kontaktlose Pflanzentauschbörsen erfunden.

Urban Gardening sei seit der Pandemie allgemein noch beliebter geworden, beobachtet Manuela Barth. »Viele sprechen von einem Hype, aber das ist mehr, das wird nicht abflachen«, prognostiziert sie. »Die Entfremdung von der Erzeugung unserer Lebensmittel treibt die Menschen um. Sie spüren, dass ihnen das völlig aus der Hand genommen ist.«

Terminplan für die Zwischenprüfung in kfm. und kfm.-verwandten Ausbildungsberufen und die Abschlussprüfung Teil 1 Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement

Frühjahr 2021

Zwischenprüfungstermine von der Anmeldung bis zum Versand der Teilnahmebescheinigungen	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Ende Oktober 2020
Anmeldeschluss	19. November 2020
Versand der Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Versand der Teilnahmebescheinigungen	Ende April 2021
schriftliche Prüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	24. Februar 2021
Fertigkeitsprüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	Mitte Februar bis Ende März 2021

Abschlussprüfung Teil 1: Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement, der gestreckten Abschlussprüfung, Prüfungsbereich: »Informationstechnisches Büromanagement«	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Ende Oktober 2020
Anmeldeschluss	19. November 2020
Versand: Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	25./26. Februar 2021

Herbst 2021

Zwischenprüfungstermine von der Anmeldung bis zum Versand der Teilnahmebescheinigungen	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Mitte Mai 2021
Anmeldeschluss	10. Juni 2021
Versand der Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Versand der Teilnahmebescheinigungen	Ende November 2021
schriftliche Prüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	29. September 2021
Fertigkeitsprüfung der kaufmännischen/kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufe	Mitte September bis Ende Oktober 2021

Abschlussprüfung Teil 1: Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement, der gestreckten Abschlussprüfung, Prüfungsbereich: »Informationstechnisches Büromanagement«	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Mitte Mai 2021
Anmeldeschluss	10. Juni 2021
Versand der Einladungen	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	30. September/1. Oktober 2021

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

Sommer 2021

Zulassungskriterien

Bei Zulassung ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis: Bewerber, die ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis eine Abschlussprüfung ablegen wollen, haben den **Antrag auf Zulassung bis zum 1. Dezember 2020** zu stellen (**Ausnahme:** Kaufmann/-frau für Büromanagement bis zum **1. Oktober 2020**). Das Formular können Sie bei der IHK oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de anfordern.

Bei vorzeitiger Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 31. März 2022 endet und die aufgrund überdurchschnittlicher Leistungen im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule die Prüfung vorzeitig ablegen wollen, müssen den **Antrag auf vorzeitige Zulassung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de – bis spätestens **1. Februar 2021** vorlegen.

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

Bei verkürzter Ausbildung:

Auszubildende, die aufgrund allgemeiner schulischer Vorbildung, vorangegangener Berufsausbildung oder bei Auszubildenden über 21 Jahren und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben, müssen den **Antrag auf Verkürzung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter www.ihk-muenchen.de – bis spätestens **1. Februar 2021** vorlegen.

Bei regulärer Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 30. September 2021 endet und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben.

Termine von der Anmeldung bis zum Versand der Zeugnisse	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Januar 2021
Anmeldeschluss	10. Februar 2021
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung« für Prüflinge mit vorzeitiger / verkürzter Zulassung	Februar 2021
Versand: Einladungen zur schriftlichen Abschlussprüfung	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Versand: Prüfungszeugnisse	Ende August 2021

Zusätzliche Termine Industriekaufmann/-frau, IT-Ausbildungsberufe (AO 1997)	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Januar 2021
Anmeldeschluss	10. Februar 2021
Zeitraum für die Einreichung des Antrags auf Genehmigung (Fachaufgabe/Projektarbeit)	22. Februar bis 22. März 2021
Abgabeschlusstermin für die Einreichung des Reports/Projektdokumentation	31. Mai 2021

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Büromanagement, Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Abgabeschlusstermin für die Einreichung der Reporte	5. Mai 2021

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (AO 2014)	
Zeitraum für die Einreichung der Reporte	26. April bis 31. Mai 2021

Prüfungstermine		
	Schriftliche Prüfung	Mündliche/ praktische Prüfung
kaufmännisch/kaufmännisch-verwandte Ausbildungsberufe und IT-Berufe	4./5. Mai 2021	1. Juni bis 27. Juli 2021

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

Winter 2021/2022

Zulassungskriterien

Bei Zulassung ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis:
Bewerber, die ohne vorangegangenes Berufsausbildungsverhältnis eine Abschlussprüfung ablegen wollen, haben den **Antrag auf Zulassung** bis zum **1. Juni 2021** zu stellen (**Ausnahme:** Kaufmann/-frau für Büromanagement bis zum **1. April 2021**). Das Formular können Sie bei der IHK oder im Internet unter **www.ihk-muenchen.de** anfordern.

Bei vorzeitiger Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 30. September 2022 endet und die aufgrund überdurchschnittlicher Leistungen im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule die Prüfung vorzeitig ablegen wollen, müssen den **Antrag auf vorzeitige Zulassung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter **www.ihk-muenchen.de** – bis spätestens **1. August 2021** vorlegen.

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

Bei verkürzter Ausbildung:

Auszubildende, die aufgrund allgemeiner schulischer Vorbildung, vorangegangener Berufsausbildung oder bei Auszubildenden über 21 Jahren und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben, müssen den **Antrag auf Verkürzung** – Formular bei der IHK anfordern oder im Internet unter **www.ihk-muenchen.de** – bis spätestens **1. August 2021** vorlegen.

Bei regulärer Zulassung:

Auszubildende, deren Ausbildungszeit bzw. Ausbildungsstufe bis spätestens 31. März 2022 endet und die Zwischenprüfung/den Teil 1 bereits abgelegt haben.

Termine von der Anmeldung bis zum Versand der Zeugnisse	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Juni 2021
Anmeldeschluss	17. August 2021
Versand: »Aufforderung zur Anmeldung« für Prüflinge mit vorzeitiger / verkürzter Zulassung	August 2021
Versand: Einladungen zur schriftlichen Abschlussprüfung	zwei Wochen vor Prüfungstermin
Versand: Prüfungszeugnisse	Ende März 2022

Zusätzliche Termine Industriekaufmann/-frau, IT-Ausbildungsberufe (AO 1997)	
Versand der »Aufforderung zur Anmeldung«	Juni 2021
Anmeldeschluss	17. August 2021
Zeitraum für die Einreichung des Antrags auf Genehmigung (Fachaufgabe/Projektarbeit)	24. August bis 24. September
Abgabeschlusstermin für die Einreichung des Reports/Projektdokumentation	30. November 2021

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Büromanagement, Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	
Abgabeschlusstermin für die Einreichung der Reporte	24. November 2021

Zusätzlicher Termin Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (AO 2014)	
Zeitraum für die Einreichung der Reporte	15. Nov. bis 17. Dez. 2021

Prüfungstermine		
	Schriftliche Prüfung	Mündliche/ praktische Prüfung
kaufmännisch/kaufmännisch-verwandte Ausbildungsberufe und IT-Berufe	23./24. November 2021	11. Januar bis 25. Februar 2022

Veränderung in der IHK-Vollversammlung

In der Wahlgruppe 11 der IHK-Vollversammlung ist Herr Frank Kuhle ausgeschieden. Gemäß § 2 Abs. 1 der Wahlordnung der IHK rückt damit in die Vollversammlung nach:

Klaus-Dieter Josel, Prokurist, Deutsche Bahn Aktiengesellschaft, München

München, 25. Mai 2020

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Präsident
Dr. Eberhard Sasse

Hauptgeschäftsführer
Dr. Manfred Gößl



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

www.aumergroup.de

Aumer

Jubiläen des Monats

60 Jahre

Foto: Schreiner Innovation GmbH & Co. KG



(v.l.) Bürgermeister Markus Böck, Ehefrau Ulrike Schreiner, Helmut Schreiner und Sohn und Nachfolger Roland Schreiner
Schreiner Innovation GmbH & Co. KG, München

25 Jahre

Martin Tischler
Bayerische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. KG, Hofolding

Christian Putz, Otto Strasser, Alexander Westner
Chiemsee-Schiffahrt Ludwig Feßler KG, Prien a. Chiemsee

Michael Thomas
Doerner Industrievertretungen GmbH & Co. KG, Gräfelfing

Alexander Fischer, Ingrid Niemeier
Herrnbräu GmbH, Ingolstadt

Michaela Käppel
Langmatz GmbH, Oberau

Stefanie Gothe
Schattdecor AG, Thansau

Martin Höcht, Andreas Lillmann, Eckhard Wywiol
Schiedel GmbH & Co. KG, München

Christian Putz
Siteco GmbH, Traunreut

Klaus-Dieter Beck, Reiner Berchtold
SPINNER GmbH, Feldkirchen-Westerham

Bernhard Friedl
WIESAG Produktionsservice GmbH, Burghausen

Firmenindex

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Aicher Ambulanz Union	28	Evum Motors GmbH	24	Schmitt-Kühltransporte GmbH	40
Anfang & Forster Verpackungsservice GmbH	40	Health Care Bayern e.V.	28	TeleClinic GmbH	28
BBE Handelsberatung GmbH	13	HEINE Optotechnik GmbH & Co. KG	8	twinnovativ GmbH	36
Chiemsee-Schiffahrt Ludwig Feßler KG	34	Marschenko Markenberatung	36	WifOR GmbH	28
CIP Holding AG	28	montebero Kaffeerösterei GbR	24		
DACHSER SE	40	Nagel Group	40		
Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH	24	P.E.G. eG	28		
		QCS-Quick Cargo Service GmbH	40		

Die Seitenangaben beziehen sich auf den Anfang des jeweiligen Artikels.

