Wirtschafts LEBEN

Das Magazin für die niederbayerische Wirtschaft.

Ausgabe Ndb. Ost Nr. 3

WirtschaftsLEBEN | Ausgabe Niederbayern Ost | Verbreitungsgebiet: Landkreise Passau • Freyung-Grafenau • Deggendorf • Regen | Dezember 2020

DEG: FENECON – Speicher-Engineering für den Energiewandel S. 10

Dittrich & Greipl und Technagon – Winning Team in Grafenau S. 16

FRG: Thomas-Krenn.AG – vom Glück, in der IT-Branche zu arbeiten S. 20

Modehaus Garhammer – die feste Burg in Waldkirchen S. 24

Corona: Herausforderung angenommen.

Jetzt buchen: Ausgabe 1/2021

Im „Rampenlicht“:
Die Automotive Branche erfindet sich neu

Serie „Läuft?“:
Die Stadt Plattling zeigt sich als lebens- und liebenswerter Wirtschaftsstandort.

Sichern Sie sich jetzt Ihre vorteilhafte Platzierung:

info@wirtschaftsleben.net

oder 0871 14277222

Mediadaten unter:

www.wirtschaftsleben.net

Wirtschafts LEBEN

Impressum

WirtschaftsLEBEN
Das Magazin für die nieder-
bayerische 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 ab 2021 viermal jährlich
Verbreitungsgebiet:
Niederbayern
Satz und Layout: WL-Team, Landshut

Anzeigenberatung:

Wolfgang Asenhuber
asenhuber@wirtschafsleben.net
0871 14277222

www.wirtschaftsleben.net

Wirtschafts LEBEN

sucht

Unterstützung bei der

Anzeigenakquise / Kundenberatung

In Teilzeit oder frei-/nebenberuflich. Home-Office möglich.
Freie Zeiteinteilung, attraktive Provision. Bitte Kurzbewerbung per E-Mail.

info@wirtschaftsLEBEN.net | **www.wirtschaftsLEBEN.net**

Habe die Ehre

Eigentlich hätte unser „Rampenlicht“ in dieser Ausgabe „Es geht wieder auf“ heißen sollen. Das war der Plan in der Euphorie des Sommers, als es vielen gelang, die zerstörerische Kraft des Virus kurzzeitig zu verdrängen oder gar in Frage zu stellen.

Es sah erstens so aus, als gäbe es weniger schwere Verläufe trotz höherer Infektionszahlen. Zweitens wissen die Mediziner schon viel besser als im Frühjahr, wie man das Virus bei den Infizierten einbremst. Drittens hat die Wirtschaft sich bewundernswert schnell und gründlich auf die Gegebenheiten eingestellt.

Zu viele Menschen aber wurden leichtfertig, und dann hat uns die zweite Welle kalt (!) und mit unerwarteter Härte erwischt.

Die meisten hat das auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt, doch manche wundern sich immer noch, warum man arbeiten gehen darf, aber private Zusammenkünfte usw. eingeschränkt wurden. Ich vermute, das sind dieselben, die sich wundern, dass es Kraftwerke gibt, wo doch der Strom aus der Steckdose kommt.

Jedenfalls ist **„Herausforderung angenommen“** das Generalthema dieser Ausgabe. Exemplarisch dafür steht unser Titelbild, das die beiden Vorstände der Thomas-Krenn.AG, Christoph Maier (l.) und Ralf Hohmann, zeigt.

Handwerk, Industrie und Handel sowie die meisten Dienstleister kommen offenbar den Umständen entsprechend einigermaßen mit der Situation zurecht, erreichen allerdings nur in Ausnahmefällen das Vorjahresergebnis. Existenzbedrohend ist die Lage vor allem für weite Teile des Hotel- und Gastgewerbes, den Tourismus und Teile der Kulturszene, namentlich für freischaffende Künstler im Unterhaltungsgewerbe.

Wolfgang Asenhuber
Herausgeber

Es führt daher an einem wie auch immer gearteten zusätzlichen Hilfsprogramm für diese Unternehmen kein Weg vorbei, wenn wir keine kneipen- und hotelfreie Zone ohne Kleinkunst werden wollen.

In der **Serie „Läuft“** schauen wir in dieser Ausgabe auf die Stadt Waldkirchen, wo sowohl die Verantwortlichen im Rathaus wie auch die befragten Unternehmen die Herausforderung angenommen haben und eher mit Zuversicht und Mut entschlossen in die Zukunft schauen (ab S. 22).

Auch wir von WirtschaftsLEBEN stecken den Kopf nicht in den Sand. Die gute Akzeptanz der letzten Ausgaben lässt uns eine konzeptionelle Neuordnung einleiten: Ab 2021 erscheinen die Ausgaben nicht mehr landkreisweise, sondern immer für ganz Niederbayern. Und das viermal jährlich.

Wir freuen uns darauf. Man sieht sich. ■

Niederbayern im November 2020

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

Herausforderung angenommen 1
Impressum: Vordere Umschlagseite

Mitbekommen?

AKE: Auf Expansionskurs dank E-Mobilität 4
ASD Maschinenbau: 5 Mio. Euro Invest in Erweiterungsbau 4
Schwarzmüller Gruppe zweistellig auf deutschem Markt 4
Grenzüberschreitendes Gründerzentrum wegen Corona nur virtuell geöffnet 5
E-Wald installiert Ladeinfrastruktur bei Tank & Rast 5
Knaus Tabbert weiter auf Wachstumskurs 6
75 Jahre Parat und ein bisschen Feier 6
„Das MoMo ist richtiger und wichtiger Schritt für die Entwicklung der Stadt“ 6

Niederbayern

vbw-Präsident Wolfram Hatz: „Unternehmen haben keinen Verteilungsspielraum“ 8

Deggendorf

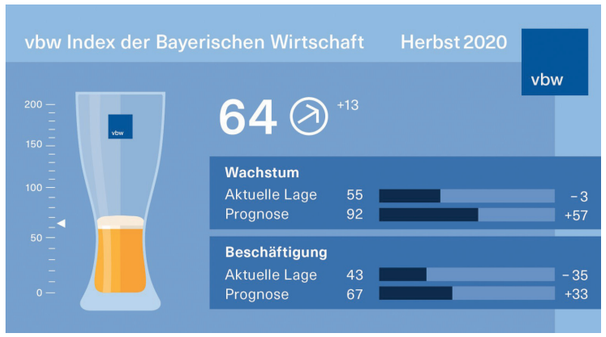
FENECON: Energy Engineering für die Energiewende 10

Regen

Landrätin Rita Röhrl: Freiwillig mehr leisten, als sein muss 12

Plattling

Plattlings 1. Bürgermeister Hans Schmalhofer: „Wir wollen weiter Arbeitsplätze und Wohnraum schaffen“ 14



vbw-Präsident Wolfram Hatz zum aktuellen „Weißbier-Index“ 8

Der Deggendorfer Stromspeicherhersteller FENECON hat die Nase vorn 10

Dittrich & Greipl in Grafenau hat sich erfolgreich neu erfunden 16

Technagon in Grafenau startet mit Ladesäulen durch 18

Die Thomas-Krenn.AG baut Server in herausragender Qualität 20

Modehaus Garhammer setzt auch in der Krise auf individuellen Service 24

Die Alte Hausbrennerei Penninger macht ziemlich viel neu 32

Hotelier Ido Michel setzt auf das Potenzial des Bayerischen Waldes 34

Grafenau

Dittrich & Greipl: „Wir bringen Ihre Ideen in Serie“ 16
Technagon – Ladetechnologie aus Niederbayern für die Welt von morgen 18

Freyung

Thomas-Krenn.AG: Das Glück, in der IT-Branche zu arbeiten 20

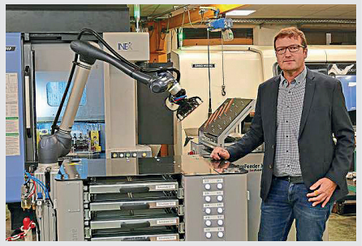
Waldkirchen

1. Bürgermeister Heinz Pollak: „Man darf sich aber auch nicht verrückt machen lassen“ 22

Johannes Huber, Modehaus Garhammer: Bestes Sortiment, bester Service beste Mitarbeiter 24
IGZ: Räume mieten, reinsetzen und loslegen 27
Mit Schmid bedacht ist gut bedacht 28
Schreiner Hoffmann: Verliebt ins Holz 29

Stockinger Industrieservice: „Wir bewegen Technik“ 30
Penninger: Bayerischer Whiskey mit Knowhow aus Schottland für Fässer aus Middle West 32
Hotelier Ido Michel: „Viele werden es nicht überstehen“ 34
Radl Egger: Mit guter Werkstatt bei der Kundenbindung punkten 36
Jakob Metall am Bau: Von der Pike auf sehr gut ausgebildet 37

Kasberger Bestattungen: Angehörigen die schwierige Zeit etwas leichter machen 38
Karoli-Welt: Aktiv am Karoli 40



ASD-Geschäftsführer Christoph Klier.

ASD Maschinenbau investiert 5 Mio. Euro in Erweiterungsbau

ADS Maschinenbau GmbH investiert in Zeiten von Corona kräftig am Standort Fürstenzell. Rund 5 Mio. Euro werden in den Neu- bzw. Anbau gesteckt. „Wir sind räumlich an unsere Grenzen gestoßen", sagt Geschäftsführer Christoph Klier (Bild).

Das Platzangebot steigt um knapp 1.300 Quadratmeter auf fast das Doppelte der bisherigen Fläche. Im Frühjahr 2021 soll der Neubau bezogen werden.

Die Stärke des Unternehmens, zu dem auch Mayer Präzision GmbH in Hengersberg (Lkrs. DEG) gehört, liegt in seiner breit angelegten Aufstellung: Der zunehmend von Robotik und Automatisierung geprägte Maschinenpark erlaubt eine hohe Flexibilität sowohl bei Größe und Stückzahl der Produkte wie auch bei den verarbeiteten Materialien.

Weitere 500.000 Euro investiert die ASD-Gruppe in diesem Jahr laut Glier am Standort Hengersberg.

Schwarzmüller Gruppe erstmals zweistellig auf deutschem Markt

Die Schwarzmüller Gruppe hat erstmals einen zweistelligen Marktanteil in Deutschland zu verzeichnen. Selbst im schwierigen Corona-Jahr gelang es dem österreichischen Premiumhersteller, den Absatz auf dem größten europäischen Markt für Nutzfahrzeuge zu steigern und rund 3.500 Fahrzeuge zu verkaufen.

Etwa 1.000 Fahrzeuge dazu trägt der Anfang des Jahres übernommene Fahrzeugbauer Hüffermann Transportsysteme aus Neustadt/Dosse (Brandenburg) bei.

Dieses Unternehmen mit rund 40 Millionen Euro Umsatz ist Deutschlands Marktführer bei Behältertransport-Fahrzeugen für die Entsorgungs- und Wertstoffindustrie. Es wird 2020 vollständig in die Schwarzmüller Gruppe integriert.

Auf Expansionskurs dank E-Mobilität

Unbeeindruckt von der angespannten Situation in der Automotive-Branche errichtet der Maschinenbauer AKE technologies an seinem Sitz in Patriching eine neue Montagelinie. Das Unternehmen hat früh auf E-Mobilität gesetzt.

„Es zahlt sich aus, dass wir viel in die Technik zur Herstellung von Montagelinien für E-Mobility Komponenten investiert haben", freut sich Boris Schneidhuber, der gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Bernhard König das Unternehmen führt. AKE ist Experte für die Entwicklung und Herstellung von Montagelinien für E-Komponenten, angefangen bei Produktionslinien für Ladetechnik wie Ladesäulen, Steckersysteme, Ladedosen über Anlagen für Verschaltungstechnik in Form von Modul- und Zellverbindern, HV-Boxen oder Batterie Management Systemen bis hin zu Produktionslinien für hochkomplexe Batteriesysteme.

Derzeit befindet sich am Firmensitz in Patriching nach Angaben des Unternehmens eine Montagelinie für sogenannte Zellkontaktiersysteme im Aufbau. Gemeinsam mit einem Zulieferer hat AKE ein Fertigungsverfahren für diese Bauteile entwickelt. Die Montageanlage produziere hochautomatisiert, in niedrigster Taktzeit und höchstmöglicher Effizienz, so das Unternehmen.

Dieses Jahr konnte AKE zudem das größte Projekt der Firmengeschichte an Land ziehen – eine Montagelinie zur Herstellung von Batteriemanagementsystemen in einer Taktzeit von 39 Sekunden, 38.5000 Stück pro Jahr. Insgesamt werden in der Anlage 179 Einzelteile zu einem fertigen, geprüften Bauteil zusammengebaut – in Zusammenarbeit von Werkern an den manuellen Arbeitsplätzen und von 24 integrierten Robotern an automatischen Bearbeitungsstationen. Batteriemanagementsysteme sind bei Elektro- und Hybridfahrzeugen die Schnittstelle zwischen der Batterie und dem Fahrzeug, sozusagen das Herzstück des Elektrofahrzeugs.

International auf Erfolgskurs

AKE ist auf Expansionskurs und mit derzeit rund 220 Mitarbeitern auf der Suche nach Fachkräften. Bereits seit 2017 hat das Unternehmen eine Niederlassung in Rumänien, ebenso einen Standort in den USA und ein Service Center in China.

2019 machte der Umsatzanteil in den USA und China nach Angaben des Unternehmens fast 60 Prozent aus. Weitere Standorte in Mexiko und Indien sowie Erweiterungen der Standorte in USA und China stehen auf der Agenda. Entwicklung und Produktion der Anlagen finden weiterhin komplett in Deutschland statt.

AKE-Geschäftsführer Boris Schneidhuber (l.) und Bernhard König: Neue Montagelinie für sogenannte Zellkontaktiersysteme. Foto: AKE

Grenzüberschreitendes Gründerzentrum wegen Corona nur virtuell geöffnet

In diesem Jahr werden keine Start-ups mehr einziehen, virtuelle Führungen für Gründungswillige sind aber möglich.

Nach fast einem Jahr Vorbereitungen hat das Grenzüberschreitende Gründerzentrum (GreG) in der Grafenauer Straße 22 in Freyung geöffnet, wenn auch vorerst nur virtuell. In diesem Jahr werden keine Start-ups mehr einziehen und auf interaktive Netzwerk-Events in den neuen Räumlichkeiten muss der Trägerverein GreG Freyung-Grafenau e. V. auch verzichten.

Auf fast 250 qm steht Gründerinnen und Gründern des Landkreises eine neue Anlaufstelle zur Verfügung. Zwölf Arbeitsplätze im CoWorking-Bereich und ein Büro für den Sprung in die regionale Verankerung stehen bereit, Glasfaser-Internet und interaktive Konferenz- und Ton-Technik bieten die ideale digitale Ausstattung für die Umsetzung innovativer Ideen.

GreG-Geschäftsführerin Stephanie Fichtl

„Gerade in der Startup-Phase ist es wichtig, dass man sich mit Gleichgesinnten austauschen kann. Zudem ist es fruchtbar, dass man Menschen um sich hat, die helfen und unterstützen. Genau das wollen wir hier am Grenzüberschreitenden Gründerzentrum in Freyung bieten. Darüber hinaus wollen wir aber auch die Zusammenarbeit mit Tschechien forcieren – dafür bietet das GreG perfekte und hervorragende Voraussetzungen", so Sebastian Gruber, Landrat Freyung-Grafenau.

Mit einer E-Mail an GreG-Geschäftsführerin Stephanie Fichtl können Gründungswillige ein virtuelles Kennenlernen vereinbaren. (stephanie.fichtl@greg.bayern)

Seit Anfang November ist das GreG Freyung-Grafenau auf dem gemeinsamen Internetauftritt www.greg.bayern mit dem Partnerstandort GreG Rottal-Inn in Pfarrkirchen sichtbar. Beide fügen sich in das bestehende Gründerzentrum Digitalisierung Niederbayern (GZDN) mit weiteren Standorten in Passau, Deggendorf und Landshut ein.

E-Wald installiert Ladeinfrastruktur bei Tank & Rast

Tank & Rast, führender Mobilitätsdienstleister an deutschen Autobahnen, hat mit der Teisnacher E-Wald GmbH eine langfristige Kooperation vereinbart. Demnach übernimmt E-Wald ab sofort an 27 Standorten von Tank & Rast in Deutschland die Ladeinfrastruktur für Elektro-Autos.

Der Vertrag wurde im September von E-Wald-Geschäftsführer Otto Loserth und Jörg Hofmeister von Tank & Rast unterzeichnet. Neben der Modernisierung von 27 Schnellladestationen im Tank & Rast Servicenetz durch E-Wald ist die erstmalige Ausrüstung von 25 weiteren Standorten in ganz Deutschland geplant, die je nach Marktentwicklung bis zu zehn Ladeplätze bieten können. Im Servicenetz von Tank & Rast entlang der deutschen Autobahnen gibt es aktuell an rund 360 Tank- und Rastanlagen knapp 800 Schnellladesäulen.

E-Wald-Geschäftsführer Otto Loserth (re.) und Jörg Hofmeister von Tank & Rast.

Die Hypercharger (150 bis 300 Kilowatt) von E-Wald sind mit Steckern im EU-Standard CCS (Combined-Charging-System) ausgestattet. An allen Standorten werden darüber hinaus weitere Lademöglichkeiten angeboten, um zu gewährleisten, dass Reisende alle gängigen E-Fahrzeuge reibungslos innerhalb von 15 bis 30 Minuten „betanken" können. Die mit Ökostrom betriebenen Ladestationen von E-Wald bieten Elektromobilisten durch eRoaming die Möglichkeit unabhängig davon, mit welchem Betreiber sie einen Vertrag geschlossen haben, zu laden. Die Abrechnung erfolgt im Nachgang über einen eigenen Vertragspartner des Ladekunden. An allen Stationen lässt sich der Laevorgang ebenfalls direkt mit dem Smartphone starten, bezahlt wird mittels verschiedener gängiger Zahlungsmedien, wie es von E-Wald heißt.

Otto Loserth, Geschäftsführer der E-Wald GmbH, zeigt sich stolz, „dass wir uns in einem intensiven wettbewerblichen Auswahlverfahren mit unserem Angebot für diese Premium-Standorte durchgesetzt haben".

Aktuelle Modelle von Knaus Tabbert: Rekord-Absatz im dritten Quartal.

Knaus Tabbert weiter auf Wachstumskurs

Urlaub mit dem Wohnmobil oder Wohnwagen ist schon in den vergangenen Jahren zunehmend beliebter geworden, die Corona-Krise hat diesen Trend noch einmal verstärkt.

Seit gut September ist der Wohnmobilhersteller Knaus Tabbert aus Jandelsbrunn an der Börse, nun hatte Geschäftsführer Wolfgang Speck in seinem ersten Finanzbericht nach dem Börsengang gute Nachrichten für die Anleger: 22.327 Fahrzeuge sind zurzeit bei Knaus Tabbert bestellt, das entspricht einem Auftragsvolumen von 656 Mio. Euro – Rekord.

Alleine im dritten Quartal 2020 machte Knaus Tabbert 213,8 Mio. Umsatz, gut ein Drittel mehr als im dritten Quartal 2019. Unter dem Strich stand ein Nettogewinn von 5,8 Mio. Euro, 3,2 Mio. mehr als im Vorjahreszeitraum. Insgesamt hat der Reisemobilhersteller seit Januar bereits 573,1 Mio. Euro Umsatz gemacht und netto 21,2 Mio. Euro Gewinn erzielt.

Obwohl im April wegen der Corona-Auflagen die Produktion stillstand, rechnet das Unternehmen damit, dass am Ende des Geschäftsjahres Umsatz und Gewinn etwa auf dem Niveau des Vorjahres bleiben werden. Das würde bedeuten: etwa 780 Mio. Euro Jahresumsatz und ein Gewinn vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBIT-DA) von 64 Mio. Euro.

Neben dem Hauptsitz in Jandelsbrunn hat Knaus Tabbert Standorte im hessischen Mottgers, in Schlüsselfeld (Kreis Bamberg) und in Ungarn. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt rund 3.000 Mitarbeiter.

60 Jahre KNAUS und 100. Geburtstag von Gründer Helmut Knaus

Helmut Knaus gründete 1960 zusammen mit seinen Söhnen Helmut und Albert die KNAUS KG. Auf dem Höhepunkt des deutschen Wirtschaftswunders konnten sich immer mehr Bundesbürger ein Auto leisten. Urlaub auf eigener Achse rückte damit in greifbare Nähe – vornehmlich mit dem Käfer von VW – und einem Knaus Wohnwagen. Das erste Knaus-Modell war das legendäre Schwalbennest, vorgestellt 1961 und sogleich ein Bestseller. ■

Historische Aufnahme vom „Schwalbennest", dem ersten Knaus Wohnwagen.

75 Jahre Parat und ein bisschen Feier

Auch in Zeiten der Corona-Pandemie gibt es in Neureichenau allen Grund zu feiern – denn 2020 wird die Firma Parat 75 Jahre alt.

Ihren Anfang nahm die internationale Erfolgsgeschichte des Hightech-Unternehmens am 8. Oktober 1945 im nordrhein-westfälischen Remscheid. Damals, im Zuge der Aufbruchsstimmung nach dem Zweiten Weltkrieg, begannen die Gebrüder Schönenbach mit der Fertigung robuster Ledertaschen für den Arbeitseinsatz, die das Werkzeug stets „parat" hielten – und somit dem jungen Unternehmen seinen Namen gaben.

Heute, 75 Jahre später, liegt die Kernkompetenz von Parat in der Produktion hochwertiger Kunststoffverkleidungsbauteile für namhafte Kunden der Marktsegmente Caravan, Land- und Baumaschinen, Automobil, Nutzfahrzeuge und New Mobility. Auch Ordnungslösungen für Handwerk und IT werden produziert. Aus der einstigen Garagen-Näherei hat sich also ein modernes, international tätiges Unternehmen entwickelt, das an vier Standorten rund um den Globus über 900 Mitarbeiter beschäftigt.

