

# Die WIRTSCHAFT

## Für Bayreuth und die Region

Nordbayerischer KURIER

#01.2017

Das BuddyBuddy-Board ist alles andere als gewöhnlich – nicht nur, weil man gegen das Licht sogar hindurchschauen kann. Fotos: Eric Waha



## Stick dir ein Board

BuddyBuddy: Besondere Snow- und Skateboards, die auch Ressourcen schonen

Von Eric Waha

**A**rchaisch schaut es aus. Ganz anders als Snowboards so aussehen. Man sieht Holz. Fäden. Wenn man es gegen das Licht hält, kann man sogar hindurchsehen – weil es so dünn ist. Wenn die Technik dahinter nicht so kompliziert klingen würde, wäre es unglaublich einfach. Begeistert ist es, weil man sich fragt, warum das, was da gebaut wird, nicht schon längst entdeckt wurde. Ein Brett mit Geschichte. Die mit Mike Gelbricht beginnt. Er und Rainer Sölch sind Freunde. Und sie sind begeisterte Snowboarder. Seit – eigentlich immer. Rainer Sölch (53) ist in der Surferzene groß geworden, aus der die Snowboarderszene geworden ist. Mit beiden ist er eng verbandelt. Über sein Sportgeschäft in Bayreuth, das er gerade schließt. Um etwas Neues anzufangen. Zusammen mit Mike Gelbricht. Der nämlich war es, der viele Jahre schon an einer Idee feilt, die jetzt marktreif ist: Ein Snowboard, gebaut aus überwiegend heimischen Materialien. Leichter und mit definierterem Flex als alles andere. Mit deutlich besseren Fahreigenschaften. „Mike hat mir von der Idee erzählt – die klingt so kompliziert, dass ich mir erst mal gar keine Vorstellung machen konnte“, sagt

Rainer Sölch. Vor zwei Jahren, auf der Sportmesse Ispo in München, hat Gelbricht dann die ersten Prototypen seiner Boards vorgestellt. Sölch hat einen der raren Erstlinge zum Testen bekommen. „Zu der Zeit war ich seit acht Jahren parallel zum Geschäft beratend in der Entwicklung bei Elan Snowboards tätig. Beratung, Produkttests, Außendienst. Dadurch war ich voll am Ball des Möglichen“, sagt Sölch. „Als ich das BuddyBuddy-Board in der Hand hielt, habe ich Mike angeschaut und ihn gefragt: Das Ding soll halten? Weil es so filigran, dünn und leicht war.“ Das Ergebnis: „Das Brett fahre ich heute noch, und es hat sich von den ersten Metern an unglaublich gut angefühlt. Und: Es hat in der Spannung keinen Deut nachgelassen. Was jedes andere Board definitiv tut.“ Auch das, das Sölch zuletzt fuhr. „Das das beste Brett war, das ich bislang gefahren hatte.“ Das Geheimnis der patentierten Bauweise von BuddyBuddy-Boards liegt darin, „dass unsere Laminatstruktur dreidimensional wird“, sagt Sölch. Was abstrakt klingt – ist auch abstrakt. Weil es sich grundlegend vom Herkömmlichen unterscheidet. Zwar bauen auch die Bretter von Gelbricht und Sölch, die schon bald in einer Produktionsstätte in der Nähe von Chemnitz produziert werden, in Schichtbauweise auf. An-



„Man meint, man schwebt dahin.“

RAINER SÖLCH,  
über das BuddyBuddy-Board

ders als bei marktüblicher Sandwich-Bauweise aber, bei der die Schichten lose aufeinander aufliegen, bevor sie mit Kunstharz verpresst werden, „wird bei uns das Material vorgespannt“. Zusätzlich bekommt es eine Dreidimensionalität dadurch, dass die Außenschichten über eine speziell entwickelte Sticstechnologie, bei der recyceltes Fadenmaterial

verwendet wird, miteinander verbunden und gespannt werden. „Die Spannung auf den Fasersträngen ist der Clou. Das unterscheidet unseres von jedem anderen Laminat“, sagt Sölch. Im Ergebnis bedeutet das für den Sportler, der damit unterwegs ist: „Er hat ein Board mit einer wesentlich höheren Dynamik, einer höheren Rückstellgeschwindigkeit des Materials, einer besseren Steuerbarkeit und definierteren Flex-Eigenschaften. Zudem ist das Brett haltbarer. Eine Delamination findet praktisch nicht statt.“ Die Laminatschichten trennen sich selbst bei hoher Belastung nicht. „Bei Bruchtests sind die Prüfkörper bei der doppelten Belastung herkömmlicher Lamine zerstört worden. Aber auch nur, weil die Kernstruktur zusammenbricht, nicht die Gurte“, sagt Sölch. Was ihn selbst bei ersten Tests überrascht hat: Die Ankerpunkte, durch die die Fäden der Sticckung laufen, „sorgen für einen interessanten Nebeneffekt: Sie wirken sich dämpfend aufs Fahrverhalten aus. Das kann man sich ungefähr so vorstellen, wie wenn man einen Finger auf den Gitarrenhals legt. Dann ist sofort Schluss mit Schwingung. Man meint, man schwebt dahin.“ So eng verbunden die einzelnen Bestandteile sind – wie echte Buddys eben – so gering ist der

Materialaufwand. Das macht die Produktion so ökologisch wie möglich. „Wir sparen aufgrund der Belastbarkeit Kernmaterial – sprich: Holz. Und wir verzichten auf alle Heißmaterialien wie Kevlar und Kohlefaser, die emissionsintensiv sowie energieintensiv hergestellt werden müssen.“ Laut Sölch wird Epoxidharz zum Verpressen verwendet, „das biologisch erzeugt wird. Und wir arbeiten daran, in Zukunft das Glasgewebe durch einen nachwachsenden Rohstoff zu ersetzen, der heimisch ist“. Die Hölzer, die für die Boards verwendet werden, sind heimisch, beziehungsweise kommen aus Europa: „Wir verwenden heimische Esche und Pappel aus Slowenien.“ Ausgehend vom Snowboard und vom Deck für Skateboards sind viele weitere Spielarten für geankerte Produkte möglich: Es gebe, sagt Sölch, „ein paar wenige Ski-Prototypen“. Aber: „Wir bauen jetzt von ganz klein auf. Wir sind ein Drei-Mann-Betrieb und arbeiten mit einem Investor zusammen, der Vertrauen in das Produkt gesteckt hat.“ Grundsätzlich sei die Methode, in der „gut zehn Jahre Entwicklungszeit stecken“, des Verbindens von Laminat auf diese Weise „in vielen Bereichen denkbar, wo es um tragende Bauteile im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit und Ökologie geht“, sagt Sölch.

19. Kurier-Messe

# Bauen & Wohnen

Bärenhalle Bindlach

21./22. Oktober 2017

**Jetzt  
AUSSTELLER  
werden!**

Weitere Infos und Anmeldung telefonisch  
unter Tel. 0921 294-146,  
per E-Mail an [oliver.altendorf@nordbayerischer-kurier.de](mailto:oliver.altendorf@nordbayerischer-kurier.de)  
und online unter [www.kurier-baumesse.de](http://www.kurier-baumesse.de)

Immer **näher dran****KURIER**

## Inhaltsverzeichnis



Seite 4



Seite 6



Seite 7

BuddyBuddy: Besondere Snow- und Skateboards, die auch Ressourcen schonen **Seite 1**

Personet: Warum sich Personaler aus ganz Oberfranken in einem Netzwerk gegenseitig helfen **Seite 3**

MGS ist fertig mit dem großen Umbau: Jede Marke eine andere Welt **Seite 4**

Die Baur-Gruppe im Haifischbecken der Online-Händler: Lifestyle für Zielkundin Stefanie **Seite 5**

Elektro, Internet, Wasser: Die Fränkische Baugesellschaft kümmert sich um das, was Leitungen braucht **Seite 6**

Expert Jakob: Mit Übernahmen den Umsatz verdoppelt und weitere Expansion nicht ausgeschlossen **Seite 7**

Röchling SGT Spritzgießtechnik: Der Mini-Konzern im Konzern **Seite 8**

Uni Bayreuth: Professorin forscht an der Energiewende aus der Biotonne **Seite 9**

Pass Stanztechnik: Seit Jahren kontinuierliches Wachstum und weltweit unter den größten drei **Seite 10**

Interview: DZ-Bank Chefvolkswirt Bielmeier über Aktien, Euro, Zinsen und US-Präsident Trump **Seite 11**

Alle bisherigen Ausgaben im Internet unter  
[www.nordbayerischer-kurier.de/die-wirtschaft](http://www.nordbayerischer-kurier.de/die-wirtschaft)

IMPRESSUM

**Sonderveröffentlichung: Die Wirtschaft**

Nordbayerischer Kurier Zeitungsverlag GmbH (HRB 34),  
Theodor-Schmidt-Straße 17, 95448 Bayreuth

V.i.S.d.P.: Christina Knorz

Redaktion und Gestaltung: Stefan Schreibelmayer

Verantwortlich für Anzeigen: Alexander Süß

# „Kirchturmdenken ist von vorgestern“

Warum sich Personaler aus ganz Oberfranken im Netzwerk Personet gegenseitig helfen

Von Stefan Schreibelmayer

**M**an wird manchmal auf Probleme aufmerksam, von denen man gar nicht wusste, dass man sie hat. „Nur ein lockerer Spruch? Für Pavle Veraja ist das ein wichtiger Grund, sich im Netzwerk Personet zu engagieren – und zwar als Vorsitzender. Über den Tellerrand hinausschauen, von Lösungen anderer profitieren oder anderen bei ihren Problemen helfen – das seit 2009 bestehende Netzwerk bietet für den Leiter Personaladministration beim Porzellanhersteller BHS Tabletop die Chance auf eine Win-win-Situation, und zwar für alle derzeit 51 Mitglieder. Und für Oberfranken.

