Wirtschafts LEBEN

Das Magazin für die niederbayerische Wirtschaft.

Nr. 15 | Ausgabe 1/2021 (August)

Automotive erfindet sich neu

Es ist nicht nur Corona: Wie Hersteller, Zulieferer und Händler sich auf den Umbruch der Branche einstellen

Rampenlicht: Automotive erfindet sich neu ab S. 10

KARL-Gruppe: Weiter auf Wachstumskurs S. 24

Leipfinger-Bader: Der Recycling-Pionier S. 26

Plattling – Eindrücke aus einer Stadt im Aufwind S. 30

KARL STEHT FÜR ZUKUNFT.

Werden Sie Teil unseres Teams.

Innovative Lösungen, Verlässlichkeit, Flexibilität und Engagement - das sind die Werte für die der Name und das Familienunternehmen KARL seit über 50 Jahren stehen.

Den Grundstein der heutigen KARL-Gruppe legte Günther Karl 1966 mit der Gründung einer kleinen Baufirma. Seitdem expandiert das Unternehmen kontinuierlich: **4 Geschäftsbereiche, 44 Gesellschaften, 400 Mitarbeiter** - aus dem ursprünglichen Einzelunternehmen ist in den vergangenen fünf Jahrzehnten eine Unternehmensgruppe entstanden.

Das Leistungsspektrum umfasst die Geschäftsfelder Bau, Energie, Industrie und Immobilien.

Zum Jahreswechsel 2020/21 wurde unser **neuer, hochmoderner Hauptsitz in Hengersberg** direkt neben der Autobahn A3 eröffnet.

Als stetig wachsendes Unternehmen ist KARL laufend auf der Suche nach motivierten und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

KARL

BAU

ENERGIE

INDUSTRIE

IMMOBILIEN

Neuer Standort Hengersberg seit 12/20

Werden Sie Teil unseres Teams und starten Sie Ihre Zukunft mit uns.

Jetzt bewerben!

Schüler
Studenten
Absolventen
Berufserfahrene

Stellenangebote und weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.karl-gruppe.de/ihr-arbeitgeber/

Wir freuen uns über die Zusendung Ihrer Bewerbung an: Hr. Schreder I +49 991 / 34477-730
Industriestraße 5a I D-94491 Hengersberg I karriere@karl-gruppe.de

KARL-Gruppe.de

Habe die Ehre

Ein weiteres Mal hat das Virus unsere Pläne umgeworfen: Aus der Frühjahrsausgabe ist eine Sommerausgabe geworden.

Zu viele Unternehmen, die eigentlich in dieser Ausgabe hätten vertreten sein sollten, hatten wegen der hohen Corona-Inzidenzen zu Jahresbeginn andere Prioritäten, vor allem der Einzelhandel natürlich.

Was wir Ihnen jetzt vorlegen, ist ein höchst interessantes „Rampenlicht", in dem ersichtlich wird, wie die Automotive-Branche mit einer dreifachen Herausforderung umgeht, wie sie der wichtigste deutsche Industriezweig in den gut hundert Jahren seiner Geschichte noch nicht erlebt hat: Neben Corona sind das die Umstellung auf E-Mobilität, die Digitalisierung. Dazu kommt die Dauerherausforderung der Konkurrenz aus Asien, mittlerweile mit einem neuen Player, der zunehmend auf Augenhöhe operiert: China.

Die Beiträge zeigen: Allen Unkenrufen zum Trotz pariert die Branche gut, und es sieht so aus, als würde sie stärker aus der Krise hervorgehen, als sie jemals war.

Überhaupt, das zeigt auch der Blick auf die anderen in diesem Heft vertretenen Unternehmen, steckt die Wirtschaft die Corona-Krise besser weg als von vielen befürchtet. Die Konjunkturzahlen indizieren bei allen wichtigen Parametern eine schnellere Rückkehr zum Vor-Corona-Niveau als selbst Optimisten noch Ende 2020 erwarteten.

Ein eher unbekümmertes Konsumverhalten bessert auch die Zahlen im Handel, und der Sommer gönnt der Tourismusbranche, also auch dem Gastgewerbe, immerhin mindestens ein Zwischenhoch.

Wolfgang Asenhuber
Herausgeber

Und auch wenn jetzt im August die Inzidenzen wegen der Delta-Variante wieder steigen, einen Lockdown wie zuletzt im Winter muss man nach Stand der Dinge nicht befürchten. Es ist noch nicht vorbei, aber es geht wieder auf. In diesem Sinne: viel Erfolg!

Man sieht sich. ■

Niederbayern im August 2021

P. S.: Unser Cover zeigt übrigens Xaver Hirtreiter vom AVP Autoland in einer Video-Besprechung mit Vater Franz Xaver.

JuBio

Das DenkMal im Bücherregal.

Unternehmerbiographie
Firmengeschichte
Jubiläumsband
Ghostwriting

JuBio als Baustein eines Unternehmensnachfolge-Konzepts ✓

JuBio als Krönung eines Unternehmerlebens ✓

JuBio als Dokument eines runden Firmenjubiläums ✓

JuBio macht das Buch.

Selbstverständlich auch als E-Book

Es ist günstiger, als Sie denken.

Lassen Sie sich unverbindlich beraten oder fordern Sie formlos den Info-Flyer an.
JuBio@wirtschaftsleben.com

Fon: 0871 14277222
jubio@wirtschaftsleben.com
www.wirtschaftsLEBEN/jubio.com

Editorial – Habe die Ehre

Es geht wieder auf 1

Mitbekommen?

Logistiker FineCom mit weiterem Standort in Aicha v. Wald 4

Lammfellspezialist Hofbrucker verlagert nach Plattling 4

Landshuter Brauhaus mit frischen Kräften neu aufgestellt 5

Amazon siedelt sich in Straubing an 5

Bäckerei Rauchensteiner siedelt sich an der B 299 an 6

Mipa und Landshuter Lackfabrik fusioniert 6

Deceuninck neu aufgestellt 7

Bosch-Druck in Ergolding ist endgültig Geschichte 7

Pfeffenhausen soll Wasserstoff-zentrum werden 7

Rampenlicht: Automotive erfindet sich neu

DRÄXLMAIER Group: Die jetzigen Megatrends sehr früh erkannt 8

PRAML Group: der E-Mobilitätsspezialist 10

PAUL Group: Breit aufgestellt 12

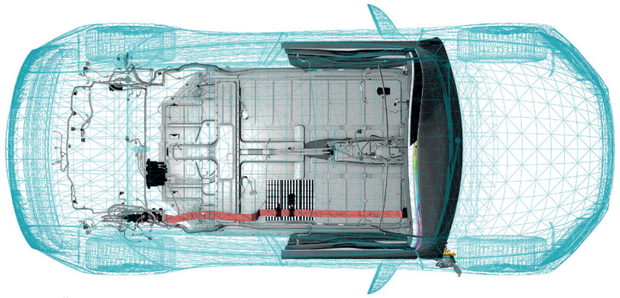
Autohandelsgruppe AVP Autoland: Herausforderung angenommen 14

Auto Leebmann: Schneller sein als die Anderen 16

Sonplas GmbH: Rechtzeitig neu aufgestellt 18

DEUTRONIC: Weltweit gefragter Partner für hochwertige Leistungselektronik und intelligente Testsysteme 20

Technagon: Individuelle Ladetechnologien aus Niederbayern 22



Die DRÄXLMAIER Group mit Hauptsitz in Vilsbiburg hat sich sehr früh auf die Megatrends Digitalisierung und E-Mobilität eingestellt und gehört heute zur ersten Liga der Automobilzulieferer im Premiumbereich. S. 10

Die Paul Group steigt entschlossen bei den neuen Antriebsarten ein. S. 12

Die Autohandelsgruppe AVP Autoland hat unter Firmengründer Franz Xaver Hirtreiter ein phänomenales Wachstum hingelegt und auch den Übergang zur zweiten Generation reibungslos gemeistert. S. 14

Thomas Leebmann vom gleichnamigen Autohaus hält nichts vom Geraune über dunkle Wolken am Himmel der Automotive-Branche. S. 16

Die Sonplas GmbH ist etablierter Anbieter hochwertiger Montage-und Prüftechnik. Schon seit zehn Jahren ist die E-Mobilität im Unternehmen auf der Tagesordnung. S. 18

Als weltweit etablierter Partner der Industrie entwickelt und fertigt Deutronic intelligente Leistungselektronik und Testsysteme. S. 20

Die Ladesäulen der Technagon-Ingenieure setzen Maßstäbe in punkto Anwenderfreundlichkeit und individueller Software-Konfiguration. S.22

Die Stadt Plattling ist ungeachtet der Pandemie auf Wachstumskurs. Erster Bürgermeister Hans Schmalhofer blickt optimistisch in die Zukunft. S. 30 ff

Branchenreport

KARL-Gruppe: Meilensteine in Hengersberg und Deggendorf 24

Leipfinger-Bader: Der Recycling-Pionier 26

2basics IT-Consulting Höppler GmbH: Enhancing your SAP 28

Serie „LÄUFT“: PLATTLING

Dank der Ausgleichszahlungen keine gravierenden Finanzierungslücken in Sicht 30

Digitalisierung ist auch für die Stadtwerke die große Herausforderung 32

Die Künstler- und Musikerstadt 34

Allein schon das „Zur Isar“ ist einen Besuch in Plattling wert 34

Immobilien: „Plattling ist eigentlich dauerausverkauft“ 35

Chris.bioladen.bistro.wein: Eine Kombination, die Online-Handel nicht bieten kann 36

Forstner Optik-Schmuck-Uhren 37

Globus Warenhaus: „Wir bringen Kunden in die Region“ 38

Mal wieder ein Buch?

Neuerscheinungen aus Belletristik und Sachbuch 40

Impressum 41

Logistiker FineCom mit weiterem Standort in Aicha v. Wald

Die Alt FineCom Finishing-eCommerce-Logistics GmbH mit Hauptsitz in Plattling mietet das 18.000 Quadratmeter große frühere Teile-Zentrum von Opel Hofbauer im Gewerbegebiet Sommerweide-West (Aicha v. Wald). Es ist laut einer Pressemitteilung der vierte Standort des familiengeführten Logistikdienstleisters für hochwertige Lifestyle- und Fashion-Produkte.

Nach Firmenangaben sollen dabei rund 80 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Bandbreite reicht von geringfügig Beschäftigten bis zu Arbeitsverhältnissen in Teil- und Vollzeit. FineCom ist vor zehn Jahren mit 30 Mitarbeitern in die Logistik für eCommerce eingestiegen.

Der Betrieb in Aicha begann mit voll digitalisierten Prozessen, und das nachhaltig ausgerichtete Unternehmen rüstete die Hallenbeleuchtung mit LED nach. Für ökologische Stromgewinnung sorgt zukünftig eine Photovoltaikanlage auf dem Dach. Die Alt FineCom Finishing-eCommerce-Logistics GmbH ist ein Logistikdienstleister für Kontraktlogistik und Fulfillment. Das 1991 gegründete Unternehmen arbeitet derzeit mit 300 Mitarbeitern und 95.000 Quadratmetern Logistikflächen am Hauptsitz in Plattling und weiteren Logistikzentren in Aschaffenburg, Gelsenkirchen und jetzt auch in Aicha v. Wald.

Neuer Standort der Alt FineCom Finishing-eCommerce-Logistics GmbH in Aicha v. Wald.

FineCom Geschäftsführer Franz S. Alt: „Wir freuen uns sehr über die neue Niederlassung nicht weit von unserem Hauptsitz, und die Aufgabe, eine neue Mannschaft für die Logistik mit hochwertigen Lifestyle- und Fashion-Artikeln aufzubauen. In unserem Logistikzentrum geht es vom schützenden Sonnenschirm bis zu Schuhen um Produkte, die jeder von uns im Alltag braucht und die immer mehr online bestellt werden."

Bürgermeister Georg Hatzesberger: „Nicht erst seit der Pandemie wissen wir, wie systemrelevant Logistiker sind. Wir freuen uns deshalb besonders, dass wir ein zuverlässiges Familienunternehmen im stark wachsenden und zukunftssicheren Marktsegment eCommerce in unserem Gewerbegebiet begrüßen dürfen." ■

Lammfellspezialist Hofbrucker verlagert nach Plattling

Die Gerberei Hofbrucker, Ruhmannsfelden, plant, ihren Hauptfirmensitz nach Plattling zu verlagern. Auf 12.000 Quadratmetern sollen künftig im Industriepark Nord neben einem neuen Verwaltungsgebäude die Verarbeitung der Halbfertigware, die Logistik und der Versand stattfinden.

Derzeit beschäftigt der familiengeführte Betrieb rund 25 Mitarbeiter. Zukünftig sollen durch den Ausbau der Produktionskapazitäten und der Erweiterung der Produktpalette 10 bis 20 neue Arbeitsplätze geschaffen werden, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens. Zwar sollen das Wasserwerk und die Gerberei selbst, wie auch das Trachtenmodegeschäft Hofbrucker bis auf Weiteres in Ruhmannsfelden bleiben, der Großteil des Betriebs soll jedoch künftig in die Isarstadt

Hofbrucker-Firmensitz in Ruhmannsfelden

verlagert werden. Konkret sollen also die Felle in Plattling geschliffen, gekämmt, gebügelt und anschließend ausgeliefert werden. Außerdem sei die Einrichtung eines Werksverkaufs denkbar. Die Anbindung an die Autobahn sei für die Logistik hervorragend, teilt Stephanie Hofbrucker weiter mit. Der Industriepark Nord biete ausreichende Wachstumsmöglichkeiten, die Infrastruktur sei ideal und die Größe des Grundstücks perfekt. Außerdem liege in unmittelbarer Nachbarschaft die Schreinerei Geiger-Keim, deren Produktpalette gut zu der der Firma Hofbrucker passe, . Beide Betriebe legen den Fokus auf innovative Naturprodukte.

Mit ihren Erzeugnissen im Bereich Lammfell, Leder und Walkstoff sei Hofbrucker schon jetzt weit über die Grenzen Bayerns hinaus erfolgreich. Gerade die Kollektion für Babys sei überaus beliebt. Von diversen größeren Städten Deutschlands wie Hamburg oder München würden Bestellungen bei dem niederbayerischen Betrieb eingehen. ■

Landshuter Brauhaus mit frischen Kräften neu aufgestellt

Das Landshuter Brauhaus setzt seinen strategisch angelegten Imagewandel mit einem „jungen, hungrigen neuen Team" konsequent fort.

Neuer Braumeister ist Tobias Gmeiner, er ist Absolvent der Hochschule Weihenstephan und hat zuvor im Brauhaus gelernt. Bereits seit November 2020 ist er im Unternehmen. Er tritt in die großen Fußstapfen von Stefan Blieninger, der das Haus Richtung Brauerei Wittmann verlassen hat.

Braumeisterr Tobias Gmeiner

Alex Gschlössl ist der neue Mann für Designthemen, Stefan Manhart soll für frischen Wind in Marketing und Vertrieb sorgen. Er kommt selbst aus dem Veranstaltungsbereich mit einem entsprechende Netzwerk. Klaus Kreitmeier, selbst Gastronom aus Leidenschaft, betreut die Gastronomie und den Handel.

Vorstand Alexander Saponjic gegenüber Wirtschaftsleben: „Coronabedingt und im Hinblick auf die einmalige Chance mit unserem Neubau ist bei uns alles auf den Prüfstand gekommen, deshalb haben wir uns auch dazu entschieden, unsere Spezi-Lizenz zurückzugeben und den Focus künftig auf unsere Biere zu legen: Landshuter Hell, Hochzeitsbier, Bio Zwickl, Naturradler und Bio Hochzeitsweisse.

Die Planungen für den Neubau auf dem ehemaligen Hitachi-Gelände laufen, trotz einiger Verzögerungen wird nach wie vor der Umzug für den Jahreswechsel 22/23 angepeilt.

Vorstand Alexander Saponjic

Daneben arbeitet man ständig an neuen Ideen und Konzepten, um auch im coronabedingten Krisenmodus dauerhaft überleben zu können.

Saponjic: „Wir wollen sowohl unseren Mitarbeitern als auch unseren Kunden ein guter und verlässlicher Partner sein. Auch die Digitalisierung des Unternehmens wurde in der letzten Corona-Phase vorangetrieben." ■

Amazon siedelt sich in Straubing an

Der US-Konzern Amazon plant ein Logistikzentrum mit über 100 Arbeitsplätzen im Hafen Straubing-Sand. Das bestätigte Andreas Löffert, Geschäftsleiter des Zweckverbands Hafen Straubing-Sand (ZVH). „Aufgrund der hervorragenden Infrastruktur unseres trimodalen Hafens für Logistikansiedlungen projektieren wir (ZVH) aktuell die Ansiedlung eines Amazon-Verteilzentrums im Hafen Straubing-Sand."

Der Immobilieninvestor Goodman wird laut ZVH bis Oktober auf dem 37.200 Quadratmeter großen Erbbaugrundstück an der Einfahrt Hafen-Ost ein Logistik-Objekt mit etwa 9.600 Quadratmetern sowie ein Parkhaus mit ca. 26.500 Quadratmetern Geschossfläche errichten. Bei der Ansiedlung des Amazon-Verteilzentrums, die kleinste logistische Einheit zur Belieferung des Endkunden, werden laut Löffert besondere und verbindliche Nachhaltigkeitsstandards berücksichtigt und mehr als 100 Arbeitsplätze geschaffen. Zudem geht die Zweckverbandsspitze davon aus, „dass sich Amazon auch gesellschaftlich vor Ort engagieren wird". Der Zweckverband begrüße die Ansiedlung ausdrücklich und sieht sie als „Stärkung des Hafens in seiner Funktion als Güterverkehrszentrum". Zu Straubing, der Stadt der nachwachsenden Rohstoffe, passe, so ist aus dem Zweckverband zu hören, dass Amazon aktuell als das Unternehmen für Schlagzeilen sorgt, das auf der ganzen Welt am meisten in erneuerbare Energien investiert. ■

fenecon
ENERGY ENGINEERING

STROMKOSTEN SENKEN!
Energiewende voran bringen!

HEIM-, GEWERBE- UND INDUSTRIESPEICHERSYSTEME
für Menschen und Betriebe mit Weitblick

PRÄMIERT. ZUKUNFTSSICHER. SKALIERBAR.

Tel: 0991 64 88 00 – 00
partner@fenecon.de
www.fenecon.de

Bäckerei Rauchensteiner siedelt sich an der B 299 an

Die Bäckerei Rauchensteiner aus Geisenhausen plant große Veränderungen. Direkt an der Bundesstraße 299 möchte sie eine neue Produktionsstätte errichten und dazu ein geräumiges Café mit überdachten Sitzplätzen im Freien.

Hinter dem Projekt stehen Inhaberin Elisabeth Rauchensteiner-Holzner und Juniorchefin Julia Holzner, die zugleich Meisterin im Bäckerei- und Konditoreihandwerk ist. Beide Frauen begründeten im Gespräch, warum die Fertigung in der Kirchstraße nicht zukunftsfähig und damit nicht mehr zeitgemäß sei: „Zu klein, mit zu geringen Kühlmöglichkeiten und für die Mitarbeiter zu eng und unbequem." Die An- und Auslieferung sei im Zentrum beengt und eine dauernde Lärmbelästigung für die Anwohner – noch dazu frühmorgens.

Neue Bäckerei Rauchensteiner an der B 299 (Animation): Fertigstellung der gesamten Anlage für Ende 2021 ins Auge gefasst.

Der Betrieb bleibe trotz der Vergrößerung eine Handwerksbäckerei, die ihre Produkte selbst herstellt und manuell aufarbeitet, wurde betont. Abgetrennt entsteht ein großes Bäckerei-Café, wo die Gäste Frühstück erhalten können, alle Backwaren, kleine Gerichte und nachmittags natürlich Kaffee und Kuchen. Geöffnet sein wird das Café von morgens 6 Uhr bis abends 18 Uhr und damit kein Raststätten-Betrieb. Etwa 60 Parkplätze bieten genügend Platz für die Besucher, dazu kommen noch zwei Busparkplätze. „Wir rechnen fest mit den Pendlern und Touristen, mit den Radfahrern und auch mit Geisenhausener und Landshuter Café-Gästen", so Rauchensteiner-Holzner. Über dem Café ist Platz für die Verwaltung, für die Aufenthalts- und Ruheräume, dazu für einen Schulungsraum für 25 Personen, der an Firmen vermietet wird – mit Catering.

„Wir haben ein gutes Team in unserem Betrieb und langjährige und treue Mitarbeiter", betonte Holzner. Ein Konditor- und ein Bäckermeister unterstützen sie in der Ausbildung der fünf Lehrlinge und in der Leitung der rund 35 Mitarbeiter. „Für uns ist es wichtig, die Jugend in einem Handwerksbetrieb familiär auszubilden", sagte Rauchensteiner-Holzner.

Für die gesamte Planung zeichnet das Architekturbüro Hinterschwepfinger aus Burghausen, das die Fertigstellung der gesamten Anlage für Ende 2021 ins Auge fasst. Insgesamt möchte man mit dem neuen Betriebsgebäude den CO_2-Ausstoß reduzieren: „Wir verwenden kein Heizöl, sondern Erdgas und wollen einen Großteil des Stroms über die eigene Photovoltaik-Anlage selbst erzeugen", sagte Holzner. ■

Mipa und Landshuter Lackfabrik fusioniert

Die Landshuter Lackfabrik und der international operierende Farben- und Lackhersteller Mipa aus Essenbach fusionierten zum 1. Januar 2021. Mipa hatte die insolvente Landshuter Firma mit knapp 60 Mitarbeitern bereits im Dezember 2018 übernommen und bisher als eigenständiges Unternehmen weitergeführt. Mit der Fusion ist ein Bekenntnis zum Erhalt der Landshuter Produktionsstätte, wo mittlerweile 85 Mitarbeiter tätig sind, verbunden.

Bis einschließlich 2021 wird Mipa 1,6 Millionen Euro in den Standort investieren, teilte das Unternehmen mit. Landshut soll das Zentrum für Holzlack in der Mipa-Gruppe bleiben.

Mipa will rund 1,6 Mio. Euro in die bisher eigenständig geführte Landshuter Lackfabrik investieren.
Foto: Mipa

Die Fusion der beiden Unternehmen hat eine historische Komponente: Beide gingen aus der um 1900 gegründeten Lackfabrik von Johann Baptist Mittermayer hervor. Während die Landshuter Lackfabrik Eduard Leiss Gesellschaft am Standort blieb, zog die Paul Mittermayer Gesellschaft 1995 nach Essenbach um.

Seit 2001 heißt die Firma Mipa. In den acht Produktionsstätten in Europa sind mittlerweile etwa 1.370 Mitarbeiter beschäftigt. Mit einem Jahresumsatz von mehr als 200 Millionen Euro gehört Mipa zu den zehn größten Farbherstellern in Deutschland. ■

Deceuninck-Eingangsbereich mit neuem Logo: Die Neupositionierung innerhalb der Deceuninck-Gruppe brachte nicht nur dem Standort in Bogen Planungssicherheit, sondern auch den Mitarbeitern vor Ort sichere Arbeitsplätze und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten.

Deceuninck neu aufgestellt

Nach Abschluss umfangreicher Restrukturierungen und Renovierungen nimmt das Unternehmen am Standort Bogen auch seine Tradition als Ausbildungsbetrieb wieder auf.