„Mit seiner Menschlichkeit und seinem Unternehmergeist hat Heinz Schönenbach die Gruppe Jahrzehnte geführt und weiterentwickelt", blickt Frank Peters, CEO der Parat-Gruppe, anlässlich des Jubiläums in einer Pressemitteilung zurück. Den heutigen Hauptstandort von Parat in Neureichenau erschloss der Firmengründer 1959 für das Unternehmen. Bereits ein Jahr später errichtete man hier die erste Fertigungshalle mit einer Fläche von 1.590 Quadratmetern.

Aufgrund der stetig steigenden Auftragszahlen und der hohen Anforderungen an die logistische Infrastruktur kamen über die Jahrzehnte weitere Standorte in Rumänien, Ungarn und China hinzu. Im Jahr 2020 fertigt das Unternehmen weltweit auf rund 50.000 Quadratmetern Produktionsfläche Produkte für Kunden unterschiedlichster Branchen.

Natürlich hätte man gerne in größerem Rahmen gefeiert, ist aber zuversichtlich, die Jubiläumsfeierlichkeiten gebührend nachzuholen. ■

„Das MoMo ist richtiger und wichtiger Schritt für die Entwicklung der Stadt"

Am 6. Oktober eröffnete in Plattling das Forschungszentrum Moderne Mobilität (MoMo). Es ist der insgesamt zehnte Technologie und Forschungs Campus (TC) der Technischen Hochschule Deggendorf (THD).

Es geht am Plattlinger TC um einen interdisziplinären Ansatz, der die Felder der Energiespeicherung, der Leistungselektronik, der autonomen Mobilität und Robotik sowie der roboterbasierten Computertomographie zusammenführt.

Auch wenn die Ansiedlung des Technologietransferzentrums für Plattling eine beachtliche Investition darstelle, sei es ein richtiger und wichtiger Schritt für die Entwicklung der Stadt, erklärte der 1. Bürgermeister Hans Schmalhofer und ergänzte nicht ohne Stolz: „Plattling wird zum Forschungsstandort einer Hochschule – und zwar mit einer Schlüsseltechnologie der Zukunft!" Tatsächlich bildet die Konstellation einer thematisch sehr gut aufeinander abgestimmten Forschungsgemeinschaft gemeinsam mit den wissenschaftlichen Kompetenzen an der THD ein Alleinstellungsmerkmal im Bereich der Modernen Mobilität. „Dies", so die operative Leiterin des MoMo, Diplomingenieurin Katrin Juds, „sollte eine gute Basis für weitere Forschungsallianzen sein, welche die Region zusätzlich wirtschaftlich stärken können."

„Plattling wird zum Forschungsstandort einer Hochschule – und zwar mit einer Schlüsseltechnologie der Zukunft!"

Auf wissenschaftlicher Ebene ist das MoMo beispielsweise in den Bereichen Elektromobilität, Flottenmanagement, Virtualisierung von Ressourcen und Diensten sowie Intelligentes Energieinformationsnetz (Smart Grid) eng mit seinem Mutterschiff in Deggendorf verbunden. „Mit dem MoMo sind vielversprechende Optionen für die regionale Strukturförderung in allen Bereichen der Mobilität verbunden", bestätigte THD-Präsident Sperber bei der Eröffnung-.

Der Schlüssel zum MoMo in Plattling ist übergeben: THD Präsident Prof. Dr. Peter Sperber (links), Plattlings Erster Bürgermeister Hans Schmalhofer (Mitte) und Architekt Robert Brunner.

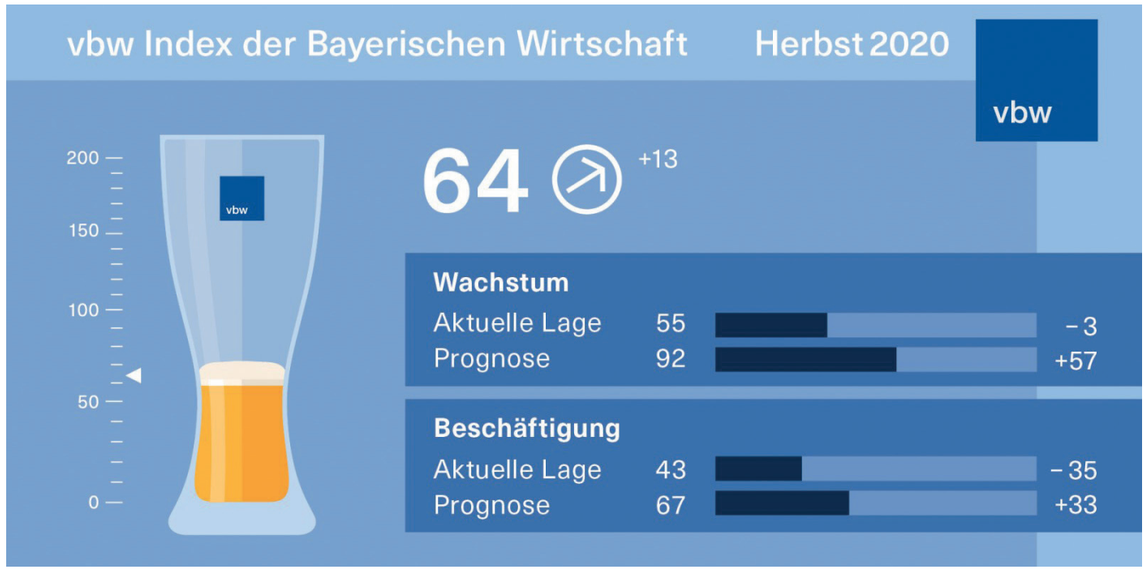
Auch die intelligente mobile Robotik wird am TC Plattling einen wichtigen Platz einnehmen. Bereichsleiter Prof. Dr.-Ing. Berthold Bäuml möchte dazu „Forschung auf internationalem Spitzenniveau betreiben." Und zwar in enger Vernetzung mit dem Institut für Robotik des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt e.V. sowie der TU München.

„Durch die enge Kooperation mit den ansässigen Firmen werden wir die Forschungsergebnisse in die konkrete Anwendung überführen."

„Durch die enge Kooperation mit den ansässigen Firmen werden wir die Forschungsergebnisse in die konkrete Anwendung überführen", so der Professor. Die aktuellen Themen reichen von der autonomen senkrechtstartenden VTOL Drohne für die Waldbrand- und Borkenkäferfrüherkennung, dem intelligenten robotischen Assistenten in der Produktion bis zum humanoiden Serviceroboter mit Armen und Händen als persönlicher Helfer für Ältere.

„Keimzelle für einen weiteren Campus, aber auch als eine Chance zu Unternehmensausgründungen."

Prof. Dr.-Ing. Jochen Hiller, Forschungsgruppenleiter roboterbasierte Computertomographie, sieht großen Bedarf für den Einsatz modernster Mess- und Prüfverfahren zur Einhaltung von Sicherheits- und Qualitätsstandards. Hiller: „Aufgrund der außerordentlichen Zukunftsfähigkeit der 3D-Bildgebung in Kombination mit Robotik verstehen wir das MoMo als Keimzelle für einen weiteren Campus, aber auch als eine Chance zu Unternehmensausgründungen." Man benötige in Deutschland definitiv mehr Unternehmen, die sich mit bildgebenden Verfahren und intelligenter Robotik beschäftigen. ■



Der vbw Index der bayerischen Wirtschaft konnte sich gegenüber dem Frühjahr um 13 Punkte erholen. Mit 64 Punkten bleibt er aber auf einem extrem niedrigen Niveau. Alle Teilindizes bleiben unter 100.

„Unternehmen haben keinen Verteilungsspielraum“

Der aktuelle vbw Index der bayerischen Wirtschaft spiegelt die Corona-Lage wider: Die Lage ist ernst, aber es gibt Licht am Ende des Horizonts. vbw-Präsident Wolfram Hatz im WirtschaftsLEBEN-Interview zu den Einzelheiten.

Herr Hatz, der vbw „Weißbier-Index“ der bayerischen Wirtschaft konnte sich gegenüber dem Frühjahr um immerhin 13 Punkte erholen. Mit 64 Punkten bleibt er aber auf einem extrem niedrigen Niveau …

Die Lage der Wirtschaft ist so schlecht wie fast nie zuvor. Die leichte Verbesserung ist in erster Linie auf den Anstieg der Prognoseindizes zurückzuführen: Der Prognose-Index „Wachstum“ stieg von 35 Punkten im Frühjahr 2020 auf 92 Punkte, während der Prognose-Index „Beschäftigung“ von 34 auf 67 Punkte kletterte.

Was kann man sich eigentlich unter dem Normalindex von 100 Prozent vorstellen?

Die Spanne des Index geht von Null bis 200; das Normalniveau liegt bei 100. Zur Verdeutlichung: Seit Beginn unserer Berechnungen im Jahr 2004 lag der Index im Schnitt bei 115 Punkten.

Die Einzelergebnisse lassen auf allgemeine Zuversicht schließen, dass es bald wieder besser werde … Ist die Stimmung bei aller Sorge besser als die Lage?

Wolfram Hatz, vbw-Präsident: „Die Lage der Wirtschaft ist so schlecht wie fast nie zuvor.“

Jein. Man muss die Erwartungen immer vor dem Hintergrund der Lage sehen. Je schlechter die Lage ist, desto eher hofft man natürlich auf eine Verbesserung. Die wirtschaftliche Situation hat sich gegenüber dem Frühjahr 2020 stabilisiert. Der Aufholprozess ist jedoch ins Stocken geraten. Und gerade jetzt ist die wirtschaftliche Unsicherheit aufgrund der stark steigenden Infektionszahlen im In- und Ausland sehr groß. Von daher muss uns bei gedämpftem Optimismus klar sein: Der Aufholprozess wird noch länger dauern. Wir erwarten frühestens 2022 eine Rückkehr auf das Vorkrisenniveau, in manchen Branchen noch später.

Welcher Rückgang des BIP für Bayern wird derzeit vorausberechnet und lässt sich das auf Niederbayern herausrechnen?

Wäre der Teil-Lockdown auf den November begrenzt geblieben, wären wir für das Jahr 2020 von einem BIP-Rückgang für Bayern um 6,5 Prozent ausgegangen. Mit der Verlängerung ist bayernweit eher mit einem BIP-Rückgang von sieben Prozent zu rechnen.

Für Niederbayern gehen wir von ähnlichen Größenordnungen aus. Hier kommt dem Tourismus eine besondere Bedeutung zu – Stichwort Bayerischer Wald, Bäderdreieck – und der

Motorenfertigung bei der Firma Hatz, Ruhstorf.

ist von der Pandemie ganz besonders betroffen. Die gebeutelte Automobil- und Zulieferindustrie hat in Niederbayern ein überdurchschnittliches Gewicht.

Welche Branchen haben den stärksten Einbruch?

Wie schon erwähnt, leidet der Tourismus besonders unter der Krise. So lagen die bayernweiten Übernachtungen von Gästen aus dem Ausland im September immer noch um zwei

„Der Aufholprozess wird noch länger dauern. Wir erwarten frühestens 2022 eine Rückkehr auf das Vorkrisenniveau, in manchen Branchen noch später. Es bleibt ein schwieriger und langer Weg aus der Krise.“

Drittel unter dem Vorjahresniveau. Die Übernachtungen von Touristen aus Deutschland hatten im September das Niveau von 2019 fast wieder erreicht. Durch die aktuellen Schließungen steht ein weiterer Einbruch bevor. Auch in der Gastronomie sind die Umsätze um fast 70 Prozent gefallen.

Besonders betroffen war und ist die Automobil- und Zulieferindustrie mit Rückgängen um über 70 Prozent, im September waren es noch zehn Prozent. Aber auch in anderen Industriezweigen wie dem Maschinenbau, der Papier- und Druckindustrie, den Herstellern von Metallerzeugnissen oder der Elektro- und Elektronikindustrie ist die Produktion kräftig gesunken und liegt immer noch deutlich unter dem Vorjahresniveau. Das gilt vor allem für den Luftfahrzeugbau, der in Bayern ein überdurchschnittliches Gewicht hat.

Welche Branchen kommen am glimpflichsten davon?

Die Bauwirtschaft ist gut durch die Krise gekommen. Beim Einzelhandel ist die Lage differenziert: Der Lebensmitteleinzelhandel kam ebenfalls gut davon, während der stationäre Nicht-Lebensmitteleinzelhandel starke Umsatzrückgänge während des Lock downs hinnehmen musste. Positiv entwickelte sich die Pharmabranche, vergleichsweise geringe Einbußen muss das Ernährungsgewerbe verkraften.

Ihr Verband fordert ein Belastungsmoratorium für die Wirtschaft, welche Eckpunkte dafür können Sie skizzieren?

Es geht immer noch um Liquiditätssicherung. Bundes- und Staatsregierung haben hier schon sehr viel getan. Noch wichtiger ist allerdings, was wir nicht brauchen: Nämlich zusätzliche Regulierungen, Steuererhöhungen für Unternehmen und Arbeitsnehmer, steigende Arbeitskosten, Einschränkungen bei der Flexibilisierung der Arbeitszeit und höhere Energiepreise.

Reichen die bisherigen staatlichen Stützungsmaßnahmen – etwa die auf dem jüngsten Autogipfel beschlossenen Hilfen – aus, um der Automotivbranche aus dem Tief zu helfen?

Beim Autogipfel wurde die richtige Marschroute eingeschlagen. Die Förderung von vollelektrischen und Hybrid-Fahrzeugen bis 2025 gibt der Automobilbranche die nötige Planungssicherheit. Die Austauschprämie für LKW und Sonderfahrzeuge wird erhebliche Beiträge zur Wertschöpfungssicherung und gleichzeitig zum Klimaschutz bringen. Das heißt, die Beschlüsse sind richtig und wichtig, aber klar ist: Wir stehen vor gewaltigen Herausforderungen, die eine gemeinsame Kraftanstrengung von Regierung, Gewerkschaften, Verbänden, Unternehmen und Arbeitnehmern erfordern.

Was bedeutet die Corona-Krise für die bevorstehenden Tarifverhandlungen?

Die Unternehmen haben keinen Verteilungsspielraum. Sie sind auf Liquiditätssicherung angewiesen. Die konjunkturelle Lage ist weiter schlecht. So liegt die Produktion immer noch zwölf Prozent unter dem Vorjahr und die Beschäftigung sinkt monatlich um rund 3.000 Arbeitsplätze. Für die anstehende Tarifrunde 2021 in der bayerischen Metall- und Elektro-Industrie bedeutet das, realistisch zu sein. Wir setzen auf die Vernunft der IG Metall. ■

Für die anstehende Tarifrunde 2021 in der bayerischen Metall- und Elektro-Industrie bedeutet das, realistisch zu sein. Wir setzen auf die Vernunft der IG Metall.

Wolfram Hatz

- Ist derzeit Beiratsvorsitzender, Hauptgesellschafter und Vertrieblicher Markenbotschafter der Motorenfabrik Hatz GmbH & Co. KG, Ruhstorf.
- War von 1996 bis 2016 Geschäftsführender Gesellschafter Verwaltung, Vertrieb, Finanzen der Motorenfabrik Hatz GmbH & Co. KG, Ruhstorf

Ehrenamtliche Tätigkeiten (Auszug)

- Präsident bayme – Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e. V., München
- Präsident vbm – Verband der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie e. V., München
- Präsident vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V., München
- Vizepräsident Gesamtmetall, Berlin

FENECON Ladepark mit Outdoor Stromspeicher, links im Hintergrund.

Energy Engineering für die Energiewende

Die Deggendorfer FENECON GmbH hat sich in den gerade einmal neun Jahren seit Gründung zu einem der führenden Anbieter von Stromspeichersystemen aller Größenordnungen entwickelt. Leitbild ist die Vision „100 % Energiewende" und dabei spielen Stromspeicher eine Schlüsselrolle. Gründer und Geschäftsführer Franz Feilmeier hat das früher als andere erkannt und umgesetzt. Hier im Interview über die Positionierung von FENECON und seine Wachstumspläne.

Herr Feilmeier, was ist der USP Ihres Unternehmens?
FENECON ist der Spezialist für Stromspeichersysteme. Wir sind einer der wenigen Hersteller, der sowohl Heim- und Gewerbespeicher, als auch große Containerspeicher für Industrie, Ladeinfrastruktur und den Netzbetrieb anbietet. Für jedes Segment sind wir bereits prämiert worden, nicht zuletzt, weil unser Energiemanagementsystem offen ist und auf dem OpenSource-Marktstandard basiert, den wir aktiv mitentwickelt haben.

Was genau machen Sie anders als andere?
Wir bieten mit unseren Produkten das Beste aus drei Welten: Bei den Batterien und der Leistungselektronik arbeiten wir mit den jeweiligen Technologieführern zusammen. Die stellen uns gemäß unserer Spezifikation Produkte bereit, die wir mit unserem Energiemanagementsystem FEMS verbinden. Hier legen wir großen Wert auf die Zukunftsfähigkeit des Kunden-Energiesystems. So sind der jederzeitige Ausbau, die Einbindung steuerbarer Verbraucher und Stromquellen und die Anbindung an die Strombörsen einfach möglich.

Ihr Marktsegment boomt. Wo werden Sie Ihre Schwerpunkte setzen?
Im breiten Wachstum durch die Transformation von Energie und Mobilität haben wir uns in einigen Segmenten besonders früh und gut aufgestellt, von denen wir überdurchschnittliche Wachstumsraten erwarten. So ist das „Arbeitsplatzladen" ein wichtiger Pfeiler.

Arbeitsplatzladen heißt laden am Arbeitsplatz?
Genau. Künftig wird jeder Arbeitgeber einen Ladepark für Mitarbeiter- und Flotten-Elektroautos aufbauen und im Laufe der Zeit wachsen lassen. Hier haben wir mit unseren leistungsfähigen Outdoorspeichern und einem intelligenten Multi-Ladepunktmanagement eine einfach umzusetzende und beliebte Standardlösung.

Für das Laden am Arbeitsplatz haben wir mit unseren leistungsfähigen Outdoorspeichern und einem intelligenten Multi-Ladepunktmanagement eine einfach umzusetzende und beliebte Standardlösung.

Das heißt, Ihre Speicher puffern den Stromverbrauch der Ladevorgänge ab, damit das lokale Netz nicht überlastet wird?
So ist es. Große Erfolge feiern wir auch mit unserer Kompetenz, aus Elektrofahrzeug-Batterien containerbasierte Speichersysteme aufzubauen.

Das ist für den gewerblichen Bedarf und für die private Anwendung?
Wir haben die aktuell weltweit erfolgreichste Heimspeicher-Batterie mitentwickelt und im Markt etabliert. In diesem Segment bringen wir demnächst ein vielversprechendes Nachfolgemodell auf den Markt.

Was haben Sie sich für 2021 vorgenommen?
Getreu unserem Claim des „Energy Engineering" denken wir unsere Lösungen immer in Plattformen. So haben wir in 2020 sehr erfolgreich unsere Industrial-Plattform mit Großspeichern für Industrie, Netzbetrieb und Elektrofahrzeughersteller komplett neu aufgesetzt und gelauncht – und dafür sogar den weltweit wichtigsten Speicher Award nach Niederbayern geholt.

Den EES Award. Eine Auszeichnung, die von der ees Europe (Electrical Energy Storage) vergeben wird, der größten und besucherstärksten Fachmesse für Batterien und Energiespeichersysteme in Europa.
Ja, und im kommenden Jahr kommt die neue Plattform für Heimspeicher, in die wir mit standardisierter Sektorkopplung für intelligente Elektrofahrzeugladung, Wärmeerzeugung und Energiemarkt-Integration neue Maßstäbe setzen werden.

„Unsere Industrial-Plattform mit Großspeichern für Industrie, Netzbetrieb und Elektrofahrzeughersteller wurde Sieger beim EES Award 2020."

Wie ist Ihr Unternehmen mit dem Corona-Jahr zurechtgekommen?
In 2020 konnten wir trotz Corona um über 120 % wachsen. Das verdeutlicht die aktuelle Dynamik dieses Marktes.
Natürlich hatte das Jahr besondere Herausforderungen. Mit unserer immer schon hohen Vernetzung und digitalisierten, internationalen Arbeitsweise und dem jungen, technisch aufgeschlossenen Team konnten wir das gut meistern und sind von der Krankheit an sich glücklicherweise verschont geblieben.
Interessanterweise haben sich im Lock down viele Menschen für eigene Solarstromanlagen mit notstromfähigen Speichern entschieden, so dass die leichten Rückgänge in anderen Segmenten mehr als ausgeglichen werden konnten.

Wie sehen Ihre weiteren Wachstumsziele aus?
Für die kommenden Jahre liegt unsere Zielmarke bei einem jährlichen Wachstum von 20-40 %. Das wird etwa zur Hälfte aus unserem D-A-CH Heimatmarkt kommen, zur anderen Hälfte erwarten wir es aus sonstigen europäischen Ländern.

Dreht sich in Ihrer Boom-Branche alles um Wachstum?
Nein, wir haben einen starken Wertekanon, zu dem auch unsere unverrückbare Vision der 100 % Energiewende gehört: ein offenes System ohne Hürden und ohne neue Abhängigkeiten und nicht zuletzt auch eine hohe Produkt- und Arbeitsplatzqualität.

Wie schätzen Sie die konjunkturelle Entwicklung in Ihrem Markt für 2021 ein?
Wir erleben einen starken Nachfragedruck in allen Segmenten. Wo bisher Speicher als einfache, Kilowattstunden-verschiebende PV-Anhängsel vorherrschend waren und selbst in dieser Rolle eher optional, werden Speicher nun überall zu einem systemrelevanten Must-Have, wo es um (Schnell-)Ladeinfrastruktur und die Bereitstellung hoher Leistungen geht. Solche Marktsituationen können neue Herausforderungen wie Batterie-Knappheiten und daraus resultierende Preissteigerungen und dann auch den Einstieg neuer Player ohne Erfahrung und Kompetenz insbesondere für komplexe Lösungen hervorrufen. Insofern wird der Markt kräftig wachsen, aber auch mit typischen Wachstumsschmerzen zu kämpfen haben.