Genau deshalb hat sich auch Adrian Jung entschieden, mit Wieland Electric dem Netzwerk von Personalern beizutreten. Als 50. Mitglied ist der Leiter Recht und Personal beim Bamberger Spezialisten für Verbindungstechnik in der Elektrik erst seit kurzem dabei, profitiert haben er und das Unternehmen aber trotzdem schon. Und zwar konkret beim Thema E-Bike-Leasing, das man bei Wieland im Rahmen der Mitarbeiterförderung schon länger anpacken wollte. Nach einer entsprechenden Frage in die Runde der Mitglieder kam schnell ein Kontakt zu Stäubli in Bayreuth zustande, wo ein solches Programm schon läuft. „Wir haben uns ausgetauscht, ich habe Tipps bekommen, jetzt gehen wir das auch an“, sagt Jung. Das sei ein gutes Beispiel, wie Personet funktioniert. Über Kontakte entstehe Vertrauen unter den Personalern: „Man merkt schnell, dass die anderen oft ähnliche Probleme haben. Man gibt Tipps, bekommt Tipps – alle profitieren.“ Dass Jung eher durch Zufall im Internet auf Personet aufmerksam



Sie sind bei Personet für die Organisation zuständig: Isabell Trebes-Koller und Manuel Wolz.

Foto: Andreas Harbach.

wurde, hält Manuel Wolz nicht für einen Nachteil. „Wir betreiben keine Kalt-Akquise, wollen nicht wachsen um des Wachstums willen. Wir setzen auf Mund-zu-Mund-Propaganda und darauf, dass Interessierte durch unsere Angebote auf uns aufmerksam werden“, sagt der Mit-Geschäftsführer des Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrums für Fragen der mittelständischen



Adrian Jung



Pavle Veraja

Wirtschaft (BF/M) in Bayreuth, der in dieser Funktion auch die Geschäfte von Personet leitet und von Netzwerk- und Veranstaltungskoordinatorin Isabell Trebes-Koller unterstützt wird. Gut 30 Veranstaltungen bietet Personet pro Jahr an, und zwar mit den Schwerpunkten Ausbildung, Personalentwicklung, Personaladministration, Personalmanagement und Gesundheits-

management. „Der Themenkreis Ausbildung ist immer noch am stärksten nachgefragt“, sagt Wolz, aber: „Gesundheitsmanagement zieht stark an.“ Weil die Mega-Themen Demografie und alternative Belegschaft, Work-Life-Balance und Digitalisierung zusammenspielen und viel mit Arbeitgeberattraktivität zu tun haben: „Die Mitarbeiter – aktuelle wie potenzielle – erwarten heute, dass der Arbeitgeber hier Angebote und Lösungen bietet.“ Kein Wunder, dass gerade hier unter den Mitgliedern viel Austausch stattfindet nach dem Motto: Was hat bei euch schon funktioniert, was nicht und warum?

Der große Vorteil: Statt in teure externe Beratung zu investieren, gibt es Tipps im Netzwerk sowie dessen Veranstaltungen für die Mitglieder kostenlos. Was vor allem kleinen Unternehmen entgegenkommt, die vom Know-how der deutlich größeren Personalabteilungen in größeren Unternehmen profitieren. Konkretes Beispiel: „Die Kleinen bekommen zum Beispiel Zugriff auf Vertragswerke der Großen – natürlich datenschutzbereinigt“, sagt Wolz, der aber betont: „Das ist keine Einbahnstraße. Kleine Unternehmen haben oft Ideen, auf die man im Konzerndenken der Großen gar nicht kommt.“

Und, wird in Personet-Kreisen auch so oft über Fachkräftemangel gejammert? Da hat Wolz eine interessante Entdeckung gemacht: „Unsere Mitglieder haben da offenbar weniger Probleme als andere, sind sehr aktiv und attraktiv. Die sind ja bei uns, weil sie da was machen wollen. Die sind Vorreiter.“ Und denken an die Region. Etwa, wenn sie einen Bewerber, der bei ihnen knapp gescheitert ist, innerhalb von Personet weiterempfehlen. „Kirchturmdenken ist von vorgestern“, sagt Vorsitzender Veraja dazu.

Info

**P**ersonet wurde 2009 gegründet und in den ersten drei Jahren staatlich bezuschusst. Nach kleinen Anfängen hat das Netzwerk gerade das 50. Mitglied gefeiert und auch schon das 51. begrüßt. Geschäftsführer Manuel Wolz hält zehn Prozent Wachstum pro Jahr für möglich und nennt 70 Mitglieder als nächstes Ziel. Er wie auch Vorsitzender Pavle Veraja sehen das Netzwerk in Zukunft nicht mehr nur auf Oberfranken beschränkt, obwohl gerade in West-Oberfranken durchaus noch Nachholbedarf besteht, so Wolz. Eine Ausdehnung auf die südlichen Teile von Thüringen und Sachsen sowie das nördliche Mittelfranken seien denkbar. Bei den Mitgliedsfirmen handelt es sich durchweg um Mittelständler, allerdings von sehr unterschiedlicher Größe – von Rehau mit fünfstelliger Mitarbeiterzahl bis hinunter zu Firmen mit rund 100 Beschäftigten. Bis 250 Mitarbeiter sowie im ersten Jahr beträgt der Beitrag 1200 Euro, darüber 1500 Euro.

## Grundstein erfolgreicher Projekte!

Alles für Bauherren und Modernisierer finden Sie bei uns.



Ein Unternehmen der Danhauser-Gruppe

**Baumaterialien-Handelsgesellschaft AG**

Spinnereistraße 2 | 95445 Bayreuth

Tel. 0921 296-0 | [www.bhg-bayreuth.de](http://www.bhg-bayreuth.de)

Gummistraße 22 | 95326 Kulmbach

Tel. 09221 9225-0 | [www.bhg-kulmbach.de](http://www.bhg-kulmbach.de)



**BAUSTOFFE**

**hagebaumarkt**

# Lifestyle für Zielkundin Stefanie

Wie die Baur-Gruppe im Haifischbecken der Online-Händler bestehen will – Umsatz soll wieder steigen

Von Roland Töpfer

**B**aur Versand – das war doch der dicke Katalog, den die Oma noch hatte. Aus der Katalog- ist eine Online-Welt geworden. Über 90 Prozent des Geschäfts wickelt Baur übers Internet ab. Online-Händler wie Baur müssen extrem wendig sein. Wer zu langsam ist, den verschlingt die Schnelllebigkeit der Online-Ära. Warnschüsse hat auch Baur schon bekommen. Im letzten Geschäftsjahr 2016/17 (28. 2.) wurden Jahresziele verfehlt, der Umsatz rutschte von 683 Millionen Euro im Vorjahr auf 675 Millionen. „Wir hatten gleich am Anfang zwei schlechte Monate. Das holt man nicht mehr auf“, sagt Pressesprecher Manfred Gawlas. Es habe aber nicht nur Baur getroffen, das sei ein „branchenweiter Flop“ gewesen. Künftig sollen die Umsätze wieder steigen. Allein, weil die zur Gruppe gehörende österreichische Tochter Unito (Otto Österreich, Quelle Deutschland, Österreich und Schweiz) nun auch die Schweizer Versandmarke Jelmoli unter ihrem Dach hat, die einen zweistelligen Millionenumsatz mitbringt.

Baur steuert etwa die Hälfte zum Gruppenumsatz bei, Unito ist etwas kleiner als Baur, der Rest kommt aus dem Dienstleistungsgeschäft, vor allem von der Logistik-Tochter BFS (Baur Fulfillment Solutions). BFS wächst wieder, nachdem es zwischenzeitlich Probleme wegen des Wegfalls eines Großkunden gegeben hatte. „BFS hat 2016 einen Turnaround hingelegt“, sagt Gawlas. In Bayreuth hat BFS ein Call Center mit 200 Beschäftigten

Was viele nicht wissen: Baur betreibt in Weismain, wo die Hauptverwaltung sitzt, das fünftgrößte Fotostudio Deutschlands, das für die Unternehmen der Otto Group, zu der ja auch Baur gehört, und auch für externe Firmen tätig ist. Rund 200 der insgesamt 4000 Beschäftigten arbeiten hier (3500 in Oberfranken).



Aus großen Regalen wird die Ware geholt und für den Versand fertig gemacht.

Fotos: Martin Bursch

Aufhorchen ließ, dass sich Baur-Chef Albert Klein künftige Erweiterungen des Logistikers BFS außerhalb Oberfrankens vorstellen kann. Sollte ein extrem potenter neuer Großkunde mit BFS ins Geschäft kommen, „dann hätten wir hier gar nicht die Leute“, sagt Gawlas. „Der Arbeitsmarkt ist abgegrast.“ Bislang sei das aber reine Theorie. „Das ist ein Blick in die Zukunft.“ Schon heute brauche man Saisonarbeiter aus Polen oder Ungarn, denen man in den Einstiegsgruppen „Mindestlohn plus X“ zahle.