VERKAUFSFÖRDERUNG

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

UNTERNEHMENSBERATUNG

Biete Firmenkredit
 Telefon 08141/888 24 13

SERVICE-VIDEOS

Ihr Techniker darf nicht reisen
 Ein professioneller Film schafft Klarheit
 08178 5164 www.lorenz-film.de

FIRMENJUBILÄUM

Die Geschichte Ihrer Firma
 als professioneller Film
 08178 5164 www.chronografia.de

WERBEARTIKEL

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

GROSSFORMAT- UND DIGITALDRUCK

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

UNGARISCHE FACHKRÄFTE

Hallo Schlossereien! Firma Cuentas mit ungarischem Besitzer bietet ungarisches Fachpersonal: Schlosser, Stahlbauschlosser, CO Schweißer, Dreher und CNC Kantenbieger. Bei Interesse: jbindus60@gmail.com.
 Tel. József Binder: 0036 70 249 6908 oder 0036 70 429 4595

IMMOBILIEN

WEICHSELGARTNER seit 1975
 ■ **WOHN- & GEWERBEIMMOBILIEN IN MÜNCHEN & REGION**
 Immobilienkaufleute (IHK) verkaufen & bewerten Ihre Immobilie ****kostenfrei****.
www.weichselgartner-immo.de • Ein Münchner Immobilienbüro ☎ 089/918071

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

Wirtschaft

Das IHK Magazin
 für München und Oberbayern

immo 2.2020

Immobilien in München und Oberbayern

Bausteine für Mobilität
Seiten 48-49

Trends beim Bauen
Seiten 50



Supermärkte Fachmärkte Baumärkte Geschäftshäuser Bürogebäude Mehrfamilienhäuser

Sie wollen verkaufen oder investieren? Wir unterstützen Sie! Bundesweit!

PAREAL
IMMOBILIEN & CONSULTING

Seit 10 Jahren in München – seit 25 Jahren in Deutschland

Herr Pahnke: 089 / 8894929-11 Herr Gerigk: 089 / 8894929-12 info@pareal.de www.pareal.de

Mobilität gut durchdacht

Ein vielseitiges Angebot im Business Campus München : Garching



*Blick über den See im Business Campus, links dahinter eines der drei Parkhäuser
Foto: DV Immobilien Gruppe*

Im Business Campus München : Garching sind mittlerweile über 210.000 qm Gewerbeflächen bebaut. Der Büro- und Dienstleistungspark bietet aber weit mehr als nur Raum für seine Mieter.

Mobilität gehört für den Campus-Manager Michael Blaschek ebenso wie die nachhaltige Nutzung wertvoller Ressourcen zu dem Konzept des Business Campus. Grün- und Wasserflächen, modernste Energie-Standards, Photovoltaik-Anlagen zur Stromerzeugung und die Anbindung an die Geothermie zählen zu den wesentlichen Angeboten für die Nutzer.

Die rund 6.000 Beschäftigten der inzwischen 110 ansässigen Unternehmen sowie Besucher und Gäste können vielfältig von dem durchdachten Mobilitätskonzept profitieren, welches alle Verkehrsmittel umfasst. Als Beispiele nennt Michael Blaschek Umkleiden und Duschen für die steigende Zahl von Beschäftigten, welche mit dem Rad ins Büro fahren.

DER
STANDORT

Business Campus
MÜNCHEN : GARCHING

EIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE



Leihräder von MVG

Foto: DV Immobilien Gruppe

MVG Leihfahrradstationen, die Einbindung in das flexible Mietwagen-System von „ShareNow“, die App „Ridebee“ zur Bildung von Fahrgegemeinschaften, Parkhäuser zur Reduzierung von Flächenversiegelung oder auch ein Fahrservice zum nahen Airport gehören in dieses Konzept.

Der Business Campus liegt direkt an der U-Bahnstation „Garching-Hochbrück“ (U6). „Für die sichere Erreichbarkeit haben wir eine Fußgängerunterführung zwischen unserem Gelände und der U-Bahnstation errichtet“, erklärt Blaschek und nennt Zahlen: „2.000 der im Business Campus Beschäftigten nutzen täglich den kurzen Fahrtweg von München nach Garching und umgekehrt. Um den wachsenden Fahrgastzahlen gerecht zu werden, hat die MVG angekündigt, noch in 2020 den 5-Minuten-Takt bis nach Garching zu erweitern.“ Zudem verfügt der Business Campus über zwei Bushaltestellen und ist damit sowohl an Garching als auch an den Busbahnhof Garching-Hochbrück angebunden.

Viele Beschäftigte nutzen nicht nur den öffentlichen Nahverkehr, sondern auch vermehrt das Fahrrad, weshalb das Serviceangebot intensiv ausgebaut wurde. Im Zuge der Einbindung des Landkreises München und damit der Stadt Garching in das MVG-Rad-Verleihnetz, wurde auch der Business Campus in das System integriert. Die Mieträder können im Business Campus an zwei Standorten ausgeliehen und zurückgegeben werden, am Parkring Ost und am Parkring West.

Der Service für die Radler umfasst aber weit mehr, betont Michael Blaschek. „Neben der gesicherten Abstellmöglichkeit für 80 Fahrräder, haben wir Umkleidemöglichkeiten, Duschen und Spinde errichtet.“ Diese Einrichtung wurde gefördert durch das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit.

Im Vorgriff auf die vorgesehene Fahrradschnellverbindung zwischen München und der TUM Garching, wird derzeit eine zum Campus-Gelände gehörende Teilstrecke errichtet, um den direkten Anschluss an den Radschnellweg zu gewährleisten.



Der Zugang zur U-Bahn
Foto: Clemens Mayer Fotodesign

Auch an diejenigen wurde gedacht, welche das Auto nutzen, ob das eigene oder ein gemietetes. Daher wurde bereits bei der Standortwahl auf eine antizyklische Verkehrsanbindung geachtet. Bereits im Jahr 2014 wurde der Business Campus als erster Gewerbestandort im Münchner Umland in das Verleihnetz des Carsharing-Anbieters „ShareNow“ eingebunden. Für alle Beschäftigten am Business Campus ist die Registrierung kostenlos.

Für Autos stehen die drei Parkhäuser für rund 3.000 Fahrzeuge zur Verfügung. Diese gehören für Michael Blaschek auch zur Nachhaltigkeit: „Durch den Bau der mehrstöckigen, über-



Campus-Manager und Geschäftsführer Michael Blaschek
Foto: DV Immobilien Gruppe

dachten Parkhäuser konnten wir den Flächenverbrauch für Pkw-Stellplätze reduzieren. Zudem werden Parksuchverkehr und Parkraumnutzung in den angrenzenden Wohngebieten vermieden.“ Zur Verbesserung der Nutzungsauslastung der Tiefgaragen wurde bei vorerst drei Gebäuden ein App-basiertes, dynamisches Parkplatzreservierungssystem mit Kennzeichenerkennung eingeführt. Bei Nutzerakzeptanz ist vorgesehen, dieses System bei allen Tiefgaragen einzusetzen.

Mitarbeiter der angesiedelten Unternehmen im Business Campus können an über 80 Ladepunkten ihre Elektrofahrzeuge laden. Zusätzlich zu diesen bereits bestehenden Lademöglichkeiten entstehen im gerade fertig gestellten dritten Parkhaus in Kooperation mit dem im Business Campus angesiedelten Unternehmen in-tech neue, öffentlich zugängliche Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Für Michael Blaschek ist das „ein weiteres Signal in Sachen Mobilität“. Die Energie dazu kommt über eine eigene Photovoltaikanlage beziehungsweise grünen Strom.

Zur Reduzierung von Einzelfahrten, verweist das Campus-Management auf die Bildung von Fahrgemeinschaften, auch mit Blick auf den Schadstoffausstoß: „Mit Unterstützung des Spezialisten ‚Ridebee‘ bieten wir dessen Plattform kostenlos zur Bildung von Fahrgemeinschaften an. Dank der Applikation für Smartphones oder Desktop können Mitglieder den gemeinsamen Weg zum Büro intelligent und zuverlässig in Echtzeit organisieren“, erklärt Michael Blaschek. „Wir versprechen uns davon eine Reduzierung der Fahrzeuge, die mit nur einem Fahrer besetzt zwischen dem Business Campus und anderen Orten pendeln. Das bedeutet: bessere wirtschaftliche Auslastung der Fahrzeuge und deutlich reduzierte Emissionen.“

Miryam Gumbel ●

Trends im Hoch- und Industriebau

Wie sich die Baubranche verändert und fortentwickelt



*Das BIM-Modell kann übrigens auch zu einer AR-Anwendung ausgebaut werden. Dadurch kann schon vor dem Bau direkt auf dem Grundstück durch das virtuelle Gebäude spaziert werden.
Foto: Firmengruppe Max Bögl / Thomas Rosenthal*

Das Bauen hat sich in den letzten Jahren weiterentwickelt – mehr Transparenz durch die Projektabwicklung mit BIM, schlankere Prozesse durch Lean oder die zunehmende Systematisierung von Immobilien münden in kürzeren Bauzeiten und letztendlich auch in mehr Kundenzufriedenheit.