Kommen Sie bei diesem rasanten Wachstum mit der Fachkräfte-Rekrutierung nach?

„Durch das anhaltende Wachstum freuen wir uns weiterhin über qualifizierte Menschen, die sich bei uns melden, um unsere Vision und die Energiewende mit voran zu treiben. Sei es fachlich, in der Verwaltung oder in der Logistik."

Wir konnten in 2020 unser Team deutlich aufstocken auf nunmehr über 60 Kollegen. Mit einem Anteil von zwei Dritteln Akademikern haben wir sehr gute und motivierte Fachkräfte an Bord und können auch offene Stellen kompetent besetzen. Da wir häufig technisches Neuland betreten, hat es sich für uns jedoch auch bewährt, junge Ingenieure im Job zu spezifischen Fachkräften zu entwickeln. ■

Franz Feilmeier: „Wir bieten mit unseren Produkten das Beste aus drei Welten":

Oben: Industrial in 10′ und 40′ Abmessung. Der 10′ Container (re.) bietet Leistung und Kapazität von 88 kW / 82 kWh bis 704 kW / 656 kWh. Der 40′ große Energiespeicher ist bis 4224 kW / 3936 kWh ausbaubar.
Links: Speicher mit 492 kWh (12 Batterien à 41 kWh).

Freiwillig mehr leisten, als sein muss

Als man schon dachte, das Schlimmste sei überstanden, legte Corona auch im Landkreis Regen nochmal richtig los. Landrätin Rita Röhrl plädiert für Kurs halten bei den Investitionen und fordert überdurchschnittlichen Einsatz aller – jeder an seinem Platz. „Sonst werden wir verlieren."

Frau Röhrl, Corona hat auch den Landkreis Regen nochmal mit voller Wucht erwischt, Sie müssen als Politikerin trotzdem nach vorne schauen. Ist schon absehbar, was die Pandemie für die Finanzen bedeutet?

Wir können im Moment noch nichts Genaues sagen. Unsere größte Einnahmequelle ist ja die Kreisumlage und die wird aufgrund der Gemeindehaushalte von zwei Jahren davor, also in dem Fall von 2018 berechnet. Daher werden wir heuer in dieser Richtung noch gar nicht so viel merken. Bei der Schlüsselzuweisung ist auch noch nichts sicher. Die Frage ist auch, wie vollständig wir im Rahmen des ausgerufenen Katastrophenfalls die Mehrkosten beim Krankhaus und diverse andere ersetzt bekommen.

Und wie plant man in so einer Situation für nächstes Jahr?

Wir planen für nächstes Jahr ganz normal. Denn es wäre ein großer Fehler, jetzt Projekte einfach zu schieben oder zu streichen. Das würde den Landkreis weit zurückwerfen.

Um welche Projekte geht es?

Eines davon ist die Mobilitätsanalyse bzw. die Umsetzung des beschlossenen Maßnahmenkatalogs. Und wir müssen mit dieser Mobilitätsentwicklung vorwärtskommen, sonst geht auch Anderes nicht vorwärts.

Sie meinen Wirtschaftswachstum?

Wirtschaftswachstum und Bevölkerungsentwicklung. Wir müssen die gesamte Infrastruktur – Schulen und Ausbildung, Mobilität und Arbeitsplätze – so entwickeln, dass die Menschen keinen Grund mehr haben, wegzuziehen.

Konkret?

Wir haben aktuell wichtige Schulprojekte, etwa die Berufsschule in Regen. Da laufen die Planungen mit dem Raumprogramm, die Genehmigungsphase, die Zuschussanträge. Es geht darum, ob wir neu bauen müssen oder sanieren können.

Das Gleiche bei der Realschule in Zwiesel, auch da haben wir ein Raumprogramm zu erstellen.

Wenn Sie normal planen, die Einnahmen aber absehbar schrumpfen werden, heißt das aber, dass es in ein, zwei Jahren Neuverschuldung geben wird.

Das kann die Folge sein. Da bin ich aber nicht ängstlich. Das wird man in enger Abstimmung mit den Gemeinden tun, weil natürlich die Gemeinden ein Interesse haben müssen, dass sich dieser Landkreis weiterentwickelt. Sonst verlieren wir.

Was kann der Landkreis denn für die Wirtschaft tun?

Sehr viel. Wir haben ja gemeinsam mit der Bayerischen Eisenbahngesellschaft (BEG) ein Gutachten in Auftrag gegeben, wie der ÖPNV im Landkreis Regen ausschauen soll. Das war schon mal wichtig für die Erhaltung der Bahnlinien und für die Probebetriebsstrecke Viechtach – Gotteszell.

Und wir haben im Kreistag einen 16 Punkte-Katalog beschlossen, was der Landkreis in den nächsten Jahren umsetzen will. Das geht vom neuen Nahverkehrsplan über die Erstellung eines Mobilitätsgutachtens bis hin zu einer Online-Umfrage, die sehr gut angenommen worden ist.

Diese 16 Punkte müssen wir jetzt abarbeiten. Dazu ist auch das Sachgebiet Mobilität zur Stabsstelle umgewandelt worden, die direkt an die Landrätin berichtet und auch noch personell verstärkt wird. Wir brauchen da jemand, der den Blick von außen auf unsere Anliegen hat, jemand, der Mobilität denkt und lebt, und der es vielleicht auch beruflich schon kennengelernt hat. Zusätzlich kaufen wir von den Büros, die schon beim BEG-Gutachten beteiligt waren, Leistungen zu.

Rita Röhrl (Mitte) bei der Pressekonferenz zum geplanten Impfzentrum: „Es müssen jetzt alle mehr tun als ihre Pflicht, zusammenhalten und nach vorne schauen."

Wie ist die Entwicklung der Gewerbe allgemein?

Wir haben auf jeden Fall einen positiven Trend. Und das ist ein weiterer Grund, warum ich jetzt dagegen bin, öffentliche Investitionen zu stoppen. Das wäre schlimm für die Wirtschaft.

In welchem Bereich sehen Sie die besten Wachstumschancen, grundsätzlich Industrie einerseits und Tourismus andererseits?

Das läuft eigentlich ziemlich gleichauf und ist bei uns im Landkreis auch kein Gegensatz.

Im Bereich Tourismus haben wir teils hochwertigste Angebote, für diese Unternehmen ist der neue Lock down allerdings katastrophal, trotz staatlicher Hilfen.

Im Bereich produzierendes Gewerbe haben wir namhafte Industriebetriebe und eine Vielzahl von Handwerksbetrieben, mit einem sehr guten Ruf. Das ist also sehr vielschichtig bei uns im Landkreis und verträgt sich ohne Probleme.

Wie ist die Bevölkerungsentwicklung im Landkreis? Gibt es Wachstum?

Derzeit noch nicht. Es ist immer noch leicht sinkend, allerdings haben sich die düsteren Prognosen von vor ein paar Jahren Gott sei Dank als falsch erwiesen.

„Tourismus und Industrie sind in unserem Landkreis kein Gegensatz."

„Wenn alle Menschen nicht mehr Arbeit leisten, als unbedingt sein muss, damit sie sich ihre Hobbys leisten können, werden wir unsere Gesellschaft nicht nach vorne bringen."

Eishalle Regen: Ab Mitte Dezember könnte hier gegen Corona geimpft werden, unter Beteiligung der Arberlandkliniken, der Arberland Betriebs gGmbH und des Bayerischen Roten Kreuzes.

In den Landgemeinden gibt es ganz unterschiedliche Entwicklungen, die einen gehen nach oben, andere nehmen ab. Das hängt hauptsächlich davon ab, wo es günstige Bauplätze gibt.

Der Wunsch nach dem eigenen Zuhause ist – Flächenverbrauch hin, Flächenverbrauch her – extrem hoch. Gemeinden, die diese Nachfrage bedienen können, werden zu den Gewinnern gehören.

Sie sagen „noch nicht", gehen Sie davon aus, dass sich das Blatt wendet?

Ich stelle schon fest, dass in vielen Gemeinden die Geburtenzahlen wieder nach oben gehen. Aber ich wäre ja schon froh, wenn wir den Status quo halten könnten.

Übermäßiges Wachstum ist aus meiner Sicht ja auch nicht wünschenswert. Ich lege keinen Wert darauf, dass Großstädter sich haufenweise bei uns niederlassen, weil das natürlich auch immer eine Veränderung der Struktur bedeutet. Das langsame Wachsen aus den Orten heraus ist keine schlechte Zukunftsprognose.

„Was macht denn so eine Gesellschaft, wenn wirklich einmal eine Katastrophe kommt?"

Gibt es neue Baugebiete? Wie ist die Nachfrage?

Es leiden natürlich alle unter der Politik der Bodenverknappung. Es wird immer schwieriger, Baugebiete auszuweisen. Ich persönlich halte nichts davon, dass man die Städte an den Rändern so mit Fremdzuzügen wachsen lässt, dass die Identität verloren geht. Besser wäre ein Wachsen in den kleinen Gemeinden, durch Menschen aus dem Ort oder solche, die wegen eines Arbeitsplatzes dorthin ziehen.

Was meinen Sie mit „Politik der Bodenverknappung"?

Wenn ich mir die Gesetzgebung anschaue, was heute alles erforderlich ist, bis eine Gemeinde einen Bebauungsplan aufstellen kann, wenn ich sehe, wie ich das begründen muss … Wie soll eine Gemeinde wachsen, wenn es nicht mehr genügt, dass man Bauland braucht, weil viele Familien mit Kindern Bedarf haben?

Dann wird ja oft das Prinzip „innen statt außen" angeführt, das ist aber kein Allheilmittel. Für den Einzelfall mag das sinnvoll sein, dann muss man es auch fördern, ganz klar. Aber nicht jeder wird damit glücklich sein, einen Altbau zu kaufen und zu renovieren, wenn er eigentlich ein Haus mit Garten auf dem Land haben möchte.

Zumal diese Innenverdichtung ja auch auf Kosten der Grünflächen geht, aber trotzdem kommen wir doch an dem Problem nicht vorbei, dass in der Natur die Lebensräume weniger werden, wenn es immer mehr Baugebiete gibt.

Jein. Wenn ich mir anschaue, wieviel Fläche bei uns im Landkreis bebaut ist, und wieviel Natur, dann ist so manche Regelung, gelinde gesagt, übertrieben.

Geben die Bauern im Landkreis noch so einfach Grund her?

Es wird schwieriger, weil die dann immer Tauschgrund haben wollen. Was ja auch ein Argument gegen die angebliche Bodenknappheit ist, denn wenn ich für einen Quadratmeter Baugrund das Zehnfache an Grünfläche vertauschen muss, heißt das ja, es bleibt das Zehnfache an Grünfläche erhalten.

Es gibt kaum einen Landwirt, der für Geld verkaufen möchte, weil er mit dem Geld nichts anfangen kann.

Wie lautet Ihr Rezept für eine gesunde Work-Life-Balance?

Dieses Wort möchte ich derzeit nicht hören (lacht). Ich habe derzeit zuhause eine Baustelle, und das in Verbindung mit Corona … Wenn sich manche Eltern über Maskenpflicht an Grundschulen aufführen, als würde man ihre Kinder am offenen Feuer rösten. Und dann hast du auch noch die selbsternannten Spezialisten, die ganz genau wissen, dass die Maske ein Schmarrn ist. Das alles zehrt schon an den Nerven.

Neulich hatten solche Menschen in der Früh auf der Treppe zum Landratsamt Grablichter hingestellt und kleine Teddybären, weil die armen Kinder Masken tragen müssen … Was macht denn so eine Gesellschaft, wenn wirklich einmal eine Katastrophe kommt? Wir haben Einschränkungen, ja, und die sind wirklich unangenehm, aber sie müssen sein, um eben eine Katastrophe zu verhindern.

Ja, aber jetzt mal im Ernst: Wie schaffen Sie es, egal ob es nun Work-Life-Balance heißt nicht?

Work-Life-Balance ist wirklich eine schreckliche Wortschöpfung. Wenn alle Menschen nicht mehr an Arbeit leisten, als unbedingt sein muss, damit sie sich ihre Hobbys leisten können, werden wir unsere Gesellschaft nicht nach vorne bringen. Eine Gesellschaft nach vorne zu bringen, hat immer schon geheißen, egal an welcher Stelle, mehr zu leisten, als sein muss.

Ich fürchte, diese Einstellung ist zurzeit ziemlich im Hintertreffen.

Wissen Sie, wenn meine Mitarbeiter um vier den Bleistift fallen lassen würden, dann können wir die Infektionsketten nicht nachverfolgen; wenn die nicht akzeptieren würden, dass wir seit März Urlaubssperre haben, dann würde das System zusammenbrechen. Es müssen jetzt alle mehr tun als ihre Pflicht, zusammenhalten und nach vorne schauen. ■

Wir wollen weiter Arbeitsplätze und Wohnraum schaffen

Im Rathaus der Stadt Plattling schaut man trotz aktueller Kalamitäten insgesamt ziemlich gelassen auf die Coronakrise, schließlich hat man ein über verschiedenste Branchen verteiltes, stabiles Ensemble von überwiegend florierenden Unternehmen vor Ort. Plattling wird wohl sowohl an Einwohnern wie an Wirtschaftskraft weiterwachsen. Erster Bürgermeister Hans Schmalhofer erklärt im Interview, was ansteht.

Herr Schmalhofer, ist schon absehbar, welches Loch die Krise ins Gemeindesäckel reißt?
Wir bekommen ja für das laufende Jahr von Bund und Land den Ausgleich für die Gewerbesteuer. Was konkret bei der Beteiligung an Einkommens- und Umsatzsteuer rauskommt, wissen wir noch nicht. Ich gehe davon aus, dass der Einbruch in diesem Jahr nicht so tragisch sein wird, aber in den nächsten Jahren erwarte ich einen erheblichen Steuerausfall, weil ja die Wirtschaftsleistung erst einmal sinkt.
Werden Projekte vorläufig zurückgestellt?
Das ist derzeit nicht der Fall. Wir haben ja aktuell einen relativ großen Haushalt, der auf langfristige Vorplanungen zurückgeht. Das beinhaltet zunächst den Rathausanbau samt Sanierung des Bestandsgebäudes.
Dazu das Forschungszentrum MoMo (Moderne Mobilität), ein Technologietransferzentrum, das von der FH Deggendorf mitbetrieben wird. Da läuft in einem denkmalgeschützten Gebäudekomplex der Ausbau des Bürotraktes für das MoMo, ferner entsteht dort ein Bürgerhaus für Vereine. Und auch ein Multifunktionssaal kommt dazu. Alles Projekte, die wie gesagt schon im Laufen sind und nicht unterbrochen werden.
Das MoMo läuft, wie bei Technologie-Campi üblich, in den ersten fünf Jahren auf Gemeindekosten?
So ist es. Wir haben die kompletten Investitionskosten zu tragen und die ersten fünf Jahre bekommen wir keine Miete. Danach sollte es sich selbst tragen, wobei ich da ganz guter Dinge bin, das sind einfach Zukunftsthemen, die dort vorangetrieben werden. Es haben ja auch viele namhafte Unternehmen Forschungsaufträge angekündigt, darunter die Deutsche Bahn, BMW, Einhell, um nur einige zu nennen.
Wird die Mittelschule planmäßig saniert, das ist ja mit 13,5 Mio. ein großer. Brocken?
Das hat sich jetzt ein Stück verschoben, aber auch da werden wir in der ersten Jahreshälfte 2021 beginnen.
Wird es für 2020 einen Nachtragshaushalt geben?

Erster Bürgermeister Hans Schmalhofer: Plattling soll eine lebenswerte Stadt bleiben.

„Ich gehe davon aus, dass der Einbruch in diesem Jahr nicht so tragisch sein wird, aber in den nächsten Jahren erwarte ich einen erheblichen Steuerausfall, weil ja die Wirtschaftsleistung erst einmal sinkt."

Das ist derzeit nicht angezeigt.
Vorausgesetzt, die Lage normalisiert sich wieder, was sind die kommunalpolitischen Herausforderungen in Plattling?
Die genannten Projekte werden sich über einige Jahre erstrecken, aber es geht natürlich auch in anderen Bereichen weiter in Plattling. Nächstes Jahr steht die Eröffnung der Ortsumgehung an. Unser Stadtplatz hat auf der B 8, die mitten hindurchführt, momentan ca. 18.000 Fahrbewegungen am Tag und wird dann stark entlastet sein, den Prognosen nach auf etwa die Hälfte. Dann wollen wir unseren Stadtplatz auf Vordermann bringen. Der ist zuletzt in den 1980er Jahren gestaltet worden. Da muss die Parksituation neu gedacht werden, und es muss der Radfahrer-Boom berücksichtigt werden, Plattling liegt ja auch am Isarradweg. Und es müssen natürlich die Beläge insgesamt optimiert werden.
Rechnen Sie damit, dass in Plattling die Arbeitslosigkeit im Gefolge der Coronakrise steigt?
Eher nicht. Wir haben zwar einige Firmen im Bereich der gebeutelten Automobilindustrie, aber die erholt sich ja sichtlich wieder. Ansonsten sind wir gut aufgestellt.
Wie viele Arbeitsplätze hat Plattling?
Rund 9.200 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze, davon etwa 54 % im produzierenden Gewerbe. Durch unser großes Industriegebiet haben wir eine große Zahl von Einpendlern. Der Pendlersaldo beträgt über 3.700 plus.
Wo sehen Sie hohes Wachstumspotenzial?
Im Bereich der Dienstleistungen, der mit 18 % Anteil an den Arbeitsplätzen zu Buche schlägt. Dazu gehört der IT-Sektor und der wächst sehr erfreulich. Wir bekommen auch ein neues Prüfinstitut nach Plattling, die Europazentrale der CSA Group, das sind mehr als 200 Arbeitsplätze, überwiegend im Ingenieurbereich. Der Rohbau steht. Die CSA Group ist eine unabhängige Normungsorganisation aus Kanada, die Prototypen – vom Handy bis zum Mähdrescher – vor der Markteinführung prüft.
Wie ist die Entwicklung der Gewerbe allgemein?
Ich bin da für Plattling sehr optimistisch. Durch die ideale Verkehrsanbindung können wir als Wirtschaftsstandort punkten, ICE-Halt, Autobahnkreuz Deggendorf … Unsere Gewerbetreibenden investieren auch regelmäßig in ihre Standorte. Ein Zeichen, dass wir auf einem aufsteigenden Ast sind.
Wieviel Wachstum ist überhaupt noch gewünscht?

Stadtplatz Plattling: Wenn nächstes Jahr die Umgehungsstraße fertig ist, soll er zeitgemäß umgestaltet werden.

Wenn sich bei uns jemand ansiedeln will, und das möglich ist, steht dem nichts entgegen, da gibt es auch Rückhalt in der Bevölkerung und Einigkeit im Stadtrat. Wir wollen weiterhin Arbeitsplätze in Plattling schaffen.
Dann wird das Wachstum derzeit „nur" vom Flächenangebot gebremst?
Im Moment teilweise ja. Die Stadt ist auf der Suche nach Flächen, die für Gewerbe ausgewiesen werden können.
Es gibt aber im Industriegebiet durchaus bebaubare Flächen, allerdings in privater Hand, so dass wir als Stadt wenig Einfluss haben.
Wie ist der aktuelle Bevölkerungsstand?
Wir sind deutlich über 13.000. Plattling ist eine wachsende Stadt.
Wie ist die Strategie in Sachen Bevölkerungswachstum?
Wir wollen wachsen. Wir haben viele Arbeitsplätze, und die Leute wollen überwiegend auch da wohnen, wo sie arbeiten.
Kommt der Wohnungsbau mit der Nachfrage mit?
Im Großen und Ganzen ja. Aktuell haben wir in der Innenstadt mehrere Investoren im Bereich Wohnungsbau. In Planung bzw. in der Genehmigungsphase sind dort konkret rund 230 Wohnungen.
Gibt es neue Baugebiete?
Wir haben Baugebiete für privaten Wohnungsbau bzw. Einfamilienhäuser. Ein Vergabeverfahren neigt sich gerade dem Ende zu, aber wir sind im Gespräch mit Grundstückseigentümern im Außenbereich, und ich denke, wir werden bald wieder neue Flächen haben. Ansonsten haben wir einige Brachen und Liegenschaften, die neu entwickelt werden.

„Wir wollen den Verkehr ein Stück aus Plattling rausbekommen, Aufenthaltsqualität im Zentrum schaffen sowie attraktiv für den Handel sein, damit es keinen Leerstand gibt und für die Bewohner die Dinge des täglichen Bedarfs fußläufig erreichbar sind.

Sind die sozialen Einrichtungen, Schulen, Kindergärten usw. für das Wachstum gerüstet?
Tatsächlich sind wir in der Grundschule vorübergehend am Anschlag. Das sind zwei starke Jahrgänge, danach wird sich das wieder entspannen. Mittelfristig, wenn Plattling weiterwächst, wird Handlungsbedarf entstehen.
Bei den Kindergärten sind wir durch die Erweiterung des Michaeli-Kindergartens in Vorleistung gegangen, da haben wir gut Luft.
Was ist in den nächsten 10 bis 20 Jahren für Plattling wichtig?
Plattling soll eine lebenswerte Stadt bleiben. Wir wollen den Verkehr ein Stück aus Plattling rausbekommen, Aufenthaltsqualität im Zentrum schaffen sowie attraktiv für den Handel sein, damit es keinen Leerstand gibt und für die Bewohner die Dinge des täglichen Bedarfs fußläufig erreichbar sind. Und wir wollen die Wohnbebauung in der Innenstadt weiter forcieren.
Wie lautet Ihr persönliches Rezept für eine gesunde Work-Life-Balance?
Ich gestalte meine Freizeit bewusst. Ich backe z.B. selbst Brot.
So richtig, mit Teig ansetzen usw.?
Selbstverständlich. Früher habe ich alle 14 Tage gebacken, jetzt komme ich gerade noch zweimal im Jahr dazu. Aber das ist für mich ein wunderbarer Ausgleich, wenn ich am Samstag in meiner Backstube stehe, und dann entsteht rund ein Dutzend Brote.
Sie haben eine richtige Backstube?
Ja, eine kleine Backstube, und ich habe mir einen Backofen im Freien gebaut. So wie man das früher gemacht hat, mit Gewölbe usw.
Ich setze auch im Herbst mein eigenes Sauerkraut an und ich mache mein eigenes Geselchtes. Im Oktober habe ich eingesurt und dann wurde geräuchert. Mein Vater hat eine Räucherkammer über seinem Kachelofen eingebaut.
Darüber hinaus habe ich ein relativ großes Grundstück, das viel Pflege braucht. Da halte ich auch Hühner. Die gehören ebenfalls zum Entspannungsprogramm. ■

(Hinweis: Das Interview entstand vor der Corona-Erkrankung von Herrn Schmalhofer.)