Nach umfangreichen Restrukturierungen blickt Deceuninck in Bogen positiv in die Zukunft. Das Traditionsunternehmen am Standort Bogen plant nun wieder auf stabiler Grundlage für die nächsten Jahre und freut sich, 2021 jungen Berufseinsteigern attraktive Ausbildungsplätze anbieten zu können.

Deceuninck blickt in Bogen bereits auf über 60 Jahre Tradition und Erfahrung in der Kunststoffbranche zurück. Schon 1956 begannen die Gründungsväter, mit visionären Ideen die Branche zu revolutionieren. Heute ist das Unternehmen Teil der belgischen Deceuninck-Gruppe, die weltweit zu den Top-2-Herstellern von Kunststofffenstersystemen und Bauprodukten gehört und in über 90 Ländern mit 3.700 Vollzeitbeschäftigten aktiv ist.

Die Neupositionierung innerhalb der Deceuninck-Gruppe brachte dem Standort in Bogen nicht nur Planungssicherheit im wachsenden globalen Wettbewerb. Gleichzeitig bietet sie den Mitarbeitern vor Ort Arbeitsplatzsicherheit und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten. Dafür unternahm die Gruppe große Anstrengungen, auch am Standort in Bogen, die nicht nur betriebswirtschaftliche Maßnahmen umfassten. Getreu dem Unternehmensleitbild „Gemeinsam der Zukunft Profil geben" verfolgte das Unternehmen hier darüber hinaus das Ziel einer Verbesserung der Arbeitsplatzsituation.

Zwischenzeitlich konnte die Renovierung von bislang leer stehenden Büroräumen nach dem Umzug aus dem ehemaligen Verwaltungsgebäude auf dem Produktionsgelände abgeschlossen werden: Umfangreiche Sanierungsarbeiten, angefangen bei den Böden und Decken über die Sanitäranlagen bis zu den Fenstern, bieten heute den Angestellten ein modernes Arbeitsambiente unter einem Unternehmensdach: Die Abteilungen Finanzen, Einkauf, Marketing und die Geschäftsführung sind umgezogen und das Ziel, die Verwaltung und Produktion deutlich näher zusammenrücken zu lassen, konnte erreicht werden. Heute prangt das neue Unternehmenslogo am Eingang des Produktionsgeländes und heißt Kunden, Gäste und Mitarbeiter willkommen.

Ab dem 1. September stehen Ausbildungsplätze für technische und kaufmännische Berufe zur Verfügung. ■

Bosch-Druck in Ergolding ist endgültig Geschichte

Für viele Jahre war das Gewerbeareal an der Festplatzstraße in Ergolding Heimat der Bosch-Druck GmbH. Durch den enormen Preis- und Wettbewerbsdruck in der Branche, geriet der Druckbetrieb jedoch in den letzten Jahren immer stärker in Bedrängnis. Das Unternehmen hatte noch versucht, mit einigen Investitionen im geänderten Marktumfeld konkurrenzfähig zu bleiben, aber Ende 2018 blieb nur noch der Weg in das Insolvenzverfahren. Der Rettungsversuch durch einen Investor scheiterte letztendlich auch, sodass das ehemalige Firmengelände samt Lagerhallen und Büroflächen nun seit Mitte letzten Jahres leer steht und vermarktet wird.

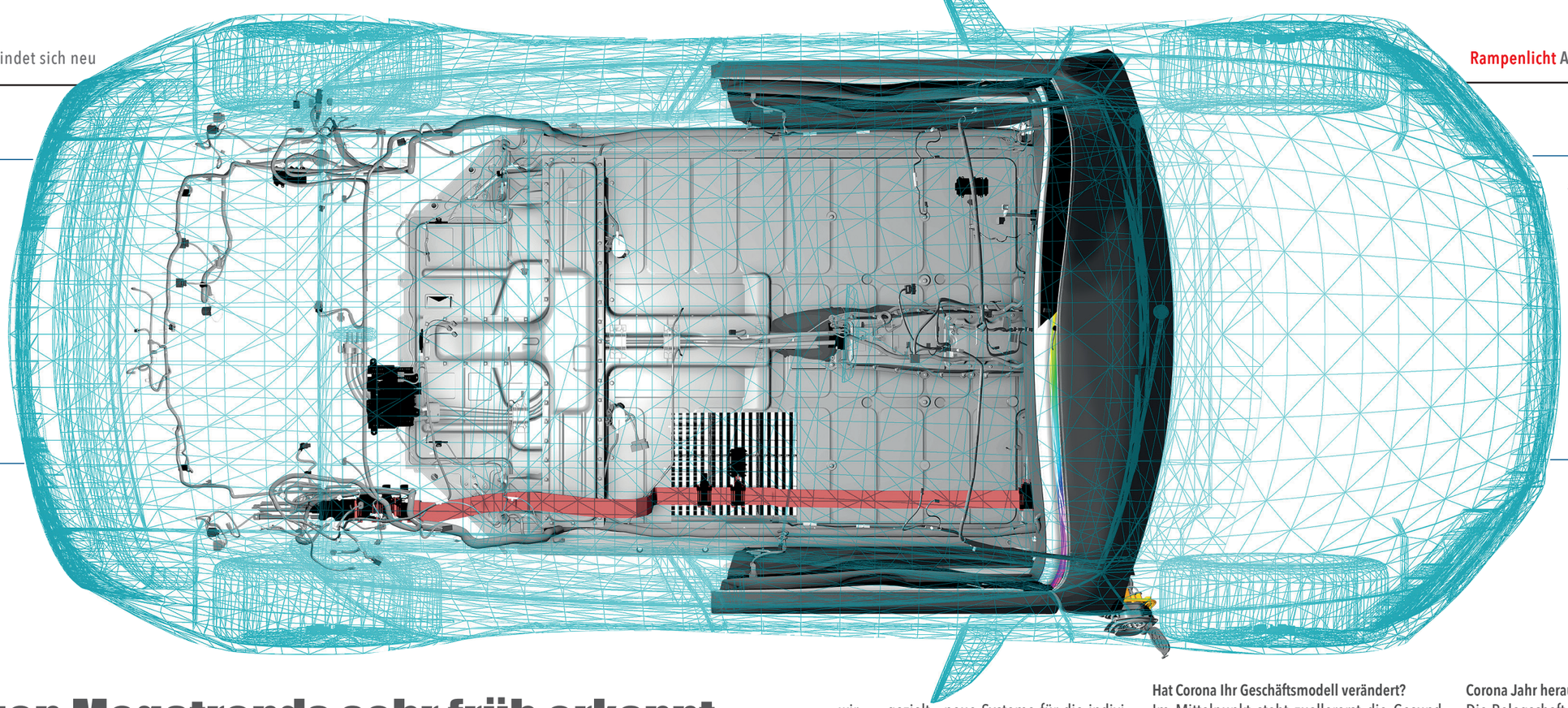
Auf dem 6.000 qm großen Grundstück stehen insgesamt rund 3.000 qm Lagerhallen/- flächen sowie ca. 1.000 qm Büroflächen zur Verfügung.

Pfeffenhausen soll Wasserstoffzentrum werden

Die Marktgemeinde Pfeffenhausen ist der bayerische Bewerber um das Technologie-Anwenderzentrum Wasserstoff (WTAZ). Das gab Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger (Freie Wähler) bekannt. „Für Pfeffenhausen ist das eine Jahrhundertchance", kommentiert Bürgermeister Florian Hölzl.

Die Idee hatte Ludwig Götz, der Wirtschaftsförderer des Landkreises. Er suchte nach einer Nutzung für das Werksgelände von Brandl Industries und brachte dafür das Thema Wasserstoff ins Spiel. Nun könnte Pfeffenhausen sogar der „Mittelpunkt der europäischen Wasserstoffindustrie" werden, wie es im Bewerbungsvideo heißt.

„Die Produktsysteme der DRÄXLMAIER Group sind unabhängig von einer bestimmten Antriebsart. Auf diesem Fundament entwickeln wir gezielt neue Systeme für die individuelle Mobilität von morgen."



Rampenlicht Automotive erfindet sich neu

„Die DRÄXLMAIER Group hat den Megatrend der E-Mobilität früh erkannt und hat bereits 2009 das Geschäftsfeld der Batteriesysteme aufgebaut. Heute sind wir globaler Systemanbieter im Hochvolt-Bereich".

Die jetzigen Megatrends sehr früh erkannt

Die DRÄXLMAIER Group mit Hauptsitz in Vilsbiburg hat sich sehr früh auf die Megatrends Digitalisierung und E-Mobilität eingestellt und gehört heute zur ersten Liga der Automobilzulieferer im Premiumbereich. Hier ein Interview mit CEO und CTO Dr. Martin Gall zur Unternehmensstrategie in Zeiten des schnellen Wandels.

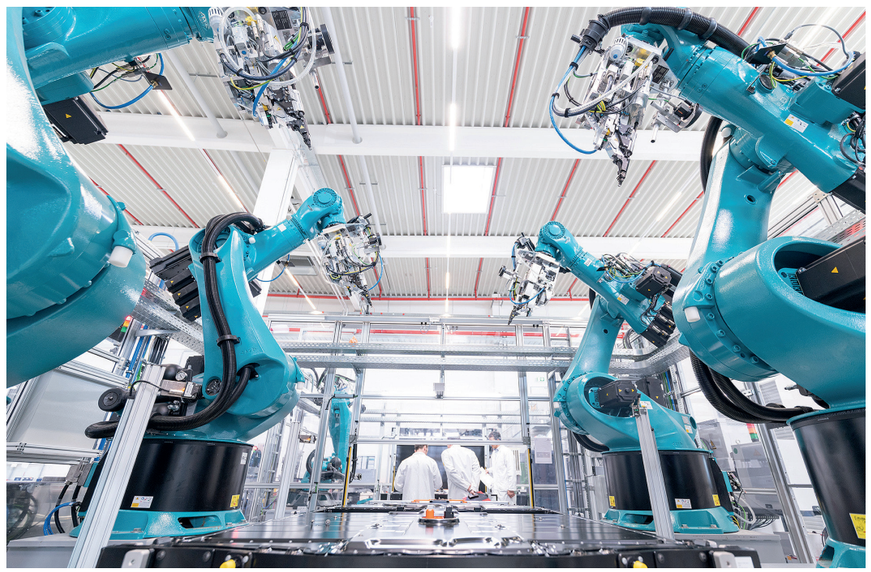
Herr Dr. Gall, wird das Auto gerade neu erfunden?
Die Automobilindustrie befindet sich mitten in einem historischen technologischen Umbruch. Megatrends wie Elektrifizierung und Autonomes Fahren werden die Mobilität grundlegend verändern. Dafür braucht es innovative Produkte und Konzepte. Daran arbeiten Automobilhersteller und Zulieferer mit vollem Einsatz.

Was bedeutet für Dräxlmaier die Weichenstellung auf E-Mobilität?
Die DRÄXLMAIER Group hat den Megatrend der E-Mobilität früh erkannt und hat bereits 2009 das Geschäftsfeld der Batteriesysteme aufgebaut. Heute sind wir globaler Systemanbieter im Hochvolt-Bereich.

Was bedeuten für Dräxlmaier die nächsten Schritte hin zu Autonomem Fahren?
Moderne Fahrassistenzsysteme erhöhen zum Beispiel die Komplexität des Bordnetzes. Insbesondere die Zahl der Datenleitungen steigt deutlich. Nicht zuletzt ist es auch für die Sicherheit der Verkehrsteilnehmer entscheidend, dass jede einzelne Funktion im Fahrzeug zuverlässig mit Strom und Daten versorgt wird. DRÄXLMAIER hat sich schon früh mit dem Trend auseinandergesetzt und ist heute hier bestens aufgestellt.

Wann rechnen Sie mit autonom fahrenden Autos (Level 5) auf deutschen Autobahnen?
Die höchste Stufe des autonomen Fahrens ist technologisch sehr anspruchsvoll und wird sich flächendeckend vermutlich erst auf lange Sicht durchsetzen. Doch bereits heute bieten Premiumfahrzeuge zahlreiche Assistenzsysteme, die das Fahren angenehmer und sicherer machen. So sorgen beispielsweise Spurhalte- oder Abstandsassistenten für deutlich mehr Sicherheit und Komfort. DRÄXLMAIER begleitet alle Entwicklungen, die die funktionale Sicherheit im Bordnetzsystem betreffen, aktiv mit.

Was bedeutet der massive Schwenk auf E-Mobilität für das Produktportfolio?
Die Produktsysteme der DRÄXLMAIER Group sind unabhängig von einer bestimmten Antriebsart. Auf diesem Fundament entwickeln wir gezielt neue Systeme für die individuelle Mobilität von morgen.



Dräxlmaier-Batterieproduktion in Sachsenheim

Wie verändert Virtual Reality die Produktionsabläufe bei Dräxlmaier?
Wir analysieren alle Trends aus dem breiten Feld der Digitalisierung. Technologien, die uns dabei helfen, Abläufe zu verbessern oder die hohe Qualität unserer Produkte weiter zu erhöhen, integrieren wir gezielt in unsere Prozesse.

Hat Corona Ihr Geschäftsmodell verändert?
Im Mittelpunkt steht zuallererst die Gesundheit unserer Mitarbeiter und ihrer Angehörigen. Der Infektionsschutz hat deshalb bei uns immer oberste Priorität. So haben wir die Digitalisierung des Arbeitsalltags weiter vorangetrieben: Geschäftsreisen haben wir auf das absolut notwenige Minimum beschränkt und stattdessen verstärkt auf eine virtuelle Arbeitswelt gesetzt. Auf das Geschäftsmodell selbst hat die Pandemie keinen Einfluss.

Mit welchen Ergebnissen sind Sie aus dem ersten Corona Jahr herausgekommen?
Die Belegschaft hat sich während der gesamten Pandemie sehr vorbildlich verhalten und die Maßnahmen zum Infektionsschutz mitgetragen. Jeder Einzelne bei DRÄXLMAIER hat seinen Beitrag dazu geleistet, dass das Unternehmen sicher durch das herausfordernde vergangene Jahr gekommen ist. Dies ist eine gute Basis für das laufende Jahr, sodass die DRÄXLMAIER Group auch 2021 wieder als innovativer und nachhaltiger Partner der Automobilhersteller agieren wird. ■

Dr. Martin Gall, CEO und CTO der DRÄXLMAIER Group

Dr. Martin Gall, CEO und CTO der DRÄXLMAIER Group

Nach seiner Promotion an der TU München im Jahr 1992 leitete Dr. Martin Gall bei Siemens und später Infineon internationale Projekte im Bereich Elektronik. 2004 wechselte er zur DRÄXLMAIER Group, wo er zunächst innerhalb des Entwicklungsressorts für den Bereich Innovationen und New Ventures verantwortlich war. 2006 übernahm er die Leitung des Ressorts Operations in Nordamerika.
Nach seiner Rückkehr ans Headquarter in Vilsbiburg im Jahr 2009 baute Dr. Gall federführend den neuen Geschäftsbereich der Batteriesysteme auf. Seit 2014 ist Dr. Gall Chief Technology Officer der DRÄXLMAIER Group. Zusätzlich ist der Ingenieur seit dem vergangenen Jahr neben Franz Haslinger CEO des Unternehmens.

DER eMOBILITÄTS-SPEZIALIST

Die Rudertinger PRAML Group entwickelt mit DRÄXLMAIER ein komplettes Ladekonzept unter Einbezug Deutschlands größter zusammenhängender Photovoltaikanlage.

Mit einem neuen Großprojekt beweist die familiengeführte Unternehmensgruppe PRAML wieder einmal ihre Kompetenz in der Planung und Umsetzung von ganzheitlichen und klimaneutralen e-Mobilitätskonzepten. Am Hauptsitz der DRÄXLMAIER Group in Vilsburg entwickelte sie die Infrastruktur für 350 Ladepunkte für Elektrofahrzeuge mit umweltfreundlicher Sonnenenergie. Basis ist eine leistungsstarke Photovoltaikanlage auf dem Dach des Parkhauses mit 7.000 qm PV-Modulen und 1,28 Megawatt Spitzenleistung. Darauf aufbauend berechnete PRAMLs Tochterfirma CITYWATT gemeinsam mit DRÄXLMEIER die Möglichkeiten und Bedarfe zur Umsetzung eines e-Mobilitätskonzeptes. Ergebnis: Diese von DRÄXLMAIER installierte Infrastruktur ist ausreichend für die Versorgung von bis zu 350 Ladepunkten mit Energie. Zur Eröffnung des zukunftsweisenden Projektes im Oktober letzten Jahres waren davon bereits 101 installiert. Weitere Standorte des Unternehmens sind bereits in Planung.

Zusammenarbeit mit mehreren Gewerken

Bis es jedoch so weit war, hatten die Experten aus Ruderting alle Hände voll zu tun. Auswahl der richtigen Ladesäulen und Standorte, Berechnung des Leistungsbedarfs, also wann wird wieviel Energie für die E-Fahrzeuge benötigt. Dazu kam die intensive Abstimmung der beteiligten Dienstleister wie das interne Planungsbüro der DRÄXLMAIER Group und der ausführenden Gewerke wie Elektriker und Baufirmen. „Heute blicken wir Stolz auf die Umsetzung eines komplexen e-Mobilitäts-Projekts zurück und freuen uns auf die weiteren Aufgaben“, beschreibt Harald Praml, Geschäftsführer der PRAML Group den Verlauf. Das Unternehmen aus Ruderting hatte im April 2019 mit der Eröffnung des bundesweit größten E-Testparks auf sich aufmerksam gemacht. Was auch DRÄXLMAIER nicht entging und schlussendlich dazu führte, PRAML zusammen mit anderen Unternehmen zur Abgabe einer ersten Grobkonzeption und eines Angebotes aufzufordern. Am Ende konnten sich die Niederbayern gegen viele größere Anbieter, darunter auch Platzhirsche aus der Energieversorgung, behaupten und bekamen den Zuschlag für ein langfristige Partnerschaft bei der eMobilität.

Alles aus einer Hand

PRAML Group überzeugte dabei durch ineinandergreifendes Planen und Handeln. Während der PV-Spezialist PRAML mit über 5.000 installierten PV-Anlagen in der Region eine hohe Kompetenz im Bereich der Erzeugung von Erneuerbarer Energie aufweisen kann, verfügt die Tochter CITYWATT über umfangreiche Erfahrung bei der Planung, der Konzeption, dem Betrieb von Ladeinfrastrukturen und der Abrechnung von eMobilitäts-Services bundesweit. Dazu zählen unter anderem große Ladeparks für die Öffentlichkeit, eine Vielzahl an Unternehmen und halböffentliche Parkplätze von Handelsunternehmen. Das besondere an CITYWATT: Sie betrachten nicht nur die Ladesäule oder Wallbox. Sie denken ganzheitlich von dem aktuellen und zukünftigen Bedarf an E-Säulen in einem wachstumsstarken Markt, Auswahl der richtigen Modelle, Vorbereitung und Einbau, Inbetriebnahme, Integration in ein europaweites Ladenetzwerk und anschließenden Betrieb sowie Wartung. Die dauerhafte Serviceleistung ist die Abrechnung zwischen allen Beteiligten: ob öffentlich, dienstlich oder für Mitarbeiter. Denn je nach Stromerzeugung und Art der Bereitstellung der Ladesäulen fallen unterschiedliche Kosten und Vergütungsmodelle an.

EIN E-AUTO IST EINE SACHE.

DIE LADEINFRASTRUKTUR SIND 17 ANDERE.

LADEN

1. Laden zu Hause
2. Laden im Unternehmen
3. Europaweites Laden

BETRIEB

4. Betriebssoftware
5. 24/7 Hotline
6. Gesetzliche Prüfung
7. All-Risk-Versicherung
8. Lastmanagement zur Ladeoptimierung
9. Monitoring
10. Kundenabrechnung
11. Online Portal für 100 % Transparenz
12. Vermarktung Ihrer Ladestation

LADEINFRASTRUKTUR

13. Amortisation & Wirtschaftlichkeit
14. Installation & Inbetriebnahme
15. Beratung & Planung
16. Baumaßnahmen
17. Projektmanagement

PRAML
Energie- und Gebäudetechnik

Porsche Road Show mit Porsche Niederbayern

Präsentation auf e-trone Karawane im AVP Autohaus

Wir haben Deutschlands größten Test-Ladepark gebaut und geben Ihnen diese wichtigen Erfahrungswerte gerne weiter. Besuchen Sie uns oder lassen Sie sich von uns schulen.

Deutschlands größter Test-Ladepark mit 33 Ladepunkten

PRAML GmbH
Passauer Straße 36 I 94161 Ruderting
T. 08509 9006-0 I info@praml.de
www.praml.de

Member of
PRAML GROUP
The Energy Family

Breit aufgestellt

Die Paul Group steigt entschlossen bei den neuen Antriebsarten ein. Neben frühzeitigen Investitionen bei Equipment und Mitarbeiterschulung in Sachen E-Mobilität ist das Unternehmen auch Vorreiter beim Einstieg in die Wasserstoff-Ära der Nutzfahrzeuge. Geschäftsführer Bernhard Wasner erläutert die Einzelheiten einer spannenden Strategie.

Raststätte am zukünftigen Autobahndreieck (Animation): Ein Projekt des Konsortiums NEXT Mobility.

Herr Wasner, was bedeutet für Sie als Mercedes Autohaus einerseits und als Nutzfahrzeugspezialist andererseits die Weichenstellung auf E-Mobilität?
Wir beobachten seit Jahren die Tendenz, dass durch die permanente Weiterentwicklung der Technik im traditionellen Bereich die Arbeit weniger wird. Durch die alternativen Antriebstechnologien wird sich das nochmal verschärfen.
Sie haben neuerdings auch Wohnmobile im Portfolio. Ist Diversifikation Ihre Zukunftsstrategie?
Wohnmobile sind nur ein Baustein unter vielen. Aber ein richtiger Schritt zum richtigen Zeitpunkt. Es läuft gut, und es ist ganz klar ein Wachstumsmarkt. Durch Corona wird er aktuell stark befeuert.
Bedeuten die aktuellen Entwicklungen ein Schrumpfen im Kerngeschäft?
Wir steuern seit langem dagegen und sind nach wie vor auf Wachstum ausgerichtet, sowohl im Autohaus als auch im Fahrzeugbau. Dabei hilft, dass wir sehr breit aufgestellt sind. Wir haben eine führende international anerkannte Kompetenz im Spezialfahrzeugbau, und eine logistisch hervorragende Lage im Autohaus. Diese Vorraussetzungen, gepaart mit Fachkompetenz und strategischem Firmendenken, lassen uns optimistisch in die Zukunft

Geschäftsführer Bernhard Wasner: Nach wie vor auf Wachstum ausgerichtet.

blicken, egal welche Antriebsart da auf uns zukommen mag.
Was kann man sich unter Spezialfahrzeugbau vorstellen?
Wir rüsten Serienfahrzeuge für spezielle Anforderungen um und sind verlängerte Werkbank namhafter OEM's. Da wird z. B. aus einem einfachen Standard 4-Achs-LKW ein 7-Achs-LKW für Schwerlasten. Und diese Fahrzeuge werden weltweit geordert. USA, China, Japan usw.
Und wie begegnen Sie den Umwälzungen im Bereich Antriebe?
Wir wollen durch neue Kompetenzen das auffangen, was vielleicht im herkömmlichen Bereich weniger wird. Deshalb haben wir unsere Leute frühzeitig für die neuen Anforderungen geschult. Wir heben uns auch hier deutlich von vielen Mitbewerbern ab, weil wir mehr Kompetenz im Haus haben.
Wo konkret sehen Sie bei den neuen Technologien Wachstumspotenzial?
Es geht zunächst darum, dass wir in den neuen Antriebsarten das ganze Dienstleistungsspektrum anbieten können: Vertrieb, Wartung, Reparatur. Dahinter steckt ein hoher Schulungs- und Investitionsaufwand für das Equipment. In den E-Fahrzeugen sind ja z.B. hohe Spannungen unterwegs, gefährlich also für Mensch und Gerät. Da braucht es gut geschulte Fachleute.
Geht nicht bei Nutzfahrzeugen der Trend eher Richtung Wasserstoff?
Bei den größeren auf jeden Fall. Da ist es aber ganz ähnlich. Wir befassen uns jetzt frühzeitig mit den entsprechenden Technologien und bauen uns einen Wissensvorsprung auf. Auch sind wir dabei, selbst Fahrzeuge mit Brennstoffzellenantrieb zu produzieren.