Wer kennt es nicht? Fahrräder werden zu E-Bikes, Smartphones entsperren sich per Gesichtserkennung und Streamingdienste zeigen exakt auf den Geschmack des Nutzers zugeschnittene Serienvorschläge. Technologien wie Künstliche Intelligenz oder Elektromobilität verändern ganze Branchen sowie unser tägliches Leben nachhaltig. Auch in der Bauwirtschaft sind Trends zu beobachten, die die Projektabwicklung beeinflussen. Ein Treiber dieser Entwicklungen ist das Bau- und Technologieunternehmen Max Bögl. Im Portfolio der familiengeführten Firmengruppe sind neben dem Hochbau bspw. auch noch eine Magnetschwebbahn oder Windkrafttürme.

Schneller durch Systematisierung

Für den Bau von Hallen und Parkhäusern hat man bei Max Bögl verschiedene Systeme mit standardisierten Bauteilen entwickelt, die beliebig erweitert bzw. kombiniert werden können – egal ob bspw. die Halle 5.000 m² oder 50.000 m² groß ist. Einfach gesagt: Wie bei Spielzeugbausteinen.

Die standardisierten Bauteile werden in den unternehmenseigenen Werken vorgefertigt, sodass sie auf der Baustelle just in time montiert werden können. Die Bauherren profitieren so von einer kürzeren Bauzeit sowie von wirtschaftlicheren Preisen aufgrund der wiederkehrenden Produktionsschritte.

Schlanke Prozesse mit Lean

Bei Max Bögl ist die Vermeidung von Verschwendung sowie die Optimierung von Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette fest in

der Unternehmensstrategie und sogar mit einer eigenen Lean-Akademie verankert. Eine Lean-Maßnahme der Firmengruppe ist der sog. „maxpoint“. Durch regelmäßige, strukturierte Besprechungen werden Abweichungen anhand von Kennzahlen erkannt, Probleme gelöst und Aufgaben effizient gesteuert. Grundlage ist eine konstruktive Kommunikation von Fehlern sowie das Fördern eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses.

Mehr Transparenz durch BIM

In den letzten Jahren hat sich das einfache 3D-Modell immer mehr zum BIM-Modell entwickelt. Die über die Projektlaufzeit anfallenden Informationen, wie technische Spezifikationen, Termine und Kosten aber auch Pläne und Dokumente, können somit strukturiert für alle Projektbeteiligten gesammelt und zur Verfügung gestellt werden.

Das 3D-Modell dient als Struktur und zur Visualisierung der Informationen. Es entsteht ein „digitaler Zwilling“ des realen Bauwerks. So sieht das Projektteam auf der Baustelle bspw. in Echtzeit, welche Bauteile gerade im Werk produziert werden und der Bauherr kann den Projektfortschritt verfolgen.

Nicht am Ende der Fahnenstange

Auch wenn sich in den letzten Jahren einiges getan hat, bleibt die Zukunft aufregend und birgt laut der Firmengruppe einige interessante Forschungsthemen. Die Baubranche wurde nicht gänzlich verändert, aber wird durch Querdenker wie Max Bögl stetig vorangetrieben. ●

Wir haben was Sie suchen!



- Mietflächen von 15 m² bis 60.000 m²
- Günstiger Gewerbesteuer-Hebesatz von 320 Punkten
- In direkter Nachbarschaft zur Messe München und dem ICM
- Perfekt angebunden durch die A94 und S-Bahn Linie 2

www.expogate-munich.de
info@expogate-munich.de

 **ExpoGate**
Munich-Dornach
**Your Businesspark.
Your Gate to Munich.**

VERMISCHTES

Münchener Flächenmangel droht Verschärfung

Die Corona-Krise wird voraussichtlich auch langfristig Auswirkungen auf die Flächenversorgung in Deutschland haben, so dass auch im sonst so resilienten München das derzeit knappe Flächenangebot weniger wachsen könnte als bisher geplant. Denn laut Ergebnissen des bundesweiten „JLL-Thermometer“ gehen 67 Prozent von 77 befragten Projektentwicklern davon aus, dass die gegenwärtige Krise die Zahl der Baugesellschaften in Deutschland stark dezimieren wird.

Dr. Gunnar Gombert, Mitglied im JLL Strategy Board Germany und Niederlassungsleiter JLL München: „Das Selbstbild der Entwicklerszene lässt eine starke Marktbereinigung durch Konsolidierung der Branche erwarten. Sollte sich dies bewahrheiten,

wird dies in den Big-7-Städten, also auch in München, dafür sorgen, dass sich die Bauaktivitäten deutlich reduzieren.“

Einige Münchener Bauträger und Entwickler berichten von längeren Wertschöpfungsprozessen, etwa bei der Baurechtschaffung, bei der Planung oder bei den Bauabläufen. Sie befürchten auch, dass durch diese zeitlichen Verzögerungen Übergabetermine möglicherweise nicht gehalten werden können, so dass empfindliche Vertragsstrafen drohen. „Das betrifft nicht nur spekulative, sondern auch bereits vermietete Entwicklungen. Nutzer müssten möglicherweise kurzfristige Verlängerungen im Bestand oder gar Übergangslösungen kalkulieren. Bei der sogenannten Long-Stop-Problema-

tik könnte ein Einfrieren der Fristen den Entwicklern unter die Arme greifen“, so Gombert.

Am Beispiel Münchens, dem drittgrößten Büromarkt Europas, wird das Ausmaß greifbar: Aktuell liegt die Leerstandsquote bei 2,4 Prozent für das Marktgebiet. Die Innenstadt selbst hat indes kaum verfügbare Flächen. Entlastung ist kaum zu erwarten, da Flächen frühzeitig vergeben sind: In den ersten drei Monaten des Jahres wurden zwar 59.000 Quadratmeter Bürofläche fertiggestellt, doch waren diese bereits langfristig vergeben.

„Unter den aktuellen Rahmenbedingungen ist kurzfristig ein Rückgang spekulativer Projekte zu erwarten. Nutzer sind aktuell nicht nur zurückhaltender und analysieren das Geschehen, sondern einige beginnen bereits, ihre Flächensituation, etwa durch Untermietverträge oder Flächenrückgaben, zu optimieren“, erklärt Gombert. ●

Inhaltsverzeichnis:

Bausteine für Mobilität 48–49

Trends beim Bauen 50

Münchener Flächenmangel 52

Sanierung statt Neubau 53

Fotonachweis für Seite 47: Systematisierte Gewerbeimmobilie mit individueller Note in der Fassadengestaltung, Foto: Firmengruppe Max Bögl / Reinhard Mederer

Impressum

Redaktion: Miryam Gumbel

Grafik: Petra Hoffmann

Anzeigenleitung (verantwortlich) & Vertriebsleitung:

MuP Verlag GmbH | Nymphenburger Straße 20b | 80335 München

Christoph Mattes | Telefon: 089 139284220 |

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

Anzeigenverkauf: MuP Verlag GmbH | Nymphenburger Straße 20b | 80335 München

Regine Urban | Telefon: 089 139284231 | E-Mail: regine.urban@mup-verlag.de

Das nächste Extra Magazin Immobilien erscheint in der Oktober-Ausgabe im IHK-Magazin »Wirtschaft«.

Anzeigenschluss ist am 7. September 2020.

Kontakt: regine.urban@mup-verlag.de und Telefon 089 139 28 42 31

VERMISCHTES

Sanierung statt Neubau

Unbefristete Mietverträge bleiben erhalten

Ab März 2022 führt die Bayerische Hausbau am mittlerweile rund 45 Jahre alten Wohngebäude Schwanthalerstraße 113 umfangreiche Sanierungsmaßnahmen durch.

Die Bewohner mit unbefristeten Mietverträgen erhalten während der Arbeiten eine Ersatzwohnung im Gebäude und können anschließend ohne Mieterhöhung in ihre alte Wohnung zurückkehren. Für die 214 Wohnungen hat die Bayerische Hausbau in den vergangenen Monaten intensiv und umfassend sowohl eine Neubau- als auch eine Sanierungsvariante geprüft. Sämtliche Fachgutachten zur Untersuchung der Sanierungsfähigkeit haben übereinstimmend aufgezeigt, dass die Betonsubstanz keine wesentlichen Mängel aufweist. Das Gebäude kann somit nach Umsetzung größerer Instandsetzungsmaßnahmen weiter



Das Gebäude Schwanthalerstraße 113

Foto: Bayerische Hausbau

betrieben werden. Die Maßnahmen beginnen im März 2022 und enden voraussichtlich Mitte 2024. „Das intensive Verfahren zeigt, dass die Bayerische Hausbau ihre in die Jahre gekommenen Bestandsobjekte ergebnisoffen dahingehend prüft, ob eine Sanierung möglich oder ein Neubau erforderlich ist“, sagt Christian Balletshofer, Geschäftsführer der

Bayerischen Hausbau. Auch auf die Anwohner wirkt sich die Entscheidung zugunsten der Instandsetzung positiv aus, da ein Neubau eine deutlich längere und intensivere Belastung bedeutet hätte.

Die Schwanthalerstraße 113 fügt sich in eine Reihe von Revitalisierungsmaßnahmen: Mit der Ertüchtigung von 30 Wohnungen in der Schwanthalerstraße 111, insbesondere

aber mit der gemeinsam mit der HBB vorgenommenen Realisierung des Forums Schwanthalerhöhe hat die Bayerische Hausbau seit 2016 erheblich zu einer Revitalisierung des nach Plänen von Ernst Maria Lang errichteten Wohn- und Gewerbeensembles an der Schwanthalerhöhe und damit zu einer Belebung des Viertels insgesamt beigetragen.



Gewerbebau vital

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

» Fachseminar: 09. Oktober 2020
Kloster Holzen bei Augsburg



„GEWERBEBAU VITAL.
So bauen Unternehmen ihre Zukunft.“

BMW 4er: Maskierter Sportwagen.