„Wir bringen Ihre Ideen in Serie“

Die Dittrich & Greipl GmbH hat sich nach 2008 grundlegend neu orientiert und die neue Strategie hat funktioniert. Heute ist das Unternehmen ein gefragter Partner für die Fertigung von Präzisionsteilen auf höchstem Niveau und für die komplette Fertigung komplexer Produkte, Engineering inklusive.
Geschäftsführer Jürgen Greipl über eine veritable Erfolgsgeschichte in Haus im Wald.

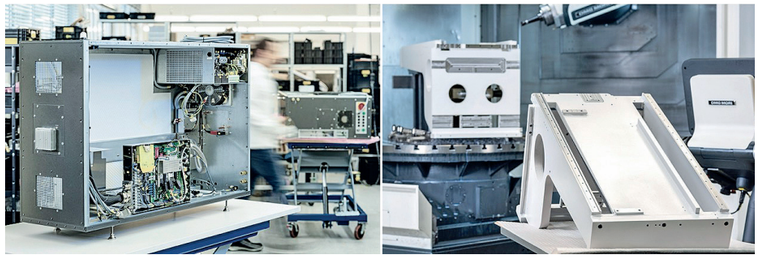
Herr Greipl, wie ist Ihr Unternehmen mit dem Corona-Jahr zurechtgekommen?
Verhältnismäßig gut. Wir hatten uns natürlich andere Ziele gesetzt, eigentlich wollten wir mit dem Neubau wachsen, stattdessen ist die Umsatzentwicklung rückläufig, aber auf verkraftbarem Niveau.
Was Abstände angeht, gab es ja zumindest genügend Platz im Neubau.
Nicht wirklich. Wir haben ja mit dem Neubau auch den bisherigen Standort Röhrnbach substituiert. Röhrnbach ist quasi mitsamt Arbeitskräften nach Haus im Wald umgezogen.
Wie haben Sie das dann in den Griff bekommen?
Wir haben natürlich Maskenpflicht im ganzen Gebäude, sobald man unterwegs ist. Wir haben die Arbeitsplätze auseinandergezogen. Im ganzen Produktionsbereich sind verschiedenste Hygienemaßnahmen etabliert, Desinfektionsspender in den Bürobereichen, Homeoffice usw.
Gab es Corona-Fälle im Betrieb?
Aktuell keine. Im Frühjahr ein paar.
Wie machen Sie Ihre Firma fit für die Zukunft?

Geschäftsführer Jürgen Greipl: „Wir haben uns in den letzten Jahren komplett neu orientiert.“

Wir haben uns in den letzten Jahren komplett neu orientiert. Hin zu Produkten, die wesentlich komplexer sind, die ein höheres Qualitätsmanagement und höhere Zertifizierungen voraussetzen. Das hat den Vorteil, dass in diesem Markt nicht jeder mitmischen kann und nicht alleine der Preis entscheidet.
Dazu kommt, dass wir auf diesem Level langfristig angelegte Rahmenverträge haben, mit Kunden, die weit vorausplanen. Daher hatten wir auch im zu Ende gehenden Jahr keinen Auftragseinbruch. Im Wesentlichen sind Abrufe verschoben worden, aber keine Aufträge storniert. Jetzt am Jahresende wollen viele Kunden wieder aufholen, so dass wir aktuell Hochkonjunktur haben.
Wie würden Sie in aller Kürze die besondere Kompetenz von Dittrich & Greipl beschreiben?
Wir sind ein Fertiger auf hohem Niveau, der auf den Punkt bringt, was unser Kunde braucht. Wir haben zwei Arbeitsfelder. Das eine ist die Präzisionstechnik, das sind qualitativ sehr hochwertige Komponenten. Das zweite sind komplexe Produkte. Dafür haben wir die wichtigsten Bereiche selbst im Haus: Eigene Elektronikfertigungsbereiche, eigene Mechanikfertigungsbereiche, die ganze Systemtechnik und mit Technagon auch das nötige Engineering. Damit sind wir in einer Position, wo viele andere nicht mithalten können.
Hinzu kommt die hohe Kompetenz unserer Mitarbeiter. Wir bilden auch in allen Bereichen selbst aus.
Wie sieht die Arbeitsteilung Ihrer drei Standorte aus?
Tschechien ist ein reines Produktionswerk. Da ist die Schweißkompetenz zuhause, Pulverbeschichtung usw. Es werden dort Gehäuse- und Maschinenelemente gefertigt. Hier im Werk I in Haus im Wald ist die ganze Verwaltung und die Elektronikfertigung untergebracht, im neu gebauten Werk II sind Mechanikfertigung, Gerätetechnik und Präzisionstechnik angesiedelt.

„Wir sind ein Fertiger auf hohem Niveau, der auf den Punkt bringt, was unser Kunde braucht. Unsere Arbeitsfelder sind Präzisionstechnik und qualitativ hochwertige Präzisionsteile.“

Das Schwesterunternehmen Technagon residiert im gleichen Gebäudekomplex. Wie sehen die Synergieeffekte aus? *
Technagon war und ist für die Weiterentwicklung von Dittrich & Greipl durchaus wichtig.
Inwiefern?
Der Plan war ja, dass wir über Technagon für Dittrich & Greipl einen zusätzlichen Kundenzugang eröffnen. Dittrich & Greipl war in der Vergangenheit erst gefragt, wenn der Kunde ein fertiges Produkt hatte und die Produktion auf dem freien Markt ausgeschrieben oder aus anderen Gründen einen neuen Fertiger für ein bestehendes Produkt gesucht hat. Bei solchen Ausschreibungen ging es dann oft allein um den Preis. Daher wollten wir bereits in der Entwicklungsphase einen Kundenzugang bekommen. Technagon war vom Ursprungsgedanken her das Ingenieurbüro von Dittrich & Greipl. Auf diesem Weg haben wir die Neuorientierung geschafft – hin zu einem neuen Level, auf dem wir uns heute bewegen. Gleichzeitig hat Technagon aber inzwischen ein eigenes Geschäftsmodell entwickelt im Bereich E-Mobilität, weil da sehr früh Kernkompetenz aufgebaut worden ist. *


Module und Baugrupppen für Geräte (li.) sowie Präzisionskomponenten (re.) sind die beiden wichtigsten Arbeitsfelder bei Ditttrich & Greipl.

„Wir sehen Wachstum im Medizinbereich und bei Labor- und Lasertechnik. Da liegt unser Fokus.“

Wie schätzen Sie, auf Ihre Branche bezogen, die konjunkturelle Entwicklung für 2021 ein?
Wir sehen Wachstum im Medizinbereich, auch Labor- und Lasertechnik sind am Wachsen, da liegt unser Fokus, auch im Vertrieb. Insgesamt erwarten wir für 2021 ein moderates Wachstum, planen aber eher defensiv, weil natürlich aus heutiger Sicht Corona noch ein großer Unsicherheitsfaktor ist.
Ist Fachkräftemangel für Sie ein Problem?
Wir stellen fest, dass unser konsequentes Regionalmarketing wirkt, auch der attraktive Neubau hat offenbar eine gewisse Sogwirkung. Den Bewerbungen nach zu urteilen, werden wir als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen. Und wir haben zuletzt auch massiv eingestellt, so dass wir weiterwachsen können.

„Unsere Stärke ist das Know how für die komplette Fertigung komplexer Produkte.“

Wie ist derzeit der Mitarbeiterstand?
In Summe beschäftigen wir in Deutschland und Tschechien rund 300 Mitarbeiter. ■
* zur Technagon GmbH siehe Folgeseite.

Mit Eigenstromerzeugung zu einer positiven Energiebilanz

Das im Februar in Betrieb genommene Werk II in Haus in Wald verfügt nicht nur über eine attraktive Architektur und eine viel gelobte Arbeitsplatzarchitektur, sondern auch über ein innovatives Energiekonzept, das auf Basis einer Photovoltaikanlage eine umweltfreundliche Versorgung mit Strom gewährleistet.

Mit einer Leistung von 485 kWp und einer berechneten jährlichen Gesamterzeugung von ca. 500 MWh werden nicht nur Maschinen und Fertigungseinrichtungen betrieben oder das Laden von Elektroautos ermöglicht. Die Vorteile der neuen PV-Anlage zeigen sich vor allem in Kombination mit der ausgewählten Haustechnik.

Zwei Luft-Wasser-Wärmepumpen bilden das „Herzstück“: Temperiertes Wasser fließt durch die einzelnen Heiz- bzw. Kühlkreisläufe im Fußboden und nutzt auf diese Weise nahezu die gesamte Halle von rund 4.500 qm als Flächenheizung bzw. –kühlung.

Dittrich & Greipl Werk II in Haus im Wald.

Aufgrund seiner hohen Masse und der relativ geringen Wärmeleitfähigkeit verhält sich der Betonboden wie ein riesiger Speicher, der seine Energie auch dann nicht vollständig abgibt, wenn die Luft-Wasser-Wärmepumpen ab einem gewissen Dämmerungszustand abgeschaltet werden. Das stellt sicher, dass auch während der Nachtschichten für die Heizung oder Kühlung des Produktionswerks kein zusätzlicher Strom aus dem öffentlichen Versorgungsnetz benötigt wird.

Auch die installierte Lüftungsanlage wurde nach energieeffizienten Gesichtspunkten ausgewählt und dimensioniert. Sogar bei hohen Luftaustauschraten liegt der Energieverlust lediglich bei rund 20 %, denn 80 % der in der abströmenden Raumluft enthaltenen Energie wird über die effiziente Lüftungstechnik wieder an die zuströmende Frischluft übertragen.

Das Unternehmen befindet sich auch in den Vorbereitungen zur Einführung eines standortübergreifenden Umweltmanagementsystems nach DIN ISO 14001. Die Umsetzung ist bis Mitte 2021 geplant. ■

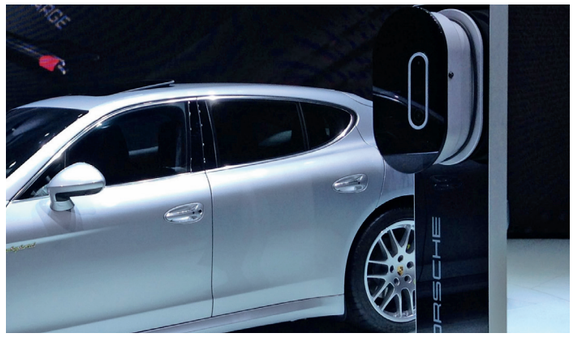
Technagon – Ladetechnologie aus Niederbayern für die Welt von morgen

Die Technagon GmbH, ein Schwesterunternehmen der Dittrich & Greipl GmbH, hat sich in den elf Jahren seit Bestehen erfolgreich als führender Hersteller innovativer Ladetechnologien positioniert. Geschäftsführer Manuel Pledl über den langen Weg dahin und die Herausforderung Corona.

Herr Pledl, Technagon hat sich auf E-Mobilität fokussiert, wie würden Sie Ihren USP in dieser zukunftsträchtigen Branche formulieren?
In der Region macht unsere Alleinstellung aus, dass wir alles aus einer Hand anbieten können. Technagon hatte ja schon bei der Gründung vor zehn Jahren den Fokus auf E-Mobilität. Wir haben sehr große Projekte für Audi oder Porsche gemacht, mit viel Entwicklung, und die Erfahrung unserer Ingenieure fließt in das eigene Produkt hinein.
Und wir müssen nichts zukaufen. Einen Schaltschrank bauen und einen Controller dazu kaufen, können viele. Wir haben unseren eigenen Controller. Zusätzlich haben wir mit Dittrich & Greipl die Produktion vor Ort. Wir können flexibel und schnell reagieren, wenn ein Kunde eine Anpassung wünscht.
Welche Rolle spielt der Controller?

Manuel Pledl, seit August des Jahres neben dem Mitinhaber Mathias Freund bei Technagon als Geschäftsführer im Boot.

Der Controller inkl. der Software steuert alles, was beim Ladevorgang relevant ist: Welches Fahrzeug kann mit welcher Leistung geladen werden und immer wichtiger dabei, wieviel Strom stellt die Infrastruktur zur Verfügung und wieviel will das Fahrzeug. Das muss sinnvoll gesteuert werden. Gerade bei Firmen mit angenommen 10 Ladepunkten muss der Energiebedarf gemanagt werden. Das sogenannte Lastmanagement wird dabei immer mehr zum Thema, also wie ein lokales Stromnetz mit der Ladeleistung zurechtkommt.
Sie haben eben gesagt „in der Region", aber die Region wird wohl nicht Ihr Hauptabsatzgebiet sein?
Regional ist uns sehr wichtig, aber nicht der Hauptabsatz. Wir arbeiten mit großen Partnern zusammen, die weltweit agieren. Mittlerweile werden unsere Ladesäulen nach Dubai, nach Argentinien und sonst wohin in der Welt geliefert.
Ist Technagon also ein reiner Ladesäulenhersteller geworden?
Nein, aber es ist unser Hauptstandbein und hat ein sehr hohes Wachstumspotenzial. Darüber hinaus sind wir nach wie vor im Engineeringbereich tätig.
Für Dittrich & Greipl? *
Ja, aber auch auf dem freien Markt, und immer im Kontext E-Mobilität.
Ein Wachstumsmarkt ohne Ende.
Die Weichen sind gut gestellt. Wir streben ein jährliches Wachstum an. Technagon gibt es seit



Ladesäulenkonzept für Porsche und Audi.

Ladesäulen von Technagon: „Mit eigenem Controller und sonnenlesbarem TFT-Bildschirm optimale Bedienerfreundlichkeit.

elf Jahren, und Anfang des Jahres haben wir unser Profil deutlich geschärft.
Die Automotive-Branche insgesamt hat es ja im Corona-Jahr ziemlich gebeutelt, wie ist Ihr Unternehmen zurechtgekommen?
Es hat unser weniger getroffen, weil wir eben nicht so eng vom klassischen Automobilbereich abhängen. Im E-Mobilitätsbereich werden fast im Wochentakt Neuheiten präsentiert, der angrezende Infrastrukturbereich hat trotz Corona an Fahrt gewonnen. Daher konnten wir unser Umsatzziel erreichen.
Gab es im Betrieb Probleme mit Corona?
Nachdem wir keine Produktion bei uns direkt haben, konnten wir beim Lock down sofort auf Homeoffice umstellen. Unsere Leute arbeiten ohnehin vorwiegend mit leistungsfähigen Notebooks, und wir hatten die Infrastruktur mit IP-Telefonie, Servern usw. bereits installiert, so dass das für uns logistisch kein großer Aufwand war. Wenn notwendig, kann man ja sogar die Ladestation zum Programmieren mit nachhause nehmen. Derzeit tragen wir Maske, sobald wir irgendwie im Haus unterwegs sind oder mehr Leute in einem Raum.
Wie gehen Sie mit dem Fachkräftemangel um?
Wir besetzen da eine Nische, die viele Rückkehrer attraktiv finden, die ihr Studium in München oder Regensburg oder sonst wo gemacht haben und dort vielleicht auch schon beruflich Fuß gefasst haben, aber doch gerne wieder „daheim" sein wollen. Sie finden in dem kleinen Haus im Wald ein Level, das sie eher nicht erwarten: Zukunftsträchtige High Tech Arbeitsplätze am Puls der Zeit. Da können wir eigentlich immer punkten.
Wie stark ist die Belegschaft derzeit?
24 engagierte Spezialisten aus allen Disziplinen.
Und Sie stellen ein?
Ja, wir brauchen gute Leute, um weiter zu wachsen.
Bemerkt man die Auswirkung der Corona Krise schon auf dem Arbeitsmarkt?
Wir bekommen derzeit die eine oder andere Bewerbung von Leuten, die anderswo freigesetzt werden. ■

* Zu Dittrich & Greipl siehe vorausgehende Seite

„E-Mobilität – der Motor unseres Schaffens"

Technagon: Gelebte E-Mobilität rund um innovative Ladesäulen.

2009 als Entwicklungsdienstleister für innovative elektromechanische Systeme und Geräte gegründet, fokussiert Technagon sich heute auf die Ladetechnologie, genauer: Technagon entwickelt, produziert und vertreibt innovative Ladesäulen und hat dabei das ganze Eco-System, die Zusammenhänge und die künftigen Herausforderungen einer Ladeinfrastruktur fest im Blick. Bedienerfreundlichkeit, Einfachheit und Interoperabilität stehen dabei im Mittelpunkt.

Mit der Erfahrung von über einem Jahrzehnt entstehen in Haus im Wald heute zukunftsorientierte Technologien und nachhaltige Lösungen für die E-Mobilität.

Der Fokus liegt auf dem halböffentlichen und öffentlichen Betriebssektor.

Technagon-Ingenieuren liegt die Leidenschaft für E-Mobilität im Blut.

Sie entwickeln nicht nur Technologien für E-Mobilität, sie leben sie auch. 90 % der Firmenfahrzeugflotte bestehen aus E-Fahrzeugen. Ein Teil des Teams fährt privat ein E-Bike oder ein E-Fahrzeug. Bereits 16 Ladepunkte stehen auf dem gemeinsam mit der Schwesterfirma Dittrich & Greipl genutzten Firmengelände, denn auch da wird der Fuhrpark konsequent elektrifiziert

Ladesäulen mit eigenem Technagon-Controller

„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

Das Technagon-Team mit den Geschäftsführern Mathias Freund (6. v.li.) und Manuel Pledl (6.v.re.)

Kunden einen Schritt weiter in Richtung Zukunft bringen, egal ob es die Hard- oder Software betrifft."

Dabei kommen eigene, erprobte Technologiebausteine und auch tausendfach bewährte Standard-Elemente zum Tragen.

Prägendes Merkmal der Technagon-Ladesäulen ist das informative und intuitive Bedienkonzept auf einem sonnenlesbaren TFT-Bildschirm (5 Zoll bis zu 46 Zoll). Das Display ermöglicht die nötige maximale Preistransparenz und darüber hinaus eine vielfältige Benutzerinteraktion, etwa dynamisch generierte QR-Codes sowie Video- und Bild-Wiedergabefunktionen für Werbezwecke usw.

Die jahrelange Erfahrung aus dem Digital-Signage-Bereich ließ eine äußerst zuverlässige Bedieneinheit entstehen und stellt einen wartungsfreien und professionellen Betrieb sicher. Die Gehäusetechnik vereint mit Edelstahl und Aluminium die besten Eigenschaften dieser Materialien und damit einen optimalen Schutz vor Vandalismus und Korrosion – Voraussetzung für einen sicheren Einsatz im öffentlichen Sektor

Ladepunktsteuerung in Echtzeit

Der leistungsstarke Ladecontroller erlaubt eine Ladepunktsteuerung in Echtzeit. Die Technagon-Ladelösungen sind eichrechtskonform, trotzdem lässt das Konzept zur Erfüllung des Eichrechts die Unabhängigkeit der Ladecontroller Hardware und Software unangetastet und ermöglicht uns somit jederzeit funktionale Anpassungen und Erweiterungen der Ladesäulen.

Sowohl die Hard- als auch die Software wird 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.

Umweltbewusstsein von der Konzeption bis zur Entsorgung

Technagon setzt darüber hinaus auf einen umfassenden Service. Auch nach der Auslieferung steht das Team dem Kunden mit vollem Einsatz zur Verfügung.

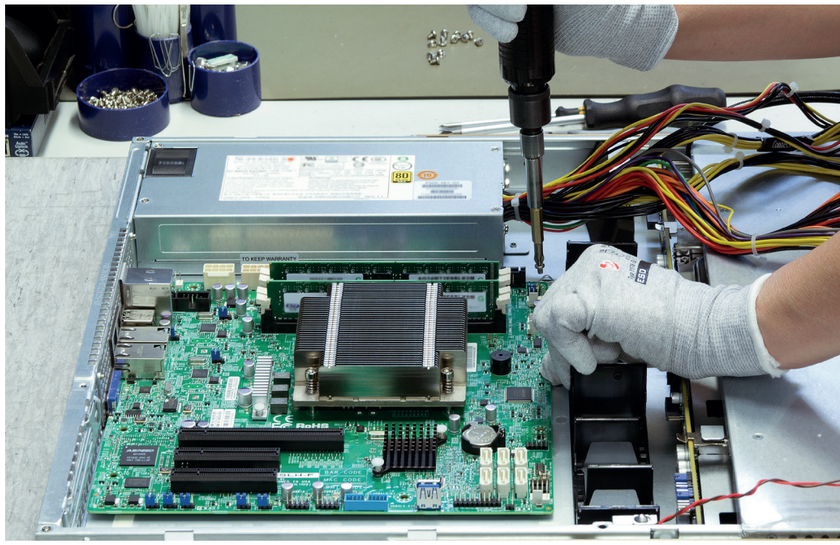
Um ein effizientes Recycling zu ermöglichen, verzichtet Technagon auf die Anwendung von Glasfaserverbundstoffen und die Ladesäulen sind so konstruiert, dass alle elektrischen Komponenten mit wenigen Handgriffen demontiert werden können.