Im Spezialfahrzeugbau hat Paul internationales Renomee. Wohnmobile sind seit 2020 neu und erfolgreich im WahrPortfolio.

„Wir haben eine führende, international anerkannte Kompetenz im Spezialfahrzeugbau, und zwar bei Planung und Ausführung, aber auch im Bereich Schulungen."

Sie planen, eigene Fahrzeuge zu produzieren?
Wir wollen kein Hersteller werden, aber wir haben vor drei Jahren begonnen, Fahrzeuge entsprechend umzurüsten. Z.B. können wir aus einem Mercedes Vario einen Retrofit machen, also aus einem Diesel ein emissionsfreies Elektrofahrzeug.
Retrofit?
Diese Fahrzeuge werden komplett saniert und neu lackiert. Der Diesel-Antriebsstrang wird entnommen und stattdessen ein Elektroantrieb eingebaut. Ein zweites Leben für das Fahrzeug sozusagen. Das legen wir in einer Kleinserie auf. Die großen Hersteller werden vor 2026/27 keine großen Stückzahlen an Serienfahrzeugen bringen, sowohl als E-Truck als auch als H_2-Truck. Und da sehen wir eine Chance, uns zu positionieren
Wo tanken diese Fahrzeuge dann?
Wir sind dem Konsortium NEXT Mobility. beigetreten: Zusammen mit MaierKorduletsch und Shell wollen wir das Thema neue Antriebstechnologien vorantreiben.
Was genau haben Sie vor?
Wir wollen den Grundstein für ein flächendeckendes Angebot mit dem sogenannten Grünen Wasserstoff legen, bis hin zu Service und Tanken.
Wie sehen die ersten Schritte aus?
Der Plan ist, dass wir innerhalb der nächsten beiden Jahre in der Region 20-25 Wasserstoff-LKWs produziert haben und damit auch die Nachfrage für so eine Wasserstofftankstelle schaffen, damit diese sich rechnen kann. Bis es die Tankstelle gibt, bietet das Konsortium sogar mobile Betankung an.
Was folgt daraus konkret?
Im Rahmen des Konsortiums werden wir einen Autohof der Zukunft bauen, am zukünftigen Autobahndreieck bei Pocking, wo die A 94 in die A 3 mündet. Da wird man den herkömmlichen Verbrenner betanken können, aber auch Wasserstoff-Fahrzeuge und natürlich das E-Auto laden. Mit dabei ist eine Werkstatt, die diese Technologien auch beherrscht, und natürlich die Rastmöglichkeit. Das wird aber erst in 4-5 Jahren soweit sein und bis dahin werden wir in Passau Sperrwies die Infrastruktur für Herkömmlichen Kraftstoff, E-Fahrzeuge und Wasserstofffahrzeuge anbieten.
Wann rechnen Sie mit autonom fahrenden Autos (Level 5) auf deutschen Autobahnen?
Für Nutzfahrzeuge macht Autonomes Fahren mit Sicherheit Sinn. Es sind heute schon bei einzelnen Kunden die ersten LKWs im Test, die auf der Autobahn von Anschlussstelle zu Anschlussstelle autonom fahren können. Besonders das Thema Platooning steht an: Da könnte man den leidigen Fachkräftemangel bei den Fahrern abfedern. Aber da ist erst noch der Gesetzgeber gefragt.
Mit welchen Ergebnissen sind Sie aus dem ersten Corona Jahr herausgekommen?
Das Thema Corona beschäftigt uns sehr und bremst uns auch spürbar. Die Pandemie führt zu verhaltener Investitionsbereitschaft und das summiert sich bei uns auf rund 10 Prozent Umsatzverlust im Vergleich zum Vorjahr. Wir sind aber zuversichtlich, was das restliche Jahr angeht.
Hat Corona Ihr Geschäftsmodell verändert?
Nach meinem Eindruck denken die Kunden nachhaltiger, gerade in Richtung E-Mobilität. Corona hat hier noch mal für Schub gesorgt. Und die Digitalisierung der Geschäftsabläufe hat sich beschleunigt. Das ganze Reisen, die Messen usw., wo Heerscharen von Leuten hingeschickt wurden ... Man hat gelernt, dass es auch ohne geht und dass da erheblich an der Kostenschraube gedreht werden kann. ■

„Im Rahmen des Konsortiums NEXT Mobility werden wir am zukünftigen Autobahndreieck Pocking einen Autohof der Zukunft bauen. Da wird man den herkömmlichen Verbrenner betanken können, aber auch Wasserstoff-Fahrzeuge und natürlich das E-Auto laden. Dabei ist eine Werkstatt, die diese Technologien auch beherrscht, und natürlich die Rastmöglichkeit."

Über die Paul Group

Mit dem größten Nutzfahrzeug-Service-Center der Region Passau hat sich die **Josef Paul GmbH & Co. KG** zum kompetenten Mehrmarken-Partner für Lkw, Transporter und Busse entwickelt. Zahlreiche Dienstleistungen und Werkstatteinrichtungen für Nutzfahrzeuge der Marken Mercedes-Benz und Setra können dort in optimaler Herstellerqualität durchgeführt werden. Die Kernmarke am Standort Passau ist Mercedes-Benz mit dem Status eines autorisierten Verkaufs- und Servicebetriebs. Dort erfolgt der Vertrieb von neuen und gebrauchten Nutzfahrzeugen sowie seit 2013 auch von Pkw-Gebrauchtfahrzeugen der Marke Mercedes-Benz.

Mit ihrem zweiten Service Center in Vilshofen an der Donau ist die Josef Paul GmbH & Co. KG zudem autorisierter Servicepartner für MAN Nutzfahrzeuge.

Die **Paul Nutzfahrzeuge GmbH** in Vilshofen zählt zu den europäischen Marktführern im Bereich Sonderfahrzeugbau. Diese Sparte der Unternehmensgruppe Paul hat sich zum erfolgreichen Global Player entwickelt, der heute einzelne Auftraggeber wie auch renommierte Unternehmen auf der ganzen Welt mit bis zu 1000 Nutzfahrzeugen pro Jahr bedient.

Die **E-VADE GmbH** kümmert sich schon heute um die Mobilität der Zukunft und bündelt die Kompetenzen und Erfahrungen aus Service, Verkauf und Sonderfahrzeugbau. Durch exklusive Vertriebspartnerschaften wird ein Portfolio von elektrisch betriebenen Fahrzeugen sowie der entsprechende Service geboten.

Den digitalen Pfad beschreitet die Paul Group mit der seit 2016 in Passau ansässigen **Insisto GmbH**. Der IT-Dienstleister bietet individuelle Software-Lösungen aller Unternehmenszweige, sowie kundenspezifische Webentwicklung der neuesten Standards wie HTML5, CSS3.

Aktuell beschäftigt die Paul Group an drei Standorten rund 480 Mitarbeiter.

Porschezentrum Plattling: Porsche hat sich auch im Corona-Jahr 2020 gut verkauft. AVP-Firmengründer Franz Xaver Hirtreiter mit Sohn Franz.

Herausforderung angenommen

Die Autohandelsgruppe AVP Autoland hat unter Firmengründer Franz Xaver Hirtreiter ein phänomenales Wachstum hingelegt und auch den Übergang zur zweiten Generation reibungslos gemeistert. Franz Hirtreiter jun. erläutert, warum ihn auch Corona und die Umbrüche der Branche nicht vom Wachstumskurs abbringen.

Herr Hirtreiter, was bedeutet für Ihr Unternehmen die Weichenstellung auf E-Mobilität?
Wir haben die Herausforderung angenommen. In diesem und im nächsten Jahr investieren wir weit über eine Mio. Euro – rein für die E-Mobilität, um alle Standorte entsprechend umzurüsten. Denn natürlich sehen wir auch Chancen. Unter anderem bereiten wir einen eigenen Showroom für die E-Mobilität vor. Aktuell betreiben wir außerdem einen immensen Schulungsaufwand.

Und das alles in dem Glauben, dass dann ganz viele Elektro-Autos verkauft werden.
Es ist eine Wette auf die Zukunft, das stimmt. Aber man sieht jetzt schon, dass dieses Segment deutlich anzieht.

Wie reagiert Ihre Kundschaft auf das Thema?
Man hat ganz andere Gesprächsthemen: Wie funktioniert das Laden, wie läuft das mit der Stromverrechnung, welche Zuschüsse kann man bekommen….

Was fahren Sie selbst?
Seit fast einem Jahr Elektro. Es fragen mich ja auch Kunden, wie ich dazu stehe. Ich bin inzwischen überzeugt: Das nächste Auto wird wieder ein elektrisches sein.

Marke?
Porsche, wen wundert's? Obwohl, so klar ist das gar nicht. Audi käme auch in Frage.

Die Reichweite ist kein Thema für Sie?
Ich fahre durchaus sportlich, und meiner kommt mit einer Ladung ehrliche 300 bis 330 Kilometer weit. Andere schaffen bis zu 400. Man muss allerdings ehrlich gegenüber dem Kunden sein. Wenn jemand im Außendienst viel auf großen Strecken unterwegs ist, fährt er immer noch mit einem Verbrenner besser.

Man hört immer, Elektro-Autos hätten wesentlich weniger Service-Bedarf. Bricht Ihnen da mittelfristig ein Geschäftszweig weg?
Wir werden bei Elektro-Autos zukünftig weniger verdienen, davon müssen wir ausgehen. Aber vor allem wird der Service anders sein.

Kann man das schon näher beschreiben?
Von Herstellerseite aus gibt es drei Ausbaustufen für den Werkstattservice: In Stufe eins wird die Batterie ausgetauscht, wenn sie den Geist aufgibt. In Stufe zwei werden einzelne Elemente der Batterie ausgetauscht.
In der höchsten Ausbaustufe, der dritten, repariert man wirklich die Zellen. Wir haben uns bei allen Herstellern für die Stufe drei beworben und überall den Zuschlag bekommen. Daher werden wir eine extra Elektrowerkstatt aufbauen. Wenn also bei einem Elektroauto etwas nicht so funktioniert, wie es sollte, wird es bei uns gerootet und repariert.

Ein Showroom für E-Mobility, was genau wird das?
In diesem Showroom bietet speziell geschultes Personal eine Rundum-Beratung in Sachen E-Mobilität, von der Anschaffung – übrigens auch E-Bikes – über Dienstwagenabrechnung bis hin zu Ladetechnologie und Zuschüssen. Zum Portfolio gehören auch intelligente Ladesäulen und Wallboxen. Ergänzend werden wir Stromtarife vermitteln und Fotovoltaik-Anlagen. Im ganzen Bereich rund um die E-Mobilität wollen wir den Kunden an die Hand nehmen und umfassend beraten. Das geht bis hin zu einem Gesamtkonzept, wie man seine Firma auf E-Mobilität umstellen kann, so dass es sich auch rechnet. Wir bauen eine eigene Marke in Sachen E-Mobility auf.
Dazu gehört auch der Aufbau eines Online-Shops für die DACH-Region. Dafür haben wir uns die Seite My-Emobility.com gesichert.

„Rund um die E-Mobilität wollen wir den Kunden an die Hand nehmen und umfassend beraten."

Im AVP-Autoland entsteht derzeit ein E-Mobility Show Room, hier eine Animation.

„Wir haben uns bei allen Herstellern für die höchste Service-Stufe beworben und überall den Zuschlag bekommen. Daher werden wir eine extra Elektrowerkstatt aufbauen. Wenn also bei einem Elektroauto etwas nicht so funktioniert, wie es sollte, wird es bei uns in der Elektrowerkstatt gerootet und repariert."

Was bedeuten für Sie die nächsten Schritte hin zu Autonomem Fahren?
Als Nutzer fände ich es toll, wenn ich während der Fahrt arbeiten könnte. Aus Händlersicht hat es vor allem einen Aspekt: Je mehr Autos autonom fahren, desto weniger kommen in die Werkstatt, weil es weniger Unfälle gibt. Aber ich denke, es ist noch ein sehr weiter Weg bis zur Stufe 5, also zum voll Autonomen Fahren. Und zwar technologisch und dann auch politisch.

Mit welchen Ergebnissen sind Sie aus dem ersten Corona Jahr herausgekommen?
Entgegen ersten Befürchtungen sah es dann am Jahresende gar nicht so schlecht aus. Wir hatten natürlich Einbußen, aber wir haben deutlich positiv abgeschlossen. Der Verkauf ist zwar zunächst von rund 250 Autos pro Woche bis runter auf 50 eingebrochen, auch aktuell sind es nur rund 120.

Mancher fragt sich ja, warum es bei AVP immer besser läuft als bei anderen …
Vielleicht haben wir manchmal einfach Glück. Und natürlich liegt es auch an den Marken. Gerade Porsche ist sehr gut gelaufen.
Dann unser internationales Teilelager, das wir aufgebaut haben. Das beliefert in Österreich, Rumänien und Bulgarien alle freien Werkstätten mit Ersatzteilen. Da haben wir z. B. im vergangenen Jahr einen Aufschwung verbucht. Vorteilhaft war sicherlich auch die reibungslose Übergabe von meinem Vater an mich, das ist ja auch nicht selbstverständlich. Ansonsten habe ich in den letzten fünf Jahren alles darangesetzt, das Unternehmen zu digitalisieren. Das kommt uns jetzt zugute. Dank unserer hervorragend arbeitenden EDV-Abteilung konnten wir am ersten Tag des Lock down die Leute heimschicken, und das Homeoffice hat tadellos funktioniert. Dadurch konnten wir online weiterhin verkaufen.

Hat Corona Ihr Geschäftsmodell verändert?
Ja. Wir haben, als im Lock down unsere Verkäufer nicht viel zu tun hatten, sehr zügig Erklärvideos gemacht, die alle Details der Modelle erklären. Da sind auf die Schnelle rund 150 Videos entstanden.

„Wir bauen eine eigene Marke in Sachen E-Mobility auf. In einem neuen Showroom bietet speziell geschultes Personal eine Rundum-Beratung in Sachen E-Mobilität, von der Anschaffung – übrigens auch E-Bikes – über Dienstwagenabrechnung bis hin zu Ladetechnologie und Zuschüssen."

Wie handhaben Sie die Auslieferung?
Diese Videos sind auch bei der Übergabe hilfreich. Längst können wir dem Kunden per Video im Detail genau das Auto vorführen, das er online konfiguriert hat. Das ersetzt die persönliche Einweisung durch den Verkäufer, die er sonst bei der Fahrzeugübergabe macht. Jeder Kunde bekommt online genau das Erklärvideo, das zu seinem Modell passt.

Kann eine weitere Digitalisierung das Thema Service und Verkaufsberatung grundlegend umkrempeln?
Ich sehe zwei Aspekte, beide gleich wichtig. Der eine ist, dass wir den Kunden, der zu uns kommt, noch besser kennen müssen, um ihn noch besser bedienen zu können. Das ist eine Frage der Kompetenz und des Engagements des Verkäufers, denn es wird immer den Verkauf vor Ort geben. Allerdings ist der Verkäufer, der dasitzt und wartet, bis jemand reinkommt, für mich eine aussterbende Art.
Der andere Aspekt ist: Immer mehr Kunden kaufen komplett online, und wir stellen das Auto dann vor die Haustüre. Vor vier Jahren haben wir auf diese Art ein Auto im Jahr verkauft, letztes Jahr waren es schon 120. Ähnlich beim Service: Es gibt mehr und mehr Kunden, die es nicht besonders schätzen, wenn sie für den Autoservice zu uns kommen müssen. Die buchen lieber online einen Termin, wir holen das Auto und bringen es danach wieder zurück. Das Ganze zunehmend im Rahmen eines Fullservice-Leasings, bei dem der Kunde einen festen Monatsbetrag entrichtet und damit sind alle Service-Rechnungen erledigt.

„Die jetzt anstehenden Investitionen werden sich für viele kleinere Händler nicht mehr rechnen bzw. sie werden es nicht stemmen. Unabhängig davon ist es für den Kunden auch ein Unterschied, ob er 100 Golf zur Auswahl hat, wie bei uns, oder ob nur eine Handvoll auf dem Hof steht."

Wie ist die weitere Strategie von AVP Autoland – weitere Expansion oder Konsolidierung?
Aktuell erarbeiten wir uns den erwähnten neuen Geschäftszweig. Ob das eine Expansion wird, werden wir sehen. Unabhängig davon glaube ich, dass eine weitere Expansion nötig ist. Wir sind aber nicht auf der Suche nach Zukäufen oder weiteren Marken.

Erwarten Sie eine weitere Marktbereinigung?
Davon ist auszugehen. Die jetzt anstehenden Investitionen werden sich für viele kleinere Händler nicht mehr rechnen bzw. sie werden es nicht stemmen. Unabhängig davon ist es für den Kunden auch ein Unterschied, ob er rund 100 Golf zur Auswahl hat, wie bei uns, oder ob nur eine Handvoll auf dem Hof steht. Wie gesagt, wir suchen nicht, aber wenn jemand verkaufen möchte oder Nachfolgeprobleme hat, sind wir jederzeit gesprächsbereit. Ich gehe schon davon aus, dass wir uns in den nächsten 15 bis 20 Jahren verdoppeln werden. Es ist ja auch ein offenes Geheimnis, dass die Hersteller mit möglichst wenig Partnern zusammenarbeiten wollen. ■

Schneller sein als die Anderen

Thomas Leebmann vom gleichnamigen Autohaus hält nichts vom Geraune über dunkle Wolken am Himmel der Automotive-Branche. Der Verbraucher werde immer individuelle Mobilität wollen, um – wie und wann er möchte – von A nach B zu kommen. Für das Unternehmen gehe es darum, sich den neuen Anforderungen zu stellen. Dabei „schneller zu sein als die Anderen", sei entscheidend für den Erfolg. Hier erläutert er seine Position.

Herr Leebmann, von Autohändlern hört man gelegentlich, dass sie am Verkauf ohnehin kaum verdienen, sondern vor allem am Service, und der wird wohl bei E-Autos weniger werden. Wie steuern Sie dagegen?
Es wird viel schwarzgemalt, Autonomes Fahren, Elektromobilität, Carsharing … Das alles gefährdet angeblich unser Geschäftsmodell. Dieses Schreckgespenst sehe ich nicht. Ich sehe Chancen. Ich glaube, Mobilität heißt für jeden einzelnen von uns: Ich möchte dorthin fahren oder gefahren werden, wo ich hinwill, und zwar wann ich will. Der Verbraucher wird immer ein Fahrzeug haben wollen, das seine Ansprüche erfüllt und das einfach „seins" ist. Es wird immer um Individualität gehen und eine Art Privatsphäre im eigenen Auto. Das beginnt schon mit der Hygiene, hört vielleicht bei der Ästhetik auf und wird sich weder durch E-Mobilität noch durch autonomes Fahren verändern.
Aber dass die Branche im Umbruch ist, lässt sich doch nicht übersehen.
Natürlich nicht. Aber ein Markt im Umbruch bedeutet auch die Chance, sich größere Marktanteile zu holen. Man muss seine Position ändern und schneller sein als die Anderen.
Wo sehen Sie dann die größte Herausforderung?
Der Vertrieb von Fahrzeugen wird sich nicht wesentlich ändern. Der Bereich After Sales dagegen sehr. Die E-Fahrzeuge haben eine völlig andere Architektur und der Service erfordert entsprechend andere Qualifikationen beim Werkstattpersonal. Das Personal für die neuen Fahrzeugtechnologien auszubilden, erfordert einen immensen Schulungsaufwand.
Mehr Qualifikation für weniger Service?
Ob der Service-Bedarf wirklich sinkt, wird sich erst noch herausstellen. Richtig ist sicher, dass ein Elektromotor weniger Wartung braucht als ein Verbrenner. Aber wir haben ja auch eine Gegenbewegung. Etwa die vielen Assistenzsysteme im modernen Auto, die mehr und mehr autonom werden. Da sind jede Menge elektronische Bauteile drin, dadurch wird einiges an Service-Arbeiten auf uns zukommen.

„Der Verbraucher wird immer ein Fahrzeug haben wollen, das einfach „seins" ist. Es wird immer um eine Art Privatsphäre im eigenen Auto gehen. Das beginnt schon mit der Hygiene, hört vielleicht bei der Ästhetik auf und wird sich weder durch E-Mobilität noch durch Autonomes Fahren verändern."

Wann rechnen Sie mit autonom fahrenden Autos auf Level 5?
Wir sind jetzt auf Level 2, haben die ersten Fahrzeuge, die Level 3 fahren. Level 4 steht vor der Tür. Aber es geht nicht nur um die Technik. Was Autonomes Fahren angeht, ist ja im März gerade mal der Referentenentwurf für Level 4 in Deutschland vorgestellt worden.
Und Level 5, Ihre Schätzung?
Rein technisch gesehen wird das wohl in wenigen Jahren funktionieren. Die Frage ist aber nicht nur, was man bauen kann, sondern auch, ob es dann ein markttaugliches Preis-Leistungsverhältnis gibt: Was können und wollen Kunden für so ein Auto bezahlen? Von rechtlichen und ethischen Fragen mal ganz abgesehen, für deren Beantwortung es noch nicht einmal Ansätze gibt.
Mit welchen Ergebnissen sind Sie aus dem ersten Corona Jahr herausgekommen?
Wir sind vom Ergebnis, nach der Alarmstimmung im Frühjahr, dann doch positiv überrascht. Natürlich haben wir im Pkw-Verkauf Federn lassen müssen. Motorrad ist dagegen sehr gut gelaufen. Insgesamt hat sicher der MwSt.-Nachlass geholfen.
Ein wichtiges Standbein ist das Online-Ersatzteilgeschäft geworden, das wir vor bereits elf Jahren begonnen haben: Leebmann24. Wir bieten dort Originalzubehör sowie Originalersatzteile, vor allem der Marken BMW, MINI und BMW Motorrad. Da haben wir auch in 2020 deutlich Zuwachs verzeichnet.
Hat Corona Ihr Geschäftsmodell verändert?
Nach meinem Eindruck haben wir und auch unsere Kunden gelernt, dass einiges auch digital ganz gut funktioniert, und da wird sicherlich etwas Bestand haben.
Wie läuft ein Werkstattbesuch derzeit ab?
Praktisch ohne direkten persönlichen Kontakt. Der Kunde gibt sein Auto ab. Ein Mitarbeiter erfasst bei der Übergabe mit dem iPad in der Hand den Auftrag. Danach fährt er das Fahrzeug auf die Bühne und schaut sich an, was zu machen ist. Dabei entstehen Bilder mit Text bzw. ein Video, das dem Kunden per Mail geschickt wird. Es erklärt, was am Fahrzeug gemacht werden muss, damit der Kunde den Auftrag nachvollziehen und ändern bzw. freigeben kann.