Baur will online weiter aufrüsten und hat dafür auch einen neuen Wissenschaftscampus initiiert, der dieses Jahr an den Start gehen soll. Bayreuther Professoren



In Bayreuth betreibt die Baur-Logistik-Tochter BFS eines ihrer Callcenter mit rund 200 Beschäftigten.

(Fraunhofer FIT) bauen eine Plattform auf und wollen damit neue attraktive Lösungen für E-Commerce schaffen. Die Initiatoren hoffen auf eine Anschubfinanzierung aus München und viele weitere Firmen, die mitmachen. Konkret geht es bei dem Onlineprojekt um Angebotspräsentation, Produktauswahl, Kaufentscheidung, Vertragsabschluss, Auftragsabwicklung und Kundenbetreuung. Die Campus-Mitglieder sollen jährlich 25 000 bis 100 000 Euro zahlen, je nach Umfang des gebuchten Leistungspakets. Gawlas: „Das ist keine Baur-Veranstaltung, das steht allen offen.“ Für die ersten drei Jahre braucht das Projekt einige Millionen. „Daran wird gerade geknüpft.“

Mode und Wohnen (Möbel) sind die wichtigsten Standbeine des Baur Versands. Zielkundin Stefanie ist 40 bis 55 Jahre alt und wird auf baur.de nun auch intensiv mit Lifestylethemen versorgt. Die Kundin soll in ihrem täglichen Ablauf begleitet werden, die neue Nähe zu guten Geschäften führen. „Stefanie wird rundum betreut. Wir kennen sie“, sagt Gawlas.

Warum gerade diese Zielkundin? „Wir brauchen eine klare Zielgruppe. Das passt zu Baur. Wir haben nicht die Möglichkeit, überall mitzumischen.“ Und die Männer? Baur schließe keinen aus, sagt Gawlas. Aber: „Männer sind Zweitentscheider.“

Dieses und im nächsten Jahr wird Baur jeweils einen zweistelligen Millionenbetrag in die technische Infrastruktur des Onlinegeschäfts investieren. „Wir arbeiten gut profitabel“, sagt Gawlas. Die Zielrendite liege bei drei bis vier Prozent in der Gruppe. Beim deutschen Einzelhandel seien es zwei Prozent. Alles was darüber liege, sei überdurchschnittlich. Um die guten Margen zu halten, muss Baur online attraktiv bleiben. Der Kunde ist sprunghafter, impulsiver geworden. Und der Wettbewerber ist immer nur einen Klick entfernt.



Fränkische Baugesellschaft



Kabel- und Freileitungsbau

Elektroinstallation

Rohrleitungsbau

Netzwerk- und Glasfasertechnik

Projektierung

www.fbg-bayreuth.de  
info@fbg-bayreuth.de

Tel: 0921 72 612 - 0  
Fax: 0921 72 612 - 60

Bürgerreutherstr. 16  
95444 Bayreuth

facebook.com/  
FraenkischeBaugesellschaft

# Damit der Strom fließt

Elektro, Internet, Wasser: Die Fränkische Baugesellschaft kümmert sich um das, was Leitungen braucht

Von Stefan Schreiberlmaier

Stefan Gavranovic kann sich noch gut an seine Lehrzeit bei der Fränkischen Baugesellschaft (FBG) erinnern – und an die damaligen Erzählungen der erfahrenen Meister und Gesellen, die fast in die Anfangszeit des 1913 in Bayreuth gegründeten Unternehmens zurückreichen. In eine Zeit, in der die Versorgung mit Elektrizität auf dem Land alles andere als selbstverständlich war. „Wir haben damals den Strom in die Dörfer gebracht“, sagt Gavranovic, der heute FBG-Betriebsleiter ist. „Da gab es immer ein großes Fest, wenn der Bürgermeister als Erster den Schalter umlegen durfte und plötzlich die Glühbirnen brannten.“ Heute ist das Unternehmen immer noch in weiten Teilen der Region dafür zuständig, dass auch im entlegensten Bauernhof Strom fließt. Doch neu versorgt werden die Dörfer mittlerweile mit einer anderen Technik. „Heute bringen wir Glasfaserkabel und damit das schnelle Internet aufs Land“, sagt Gavranovic und ergänzt grinsend: „Ein Fest gibt es da aber meistens nicht.“

Kabelmontagen, Freileitungsbau, Datennetze, aber auch Rohrleitungsbau für die Wasserversorgung und eine Elektroinstallationsabteilung, in der unter anderem der Nachwuchs ausgebildet wird – das sind heute die Geschäftsfelder der FBG, die seit 1988 zur familiengeführten Firmengruppe Freitag mit Sitz im oberpfälzischen Parsberg und rund 2500 Mitarbeitern in gut 20 Einzelunternehmen gehört.

„Die Übernahme war ein Glücksfall“, sagt Gavranovic, seither sei die Fränkische Baugesellschaft, Freileitungsbau und Elektroinstallation GmbH – so der vollständige Name – stark und solide zugleich gewachsen. Die Zahl von damals gerade knapp 50 Mitarbeitern habe sich sechsfach und allein in den vergangenen fünf Jahren auf heute gut 300 verdoppelt. „Die Familie Freitag lässt uns hier mehr oder weniger alleinverantwortlich arbeiten – sofern die Zahlen stimmen.“ Und das scheint der Fall zu sein. Im vergangenen Jahr lag der Umsatz mit 33 Millionen Euro über den eigenen Zielen, bei „ordentlicher Rendite“.

Ein Umstand, der die Entscheidung für eine fundamentale Weichenstellung erleichtert haben dürfte. Nach mehr als 100 Jahren Firmengeschichte wird die FBG ihren viel zu klein gewordenen Unternehmenssitz am Fuße des Grünen Hügels verlassen und ins Gewerbegebiet am Oschenberg umsiedeln. Auf 20 000 Quadratmetern Grund sollen dann Verwaltung, Lagerhalle, Werkstatt und Stellplätze für den umfangreichen Fuhrpark an einem Ort untergebracht werden. Einige



Die Wartung von Freileitungen ist eines der Aufgabengebiete der Fränkischen Baugesellschaft. Fotos: FBG (2), Andreas Harbach

Betriebsteile sind schon dort, für andere wird derzeit noch gebaut. Im Frühjahr 2018 soll der Umzug abgeschlossen sein, rund sechs Millionen Euro werden dann investiert worden sein.

Das Marktgebiet der FBG umfasst im Kern den Norden und Osten von Oberfranken sowie die nördliche Oberpfalz. Vor ein paar Jahren hinzugekommen ist der Untermain an der hessischen Grenze, der von einer Niederlassung in Erlenbach am Main betreut wird. Außerdem gibt es noch nennenswerte Aufträge rund um Darmstadt von einem dortigen Energieversorger sowie von Schwesterfirmen aus der Freitag-Gruppe, „wenn wir für den Fall am besten qualifiziert sind“, sagt Gavranovic.

Größter Einzelkunde in den genannten Gebieten ist das Bayernwerk, für dessen Stromnetze bis hoch zur 20-kV-Ebene die FBG zuständig ist – und zwar für Bau, Ausbau und Wartung. „In Zeiten der Energiewende eine anspruchsvolle Aufgabe.“ Früher



Notfall: In so einer Situation muss ein FBG-Trupp schnell vor Ort sein.

habe der Strom nur einen Weg gekannt – vom Großkraftwerk über die verschiedenen Spannungsebenen bis zum Verbraucher. Heute müssten unzählige Strominspeiser, von der Photovoltaikanlage bis zum Windrad und der Biogasanlage berücksichtigt werden. „Das Stromnetz musste und muss noch umgebaut und ausgebaut werden. Nicht zuletzt deshalb sind wir in den vergangenen Jahren so stark gewachsen“, sagt Gavranovic.

Hinzu komme die Wartung und nicht zuletzt der Notfalldienst. „Wenn irgendwo eine Störung auftritt, also der Strom ausfällt, müssen wir so schnell wie möglich vor Ort sein. Egal, wie entlegen der Ort auch ist – und spätestens nach zwei Stunden. Ohne den Notdienst wären wir nur halb so interessant.“ Deshalb gebe es im Netzgebiet auch mehrere Stützpunkte, auf die die Notfallteams zurückgreifen können.

Nicht so weite Wege müssen im Gebiet eines weiteren großen Kunden zurückgelegt werden. Für

die Stadtwerke Bayreuth ist die FBG im Freileitungsbau, Rohrleitungsbau und Kabelbau tätig. Auch hier sei bei einer Störung Schnelligkeit Trumpf, so Gavranovic, etwa bei einem Wasserrohrbruch.

Nicht schnell genug gehen kann es vielen auch bei der Versorgung mit schnellem Internet. Hier werde die FBG bei der Telekom als Premiumpartner geführt. „Weil wir alles aus einer Hand anbieten und Spezialisten sind“, sagt Gavranovic mit sichtlichem Stolz. Elektromontagen, Stromversorgung, das anspruchsvolle Einblasen von Glasfaserkabeln in Leerrohre oder auch der Umgang mit älteren Kupferdatenkabeln, den lange nicht mehr jeder beherrsche, gehörten dazu. Nicht zuletzt deshalb müssten die Mitarbeiter ständig fortgebildet werden, Erfahrene müssten ihr wertvolles Wissen an die Jüngeren weitergeben. Gut 20 Auszubildende sind immer im Betrieb.