Noch getarnt: BMW 4er Coupé.
Foto: Auto-Medienportal.Net/BMW



Noch trägt es eine Sicherheitsmaske, das neue BMW 4er Coupé, und das hat seinen Grund: Der neue Look soll bis zur offiziellen Enthüllung eine Überraschung bleiben. Soviel ist durchgesickert: Der BMW 4er der nächsten Generation wird über einen retrofuturistischen, vertikalen Frontgrill verfügen, der von BMW-Modellen aus der Vorkriegszeit wie dem 328 inspiriert ist. Damit soll er als wesentliches Unterscheidungsmerkmal zur 3-Serie dienen, auf der die Baureihe basiert. Wir haben einen Tag mit zwei Prototypen verbracht: einem 430i Coupé mit Hinterradantrieb und einem M440i Coupé mit Allradantrieb. Im Prinzip sind die Modelle fertigentwickelt: BMW befindet sich in der Endphase der Feinabstimmung.

Das 4er-Coupé hat in der letzten Modellgeneration an das frühere 3er-Coupé angeknüpft, gleiches gilt für das Cabriolet. Hinzugekommen ist eine viertürige Limousine mit Heckklappe, die auf die Bezeichnung 4er Gran Coupé hört. Alle drei Varianten werden beibehalten, aber jetzt deutlicher vom 3er abgesetzt, und

zwar nicht nur stilistisch, sondern auch in den Produkteigenschaften. Die Ingenieure haben sich viel Mühe gegeben, um ein sportlicheres Fahrerlebnis zu erzielen: Im Vergleich zur 3er-Limousine weisen die Vorderräder einen negativen Sturz auf und die hintere Spurweite ist um volle 23 mm verbreitert worden. Stabilisatoren vorne und hinten versteifen die Karosserie, und der Schwerpunkt liegt dank der im Vergleich zur 3er Limousine um stolze 57 mm niedrigeren Karosserie deutlich abgesenkt. Eine Spoilerlippe am Heckdeckel verringert den Auftrieb.

Das Fahrwerk wurde ebenfalls modifiziert: Die Dämpfer sind sportlicher ausgelegt, Lenkung und Bremssystem deutlich modifiziert. Diese Auslegung passt sehr gut zum 430i Coupé, das mit seinem 258 PS (190 kW) starken 2,0-Liter-Vierzylinder bereits standesgemäß motorisiert ist: Der Motor klingt für einen Vierzylinder durchaus sportlich, der Schub hält bis in den oberen Geschwindigkeitsbereich an: Man spürt, dass – nicht zuletzt wegen der sehr gu-

ten Aerodynamik – sogar noch etwas mehr als die abgeregelten 250 km/h drin wären.

Die ultrapräzise und direkte Lenkung fühlt sich natürlich an; sie versteift sich im Sport-Modus erheblich. Die Stabilitätskontrolle verfügt über einen sportlichen Modus, der das Auto im Extremfall noch sicher abfängt, aber trotzdem leichte Driftwinkel ermöglicht: Ein perfektes Setup, das wie angegossen zum Charakter dieses Autos passt.

Während der 430i bereits sehr gute Fahrleistungen bietet, ragt der M440i weit in die Domäne ernsthafter Sportwagen hinein. Der seidenweich klingende, reaktionsschnelle Reihen-Sechszylinder leistet 388 PS, die von einem Starter-Generator unterstützt werden; die mehr als zehn Extra-PS setzen am unteren Ende des Drehzahlbandes ein, um jegliche Verzögerung beim Hochlauf der Turbolader zu neutralisieren. Die Fahrwerte des M440i nehmen es locker mit den Einstiegsmodellen von Porsche und AMG auf. Oberhalb dieses Modells wird es auch noch einen echten M4 geben, der als Sportgerät weit kompromissloser auftritt, damit jedoch weniger Komfort bietet. Im Interieur des 4er sind die Unterschiede gegenüber der 3er-Limousine überschaubar: Die Kopffreiheit ist etwas geringer, aber es gibt noch immer viel Platz. Die Rücksitze sind ausreichend dimensioniert, das Armaturenbrett kommt praktisch unverändert vom 3er. Doch die tiefe Sitzposition vermittelt ein eindeutig coupéhaftes Fahrgefühl.

Auch vom neuen 4er wird es wieder ein Cabriolet geben, es verliert allerdings sein Metall-Klappdach zugunsten eines klassischen Stoffverdecks, das mehr Kofferraum übriglässt. Und das viertürige 4er Gran Coupé behält seine gut getarnte Heckklappe. Größter Hingucker wird jedoch zweifellos die neue Niere. Anfang Juni wird die Maske abgenommen. *(ampnet/Jens Meiners)*

Kopf frei machen Einfach mal genießen

Das neue T-Roc Cabriolet

Jetzt Probe fahren



Wer sagt, dass Cabriofahrspaß und Firmenwagen nicht zusammenpassen? Mit dem neuen T-Roc Cabriolet bringen Sie frischen Wind in Ihren Alltag, ob auf dem Weg zur Arbeit oder zum nächsten Termin. Das attraktive Cabrio verfügt serienmäßig über ein vollautomatisches Stoffverdeck, das bis zu Tempo 30 auf Knopfdruck geöffnet und geschlossen werden kann – in nur neun Sekunden. Sie fahren gerne am Puls der Zeit? Dann freuen Sie sich außerdem auf eine digitale Cockpitlandschaft der neuesten Generation, die Sie einfach optional hinzubuchen können. **Sprechen Sie uns an und erfahren Sie mehr!**



Kraftstoffverbrauch, l/100 km: kombiniert 5,8–5,4/CO₂-Emissionen, g/km: kombiniert 127–123.

Mehr Informationen bei Ihrem Volkswagen Partner und unter [volkswagen.de](https://www.volkswagen.de)

Abbildung zeigt Sonderausstattungen. Stand 06/2020. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Nachhaltig eintauchen

Zum nächsten Wald ist es in Oberbayern meist nur ein kurzer Weg. Selbst in unmittelbarer Nähe der Städte stillen die grünen Oasen den Durst nach frischer Luft, die Sehnsucht nach Stille und den Wunsch nach unmittelbaren Naturerlebnissen.

Kein Business Case heute, in dem das Wort „Nachhaltigkeit“ fehlen darf. Und kein Powerpoint-Chart, das die Bedeutung des Begriffs so anschaulich macht wie ein Spaziergang im Wald. Dort ist live und in Grün zu entdecken, was es bedeutet, über den Tag hinaus zu wirtschaften – und dafür zu sorgen, dass nach jeder Ernte, die heute Ertrag bringt, wieder angepflanzt wird, wovon die nächsten Generationen leben sollen.

Über den rein ökonomischen Nutzen hinaus sind Wälder und Forsten auch die nächstliegende Gelegenheit, um für sich oder gemeinsam mit anderen frische Energie zu tanken. Zumal sich unzählige „Einstiegsmöglichkeiten“ bieten und man gerade unter der Woche größeren Menschenmassen gut aus dem Weg gehen kann. Schon bevor der Begriff „Waldbaden“ in Mode kam, war das entsprechende Erlebnis dort das ganze Jahr über zum Greifen nah.

Kontrastreiches Wald-Erlebnis

Ein schönes Beispiel dafür ist der **Ebersberger Forst**, mit einer Fläche von etwa 90 Quadratkilometern eines der großen zusammenhängenden Waldgebiete in Deutschland, und überwiegend im Besitz des Freistaats. Umgeben von den Gemeinden Kirchseon, Anzing, Forstinning, Hohenlinden, Steinhöring, Vaterstetten und Zorneding sowie der Kreisstadt Ebersberg, verfügt er über eine ganze Reihe gut erreich-

Das Museum „Wald und Umwelt“ bei Ebersberg öffnet Waldzugänge für alle Sinne. Weitere Angebote aus dem Münchner Umland: www.oberbayern.de/ferienregionen/muenchner-umland/



(c) Tourismus Oberbayern



Berührung mit der Zukunft.

(c) www.oberbayern.de - Gert Krautbauer

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Oberbayern öffnet sich und zeigt sich all jenen von seiner einladenden Seite, die in den zurückliegenden Monaten allerlei Einschränkungen auf sich nehmen mussten. Auf diesen Seiten teilen wir Ideen und Wegweiser mit Ihnen, die dorthin führen, wo Sie Ihre Batterien mit natürlichen Kräften aufladen können. Oder wo Sie, gemeinsam mit Ihrem Team, den Weg zurück in ein verändertes Miteinander einschlagen können. Probieren Sie's aus, es lohnt sich!

Ihr Oswald Pehel

Geschäftsführer Tourismus Oberbayern München T.O.M.



PS: Alles Wissenswerte über Oberbayern sowie den brandaktuellen Ausflugs-ticker, mit dem Sie tagesaktuell erfahren, WAS, WIE und WO in Oberbayerns Regionen gerade möglich ist, finden Sie unter www.oberbayern.de

Einladung zum Waldspaziergang: Der nächste Einstieg ins Gespräch liegt in Oberbayern meist vor der Haustür.

barer Zugangspunkte, die Ausflüge von unterschiedlicher Dauer und Intensität erlauben. Ein „Highlight“ im buchstäblichen Sinne ist der Aussichtsturm auf der Ludwigshöhe bei Ebersberg, an Tagen mit guter Sicht ein Garant für Bilderbuch-Perspektiven auf Voralpenland und Berge; das Museum Wald und Umwelt an seinem Fuß bringt Naturwissen und Kulturerlebnis zusammen und macht Nachhaltigkeit nachhaltig begreiflich. Auch der Walderlebnispfad an der „Sauschütt“ – einer bis heute frequentierten Futterstelle für Wildschweine – südlich von Hohenlinden ist einen Besuch wert.