„Wer sich ‚konsolidiert', fällt zurück. Daher geht es immer Richtung Wachstum, vor allem qualitatives Wachstum. Wir blicken besonders Richtung Online-Geschäft und tätigen da nicht unerhebliche Investitionen – in erster Linie After Sales, Ersatzteile und alles drumherum."

Thomas Leebmann im BMW Showroom am Standort Passau mit top aktuellen Fahrzeugen: links das neue BMW M4 Coupé und rechts die neue BMW M3 Limousine.

Kann eine weitere Digitalisierung das Thema Service und Verkaufsberatung grundlegend umkrempeln? Stichwort Virtual Reality und Autohandel online.
Unsere Verkaufsberatung ändert sich permanent, und digitale Tools sind im Bereich Beratung, Präsentation und Verkauf auf dem Vormarsch. Virtual Reality in 3 D sehe ich aktuell noch nicht, bin aber überzeugt, dass es kommen wird.
Wie ist die weitere Strategie– Expansion oder Konsolidierung? Sind weitere Marken ein Thema?
Neue Marken, nein. Wir sind im Moment mit unseren Marken gut aufgestellt. Aber Konsolidierung wäre in unserer Branche die falsche Strategie, wer sich „konsolidiert", fällt zurück. Daher geht es immer Richtung Wachstum, vor allem qualitatives Wachstum. Wir blicken besonders Richtung Online-Geschäft und tätigen da nicht unerhebliche Investitionen.
Erwarten Sie eine weitere Marktbereinigung?
Ich kann mich an Veranstaltungen erinnern, bei denen wir ein Vielfaches an BMW-Händlern waren … Das Schrumpfen hat sich nach meinem Eindruck verlangsamt, aber jedes Jahr fallen ein paar raus und das wird noch anhalten. Gerade die E-Mobilität ist für viele eine kaum zu meisternde Herausforderung, was die notwendigen Investitionen in Ausbildung und Equipment angeht. ■

Leebmann-Firmensitz in Passau mit BMW, MINI und Motorrad Showroom.

Über die Leebmann Gruppe

Die Leebmann Gruppe ist seit 1926 ein familiengeführtes Unternehmen. Sie steht für zwei Automobilmarken (BMW und MINI) und vier Motorradmarken (BMW Motorrad, Honda, KTM, Yamaha).
Neben neuen und gebrauchten Fahrzeugen bietet sie eine breite Servicepalette rund ums Thema Mobilität an vier Standorten in Passau, Pocking und Hauzenberg.

Bereits seit elf Jahren besteht der Onlineshop leebmann24.de, der neben Originalzubehör auch Originalersatzteile, vor allem der Marken BMW, MINI und BMW Motorrad, vertreibt.

Rechtzeitig neu aufgestellt

Die Sonplas GmbH ist etablierter Anbieter hochwertiger Montage-und Prüftechnik für die Automobil-, Automobilzulieferer- und Luftfahrtindustrie. Schon seit zehn Jahren ist die E-Mobilität im Unternehmen auf der Tagesordnung, entsprechend gut schätzt man die Chancen ein. Hermann Pankofer, Vertriebsleiter und Gesellschafter, zu den Einzelheiten.

Herr Pankofer, die Heimat von Sonplas war eigentlich die Technologie im Umfeld der Kraftstoffeinspritzung. Was bedeutet die eindeutige Weichenstellung in Richtung E-Mobilität für Ihr Unternehmen?
Wir haben uns rechtzeitig auf die neuen Anforderungen vorbereitet und wollen vorne mit dabei sein. Unsere Forschungs- und Entwicklungs-Abteilung ist in der Lage, technologisches Neuland zu betreten, oft geschieht das gemeinsam mit dem Kunden. Unabhängig davon sind wir schon seit zehn Jahren im Bereich E-Mobilität aktiv, angefangen hat es mit einer Rotormontagelinie.

Was bedeutet das konkret für Ihr Portfolio?
Wir sehen Wachstumschancen in Richtung E-Motoren und in der dazugehörigen Elektronik. Im E-Fahrzeug sind heutzutage hohe Spannungen unterwegs, und jeder E-Motor muss ja irgendwie angesteuert werden. Dazu braucht es immer eine Elektronik-Einheit, Inverter, Converter, Hochvoltfilter usw.

Aber Sie bauen doch nicht diese Teile?
Wir sind ein Anlagenlieferant und bauen die entsprechenden Montage- und Prüfanlagen für solche Bauteile. Dabei erstreckt sich unsere Leistung von Entwicklungsprüfständen über Montageanlagen bis hin zur End-of-Line-Prüfung der Produkte.

Wo sehen Sie für Ihr Unternehmen Chancen im Bereich Wasserstoff-Antriebe?
Hier ist der Markt noch nicht so weit fortgeschritten wie in der E-Mobilität. Wir bauen allerdings gerade einen H2-Demonstrator und sind bereits in Kontakt mit Kunden, die mit uns zusammenarbeiten möchten. Seit Anfang des Jahres sind wir auch Mitglied beim Wasserstoffbündis Bayern.

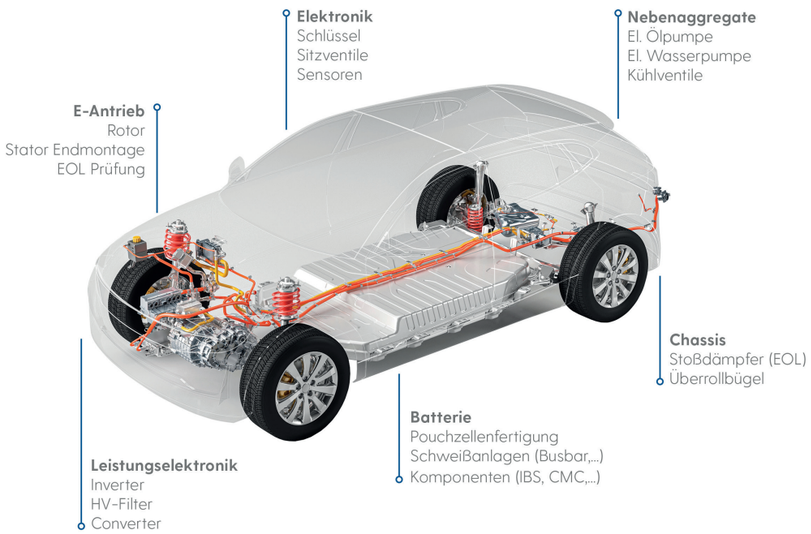
Vertriebsleiter und Gesellschafter Hermann Pankofer.

„Wir sind sehr breit aufgestellt und können mit unseren Montage- und Prüfanlagen sehr viele der neuen Bereiche abdecken, die zurzeit gefragt sind."

Sehen Sie Potenzial im Bereich PKW oder nur bei den Nutzfahrzeugen?
Vorerst bei den Nutzfahrzeugen, schon allein wegen des Platzbedarfs der Brennstoffzelle. Beim PKW wird das noch dauern. Aber es gibt neben der Brennstoffzelle ja auch noch die wasserstoffbetriebenen Verbrennungsmotoren.

Sehen Sie noch Zukunft für Kraftstoffeinspritzsysteme?
Kraftstoffeinspritzung wird in den nächsten Jahren sicherlich noch ein Thema sein. Nach aktuellen Studien werden im Jahr 2030 etwa 89 Prozent der Autos in Europa einen Elektromotor haben, aber davon nur 25 bis 30 Prozent rein elektrisch sein. Es werden also etwa drei Viertel noch einen Verbrenner haben. In China und USA wird der Anteil der Verbrenner noch etwas größer sein. Außerdem wird ja auch intensiv in Richtung E-Fuels geforscht, also klimaneutralen synthetischen Kraftstoffen.

Wie würden Sie knapp Ihre Marktpositionierung beschreiben?
Wir sind sehr breit aufgestellt und können mit unserem Knowhow sehr viele Bereiche abdecken, die zurzeit gefragt sind.



Die Sonplas GmbH ist bereits seit zehn Jahren im Bereich Elektromobilität tätig und kann auf ein breites Spektrum an Lösungen für das Elektro-Auto zurückgreifen. Die Grafik zeigt, für welche Produkte Sonplas Montage- und Prüfanlagen im Portfolio hat.

„Durch die Kooperation mit Clever stellen wir auch Anlagen für die Produktion von Batteriezellen her. Clever hat ausgereiftes Knowhow, und wir passen die Anlagen für den europäischen Markt an und entwickeln sie weiter. So decken wir einen Großteil des technologischen Spektrums rund um E-Mobilität ab."

Letztes Jahr haben Sie eine Kooperation mit dem koreanischen Maschinenbauer Clever unterzeichnet.
Clever ist Hersteller von Produktionsanlagen für die Batteriezellenfertigung. Mit dieser Kooperation haben wir Zugriff auf deren erprobtes Know-how. Wir passen die Anlagen für den europäischen Markt an und entwickeln sie weiter. Damit haben wir auch ein Standbein im boomenden Markt der Batteriezellen.
So decken wir einen Großteil des technologischen Spektrums der Automotive Industrie ab: Verbrenner, E-Mobilität, Wasserstoff …

In welchem Ihrer Geschäftsbereiche sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?
Das wird sicher im Bereich Elektromobilität sein.

Mit welchen Ergebnissen sind Sie aus dem ersten Corona Jahr herausgekommen?
Wir hatten vor Corona einen sehr guten Auftragsbestand, der sich im Jahr 2020 positiv ausgewirkt hat. Auch wenn im 2. und 4. Quartal 2020 eine gewisse Delle im Auftragseingang zu verbuchen war, sind wir in der Gewinnzone. Auch in diesem Jahr sind die Prognosen positiv. Wir haben aber gemerkt, dass die Investitionsbereitschaft etwas gelitten hat. Viele Investitionen sind erschoben worden, weil die Lage unsicher war.

Hat Corona Ihre Geschäftsstrategie verändert?
Definitiv. Nach meinem Eindruck hat Corona die Umorientierung auf E-Mobilität noch stärker beschleunigt.

Aber da waren doch die Weichen politisch schon zuvor entsprechend gestellt.
Natürlich, aber als die Produktion bei den Verbrennern coronabedingt heruntergefahren werden musste, hat man sich offensichtlich stärker auf die Umstellung auf E-Mobilität fokussiert. Vermutlich, weil einfach die Kapazitäten frei waren. Wir haben das in den Anfragen deutlich gespürt.

Kann eine weitere Digitalisierung das Thema Service und Verkaufsberatung grundlegend umkrempeln?
Durch die Corona-Pandemie wurde das Thema Service und Verkaufsberatung bereits grundlegend umgekrempelt. Sehr viele Kundenkontakte, Businessmeetings usw. finden seither virtuell statt.

Und Präsentationen, Vorführungen etc.?
In letzter Zeit hatten wir einige virtuelle Maschinenabnahmen. Der Kunde war „zuhause" und hat die Anlage über Videochat abgenommen.

Also konkret sitzt ein Kunde in China vor dem PC und bekommt eine Präsentation?
Zum Beispiel, ja, und unsere Mitarbeiter betreuen die Abnahme über Videochat.

Wie wäre das normal gelaufen?
Unsere Kunden wären aus China angereist und wären 14 Tage zu Gast bei uns im Unternehmen gewesen.

Beispiel einer Rotormontagelinie von Sonplas.

„Beim Neugeschäft in Größenordnungen über 500 Tausend Euro braucht es den persönlichen Kontakt."

Ist das trotzdem für alle Beteiligten zufriedenstellend?
Es fehlt ganz klar der persönliche Kontakt.

Das heißt, wenn Corona eines Tages vorbei ist, wird alles wieder so laufen wie davor?
Ich glaube nicht, dass es wieder so wird wie zuvor. Man wird einiges an Reisekosten und Reisezeit sparen, aber beim Neugeschäft in Größenordnungen über 500 Tausend Euro braucht es den persönlichen Kontakt. ■

Sonplas

Sonplas GmbH – Planung, Montage und Service von Sondermaschinen

Die Entwicklung verlief vom niederbayerischen Maschinenbauer zum weltweit agierenden Unternehmen im Sondermaschinenbau: Seit der Gründung 1993 verfolgt Sonplas ein ganz klares Leitmotiv: Die konsequente Ausrichtung an zukünftigen Herausforderungen. Lösungsansätze, Forschung, Entwicklung, Technik – alles ist hier darauf ausgerichtet, die Zukunft aktiv mitzugestalten und An- und Herausforderungen von Kunden mit Produkten und Dienstleistungen auf dem neuesten Stand der Technik zu erfüllen.

Montage- und Prüfanlagen für Entwicklung oder Serienproduktion werden hier für die Bereiche Elektromobilität, Wasserstoff, Elektronik, Mechatronik und Hydraulik, Hydroerosives Schleifen, Kraftstoffeinspritzung sowie Luftfahrttechnik entwickelt und konstruiert – seit 2020 ist Sonplas darüber hinaus auch im Wachstumsmarkt Batterie vertreten.

Über 300 Mitarbeiter, über 1.000 ausgelieferte Anlagen, weltweite Servicegarantie, eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung und namhafte langjährige Kunden aus allen relevanten Branchen – Fakten, die eine deutliche Sprache sprechen.

Weltweit gefragter Partner für hochwertige Leistungselektronik und intelligente Testsysteme

Als weltweit etablierter Partner der Industrie entwickelt und fertigt das mittelständische Unternehmen Deutronic intelligente Leistungselektronik und Testsysteme in höchster Qualität. Die besondere Stärke des 1983 in Adlkofen (Lkrs.Landshut) gegründeten, inhabergeführten Familienunternehmens liegt in der Realisierung applikationsspezifischer Sondergeräte und kundenindividueller Lösungen.

Neben einem hoch innovativen Produktportfolio hebt sich Deutronic verstärkt durch die Ausrichtung als Lösungsanbieter von potenziellen Wettbewerbern ab. Im Fokus der Expertise stehen die vier Business Units „Charging Technology", „Transportation", „Logistics" und „Test & Automation", komplettiert durch den unternehmensspezifischen Exzellenzbereich „More".

Die Geschäftsleitung von Deutronic (v.l.n.r.): Thomas Wanzke, Dipl.-Ing. Eduard Wanzke, Christian Wanzke.

Charging Technology

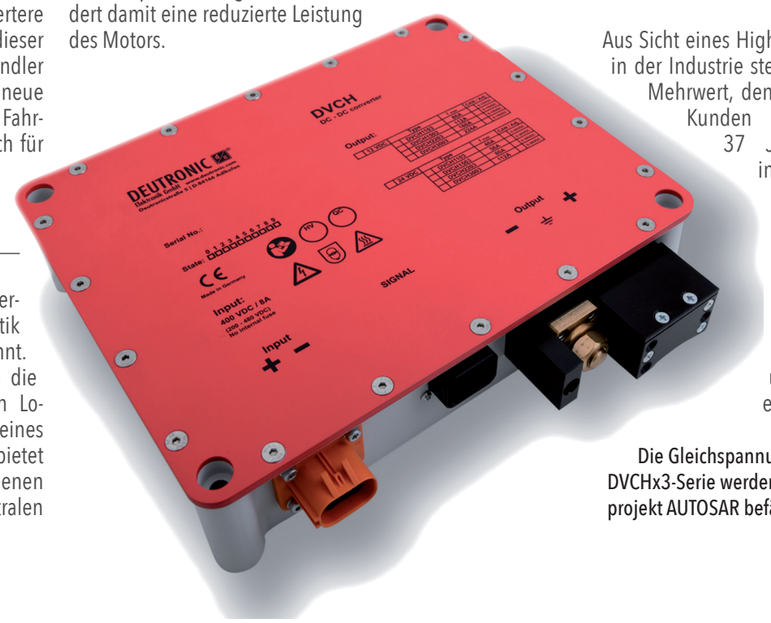
Hochkomplexe und empfindliche Fahrzeugbordnetze stellen in Kombination mit hohen Strömen sehr vielfältige Anforderungen an die Ladetechnik und bedingen daher eine intensive Zusammenarbeit mit dem Kunden. Durch die langjährige Kompetenz im Bereich der Ladetechnik und stetige innovative Neuentwicklungen gilt Deutronic heute als Technologie- und Marktführer. Bestens für die Zukunft gerüstet ist Deutronic beispielsweise mit der „DC-Connect"-Software zur intelligenten Vernetzung in der Industrie oder im Bereich Elektromobilität mit dem Diagnose- und Konditionierungssystem „DBL1200HV", speziell für Hochvolt-Akkus. Neben der Fahrzeugfertigung begleiten Deutronic-Produkte Fahrzeuge auch bei Transport & Lagerung, im Showroom und in der Werkstatt über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Transportation

Mit dem eigenen Bereich „Transportation" fokussiert sich Deutronic speziell auf die hohen Anforderungen in den Bereichen der mobilen Arbeitsmaschinen und der Nutzfahrzeuge. Insbesondere liegt der Fokus auf der Entwicklung von Gleichspannungswandlern, unter anderem für Hybrid- und Elektrofahrzeuge. Im neuesten Kooperationsprojekt „Power Electronics meets AUTOSAR" erweitert Deutronic die bisher eingesetzten Standard Kommunikationsprotokolle CAN und J1939 durch die Neuentwicklung eines Kommunikationsmoduls um die immer etabliertere Software-Architektur AUTOSAR. Mit dieser Lösung für die Gleichspannungswandler der DVCHx3-Serie realisiert Deutronic neue Kommunikationswege innerhalb von Fahrzeugen und setzt neue Maßstäbe auch für die Automotive-Branche von morgen.

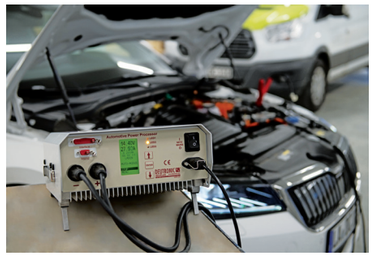
Logistics

Auch die Logistik befindet sich derzeit im Wandel, weshalb die Logistik 4.0 zunehmend an Relevanz gewinnt. Von zentraler Bedeutung ist hierbei die kontinuierliche Stromversorgung von Logistiksystemen, um den Worst Case eines Stillstandes vorzubeugen. Deutronic bietet auch hier eine Lösung, die den gestiegenen Anforderungen begegnet. Die dezentralen Stromversorgungen der DP500IP-Serie können beispielsweise direkt neben einem Motor eines Fließbands montiert werden anstatt in einem separaten Schaltschrank. Dies erspart Leitungsverluste und verhindert damit eine reduzierte Leistung des Motors.



Die Gleichspannungswandler der DVCHx3-Serie werden im Kooperationsprojekt AUTOSAR befähigt.

Das Innenleben einer kundenspezifischen Test- und Prüflinie für Elektromotoren.



Deutronic Ladegeräte begleiten Fahrzeuge in der Fertigung, bei Transport & Lagerung, im Showroom und in der Werkstatt über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Test & Automation

Historisch gewachsen ist das Business Unit „Test & Automation" ursprünglich aus dem Wunsch heraus, die Qualität eigener Geräte überprüfen zu können. Inzwischen ist Deutronic zum kompetenten Anbieter hochprofessioneller, komplett maßgeschneiderter Test- und Prüfsysteme für nahezu jedes elektrische Kundengerät geworden. Durch die Kombination aus der flexiblen, eigenentwickelten Testsoftware und hochgenauem Messequipment entsteht ein anwendungsindividuell konzipiertes Test- und Prüfsystem.

Mehrwert Exzellenzbereich „More"

Aus Sicht eines High-Quality-Anbieters in der Industrie steht „More" für den Mehrwert, den Deutronic seinen Kunden bietet. Mit über 37 Jahren Erfahrung in der Herstellung und Entwicklung innovativer Leistungselektronik ist Deutronic weltweit etabliert und hat sich vom kleinen Familienunternehmen zu einem weltweiten Lösungsanbieter mit vier Standorten und einem Netz aus Servicepartnern auf der ganzen Welt entwickelt. Die Unternehmensstärke: Kundenspezifische Produktlösungen sowohl für kleine als auch für große Stückzahlen.

Die Unternehmensstärke: Kundenspezifische Produktlösungen sowohl für kleine als auch für große Stückzahlen.

Die Firmengruppe EDWANZ group, zu der Deutronic gehört, bündelt zusätzlich Knowhow aller Mitglieder in Kombination mit einem erweiterten Netzwerk. Die verschiedenen Kompetenzen der drei Firmen Deutronic, Sedlbauer AG in Grafenau und b-plus in Deggendorf ermöglichen die Realisierung anspruchsvoller Projekte in Zusammenarbeit und die flexible Nutzung der gesamten Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten. Mit Sedlbauer als Spezialist für elektromechanische Komplettsysteme und b-plus als Experte für die Entwicklung und Integration von elektronischen Systemen wird die Inhouse-Prozess-Expertise von Deutronic komplettiert. Ein eigenes Forschungszentrum für Energiespeichertechnik am Standort Adlkofen und der Prototypenbau inklusive EMV-Tests im hauseigenen EMV Labor, Umwelt- und Lebensdauertests bis hin zur SMD- und THT-Fertigung ermöglichen eine Fertigung bis zur Serie direkt im Haus.

Deutronic als Arbeitgeber

Der Begriff „More" steht aber auch dafür, Verantwortung zu übernehmen. Deutronic bietet einen regionalen und globalen Mehrwert hinsichtlich Nachhaltigkeit und Verantwortung. Dazu zählen vor allem ökologische, ökonomische sowie soziale Aspekte, welche zentral in der Corporate Identity verankert sind. Dies beginnt bei der Forschung und Entwicklung nachhaltiger Technologien und dem schonenden Umgang mit Ressourcen und zieht sich als Unternehmensphilosophie über die Sicherung von Arbeitsplätzen in der Region bis hin zur Weiterbildung der Mitarbeiter.

Die Förderung der Arbeitnehmer im Unternehmen liegt Deutronic sehr am Herzen. Eigenverantwortliches Arbeiten in anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgaben- und Tätigkeitsbereichen motiviert und fordert zugleich.

Durch eine offene und familiäre Unternehmenskultur schafft Deutronic eine ideale Grundlage für eine angenehme Arbeitsatmosphäre. Respekt und Gleichberechtigung stehen an erster Stelle. Die gegenseitige Anerkennung und Wertschätzung im Team werden großgeschrieben. ■

Individuelle Ladetechnologien aus Niederbayern

Die innovativen Ladesäulen der Technagon-Ingenieure setzen Maßstäbe in punkto Anwenderfreundlichkeit und individueller Software-Konfiguration. Unter anderem kann das Gateway als OCPP-Proxy konfiguriert und damit an beliebige Systeme der Gebäudeautomatisierung, der Fernüberwachung, des Lastmanagements oder der Netzüberwachung angeschlossen und bei Bedarf auch an Fremdfabrikate angebunden werden.