## Arbeiten im Weltkulturerbe

Der Nürnberger Versorger N-Energie, die Südwasser-Gruppe, auch kleinere Gemeinden – die Liste der Auftraggeber ist lang. Und nicht zuletzt ist da die Elektroinstallationsabteilung, die gerade erst bei den Neubauten der Sparkasse Bayreuth, des Bezirkskrankenhauses oder bei Gewog und Bauverein aktiv war und ist. Hinzu kommt aktuell das Weltkulturerbe Markgräfliches Opernhaus. „Da kann man nicht wie in einem Neubau arbeiten, da braucht man erfahrene und gute Leute“, sagt Gavranovic, der einräumt, dass es auch für ihn schwerer wird, geeigneten Nachwuchs zu finden. Da muss man schon auch mal eingetretene Pfade verlassen. Ein junger Syrer absolviert gerade ein Praktikum in der Firma, „der macht sich richtig gut“.

Klar ist: Jeder, der die Ausbildung erfolgreich abschließt, bekommt ein Übernahmeangebot – und die alten Geschichten der Meister und Gesellen.



Ausnahmsweise mal die eigene Baustelle: Betriebsleiter Stefan Gavranovic auf dem neuen Firmengelände der Fränkischen Baugesellschaft am Oschenberg.

## Das Unternehmen

Die Fränkische Baugesellschaft (FBG) wurde 1913 in Bayreuth als Unternehmen für Freileitungsbau, Sanitär- und Elektro gegründet, 1988 von der Unternehmerfamilie Freitag übernommen und in die eigene Firmengruppe (Parsberg) integriert. Diese umfasst heute gut 20 Unternehmen vornehmlich aus dem Installations- und Montagebereich in Bayern, anderen Bundesländern sowie in Tschechien und Ungarn. 300 (davon gut 20 Auszubildende) der insgesamt 2500 Mitarbeiter in der Gruppe gehören zu dem Bayreuther Unternehmen, das vor allem in Nord- und Ostoberfranken, der nördlichen Oberpfalz und am Untermain an der Grenze zu Hessen aktiv ist. Und zwar in den Bereichen Stromnetze, Breitbandausbau und Rohrleitungsbau sowie der Wartung dieser Netze und den dazugehörigen Notdiensten. Hinzu kommt eine Elektroinstallationsabteilung. Bis zum Frühjahr 2018 will die FBG ihren neuen Firmensitz im Gewerbegebiet Oschenberg beziehen, in den rund sechs Millionen Euro investiert werden. Der Unternehmensumsatz betrug 2016 rund 33 Millionen Euro.

sts

# Jede Marke eine andere Welt

Spiegel des Wandels auf dem Automobilsektor: MGS ist fertig mit dem großen Umbau

Von Eric Waha

**E**in Blick in den Rückspiegel. Wer vor 20, 30 Jahren ein Auto kaufen wollte, der hatte lange Wege. Einen zu VW, einen zu Ford, einen zu Mercedes, einen zu Opel. Jede Marke ihre eigene Welt. Und die möglichst nüchtern, am besten steril. Das Auto stand im Mittelpunkt. Die Welt hat sich gedreht, der Automobilmarkt hat sich geschüttelt, ein Sturm ist durchgerauscht. Jetzt hat jede Marke ihre Markenwelten. Die Wege sind kurz von Amerika nach Schweden, schnell noch nach Japan oder Spanien. Ein Wandel, den man bei MGS in Bayreuth gut nachvollziehen kann.

Dort, in der Bismarckstraße, sind sie erst ein paar Wochen richtig fertig mit einem Wandel, der 2013 begonnen hat. Und der viel Geld gekostet hat. Neubau. Umbau. Nachschärfen der Ausstellung zum Showroom 2.0, wie Geschäftsführer Helmut Sticht das nennt. Ein Wandel, der auf mehreren Ebenen stattgefunden hat. Bei den Herstellern, beim Handel, beim Kunden. Und der aus Sicht des Kunden „auch notwendig war“, wie Sticht sagt. „Wir haben einen digitalen Markt. Der Kunde kann sich vorab umfassend informieren. Der macht die Selektion, die er braucht, schon daheim auf dem Sofa.“

Die Aufgabenstellung für den Autohandel hat sich gedreht. „Der Kunde will eine andere Ansprache. Der will nicht die Maße des Fahrzeugs wissen, die kennt er schon. Die Vorinformation ist weggefallen. Was ihm wichtig ist, ist die Probefahrt.“ Und: die Haptik, das Erleben des Fahrzeugs und der System, das Fühlen des Leders, der Stoffe. „Die Emotionalität im Haus will der Kunde spüren. Er legt Wert auf Details“, sagt Anja Sticht, Geschäftsführerin wie ihr Vater. Hier setzt der hohe Beratungsbedarf an, den der Kunde mit ins Haus bringt, wenn er eintaucht in die Markenwelten, deren Vielfalt bei MGS so groß ist wie bei nur wenigen anderen Händlern in Oberfranken.

An mehrere Marken bei einem Händler war zu einer Zeit, als Helmut Sticht mit seinem Betrieb „gerade im Umbruch“ war, nicht zu denken. „1999 waren wir in der Umbruchphase, hatten gerade unsere Fusion mit Münch und Gemeinder abgeschlossen“, sagt Helmut Sticht. Ford-Händler allesamt. Ein Jahr später kam ihr Wirtschaftsraumkonzept, der Standort in der Bismarckstraße kam dazu. Und eine Frage: „Wie wollen wir den großen Laden füllen?“ Mit der neuen Gruppenfreistellungsverordnung (GVO), die von der Europäischen Union zwei Jahre später kam, brachen Dämme, ordnete sich der Markt der automobilen Welt neu. „Es war vorher kaum denkbar, mehrere Marken anzubieten“, sagt



Blick in die Volvo-Markenwelt bei MGS. Bei der Ausstattung gab es keine Kompromisse, die Herstellervorgaben waren streng, sagt Helmut Sticht.

Fotos: Eric Waha

Sticht. „Vor 2002 war man sehr eng an die Vertragsbedingungen der Händler gebunden.“ Und wegen des „engmaschigen Händlernetzes mit fast drei Mal so vielen Händlern wie heute“ war der Druck für den einzelnen Händler groß. „Extrem intensiver Wettbewerb, stark sinkende Erträge, ein darbender Handel“, sagt Sticht. Die GVO von 2002 „war eine Sauerstoffbeatmung für den Handel“. Aber „auch ein Sturm, der durch die Branche ging. Viele Große, zu denen wir nicht gehören, haben sich sehr breit aufgestellt“, ganze Standorte kom-

plett besetzt. Sticht denkt anders: Erst baut MGS mit Marken aus dem Portfolio der Ford-Gruppe den Standort aus.

Damals wie heute gehören Volvo, Mazda, Jaguar und Land Rover dazu. Über die Kompetenz – etwa durch Übernahme von alteingesessenen Autohäusern und das Markenwissen der jeweiligen Mitarbeiter – kommen weitere Marken dazu. „Wir haben das immer nur gemacht, wenn wir die entsprechende Kompetenz dazu hatten“, sagt Anja Sticht. „Die Mitarbeiter, das Kundenpotenzial, die Erfahrung“, ergänzt ihr Va-

ter. „Was wir nie wollten: Krieg mit anderen Händlern“, sagt Anja Sticht. Denn: „Wenn man sich anständig verhält, machen es in der Regel 99 Prozent der Kollegen auch so.“

Zehn Jahre lang baut MGS das Angebot aus. Kontinuierlich. Bis 2013 „wieder eine neue GVO kommt“. Und die ist „die Rolle rückwärts, die den Hersteller stärkt. Mehrmarkenhändler soll es nicht mehr geben, die alten haben Bestandsschutz“, sagt Helmut Sticht. Der Markt war neu geordnet, jetzt kam die Qualitätswelle der Präsentation, der Umbau der Markenwelten, der bei MGS gerade abgeschlossen ist.

Denn: „Wenn der Kunde sich sein Wunschauto im Internet angeschaut hat, würde er sich doch fragen, ob er beim Gebrauchtwagenhändler gelandet ist, wenn es bei seinem Händler aussieht wie vor 25 Jahren“, sagt Sticht. Der Umbau zur eigenen Welt pro Marke ist anspruchsvoll. Und teuer. „Zwischen 250 000 und 500 000 Euro“, sagt Sticht. Und: „Im Prinzip“ geht dieser Umbau, der Feinschliff hin zu einer neuen Designsprache, zu Lasten des Händlers. Spannend: „Die Markenkernwerte unterscheiden sich. In der Umsetzung sind sie alle gleich“, sagt Anja Sticht. Gleich akribisch. Mit vergleichbaren Standards, Prozessen, Ansprüchen an die Qualifikation der Mitarbeiter. Mit vergleichbar geringem finanziellen Einsatz habe man bei Mazda beispielsweise einen großen Effekt erzielt. „Die waren sehr bodenständig.“ Anders als beispielsweise Volvo: „Keine Kompromisse“ habe es ge-

geben, sagt ihr Vater. „Alles echt: Leder, Stein, Holz. Schon der Eingang durfte nur aus diesem einen Holz sein, wie es in der Vorgabe steht.“

Damit sich der Kunde wohlfühlen kann in der Welt der Marke, die ihn umgeben soll für die nächsten Jahre, sei „die Technik sicher das Eine. Das Menschliche aber, das ist für uns das A und O“, stellt Anja Sticht klar. „Weil, die Markenwelt alleine macht es nicht aus. Wir haben versucht, das im Sinne unserer Kunden auf das Notwendige zu reduzieren.“ Und parallel die „Marke MGS weiter zu entwickeln. Als Rahmen, in dem die Marken eine Rolle spielen“, sagt der Geschäftsführer. „Die Serviceleistungen sollen berechenbar bleiben. Im besten Fall soll der Kunde den Geldbeutel gar nicht aufmachen müssen“, wenn es etwa um Reifenwechsel, Einlagerung, Auffüllen von Flüssigkeiten geht.