Darüber hinaus werden die komplette Metallverarbeitung und die Leiterplattenbestückung am Standort Haus im Wald/Grafenau durchgeführt, um durch kurze Wege unnötige Emissionen bei der Logistik zu vermeiden. ■

Standorte Freyung

Das Glück, in der IT-Branche zu arbeiten

Die Thomas-Krenn.AG in Freyung hat das Corona-Jahr ohne größere Blessuren hinter sich gebracht, und das Vertrauen auf weiteres Wachstum ist groß. Im kommenden Jahr soll mit einem Erweiterungsbau die Unternehmensfläche auf ungefähr die doppelte Größe wachsen und sukzessive das Personal von jetzt ungefähr 170 auf dann knapp 300 aufgestockt werden. Einzelheiten von Vorstand Christoph Maier.



Mitarbeiterinnen in der Produktion: Entkoppelter Schichtbetrieb mit hohen Hygienestandards.

Herr Maier, wie ist Ihr Unternehmen mit dem Corona-Jahr zurechtgekommen?
Vergleichsweise gut, würde ich sagen.
Wie kommt's?
Mit unseren Servern verkaufen wir Produkte, die in der IT-Branche unabdingbar sind, und die hat ja von Corona, dank Digitalisierungsschub und Homeoffice, eher profitiert. Außerdem sind wir ohnehin sehr stark im Online-Vertrieb. Daher hatten wir in den ersten Monaten sogar mehr Umsatz als im letzten Jahr. Zum Sommer hin flachte es dann leider etwas ab, offenbar als Folge der allgemeinen Konjunkturflaute.
Uns hat sehr geholfen, dass unser Unternehmen schon immer sehr moderne IT-Systeme einsetzt. Alle unsere Mitarbeiter arbeiten auf so genannten „virtuellen Desktops" statt mit normalen PCs und können überall darauf zugreifen.
Dazu haben wir bereits im Januar zusätzlich Collaboration-Tools eingeführt, wie die Software Microsoft Teams, das stand ohnehin auf der Agenda. Damit ist es unkompliziert, miteinander zu kommunizieren, auch wenn man nicht im Büro sitzt. Wir konnten also ohne größere Vorbereitungen alle ins Homeoffice schicken. Vom Geschäftsverlauf und von der Arbeitseffektivität her hatten wir keinen Einbruch.
Und wie lief das in der Produktion?
Die ganze Montage, das Lager usw. ist alles in Freyung. Wir haben den Produktionsbereich samt Lager und Logistik in einen Zweischichtbetrieb ohne Überlappung umorganisiert; dazu natürlich alle notwendigen Hygienemaßnahmen wie Abstände umgesetzt, . Wir haben auch regelmäßig getestet und waren sehr vorsichtig. Glücklicherweise hatten wir bis dato auch keinen Corona-Fall am Firmenstandort.
Dass Server komplett in Deutschland montiert werden, ist eher ungewöhnlich – hohe Lohnkosten, Sozialleistungen usw. Wie schaffen Sie das zu konkurrenzfähigen Preisen?
Wir sind sehr schlank aufgestellt. Und wir verkaufen nicht über den Preis, sondern über Qualität.
Wie ist Ihre Umsatzprognose für das Gesamtjahr?
Wir werden wohl mit einem kleinen Plus im Vergleich zum Vorjahr herauskommen.
Wichtige Projekte in 2021?
Wir haben sehr viele große Projekte, mit sehr namhaften Unternehmen, die auch die nächsten Jahre noch weiterlaufen werden. Darunter einer der großen deutschen Automobilhersteller, auch eine große Franchise-Kette für Tiernahrung und -bedarf. Dann haben wir für einen Kaffeeröster mit vielen Filialen gerade das erste Pilotprojekt realisiert.

„„Uns hat sehr geholfen, dass unser Unternehmen schon immer sehr moderne IT-Systeme einsetzt. D. h., wir konnten ohne größere Vorbereitungen alle ins Homeoffice schicken. Vom Geschäftsverlauf und von der Arbeitseffektivität her hatten wir keinen Einbruch."

Vorstände Christoph Maier (l.) und Ralf Hohmann: „Wir haben das große Glück, dass wir in der IT zuhause sind, und die wird wachsen."

Aber solche Aufträge machen lediglich knapp 15 % unseres Umsatzes aus, den wir mit insgesamt rund 18.000 Kunden über die Jahre hinweg erwirtschaften. Wir sind sehr diversifiziert unterwegs, gut aufgehoben im deutschen Mittelstand.
Sie blicken also recht gelassen auf die nächsten Jahre?
Wir haben das große Glück, dass wir in der IT zuhause sind, und die wird wachsen. Digitalisierung bekommt durch Corona sogar noch einen Schub. Dann Industrie 4.0 usw. Überall wird ganz viel Rechenpower benötigt.
Und Server bleiben das Kerngeschäft?
Ja, aber nicht nur die gewöhnlichen Server, die in Rechenzentren stehen. Wir fertigen auch sehr viele Spezialserver im Sonderbau an. In Südamerika steht z.B. einer unserer Server im Stall einer Farm, mit dessen Hilfe tausende Rinder über ein Spezialprogramm verwaltet und überwacht werden. Mitten in der Pampa, wo es schon mal Stromausfälle gibt oder Netzstörungen. Der Server muss dann nicht nur schmutzwassergeschützt sein, sondern auch sonst einiges aushalten. Wir sind auch im Industriebereich tätig, setzen für die Bundeswehr das eine oder andere Spezialthema um sowie ganz allgemein für Unternehmen, die in speziellen Situationen Rechenpower brauchen, ob das jetzt oben auf einem Berggipfel ist oder auf einem Forschungsschiff.
Sie planen ja sogar einen Erweiterungsbau, hört man.
Richtig, und diese Planungen sind schon sehr weit fortgeschritten.
In welcher Größenordnung?
Es geht insgesamt um eine Verdoppelung der Firmenfläche und wir hoffen, dass wir in 2021 mit dem Bau beginnen können.
Das bedeutet auch mehr Arbeitsplätze?
Es geht um rund 120 zusätzliche Arbeitsplätze.
Wie ist der Stand jetzt?
Wir liegen bei rund 170.
120 Arbeitsplätze, da fällt mir das Thema Fachkräftemangel ein.
Fachkräfte hier nach Freyung zu bekommen, ist eine Herausforderung. So schön es hier ist, aber Leute aus München oder Frankfurt hier runter zu locken, ist eher schwierig. Daher haben Azubis bei uns schon immer einen hohen Stellenwert. Im Schnitt machen Azubis an die 20 % unserer Belegschaft aus, die zum größten Teil nach ihrer Ausbildung ihre berufliche Zukunft weiter bei uns im Unternehmen fortführen.
Und wir haben letztes Jahr begonnen, Sales Niederlassungen in Deutschland aufzubauen, in denen zum Start zunächst 1-2 Leute arbeiten; dort können wir Personal rekrutieren und haben einen noch direkteren Kontakt zu unseren Kunden vor Ort, unabhängig von unserem Standort hier in Freyung.
Wir haben in letzter Zeit auch viele Bewerbungen bekommen. Es gibt ja viel Kurzarbeit und einige Betriebe in der Region haben ganz dicht gemacht.
Aber nach wie vor sind natürlich Bewerbungen hoch willkommen.
Wie geht es der Branche?
Unabhängige Serverbauer sind ja dünn gesät in Deutschland, aber soweit ich weiß, geht es der Branche gut.

„Die Thomas-Krenn.AG baut kundenindividuelle Server, und zwar mit Lieferzeiten von zwei Tagen, wenn's drauf ankommt. Das dürfte sogar weltweit ziemlich einzigartig sein."

„Im Zuge unseres Neubaus in Freyung erweitern wir um rund 120 Arbeitsplätze. Bewerbungen sind willkommen – Fachkräfte, Quereinsteiger und Azubis."

Wie würden Sie in aller Kürze die besondere Kompetenz (USP) der Thomas-Krenn.AG beschreiben?
Die Thomas-Krenn.AG baut kundenindividuelle Server, und zwar mit Lieferzeiten von zwei Tagen, wenn's drauf ankommt. Das dürfte sogar weltweit ziemlich einzigartig sein. ■

Baby-Empfang mit Bürgermeister Heinz Pollak: Waldkirchen wächst am schnellsten unter den Städten im Landkreis: 7 % Zuwachs in den letzten 5 Jahren, ein Teil davon durch die gestiegene Geburtenrate.

https://waldkirchen.de/stadt-und-buerger/wirtschaft-uebersicht/buero-ladenboerse/

Luftbild Stadtzentrum: Es wird an einem weitreichenden Flächennutzungsplan gearbeitet, der Teil eines integrierten Stadtentwicklungskonzepts (ISEK) ist und eine Vision für die Zukunft der Stadt in den kommenden Jahrzehnten enthält.

„Man darf sich aber auch nicht verrückt machen lassen“

Auch Waldkirchen hat die zweite Corona-Welle kalt erwischt. Der Handel wird wohl großteils mit einem blauen Auge davonkommen, weil das Weihnachtsgeschäft läuft; aber rund um die Tourismusbranche geht es bei vielen um die Existenz, wenn die komplette Wintersaison ausfällt. Rathauschef Heinz Pollak ist trotzdem voller Pläne und zuversichtlich, dass es im nächsten Jahr wieder aufwärts geht.

Herr Pollak, auch in Waldkirchen ist die Infektionswelle noch einmal kräftig hochgeschwappt, nachdem es bis in den Oktober hinein ziemlich harmlos aussah, weil es insgesamt vergleichsweise wenige Infektionen gab. Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Lage ein?

Waldkirchen ist von der Coronakrise stark betroffen. Wir haben in unserer Stadt zwei wirtschaftlich herausragende Standbeine. Das eine ist der Einzelhandel, das andere der Tourismus. Beide sind beim ersten Lock down natürlich total eingebrochen und der zweite Lock down trifft jetzt wieder den Tourismus empfindlich, von dem ja zum Teil auch der Handel profitiert.

Wird es Insolvenzen geben?

Das hängt vom weiteren Verlauf und von staatlichen Zuschüssen ab. Das Ganze wirft natürlich sämtliche Planungen und Refinanzierungskonzepte über den Haufen.

Als Stadt haben wir bereits im März die Seite https://meinwaldkirchen.de ins Leben gerufen. Mit einer Werbekampagne „Zeig Herz – Kauf lokal“ versuchen wir, die Leute zu überreden und zu überzeugen, vor Ort einzukaufen und essen zu gehen. Weder Amazon noch Ebay oder sonstige Plattformen schaffen Arbeitsplätze. Sie unterstützen unsere Vereine nicht und zahlen keine Gewerbesteuer, die wir dringend zum Erhalt der Infrastruktur brauchen. Dies versuche ich gebetsmühlenartig meinen Einwohnern vorzubeten ...

Wir hoffen, dass der Freistaat einen Teil der Steuerausfälle übernimmt, nicht nur bei der Gewerbesteuer, und uns bei den riesigen Defiziten wie z.B. im Badepark wirklich finanziell unterstützt. Ohne Hilfe wird es schwierig für uns.

Ist schon absehbar, welches Loch die Krise ins Gemeindesäckel reißt?

Nein, das wissen wir noch nicht, aber ich hoffe, der Vorschlag von Finanzminister Olaf Scholz wird umgesetzt, dass die Altschulden finanzschwacher Kommunen übernommen werden. Zudem hoffen wir, dass der Freistaat einen Teil der Steuerausfälle übernimmt, nicht nur bei der Gewerbesteuer, und uns bei den riesigen Defiziten wie z.B. im Badepark wirklich finanziell unterstützt. Ohne Hilfe wird es schwierig für uns.

Welche Projekte werden vorläufig zurückgestellt?

Bisher keine. Ich denke, man darf sich auch nicht verrückt machen lassen.

Hat Corona den Waldkirchener Wachstumskurs insgesamt eingebremst?

Nein, der Wachstumskurs geht nach wie vor weiter. Waldkirchen hat in den vergangenen Jahren den größten Zuwachs im gesamten Landkreis an Einwohnern gehabt. Knapp 7 % in fünf Jahren hat niemand in der Umgebung und so wie es aussieht, wachsen wir weiter sehr gut.

Und die Wirtschaft?

Auch wirtschaftlich wird es weiter vorangehen, wenn die Pandemie im Laufe des nächsten Jahres ihre Kraft verliert. Es haben sich in diesem und im letzten Jahr viele Firmen neu angesiedelt, andere haben umgebaut bzw. erweitert. Die Nachfrage ist nach wie vor sehr hoch. Sehr erfreulich ist auch, dass wir im Gegensatz zu anderen Kleinstädten so gut wie keine Leerstände haben.

Zu welchen Branchen sind die Neuzugänge?

Das ist ganz bunt durcheinander. Spontan fallen mir ein: Glas Brandl, Kfz. Eisner, Ford Brandl, Penninger, Hannes Schmid, Andreas Obermüller, Schreinerei Schrottenbaum, Schreinerei Hoffmann, Kasberger hat neu gebaut, dann haben wir jetzt eine Salzgrotte, für die Gesundheit ...

Aber Foto Hintermann steht leer?

Ja, und das Haus ist zum Verkauf ausgeschrieben. Die Brüder Hintermann hören aus Altersgründen auf. Es fehlt ein Nachfolger. Wir hoffen, dass sie bald einen Käufer für das Haus finden, der es so umbaut, dass darin wieder Geschäfte Platz haben.

Wenn sich die Lage wieder entspannt, wo setzen Sie Ihre Schwerpunkte?

Waldkirchen muss weiterhin ein moderates Wachstum anstreben, um die Einrichtungen wie Schulen, Kindergärten, Badepark, Eishalle, Skilift, Straßen usw. erhalten zu können. Zudem bin ich nach wie vor der Überzeugung, dass jeder Einwohner auch dazu beiträgt, dass unsere Einzelhändler überleben können. Deshalb werden wir weiterhin Baugebiete ausweisen und aktiv um Firmen werben. Wichtig ist auch die Sicherung des Tourismusortes. Unsere Hoteliers sanieren gerade ihre Häuser – die beiden Michel-Hotels sind bereits generalsaniert – und wir wollen das Thema Campingplatz angehen, der mir als Camper sehr am Herzen liegt.

„Wir suchen Investoren für den Ferienpark Reutmühle und einen Käufer für das Anwesen Foto Hintermann.“

Was steht sonst auf der Agenda?

Ganz allgemein arbeiten wir im Stadtrat, unter Hinzunahme von Experten, weiter an unserem städtebaulichen Entwicklungskonzept (ISEK), insbesondere derzeit an einem Flächennutzungsplan für das gesamte Stadtgebiet; wobei bereits ein Maßnahmenkatalog und vor allem auch eine Vision für Waldkirchen für die Jahre 2030 und 2050 formuliert sind. Der Maßnahmenkatalog wird derzeit konkretisiert.

Und was ist konkret?

Ich kann Ihnen gerne ein paar Maßnahmen aufzählen, die uns beschäftigen: Neubau des Kindergartens am bestehenden Krippengebäude, Neubau Waldkindergarten Dorn, Anbau Kindergarten Böhmzwiesel, neue Mensa an der Grundschule Waldkirchen, Neubau Seniorenheim St. Gisela, Neubau Behindertenheim, Dorferneuerung Karlsbach und Richardsreut, Umbau des ehemaligen Seniorenheims in ein Haus mit 43 Wohnungen, Neubau mehrerer Mehrfamilienhäuser mit 8,10, 12 und 24 Wohnungen, Sanierungsarbeiten am Badepark und natürlich die Ausweisung neuer Baugebiete.

Klingt ziemlich ehrgeizig. Gibt es eigentlich Neuigkeiten zum Ferienpark Reutmühle?

Wir suchen einen Investor. Der aufgerufene Verkaufspreis ist 3 Mio. Euro.

Sind Sie mit der jetzt beschlossenen Gesamtlösung für das Gelände der Mittelschule zufrieden?

Mir war immer wichtig, ein Gesamtkonzept zu haben. Durch zahlreiche Gespräche mit der Regierung und Fachstellen konnte ich meinen Plan, die alte Schule abzureißen, verwirklichen. Auf dem alten Gelände werden dann mit Rasengittersteinen die Parkplätze von gegenüber angelegt. Zudem wird ein Obstgarten und ein Schulgarten angelegt und auf dem alten Parkplatz mit ca. 6.500 qm entsteht ein kleines Baugebiet direkt im Stadtzentrum. Kurzum, ich bin sehr froh, dass der Stadtrat meine Idee unterstützt hat. ■

Stationen eines Bürgermeisters (von li. o. im Uhrzeigersinn): Eröffnung beim Hotel Restaurant Herzstück und beim Waschpark Brandl, Auszeichnung Bogners Bio und Spatenstich für den 9. Kindergarten der Stadt.

Bestes Sortiment, bester Service, beste Mitarbeiter

Garhammer geht auch in der Krise unbeirrt seinen Weg als das etwas andere Modehaus: Eine unnachahmliche Symbiose aus Großstadtflair und ländlicher Familiarität, wie es sich kein Marketingkonzeptioner ausdenken könnte. Das organisch Gewachsene, eingebettet nicht nur in ein anheimelndes Kleinstadt-Ensemble, sondern auch in eine grandiose Landschaft, und die Führungsstruktur eines Familienbetriebes sind wohl die stabile Quelle des Erfolgs. Wen wundert's, dass die Brüder Johannes und Christoph Huber relativ zuversichtlich in die Zukunft blicken. Hier Johannes Huber im Gespräch mit WirtschaftsLEBEN.

Herr Huber, wie haben Sie es im Corona-Jahr mit Kurzarbeit gehalten?
Ende August konnten wir glücklicherweise die Kurzarbeit beenden. Die Mehrheit unserer Kollegen blieb weit länger dabei. Allerdings haben wir hier natürlich von Ende Juni bis Ende August von den vielen Touristen im Bayerischen Wald profitiert. Durch den neuerlichen Lock down light werden wir zum Ende des Jahres wieder auf das Instrument Kurzarbeit zurückgreifen müssen. Unser Ziel ist es, alle Mitarbeiter zu halten und die Kurzarbeit schnellstmöglich wieder zu beenden.

Ihre Prognose für den Jahresumsatz?
Es werden um die 30 Prozent Umsatzminus sein. Allein durch die sieben Wochen, in denen wir komplett zusperren mussten, fehlen uns rund 8 Mio. Euro Umsatz, und auch danach hatten wir in jedem Monat ein Minus im Vergleich zum Vorjahresmonat, sogar in Juli und August, als das Geschäft wieder anzog. Durch den aktuellen Lock down light fehlen uns erneut Frequenz und somit Umsatz.

Hatten Sie Erkrankungen im Betrieb?
Zum Glück gab es bisher nur einen Fall – gleich während des Shutdowns, glücklicherweise ein relativ milder Verlauf. Wir haben vor und hinter den Kulissen strenge Hygienemaßnahmen. Da sind wir gut aufgestellt.

Online-Händler haben von der Krise profitiert. Kam da nicht das Gefühl auf, Sie hätten was verpasst?
Nein, überhaupt nicht. Wir haben in den ersten zwei Wochen des Lock downs sogar unser Online-Angebot gestoppt, weil wir erst einmal dieses große Haus herunterfahren mussten und uns dann in Ruhe Gedanken über das weitere Vorgehen machen wollten.

Johannes Huber: „Es wird Marktverschiebungen geben. Auch im stationären Handel."

„Wir haben für nächstes Jahr im Zweifel eher modischer eingekauft. Gerade in so einer Phase muss man mutig sein und auch im Sortiment Akzente setzen."

Blick in die Damen-- und in die Herrenabteilung 2020: „Wir investieren jeden Euro und unser gesamtes Herzblut in dieses Haus."

Warum halten Sie sich in Sachen online so zurück?
Weil es sehr, sehr schwer ist, das Online-Geschäft profitabel zu betreiben. In unserer Firmenphilosophie steht der Mensch im Mittelpunkt. Sie fußt auf drei Säulen: das beste Sortiment, der beste Service und die besten Mitarbeiter. Das hat sich über die Jahrzehnte nicht geändert – auch nicht in der Krise.

Behindert der Maskenzwang das Geschäft?
Wir haben von Kollegen aus Österreich erfahren, dass damals, als die Maskenpflicht vorübergehend ausgesetzt war, bei gleicher Frequenz der Umsatz um etwa zehn Prozent stieg. Aber auch wenn die Maske den Verkauf etwas behindert: das Wichtigste ist die Gesundheit unserer Kunden und Mitarbeiter. Die meisten Menschen haben sich nach meiner Beobachtung mittlerweile an das Maskentragen gewöhnt. Ich freue mich aber auch schon darauf, wenn die Maske wieder wegfällt. Bis dahin werden wir alle zusammen durchhalten müssen.

Haben Sie einen Plan B für einen zweiten kompletten Lock down?
Bei so vielen Fragezeichen macht ein Plan B keinen Sinn. Wir müssen reagieren, wie es die Situation erfordert. Aber es ist glücklicherweise schon so, dass unsere Rücklagen uns auch durch einen zweiten Lock down brächten. Einerseits. Andererseits rechnen wir jetzt schon damit, dass 10 bis 20 Prozent unserer Branche die Krise nicht durchstehen werden. In der Gastronomie sehe ich das nach den neuen Beschränkungen noch schlimmer. Da habe ich Sorge, dass viele Menschen ihre Arbeit verlieren.

Sie gehen davon aus, dass es in Ihrem Segment eine Marktbereinigung geben wird?
Es wird Marktverschiebungen geben. Schon heute gibt es deutlich weniger Marktteilnehmer als vor der Krise. Die Branche ist massiv unter Druck.

Nach meiner tiefsten Überzeugung darf es unter keinen Umständen noch einmal zu einem totalen Lock down kommen.

Macht sich die Krise schon auf dem Arbeitsmarkt bemerkbar?
Wir haben im Sepember das erste Mal seit Monaten wieder Modeberaterinnen über eine Stellenanzeige in der PNP gesucht und bekamen deutlich mehr Bewerbungen als früher. Denn viele große Unternehmen bauen Stellen ab. Das ist dann die Chance für gute, stabile Unternehmen, gute Mitarbeiter zu bekommen.