„Wenn wir den Auftrag bekommen, gründen wir die Firma." Mit diesen, scheinbar leicht dahingesagten, Worten beginnt die Geschichte eines kleinen Unternehmens im Bayerischen Wald. Elf Jahre sind seit diesen Worten verstrichen, in denen sich ein anerkanntes Technologie-Unternehmen mit Fokus auf die E-Mobilität entwickelt hat.

Durch ein Projekt fokussierte sich Technagon immer mehr auf die Entwicklung von Ladestationen. Der Durchbruch gelang durch die Zusammenarbeit mit Porsche. Es folgten Aufträge von Audi, E.ON und einem großen börsennotierten Unternehmen. Mit jedem Auftrag etablierte sich das Unternehmen immer mehr als kompetenter Entwickler von E-Mobilitäts-Lösungen und wirkte maßgeblich an der Normierung der heutigen E-Mobilitäts-Standards mit. Seit Anfang 2020 vertreibt Technagon, zusätzlich zur Entwicklungsarbeit, eigene Ladesäulen-Technologie, die individuell an Kundenwünsche angepasst werden kann. Heute arbeiten, neben den beiden Geschäftsführern Mathias Freund und Manuel Pledl, Ingenieure unterschiedlicher Fachrichtungen, Softwareentwickler, Elektroniker und Industriekaufleute. Sie konzipieren, entwickeln und produzieren mechatronische/elektromechanische Baugruppen, Geräte und Systemlösungen und schaffen damit individuelle Ladeinfrastrukturlösungen für halböffentliche und öffentliche Bereiche.

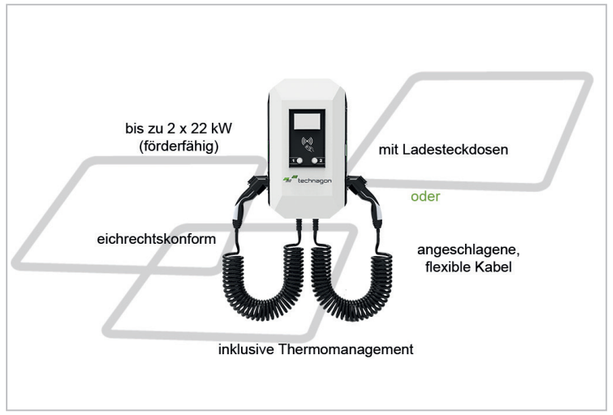
Das hauseigene Gateway ist ein Multitalent der Kommunikation und steht für den Innovationsgeist der Technagon-Ingenieure. Unter anderem kann das Gateway als OCPP-Proxy konfiguriert und damit an beliebige Systeme der Gebäudeautomatisierung, der Fernüberwachung, des Lastmanagements oder der Netzüberwachung angeschlossen werden.

Strom im Blut – der Motor für Innovation

Technagon-Ingenieuren liegt die Leidenschaft für Elektromobilität im Blut. Sie entwickeln nicht nur innovative Technologien für die E-Mobilität, sie leben sie auch. 60 % der Firmenfahrzeugflotte bestehen aus vollelektrischen Fahrzeugen. Bis zum Ende des Jahres soll die Firmenflotte zu 100 % aus E-Fahrzeugen bestehen. Die bisher zwei vorhandenen Ladesäulen am Unternehmensparkplatz sollen um drei weitere ergänzt werden – natürlich aus dem eigenen Haus.

Auch privat spielt Elektromobilität eine große Rolle im Technagon-Team. Ein Teil des Teams fährt ein E-Bike oder ein Elektrofahrzeug – ein Umstand, der die Entwicklungsarbeit von Technagon maßgeblich beeinflusst. Die Erfahrungen aus dem Laden der eigenen Fahrzeuge fließen in die Technologien von Technagon mit ein. Auf diese Weise entstand zum Beispiel die Idee zum optional anschlagbaren Spiral-Ladekabel und zum sonnenlichtlesbaren Display mit intuitiver Menüführung.

Auch die Bereitstellung von verschiedenen Zahlungsarten an einer Ladesäule resultiert aus der Erkenntnis, dass die Bezahlung eines Ladevorgangs einheitlicher, einfacher und trotzdem individuell gestaltet sein sollte. Der Gedanke wurde schnell in die Praxis umgesetzt. Seit diesem Jahr bietet das bayerische Unternehmen Ladesäulen mit den drei Zahloptionen Zahlung per QR-Code, per Girokarte oder mit der klassischen Ladekarte an. Dabei steht vor allem die Zahlung mit der Girokarte im Vordergrund. Darauf ist das Unternehmen besonders stolz, denn mit mehr als 107,2 Millionen EC-Karten in Deutschland (Stand: 2018) ermöglichen sie damit eine Zahlungsmöglichkeit, die



Technagon-Geschäftsführer Mathias Freund (re.) und Manuel Pledl: „Wir sind in der Lage, den gesamten Lebenszyklus der Ladeinfrastruktur abzudecken." Bild rechts: Im dritten Quartal kommt die erste Technagon-Wallbox für den öffentlichen und halböffentlichen Bereich auf den Markt.

breitflächig genutzt werden kann – ohne Vorabregistrierung. Die bisher nötige Beauftragung von Roaming-Providern für eine landesweite Nutzung der Ladekarten, die Notwendigkeit eines funktionierenden Mobilfunknetzes und eines Smartphones entfallen damit.

Die Zukunft im Blick – neue Technologien

Überhaupt hält das Jahr 2021 noch einiges für Technagon und seine Kunden bereit. Mit der neuen Modellreihe hat das Unternehmen unter anderem das Design seiner Ladesäulen-Technologie verfeinert. Die Standardfarbe der Ursprungsmodelle wurde ausgetauscht durch ein klares Reinweiß, das im starken Kontrast zum dunklen Farbton der Seitenteile steht. Damit soll nicht nur ein freundliches Bild geschaffen werden, das sich problemlos in die Umgebung einfügt, sondern auch ein Signal für die saubere Mobilität setzen. Wünschen Kunden ein anderes Design, z. B. im Corporate Design des Unternehmens, kann dieses über eine Folierung kundengerecht umgesetzt werden.

Diese Flexibilität ist eine Grundeigenschaft des Technagon-Teams. „Flexibilität und Schnelligkeit sind Basiseigenschaften eines Ladeinfrastruktur-Spezialisten", so Geschäftsführer Mathias Freund, „darum nehmen wir besondere Kundenanforderungen als Herausforderung, maßgeschneiderte Entwicklungen zu präsentieren, die uns und unsere Kunden einen Schritt weiter in Richtung Zukunft bringen werden – egal, ob es die Hard- oder Software betrifft." Dabei kommen eigene, erprobte Technologiebausteine und auch tausendfach bewährte Standard-Elemente zum Tragen.

„Flexibilität und Schnelligkeit sind Basiseigenschaften eines Ladeinfrastruktur-Spezialisten.", so Geschäftsführer Mathias Freund, „Darum nehmen wir besondere Kundenanforderungen als Herausforderung für, maßgeschneiderte Entwicklungen – egal, ob es die Hard- oder Software betrifft."

Eines der prägenden Merkmale der Technagon-Ladesäulen ist das informative und intuitive Bedienkonzept auf dem sonnenlesbaren TFT-Bildschirm (5" bis 46"). Das Display ermöglicht die nötige maximale Preistransparenz und darüber hinaus eine vielfältige Benutzerinteraktion, wie dynamisch generierte QR-Codes, sowie eine playlistgeführte Wiedergabe von Videos und Bildern – ideal für Werbung, Information und Besucherlenkung.

„Mit jedem Auftrag etablierte sich das Unternehmen immer mehr als kompetenter Entwickler von E-Mobilitäts-Lösungen und wirkte maßgeblich an der Normierung der heutigen E-Mobilitäts-Standards mit."

Das hauseigene Gateway ist ein Multitalent der Kommunikation und steht für den Innovationsgeist der Technagon-Ingenieure. Unter anderem kann das Gateway als OCPP-Proxy konfiguriert und damit an beliebige Systeme der Gebäudeautomatisierung, der Fernüberwachung, des Lastmanagements oder der Netzüberwachung angeschlossen werden. Dabei ist das Gateway nicht auf Technagon-Ladesäulen beschränkt, sondern kann auch Fremdfabrikate anbinden.

Für das dritte Quartal ist die Markteinführung der ersten hauseigenen Wallbox für den öffentlichen und halböffentlichen Bereich geplant. Bei der Entwicklung der Wallbox wurde vor allem Wert auf Service, Handlich- und Praxistauglichkeit gelegt. So ist die Ladestation optional mit zwei angeschlagenen Spiralkabeln ausgestattet, wodurch zum einen die Ladekabel bereits zur Verfügung gestellt und zum anderen durch das Spiralkabel schmutzige Ladekabel vermieden werden.

Sowohl die Hard- als auch die Software werden bei Technagon inhouse entwickelt und montiert. Das ermöglicht einen vollständigen Zugriff und Einflussnahme auf das Herzstück der Ladetechnologie. Mithilfe von Partnern bei Projektierung, Montage, Service und Betrieb ist Technagon in der Lage, den gesamten Lebenszyklus der Ladeinfrastruktur abzudecken. ■

Meilensteine

Die KARL-Gruppe hat zum Jahreswechsel ihren Firmensitz von Innernzell nach Hengersberg verlagert. Der KARL-Turm in Deggendorf wird wohl im 2. Quartal 2022 mit Büro-Leben gefüllt. Doch auch strategisch ist das Unternehmen in Aufbruchsstimmung und setzt neue Meilensteine. André Karl zu den Einzelheiten.

Herr Karl, was die Unternehmensentwicklung angeht, befindet sich die KARL-Gruppe allem Anschein nach in einer historischen Etappe. Stichworte Hengersberg und KARL-Turm.
Ja, mit dem Umzug der Verwaltung der KARL-Gruppe in das neue Betriebsgelände mit modernem Verwaltungstrakt in Hengersberg wurde im vergangenen Dezember ein wichtiger Meilenstein realisiert. Seit Gründung vor 55 Jahren ist der Sitz Innernzell gewesen.
Der Umzug nach Hengersberg ist abgeschlossen?
Das Bürogebäude ist fertiggestellt. Den Umzug unserer Verwaltung haben wir kurz vor Weihnachten innerhalb von 48 Stunden erfolgreich bewerkstelligt. Sowohl wir als Unternehmer als auch die Mitarbeiter haben sich gut eingelebt und fühlen sich wohl. Derzeit läuft noch der Umzug der Werkstatt nach Hengersberg.
Wie steht es beim Büro-Turm?
Die Fassade ist fertig. Im Innenbereich wurde mit der Installation von HLS/Elektro und mit dem Trockenbau begonnen. Die Fertigstellung ist für das 2. Quartal 2022 geplant. Die Nachfrage für die Büroflächen ist hoch: Einige langfristige Mietverträge haben wir bereits abgeschlossen, unter anderem mit Unternehmen aus dem Bereich der Steuerberatung.
Und warum der Umzug?
Der neue Firmensitz in Hengersberg bzw. Deggendorf bietet uns ein passendes Umfeld, das der erfolgreichen Entwicklung der Gruppe in den vergangenen Jahren nicht nur gerecht wird, sondern weiter ein gesundes Wachstum fördern wird.
Was genau meinen Sie mit Umfeld?
Wir werden vor allem einen besseren Zugang zum qualifizierten Arbeitsmarkt haben und natürlich eine deutlich bessere Verkehrsanbindung.
Sie erschließen in Iggensbach ein komplettes Gewerbegebiet bis hin zur Vermarktung. Wie läuft es?
Mit den Erd- und Erschließungsarbeiten für das ca. 110.000 Quadratmeter große Gewerbegebiet in Iggensbach kommen wir sehr gut voran. Insgesamt entsteht hier eine verfügbare Nettobaulandfläche von ca. 72.400 qm, die Parzellengrößen variieren von ca. 4.000 bis 14.000 qm. Die Nachfrage seitens potenzieller Investoren ist sehr gut und wir konnten schon den ersten Kaufvertrag abschließen.
Was hat Sie bewogen, das ganze Projekt zu schultern?
Die meisten Unternehmen, die sich in diesem Gebiet ansiedeln wollen, wünschen sich von uns eine Gesamtkonzeption, also nicht nur den Verkauf des Grundstücks, sondern ein fertig erschlossenes Grundstück samt Planung der Gebäude und der Außenanlagen.
Was sind sonstige große Projekte derzeit?
Generell sind wir in allen vier Geschäftsbereichen unseres Konzerns gut ausgelastet.
Im Geschäftsbereich Bau konnten wir eine Reihe von Großaufträgen, insbesondere im Raum München akquirieren, die uns weit über das Jahr 2021 hinaus beschäftigen werden. Unter anderem sind wir mitten in München, nahe Stachus, mit dem Rückbau, der Bodensanierung sowie den Erdbauarbeiten für den Spezialtiefbau der sogenannten „Alten Akademie" beauftragt. Gleiches gilt für den Heidepark in München Freimann. Ein weiteres laufendes Großprojekt im Baubereich umfasst den Abbruch und die Bodensanierung der Papierfabrik Dachau.
In Plattling, hört man, steht ein größeres Wohnbau-Projekt an.

Die meisten Unternehmen wünschen sich von uns eine Gesamtkonzeption, also nicht nur den Verkauf des Grundstücks, sondern ein fertig erschlossenes Areal samt Planung der Gebäude und der Außenanlagen.

KARL-Turm in Deggendorf: Bereits jetzt hohe Nachfrage nach Büroflächen.

Empfangsbereich des modernen Verwaltungstraktes in Hengersberg: Umzug nach 55 Jahren von Innernzell nach Hengersberg.

Der Wohnpark Mühlbachpromenade. Hier werden wir in Eigenregie 95 Wohnungen errichten. Das ist eine Neuerung gegenüber unseren bisherigen Projektentwicklungen. Bis dato sind wir mit dem Grundstücksverkauf aus dem jeweiligen Projekt ausgestiegen und haben den Hochbau anderen Investoren überlassen. Hier wollen wir uns weiterentwickeln. Daneben haben wir auch einige weitere kleinere Wohnbauprojekte in der Region angestoßen.
Hat Corona Ihr Geschäftsmodell verändert?
Eher ist das Gegenteil der Fall. Corona hat gezeigt, dass mein Vater in den letzten 55 Jahren durch kluge Diversifikation in Geschäftsbereiche, die sich gegenseitig ergänzen, den Konzern krisensicher aufgestellt hat. Die zukünftige Ausrichtung bleibt unverändert, allerdings nehmen wir ein weiteres Geschäftsfeld auf, nämlich „Generalunternehmer Hochbau". Ebenso beabsichtigen wir, noch intensiver in den Bereichen Planung, Tiefbau und Abbruch tätig zu werden.
Wie schätzen Sie den Konjunkturverlauf der nächsten Jahre ein?
Man kann wegen Corona keine belastbaren Aussagen treffen. Sollten Konjunkturschwankungen anstehen, so können meines Erachtens Konjunkturdellen über kluge Politik in Form von Investitionsanreizen und Investitionen der öffentlichen Hand im Baubereich ausgeglichen und dadurch auch andere Branchen stabilisiert und belebt werden.
Diesbezüglich werden die Bundestagswahl und die zukünftige Steuerpolitik ausschlaggebend sein.
Und die Aussichten konkret für Ihr Unternehmen?
Für unseren Konzern erwarten wir in Folge unserer Ausrichtung, auch und gerade wegen Corona, weitere Geschäftschancen, auf die wir uns vorbereitet haben und die wir nutzen wollen.
Mit welchen Ergebnissen sind Sie aus dem ersten Corona-Jahr herausgekommen?
Was das Ergebnis angeht, haben wir unsere Ziele erreicht. Ansonsten hat Corona aus unserer Sicht das Miteinander im Unternehmen verbessert, da die Mitarbeiter (noch) mehr aufeinander achten. Corona bestätigt uns in der Überzeugung, dass ein gesundes, großzügiges und modernes Arbeitsumfeld mit hohem Umwelt-, Hygiene- und Raumklimastandard ein immer wichtigerer Faktor für ein erfolgreiches Unternehmen sein wird.
Mitarbeitern und Bewerbern ist es immer wichtiger, in Familienunternehmen zu arbeiten, die Arbeitsplatzsicherheit garantieren und ihre Standorte nicht aufgrund von Konjunkturschwankungen schließen. Das hat sich unter anderem darin gezeigt, dass wir in den ersten vier Corona-Monaten 13 zusätzliche Facharbeiter aus dem Baubereich gewinnen und integrieren konnten.
In welchem Marktbereich spielt in den nächsten Jahren die Musik am Bau?
Aus unserer Sicht wollen Kunden, die ein Bauunternehmen beauftragen, sich auf ihr eigenes Geschäft konzentrieren. Daher ist es wichtig, dass ein Bauunternehmen den Auftraggebern Gesamtlösungsansätze anbieten kann – von der Planung bis zur Fertigstellung und mit einer sehr guten Preis-Leistungsqualität. Ein Bauunternehmen muss sich zukünftig nicht nur als Baubetrieb sehen, sondern auch als Dienstleister und Problemlöser positionieren: Planung und Ausführung – inklusive Sonderlösungen – , verbunden mit Preissicherheit und Kosteneinsparungen, sehen wir als unsere Erfolgsbasis. ■

Geschäftsleitung der KARL-Gruppe (v.li.): André Karl, Günther Karl jun., Günther Karl.

„Aus unserer Sicht wollen Kunden, die ein Bauunternehmen beauftragen, sich auf ihr eigenes Geschäft konzentrieren. Daher ist es wichtig, dass ein Bauunternehmen den Auftraggebern Gesamtlösungsansätze – von der Planung bis zur Fertigstellung – mit einer sehr guten Preis-Leistungsqualität anbieten kann."

„Sollten Konjunkturschwankungen anstehen, so können meines Erachtens über kluge Politik in Form von Investitionsanreizen und Investitionen der öffentlichen Hand in den Baubereich ‚Konjunkturdellen' ausgeglichen und dadurch auch andere Branchen stabilisiert und belebt werden."

Leipfinger-Bader: Der Recycling-Pionier

Die Leipfinger-Bader Ziegelwerke positionieren sich konsequent als Vorreiter im Ziegel-Recycling. Zusammen mit dem Kooperationspartner Ziegel Recycling Bayern GmbH haben die Leipfinger-Bader Ziegelwerke im letzten Jahr einen Vollziegel vorgestellt, der aus Ziegelsand gepresst wird und nicht gebrannt werden muss. Als nächstes Etappenziel wurde im November 2020 die Zertifizierung als Entsorgungsfachbetrieb erreicht. Damit kann das Werk in Puttenhausen (Lkrs. Kelheim) auch Material von Fremdanbietern verarbeiten.

Mit dem Zertifikat zum Entsorgungsfachbetrieb für die Recycling-Anlage in Puttenhausen (Lkrs. Kelheim) ist die Firmengruppe Ziegel Recycling Bayern GmbH/ Leipfinger-Bader Ziegelwerke mit Hauptsitz in Vatersdorf (Lkrs. Landshut) wieder einen großen Schritt in Richtung geschlossenen Wertschöpfungskreislauf vorangekommen. „Mit dieser Zertifizierung werden wir zukünftig auch Ziegel recyceln, die von Mitbewerbern produziert wurden", sagt Geschäftsführer Thomas Bader.

Erste wichtige Etappe: Ziegelrecyclinganlage von Leipfinger-Bader

Seit Sommer 2020 ist die weltweit einzigartige Recycling-Anlage für Ziegelmaterial auf dem Werksgelände in Puttenhausen in Betrieb. Zunächst werden nur Reste von unverfüllten Fremdziegel, also ohne integrierte Dämmstoffe, recycelt. Doch für die Ziegel Recycling Bayern GmbH ist das nur eine Übergangslösung: „Als nächsten Schritt prüfen wir die Annahme und das Recycling von verfüllten Fremdziegel", so Bader. Verfüllte Ziegel von Leipfinger-Bader werden in der Anlage bereits recycelt.

Für das Ziegel-Recycling verwendet Leipfinger-Bader ein sogenanntes Big-Bag-System: Dieser Service ist

Leipfinger-Bader Geschäftsführer Thomas Bader: „Der deponierte Bauschutt ist eine gigantische Verschwendung."

denkbar einfach in Anspruch zu nehmen: Ein Big-Bag zur Trennung kann zusammen mit den Ziegel, oder natürlich für Fremdanbieter separat, direkt auf die Baustelle bestellt werden. Zusammen mit den Leerpaletten werden diese abgeholt und zur Recycling-Anlage nach Puttenhausen gebracht.

Schon vor der Zertifizierung hatte der Ziegelhersteller mit dem sogenannten „Kaltziegel" Branchengeschichte geschrieben: Ein Ziegel, der nicht gebrannt wird und kaum neue Ressourcen verbraucht – bis dato Utopie.

Als erster Ziegelhersteller einen Recycling-„Kaltziegel" präsentiert

Aber genau so einen Ziegel hat Leipfinger-Bader zur Serienreife gebracht: Als erster Ziegelhersteller präsentierte das Familienunternehmen im Sommer 2020 einen Vollziegel, der an der Luft trocknet und vorwiegend aus recycelten Ziegelresten („Ziegelsand") sowie mineralischen Bindemitteln besteht. Der recycelte Ziegelsand wird dazu in einem aufwändig entwickelten Verfahren mit einer Bindemittel-Mischung versetzt, gepresst und anschließend an der Luft getrocknet. Er verbraucht also nicht nur sehr wenig Ressourcen, sondern spart auch erheblich Energie. Die verschiedenen Materialkombinationen lassen sich langfristig auch für unterschiedliche Produkte zum Einsatz bringen.

„Ziel unserer Forschung war es, einen Mauerziegel mit hoher Rohdichte und Druckfestigkeit zu entwickeln, der die Anforderungen tragender Innenwände erfüllt. Das ist uns gelungen", erklärt Bader. Dank seiner Masse erfüllt der Kaltziegel nicht nur die statischen Voraussetzungen für tragende Innenwände, sondern auch deren spezielle Schallschutzanforderungen. Wie herkömmliche Planziegel lässt er sich im Dünnbettverfahren verarbeiten.

Ziegel-Recycling im Werk Puttenhausen: Im Vordergrund die angelieferten „Big Bags" mit Ziegelschutt.

Um die Idee eines maximal energie- und ressourceneffizienten Baustoffes umzusetzen, taten sich die Ziegelwerke mit geeigneten Kooperationspartnern zusammen und stellten einen Projektantrag beim Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie zur Teilnahme am bayerischen Programm „Neue Werkstoffe".

Im August 2016 begannen die Forschungsarbeiten. Von Anfang an waren auch die Forscher von „rent a scientist" (Regensburg) am Projekt beteiligt. Sie erarbeiteten im Auftrag von Leipfinger-Bader theoretische Grundlagen, übernahmen in großen Teilen die Projekt-Organisation und führten praktische Versuchsreihen durch.

„Unabhängige Prüfinstitute haben in bauphysikalischen Tests bereits die Tauglichkeit des ‚kalt hergestellten' Innenwand-Vollziegels bestätigt."