Nachdem der Haken jetzt dran ist an den Markenwelten, will MGS die Tür für die öffnen, die sich von feinen Möbeln neben Autos nicht locken lassen wollen oder können. Noch im Frühjahr wird MGS ein Gebrauchtwagenzentrum eröffnen. „5000 Quadratmeter Fläche in der Himmelkronstraße. Dort wollen wir Fahrzeuge der Marken präsentieren, die wir schon haben. Und Fahrzeuge, die wir aktiv ankaufen.“ Die Arbeiten auf dem Platz indirekter Nachbarschaft zu Auto-Hensel, „mit dem wir in ständigem Dialog stehen“, laufen. Als Start in eine neue Welt. Neben den Markenwelten der Neu- und Jahreswagen bei MGS.



„Die Emotionalität im Haus will der Kunde spüren. Er legt Wert auf Details.“

ANJA STICHT,  
MGS-Geschäftsführerin

# „Der Preis muss passen“

Expert Jakob hat mit Übernahmen den Umsatz verdoppelt – Weitere Expansion nicht ausgeschlossen

Von Roland Töpfer

Die Kinder hat er gerne um sich und ruft sie auch zu diesem Pressegespräch. Links Annika (32), rechts Christian (35), in der Mitte Peter Jakob (63), Chef des Bayreuther Elektronikmarktes Expert Jakob. Die Kinder sind mit im Geschäft. Annika macht Verwaltung und Buchhaltung. Und Christian? „Alles“, sagt er, der nach dem Abitur IT-Systemkaufmann gelernt hat. Dass die Unternehmensnachfolge oft eine schwierige Angelegenheit ist, weiß er. Im eigenen Haus sei das aber nicht der Fall. „Wir sind alle unproblematisch.“

Die spätere Nachfolge ist also aufs Gleis gebracht, was für Peter Jakob sicher auch Ansporn war, kräftig zu expandieren. Der Bayreuther Fachhändler, der seit 2011 auch eine Filiale in Hof betreibt, übernahm im Sommer 2015 drei Expert-Standorte in Hallstadt, Lichtenfels und Kronach, die er unter einer Holding bündelte. Unter diese Holding wird bald auch Bayreuth mit Hof schlüpfen. Denkt Jakob schon an weitere Zukäufe? „Wenn sich was ergibt, dann schon“, sagt er. Das Unternehmen habe sich mittlerweile die dafür nötigen Strukturen geschaffen. Es sei nun leicht



In den Jakob-Expert-Märkten ist die Auswahl groß, nicht nur bei Handys.

Fotos: Andreas Harbach

ter, einen dazu zu nehmen, als vorher. Aktuell stehe aber nichts an.

Seinen Umsatz hat Jakob mit den Übernahmen verdoppelt. Eine genaue Zahl will er nicht nennen, nur so viel: Es handelt sich

um einen guten zweistelligen Millionenumsatz. Von den mehr als 200 Mitarbeitern sind über 20 in der Werkstatt beschäftigt, die vor allem für Bayreuth aber auch für die anderen Standorte verfügbar ist. Handys, Espressomaschinen, Trockner, Waschmaschinen, Fernseher – hier wird so gut wie alles repariert, was einen Stecker hat.

Das Geschäft mit dem Kunden ist nicht einfacher geworden. Die Kunden, sagt Jakob, sind heute viel besser informiert als früher. Die Bindung an ein Stammgeschäft, in dem man immer alles kaufe, gebe es nicht mehr. Es wird viel mehr auf den Preis geschaut. „Der Preis muss bundesweit passen.“ Maximal fünf Prozent Abweichung könne man sich noch leisten. Mit der neuen Größe sei Jakob konkurrenzfähiger als früher, weil man von größeren Einkaufsmengen profitiere. Das Online-Portal wird von der gemeinsamen Einkaufs- und Vermarktungsgesellschaft Expert betrieben und soll bald stärker regionalisiert werden: Bestellung über die Zentrale, automatische Auslieferung in der Region. „Wir müssen uns da stark auf Expert verlassen“, sagt Christian Jakob. Die 250 deutschen Expert-Gesellschafter betreiben rund 650 Geschäfte. Fernseher, Smartphones, Tablets, Haushaltsgeräte zählen zu den wichtigsten Umsatzbringern.

Geklaut wird immer mehr. Jakob schützt sich mit Alarmanlagen und Videoüberwachung, kann aber auch nicht immer verhindern, dass Ware hinter dicken Jacken verschwindet oder es zu Blitzeinbrüchen kommt. „Die wissen genau, wo sie hinlängen.“ Auf seine Mitarbeiter lässt Peter Jakob nichts kommen. Wert-

schätzung ist für ihn nicht nur ein theoretischer Begriff aus der modernen Personalführung. Jeden Tag geht er durch die Reihen seiner Beschäftigten, verteilt Obst und Süßes, hält einen kleinen Plausch, informiert sich, zeigt Interesse und Anteilnahme. „Ich will wissen, wer wie drauf ist.“ Zum Geburtstag ruft er an, gibt ein kleines Geschenk. Letztlich trage dies auch zur Kundenfreundlichkeit bei. „Die Kunden merken, wenn es Spannungen im Laden gibt.“ Viele Mitarbeiter haben bei Jakob gelernt und bleiben 30, 40 Jahre im Betrieb. Es sei wichtig, im Verkauf alle Altersgruppen vertreten zu haben.

Auf ihren Vater im Geschäft wollen die Kinder noch lange nicht verzichten. „Man muss auch loslassen können“, sagt der 63-Jährige. Dass er schon in zwei Jahren in Ruhestand geht, ist aber eher unwahrscheinlich. „Er kann doch keine Firmen kaufen und sich dann wenige Jahre später zur Ruhe setzen“, sagt Christian. Es sei ja jetzt schon schwierig, dass er mal am Samstag daheim bleibt. Das sieht wohl auch der Vater so. Wie man ein erfolgreicher Unternehmer wird? Das Geld darf nicht im Vordergrund stehen. „Wenn Sie Unternehmer werden, nur um Geld zu verdienen – das können Sie vergessen.“



Die Werkstatt hat gut 20 Mitarbeiter – sie reparieren so gut wie alles, was einen Stecker hat.



Peter Jakob (rechts) hat die Familie im Geschäft: Seine Kinder Annika und Christian haben längst Aufgaben übernommen, seine Mutter Ursula hat das Unternehmen zusammen mit ihrem Mann Hans 1946 gegründet.

**First Boarding**  
BAYREUTH

**Komfort-Kapitalanlage**

**Serviced-Apartments in Bayreuth**

Die clevere Alternative zur klassischen Immobilie.

- Neubau-Apartments
- komplett möbliert
- bereits bestehender, langfristiger Mietvertrag
- attraktive Einstiegspreise

**Besichtigung für Kapitalanleger! Jetzt Termin vereinbaren.**

**Tel. 0921 / 151 222 37**  
**www.boardingbayreuth.de**

KonzeptBau GmbH | Nürnberger Straße 11 | 95448 Bayreuth

# Der Mini-Konzern im Konzern

SGT Spritzgießtechnik übernimmt in der Röchling-Gruppe Führungsrolle für sechs Werke

Von Stefan Schreibelmayer

**R**öchling Precision Components – das soll der neue Name der bisherigen Röchling SGT Spritzgießtechnik in Weidenberg werden. Doch bevor Sprachbewahrer sich darüber beschweren, dass heute alles englisch sein muss, oder andere mutmaßen, jetzt gehe das Werk endgültig im Röchling-Konzern unter, von dem es 2006 übernommen wurde, geben die Geschäftsführer Franz-Jürgen Seltenhofer und André Dupont Entwarnung. Ganz im Gegenteil, beteuern die beiden, die vor gut einem Jahr auf SGT-Gründer Rudolf Hösch folgten, als dieser in Ruhestand ging. Der Standort Weidenberg soll sogar die Führung einer kleinen Gruppe innerhalb des Konzerns übernehmen, zu dem noch Werke in Mainburg bei Ingolstadt, sowie in Tschechien, China, Rumänien und Mexiko gehören. Ein Mini-Konzern im Konzern also. Und natürlich soll der Name den „internationalen Anspruch“ dieser Gruppe widerspiegeln.