Ganz im Kontrast dazu steht das **Naturschutzgebiet Mallertshofer Holz** mit Heiden nördlich vom Garchinger See. Auf kleinstem Raum sind dort geschlossene und lichte Kiefernwälder mit Heidewiesen und offenen Kiesflächen verflochten, die wiederum von großen Schafweiden und landwirtschaftlichen Fluren umgeben sind. Wissenswertes über die Heidelandschaft im Münchener Norden erfährt der Besucher auf dem Heidepfad, der sich südlich von Eching zwischen den Naturschutzgebieten „Echinger Lohe“, „Garchinger Heide“ und „Mallertshofer Holz“ erstreckt. Auch über Radwege kann man das weiträumige Gebiet gut erkunden.

Unter Nordic Walkern gilt die Runde von Oberhaching nach Otterlohn und zurück als eine der angenehmsten im Münchner Süden: wenig überlaufen, abwechslungsreiche Strecke und Natur pur rund herum. Das liegt nicht zuletzt am **Deisenhofener Forst**, durch den die

Schleife führt und der nicht nur sportlich Ambitionierte willkommen heißt. So gelten die gut sieben Kilometer Forstweg-Wanderung von Sauerlach zu den beiden jahrhundertealten Kapellen St. Anna und St. Ulrich als ein Schatzkästlein für gedankenvollen Fortschritt und belebende Reflektion. Eine ebenfalls geschätzte, mehr als doppelt so lange Route führt von Deisenhofen durch das Gleißental zum Deininger Weiher mit Einkehr im Waldhaus und zurück.

Wandern wie die Römer

Nachhaltigkeit im doppelten Sinn lässt sich schließlich im **Hofoldingener Forst** unter die Füße nehmen. Verläuft dort doch schnurstracks durchs bewaldete Grün ein Musterbeispiel für dauerhaft angelegte Infrastruktur, die fast 2000 Jahre alte Römerstraße „Via Julia“. Von den imperialen Besatzungstruppen ward sie einst angelegt, um politische VIPs, Soldaten und Händler möglichst schnell und sicher zwischen den Zentren Augus-

ta Vindelicum (Augsburg) und Iuvavum (Salzburg) pendeln zu lassen. Der Forst selbst zeigt sich licht und weit, mit vielfältiger Fauna und stiller Aura. Kenner starten ihren Weg von Aying aus, aber auch die Sauerlacher Variante wird gern genommen; denn beide Male lockt zünftige Einkehr am Ende des Rückwegs

WWWalderlebnis in Bayern:
www.bayern.by/wald/botschafter/waldbaden/

Das Spiel von Licht und Schatten macht den Wald zum begehbaren Kunstwerk.



(c) www.bayern.by - Gert Krautbauer



Foto: viadoo GmbH

Führungskräfte, die ihr zersplittertes Team jetzt wieder zurückholen wollen, gehen am besten durchs Outdoor, rät Dominik Faust.

Aufbruch- stimmung wörtlich nehmen

Dr. Dominik Faust ist Gründer der virtuell organisierten Changeberatung viadoo. Zu seinen Spezialgebieten zählt „Remote Leadership“ – wozu auch Ideen gehören, wenn auf erzwungene Distanz wieder erwünschte Nähe folgen soll.

War Ihr Wissen in jüngster Zeit sehr gefragt?

Ja und nein. Wer annahm, Leadership in Homeoffice-Zeiten sei die Fortsetzung seines bisherigen Führungsstils mit digitalen Mitteln, der benötigte allenfalls Hilfe durch IT-Experten. Wer sich jedoch bewusst machte, dass Remote Leadership auch neue Denkmuster erfordert, der war und ist bei uns richtig. Diese Führungskräfte sind bereit für einen Mindset-Change und wagen etwas Neues in Sachen Vertrauensbildung.

Und was?

Zunächst erkennen sie an, dass fühlen muss, wer führen will. Dazu geben wir ihnen Tipps, wie sie ihr Einfühlungsvermögen optimieren, Verständnis gegenüber ihren Teammitgliedern zeigen und sie verblüffen können. Zum zweiten sind sie bereit, mit unserer Hilfe ein Verständnis von unterstützender Führung („Servant Leadership“) zu entwickeln. Und zu guter Letzt erläutern wir, wieso bei dislozierten Teams Mimik und Gestik so wichtig sind, und warum Führungskräfte gute Geschichtenerzähler sein sollten.

Was bedeutet das für die Rückkehr auf „normal“?

Die wird es nicht geben. Viele Arbeitnehmer werden nicht hinter die in der Homeoffice-Zeit gewonnene neue Freiheit, Selbstbestimmung und Mitver-

antwortung zurückfallen wollen. Das, was wir bereits vor dem Lockdown als „New Work“ bezeichnet haben, wird einen Boom erleben. Um die damit verbundenen Herausforderungen meistern zu können, benötigen Führungskräfte den gleichen, bereits genannten Mindset wie für Remote Leadership. Im Zentrum steht das Vertrauen, das jetzt Führende und Geführte wieder zusammenbringt.

Wo passiert das am besten?

Es wäre falsch anzunehmen, dass mit der Rückkehr ins Büro oder in die Produktion sich alles von selbst einpendelt. Vielmehr empfehlen wir als vertrauensbildende Maßnahme, gleich zu Beginn Workshops mit der Frage durchzuführen, was nach dem Lockdown beibehalten, und welche Veränderungsvorhaben vorbereitet werden sollen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass solche Formen der Partizipation sogar den Grundstein für eine neue Unternehmenskultur bilden können.

Was raten Sie außerdem?

Wer es als Führungskraft jetzt schafft, eine Aufbruchsstimmung in seinem Team zu erzeugen, der kann diese Energie auch dazu nutzen, um neue Angebote für seine Kunden zu entwickeln. Der digitale Wandel erfuhr im Lockdown eine Beschleunigung. Und zwar nicht nur in der Art und Weise, wie Teams miteinander arbeiten. Auch neue Geschäftsideen wurden geboren. Diesen innovativen Spirit sollten Firmen jetzt in Kreativworkshops münden lassen. Denken Sie dabei ruhig auch einmal „outside the box“.

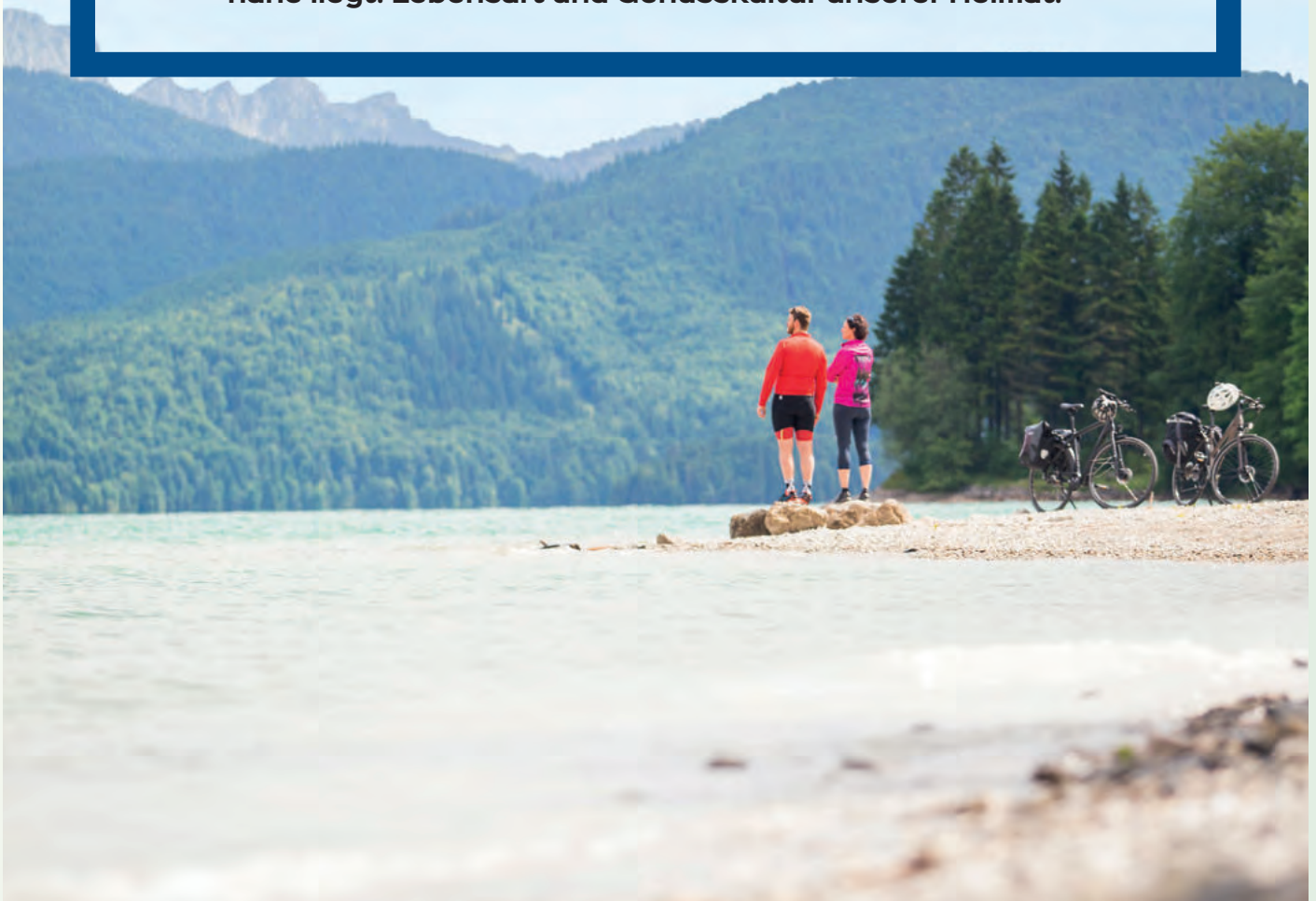
Konkret heißt das?