Inzwischen ist das Projekt auf der Zielgeraden: Unabhängige Prüfinstitute haben in bauphysikalischen Tests bereits die Tauglichkeit des „kalt hergestellten" Innenwand-Vollziegels bestätigt. So wurden die statischen Parameter von Kiwa Deutschland überprüft, während das Prüfzentrum für Bauelemente (PfB, Rosenheim) den hohen Schallschutz verifizierte. Frost- und Taufestigkeit nahm das Institut für Ziegelforschung (IZF, Essen) unter die Lupe. Alle Prüfverfahren lieferten letztlich positive Ergebnisse, sodass das Projekt Anfang 2020 zu einem erfolgreichen Abschluss kommen konnte.

Es fehlt zwar noch die offizielle Zulassung, erste Abstimmungsgespräche fanden jedoch bereits statt. „Wir stehen am Beginn einer völlig neuen Generation von Mauerziegel", so Thomas Bader, „um eine eigene Produktionslinie zu schaffen, muss jedoch auch ein völlig neuer Betriebszweig entstehen."

Ziegelrecycling könnte Entlastung bei der Bauschuttproblematik bringen

Für eine Serienfertigung sind allerdings noch einige Hürden zu nehmen: Neben den technischen Anlagen und Hallen werden große Lagerflächen benötigt. Zusätzlich ist der logistische Aufwand relativ hoch, da es große Mengen an Ziegelbruch zu bewegen gilt. Darüber hinaus bedarf es einer anspruchsvollen Qualitätskontrolle, denn nur hochwertiger Ziegelsand darf ins Endprodukt geraten. Ohne eine Investitionsförderung von staatlicher Seite ist diese Herausforderung kaum zu stemmen. Aber im Zuge von „Urban Mining" und „Green Deal", so Bader zuversichtlich, bestehe die Hoffnung, dass der innovative Vollziegel in Zukunft auf deutschen Baustellen zum Einsatz kommen wird.

Für die Baubranche könnte das mittelfristig Entlastung bei der drängenden Bauschuttproblematik bringen: Die Entsorgung von Baustellenabfällen ist für die Bauwirtschaft ein großes Problem. Jahr für Jahr landen laut einer bundesweiten Statistik 58,5 Mio. Tonnen auf den Deponien, die immer häufiger an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen. Und nicht nur das: Wertvolle Rohstoffe werden im wahrsten Sinne des Wortes achtlos weggekippt und dem Wertstoffkreislauf entzogen. „Eine gigantische Verschwendung", so Bader.

Enhancing your SAP

Die 2basics IT-Consulting Höppler GmbH präsentiert staf einen neuen visuellen Auftritt, der auch die bewährte Dienstleistungsqualität prägnanter kommunizieren soll. Der zugehörige Claim ist Programm und bringt das Angebot auf den Punkt: Enhancing your SAP. Geschäftsführer Thomas Höppler erläutert die Positionierung seines Unternehmens.

Herr Höppler, „enhancing your SAP", was ist die Botschaft Ihres neuen Claims?
Wörtlich übersetzt heißt er ungefähr: Erweiterung und Verbesserung Ihres SAP-Systems. Das sagt alles. Wir sind die Spezialisten für Unternehmen, die mit SAP arbeiten oder arbeiten wollen.
Was hat 2basics, das andere Anbieter nicht haben?
Wir haben den Vorteil für den Kunden, dass wir schneller und leichter erreichbar sind sowie effizienter die Probleme des Kunden lösen können.
Das behaupten aber alle.
Die Mitanbieter in unserem Marktsegment sind in der Regel größer als wir und je größer desto unpersönlicher ist die Betreuung. Bei uns hat der Kunde seinen persönlichen Betreuer und auch dessen direkte Kontaktdaten. Er braucht nicht irgendwo ein Ticket eröffnen etc., das dann von irgendjemand bearbeitet wird, sondern hat sofort den direkten Kontakt. Oft haben unsere Kunden SAP mit einem großen Beratungshaus eingeführt, sind aber mit der Performance nicht zufrieden. Die kommen dann zu uns, weil wir eben schnell, flexibel und effektiv sind.
Nun kommt es aber bekanntlich vor, dass es richtig brennt, auch außerhalb der Dienstzeiten …
Wir sind für Kunden, die eine entsprechende Vereinbarung mit uns haben, 24/7 erreichbar und reagieren innerhalb einer halben Stunde.

Geschäftsführer Thomas Höppler

„Bei uns hat der Kunde seinen persönlichen Betreuer und auch dessen direkte Kontaktdaten. Er braucht nicht irgendwo ein Ticket eröffnen etc., das dann von irgendjemand bearbeitet wird, sondern hat sofort den direkten Kontakt."

Tag und Nacht, an sieben Tagen die Woche?
Die Systeme werden international eingesetzt, in Konzernen, die in Regionen mit Zeitverschiebung aktiv sind, oder auch in Nachtschichten hier in Mitteleuropa. Sie laufen also Tag und Nacht.
Sie haben zwei Standbeine, den Bereich SAP Netweaver und den Bereich Provisioning. Darunter kann sich nicht jeder etwas vorstellen. Was genau bekommt der Kunde von Ihnen im Bereich Netweaver?
SAP ist eine große ERP-Software. ERP steht für Enterprise-Resource-Planning oder Unternehmens-Informationssystem; damit können alle geschäftsrelevanten Bereiche eines Unternehmens im Zusammenhang betrachtet werden. Netweaver ist ein Teil davon, sozusagen die Plattform, auf der die einzelnen Bereiche zusammengeführt werden. Netweawer regelt die Datenbereitstellung und die technischen Schnittstellen zu anderen Systemen. D. h., wir kümmern uns darum, dass die Systeme schnell, stabil, performant, sauber und fehlerfrei laufen.
Was wir nicht machen, ist Applikationsanpassung. Wir liefern lediglich die Technik, damit die anderen ihre Anwendungen aufsetzen können.
Eine ganze Reihe von Anbietern wirbt mit eigenen Entwicklungen, die könnten – so wird kommuniziert – individueller zugeschnitten werden. Wie steht dem gegenüber SAP da?
SAP ist eine Standardsoftware, die in der Regel von sich aus lauffähig ist. Es sind aber Anpassungen möglich, die wir auch teilweise abdecken können. Dazu haben wir ein kleines Team von Entwicklern, das auch gut nachgefragt wird.

Thomas Höppler (li.) bei einer Mitarbeiterbesprechung per Videokonferenz.

„Netweaver regelt die Datenbereitstellung und die Schnittstellen zu anderen Systemen. D. h., wir kümmern uns darum, dass die Systeme schnell, stabil, performant, sauber und fehlerfrei laufen."

Ihr zweiter Dienstleistungsbereich ist Provisioning. Was genau bedeutet Provisioning, und was hat der Kunde davon?
Das ist eine Benutzer- und Berechtigungsverwaltung innerhalb von SAP-Systemen. Zum Beispiel: Ein SAP-User wechselt von Abteilung A zu Abteilung B und braucht dann neue oder andere Berechtigungen, damit er seine Arbeit durchführen kann. Dann bekommen wir von der zuständigen Unternehmensstelle die entsprechende Anforderung, prüfen sie auf Plausibilität, holen die Genehmigungen von den einzelnen Dateninhabern ein und passen alles entsprechend an.
Der Kundenvorteil ist, dass er sich den Administrator spart und stattdessen Ihnen sagt, was zu tun ist?
Genau. Der Kunde sagt, hey, bei uns ist Mitarbeiter x in die Abteilung y gewechselt. Wir kümmern uns dann darum, welche Berechtigungen er braucht und legen das konform zu sämtlichen Regeln an. Natürlich auch revisionssicher und datenschutzrechtlich sauber. Der Kunde braucht keinen eigenen Benutzerverwalter.
Wie behalten Sie die Datensicherung im Blick?
Im Rahmen unserer Dienstleistungen sind wir natürlich für die Datensicherung zuständig, was, wie lange usw.

„Corona hat uns vom Betriebsergebnis her nichts anhaben können. Im ersten Lock down hat es bei uns eher angezogen. Vermutlich, weil die IT-Abteilungen grünes Licht für neue Projekte bekamen."

Hat der Kunde die Daten bei Ihnen auf dem Server, in der Cloud oder wo?
Wir selbst betreiben kein Rechenzentrum. Der Kunde hat seine SAP-Systeme entweder bei sich im Rechenzentrum – dann ist er auch für Hardware etc. verantwortlich oder – was jetzt ganz groß kommt – der Kunde lagert seine Systeme in der Cloud, teils auch direkt bei SAP. Für unsere Arbeit spielt das keine Rolle.
Inwiefern geht es bei Ihnen um die Gewährleistung von Datensicherheit?
Ein großes Thema. Wir sind ständig dabei, sämtliche Sicherheitslücken zu schließen und legen die Architekturen so an, dass auch bei Zugriffen nach und von außen kein Schindluder getrieben werden kann. Dabei sind Standardfirewalls über mehrere Ebenen hinweg wirksam.

„Durch Corona hat der Move Richtung Cloud an Dynamik gewonnen. Kunden, die SAP neu einführen, gehen alle in die Cloud."

Alle reden von einem Digitalisierungsschub, ausgelöst von Corona. Spüren Sie einen Corona-Schub?
Das Einzige, was wir davon spüren, ist, dass dieser Move Richtung Cloud an Dynamik gewonnen hat. Kunden, die SAP neu einführen, gehen alle in die Cloud.
Stichwort Homeoffice.
Genau. Das sehen wir auch bei uns selbst. Unser ITler sind alle im Homeoffice, und wir nutzen online Konferenzsysteme.
Ist bei Ihren Kunden die Internetgeschwindigkeit noch ein Problem?
Hier in Europa nicht, ab und zu taucht das Problem bei Kunden auf, die im asiatischen Raum Produktionsstätten haben.
Mit welchen Ergebnissen sind Sie aus dem ersten Corona-Jahr herausgekommen?
Corona hat uns vom Betriebsergebnis her nichts anhaben können. Wir sind gewachsen. Im ersten Lock down, als zum Teil die Produktion gestoppt wurde, hat es bei uns eher angezogen. Vermutlich, weil die IT-Abteilungen grünes Licht für neue Projekte bekamen.
Wie ist die weitere Strategie – Expansion oder Konsolidierung?
Wir legen sicherlich Wert auf Wachstum, aber organisch. Als Spezialisten und können z. B. nicht binnen eines Jahres die Mitarbeiterzahl verdoppeln. Ein großer Bedarf im Bereich SAP wäre zwar da, doch die neuen Mitarbeiter müssen gut eingearbeitet werden, damit wir unsere hohe Dienstleistungsqualität halten können. Fachkräfte, da liegt bei uns der Engpass. ■

2basics: Zwei Service-Bereiche

Bereich SAP Netweaver

- Betriebsführung: Ausführung der täglichen Arbeiten in Zusammenhang mit dem Betrieb eines SAP Systems, von Routinearbeiten bis hin zu Performanceanalysen.
- Monitoring: Überwachung der SAP Systeme und nach Absprache regelmäßige Überprüfungen. Auf Wunsch werden ermittelte Fehler sofort behoben.
- Wartungsarbeiten: Einspielen von Patches im SAP/DB Bereich, EhP Installation, Integration neuer Komponenten.
- Beratung bei der Installation von SAP Systemen, egal ob das erste SAP System eingeführt wird oder bereits bestehende SAP Systemlandschaften erweitert werden sollen.
- Upgrades/Systeminstallation: Durchführung von Upgrades im Bereich SAP und zugehörigen Datenbanken sowie die notwendigen Vor- und Nacharbeiten.
- Effizientes Anfertigen von Systemkopien in kurzer Zeit.
- Technische Schulungen im SAP Netweaver Bereich.

Bereich Provisioning

- Die 2basics GmbH hat sich mit einem eigenen Team auf dieses Thema spezialisiert. Egal ob die Administration der User über ein einzelnes SAP System oder über ein zentrales Benutzermanagement erfolgt, die 2basics GmbH übernimmt für seine Kunden die Tätigkeiten in diesem sensiblen Bereich.
- Anlegen/Löschen von Benutzern: Die User werden beim Kunden nach dessen Vorgaben angelegt/gelöscht/gesperrt usw.
- Berechtigungsanalyse: Von unseren Spezialisten wird unter Beachtung von Kundenvorgaben ermittelt, welche SAP Rollen der jeweilige Benutzer für die tägliche Arbeit benötigt.
- Berechtigungsvergabe: Nach vorhergehender Analyse (bestehende und benötigte Berechtigungen) werden die angeforderten Berechtigungen, nach Vorgabe des Kunden zugeordnet, gesperrt usw.

Blick auf den Plattlinger Stadtplatz: Nach Eröffnung der Umgehungsstraße soll hier mehr Platz für Fußgänger, Radfahrer und Außengastronomie geschaffen und das Ganze barrierefrei werden. Man rechnet mit weniger Einzelhandel, dafür aber mehr Nutzung durch Dienstleistungsgewerbe. Die Zahl der Leerstände ist aber überschaubar.

Dank der Ausgleichszahlungen keine gravierenden Finanzierungslücken in Sicht

Die Stadt Plattling ist ungeachtet der Pandemie auf Wachstumskurs. Vom Bürgerhaus über Technologie Campus bis zur Klärwerksanierung und einer Reihe weiterer Projekte stemmt die Nibelungenstadt aktuell Investitionen in zweistelliger Millionenhöhe. Erster Bürgermeister Hans Schmalhofer blickt optimistisch in die Zukunft.

Herr Schmalhofer, Corona hat härter zugeschlagen, als wir es noch im Herbst erwartet haben. Was bedeutet das für den aktuellen Haushalt und die Stadtentwicklung?
Nach derzeitigem Stand ist unser Haushalt solide und es sind – Dank der staatlichen Ausgleichszahlungen – keine gravierenden Lücken in Sicht.

Sind größere Projekte gefährdet?
Nein, das ist nicht zu erwarten. Der Technologie Campus Moderne Mobilität, kurz MoMo, ist ja bereits in Betrieb, das Bürgerhaus ist in Bau, und das Multifunktionshaus am Saal soll auch Anfang 2022 fertig sein. Die entsprechenden Teilaufträge werden laufend vergeben.

„Keines unserer größeren Projekte ist wegen Corona gefährdet. Die Finanzierungen sind gesichert."

MoMo, Bürgerhaus und Multifunktionshaus, das kann man sich insgesamt als einen einzigen Gebäudekomplex vorstellen?
Ja, es ist ein zusammenhöriges Ensemble, entstanden aus dem ehemaligen Bahnbetriebswerk. Das MoMo selbst ist eine Halle mit rund 1.000 qm, da wird geforscht. Es sind Fahrzeughebebühnen drin und auch ein großer Computertomograph usw. Und dann sind da zwei historische Gebäudeteile, die wir mit einem Saal verbinden, der eine wird zum Bürgerhaus, der

Im Uhrzeigersinn: Oben Bürgerhaus und Multifunktionshaus mit Saal (Animation), Technologie Campus Moderne Mobilität (MoMo), Blick in den Saal (Animation), Bürgermeister Hans Schmalhofer (Mitte) bei der symbolischen Schlüsselübergabe für das MoMo mit THD Präsident Prof. Dr. Peter Sperber (li.) und Architekt Robert Brunner.

andere wird zum Bürotrakt des MoMo, und ins Erdgeschoss kommt außerdem eine Catering-Küche zur Bewirtung im genannten Saal.

Wie steht es mit dem geplanten Rathausumbau?
Da gab es eine zeitliche Verzögerung durch Corona, aber im Anbau werden bereits die ersten Büros bezogen. Was den Altbestand betrifft, gehe ich davon aus, dass wir in der zweiten Jahreshälfte mit der Umsetzung beginnen. Planung und Kostenberechnungen liegen vor. Wenn es soweit ist, wird vorübergehend die gesamte Verwaltung in den Anbau bzw. zu den Stadtwerken umziehen.

Wie geht es bei der Mittelschule weiter?
Das ist jetzt auch so weit in trockenen Tüchern, dass wir zum Ferienbeginn mit den Abbrucharbeiten beginnen können.

Gibt es weitere größere Projekt der Stadt?
Wir haben ja das laufende Jahr zum Jahr der Planungen erklärt. Beispielsweise in Bezug auf den Stadtplatz und die Deggendorfer Straße, auch im Bereich Deichpromenade bzw. Mühlbachpark haben wir einiges vor. Und natürlich im Bereich Wohnbau.

Zum Wohnbau kommen wir gleich, zunächst noch zur Ortsumgehung, wann ist die eigentlich fertig?

„2021 ist das Jahr der Planungen. Das betrifft z.B. den Stadtplatz, den wir nach und nach modernisieren wollen: Mehr Platz für Fußgänger, Fahrräder, Außergastronomie und insgesamt barrierefrei."

Wir erwarten die Eröffnung im zweiten Halbjahr.

Und dann soll der Stadtplatz modernisiert werden. Gibt es da schon Konkretes zu sagen?
Ganz allgemein soll er zeitgemäßen Anforderungen angepasst werden. Laufbänder entlang der Häuserzeilen, die genug Platz für Kinderwagen und Rollator haben und Barrierefreiheit natürlich. Es gehört aber auch die Außengastronomie dazu, die immer wichtiger wird, da wollen wir möglichst mehr Raum schaffen, mehr Aufenthaltsqualität insgesamt. Und, ganz wichtig: Fahrradfreundlichkeit mit durchgängigen Radwegen in alle vier Richtungen. Bei alledem muss natürlich der wunderschöne Baumbestand erhalten bleiben.

Wo wird dann der höhere Platzbedarf abgezwackt?
Grundsätzlich haben wir ja die genannten Bereiche schon. So viel mehr Platz brauchen wir also gar nicht. Helfen wird uns, dass wir wesentlich weniger Verkehr haben werden, weil durch die Umgehung der größte Teil des Durchgangsverkehrs entfällt. Da brauchen wir wohl die eine oder andere lange Linksabbiegerspur nicht mehr und auch bei den Parkplätzen sollte was zu holen sein.

Wie sieht der Zeitplan aus?
Ich hoffe, wir kommen noch in diesem Jahr mit der Planung gut voran; wir werden das Projekt aber nicht in einem Schwung realisieren, sondern in Teilprojekte aufteilen. Und zwar so, dass das Leben auf dem Stadtplatz nicht stark beeinträchtigt wird, mit Rücksicht auf Einzelhandel und Gastronomie.

Wie ist die Lage in Sachen Leerstände, und was kann die Stadt dagegen tun?

Leerstände gibt es immer wieder mal, auch derzeit stehen wohl 4-5 Geschäfte leer. Wir haben aber auch tolle Investoren, die z.B. aus einem ehemaligen Fahrradgeschäft ein Ärztehaus gemacht haben. Ein Schmuckgeschäft ist zu einem Bürogebäude umgebaut worden. In diesem Sinn wollen wir weiter am Ball bleiben, um Leben in der Stadt zu halten. Die Tendenz ist derzeit eher, weg von den großen Schaufenstern im Erdgeschoss, hin zu Dienstleistungsflächen. Einzelhandel wird es natürlich weiterhin geben, aber bestimmte Sortimente wird man im Zentrum nicht mehr unterbringen können.

Läuft es darauf hinaus, dass wir in der Innenstadt lediglich noch die Geschäfte für den täglichen Bedarf und Dienstleister haben, der Rest geht tendenziell in die Peripherie?

Wir haben glücklicherweise auch in der Innenstadt einen Supermarkt, auch einen großen Drogisten, und wir wollen die kleinen feinen Geschäfte in der Innenstadt halten. Ein Beispiel dafür ist der tolle Bioladen, den wir haben ...

Chris.bio?

Ja, genau. In diese Richtung geht es wohl. Eine gute Geschäftsidee, zeitgemäßes Angebot, gute Qualität und engagierter Service …

Was sind mittelfristig die wichtigsten Handlungsfelder für die Entwicklung Plattlings als Wirtschaftsstandort?

Dauerthema ist unser Bevölkerungswachstum. Plattling wächst und wird weiterwachsen, entsprechend haben wir einen hohen Bedarf an Wohnraum und auch Bauflächen für Einzelhäuser.

Und wie sieht es aus?

Wir konnten glücklicherweise in den letzten Jahren ein größeres Baugebiet realisieren. Das waren 59 Parzellen, von denen aber nur noch ein paar übrig sind, die nach einem klugen Vergabeverfahren vergeben werden. Da wird berücksichtigt, ob es Familien mit Kindern sind, ehrenamtliches Engagement in den Vereinen sichtbar ist oder ob etwa eine pflegebedürftige Person beteiligt ist usw. Im Moment sind wir wieder an drei kleineren Gebieten dran, um kontinuierlich Wohnbauflächen ausweisen zu können.

Ansonsten ist Plattling mit größeren Investoren ganz gut aufgestellt, die im Mehrfamilienbereich bauen, also Geschosswohnungsbau. Da sind aktuell bis zu 250 Wohnungen im Genehmigungsverfahren.

Wie sieht es konkret mit verfügbaren Gewerbeflächen aus? Ist noch Platz in Plattling?

Ja, wir schaffen Platz, es laufen Verhandlungen um entsprechende Flächen, die aber bekanntermaßen derzeit schwierig sind. Es tut sich darüber hinaus einiges im privatwirtschaftlichen Bereich, auf den die Stadt wenig Einfluss hat. Aber unsere verkehrsgünstige Lage macht uns als Standort attraktiv, dazu das bereits vorhandene Potenzial im Bereich Fachkräfte und Zulieferer ....

In welcher Größenordnung liegen aktuell die Preise für Mietwohnungen?

Man bekommt moderne Wohnungen im oberen Bereich für unter zehn Euro, es gibt aber auch noch Altbau für 5,50 Euro

Hat Corona Ihr Leben verändert – beruflich oder auch privat?

Mein Leben hat es nicht verändert. Aber man denkt vielleicht ein bisschen anders über das Ganze. Ich war ja persönlich betroffen … Man wird sensibilisiert und versteht noch weniger diese sogenannten Querdenker, die diese Pandemie ignorieren oder verharmlosen. ■

Digitalisierung ist auch für die Stadtwerke die große Herausforderung

Die Modernisierung der Kläranlage und des Freibades sind aktuell die größten Investitionsbrocken für die Plattlinger Stadtwerke. Eine noch größere Herausforderung, wenn auch nach außen nicht unmittelbar zu sehen, ist die umfassende Digitalisierung des kompletten Stromnetzes, vom Kleineinspeiser über die Verwaltung bis hin zum Stromzähler in den Haushalten. Werkleiter Stefan Kopp zu den Einzelheiten.

Herr Kopp, die Stadtwerke Plattling haben 2019 noch „schwarz" abgeschlossen. Was bedeutet Corona für 2020 und 2021?

Im Jahr 2019 waren wir mit 302.000 Euro im Plus. Der Ansatz für 2020 war rund 102.000 Euro. Aber da schlägt natürlich Corona zu Buche. Wir haben z.B. ungefähr 5 Mio. Kilowattstunden weniger Verbrauch im Stromnetz gehabt. Gewerbe und Industrie haben durch den Lockdown deutlich weniger verbraucht, das wurde durch einen gestiegenen Verbrauch in den Haushalten nicht aufgewogen. Dazu war auch der Wasserverbrauch der Industrie deutlich geringer und im Gefolge das anfallende Abwasser ebenfalls. Das wirkt sich natürlich alles auf unser Ergebnis aus.

Wie sieht die Bilanz im Freibad aus?

Der Schnitt der Vorjahre lag bei 70 bis 80 tausend Besuchern, 2020 hatten wir nur rund 25.000 – aufgrund der strengen Hygiene-Maßnahmen, die Voraussetzung für eine Öffnung waren. Das bedeutet allein hier ein Minus von rund 100.000 Euro.