Es kommen aber auch neue Aufgaben auf den Standort zu. So sollen Personal, IT oder Vertrieb hier künftig zentral erledigt werden. Vor allem aber fungiert Weidenberg als Innovationsführer. Neue Produkte werden hier entwickelt, die Maschinen auch für die anderen Werke projektiert, aufgebaut und eingefahren, bis alles funktioniert. Dann kommen die auswärtigen Kollegen und werden an ihren künftigen Maschinen ausgebildet. Und schließlich helfen SGT-Mitarbeiter noch beim Aufbau und bei letzten Details am neuen Standort. „Mit unserem hohen Standard und dem gut qualifizierten Personal sind wir für diese Führungsrolle prädestiniert“, sagt der für das Kaufmännische zuständige Seltenhofer.

Für die Mitarbeiter in Weidenberg sei das durchaus eine Herausforderung. Neben technischer Weiterbildung und Reisebereitschaft müssten sie auch Englisch lernen oder es auffrischen. „Wir bieten da interne Kurse an, und die meisten Mitarbeiter haben erkannt, dass sie das auch persönlich weiterbringt. Die ziehen hervorragend mit“, freut sich Seltenhofer. Zumal die Entwicklung zur Sicherung des Werks in Weidenberg beitrage. „Die Kunden wollen, dass wir ihnen in ihre Märkte folgen.“

Dass dem so ist, zeigt auch die Tatsache, dass schon wieder eine Erweiterung des Werks geplant ist, obwohl die letzte gerade gut drei Jahre zurückliegt. Produktion, Logistik und Verwaltung sollen von einem Anbau profitieren, dessen Planung gerade anläuft und der spätestens 2018 fertig werden soll – Investitionssumme: gut zwei Millionen Euro. Ein Betrag, der laut Dupont im Schnitt



Die bei SGT produzierten Teile werden sofort auch kontrolliert. Die Ausschussquote soll nahe Null liegen.

Fotos: Andreas Harbach

sowieso schon jedes Jahr in das Werk gesteckt wird. Eine einzelne Maschine könne schon mal 300 000 Euro kosten.

Damit einher geht auch der kontinuierliche Aufbau der Mitarbeiterzahl. Knapp 170 Beschäftigte sind es derzeit, davon gut 20 Auszubildende. „Wir versuchen so, unseren Bedarf zu decken. Denn es gibt rundherum doch einiges an Konkurrenz in unserem Bereich“, sagt Seltenhofer. Zumal die Auftragslage gut ist, ebenso die Ertragslage. Deshalb wird im Dreischichtbetrieb produziert.

„Die Mutter ist mit uns zufried-

en“, sagt Seltenhofer, der betont, „dass wir hier nach wie vor relativ eigenständig agieren können, solange die Zahlen stimmen“. Was daran liege, dass Röchling zwar ein Konzern mit rund 8500 Mitarbeitern und einem Milliardenumsatz sei, aber in Familienhand und mit seinen mehreren Dutzend Einzelunternehmen doch noch recht mittelständisch geprägt sei. 21 Millionen Euro Umsatz hat SGT im vergangenen Jahr zum Konzernumsatz beigesteuert, die Gruppe 42 Millionen. Rund 400 verschiedene Bauteile werden in Weiden-

berg produziert, aus Hochleistungs- und technischen Kunststoffen gespritzt – bei Drücken bis 1200 Bar. Mal sind sie sehr hart, mal halten sie hohe Temperaturen aus, mal sind sie besonders beständig gegen aggressive Chemikalien – und nicht selten haben sie diese und andere Eigenschaften gleichzeitig. Und das bei sehr hohen Qualitätsanforderungen, denn es müssen Fertigungstoleranzen im Bereich von Tausendstel Millimetern und Fehler-toleranzen von zwei pro einer Million Teilen eingehalten werden. Sofortige Kontrollen noch in der Maschine und bei einem Höhlentempo sorgen dafür, „dass bei uns gar kein fehlerhaftes Teil rausgeht. Das ist unser Anspruch und vor allem der des Kunden“, sagt Dupont, der für die Technik zuständig ist.

Schließlich werden viele Teile gefertigt, die in Bremssystemen von Autos verbaut werden. „Da darf natürlich überhaupt nichts schiefgehen“, sagt Dupont. Und wenn doch, dann ist jedes einzelne bis zur Maschine und dem Produktionszeitpunkt zurückverfolgbar. Und das bei rund 370 Millionen Bauteilen, die das Werk im vergangenen Jahr insgesamt verlassen haben. Auch das kleinste in Weidenberg produzierte Teil steckt später im Bremssystem. Es ist kleiner als ein Stecknadelkopf, wiegt gerade 0,037 Gramm und übernimmt im Antiblockiersystem eine Ventilfunktion.

85 Prozent der Produkte gehen in den Automobilbereich, der Rest sind Industrieanwendungen vor allem für die Elektroindustrie. Dass sie in Weidenberg echte Spezialisten sind, zeigt auch ein besonderes Produkt – ein Rädchen für eine OP-Beatmungsmaschine. „Die Simulation am Computer ergab, dass man so etwas ei-

gentlich gar nicht spritzen kann. Das hat uns herausgefordert, und heute liefern wir es“, sagt Vertriebsleiter Johannes Scheck. Überhaupt sei SGT dafür bekannt, schwierige Aufgaben anzunehmen und lösen zu können. „Das hat auch den Vorteil, dass man als Lieferant schwer austauschbar ist“, sagt Scheck. Dennoch sei diese Art von Produktion in Deutschland nur über einen hohen Automatisierungsgrad und große Stückzahlen darstellbar.

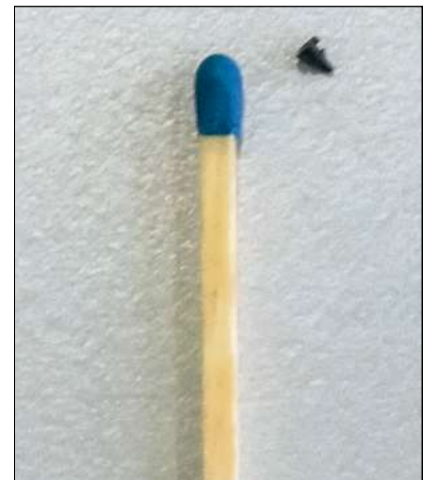
Hauptkunde ist auch historisch bedingt noch immer Bosch mit 45 Prozent Anteil. Andere bekannte Namen auf den Lieferlisten sind ZF, Conti, Hella oder Brose. Insgesamt sind es rund 60 feste Kunden weltweit. Was bedeutet, dass in fast jedem Auto auf der Welt mindestens ein Teil aus Weidenberg steckt. Oder wie Dupont es ausdrückt: „Wenn SGT nicht liefern könnte, stünden die Bänder bei vielen Herstellern erst mal still.“ Und zwar weltweit, obwohl rund 60 Prozent innerhalb von Europa geliefert werden. Doch die Kunden setzen die Produkte dann wieder weltweit ein.



André Dupont (links) und Franz-Jürgen Seltenhofer bauen SGT Spritzgießtechnik zum Leitwerk einer kleinen Gruppe im Röchling-Konzern aus.

## Das Unternehmen

**S**GT Spritzgießtechnik wurde 1992 als Ausgliederung der Bayerreuther Schlaeger Kunststofftechnik gegründet, hat heute rund 170 Mitarbeiter, davon gut 20 Auszubildende, und erwirtschaftete 2016 einen Umsatz von rund 21 Millionen Euro. Seit 2006 gehört das Unternehmen, das hochwertige Kunststoffteile vor allem für die Autoindustrie herstellt (rund 370 Millionen Stück im Jahr), als Tochter zum Mannheimer Röchling-Konzern. Derzeit übernimmt SGT Stück für Stück die Führung in einer sechs Werke im In- und Ausland umfassenden Gruppe innerhalb des Konzerns, der insgesamt mehr als 60 Einzelunternehmen rund 8500 Mitarbeiter und einen Milliardenumsatz unter seinem Dach vereint.



Kaum zu sehen, 0,037 Gramm leicht, aber wichtig fürs Antiblockiersystem: das kleinste SGT-Produkt (rechts oben).



# Energiewende aus der Biotonne

Uni Bayreuth erforscht Stromgewinnung aus organischen Abfällen auf Landkreisebene

Von Norbert Heimbeck

**M**it Wind und Sonne alleine bekommen wir die Energiewende nicht hin,“ sagt Professorin Ruth Freitag. Aber der Inhalt der Biotonnen in Stadt und Landkreis Bayreuth könnte wahrscheinlich einen wichtigen Beitrag zur Energieversorgung leisten. Deshalb hat sie vor einem Jahr das Forschungsvorhaben „FOR10'000“ gestartet. Die Bundesregierung hat auf ihrem Weg zur umweltfreundlichen Stromerzeugung verschiedenste Szenarien entwickelt und mit gewaltigen Geldsummen gefördert. Speziell Landwirte haben von der Idee profitiert, Energie aus Gülle und Mais zu gewinnen. Sogenannte Biogasanlagen – zu erkennen an den charakteristischen runden Tanks – gibt es alleine in Bayern mehr als 2000; bundesweit sind es fast 8000 Anlagen. So manchem Bauern hat die Energiewende den Hof gerettet. Doch damit ist es vorbei: Neue Anlagen wird es kaum noch geben, die Biogaserzeuger erhalten künftig deutlich niedrigere Entgelte für ihren Strom. Der Grund: Die Bundesregierung will sparen und hat deshalb unter Protest der Biogaserzeuger das Erneuerbare Energiegesetz (EEG) reformiert. Denn Strom aus Biogas ist teuer. Zusätzlich beklagen Umweltschützer das sogenannte Maisproblem: In nur zehn Jahren hat sich die Maisanbaufläche in Deutschland nahezu verdoppelt, um den Bedarf an Biomasse zu decken. Das entspricht etwa einem Siebtel der gesamten landwirtschaftlichen Anbaufläche. Die Ingenieure an Professorin Freitags Lehrstuhl Bioprozesstechnik haben vor diesem Hintergrund gerechnet und sind zu folgendem Schluss gekommen: Auch außerhalb der Landwirtschaft fallen erhebliche Mengen Biomasse an, die zur Energieerzeugung genutzt werden könnten. Aber: Es sei unsinnig, Biomüll quer durchs Land zu fahren. Deshalb brauche man eine Lösung, die dezentral und in kleinerem Maßstab arbeite. Ruth Freitag: „In Stadt und Landkreis Bayreuth fallen pro Jahr etwa 10 000 Tonnen Biomüll an. Die üblichen Anlagen arbeiten erst ab



Da steckt jede Menge Energie drin, man muss sie nur zu nutzen wissen.