Welche Rolle spielt Automatisierung in Ihrem Unternehmen, sagen wir in den nächsten 10-20 Jahren? Bei Einkauf, Warenwirtschaft, Logistik …
Da sind wir ja schon seit rund zehn Jahren in einem ständigen Automatisierungsprozess. Bestes Beispiel sind die sogenannten NOS-Artikel (Never out of Stock, Anm. der Red.). Das betrifft z.B. in der Wäscheabteilung mehr als die Hälfte der Artikel. NOS heißt, dass an der Nachbestellung gar kein Mensch mehr direkt beteiligt ist. Da kommunizieren unsere Rechner mit denen vom Hersteller, und der Bestellvorgang ist vollautomatisch.

„Eines ist sicher: So viele neue Marken wie wir im nächsten Jahr aufnehmen, gab es schon etliche Jahre nicht mehr."

Kann das noch ausgeweitet werden?
Der NOS-Anteil steigt noch leicht, aber ich denke, wir sind ziemlich am Ende der Fahnenstange. Ein zu hoher NOS-Anteil bedeutet ja zu viele Wiederholer im Sortiment, und damit sinkt der Modegrad. Das ist natürlich nicht unser Ziel. Wir definieren uns ja über einen sehr hohen Modegrad, und das erwarten auch die Kunden von uns.

Automatisierung wird bei Ihnen in absehbarer Zeit also keine große Rolle spielen?
Wenn wir die hohen NOS-Anteile nicht hätten, wären wir heute nicht so erfolgreich. Aber weitere Automatisierungsschritte sehe ich derzeit nicht.

Davon bringt Sie Corona nicht ab?
Ganz im Gegenteil, wir haben für nächstes Jahr im Zweifel eher modischer eingekauft. Gerade in so einer Phase muss man mutig sein und auch im Sortiment Akzente setzen. Eines ist sicher: So viele neue Marken, wie wir im nächsten Jahr aufnehmen, gab es schon etliche Jahre nicht mehr.

Wie kauft man überhaupt ein, wenn man nicht weiß, wie es im nächsten Jahr läuft?
Mit einer gewissen Unsicherheit zu arbeiten, sind wir ja gewohnt. Wenn wir nicht die richtigen Modethemen erwischen, haben wir auch unter normalen Bedingungen ein Problem.
Aber Tatsache ist natürlich, dass die Umsatzentwicklung im nächsten Jahr sehr schwer einzuschätzen ist. Insgesamt haben wir ein bisschen weniger eingekauft, aber mit Option, dass wir immer genügend Ware dahaben und das Angebot gut gestalten können.

Gibt es Überlegungen für eine Expansion? Standorte außerhalb Waldkirchens?
Wir bekommen immer wieder Anfragen, ein Modehaus zu übernehmen oder eine Filiale zu eröffnen. Aber wir glauben nicht, dass das funktionieren würde. Wir haben früh erkannt, dass das Haus seine Stärken nur hier so aus-

spielen kann. In einer Großstadt könnte man diesen persönlichen Stil nie so regional verwurzeln.
Daher investieren wir jeden Euro und unser gesamtes Herzblut in dieses Haus. Und deswegen können wir heute sagen, dass wir ein stabiles und erfolgreiches Unternehmen sind.

Ist eine Flächenerweiterung Thema?

Ich schließe das nicht aus. Man muss sich aber genau überlegen, wie man Standorte weiterentwickelt. Allein mehr Fläche kann heute nicht mehr Ausrichtung einer Veränderung sein. Wichtig ist, dass wir etwas verändern, bevor der Kunde das Gefühl hat, unsere Verkaufsfläche könnte wieder mal eine Auffrischung gebrauchen. Darüber machen wir uns ständig Gedanken.

„Allein mehr Fläche kann heute nicht mehr Ausrichtung einer Veränderung sein. Wichtig ist, dass wir etwas verändern, bevor der Kunde das Gefühl hat, unsere Verkaufsfläche könnte wieder mal eine Auffrischung gebrauchen. Darüber machen wir uns ständig Gedanken."

Und ein breiteres Sortiment?

Wir haben Life-style-Produkte aufgenommen – Accessoires, Gin, Winke-Katzen etc. Aber Mode bleibt natürlich unser Hauptthema.

Sie sind ja als Stadtrat auch kommunalpolitisch engagiert, Ihr Bruder Christoph ist Vorsitzender der Werbegemeinschaft „WaldkirchenPlus+" – Was ist derzeit an Stadtmarketing möglich?

Wir hatten in diesem Jahr vier Verkaufsoffene Sonntage definiert. Einer davon war vor Corona, einen weiteren haben wir im Zeichen von Corona durchgeführt, mit einem umfassenden Hygienekonzept, Maskenpflicht am Marktplatz usw. Wir haben auf Stände verzichtet, wo es erfahrungsgemäß ganz eng ist. Für ein attraktives Rahmenprogramm gesorgt. ….

Kann man den als Erfolg verbuchen?

Ich würde sagen: Ja, für alle Beteiligten, auch für die Stadt.

Die beiden anderen Sonntage mussten wegen stark gestiegener Infektionszahlen abgesagt werden. Waren Sie dafür?

Ja. Angesichts der vielen Neuinfektionen in dieser Zeit waren die Absagen alternativlos.

Was wünschen Sie sich für den Standort Waldkirchen, Thema Stadtentwicklung?

Schuhabteilung

Blick ins Restaurant „Johanns"

Wir sind jetzt gerade dabei, im Rahmen eines ISEK Programms Konzepte für die Innenstadt zu schaffen und in einer Neuordnung des Flächennutzungsplanes festzulegen, wo und was in Zukunft entstehen soll. Ich bin optimistisch, dass uns das gut gelingt, und ich bin überzeugt, dass Bürgermeister, Stadtrat und Verwaltung verstanden haben, dass wir uns um unseren Standort kümmern müssen. Da läuft vieles ganz anständig in Waldkirchen, Luft nach oben gibt es immer.
Dringend notwendig ist die Unterstützung von ganz oben. Wir brauchen ein Programm zur Rettung der Innenstädte, das wirklich dafür sorgt, dass der stationäre Handel und die Gastronomie erhalten bleiben. Dazu brauchen wir reduzierte Mwst.-Sätze für stationäre Händler und die Gastronomie, umfangreiche Investitionshilfen sowie eine Versandkostenpflicht für den Onlinehandel.

Sie wirken insgesamt ziemlich optimistisch.

Ich denke, wir werden gut durchkommen und wahrscheinlich gestärkt aus der Krise kommen. Aber der Handel, der nach der Krise übrigbleibt, muss halt auch besser sein als vorher. Ich denke, wir waren schon vorher auf einem deutlich besseren Weg als manche Mitbewerber, und wir sehen jetzt wachsende Chancen für uns, weil wir stabil sind, weil wir in unserer Strategie überhaupt nicht wackeln: Wir setzen auf Beratung, auf Service, auf Qualität.

Was wünschen Sie sich von der Politik in Corona-Zeiten?

Für mich wäre das Wichtigste, dass Politiker sagen oder vermitteln: Es gibt ein Licht am Ende des Tunnels. In meiner Wahrnehmung wird zu sehr die Angst gefüttert – und das widerstrebt mir. Ich beneide aber keinen Politiker um die Entscheidungen, die er zu treffen hat. Hinter den meisten Entscheidungen stehen wir auch voll und ganz. ■

Garhammer Modewelten

Auf einer Verkaufsfläche von über 9.000 qm können Modebewusste sich bei Garhammer jede Saison aufs Neue von den aktuellsten Trends inspirieren lassen.

Damen und Herren finden bei GARHAMMER Outfits aus den Bereichen Freizeit, Business, Young Fashion und Anlass sowie natürlich die passenden Schuhe, Accessoires und Wäsche.

Die Spielecke in der Kinder- und Babyabteilung lädt zum Toben, Klettern, Malen und Rutschen ein, während die Eltern entspannt für sich oder den Nachwuchs shoppen.

Für kleine Erfrischungen sowie das leibliche Wohl ist natürlich auch gesorgt.

Familenbetrieb in vierter Generation

Johann Garhammer gründete 1896 die Kolonialwaren-Handlung am Marktplatz in Waldkirchen. Bereits im Folgejahr wurden Textilien ins Sortiment aufgenommen. Sohn Hans wird 1930 nach dem plötzlichen Tod des Vaters Geschäftsführer, zwei Jahre später steigt Schwester Karolina (später Huber) mit ein. Sie übernimmt 1963 mit ihren Söhnen Franz und Reinhard das Modehaus. Mit Christoph (seit 1997) und Johannes Huber (2010) führt die vierte Generation das Unternehmen, das zurzeit rund 450 Menschen beschäftigt. ■

IGZ Waldkirchen: In 22 Jahren über 70 Unternehmen beim Start unterstützt und immer sehr gut ausgelastet. Mehr als 300 Arbeitsplätze sind daraus entstanden.

Räume mieten, reinsetzen und loslegen

Das Innovations- und Gründerzentrum Waldkirchen (IGZ) blickt auf 22-jähriges, erfolgreiches Bestehen zurück – eine Erfolgsgeschichte, die sich sehen lassen kann und aus der Region kaum noch wegzudenken ist.

Räume mieten, reinsetzen und loslegen, so bringen die Mieter des Innovations- und Gründerzentrums Waldkirchen (IGZ) die Vorteile auf den Punkt. Als Existenzgründerzentrum zur Förderung von Gründern und jungen Unternehmen aus der Region ist das IGZ kaum mehr weg zu denken. Gestartet wurde das Projekt im Rahmen einer Initiative der Bayerischen Staatsregierung im März 1998; getragen wird es von einer Betriebsgesellschaft, mit dem Landkreis Freyung-Grafenau und der Stadt Waldkirchen als Gesellschafter. Die Absicht war und ist, Neugründungen in der Region optimale Start- und Entwicklungsbedingungen zu bieten. „Wir wollen Gründern und jungen Unternehmern auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit eine Plattform bieten und sie die ersten Jahre begleiten", so Geschäftsführerin Rosemarie Grünberger.

„Läuft", könnte man sagen: Die durchschnittliche Belegungsquote der letzten 10 Jahre lag über 90 %. Zur Verfügung stehen insgesamt etwas mehr als 1.500 qm, aufgeteilt auf Büro- und Produktionsflächen. Über 70 Firmen haben hier bisher ihren Start in die Selbständigkeit gewagt und mittlerweile weit über 300 Arbeitsplätze geschaffen. Fünf Jahre beträgt die festgelegte Verweildauer, sie kann aber auf Antrag auf bis zu acht Jahre verlängert werden.

Hinweisschild am Haupteingang

Günstige Miete, Beratung, Unterstützung, Synergie-Effekte und nützliche Kontakte: „Auch wenn Sie alleine starten, starten Sie bei uns nie alleine".

Nicht nur die kostengünstige und flexible Anmietung von Räumen für Produktion und Dienstleistung sind für fast alle Existenzgründer ein wichtiger Grund, auch wegen der Beratung und Unterstützung beim Aufbau eines Unternehmens suchen Interessierte den Kontakt zum Gründerzentrum. So stehen z. B. Berater der Hans-Lindner-Stiftung, Kundenberater der örtlichen Banken u.v.m. zur Verfügung, prüfen eine vielleicht noch nicht ganz ausgereifte Geschäftsidee, begleiten die Erstellung eines Businessplanes und unterstützen in Sachen Finanzierungsfragen.

Durch guten Branchenmix entstehen darüber hinaus Synergieeffekte, und es ergeben sich zwischen jungen Gründern und auch ehemaligen Mietern wertvolle Kundenkontakte, die nicht selten in Geschäftsbeziehungen münden. Und Zusammenhalt wird schon immer groß geschrieben unter den Mietern. Nur so konnten alle die erste Welle der Corona-Pandemie einigermaßen gut durchstehen. Nur vereinzelt musste Kurzarbeit angemeldet werden. Aktuell sind alle Firmen wieder relativ gut ausgelastet und sehen auch optimistisch in die Zukunft.

Von den 70 Firmen haben sich nach der Gründerzeit 36 außerhalb des IGZ niedergelassen. Der Großteil davon ist in der Region geblieben. Acht Unternehmen siedelten sich in Waldkirchen an, zwölf Betriebe an einem anderen Standort im Landkreis Freyung-Grafenau, acht Firmen verlegten ihren Sitz in den nördlichen Landkreis Passau. Die Strukturen sind dabei sehr unterschiedlich: Vom Ein-Mann-Betrieb bis zum 100-Mitarbeiter-Haus ist alles dabei. ■

Mit Schmid bedacht ist gut bedacht

Das Schmid-Team sucht kontinuierlich Zuwachs

Fotos: MuW/k.krückl

Die Dachdeckerei und Spenglerei Schmid ist einer der Unternehmensneuzugänge des Jahres in Waldkirchen und überzeugt durch zeitgemäßes Know how sowie traditionelle Handwerksphilosophie.

Langjährige Erfahrung, Zuverlässigkeit und beste Qualität – das zeichnet die moderne Dachdeckerei und Spenglerei Schmid aus, ein Meisterbetrieb in der Tradition des soliden Qualitätshandwerks.

Von der Dachdeckerei bis hin zur energetischen Wärmedämmung.

Das Leistungsangebot ist vielfältig. Von der Dachdeckerei bis hin zur energetischen Wärmedämmung ist Hannes Schmid der richtige Ansprechpartner. Viel Erfahrung hat der Meisterbetrieb außerdem mit der Abdichtung von Terrassen, Garagen, Balkonen und Flachdächern. Wer eine Dachbegrünung wünscht, dem bietet Hannes Schmid ebenfalls innovative Lösungen an.

Die hauseigene Spenglerei verfügt über ein ausgezeichnetes Fachwissen und passt sich den modernen Entwicklungen an. Die Profis von Hannes Schmid übernehmen beispielsweise die Metallbearbeitung aller Bleche, die am Dach, an Fassaden, Dachfenstern und der Sonnenschutztechnik zum Einsatz kommen.

Bearbeitung aller Bleche für Dach, Fassaden, Dachfenster und Sonnenschutztechnik

Sie installieren Dachrinnen sowie Ablaufrohre und sorgen für eine perfekte Dachentwässerung. Zudem installieren die Spengler Fassadenverkleidungen, fassen Kamine ein und sind Experten beim Verkleiden von Dachgauben. Neu eingerichtet hat Hannes Schmid einen Baustoffhandel speziell für Dachdecker- und Spenglerbedarf. Geliefert werden auch Trapezbleche zur Selbstverlegung. Seit Februar dieses Jahres ist das Unternehmen mit einem neuen Betriebsgebäude in Waldkirchen zuhause.

Schmid stellt ein

Auf rund 900 qm Nutzfläche, verteilt auf zwei Geschosse, ist nun genug Platz, um sich zu entfalten und weiter zu wachsen.

Blick in die großzügig angelegte neue Werkhalle.

Deswegen ist Inhaber Hannes Schmid immer auf der Suche nach geeigneten Mitarbeitern. Gesucht werden motivierte Kollegen und Azubis, die Hand anlegen können und Spaß an der Arbeit haben – übertarifliche Bezahlung inklusive. Auch die Zukunft ist dank Junior Lukas Schmid gesichert, der nun ebenfalls fleißig im Familienunternehmen mithilft. ■

Verliebt ins Holz

Die Schreinerei Hoffmann ist zeitgemäß mit einer CNC Fräse ausgestattet und pflegt mit viele Liebe zum Holz gleichwohl das traditionelle Handwerk.

„Präzision sowie die Liebe zum Holz und zur Natur lassen uns jeden Tag aufs Neue kreativ an unsere Arbeit herangehen", so formuliert Johann Hoffmann das Leitprinzip der Schreinerei Hoffmann. „Und wir haben eine „Mordsgaudi" in unserem Job. Das sieht man auch an unseren Produkten", ergänzt lachend Sohn Simon.

„Holz ist ein Nachwachsender Rohstoff. Gerade deshalb gehen wir mit unseren Rohmaterialien sehr ressourcenschonend um."

Mit großer Freude wird auch sogenanntes Altholz oder Gebrauchtholz verwendet. Daraus „zaubert" die Schreinerei Hoffmann mit handwerklichem Geschick und einer Portion Kreativität tolle Möbel. Jedes Stück ist ein handgemachtes Unikat.

Daran ändert auch die top moderne CNC-Fräsmaschine nichts, die für bestimmte Präzisionsarbeiten eingesetzt wird, etwa wenn es darauf ankommt, dass Holzverbindungen an einem Möbel millimetergenau exakt passen, oder die neuen Zimmertüren satt schließen.

Praktisch soll es sein. Ob modern oder traditionell, wichtig ist, dass der Besitzer dann täglich gerne damit umgeht.

Das war schon immer die Passion des Schreinerhandwerks: Bauen und erschaffen, was noch kein Zweiter hat, auf dass man ein Leben lang Freude daran habe. ■

Johann Hoffmann und Sohn Simon.

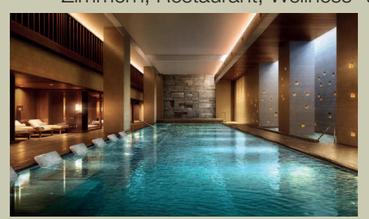
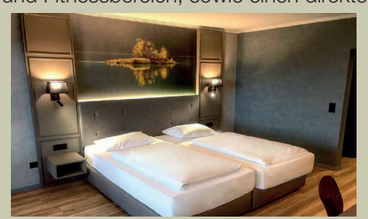
„Was wir wirklich gut können, sind Möbel & Küchen, Treppen, Türen & Innenausbau"

Blick in die Werkstatt.

MICHEL & FRIENDS HOTEL WALDKIRCHEN & MICHEL HOTEL KAROLI WALDKIRCHEN

Zwei unterschiedliche Hotels mit einem Ziel:
Sich wie zu Hause fühlen - getreu unserem Leitbild **„Home away from home"**.

Die komfortable Hotelanlage am sonnigen Südhang des Karolibergs umfasst das MICHEL HOTEL KAROLI mit 76 Gästezimmern, einem Restaurant mit Panorama-Terrasse, einem modern ausgestatteten Veranstaltungsraum, sowie eine hauseigene Sauna und das MICHEL & FRIENDS HOTEL mit 111 im Landhausstil und modern eingerichteten Zimmern, Restaurant, Wellness- und Fitnessbereich, sowie einen direkten Zugang zum Karoli-Badepark.

. . . COMING SOON: Michel & Friends Hotel Grafenau

Michel & Friends Hotel Waldkirchen
Hauzenbergerstraße 48 · 94065 Waldkirchen ·Tel. +49 (0) 8581 2050 · info@michelhotel-waldkirchen.de
MICHEL-HOTELS.DE

Wir bewegen Technik

Stockinger Industrieservice GmbH ist spezialisiert auf Wartungen und Maschinenverlagerungen bis hin zum kompletten Umzug einer Abteilung oder Firma. Ein Schwerpunkt bei den Wartungen liegt auf CNC-Maschinen. Wichtige Partner sind AXA Maschinenbau und Meier Kran.

Sie haben neu gebaut oder müssen ihre Produktionsanlagen und Maschinen aus sonstigen Gründen in eine andere Halle oder an einen anderen Standort bringen oder eine neue Maschine fachmännisch an die richtige Stelle bringen? Stockinger Industrieservice übernimmt das für Sie und baut dabei auf zehn Jahre einschlägige Erfahrung.

Im Jahr 2010 als Einzelunternehmen gegründet und seit 2016 GmbH, ist Stockinger Industrieservice heute ein überregional gefragter Partner, wenn es um die Verlagerung von Maschinen oder Produktionsanlagen geht. Bei Bedarf übernimmt Stockinger auch die Einhausungen von Maschinen- und Produktionsstätten mit Alu-Profilen.

Marcus Stockinger, Geschäftsführer Stockinger Industrieservice GmbH.

Auch ganze Unternehmen hat Stockinger schon von A nach B gebracht, inklusive Management der ganzen Transportlogistik in einzelnen Projektphasen. Von der Projektierung über Demontage und Transport bis hin zur Montage von Maschinen und Anlagen und schließlich der Inbetriebnahme am neuen Standort – bei Stockinger kommt alles aus einer Hand, mit einem verlässlichen Partner. Von der Projekterfassung und -planung bis zur Wiederinbetriebnahme hat der Kunde nur einen einzigen Ansprechpartner, der das gesamte Projekt koordiniert und überwacht.

Viele namhafte Unternehmen im Umkreis haben schon davon profitiert und Stockinger Industrieservice freut sich über einen soliden Kundenstamm. Darunter viele Vorzeigebetriebe aus der Region, wie etwa die ZF Passau oder die PARAT GmbH + Co. KG in Neureichenau.

STOCKINGER INDUSTRIESERVICE GmbH

„Wir machen Verlagerungen von Maschinen, Produktionsanlagen und ganzen Abteilungen oder Firmen – von der Projekterfassung über Transportlogistik bis zur Wiederinbetriebnahme."

In detaillierten Vorgesprächen werden zunächst Kundenwünsche, Termine und Produktionsabläufe besprochen. Das ist dann die Basis für ein konkretes Angebot, das in der Regel folgende Punkte umfasst:

- Ist-Aufnahme,
- Feinplanung mit detailliertem Zeitplan,
- mechanische und elektronische Demontage,
- Transport,
- Maschinen- und Anlagenmontage am neuen Standort, Wiederinbetriebnahme.

Bilder im Uhrzeigersinn (von li. oben): Doppelregalzeile für große Werkzeuge, Maschinenverlagerung bei ZF, Einhausung mit Alu-Profilen, Maschinentransport mit Meier Kran, Inbetriebnahme einer AXA-Maschine.
Fotos: Stockinger

Bei Maschinenverlagerung arbeitet das Unternehmen partnerschaftlich mit der Firma Meier Kran zusammen, die eine herausragende Marktstellung im Bereich Schwerlastkräne hält.

Schon seit Gründung der Firma Stockinger Industrieservice GmbH (2016) besteht eine Kooperation mit AXA-Maschinenbau, und seit zwei Jahren ist das Unternehmen AXA-Servicepartner für ganz Österreich. Dafür stellt Stockinger einen Service-Techniker vollständig für die Wartung von CNC-Maschinen bei AXA ab.

Weiteres Spezialgebiet: Lager- und Schwerlastregale.