Welches Ergebnis erwarten Sie insgesamt für 2020?

Wir hatten im Haushaltsplan ein positives Ergebnis von 102.000 Euro angesetzt, das frisst allein schon das Minus im Freibad auf … Wir müssen mit einem negativen Ergebnis leben.

Wie sind Ihre Erwartungen für das laufende Jahr?

Im Haushaltsplan haben wir – unter Berücksichtigung von Pandemie-Folgen – ein Minus von rund 300.000 Euro angesetzt.

Ungeachtet dessen haben die Stadtwerke ja beachtliche Investitionen geplant bzw. am Laufen. Daran wird nicht gerüttelt?

Stadtwerke-Leiter Stefan Kopp

„Die nächsten Jahre werden von der Herausforderung geprägt sein, das immer komplexer werdende System von Einspeisern intelligent zu digitalisieren und ein stabiles Netz zu garantieren."

Nein, das soll alles nach Plan umgesetzt werden. Unsere größte Investition ist die Sanierung der Kläranlage, die mit rund 19 Mio. Euro veranschlagt ist. Der erste Part ist die Aufbereitungstechnik, da werden wir zwischen 15 und 16 Mio. Euro verbauen. Im zweiten Abschnitt kommt dann noch die Schlammentwässerung dazu.

Da wurde ja auch schon während der Corona-Wellen gearbeitet, keine Verzögerungen?

Bis jetzt sind wir voll im Plan, auf der Baustelle hatten wir keine Vorfälle.

Wie sieht Ihr Zeitplan konkret aus?

Wir haben im August 2019 begonnen. Der erste Bauabschnitt war die Errichtung der neuen Nachklärbecken, die sind seit kurzem in Betrieb. Im zweiten Bauabschnitt werden die bereits bestehenden Nachklärecken umgebaut in Belebungsbecken. Wir werden nach Lage der Dinge im Frühsommer 2022 komplett fertig sein.

Was passiert mit dem getrockneten Klärschlamm?

Nach aktueller Beschlusslage wir er künftig der Verbrennung zugeführt.

Die Sanierung des Freibads bleibt ebenfalls auf der Agenda?

Ja, da sind wir zwar coronabedingt etwas im Verzug, werden aber nach der Badesaison mit den Arbeiten beginnen, im besten Fall bereits Ende August

Was ist konkret geplant?

Es wird hauptsächlich die Badewasser-Technik saniert. Die alte Filteranlage kommt raus und wird durch eine neue Ultrafiltrations-Anlage ersetzt. Außerdem wird das Bad barrierefrei. Dazu wird der Haupteingang vom Obergeschoss ins Erdgeschoss verlegt, mit einem eigenen Zugang für Rollstuhlfahrer; zusätzlich bekommen wir einen Aufzug. Barrierefreiheit wird auch im Umkleidebereich, bei den Duschen und im Außenbereich eingerichtet.

Gibt es dann im nächsten Jahr einen normalen Badebetrieb oder wie sieht der Terminplan aus?

Planmäßig sollten wir im Juni 2022 vor der Badesaison fertig sein.

Welche Rolle spielt derzeit die Digitalisierung in den einzelnen Geschäftsfeldern der Stadtwerke?

Eine erhebliche. Die ganze Stromversorgung wird ja derzeit umstrukturiert, weg von zentralen Kraftwerken, hin zu kleinen Einspeisungen in die Versorgungsnetze. Das ist nur noch digital steuer- und regelbar, das Stichwort heißt Redispatch 2.0 ...

Das müssen wir unseren Lesern erklären.

Unter Redispatch versteht man eine kurzfristige Änderung des Kraftwerkeinsatzes auf Anordnung eines Netzbetreibers, um Netzengpässe zu vermeiden. Ab Oktober 2021 besteht die gesetzliche Pflicht, die Einspeisung von Kleinerzeugern dabei zu berücksichtigen. Eine große Herausforderung, da die Zahl der zu berücksichtigenden Anlagen auf ein Vielfaches steigt. Alles in allem wird es schwerer planbar und muss durch eine ausgetüftelte Digitalisierung gemanagt werden. Das heißt, die Einspeiser werden so gesteuert, dass die einzelnen Anlagen je nach Bedarf zu- und abgeschaltet werden können, um das Netz zu stabilisieren.

Wir reden von den vielen Solaranlagen auf den Dächern?

Genau, Solaranlagen, BHKW – alles, was mehr als 100 KW Leistung bringt.

Die können dann zentral gesteuert werden?

Ja, da sind riesige Investitionen im Milliardenbereich in Gang.

Das betrifft dann aber auch die Einspeiser selbst, die entsprechend digitalisieren müssen?

So ist es.

Was heißt das für die Stadtwerke?

Da muss sich natürlich auch einiges ändern, weil z.B. die Abrechnungsprozesse wesentlich komplizierter werden. Unabhängig davon sind wir dabei, unsere ganzen Abläufe auf modernem Level zu digitalisieren, das wird uns noch eine Weile beschäftigen. Es geht ja bis hin zu den Stromzählern, die wir heute in den Kellern haben, die werden nach und nach durch moderne, digitale Messsysteme ersetzt, die auch dazu dienen, das Netz intelligent zu steuern.

Was sind mittelfristig die wichtigsten Handlungsfelder für die Entwicklung der Plattlinger Energieversorgung? Ist Klimaneutralität ein Thema?

Das ist natürlich ein wichtiger Punkt. Durch die Energiewende werden PV-Anlagen und Windkraftwerke etc. immer zahlreicher, das heißt, die Stromerzeugung wird zunehmend dezentralisiert. Die nächsten Jahre werden von der Herausforderung geprägt sein, das alles digital zu automatisieren und ein stabiles Netz zu garantieren. Da sind wir als Netzbetreiber natürlich gefordert.

Klärwerk Plattling: Rund 19 Mio. Euro Investitionen werden derzeit realisiert.

Wirken sich eigentlich die zunehmenden Ladesäulen für E-Autos schon aus?

Derzeit haben wir einen regelrechten Boom bei Wallboxen, weil viele Leute das Förderprogramm in Anspruch nehmen. Das ist insofern eine Herausforderung, als diese Wallboxen und Ladesäulen miteinander vernetzt werden müssen, weil die Netze nicht so ausgebaut sind, dass alle in der Straße gleichzeitig laden können.

Ist Energie-Autarkie für die Stadtwerke ein Thema?

Mittel- und langfristig ja. Man wird sich z.B. an großen PV-Anlagen beteiligen oder auch eine Direktvermarktung für unsere Anlagenbetreiber anbieten.

Sind eigene Projekte geplant, Solarfelder etc.?

Ja, sind geplant bzw. in Arbeit, aber noch nicht ganz spruchreif. Das muss natürlich alles in unser Portfolio eingebettet werden. ■

Die Künstler- und Musikerstadt

Es läuft rund in Plattling: Starke Industrie, starker Dienstleistungssektor, das Handwerk brummt sowieso. Gasthäuser und Hotels lassen keine Wünsche offen, und die sogenannten weichen Faktoren werden gehegt. Liebevoll gepflegt und gefördert wird der Namenszusatz „Nibelungenstadt". Tatsächlich ist Plattling unter dem damaligen Namen „Pledelingen" im Nibelungenlied erwähnt. Der unbekannte Dichter beschreibt um das Jahr 1200 Plattling als den Mittelpunkt des Nibelungenzuges, der von Worms nach Esztergom führt. Demnach traf in Plattling der Bischof Pilgrim auf seine Nichte, die Königin Kriemhild. Die Plattlinger haben daraus ein Nibelungenfestspiel gemacht. Alle vier Jahre schlüpfen die Bürger vier Tage lang in mittelalterliche Kostüme und spielen ihre Geschichte. Mittelpunkt der Festspieltage ist das Historienspiel auf der Festbühne am Stadtplatz.

Alle zwei Jahre findet im Sommer ein mittelalterlicher Nibelungenmarkt statt, der traditionell mit einem Auszug von über 400 mittelalterlich kostümierten Frauen und Männern beginnt. Seit 2008 wird dabei der Drachenstich des Siegfried szenisch dargestellt.

An diversen Plätzen findet man in Plattling die Spuren der Nibelungen. Das große Glasbild „Kriemhilds Traum", geschaffen vom Bayerwaldkünstler Rudolf Schmid, zeigt im Rathaus anschaulich die seelische Zerrissenheit von Königin Kriemhild. Im Bürgerspitalgarten steht die Skulptur „Siegfried" von Gabi Hanner.

Nibelungenfestspiel: Alle vier Jahre gehört die Stadt vier Tage der Nibelungen-Saga.

Jedes Jahr veranstaltet Plattling außerdem den sogenannten „Künstlersommer". Schauplatz ist meist das Bürgerspital, aber auch die Musikschule, Kirchen oder örtliche Säle. Das Jahr über ist der Veranstaltungskalender ebenfalls reich und bunt gefüllt.

Eine Rarität bietet Plattling Surfern und Freestyle-Paddlern: Die stehende Flusswelle „Plattlinger Walze", verursacht durch ein Wehr, das eine höher gelegene Brücke schützen soll. Diese Welle ist Insidern auch über die Region hinaus bekannt und war bereits Schauplatz der Freestyle-Weltmeisterschaft sowie des Weltcupfinales im Freestyle-Paddeln.

Bei all dem wundert es nicht, dass Bürgermeister Schmalhofer eine gute Zukunft für seine Stadt sieht: weiterhin wachsendes Gewerbe und stetig verbesserte Wohnqualität. Die Mittellage Plattlings sei unschlagbar. „Aber", sagt er. „wir müssen wach bleiben. Die Konkurrenz schläft nicht." ■

Allein schon das „Zur Isar" ist einen Besuch in Plattling wert

Es ist ein bemerkenswertes Gastronomie-Ensemble, das da mitten in Plattlings historischem Zentrum seine Besucher empfängt. Da ist einmal das traditionell urige Bräustüberl „Bräu zur Isar". Hier genießt man bayerische Gemütlichkeit, von der Einrichtung über die Biere bis zur Speisekarte mit saisonalen und gut bürgerlichen Schmankerln. Dazu passend ein Biergarten. Auch der fetzig-urige Isar-Almstadl passt in diese Stilrichtung: Hier ist Platz für Hochzeiten, Geburtstage und Betriebsfeiern. Für die gleichen Anlässe gibt es aber auch das dezente Maximilianstüberl und einen eher elegant eingerichteten Saal, der schon zu einer stilistisch ganz anderen Erlebniswelt gehört. Deren Herzstück ist das Steakhouse. Bewusst stylisch modern gehalten, wartet es mit einer Genießer-Speisekarte nicht nur auf begeisterte Steak-Fans. Serviert werden Grillspezialitäten aus der eigenen naturnahen Zucht von Black Angus, Galloway, Bison, Zebu und Wild.

Eisch Gastronomie GmbH & Co. KG
Zur Isar
Bräustüberl & Brauerei „Bräu zur Isar"
Steakhouse „Zur Isar"
Isar-Almstadl
Hotel ***
Passauer Str. 2 | 94447 Plattling

Bilder (v.li.n.re.):
Bräustüberl, Steakhouse, Schaubrauerei.

Das Bier ist übrigens „selbst gebraut" – in der hauseigenen Schaubrauerei, in der man dem Brauer über die Schulter schauen kann: Biere mit völlig eigenständigem Charakter und eines der wenigen hausgebrauten Biere in Niederbayern, das täglich frisch gezapft wird.

Das Hotel nimmt die Symbiose der Stile auf: Im klassisch-bayerischen Stil oder stylisch-modern sind die Einzel-, Doppel- und Dreibettzimmer ausgestattet. Man wählt zwischen den Kategorien Standard, Komfort und Superior. Teils verfügen die Räumlichkeiten über einen Balkon mit schönem Ausblick. ■

Immobilien: „Plattling ist eigentlich dauerausverkauft"

Der Plattlinger Immobilienmakler Christian Lerchenberger plaudert über seine Erfahrungen auf dem hiesigen Immobilienmarkt.

Immobilien-Fachmann Christian Lerchenberger: „Solange die Zinsen niedrig sind, werden die Preise nicht einbrechen."

Herr Lerchenberger, Plattling wächst, da gehen erfahrungsgemäß die ohnehin überall steigenden Immobilienpreise besonders stark nach oben. Fangen wir mit dem Gewerbegrund an. Vorausgesetzt, es gibt welchen, was kostet er?
Wir selbst hatten schon länger keinen mehr im Portfolio, aber nach meinem Kenntnisstand werden draußen vor der Stadt bei einem freien Verkauf 70 bis 100 Euro aufgerufen. In besonderen Lagen vielleicht auch mehr.
In welchen Größenordnungen kommt Baugrund auf den Markt?
Baugrundstücke werden in Plattling in der Spanne von 150 bis 250 Euro gehandelt. Wobei der private Markt leergefegt ist.
Bei Verkäufen der Stadt, habe ich mir sagen lassen, werden inzwischen für Baugrund knapp 200 Euro angesetzt, Erschließung eingeschlossen. Wo liegt der Preis für Wohneigentum?
Unserer Erfahrung nach liegt das derzeit zwischen 2.000 und 3.500 Euro, je nach Lage und Zustand der Wohnung.
Ist im Bereich Einfamilienhaus überhaupt was auf dem Markt?
Wir haben derzeit keines im Angebot. Aber unter 200.000 Euro gibt es in Plattling gar nichts mehr. Im unteren Preissegment gibt es generell nur ältere, sanierungsbedürftige Häuser. Ein vernünftiges Haus ist unter 300.000 nicht mehr zu haben. Doppelhaushälften liegen mittlerweile darüber.
Wie ist die Lage bei Mietwohnungen?
Wir hatten in der letzten Zeit günstige Wohnungen für 5 Euro pro Quadratmeter zu vermitteln. Aber es geht durchaus rauf bis 8,50 Euro. Wenn es neuere Wohnungen sind, mit einem guten Standard und in guter Lage kann es auch gegen 10 Euro tendieren.
Wo liegt Plattling im Vergleich zu Deggendorf?
Plattling ist günstiger. Wobei es in Plattling schwieriger ist, eine Wohnung zu bekommen, sowohl zu kaufen als auch zu mieten. Plattling ist sozusagen dauerausverkauft. Durch die vielen Arbeitsplätze ist der Bedarf sehr hoch.
Wir haben ständig sehr viele Anfragen …
Welche Art von Wohnung ist am meisten nachgefragt?
Es gibt eine hohe Nachfrage von ausländischen Interessenten, aus Ungarn, Polen, Tschechien, die einen Wohnungstyp für die Arbeitswoche suchen, wenn sie hier sind, um zu arbeiten. Am Wochenende fahren sie oft nachhause.
Also sind kleine, billige Appartements der Renner?
Richtig.
Seit Jahren reden manche Experten von einer Immobilienblase, was meinen Sie?
Solange die Zinsen niedrig sind, werden die Preise nicht einbrechen. Der Wunsch nach Wohneigentum ist nach wie vor sehr stark, und es gibt keine Anzeichen, dass sich das in absehbarer Zeit ändert. ■

Hochzeits- und Trauerfloristik | Blumensträuße und Pflanzen für Innen und Außen | bepflanzte Gefäße für Innen und Außen
Grabgestaltung | Grabpflege mit Gießservice

CHRIS
Bioladen
Bistro
Vinothek

Der Bioladen mit dem niederbayerischen Sortiment für Genießer

Chris Bioladen | Bistro | Vinothek
Ludwigplatz 9 | 94447 Plattling | bioladen@chris.bio

„Die Idee hinter unserem Laden ist einfach und schnell auszudrücken: Freude am Genuss, Leidenschaft am Lebensmittel, Respekt im Umgang miteinander."

Eine Kombination, die Online-Handel nicht bieten kann.

Mit Chris.bioladen.bistro.wein ist in der Plattlinger Innenstadt ein wegweisendes Konzept für die Zukunft des Einzelhandels gelungen, das sich bewusst dort positioniert, wo Großhandel und Internet keine Konkurrenz sind.

Herr Preiß, alle reden davon, dass der Online-Handel dem stationären das Wasser abgräbt, Sie auch?
Uns betrifft das nicht wirklich. Wir verkaufen Produkte, die erstens sehr regional sind, zweitens schnell verderblich. Bei uns zählen Frische und persönliche Beratung. Eine Kombination, die Online nicht bieten kann. Dazu kommt, dass die Leute natürlich eine hohe Qualität suchen.

Das sagen allerdings viele von sich: Beratung und Qualität.
Wir gehen auf unsere Kunden extrem ein. Und unsere Mitarbeiter leben das: Den persönlichen, oft schon geradezu vertraulichen Kontakt. Das macht uns einfach aus.

Was macht konkret den Unterschied?
In der Praxis sind das viele Kleinigkeiten. Das geht mit einer freundlichen Begrüßung los. Dann kommt natürlich die kompetente Fachberatung zu den Produkten. Und bei einem größeren Einkauf ist es z. B. selbstverständlich, dass wir die Ware zum Auto bringen.

Ihr Konzept ist in der Kombi von Bistro, Bioladen und Vinothek eher ungewöhnlich, aber erfolgreich. Was ist ausschlaggebend?
Die gemeinsame Klammer ist: Wir sind in der Nische zuhause. Die Angebote für die breite Masse werden online bedient und von großen Unternehmen. Beides ist unpersönlich. Deswegen positionieren wir uns gezielt anders.

Worin besteht das „Anders"?
Das sind viele Aspekte, grundsätzlich sind wir ein sehr regionaler Bioladen. Kulinarisch sind wir ein Vollsortimenter. Ergänzend haben wir ein paar zu Bio passende Haushaltsartikel, weil Kunden das nachgefragt haben. Wir reden mit den Leuten, da sind wir dem Internet immer voraus.
Beim Fleisch z.B. verfolgen wir derzeit das Projekt „Nose to Tail".

Geschäftsführer Christian Preiß: „Wir sind in der Nische zuhause."

Was bedeutet das?
Wir versuchen, das ganze Tier zu verarbeiten. Von der Nase bis zum Schwanzl.

Aber geschlachtet wird bei Ihnen nicht selbst?
Nein. Ich arbeite mit einem Bauer zusammen, der hat heute seine Schweinderl zum Metzger gefahren, das kann ich morgen früh um sechs abholen. Dann wird das hier fachgerecht zu unseren Fertiggerichten verarbeitet bzw. für das Kühlregal portioniert. Ähnlich arbeiten wir im Bereich Käse, Gemüse und bei allen anderen Produkten. Frische Qualität ist das A und O. Und alles aus der Region.

Wie funktioniert aus Ihrer Sicht die Koexistenz von Globus und alteingesessenem Einzelhandel?
Ich denke, wir interessieren ihn nicht. Er hat ein ganz anderes Einzugsgebiet, räumlich und auch zielgruppenmäßig. Wir müssen unsere eigenen Zielgruppen erschließen und pflegen. Insofern interessiert er mich auch nicht.

Auch nicht, wenn Globus Bioprodukte verkauft?
Wenn Globus das Bewusstsein der Kunden auf Bio lenkt, ist das ein Schritt in die richtige Richtung. Wir haben dann die Qualität.

Wo sehen Sie die Zukunft der Innenstadt?
In der Ausrichtung auf das Besondere, auf Lebensqualität, Charme … Es muss mir guttun, wenn ich durchschlendere.

Der Stadtplatz soll in den nächsten Jahren „aufgehübscht" werden; worauf kommt es an?
Es muss auf jeden Fall behutsam gemacht werden, so dass Handel und Gastronomie nicht beeinträchtigt werden.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Stadt und Gewerbe/Einzelhandel?
Super. Sehr partnerschaftlich. ■

Alles im Blick

Auf den ersten Blick scheint das Erfolgsrezept bei Forstner Optik-Schmuck-Uhren ganz einfach zu sein: Leidenschaft für Augenoptik und perfekten Sehkomfort sowie für Schmuck und Uhren, die etwas Besonderes und für jeden das Richtige sind.

Auf den zweiten Blick ist es beachtlich, was Forstner Optik-Schmuck-Uhren so alles im Focus hat. Denn zum Erfolg gehören ein engagiertes Team, das professionellen, umfassenden Service bietet und die entsprechende Beratungskompetenz drauf hat. Schließlich hat sich die Augenoptik als Gesundheitsberuf – trotz des Einzuges modernster und computergesteuerter Technik – einen großen Teil echter Handwerksarbeit bewahrt. Egal, ob Sie Brillen- oder Kontaktlinsenträger sind, das Team um Bianca Nachtmann hilft Ihnen dabei, Ihren Traum vom perfekten Sehvergnügen zu erfüllen.

Ihr Partner für optimales Sehen in Plattling

„Wir verschaffen Ihnen eine optimale Sicht, wir messen Ihre Sehstärke und fertigen daraufhin die perfekten Kontaktlinsen oder die individuell auf Ihre Sehaufgaben zugeschnittene Brille an", so Bianca Nachtmann. Darüber hinaus wird auch auf eventuelle Auffälligkeiten am Auge geachtet und gegebenenfalls ein Besuch beim Augenarzt empfohlen.

Meist geht das Ganze ohne lange Wartezeiten, und gerne werden auch Termine vereinbart, um viel Zeit für die Kundenberatung zu haben.

Bianca Nachtmann (oben .li.) und Team (im Uhrzeigersinn): Ernst Forstner, Lisa Fischer und Janine Ertl: Leidenschaft und Sachkompetenz machen den Besuch zum Vergnügen.

Längst sind Brillen über das rein Zweckmäßige hinaus zum Bestandteil eines modischen, ästhetisch ansprechenden Äußeren geworden.

Es gibt nichts Schöneres als was Schönes

Auch Uhren sind schon lange nicht mehr nur Zeitmesser, und Schmuck soll den individuellen Stil der gesamten Persönlichkeit noch veredeln. Auch in diesem Bereich fokussiert sich Forstner Optik-Schmuck-Uhren auf eine vertrauenswürdige, ehrliche Beratung, höchste Produktqualität und nicht zuletzt viel handwerkliche Liebe zum Detail in der hauseigenen Werkstatt.