Foto: Archiv/Martin Ritter

**„Für Großstädte ist die effiziente und umweltschonende Verwertung ihrer organischen Abfälle inzwischen selbstverständlich.“**

PROF. RUTH FREITAG,  
Uni Bayreuth

etwa 30 000 Tonnen wirtschaftlich.“ Bayreuth ist mit seinen 10 000 Tonnen Biomüll Durchschnitt. „Das ist etwa die übliche Menge für unsere bayerischen Landkreise,“ ergänzt Freitags Mitarbeiter Frank Hilbrig. Und hier wollen die Bayreuther Ingenieure ansetzen: Sie suchen nach einem Weg, solche kleinen Anlagen wirtschaftlich zu betreiben – gedacht ist an Kraftwerke auf Landkreisebene oder im kom-

munalen Maßstab bis etwa 200 000 Einwohner. „Für Großstädte ist die effiziente und umweltschonende Verwertung ihrer organischen Abfälle inzwischen selbstverständlich“, sagt Freitag. Die technische Innovation wird sich auf drei Aspekte konzentrieren: Vorbehandlung des Abfalls, Veredelung des Biogases zu Biomethan und Nutzung der Gärreste. Diese Ideen kommen gut an: Die Bayerische Forschungsstiftung stellt zwei Jahre lang rund 600 000 Euro für das Projekt namens „For10.000“ zur Verfügung. Forschungseinrichtungen der Uni Bayreuth, der Hochschule Amberg-Weiden, der Fachhochschulen Coburg und Hof sowie eine Reihe von Industriepartnern arbeiten hier zusammen. Sechs Nachwuchswissenschaftler werden Gelegenheit erhalten, ihre Doktorarbeit zu schreiben. Freitag und Hilbrig haben schon konkrete Ideen, was am Ende ihrer Arbeit passieren könnte: „Es wäre zum Beispiel möglich, ein Mikro-Gasnetz aufzubauen, um den Landkreis mit vor Ort erzeugtem Gas zu versorgen.“ Von der Umwandlung des in der kleinen Anlage erzeugten CO<sub>2</sub> in Biomethan erwarten sich die Wis-

senschaftler wertvolle Erkenntnisse. Ruth Freitag: „Diesem Punkt kommt eine Schlüsselrolle bei der Speicherung von regenerativ erzeugtem Überschussstrom zu.“ Soll heißen: Strom aus Windrädern und Solaranlagen kann bislang nicht wirtschaftlich gespeichert werden. Stromspitzen könnten mit Hilfe der kleinen Anlagen abgepuffert werden. Und noch ein Aspekt von „For10.000“ soll erforscht werden: Im Biomüll sind Wertstoffe enthalten – deren Rückgewinnung ist „im Sinne einer echten Kreislaufwirtschaft“ wichtig. Pro-

fessor Ruth Freitag nennt Stickstoff und Phosphat: „Unsere natürlichen Vorräte sind begrenzt, dabei ist Phosphat als Dünger sehr wichtig.“ Wenn aus dem angelieferten Bioabfall in der neuen Anlage Gas beziehungsweise Methan erzeugt, die dabei anfallende Wärme in ein Blockheizkraftwerk weitergeleitet und der erzeugte Strom ans Netz abgegeben wurde, muss noch nicht Schluss sein, sagen die Bayreuther Wissenschaftler: „Es bleiben dann immer noch Gärreste übrig, die als wertvoller Kompost genutzt werden können.“ Nach den ersten zwölf Monaten „FOR10'000“ zieht die Professorin jetzt eine Zwischenbilanz: „Auf der Basis von realistischen Daten aus Bayreuth Stadt und Land wurde das Gesamtsystem am Computer simuliert. Jetzt können erstmals Abfalldaten von Gemeinden und Landkreisen direkt in eine Betrachtung der Wirtschaftlichkeit einfließen. Schließlich hat jede Gemeinde eine andere Ausgangsbasis.“ Noch wichtiger als die Datenbasis: „Nun können neue Ideen und Daten aus innovativen technischen Entwicklungen eingebaut und auf ihre Auswirkung über den gesamten Verwertungsstrang hin evaluiert werden.“ An der Fachhochschule in Hof werden für „FOR10'000“ zum Beispiel Daten zu innovativen Einbringttechniken erarbeitet, in Amberg-Weiden kümmert man sich um die Verwertung der stofflichen Gärprodukte. Freitag: „Schon jetzt zeigt sich: Richtig aufgestellt, muss der ländliche Raum nicht von einer modernen Abfallverwertung ausgeschlossen bleiben.“

Info

**B**ernd Rothammel ist am Landratsamt für die Bioenergieregion Bayreuth zuständig. Er sagt: „Im Landkreis Bayreuth werden bilanziell 56 Prozent des Stromverbrauches aus erneuerbaren Energien gedeckt, die auch im Landkreis erzeugt werden.“ (Daten von 2014). In der Stadt Bayreuth liegt dieser Wert bei fünf Prozent, weil hier weniger Flächen für erneuerbare Energien zur Verfügung stehen. Mit den im Landkreis erzeugten erneuerbaren Energien kann laut Rothammel rechnerisch der Stromverbrauch von über 59 000 Haushalten gedeckt werden. Die erneuerbaren Energien im Landkreis werden zu 40 Prozent aus Photovoltaik, zu 32 Prozent aus Biomasse, zu 22 Prozent aus Windkraft und zu sechs Prozent aus Wasserkraft erzeugt. Über Bioenergie aus Holz, Pflanzen und organischen Reststoffen wird in der Region ein jährlicher Gewinn von 5,2 Millionen Euro erzielt, was 36 Prozent der Gesamtwertschöpfung aus erneuerbaren Energien entspricht. heim



Prof. Ruth Freitag und Frank Hilbrig bei der Vorstellung des Projekts „For10.000“. Foto: Norbert Heimbeck



## Hans Hacker

Inh. Bernd Matusche · Am Bauhof 13 · 95445 Bayreuth · Tel. 09 21 / 4 14 84 · Fax 09 21 / 4 74 84

- Konstruktionen aus (Edel-)Stahl, Aluminium, Blech und Schmiedeeisen
- Reparatur- und Servicearbeiten im Metallbereich
- Leistungen aus einer Hand: von der Beratung und Konzeption über Konstruktion bis hin zur Montage
- Höchste Qualität durch qualifizierte und langjährig erfahrene Mitarbeiter

Aluminium Fenster und Türen · Überdachungen · Tore  
· Zäune · Treppen · Geländer

Balkonverkleidungen · Fenstergitter · Briefkästen · Sonderkonstruktionen

Viele Beispiele finden Sie unter:

[www.hacker-metallbau.de](http://www.hacker-metallbau.de)

# „Wir rechnen mit 12 500 Punkten“

Stefan Bielmeier, Chefvolkswirt der DZ Bank, über Aktien, Euro, Zinsen und US-Präsident Trump

Von Roland Töpfer

**B**ei 12 500 Punkten sieht der Chefvolkswirt der DZ Bank, Stefan Bielmeier, den Dax zum Jahresende. Mit einer Zinserhöhung durch die EZB rechnet Bielmeier erst im kommenden Jahr.

**Wir steigen gleich voll ein. Wo steht der Dax zum Jahresende?**

**Stefan Bielmeier:** Wir rechnen mit einem Dax von 12 500 Punkten für Ende 2017. Immerhin steht die Mehrzahl der Dax-Unternehmen dieser Tage vor Rekordergebnissen.

**Und der Euro?**

**Bielmeier:** Der Euro sollte bei 1,10 Dollar stehen.

**US-Präsident Donald Trump hat den schwachen Euro scharf kritisiert. Was halten Sie davon?**

**Bielmeier:** Es ist verständlich, wenn sich der US-Präsident für nationale Interessen einsetzt. Der Wechselkurs bestimmt zu einem gewissen Grad die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, entsprechend sind solche Einlassungen nachvollziehbar. Aber sie gehen an der Realität vorbei. Der Wechselkurs wird zurzeit maßgeblich von der Notenbankpolitik bestimmt. Die europäische Zentralbank wiederum ist politisch unabhängig.