Nehmen Sie das Thema „Aufbruchsstimmung“ wörtlich! Wir empfehlen, die genannten Workshops in Locations außerhalb der eigenen Firma durchzuführen. Nicht zuletzt aufgrund der weiterhin geltenden Abstandsregeln und der vorsommerlichen Witterung kommen dafür Formate im Freien in Frage. Haben Sie schon einmal einen Workshop mit laufenden Teilnehmenden oder mit integrierten Fahrrad-Etappen absolviert? In Oberbayern sind wir zum Glück mit geeigneten Locations gesegnet. Nach unserer Erfahrung schaffen solche gemeinsamen Unternehmungen vielfache Gelegenheiten zum Austausch von Erfahrungen und Gedanken. Und sie können rasch gegenseitiges Vertrauen zwischen Führungskräften und ihren Teams stärken – gerade nach den Einschränkungen der vergangenen Monate.

Mobil entschleunigen mit dem Radl



Drei Wasser-Radlwege machen die Vielfalt Oberbayerns aus dem Fahrradsattel erlebbar und bringen näher, was nahe liegt: Lebensart und Genusskultur unserer Heimat.



Wer sich der Wieskirche im Fahrradsattel nähert, der bekommt ein gutes Gefühl für die Anziehungskraft dieses heiligen Ortes. Klar, man kommt ein bisschen schneller daher als ein Wallfahrer zu Fuß. Aber doch nicht so schnell und unverwandt wie im Auto. Also blinzeln uns zuerst die goldenen Fackeln und das Kreuz auf der Turmhaube mit ein paar Sonnenreflektionen entgegen, dann das flammende Rot des Kuppeldachs, bis zuletzt das leuchtende Weiß des Rokokobaus vor dem Grün von Wiesen, Sträuchern und Bäumen den Raum füllt und gläubigen wie zweifelnden Pedaleuren die frohe Botschaft verkündet: „Gleich seid ihr da...“

Es steckt viel christliche Glaubenslehre in einer solchen schrittweisen Annäherung an ein erstrebenswertes Ziel, aber eben auch die Lebensweisheit, von der seit vielen Generati-



(c) Oberbayern Tourismus/Manuel Ferrigato

Radl-Rast am Chiemsee: Das „Bayerische Meer“ ist vor allem für E-Biker hervorragend erschlossen.



(c) Oberbayern Tourismus/Manuel Ferrigato

Entlang der Isar lässt sich das Tölzer Land mit dem Radl gut erkunden. Das malerisch-einladende Bad Tölz eignet sich als Start- wie als Zielpunkt.

einst gebirgswilden, nun gezähmten Lech, hinauf nach Schongau, an der Wies vorbei, durch Murnau nach Oberammergau und zum nächsten spektakulären Klosterbau in Ettal. Hinunter ins Loisachtal führt der Weg nach Garmisch-Partenkirchen, vielleicht mit einem Abstecher zu den Instrumentenbauern in Mittenwald, über den Walchensee und durch die Jachenau zurück ins sommerbunte Bad Tölz, hinüber zum Tegernsee und von dort über Holzkirchen durchs Isartal zurück nach München. Jeder Name, jede Gegend ein Versprechen, dass es mit einer Viertelstunde Aufenthalt nicht getan ist – und wenn man erst einmal aus dem Sattel gestiegen ist, dann zeigt sich gleich, wieviel zu den Erinnerungen vom letzten Besuch inzwischen dazugekommen ist und welche dieser Erinnerungen eigentlich schon so verblasst ist, dass man sich fragt, wie das passieren konnte. Diese

Schleife ist nichts für Eintagsüberflieger auf dem Carbonrahmen. Sie ist eine Hommage an jene, die Radeln als mobilste Form der Entschleunigung genießen. Dass sie sich zu zwei anderen Schleifen gesellt, die sich unter dem Titel „Wasser-Radwege“ durch ganz Oberbayern ziehen, ist zugleich ein Zeugnis für die Vielfalt an Kultur und Lebensart unserer Heimat.

Unterwegs auf der „Salz-Schleife“

Eine Überschrift, die einen ganz anderen Aspekt oberbayerischen Lebens und Gedeihens aufgreift, trägt denn auch die spiegelbildlich gelegene „Salz-Schleife“ durch den Südosten des Bezirks. Entlang der Strecke reihen sich Orte wie Mühldorf, Traunstein, Altötting und Burghausen und machen auf verschiedenste Weise sichtbar, wie über Jahrhunderte hinweg das „weiße Gold“ das Land und seine Leute geprägt hat. Die Spuren lassen sich entlang der Salzach bis zu seinem Ursprung in Bad Reichenhall auf dem Fahrradsattel zurückverfolgen – Wirtschaftskunde und Landerlebnis in ei-

onen das Dasein im oberbayerischen Alpenvorland geprägt ist: Streng' dich an, dann hast du den Lohn auch auf Erden sicher. Denn was wäre eine Wallfahrtskirche ohne benachbarte Wallfahrts-Wirtschaft, die eine zum Aufladen der geistigen, die andere zur Regeneration der körperlichen Kräfte.

Wer sich in diesen Tagen nach naheliegenden Zielen für kleinere und größere Ausflüge in Oberbayern umschaut, der findet einige solcher verlockender Ziele wie die Wieskirche, die man sich – zugegeben – dank ihrer Prominenz fast nie in aller Einkehr und Stille gönnen darf, sondern in der Regel mit anderen teilt. Weshalb es eine kluge Wahl ist, das sakrale Schmuckstück als Bestandteil einer ganzen Reihe von Kleinodien wahrzunehmen, die in buntem Wechsel auf jenen warten, der sein Suchradar etwas weiter spannt.

„Kunst & Kultur-Schleife“ nennen sich jene 320 Kilometer Radtour, die von München aus beginnend das südwestliche Oberbayern durchmisst. Über Fürstenfeldbruck mit dem großzügigen Kloster geht es nach Landsberg am

nem, ganz so, wie wir es uns seit Kästners „Das fliegende Klassenzimmer“ immer vorgestellt, aber nie geboten bekommen haben: „Der Unterricht wird zum Lokaltermin...“ Wobei: Mangfall, Simssee, Chiemsee, Traun, wie sie uns auf dem Weg von München nach Südosten begegnen, sie verdeutlichen die zweite Botschaft, die allen diesen Schleifen eingewoben ist, die Nähe zum bewegenden und belebenden Wasser. Wer im Sattel seine Körner verbrennt, dem schenkt es neue Frische und nachhaltige Energie, dieses wertvolle Geschenk aus den Quellen der Berge, die am Horizont grüßen, aus den letzten Zeugen der Eiszeit, die das Land prägen und aus den Tiefen des Landes kommen, auf dem wir leben. Wenn wir dann in Mühldorf gemütlich mit einer Innfähre übersetzen, „Zille“ genannt, oder mit einem Salzkahn, „Platte“, die Salzach bei Burghausen kreuzen, dann haben wir ein weiteres Stück unvermutetes, nahes Oberbayern in unser Leben verinnerlicht.

Ganz nah am Radler

Wo Wasser und Kultur auf unnachahmlich bayerische Art zusammenkommen? Die Antwort liegt nicht auf der Hand, sie schäumt im Glas. Bier gilt, nicht von ungefähr, als die höchste Kunstform veredelten Lebensmittels unterm weißblauen Himmel. Weshalb die „**Hopfen & Bier -Schleife**“ als dritte im Bunde der oberbayerischen Wasser-Radltouren all jenen in die Hände, respektive: Pedale, spielt, die das Angenehme mit dem Nützlichen, die Geschichte mit der Gegenwart und die den Spaß mit der Freud verbinden wollen. Vom Englischen Garten aus geht's nach Norden, am Wittelsbacher Land vorbei durch Schrobenhausen, hinauf nach Neuburg und dann

an der Donau entlang nach Ingolstadt, wo einst das Reinheitsgebot das Licht der Getränkewelt erblickte und hinüber nach Geißenfeld, wo die Sportlichen unter uns den Sattel gegen ein Wakeboard eintauschen. Wolnzach und Au in der Hallertau sind nicht nur bekannte Hopfen-Metropolen, sondern auch Heimat kleiner, feiner Brauereien, nicht zu vergessen Freising und Weihenstephan, jener Kathedrale der Braukunst, die studierte Gambrius-Jünger in alle Welt entsendet, inzwischen auch wieder durch die Luft, gestärkt mit einem süffigen Sud aus dem „Airbräu“, der ersten Flughafenbrauerei auf dem Globus. Die Wahl zwischen Radeln, Radler und gut eingeschonken mag auf dieser Schleife schwerfallen – vielleicht ist sie ja Anlass, die Tour mehrfach zu unternehmen.