Darüber hinaus schaffen moderne Räumlichkeiten eine Wohlfühl-Atmosphäre, in der die KundInnen alles im Blick haben und selbst zum Eye-Catcher werden können. ■

Wir bringen Kunden in die Region

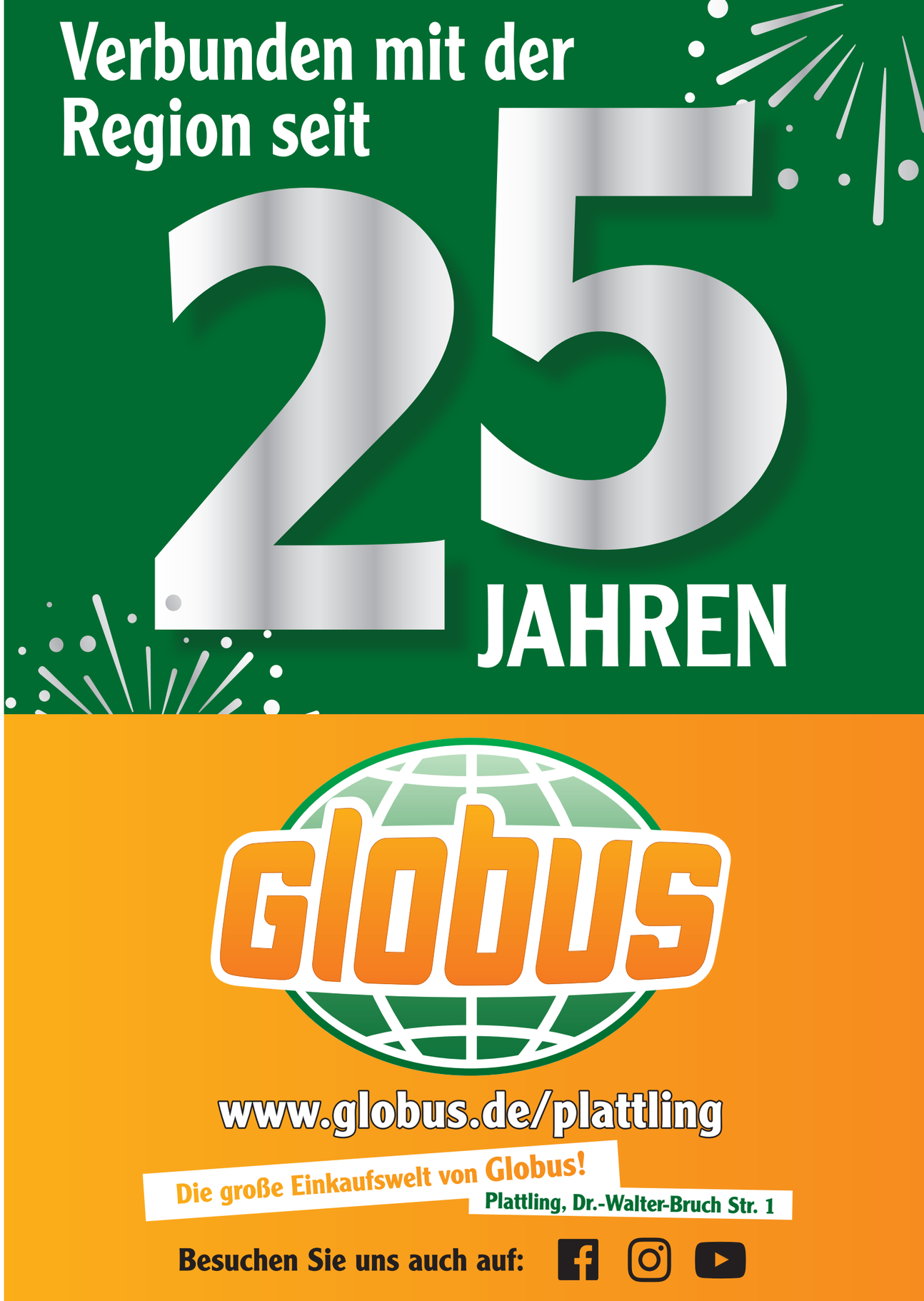
Das Verhältnis zwischen den Händlern im Zentrum und dem Globus Warenhaus ist nicht ohne Ressentiments. Geschäftsleiter Dieter Reis sieht alles in allem ein fruchtbares Miteinander, zumal Globus aus seinem großen Einzugsgebiet Kunden anzieht.

Herr Reis, was bedeutet Globus für die Einkaufsstadt Plattling?
Abgesehen davon, dass Plattling nicht wirklich eine Einkaufsstadt ist, glaube ich, dass wir für den Landkreis und auch für Plattling durchaus eine wichtige Rolle spielen, weil wir aus den anderen Landkreisen viele Kunden anziehen.
Tatsächlich?
Wir haben es damals ganz massiv gemerkt, als wegen Corona die 15 Kilometer-Beschränkung galt. Das waren ja rund dreieinhalb Wochen. Da hatten wir katastrophale Umsätze. Und kaum war die Beschränkung weg, ging das wieder steil nach oben.
Wie groß taxieren Sie Ihr Einzugsgebiet?
Etwa 30 bis 40 Kilometer. Gerade der Bayerische Wald ist für uns sehr, sehr wichtig.
Spielt für Ihren Plattlinger Standort das Online-Geschäft eine Rolle?
Nein, aktuell noch nicht. Jedenfalls nicht für das SB-Warenhaus. Beim Baumarkt allerdings war es gerade während der Corona-Beschränkungen ein Umsatzbringer.
Wie funktioniert aus Ihrer Sicht die Koexistenz von Globus und alteingesessenem Einzelhandel?
Aus meiner Sicht tun weder wir denen weh, noch die uns. Ich sehe auch nicht, dass wir Geschäfte kaputt machen oder dergleichen, weil wir in der Stadt Fachhandel haben, und Globus ist ein SB-Warenhaus. Das sind überwiegend ganz andere Kunden.
Es kommt wahrscheinlich schon drauf an, welche Art von Einzelhandel es ist. Wenn die das Gleiche verkaufen, dann haben sie wohl ein Problem.
Allerdings sehe ich in Plattling keinen, der das Gleiche verkauft wie wir.
Sehen Sie Globus als lokalen Handel?
Aber ja. Wir versuchen auch, viel Lokales und Regionales zu unterstützen. Beispielsweise hatten wir hier mal eine Aktionsgemeinschaft der Plattlinger Händler, da tut sich nichts mehr. Obwohl wir unsere Unterstützung angeboten haben, um für die Stadt zu werben.
Im kulturellen Sektor mischen Sie ja auch mit …
Dieses Jahr, ja. Wir mischen in Plattling ja in vielerlei Hinsicht mit. Wir geben sehr viel Geld für Vereine aus, sponsern auch Programme oder Aktionen der Stadt. Wir sind kein anonymes Unternehmen, sondern in der Region verankert; auch unterstützend. Allein die Spenden für Vereine bewegen sich pro Jahr zwischen 30 und 40 Tausend Euro. Das sind aber nur die Spenden. Darüber hinaus machen wir auch Sponsoring.

Globus-Geschäftsleiter Dieter Reis: „Wir sind kein anonymer Filialist, sondern in der Region gut verankert und unterstützend engagiert."

„Wir mischen in Plattling ja in vielerlei Hinsicht mit. Wir geben sehr viel Geld für Vereine aus, sponsern auch Programme oder Aktionen der Stadt. Allein die Spenden für Vereine bewegen sich pro Jahr zwischen 30 und 40 Tausend Euro."

Wie sehen Sie die Entwicklung der Innenstädte ganz allgemein, Stichwort Leerstände, Online-Handel usw.
Grundsätzlich hat Online das lokale Geschäft erschwert, auch wir haben das im Nonfood-Bereich gemerkt. Wir werden erleben, dass viele kleine Händler auf der Strecke bleiben, und es wird nach Corona nicht leichter werden, als es davor war.
Mal ganz unorthodox gefragt: Braucht es überhaupt Einzelhandel in der Innenstadt?
Ich glaube schon, dass eine Stadt so etwas braucht. Aber wir haben ja nicht in allen Städten die gleiche Situation. Deggendorf z.B. ist massiv auf das Innenstadtleben angewiesen, weil es traditionell eine Einkaufsstadt ist. Plattling dagegen ist mehr eine Industriestadt. Da sind die Arbeitsplätze, und da kommt Geld in die Stadt. Daher ist in Plattling das kulturelle Leben sehr wichtig und der Freizeitwert insgesamt.
In den nächsten Jahren soll in Plattling der Stadtplatz aufgehübscht werden. Worauf kommt es aus Ihrer Sicht an?
Aus meiner Sicht hat der Stadtplatz schon jetzt Flair. Aber etwas mehr davon würde der Stadt guttun. Plattling ist für mich eine Künstler- und Musikerstadt. Wenn man das stärken will, ist eine attraktive Gastronomie wichtig, mehr Aufenthalts- und Wohnqualität. Was neue oder größere Geschäfte angeht, wird man sich schwertun.
Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Stadt und Gewerbe/Einzelhandel?
Ich habe regelmäßig meine Termine mit der Stadt, und auch wenn ich ein Problem habe, kann ich mich auf konstruktive Zusammenarbeit verlassen. Ich bin aber schon der Meinung, wir bräuchten wieder so eine Aktionsgemeinschaft, Werbegemeinschaft, wie immer man das nennt, um das Miteinander der Unternehmen – und damit die Stadt – zu stärken. Und wenn es für den Anfang nur eine Art Stammtisch wäre, den die Stadt organisiert, wo man einfach mal hört, was bedrückt eigentlich die Unternehmen.
Da sehen Sie Handlungsbedarf bei der Stadt?
Auf jeden Fall, die Stadt muss versuchen, das Gewerbe mit ins Boot zu nehmen. ■

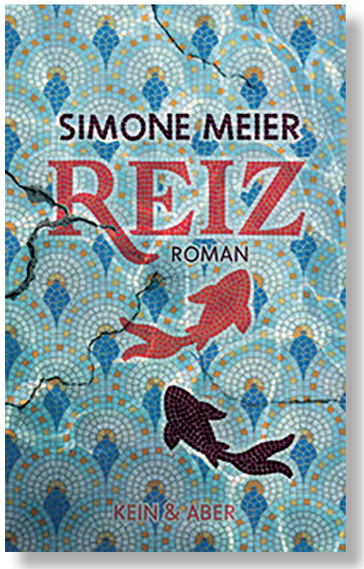


Mal? wieder? ein? Buch?

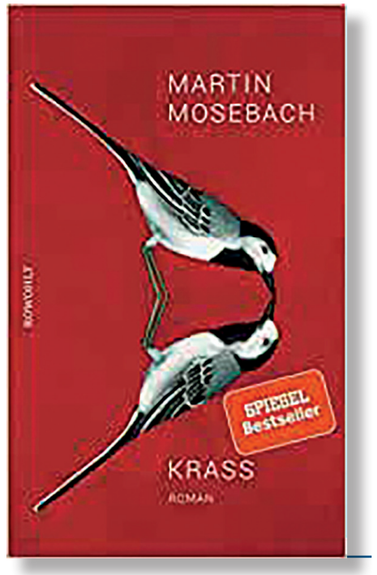
Belletristik

BAD REGINA
In diesem Roman, der reich an Skurrilitäten und schwarzem Humor ist, geht es um den Verfall eines pittoresken Städtchens in den Bergen, allerdings kann man auch eine Allegorie auf einen sterbenden Kontinent darin erkennen.
David Schalko erzählt von einer Geisterstadt im Herz der Alpen, von einem mysteriösen chinesischen Immobilientycoon, der alles aufkauft und verfallen lässt. Nur noch sechsundvierzig Verbliebene leben in Bad Regina, diese beschließen, den Kampf aufzunehmen, um herauszufinden, was es mit diesem Chen auf sich hat. Dabei erleben Othmar, der ehemalige Betreiber des berühmtesten Partyklubs der Alpen und die verbliebenen Einwohner schließlich eine böse Überraschung.
Verstörend, morbide, komisch – dabei äußerst spannend.
David Schalko: Bad Regina, 400 Seiten, Hardcover, Kiepenheuer&Witsch, 24 Euro
David Schalko, geboren 1973 in Wien, lebt als Autor und Regisseur in Wien. Bekannt wurde er mit revolutionären Fernsehformaten wie der „Sendung ohne Namen". Sein letzter Roman „Schwere Knochen" ist 2018 bei Kiepenheuer&Witsch erschienen.

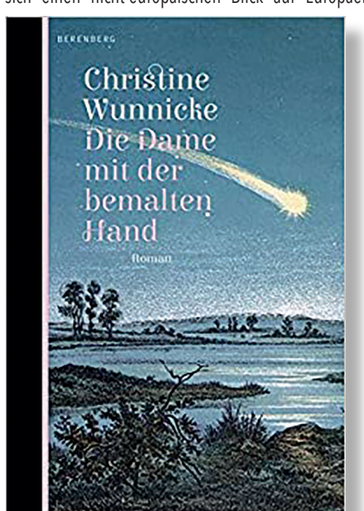
REIZ
Ein Roman über den Wert von Erfahrungen und Erinnerungen vor dem Hintergrund von Nähe und Sexualität.
Die Hauptfigur ist Valerie, eine lebenserfahrene Zynikerin, die ganz gut gelebt hat und langsam den Wirren der Liebe mit Gelassenheit entgegenschaut. Ganz anders ihr jugendliches Spiegelbild Luca: Er hat noch alles vor sich, was sie schon hinter sich hat. Die Frage, wie Liebe und Sex ein Leben prägen, bringt die beiden in einem dramatischen Moment zusammen. Die Autorin entwirft zwei treffende Generationenportraits, sie findet dabei überraschende Parallelen und zeigt, wie sich das Verhältnis zwischen Männern und Frauen langsam ändert.
Die Sprache ist locker und ungezwungen, bisweilen voll Humor und Zynismus, der Inhalt vielschichtig und unter der Oberfläche verbergen sich auch Tabuthemen – ein niveauvoller Unterhaltungsroman.
Simone Meier: Reiz, 240 Seiten, Kein & Aber, 22,70 Euro
Simone Meier, geboren 1970 in Lausanne, ist Autorin und Journalistin, sie lebt und schreibt in Zürich. 2020 wurde sie zur „Kulturjournalistin des Jahres" gewählt.



KRASS
Der atmosphärische, bildstarke Roman über das, was das Verstreichen der Zeit mit Menschen tut, ist zugleich Liebesroman und Mephisto-Geschichte, manchmal aufgehellt durch leisen Humor, aber vor allem dunkel und in dieser Dunkelheit ergreifend schön.
Ralph Mosebach erzählt von Ralph Krass, einem verschwenderisch großzügigen Geschäftsmann, der mit seiner puren Präsenz Menschen in seinen Bann zieht. Er verleibt sich die Welt ein und schart eine ausgesuchte Zahl an Gefolgsleuten um sich, die ihm bedingungslos ergeben, ja ausgeliefert sind. Der Autor schildert einen faszinierenden dionysischen Charakter, der selbst nach seinem Absturz von unerschütterlichem Selbstvertrauen durchdrungen ist.
Martin Mosebach: Krass, 525 Seiten, Rowohlt, 25 Euro
Martin Mosebach, geboren 1951 in Frankfurt am Main. Seit 1983 veröffentlicht er Romane, Erzählungen, Gedichte, Libretti und Essays. Zahlreiche Auszeichnungen und Preise, etwa den Georg-Büchner-Preis und die Goethe-Plakette der Stadt Frankfurt. Er lebt in Frankfurt am Main.



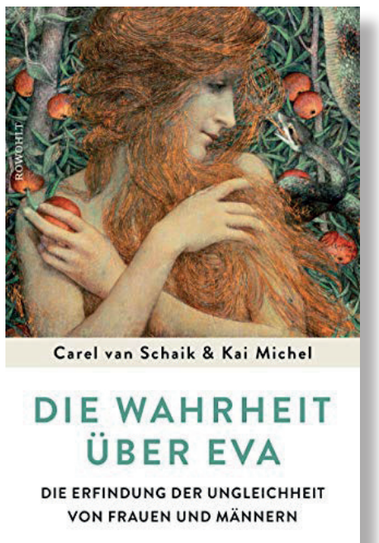
DIE DAME MIT DER BEMALTEN HAND
Christine Wunnicke gelingt es in diesem Buch, alles miteinander zu verknüpfen: Götter und Menschen, Himmel und Erde, Orient und Okzident. Man kann sich einen nicht-europäischen Blick auf Europäer vorstellen und dadurch gewohnte Deutungsmuster hinterfragen.
Erzählt wird das Zusammentreffen des forschungsreisenden deutschen Kartografen Carsten Niebuhr und des persischen Astronomen Musa im Indien des 18. Jahrhunderts. Sie versuchen, sich über Kultur- und Sprachgrenzen hinweg zu verständigen und über die Vermessung der Sternbilder hinweg finden sie zu einer gemeinsamen Sprache. Durch die Übersetzungsverwirrungen der beiden Protagonisten sorgt der Roman für ein amüsantes Lesevergnügen, das die Autorin genüsslich zelebriert.
Christine Wunnicke: Die Dame mit der bemalten Hand, 168 Seiten, Berenberg Verlag, 22 Euro
Christine Wunnicke, geboren 1966, lebt in München. Sie wurde mit dem Bayerischen Staatsförderpreis für Literatur, dem Tukan-Preis und dem Franz-Hessel-Preis ausgezeichnet.



VERRÜCKT GENUG FÜRS LEBEN
Ein spannender und emotionaler Roman über die Kunst, mitten im Leben neu anzufangen und die Dinge mutig zu verändern.
Das Buch erzählt von Lucie und ihrem Leben und ihrer Vergangenheit, die immer noch latent gegenwärtig ist. Sie lernt Alexandre kennen, der sie um den einen Grund bittet, am Leben zu bleiben. Schließlich nimmt sie den Lebensmüden als Stimme für ihre Star-Marionette in ihr Theater auf. Lucies Entscheidung hat weitreichende Folgen, die ihr Leben schon bald aus den Fugen geraten lassen.
Die Autorin weiß das Leichte mit dem Ernsten zu mischen und hat in ihrem Roman eine feinfühlige Analyse der menschlichen Psyche geliefert.
Sophie Bassignac: Verrückt genug fürs Leben, 192 Seiten, Atlantik Verlag, 17,40 Euro
Sophie Bassignac wurde 1960 in Dieppe geboren und lebt in Paris. Für ihren Roman Vielleicht ist es Liebe wurde sie mit dem Literaturpreis der Madame Figaro ausgezeichnet.

Sachbuch

DIE WAHRHEIT ÜBER EVA
Frauen werden systematisch benachteiligt und unterdrückt. Doch warum eigentlich? Wer organisiert das und seit wann ist das so? Der Evolutionsbiologe Carel van Schaik und der Historiker Kai Michel rollen die Menschheitsgeschichte neu auf.
Die Autoren zeigen in 27 Kapiteln, wie sich die große Ungerechtigkeit zwischen Männern und Frauen, aber auch zwischen wenigen reichen und vielen armen Männern entwickelt hat. Sie erklären aber offen, dass sie die Zusammenhänge nicht als erste erläutern und zitieren ausführlich aus anthropologischen, religionswissenschaftlichen und universalhistorischen Forschungsarbeiten, zahllose Detailanalysen (Kunst, Religion, Politik, Erotik) werden eingebettet und so ist in Summe ein Werk entstanden, das sich spannender liest als mancher Krimi.
Selten haben sich Männer so leidenschaftlich feministisch zu Wort gemeldet, und die gute Botschaft lautet: In der Natur liegt die Frauenbenachteiligung nicht begründet.
Carel van Schaik/Kai Michel: Die Wahrheit über Eva. Die Erfindung der Ungleichheit von Männern und Frauen, Rowohlt, 704 Seiten, 26 Euro



JuBio
Das DenkMal im Bücherregal.

Unternehmerbiographie
Firmengeschichte | Jubiläumsband
JuBio macht das Buch.
Selbstverständlich auch als E-Book
Lassen Sie sich unverbindlich beraten
Fon: 0871 142772221 jubio@wirtschaftsleben.com
www.wirtschaftsLEBEN/jubio.com

Wirtschafts LEBEN
Impressum

WirtschaftsLEBEN
Das Magazin für die
niederbayerische Wirtschaft.

Herausgeber und v.i.S.d.P.:
Wolfgang Asenhuber
Freischaffender Kommunikationsfachmann,
Publizist
Florastraße 13
84036 Landshut
0871 14277222
asenhuber@wirtschaftsleben.net

Redaktionelle Mitarbeiter:
Eva Jacobell, Matthias Glaubner
(Adressen wie oben)

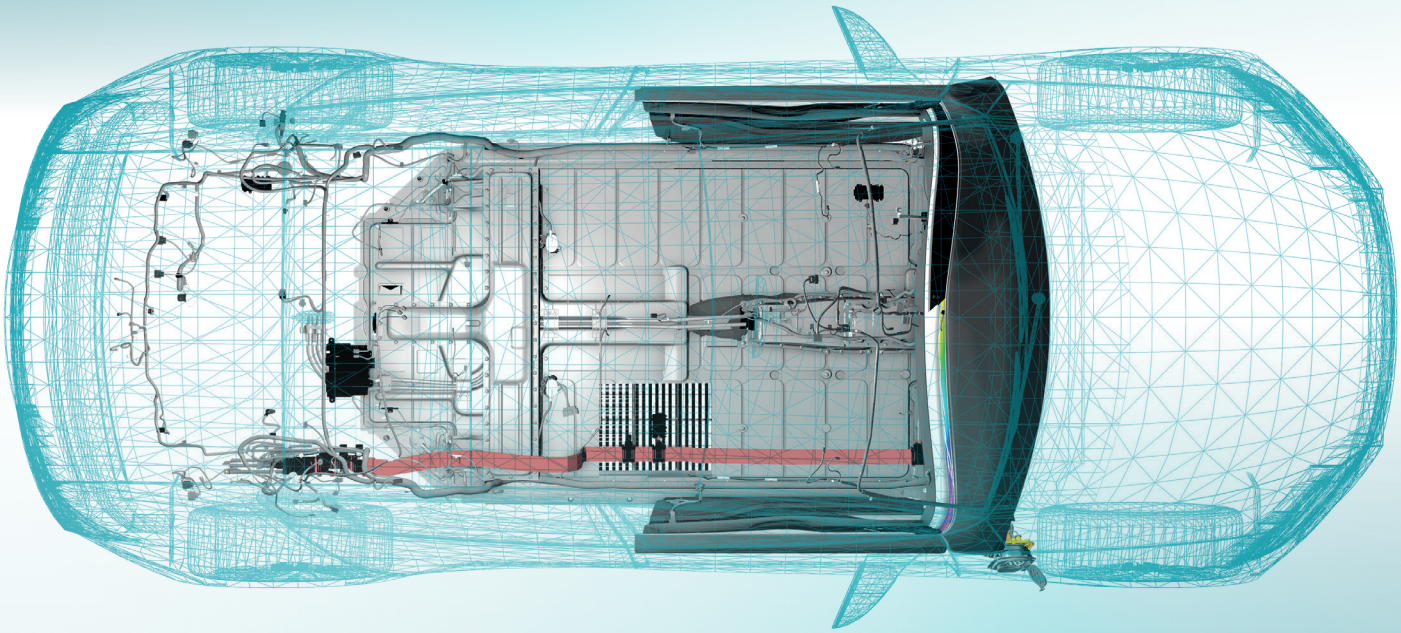
Erscheinungsweise viermal jährlich
Verbreitungsgebiet:
Niederbayern
Satz und Layout: WL-Team, Landshut

Anzeigenberatung:

Wolfgang Asenhuber
asenhuber@wirtschafsleben.net
0871 14277222

www.wirtschaftsleben.net

DRÄXLMAIER



Intelligente Systeme für eine nachhaltige Mobilität

Electrics
Energieeffizienz durch gewichtsoptimierte Bordnetzsysteme

E-Mobility
hohe Reichweite und schnelles Laden durch 800-V-Batterie

Connectors
zuverlässige Stromverteilung durch lastoptimierte Verbindungen

Interior
nachhaltiger Leichtbau und ressourcenschonende Verfahren

Wir sind Systempartner für die Elektromobilität, komplexe Bordnetzsysteme, zentrale Elektrik- und Elektronikkomponenten sowie exklusives Interieur. Synergien durch ein perfektes Zusammenspiel unserer Produkte über alle Segmente hinweg zu schaffen, ist unsere Spezialität.

www.draexlmaier.com

WE **CREATE** CHARACTER