In einem weiteren Spezialgebiet hat Stockinger Industrieservice GmbH sich herausragende Kompetenz angeeignet: dem fachgerechten Aufbau von Lager- und Schwerlastregalen. Das Unternehmen ist autorisiert zur Durchführung von Regalprüfung nach DIN EN 15635 und DGUV Regel 108-007. Dieses Knowhow ist z.B. die Basis für eine bereits langjährige Zusammenarbeit mit PARAT.

Derzeit sind insgesamt acht Mitarbeiter bei Stockinger an Bord. Iniativbewerbungen sind jederzeit willkommen. ■

MEIER KRAN
• Autokrane • Schwertransporte
• Kranverleih • Baulogistik
94094 Rotthalmünster
Passauer Straße 24
Tel.: 0 85 33 / 207 175
Fax: 0 85 33 / 207 188
84524 Neuötting
Möhrenbachstraße 2
Tel.: 0 86 71 / 30 00
Fax: 0 86 71 / 88 43 04
94116 Hutthurm
Industriestraße 8
Tel.: 0 85 05 / 93 405
Fax: 0 85 05 / 93 406
94447 Plattling
Am Karolingerfeld 6
Tel.: 0 99 31 / 89 68 293
Fax: 0 99 31 / 89 62 732

info@meier-kran.de · www.meier-kran.de

STOCKINGER INDUSTRIESERVICE GmbH
Über Jahre eine vertrauensvolle Partnerschaft

www.stockinger-industrieservice.com
www.axa-maschinenbau.de
AXA

Bayerischer Whiskey mit schottischem Knowhow in Fässern aus Middle West

Der erfolgreiche Penninger Blutwurz bekommt immer mehr edle Geschwister. Nach gelungenem Auftritt mit Gin kommt jetzt niederbayerischer Whiskey. Die Alte Hausbrennerei GmbH erobert den Markt für Edelspirituosen. Hier eine kleine Whiskey-Kunde mit Stefan Penninger, ein Rückblick auf Corona-Blessuren und Einblicke in die Zukunftsstrategie des Unternehmens.

Corona hat den Start in Waldkirchen etwas ausgebremst, hat Penninger einen Kater?
Da braucht es ein bisschen mehr, um uns einen Kater anzuhängen, aber im Ernst: Corona ist natürlich auch für uns eine große Herausforderung. Ein großer Teil unserer Kunden sind Gastronomie, touristische Betriebe, Hotels usw., die beutelt es natürlich sehr, und das wirkt sich auch bei uns im Absatz aus. Dazu kommt, dass wir selbst Direktverkaufsstellen in touristisch starken Regionen haben, und da kam im Lock down natürlich kein Umsatz.
Aber das Hauptgeschäft läuft doch über den Einzelhandel?
Das ist richtig, aber für uns sind diese Läden schon ein wichtiges Standbein, auch weil wir dort das Ohr direkt am Kunden haben.
In welcher Größerordnung hat sich Corona auf den Umsatz ausgewirkt? Man liest ja, es wurde während des Lock downs mehr gezwitschert.
Wir hatten im Direktverkauf teilweise monatlich ein Drittel weniger Umsatz als im letzten Jahr, dann kam allerdings ein sehr starker Sommer, bis in den September hinein, da konnten wir wieder aufholen, aber wir werden sicher nicht das Vorjahresergebnis erreichen.
Hat nicht der Einzelhandel zugelegt?
Doch. Aber nicht genug, um den Verlust im Direktverkauf wettzumachen.

„Zwar machen wir das zum ersten Mal, aber wir haben schon unsere Experten am Start. Ich selbst bin ja ausgebildeter Destilliermeister und meine Kollegin Sabine Daffner hat Brewing and Destilling in Edinburgh, Schottland, studiert."

Wann rechnen Sie mit vollem Betrieb, vor allem im Besucherzentrum?
Unser Saisongeschäft geht ja vor allem von Ostern bis Mitte Oktober. Ich hoffe, dass es vielleicht an Ostern schon wieder einigermaßen normal läuft, der Impfstoff wird wohl kommen, und wärmer wird es auch … Aber es kann durchaus sein, dass Corona noch bis weit in den Sommer hinein ein Thema ist.
In den letzten Jahren ist Penninger durch eine Reihe neuer Produkte aufgefallen, zuletzt Whiskey. Was ist am Penninger Whiskey „Bavarian Finish" bayerisch?
Wie der Name sagt, ist er in Bayern gefinished. Wir haben ein amerikanisches Destillat aus dem Mittleren Westen bezogen, aber das wird jetzt mittlerweile drei Jahre im bayerischen Klima gelagert, man nennt das continental aging. Da spielen z.B. Luftdruck, Temperatur, Klima eine Rolle. Speziell das Mikroklima in unserem Fasslager hat den Whiskey so verändert, dass er merklich anders ist als der klassische Straight Bourbon.
Macht das tatsächlich soviel aus?
Allerdings. Das ist ja auch der Grund, warum der Scotch und der Bourbon so deutlich unterschiedliche Fassreifungsnoten haben. In Schottland lagern sie die Fässer das ganze Jahr über konstant bei 7 bis 12 Grad; im amerikanischen Mittleren Westen haben sie im Winter auch um die 7 Grad, aber im Sommer um die dreißig Grad. Das Schöne am Whiskey ist halt, dass er mindestens drei Jahre in so einem Holzfass lagern muss und man den Umgebungseinfluss spielen lassen kann.
Und wird da zwischendurch probiert?
Ja natürlich, so ungefähr alle zwei Monate geht man mal durch und probiert, wie hat er sich verändert, wie ist er von den Fassnoten her, von der Intensität her, Karamellnote, Vanillenote usw. Irgendwann muss man entscheiden, ob er jetzt er vielleicht schon so weit ist oder eben noch ein bisschen braucht.
Kann es passieren, dass er auch schlechter wird?
Theoretisch ja. "Schlecht" ist allerdings eher

Die neue Penninger Zentrale in Waldkirchen

Direktverkaufsstelle in Oberstaufen

Destilliermeisterin Sabine Daffner an der Brennblase.

Stefan (li.) und Reinhard Penninger: Gute Chancen bei Edelspirituosen.

eine Geschmacksfrage. Ein leichter Whiskey, der jünger ist und noch ein bisschen einfacher strukturiert, schmeckt vielleicht tendenziell Frauen besser, die vielleicht mit den Vanille- und Karamellnoten mehr anfangen können. Ein deutlich länger gelagertes Destillat, das vielleicht mehr Komplexität hat, mehr hölzerne Fassnoten oder etwa mehr bittere Elemente, damit können vielleicht ältere Herren mehr anfangen. Es gibt aber auch Frauen, die einen sehr rauchigen schottischen Whiskey bevorzugen, und auch Männer, die mehr das Filigrane lieben.
Und wie der „Bavarian finish" wird, ist am Ende eine große Überraschung?
Wir wissen schon, worauf es hinausläuft, aber innerhalb einer gewissen Range ist es durchaus spannend. Zwar machen wir das zum ersten Mal, aber wir haben schon unsere Experten am Start. Ich selbst bin ja ausgebildeter Destilliermeister und jetzt auch Ausbilder für angehende Destilliermeister. Meine Kollegin Sabine Daffner hat Brewing and Destilling in Edinburgh, Schottland, studiert.
Penninger ist weiter auf Expansionskurs?
Jein. Wir bewegen uns in einem schrumpfenden Markt. Es wäre illusorisch, irgendwie auf große Umsatzsprünge zu setzen. Vielmehr geht es darum, seine Position durch noch mehr Qualität zu behaupten oder im besten Fall etwas zu verbessern.
Wie kommt man dann auf die Idee, in Bayern Whiskey zu produzieren?
Es hat ja eigentlich mit unserem Gin angefangen. Vor etwa sechs Jahren haben wir uns getraut, im Gin-Segment sozusagen eine Zehe ins Wasser zu halten und mit unserer bayerischen Kräuterdestillationskunst einen Gin zu machen. Das war ein sehr großer Erfolg. Wir haben gesehen, dass wir uns mit den großen internationalen Marken, auch bei Prämierungen, messen können. Das hat uns das Selbstvertrauen vermittelt, den nächsten Schritt zu wagen.
Und da hat sich der Whiskey angeboten, weil es ein hochwertiges Spirituosensegment ist und auch eine gewisse Nähe zum Bierbrauen und zum Getreideanbau hat. Er wird ja aus der sogenannten Würze gebrannt, einer Vorstufe des Bieres. Außerdem haben wir bei Fasslagerung gediegenes Knowhow.
Die Strategie ist also, mindestens die Position halten, aber hauptsächlich durch Erweiterung des Sortiments.?
Ja, wir setzen auf Qualität und Wertigkeit unserer Produkte, weniger auf Massenabsatz oder Expansion in neue Märkte.
In welchem Segment sehen Sie die besten Wachstumschancen?
Ich denke, Whiskey hat in Deutschland durchaus Potenzial. Das Thema Rum ist auch noch längst nicht ausgereizt. Deutscher Rum, da wird noch einiges gehen.
Spielt Automatisierung in Ihrem Unternehmen irgendeine Rolle?
Auf jeden Fall. Die Kombination aus Gaumen und Nase des Destillateurs zusammen mit der Unterstützung durch automatisierte Maschinen, das ist eigentlich der Garant dafür, dass man konstant hohe Qualität erzeugen kann.
Gilt das auch für den Whiskey?
Unsere neue Whiskey-Brennerei ist in großen Teilen durchautomatisiert. Wenn wir einmal ein Rezept ausgefeilt haben, dann macht sie die einprogrammierten Abläufe beim Brand automatisch.
Ähnlich ist das bei den Abfüllanlagen und bei den Ausmischanlagen. Aber, wie gesagt, was die Maschine macht, das muss natürlich vom Menschen kommen, und da ist eben auch wichtig, dass man gute Leute hat, die das ausreizen können, was die Maschine ermöglicht.
Bleiben wir noch kurz beim Whiskey. Was genau macht die Destillieranlage automatisch?
Man kann die einzelnen Parameter programmieren: Wie schnell heize ich die Würze hoch, mit welcher Temperatur des Kühlwassers fahre ich da drauf, wann trenne ich Vorlauf, Mittellauf und Nachlauf ab, bei welchen Drücken läuft das Ganze ab usw.
Wie ist das beim Blutwurz?
Den Likör ansetzen, also die Gewürze und Wurzeln., das machen unsere Destillateure. Nach einer gewissen Ansatzzeit wird dieser Kräutersud abgeseiht, und die weitere Ausmischung dieses Kräutersuds mit Zucker, Alkohol, Wasser usw. das macht dann auch eine Ausmischanlage, die entsprechend auf Konstanz eingestellt ist.
Wie kommt man an entsprechende Fachkräfte?
Das ist natürlich in Deutschland ein relativ kleiner Personenkreis, insgesamt arbeiten nach meinen Informationen nur rund 2.000 Personen Vollzeit in der Spirituose. Deshalb müssen wir unsere Leute in erster Linie selbst ausbilden, auf die Schule schicken, den Meister machen lassen …
Wo ist denn die nächste Berufsschule für Destillateure?
Es gibt nur eine im gesamten deutschsprachigen Raum, und die ist in Dortmund.
Das läuft dann über Blockunterricht?
Ja, die treffen sich ungefähr einmal im Quartal für 6 bis 8 Wochen zu einem Berufsschulblock.
Wie stark ist Ihr Team inzwischen?
Bei uns am Standort ungefähr 35 Mitarbeiter und weitere rund 30 in den Verkaufsfilialen.

„Es hat ja eigentlich mit unserem Gin angefangen. Das war ein sehr großer Erfolg. Wir haben gesehen, dass wir uns mit den großen internationalen Marken, auch bei Prämierungen, messen können."

Michel & Friends Hotel in Waldkirchen (ehemals „Vier Jahreszeiten“): Zu Michel & Friends gehören außerdem noch das Karoli sowie der Sonnenhof in Grafenau, der derzeit renoviert wird, und zwölf weitere Hotels in Deutschland, eines davon in Landshut.

„Viele werden es nicht überstehen“

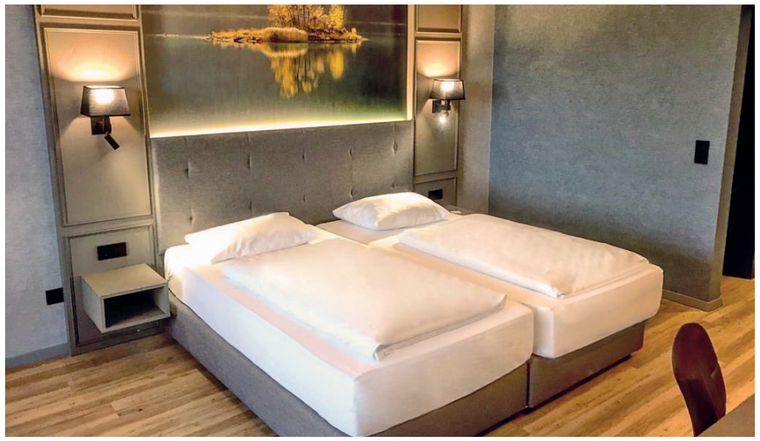
Ido Michel sieht sich in erster Linie als Geschäftsmann, in zweiter als Hotelier. Trotzdem hat er sich auf Hotels verlegt und in der Region bereits drei Häuser erworben. Er sieht im Bayerischen Wald großes Potenzial als Tourismusdestination und ist prinzipiell weiteren Akquisitionen nicht abgeneigt. Michel sieht trotz desolater Lage auch Chancen in der Krise. Hier im Interview spricht er über seine Sicht der Dinge.

Herr Michel, Ihre Branche gehört zu den am meisten von Corona betroffenen. Wie ist die Lage bei Ihnen?
Kurz gesagt: Insgesamt ist es für uns noch kein Untergang, aber es ist eine sehr schwierige Zeit, die Lage ist unsicher.
Und etwas ausführlicher?
Die Monate März bis Juni waren natürlich eine Katastrophe. Aber auch in den Sommermonaten hatten wir rund 15 % weniger Auslastung als im Vorjahr. Und jetzt sind wir wieder total down. Insgesamt also ein katastrophales Jahr. Die staatlichen Hilfen werden vielleicht das Schlimmste verhindern.
Wie steht es um die Hotelbranche insgesamt?
Ich denke, viele werden es nicht überstehen. In den Feriendestinationen ging es noch einigermaßen gut, auch weil viele Leute „Urlaub daheim“ gemacht haben. Aber ich habe z.B. ein Haus nahe beim Frankfurter Flughafen … katastrophal, weil kaum Flugververkehr stattfindet. Und auch in den anderen Häusern hatten wir aufgrund der Hygieneauflagen höhere Kosten bei weniger Einnahmen. Wir konnten z.B. kein normales Frühstücksbuffet machen, wegen der Abstandsregeln. Daher gab es Frühstück in Schichten und mit Masken. Das macht mehr Aufwand, und es mögen viele Leute nicht. Wenn im Tourismus jetzt auch noch die Wintersaison komplett ausfallen sollte, werden viele danach nicht mehr die finanzielle Substanz haben, wieder aufzumachen

„Wenn im Tourismus jetzt auch noch die Wintersaison komplett ausfallen sollte, werden viele danach nicht mehr die finanzielle Substanz haben, wieder aufzumachen.“

Hotel-Besitzer Ido Michel:
„Die Vision von 100 Hotels bleibt.“

Was bedeuten für Sie die Standorte Waldkirchen und Grafenau?
Ich sehe im Bayerischen Wald großes Potenzial. Meiner Einschätzung nach wird er als Destination noch an Attraktivität zulegen.
Wie ist der Stand beim Sonnenhof in Grafenau?
Wir haben durch Corona bei den Renovierungsarbeiten etwa ein Vierteljahr Verzögerung. Eigentlich wollten wir noch in diesem Jahr wiedereröffnen. Jetzt hoffe ich, es klappt zu Ostern.
Aber es läuft, abgesehen von der Verzögerung, planmäßig?
So ist es.
Es wäre in Waldkirche noch ein weiteres Hotel zu haben …
Sie meinen die Reutmühle? Ich bin da am Überlegen, aber bei der Reutmühle gibt es einige bauliche Nachteile und eine komplizierte Eigentümerstruktur. Das Hotel gehört einer Gemeinschaft von Teileigentümern mit über 140 Personen aus mehreren Ländern. Das Problem: Entscheidungen über Investitionen oder Verkauf müssen einstimmig fallen. Ich habe kein Problem, noch ein paar hundert Betten zuzukaufen. Ich habe allerdings kein Interesse, nur Anteile zu übernehmen. Wenn, dann 100 Prozent.
Ich habe gelesen, Ihre Vision seien hundert Hotels, bleiben Sie angesichts Corona dabei?
Ja, die Vision bleibt. Die Krise ist zwar härter, als ich mir vorstellen konnte. Ich dachte zunächst, es würde vergleichbar mit 2008 sein, eine Rezession also mit nachfolgendem Wachstum, bei dem man die Verluste rasch wieder wettmacht. Aber mit einem Shutdown auf Null hat natürlich keiner gerechnet. Trotzdem birgt jede Krise auch Chancen. Bei dieser Krise derzeit sehe ich z.B. die Chance, dass sich die Preise für Pacht auf ein realistisches Maß einpendeln. Bis zum letzten Jahr war in vielen Verträgen die Pacht für den Betreiber sehr hoch angesetzt, weil viele Hotels gebaut wurden, und eine hohe Nachfrage herrschte.
Jetzt werden vermehrt Objekte auf den Markt kommen, die ich mir genau anschauen werde.
Was hat es mit dem MH-Club auf sich? Rabattaktion zur Kundenbindung oder mehr?
Das ist schon viel mehr. Neben den 10 % Nachlass auf Übernachtungen genießen Mitglieder den Vorteil von Early check in und Late check out, es gibt einen Begrüßungsdrink und zu bestimmten Anlässen eine kleine Überraschung per E-Mail.
Was haben Michel-Hotels, was andere nicht haben?
Wir sind ein bodenständiger, familiär geführter Familienbetrieb. Im Vergleich zu den großen Ketten sind wird ja mit 15 Häusern noch recht klein. Wir achten sehr auf persönlichen Umgang, was die Gäste sehr schätzen. Und unsere Hotels sind immer zeitgemäß ausgestattet. In der Regel erneuern wir das Inventar alle fünf Jahre.
Welche Rolle spielt Automatisierung in Ihrem Unternehmen?
Unterschiedlich. In den Urlaubsdestinationen wollen wir das das gar nicht. Da soll der Service persönlich und individuell sein. In den City-Hotels gibt es da schon einiges, und es kommt noch mehr. Da geht es z.B. um Onlinebuchung, die ja schon gang und gäbe ist. Zukünftig bekommt man dann über eine App auch Zugang zum Hotelzimmer. Man kann über diese App dann z.B. auch Zimmerservice bestellen und natürlich auch bezahlen, so dass man praktisch gar nicht mehr mit Personal in Kontakt kommt. Aus Unternehmersicht spart das natürlich Personalkosten, und die sind ja immer der größte Posten im Etat.



Neue Zimmereinrichtung: „In der Regel erneuern wir das Inventar alle fünf Jahre.“

„Wir achten sehr auf persönlichen Umgang, was die Gäste sehr schätzen. Und unsere Hotels sind immer zeitgemäß ausgestattet. In der Regel erneuern wir das Inventar alle fünf Jahre.“

Wie schaut es mit dem Fachkräfteangebot aus?
Das ist natürlich eine Herausforderung. Wir arbeiten 24/7, das heißt die Leute haben auch Wochenenddienst und Schichtarbeit. Das kommt bei vielen jungen Leuten heutzutage nicht gut. Besonders schwierig ist das Ganze in der Küche: Da kommt noch viel Stress dazu, es ist meistens heiß, man arbeitet mit nicht ganz ungefährlichen Geräten, nicht nur scharfe Messer, sondern auch Schneidmaschinen, Mixer … Aber es gibt eben auch Leute mit Leidenschaft für dieses Metier. Insgesamt kommen wir klar.
Wie viele Menschen sind in den Michel Hotels beschäftigt?
Insgesamt sind es derzeit rund 500, in Waldkirchen 50. ■

Autohaus Kornexl & Lenz

autorisierter BMW Service

Bannholzstr. 3
94065 Waldkirchen
Tel: +49(0)8581-96460
www.kornexl-lenz.de

Mit guter Werkstatt bei der Kundenbindung punkten

Ausstellungsraum Egger-Radl: „Fahrrad ist in jeder Hinsicht Trend."

Die aktuelle Corona-Lage beunruhigt auch die Inhaberin von Radl-Egger, obwohl das Virus dem Fahrrad-Markt insgesamt nichts anhaben kann. Klaudia Egger: „Die Einschläge kommen näher."

Frau Egger, dem Vernehmen nach gehört der Fahrradhandel zu den „Krisengewinnern". Egger-Radl auch?
Umsatzbezogen vielleicht, aber die Sorge wächst, dass Mitarbeiter erkranken oder in Quarantäne müssen. Auch droht im Januar ein neuer Lock down. Die Einschläge kommen immer näher.

In welchem Bereich Ihres Fachhandelsgeschäftes sehen Sie Wachstum in der nahen Zukunft?
Ich sehe unseren Focus mehr und mehr im Service. Da müssen wir stark sein und für Kundenbindung sorgen. Nicht nur Fahrräder verkaufen, sondern auch danach für den Kunden da sein. Mit dieser Methode haben wir schon viele Kunden von uns überzeugt, die vorher bei Mitbewerbern gekauft haben. Wichtig ist also eine gute Werkstatt.

Wollen Sie insgesamt weiter wachsen?

„Nicht nur Fahrräder verkaufen, sondern auch danach für den Kunden da sein. Mit dieser Methode haben wir schon viele Kunden von uns überzeugt, die vorher bei Mitbewerbern gekauft haben. Wichtig ist also eine gute Werkstatt."

Ja, wir warten auf die Baugenehmigung für eine erneute Erweiterung im Frühjahr 2021, um unseren Kunden den Aufenthalt noch schöner und angenehmer zu machen. Es gibt ein paar Faktoren, die uns voraussichtlich in den nächsten Jahren Wachstum bescheren werden. Da ist das Umdenken im Freizeitverhalten, Gesundheits- und Umweltaspekte etc. Radlfahren ist in jeder Hinsicht Trend.