Gegen den Strom, mit dem Strom

Am Marienplatz in den Sattel steigen und losfahren: Wer vom Herzen der Stadt aus den Fluss erkunden will, der München als Lebensader durchfließt, auf den wartet eine abwechslungsreiche Strecke. Gut 18 Kilometer lang, flussauf, flussab, mit einer Nettofahrzeit von gut zweieinhalb Stunden, ist die „**Radl-Genuss-Tour**“ mit dem Fahrrad eine inspirierende Entdeckungsreise. Inklusive verlockender Abstecher nach Hellabrunn oder zum Städtischen Rosengarten – oder mit überraschenden Begegnungen unterwegs. Diese und weitere Ideen für München per Pedal unter www.isarradweg.de

www.wegweiser

www.oberbayern.de/radln/wasserradlwege/



Auf zwei Rädern zur spirituellen Einkehr in der „Wies“ - Entschleunigung mit Perspektive. Das schätzt auch der Münchner Künstler Thomas Neumann (kleines Foto) entlang der Isar durch München.

Aug' in Aug' mit dem Kneißl

Bergkirchen, Gröbenzell, Karlsfeld, Maisach, Sulzemoos, Odelzhausen und Pfaffenhofen a.d. Glonn: Auf 110 Kilometern verbindet der **Räuber-Kneißl-Radweg** dessen einstige Lebensstationen – und eine perfekte Gelegenheit, die Geschichte des legendären Räubers nachzuerleben.

Die Schachenmühle bei Odelzhausen, sie war das Zuhause der Familie Kneißl, damals in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Reich ist sie mit dem Betrieb nicht geworden, im Gegenteil: Die Armut wuchs und wuchs. Dass die Söhne auf die schiefe Bahn gerieten, ergab sich da von selbst. Einer tat sich besonders hervor, der 1875 geborene Mathias. Die meisten werden ihn so vor Augen haben, wie ihn Marcus H. Rosenmüller vor ein paar Jahren verfilmt hat. Aber schon vorher hat er die Fantasie unzähliger Dichter, Schriftsteller, Bühnenaufsteller und Musiker beflügelt, die seinen rebellischen Widerstand gegen die staatliche Ordnung zum Helden wilder Sagen machten – der Räuber Kneißl.

Von den S-Bahnstationen Maisach, Gröbenzell und Karlsfeld oder von einem der 16 Parkplätze entlang der Strecke lassen sich seit kurzem auf dem Räuber-Kneißl-Radweg die wichtigsten Stationen seines abenteuerlichen Lebens besuchen. „Wir haben einen Themenweg geschaffen, der nicht nur landschaftlich überaus vielseitig ist und entlang vieler Attraktionen des Münchner Westens führt“, betont Helmut Zech, Leiter der Arbeitsgruppe Naherholung und Tourismus der WestAllianz. „Vielmehr erfährt man an den Informationstafeln in den Gemeinden auch viel Wissenswertes rund um das Leben von Mathias Kneißl, an dem sich ja bis heute die Geister scheiden.“ Wichtig war den Organisatoren, den durchaus umstrittenen Namensgeber keinesfalls zu glorifizieren.

Entlang der Strecke sind neun offizielle „Kneißl-Rastplätze“ eingerichtet. Tische und Bänke laden zum Verweilen ein, zudem gibt es Info-Tafeln rund um den Namensgeber sowie eine dekorative Stele, die der Künstler Helmut Fischer entworfen hat. Aber auch zu den Besonderheiten der einzelnen Gemeinden und zu ihren Sehenswürdigkeiten wird in Wort und Bild informiert – bis hin nach Geisenhofen kurz vor Maisach, dem Ort der letzten Gefangennahme Kneißls anno 1901. Für den Notfall steht in jeder Gemeinde übrigens auch die nötige Ausrüstung zur Reparatur des Fahrrads bereit.



Auf der Website www.raeuber-kneissl-radweg.de gibt es viele Hintergrundinformationen zum neuen Radweg. Zudem stehen die GPS-Daten der Etappen, die offizielle Radwanderkarte sowie ein Audio Guide zum Download bereit.

Einfach nichts tun.

Wie sich einer am Ufer des Ammersees sein Leben als Unternehmer neu eingerichtet hat.



Miene Gruber ist selbständiger Unternehmer, Multi-Unternehmer sogar, wenn man es genau nimmt. Gastronom, Diplomat, Musiker und Zeichner, vor allem aber versteht sich der 50-jährige Uttinger als Demotivationstrainer: Denn wer an seinem Kiosk an der Herrschinger Strandpromenade am Ammersee ein Helles, eine vitaminreiche Strawberry-Colada oder einen Mondino – die Biovariante des Aperol Spritz – bestellt, soll was tun? „Einfach nichts.“ Außer runterkommen von den hohen Wellen, die das Leben schlägt. Stattdessen lieber aufs Wasser, in den Sonnenuntergang schauen und am besten, zum gleichen Anlass, bald wiederkommen.

Was die Leute auch tun, Einheimische wie Auswärtige. Das liegt ziemlich sicher daran, dass die „Bayrische Brandung“ kein gestylter Beachclub mit Campari-Liegestühlen ist, sondern ein winziges, bis auf den letzten Millimeter vollgepropftes Holzhäuschen mit ein paar Sonnenschirmen, wenigen Barhockern und klapprigen Klappstühlen. Die Gäste hocken sich eh lieber auf den Kies am Ufer oder lassen die Beine von der Promenade baumeln. „So eine Bar vermutet keiner in Bayern. Sie passt eher nach Mexico oder Bali“, sagt Miene, „aber grade darum ist es so wichtig, sie genau hier zu betreiben“.

Botschafter für West-Ost-Verständigung

Außerdem ist der zweifache Vater damit auch gleich noch Kurator seiner eigenen Ausstellung: Mienes ironisch-politische Zeichnungen zieren die „Chambre de Darm“, das winzige Klo, mit dem zusammen die „Brandung“ auf etwas über 12 Quadratmeter Grundfläche kommt. „Tue das Unerwartete“ ist das Lebensmotto des gebürtigen Landsbergers, dessen Taufname nicht einmal LinkedIn kennt.

Also ist er munter die Karriereleiter herabgestiegen, nachdem er 13 Jahre in einer Punkrock-Band Saxophon und Gitarre gespielt hatte, aber irgendwann kein Rockstar mehr sein wollte. So wurde er Gastronom und vom Bahnhofswirt in Schondorf

schließlich zum Kioskbetreiber in Herrsching. Wofür der Uttinger seit sieben Jahren täglich die (See-) Seiten wechselt. Im Osten lebt er, im Westen verdient er seine Fischsemmeln, wobei er gleichzeitig als „Botschafter des Ammerseewestufers am Ostufer“ für Völkerverständigung eintritt. Miene ist sicher: „Bei uns können auch Westler ohne Angst abhängen.“

Und wenn er selber einmal Urlaub machen oder freie Zeit genießen will? Seine Lieblingsaktivität ist natürlich das Surfen am Ammersee und seine Lieblings-Radltour in der heimatlichen Region Starnberg-Ammersee führt einmal um den See. Er fängt dabei von Utting aus an und freut sich am meisten auf das schönste und einsamste Stück der Tour von Breitbrunn durch den Wald nach Rausch. Aber für den Sonnenuntergang ist er dann wieder zurück an der „Brandung“.

WWWegweiser

www.starnbergammersee.de/touren/detail/

5ab6d1af975abda5954093bc/Rund-um-den-Ammersee/



Miene Gruber vor seinem Kiosk an der Brandung.

Natürlich erfrischend...

... ist so mancher Platz im oberbayerischen Voralpenland. Die frische Luft und das kühle Wasser dort liefern regenerative Lebensenergie für alle, die Ausgleich zum Stadt- und Arbeitsleben suchen.

Knapp tausend Höhenmeter Unterschied - das macht im Sommer etwa sechs Grad Unterschied bei der Temperatur. Der Gipfel des Rauschbergs bei Ruhpolding ist mit seinen 1.645 Metern damit gut geeignet, um sich ganz natürlich abzukühlen. Noch dazu wartet dort oben auf die Ankömmlinge der Rauschbergbahn „Kölle“. Auf eineinhalb Kilometern „Holzgeisterweg“, die ihm gewidmet sind, sind frische Luft, praktische Holzkunde und ein spektakuläres Open Air-Landschaftskino dann die weiteren Zutaten zum Bergerlebnis. Ein kühl-frisches Ambiente verspricht auch der Frillensee bei Inzell, der kälteste See im Chiemgau und der zweitkälteste in Mitteleuropa. Hohe Berge schirmen ihn von der Sonne ab, weshalb das Wasser selten wärmer wird als

zwölf Grad. Der leichte, halbstündige Weg ist nicht nur für Familien ein kleines Abenteuer - für Kinder und Junggebliebene. Baden ist im Frillensee nicht erlaubt. Aber es ist sehr erfrischend, vom Steg aus die Füße ins Wasser zu tauchen und auf das unergründlich grüne Wasser zu schauen.

Der Weg zum Taubensee, dem höchstgelegenen See im Chiemgau, dauert von Reit im Winkl aus zweieinhalb Stunden. Über den „Kroatensteig“ von Schleching aus geht es schneller, ist aber steiler. Die alten Schmugglerpfade fordern Trittsicherheit und gutes Schuhwerk. Auf über 1.100 Metern behält man auch an heißen Tagen einen kühlen Kopf, vor allem bei einem Bad im See, der auch das „Auge des Chiemgaus“ genannt wird.