Und wachsen in welcher Sparte? Mountainbike, E-Bike bzw. Pedelec?
Pedelecs sind sicher ein Wachstumsmarkt, aber wir haben nach wie vor ein sehr großes Angebot an Biobikes vorrätig, also Räder ohne Motor, und die werden auch gut nachgefragt. Wahrscheinlich auch deswegen, weil sich viele Wettbewerber von diesem Segment verabschieden und sich mehr auf Pedelecs fokussieren. Das bringt uns Kunden im klassischen Bereich.

In der letzten Zeit hört man auch viel von Fahrradleasing …
Ein riesen Thema. Das macht beim Umsatz schon rund ein Drittel aus, weil wir beim Leasing sehr hochwertige Fahrräder absetzen. Und das wird noch an Bedeutung gewinnen, weil immer mehr große Unternehmen auf den Zug aufspringen. Auch die rund zwei Mio. Angestellten im Öffentlichen Dienst haben aufgrund des letzten Tarifabschlusses Zugang zum Fahrradleasing.

Das läuft wie beim Auto über eine Leasinggesellschaft?
Der Arbeitgeber entscheidet sich für die Einführung im Betrieb und schließt einen Vertrag mit einem Leasingunternehmen seiner Wahl. Die Mitarbeiter dürfen sich Räder beim Fachhändler aussuchen. Wir beraten, unterstützen, beantragen, übergeben das Rad und sind während der gesamten Leasingdauer Ansprechpartner bei Service und Reparaturen. Da die Leasingrate (fast) steuer- und sozialversicherungsfrei vom Gehalt abgezogen wird und in den Verträgen ein „Rundumsorglospaket" enthalten ist, nehmen die Mitarbeiter dieses Angebot gerne an, zumal sie nach Ablauf der Leasingzeit in der Regel das Rad günstig erwerben können.

Ist Fachkräftemangel für Sie ein Problem?
Wir arbeiten mittlerweile mit zehn Mitarbeitern, eine Mischung aus Vollzeit- und Teilzeitkräften. Und wir sind auf der Suche nach Kollegen, die zu uns passen. Für die kommende Saison bieten wir motivierten und fahrradinteressierten Bewerbern (m/w/d) krisensichere Arbeitsplätze im Verkauf und in der Werkstatt an. Voraussetzung sind Branchenkenntnisse, aber vor allem auch dass die Chemie stimmt, denn gutes Betriebsklima ist uns sehr wichtig.

Es geht auf Weihnachten zu. Was wünscht sich Frau Egger?
Vor allem, dass das Leben bald wieder so wird, wie vor Corona. Besonders für die Branchen, die es gerade besonders hart trifft: Gastronomie, Tourismus, Veranstaltungsgewerbe. ■

Klaudia Egger mit Betriebsleiter Maximilian Hoffmann: Vieles spricht für Wachstum der Branche.

Von der Pike auf sehr gut ausgebildet

Die Jakob Metall am Bau GmbH hinterlässt ihre Spuren überall im Land an außergewöhnlichen Bau-Projekten, wo Besonderes gefragt ist: Individuelle Einzelanfertigungen in Qualitätsarbeit und reibungslos abgewickelt, von Beratung und Planung über Produktion bis zur Montage auf der Baustelle. Theresa Jakob im Interview über Lage und Erwartungen in Zeiten von Corona.

Frau Jakob, wie ist Ihr Unternehmen mit dem Corona-Jahr zurechtgekommen, was die Arbeitsbedingungen angeht?
Man kann fast sagen, dass Corona für die Hygiene auf den Baustellen eine Verbesserung bewirkt hat. Vor allem auf Großbaustellen hielten gute sanitäre Anlagen Einzug, die vorher häufig vernachlässigt wurden. Selbst Gelegenheiten zum Händewaschen waren bisher nicht selbstverständlich. Ansonsten sind die Corona-Sicherheitsvorkehrungen auf dem Bau vergleichsweis einfach einzuhalten, Abstand, frische Luft usw.

Und die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr?
Wir haben das Niveau halten können, da wir im Frühjahr gut starten konnten und viele Projekte vom letzten Jahr weitergeführt wurden.

Wie ist die Auftragslage?
Derzeit noch gut. Für das erste Halbjahr 2021 konnten wir gute Projekte an Land ziehen. In der Baubranche kommt das „Loch" erst später, weil die gegenwärtigen Projekte schon lange geplant und finanziert sind.

Wie schätzen Sie die konjunkturelle Entwicklung für 2021 ein?
Wir beobachten derzeit einen hohen Bewerber-Andrang bei Ausschreibungen. Das deutet auf eine rückläufige Tendenz hin.

Wie plant man in Zeiten von Corona voraus?
Das ist genau das Problem. Man weiß nicht, worauf man sich nächstes Jahr einstellen muss

Wie würden Sie in aller Kürze die besondere Kompetenz von Alois Jakob Metall am Bau beschreiben?
Reibungslose Abwicklung der vielseitigen Projekte, individuelle Einzelanfertigungen, Qualitätsarbeit. Kein Projekt gleicht einem anderen.

Wir kommen Sie mit dem allseits herrschenden Fachkräftemangel zurecht?
Unsere Mitarbeiter sind die Gewähr für die hohe Kompetenz des Unternehmens. Die meisten haben ihr Fach in unserem Betrieb gelernt und wurden von der Pike auf sehr gut ausgebildet.
Daher suchen wir immer Lehrlinge, die sich für Metall begeistern, und zwar nicht zwingend zum 01.08., sondern auch gerne unter dem Jahr, das kommt z.B. für Umschüler in Betracht.

Bleiben die Leute nach der Ausbildung bei Ihnen?
Die Mehrzahl ja. Aber wir verlieren immer wieder Mitarbeiter an die Industrie, da die Gehaltsklassen dort attraktiver sind als in einem klassischen Handwerksberuf, obwohl wir auch sehr viele Vorteile bieten.
Für junge Leute ist die Arbeit in der Industrie mit Zuschlägen, etc. oft attraktiver als fordernde Handwerksarbeit. Immerhin beobachten wir, dass sich das langsam ändert. In den nächsten Jahren wird das Handwerk wohl wieder an Attraktivität gewinnen. ■

Jakob-Projekt OTH Regensburg.

Führungstrio (v.li.): Fabian Friedrich, Theresa Jakob, Inhaber Alois Jakob.

„Reibungslose Abwicklung der vielseitigen Projekte, individuelle Einzelanfertigungen, Qualitätsarbeit."

Beratung, Planung, Ausführung – Alles aus einer Hand

Die Leistungsbereiche der Alois Jakob Metall am Bau GmbH umfassen den Metallbau, Automatiktüren, Stahlbau sowie Service & Wartung.

Der **Metallbau** ermöglicht zeitlose, funktionelle und langlebige Lösungen für den Innen- und Außenbereich. Jakob bietet kundenspezifische und maßgefertigte, individuelle Sonderlösungen, die auf den Millimeter genau gefertigt werden.

Dank modernster Technologien und qualifizierter Mitarbeiter kann Jakob sich auch im **Stahlbau** hohen architektonischen Anforderungen stellen. Nicht nur die Arbeit mit hoher Präzision ist hier wichtig, auch das Zusammenspiel verschiedenster Werkstoffe spielt eine große Rolle.

Alle **Automatiktüren** sind Einzelanfertigungen und werden bei Jakob speziell gefertigt, montiert und in Betrieb genommen. Regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen und Wartungen gewährleisten das einwandfreie Funktionieren über einen langen Zeitraum.

Wartung & Service: Von der manuellen Eingangstür über Rauch- und Brandschutztüren bis hin zu Automatiktüren – die Alois Jakob Metall am Bau GmbH bietet für alles den passenden und professionellen Service.

Zehn Mitarbeiter im Büro und knapp 40 im Bereich Fertigung/Montage sorgen für eine reibungslose Abwicklung. Insgesamt sechs davon sind Azubis. ■

www.jakob-metallbau.de

Angehörigen die schwierige Zeit etwas leichter machen

Das Bestattungswesen ist in den letzten Jahrzehnten zu einem Gewerbe geworden, wie jedes andere. Einerseits. Andererseits ist das Thema Tod eben doch keine Ware. Manuel Kasberger, Geschäftsführer des gleichnamigen Bestattungsunternehmens, über ein Gewerbe, von dessen komplexen Anforderungen die meisten Menschen nichts wissen, weil sie damit selten und meist in großen Zeitabständen in Kontakt kommen. Manuel Kasberger ist der erste Bestattermeister und Thanatopraktiker Niederbayerns, eine Qualifikation mit fundierter internationaler Ausbildung.

Herr Kasberger, man hört, im Bestattungsgewerbe habe sich in den letzten Jahren einiges geändert, können Sie das kurz umreißen?
Die eigentliche Beerdigung und deren Vorbereitung ist immer noch die Hauptaufgabe. Dazu gehört in der Regel die Regulierung mit sämtlichen Behörden und Ämtern, Terminabstimmung und Bestellung eines Pfarrers. Darüber hinaus beinhaltet das Komplettangebot die Bestellung von passenden Blumen, Setzen der individuellen Todesanzeige, Sterbebilder, Karten und natürlich ein weitreichendes Angebot an Särgen und Urnen, von günstig und einfach bis hochwertig und exklusiv. Wir bieten außerdem die Dekoration in der Kirche mit einem Bild des Verstorbenen, Kerzen und Blumenschmuck usw. an.
Und darüber hinaus?
Erledigungen bzw. das Einholen und Besorgen von Sterbeurkunden, das Abmelden von Krankenkasse und Rentenversicherung ist mittlerweile schon fast Standard.
Gehören da auch schon Accounts im Internet dazu, Facebook z.B.?
Seit ein paar Jahren bieten wir dazu einen zusätzlichen Dienst an, über die Plattform

Geschäftsführer Manuel Kasberger, Bestattermeister und Thanatopraktiker

Columba. Damit durchsucht man das Internet nach Spuren und kann Registrierungen und Mitgliedschaften kündigen. Mit einem Suchfeld, ähnlich wie bei Google, können Firmen, Vereine, Institutionen wie ADAC, GEZ, EON, usw. gesucht werden und mit ein paar Klicks geht automatisch eine Sterbeurkunde digital an den richtigen Ansprechpartner.
Gibt es eigentlich noch Totengräber?
Natürlich nicht mehr so wie früher. Auf Wunsch übernehmen wir auch den kompletten Friedhofsdienst inkl. Grabaushub und Trägerdienst.
Was ist mit Menschen, die keinen Bezug mehr zur Kirche haben?
Wir bieten z.B. eigene Trauerredner an, die individuell auf den Menschen und die Familie eingehen und eine freie Zeremonie gestalten können.
Was hat sich sonst noch geändert?
Mit dem Trauerhaus in Waldkirchen ermöglichen wir einen Raum der Begegnung. Ebenso in Passau und Deggendorf.
Was kann man sich darunter vorstellen?
Diese Einrichtung ist einzigartig in der Region. Im Trauerhaus können im Familien- und Freundeskreis Verabschiedungen am offenen Sarg stattfinden. In einer geschützten Atmosphäre haben Trauernde so viel Zeit, wie sie brauchen, um sich von einem geliebten Menschen verabschieden zu können. Sonst finden ja Abschiednahmen in Krankenhäusern, Krematorien oder Leichenhäusern am Friedhof statt.
Familien können Tag und Nacht den Raum betreten und bekommen einen eigenen Chip.
Abschiednehmen gehört zu unserer Philosophie. Ein letztes Berühren und das Begreifen ist der wichtigste Schritt für die spätere Trauerverarbeitung. Wir haben auch schon viele kostenlose Trauerkreise im Haus angeboten und durch professionelle Mitarbeiter geleitet.
Was hat sich bei der eigentlichen Bestattung geändert?
Wir sind z.B. Mitinitiator der Trauerwälder und haben den ersten Naturfriedhof Bayerns mit der Gemeinde Spiegelau und Anton Aschenbrenner eröffnet. Mittlerweile gibt es viele weitere alternative Bestattungsformen, die

Raum der Begegnung im Trauerhaus Waldkirchen.

natürlich genau so angeboten und ermöglicht werden können. Naturfriedhöfe oder Pflegefreie Gräber finden großen Zulauf.
Gibt es so etwas wie eine Innung für Ihren Beruf?
Es gibt Landesverbände und den Deutschen Bestatterverband – darüber wird auch die Ausbildung zum Teil abgedeckt.
Was braucht man für eine Qualifikation, um ein Bestattungsunternehmen zu gründen?
Leider keine. Der wahrscheinlich älteste Beruf ist noch sehr jung, was Regulierungen angeht. Die Ausbildung zum Bestatter gibt es erst seit knapp 20 Jahren. Ich selbst habe mich nach der Schule für die duale 3-jährige Ausbildung entschieden, da es mir wichtig war, den Beruf von Grund auf zu erlernen und mir auch Hintergrundwissen anzueignen.
Vor ca. 10 Jahren entschied ich mich für die nächste Stufe und schloss den ersten Kurs des damals neu initiierten Bestattermeisters vor der Handwerkskammer ab. 2014 war die nächste große Ausbildung der geprüfte Thanatopraktiker mit Auslandsseminaren in London.

Wir bieten eigene Trauerredner an, die individuell auf den Menschen und die Familie eingehen und eine freie Zeremonie gestalten können.

Der Thanatopraktiker ist auch befugt, Verstorbene für bestimmte Auslandsüberführungen hygienisch vorzubereiten. Da die Welt immer kleiner wird, betrifft uns auch dieses Thema mehr und mehr.
Hat Corona Ihre Arbeit verändert?
Corona zeigt, wie wichtig eine allgemein regulierte Ausbildung ist. Für den Umgang mit infizierten Toten gibt es natürlich besondere Sicherheitsbestimmungen.
Aber auch so wäre eine geregelte Ausbildung wichtig, und der Verband setzt sich auch für eine Meisterpflicht ein. Als Bestatter hat man eine große Verantwortung gegenüber der Allgemeinheit. Und der Beruf bringt durchaus besondere Belastungen mit sich.
Kann also im Prinzip jeder ein Bestattungsunternehmen gründen, der sich dazu für geeignet hält?
Ja. Es gibt auch keinen Gebietsschutz. Jeder Bestatter darf auf jedem Friedhof Beerdigungen organisieren.
Reicht ein „normaler" Service noch, um konkurrenzfähig zu bleiben, oder kommt es zunehmend auf Beratung und weiterführende Dienstleistungen an?
In erster Linie ist es in unserer Branche wichtig, sich das Vertrauen der Hinterbliebenen zu

Trauerhaus Hohenwarter in Waldkirchen.

verdienen und sich mit einer ehrlichen und menschlichen Art auf die Familie einstellen zu können. Die Individualität ist wichtiger geworden und auch der Umfang unserer Betreuung hat sich dem angepasst.
Woher wissen Sie, worauf es bei Ihrer Arbeit ankommt?
Nach jeder Bestattung geben wir den Angehörigen einen Bewertungsbogen mit, in dem Preis, Leistung, Betreuung usw. bewertet werden. So haben wir jedes Jahr mehrere hundert Rückmeldungen, die übrigens immer die Gesamtnote Eins ergeben.
Das bestätigt unsere Philosophie und gibt uns und unserem Team das gute Gefühl, dass wir Angehörige in schwieriger Zeit den Weg etwas leichter machen konnten und helfen durften.
Verändert die rückläufige Bedeutung der Kirchen das Angebot der Bestattungsunternehmen?

Abschiednehmen gehört zu unserer Philosophie. Ein letztes Berühren und das Begreifen ist der wichtigste Schritt für die spätere Trauerverarbeitung.

Zum einen werden Bestattungen privater und kleiner als noch vor 20 Jahren. Einerseits wollen manche Familien einfach unter sich sein. Zum anderen: Wenn ein Mensch nie ein Kirchengänger war und nicht in Vereinen aktiv, dann sieht man das natürlich auch auf seinem letzten Weg, dass ihm vielleicht andere Werte wichtiger waren.
Egal ob Moslem, Christ oder Atheist. Unsere Aufgabe ist es in jedem Fall, ihm ein würdiges Begräbnis zu gestalten, so wie er es sich vorgestellt hat. Ob Erd- oder Feuerbestattung, ob die Einäscherung erst nach 3 Tagen passieren soll, damit die Seele noch aus dem Körper kann. Wir passen uns dem an, womit sich Angehörige am wohlsten fühlen.

Da der Anteil der Kirchenaustritte und auch anderer Religionen immer größer wird, müssen wir uns als Dienstleister natürlich anpassen.

Wohin geht der Trend bei der Begräbnisart – gibt es bald „nur" noch Urnengräber?
Feuerbestattungen und damit Urnen haben bei unseren Beerdigungen einen Anteil von über 70 %. Je ländlicher, desto mehr Erdbestattungen sind es jedoch. Ich glaube, dass es nie 100 % werden. Wahrscheinlicher ist, dass in den nächsten Jahrzehnten neue Bestattungsformen entstehen, die wir uns aktuell vielleicht noch nicht vorstellen können.
Ist Fachkräftemangel für Sie ein Problem?
Jein – Fachkräfte im Sinne einer regulierten Berufsausbildung gibt es in unserer Branche ohnehin kaum. Daher schulen wir Quereinsteiger auf unsere Bedürfnisse hin. Der Beruf ist für immer mehr Menschen interessant, da er sehr vielseitig ist. ■

Neben Waldkirchen verfügt das Bestattungshaus Kasberger über Standorte in Passau, Deggendorf, Untergriesbach, Eging am See, Plattling, Breitenberg, Schönberg und Wallersdorf
www.bestattungshaus-kasberger.de

Karoli-Eishalle: Bei Redaktionsschluss war noch nicht absehbar, wann solche Bilder wieder möglich sind.

Karoli-Welt: Aktiv am Karoli

Freizeiteinrichtungen wie der Badepark und die Eishalle haben natürlich besonders unter den diesjährigen Beschränkungen in der Coronakrise gelitten. Der Betrieb wird 2020 deutlich weiter in die roten Zahlen rutschen, als im Haushalt eingestellt.

Als Mitte März der erste Lock down begann, wurden Reparaturarbeiten im Badepark soweit möglich vorgezogen, im im Eisstadion erfolgten das ganz normale Ausfahren der Anlage und die hier im Sommer üblichen Reparaturarbeiten. Das Ganze wurde mit begrenztem Personal durchgeführt, um das Infektionsrisiko zu minimieren. Teile der Belegschaft wurden ab Mai dann auch in Kurzarbeit geschickt, für einen Großteil ist das auch derzeit der Fall.

Ab Mitte Juni wurde dann das Freibad unter Einhaltung eines strengen Hygieneplans, samt Kontaktdatenerfassung und einer Besucherbeschränkung auf 400 Personen, wieder geöffnet, später auch das Hallenbad mit einer Beschränkung auf 70 Besucher.

Analog wurde die Eissporthalle für den Trainingsbetrieb unter den geltenden Vorschriften für Indoor-Hallen wieder aufgesperrt. Nach der Eisaufbereitung im September begann hier ab dem 3.Oktober der Winterbetrieb. Auch hier wurden für die jeweiligen Sparten, wie Eisstockschießen, Eiskunstlauf und Eishockeysport Hygienepläne erstellt und die strengen Vorgaben eingehalten. Ebenso erfolgte eine Besucherbeschränkung für den öffentlichen Publikumslauf. Im Zuge der Krise wurde z. B. auf den freitäglichen Discoeislauf ganz verzichtet. Zuschauer für Eishockeyspiele wurden gemäß den Vorschriften zugelassen.

Verwaistes Hallenbad: Hoffen auf Wiedereröffnung.

Was die Beschränkungen für das Jahresergebnis bedeuten, lässt sich am Vergleich der Besucherzahlen zum Vorjahr ablesen.

Im Freibad waren es dieses Jahr 16.600 Besucher, im Durchschnitt der letzten Jahre waren es 28.000. Im Hallenbad/Mediterraneum zählte man 2020 rund 42.900 Besucher, der Durchschnitt der letzten Jahre betrug 125.000. In der Eishalle stehen 9.500 im laufenden Jahr einem Durchschnitt von 10.000 gegenüber. Hier minderte der volle Betrieb bis Mitte März und im Oktober das Fiasko.

Die beiden „Saunen", sprich Dampf- und Aromabad, sind seit dem 14. März komplett geschlossen und durften aufgrund der Vorgaben nicht geöffnet werden, da diese Sauna-Art nicht die in Bayern vorgeschriebene Mindesttemperatur von 60 Grad erreicht.

Der erneute Lock down bedeutet, dass das Karolibad und die Eishalle seit dem 02.11.2020 wieder komplett geschlossen sind.

Vor allem im Karolibad summiert sich der Verlust schon jetzt auf eine höhere sechsstellige Summe, im Eisstadion rechnet man mit einer hohen fünfstelligen Summe.

Da die Stadtwerke Waldkirchen diese beiden Freizeiteinrichtungen in Eigenregie betreiben, belastet dies die Kommune in diesem Jahr besonders. Nach wie vor wird es aber als besonders wichtig angesehen, der kommunalen Daseinsvorsorge eines regional bedeutenden Infrastrukturstandortes für Schulsport, Sport und Freizeit nachzukommen. ■

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 Jahre 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 Jahrzehneten eine Unternehmensgruppe entstanden.

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

Derzeit bauen wir in **Hengersberg an der Autobahn A3 einen neuen, modernen Standort** zur Erweiterung unseres Unternehmensbereiches Bau.

Als stetig wachsendes Unternehmen sind wir laufend auf der Suche nach motivierten und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

KARL

BAU

ENERGIE

INDUSTRIE

IMMOBILIEN

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 8554 / 9610-930
Deggendorfer Str. 15 I D-94548 Innernzell I karriere@karl-gruppe.de

KARL-Gruppe.de

Modehaus Garhammer GmbH · Marktplatz 28 · D-94065 Waldkirchen · www.garhammer.de