Der Eiszeit auf der Spur

Mal zählt man zwei Dutzend von ihnen, manchmal scheinen es auch ein paar weniger zu sein: Das natürliche Spiel des Wandels macht die Osterseen zu einem erfrischenden Erlebnis. Südlich des Starnberger Sees bilden die Seen eine der größten und vielfältigsten Eiszerfallandschaften des oberbayerischen Alpenvorlandes. Toteislöcher in den Gewässern, die vorwiegend über Grundwasser gespeist werden, zeugen noch heute von der letzten Eiszeit. Am bekanntesten ist die Blaue Gumppe südlich des Großen Ostersees. Da die Wände ihres Quelltrichters von weißem Kalk überzogen sind, schimmert das Wasser dort karibisch blau. Über Wiesen, Felder und ruhige Forstwege lassen sich die Moorgewässer zu Fuß oder mit dem Rad gut umrunden und bieten zahllose Möglichkeiten für stille Pausen und ein entspanntes Bad im See.

Auf alten Schmugglerpfaden

Der höchste Wasserfall im Chiemgau ist 200 Meter hoch. Die Besonderheit: Der Weg, ein alter Schmugglerpfad zwischen Bayern und Österreich, führt hinter dem Fall entlang. Je nach Witterung fallen schwere oder aber sehr feine, fast nebelartige Tropfen über den Aussichtspunkt - daher der Name „Staubfall“. Die Wanderung dauert insgesamt rund zwei Stunden. Der erste, flache Teil des Weges kann sehr gut mit dem Fahrrad bewältigt werden. Der gut ausgebaute Radweg auf dem Damm der Tiroler Ache bietet vor allem zwischen dem Chiemsee und Marquartstein ein doppeltes Vergnügen: einerseits der unverstellte Blick auf die Chiemgauer Alpen, denen man immer näher kommt. Andererseits viele (einsame) Kiesbänke, die sich gut für Rast, Picknick oder Sonnenbad eignen. Nach gut zehn Kilometern verlässt der Radweg den Damm und führt durch Auen und Moose. Eine gute Radkarte weist den Weg bis Schleching. Dort, im Ortsteil Ettenhausen, startet der Schmugglerweg, eine einstündige Wanderung zum Achendurchbruch.

Weg und Ziel versprechen am Frillensee Erfrischung und Überraschungen am Rauschberg. Belebend wirkt eine Tour entlang der Tiroler Ache und zum Staubfall (Fotos von oben nach unten).

GEWUSST, WO...

Frillensee

Parkplatz Adlgaß in Inzell, Einkehr: Biergarten am Forsthaus Adlgaß

Rauschberg

Parkplatz: Rauschbergbahn Ruhpolding, Einkehr: Rauschberghaus

Tiroler Ache

Parkplatz: Autobahnausfahrt Feldwies, Einkehr in Marquartstein oder Schleching

Osterseen

Parkplätze: Seeshaupt, Gut Aiderbichl und Iffeldorf. Besser: Bahn bis Seeshaupt oder Iffeldorf, dann Fahrrad. Zahlreiche Gasthöfe.

Staubfall

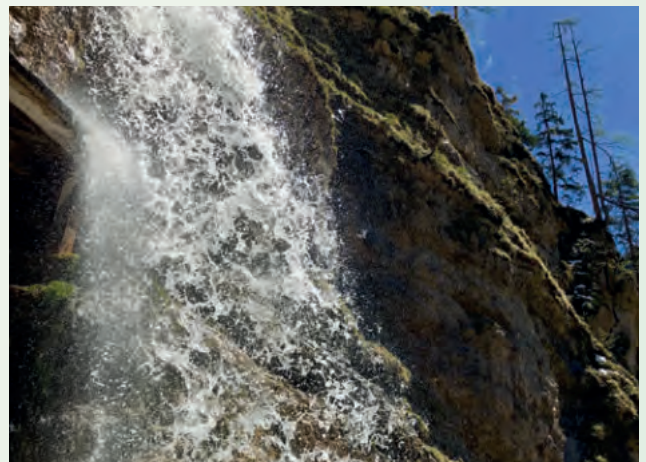
Parkplatz: Laubau bei Ruhpolding, Einkehr in Ruhpolding

Taubensee

Weg von Schleching: Parkplatz Streichenkapelle, Einkehr: Chiemhauser Alm oder Taubenseehütte

Weg von Reit im Winkl: Parkplatz Tourist Info, Einkehr: u.a.

Stoibenmoseralm, Hutzenalm, Gasthof Stoaner, Taubenseehütte





Zeichnung: Dieter Hanitzsch

IMPRESSUM

Wirtschaft –
Das IHK-Magazin für München und Oberbayern
76. Jahrgang, 1. Juli 2020

www.magazin.ihk-muenchen.de
ISSN 1434-5072

Verleger und Herausgeber
Industrie- und Handelskammer
für München und Oberbayern
80323 München

Hausanschrift:
Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
Telefon 089 5116-0, Fax 089 5116-1306

Internet: www.ihk-muenchen.de

E-Mail: info@muenchen.ihk.de

Chefredakteurin: Nadja Matthes

Redaktion: Andrea Schneider-Leichsenring
Redaktionsassistent: Iris Oberholz

Redaktionelle Mitarbeiter:
Harriet Austen, Stefan Bottler, Uli Dönch,
Eva Elisabeth Ernst, Mechthilde Gruber,
Monika Hofmann, Cornelia Knust,
Dr. Gabriele Lücke, Eva Müller-Tauber,

Ulrich Pfaffenberger, 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, Nymphenburger Str. 20 b
80335 München – Christoph Mattes, GF
Tel. 089 1392842-20

E-Mail: christoph.mattes@mu-p-verlag.de

Stellvertretende Anzeigenleiterin:

MuP Verlag GmbH, Nymphenburger Str. 20 b
80335 München – Regine Urban-Falkowski
Tel. 089 1392842-31, E-Mail: wirtschaft@mu-p-verlag.de

Produktion: adOne
Nymphenburger Str. 20 b, 80335 München
Telefon 089 1392842-0, Fax 089 1392842-28

www.adone.de

Projektleitung: Philip Esser

Grafik: Petra Hoffmann

Druck: Firmengruppe APPL, Senefelderstraße 3–11,
86650 Wemding

Titelbild: [Bobboz_stock.adobe.com](https://www.adobe.com/stock/)

Schlussredaktion: Lektorat Süd
Hohenlindener Straße 1, 81677 München
www.ektorat-sued.de

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

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

Druckauflage: 112.519 (IVW I. Quartal 2020)
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 76
vom 1.1.2020





Thomas Aigner
Geschäftsführer

VERKAUFT



FÜRTH – HIGH-STREET-WOHN- UND GESCHÄFTSHAUS
Ca. 655 m² vermietb. Fläche, ca. 275 m² Grund, Bj. 1859

VERKAUFT



GERNLINDEN – VOLLVERMIETETE GEWERBELIEGENSCHAFT
Ca. 4.800 m² vermietb. Fläche, ca. 4.173 m² Grund, Bj. 2000

VERKAUFT



OBERSENDLING – BÜRO- UND PRODUKTIONSFLÄCHE
Ca. 1.335 m² vermietb. Fläche, ca. 881 m² Grund, Bj. 1987

INVESTMENTS FÜR PROFESSIONELLE UND PRIVATE INVESTOREN

Mit 30 Jahren Markterfahrung und sieben Standorten in der Region gehört die Aigner Immobilien GmbH zu einem der führenden Immobilienunternehmen im Großraum München und zu den größten inhabergeführten Maklerhäusern Deutschlands. Über 130 Mitarbeiter gewährleisten Investoren, Eigentümern und Immobiliennutzern professionelle und zielorientierte Beratungs- und Dienstleistungen über die gesamte Wertschöpfungskette einer Immobilie hinweg. Dabei verstehen sich unsere Experten zugleich als Matchmaker für Gewinn bringende Deals und langfristige Partner, die den kompletten Investment-Zyklus im Blick behalten. Durch die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden sowie eine strategische und individuell angepasste Vorgehensweise werden bestmögliche Lösungen für alle Zielgruppen realisiert.

Aigner Immobilien ermöglicht über ein internationales Netzwerk an besten Kontakten schnelle und nachhaltige Transaktionen – auf Wunsch auch ganz diskret durch unseren Secret-Sale-Service.

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

Rufen Sie uns an – wir nehmen uns Zeit für Sie!

Tel. (089) 17 87 87 - 8786



Immobilienmediation. Miteinander statt Gegeneinander.

Es gibt Momente im Leben, da ist es gut, einen erfahrenen Mediator an seiner Seite zu haben. Vor allem, wenn es sich um Unstimmigkeiten bei erheblichen Vermögenswerten wie Immobilien handelt. Wenn einem der Blick für das Wesentliche entgleitet, kann oft ein neutraler Vermittler weiterhelfen.

Als professionelle und erfahrene Immobilien-Mediatorin stehe ich Eigentümern, Erben bzw. Erbengemeinschaften und Investoren zu Seite. Bei Ehescheidung, Erbschaft, Auflösung von Eigentümergemeinschaften, Verhandlungen mit Banken und Gläubigern. Mit langjährigem Sachverstand, Taktgefühl und Diskretion.

Immer mit dem Ziel, den Weg frei zu machen für ein kooperatives Miteinander. Mit schnellen, zukunftsorientierten Lösungen. Neuen Kommunikationswegen. Verhandlungen auf Augenhöhe. Sachverständiger Beratung. Und dabei kostengünstiger und zeitsparender als ein Gerichtsverfahren.

Der Weg zu einem guten Ergebnis muss nicht steinig sein. Gehen wir ihn gemeinsam und durchdenken die Lösung vom Ergebnis her.

Vielzählige Mediationserfolge mündeten bereits in der gütlichen Einigung. Beste Referenzen bestätigen dies.

Mediation.

Erfahren Sie mehr in einem persönlichen Gespräch.

Ich freue mich auf Ihren Anruf!
Telefon: 089 – 99 84 330

Ihre Miriam Schnitzke