**Was will Trump genau?**

**Bielmeier:** Die Kritik des US-Präsidenten unterstreicht dessen Auffassung, dass Wechselkurse politisch gesteuert werden sollten. Wenn sich diese Haltung durchsetzen sollte, wird es einen Wettlauf der Wechselkurse nach unten geben.

**Und das heißt?**

**Bielmeier:** Dabei verlieren alle Länder, da dann die Inflation kräftig steigen wird und die Realeinkommen und Realvermögen entsprechen schrumpfen werden. Dann hätte auch Trump mit Zitronen gehandelt.

**Die USA sind für die deutsche Wirtschaft zum Risikoland geworden. Wie wird das aussehen?**

**Bielmeier:** Deutschland und die USA sind wichtige Handelspartner mit eng verflochtenen Wirtschaftsbeziehungen. Darauf wird man sich am Ende besinnen.

**Müssen wir mit hohen Handelsschranken rechnen?**

**Bielmeier:** Unterm Strich wohl nicht. Die USA haben ein hohes Leistungsbilanzdefizit, Handelsschranken führen daher zu einem höheren Preisniveau in den USA. Dies würde die reale Kaufkraft der US-Amerikaner schmälern. Bereits die glaubhafte Drohung des US-Präsidenten, solche



Zur Person

**Stefan Bielmeier** ist seit Juli 2010 Chefvolkswirt sowie Bereichsleiter Research und Volkswirtschaft der genossenschaftlichen DZ Bank in Frankfurt. Im Research der DZ Bank sind rund 80 Analysten und Volkswirte tätig. Seine Karriere begann Bielmeier nach Abschluss seines Studiums der Volkswirtschaftslehre 1996 bei der Deutschen Bank. Bielmeier wurde am 18. Juli 1966 in Schweinfurt geboren, ist verheiratet und hat vier Kinder.

töp/Fotos: Wonge Bergmann

Handelsschranken einzuführen, hat aber ausgereicht, um die von ihm gewünschten Effekte zu erzeugen.

**Könnte Deutschland ein stark rückläufiges US-Geschäft ausgleichen?**

**Bielmeier:** Rückgänge im Geschäft mit einem so wichtigen Wirtschaftspartner lassen sich nicht ad hoc kompensieren. Aber die Produkte und Leistungen der deutschen Wirtschaft sind innovativ und wettbewerbsfähig. Mittelfristig sollten wir damit insbesondere in den asiatischen Volkswirtschaften unseren Marktanteil erhöhen.

**Auch in Europa gibt es Kritik an den hohen deutschen Handelsüberschüssen. Steuern wir auf eine schwere Krise zu?**

**Bielmeier:** Nein, aber die Diskussion wird uns erhalten bleiben. Während Kritiker unsere hohen Überschüsse bemängeln, sind sie de facto Ausdruck hoher Wettbewerbsfähigkeit.

**Was kann Deutschland tun?**

**Bielmeier:** Deutschland könnte die hohen Überschüsse zwar kurzfristig abmildern, indem mehr in die Infrastruktur investiert wird. Doch würden diese Investitionen mittelfristig die Attraktivität des Standortes

Deutschland noch weiter erhöhen und damit wohl auch den Leistungsbilanzüberschuss.

**Aktuell läuft die deutsche Wirtschaft rund. Wie kann die gute Konjunktur am besten abgesichert werden?**

**Bielmeier:** Die deutsche Wirtschaft profitiert vom relativ schwachen Euro und den niedrigen Zinsen. Dies wird uns zunächst erhalten bleiben.

**Und in Zukunft?**

**Bielmeier:** Wichtig wäre, dass die nächste Bundesregierung nicht weiter unnötigerweise die Arbeitskosten in Deutschland erhöht. Viele Wahlversprechen werden weiterhin indirekt über die Sozialkassen finanziert. Dies belastet mittelfristig die Sozialkassen und damit auch die Arbeitskosten.

**Die niedrigen Zinsen feuern die Wirtschaft an. Aber nun steigt die Inflation. Müssen die Zinsen steigen?**

**Bielmeier:** Eigentlich müsste die EZB die Zinsen nun beherzt anheben. Die anhaltende strukturelle Schwäche in der Peripherie des Euroraumes macht dies aber quasi unmöglich.

**Die Inflation frisst das Geld der Sparer also auf?**

**Bielmeier:** Tatsache ist, dass die Realvermögen wohl sinken werden. Einzig Aktien und Immobilien bieten zurzeit einen guten Schutz vor der steigenden Inflation.

**Wann wird die EZB den Leitzins erhöhen?**

**Bielmeier:** Ich rechne damit erst Ende 2018. Besser wäre es aber, wenn die EZB bereits in der zweiten Jahreshälfte 2017 die Zinsen anhebt. Sonst wachsen die negativen Nebenwirkungen der niedrigen und negativen Zinsen immer weiter.

**Das würde dann auch einen stärkeren Euro bedeuten?**

**Bielmeier:** Ja, aber dies würde die deutsche Wirtschaft kaum stören, weil sie ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht maßgeblich aus dem Wechselkurs zieht.

**Womit Trump zu besänftigen wäre?**

**Bielmeier:** Ja, ein stärkerer Euro liegt sicher im Interesse des US-Präsidenten.

**Wagen Sie eine Prognose: Wo steht der Leitzins der EZB Ende 2017 und Ende 2018?**

**Bielmeier:** Für Ende dieses Jahres rechne ich noch mit null Prozent, Ende des kommenden Jahres dann 0,25 Prozent.

**Sparer sollen Aktien kaufen. Aber sind Aktien nicht schon zu teuer?**

**Bielmeier:** Ein Investment in Aktien lohnt sich langfristig fast immer. Zu Bedenken ist: Die Aktienmärkte steigen bereits seit einigen Jahren. Der aktuelle Zyklus könnte noch zwei Jahre weitergehen, wenn auch mit einer steigenden Volatilität. Dies sollte man mit berücksichtigen.



„Eigentlich müsste die EZB die Zinsen nun beherzt anheben.“

STEFAN BIELMEIER

# Weltweit unter den größten drei

Die Pass Stanztechnik AG wächst seit Jahren kontinuierlich und erweitert jetzt erneut

Von Stefan Brand

**W**ährend manche über die Globalisierung stöhnen, ist sie für das Unternehmen Pass Stanztechnik AG überlebenswichtig. Nur sie ermöglicht, was sich seit Jahren im beschaulichen Gewerbegebiet Bühl bei Creußen abspielt: Eine Firma wächst kontinuierlich, ohne dabei Wachstum um jeden Preis anzustreben. Ein Prozess, der auch Jobs schafft – allein 2016 wurden rund zwei Dutzend neue Mitarbeiter eingestellt.

Es ist eine Erfolgsgeschichte, der auch Wirtschaftskrisen wenig anhaben konnten. Sie begann 1982, als die Pass Anlagenbau GmbH gegründet wurde. Als Tochter des in Creußen ansässigen Unternehmens Suspa. Das geriet ins Schlingern, verabschiedete sich schließlich aus dem zwischen Bayreuth und Pegnitz gelegenen Städtchen. Der Startschuss für den Werkzeughersteller Pass Stanztechnik AG als eigenständige Firma. 1995 ging die Errichtung des Werks im Gewerbegebiet Bühl über die Bühne, 1996 zog man hier ein. Mit 33 Beschäftigten.

„Heute haben wir 140“, sagt der Vorstandsvorsitzende Michael Bauer. Er führt das von seinem Großvater 1968 als „Altdorfer Werkzeugbau“ – Vorläufer von Pass Stanztechnik – ins Leben gerufene Familienunternehmen in dritter Generation. Lange Jahre firmierte die Firma als Lieferant für die Muttergesellschaft „Suspa Federungstechnik GmbH“ beziehungsweise „Suspa Compant AG“, ehe dann der erwähnte Sprung auf die eigenen Füße folgte.

Eine solche Entwicklung funktioniert nur, wenn man vieles richtig macht – Thema Wachstum: „Wir sind mit der Zahl unserer Kunden gewachsen“, sagt Bauers Vorstandskollege Florian Keller, zuständig für den Bereich Technik. Das dokumentieren auch die zwei Anbauten in den Jahren 2004 und 2007, jetzt steht die dritte Erweiterung an. Verbunden sind damit ehrgeizige Ziele. „Für 2017 streben wir einen Umsatz von 15 Millionen Euro an, mittelfristig sind es 22, 23 Millionen“, sagt Bauer.

Und was ist nun das Erfolgsrezept? Bodenständig bleiben und dabei zugleich innovativ. „Wir sind der vielleicht innovativste Betrieb überhaupt in unserer Branche, dürften wohl auch die meisten Patente angemeldet haben.“ Pass Stanztechnik baut auf selbst erarbeitetes Wissen. „Wir kaufen so gut wie keine Software von außen, wir programmieren alles in Eigenregie“, sagt der Vorstandsvorsitzende.

Dazu braucht es Spezialisten mit hoher Qualifikation. Kommt dem Unternehmen da nicht der oft zitierte Fachkräftemangel in die Quere? Florian Keller: „Nein, bei



In Reih und Glied: Matrizen-Rohlinge warten bei der Pass Stanztechnik AG auf die automatisierte Weiterverarbeitung.

Fotos: Pass



Florian Keller (links) und Michael Bauer führen die Geschäfte bei Pass Stanztechnik.



Bei Pass wird ständig in moderne Technik investiert – etwa in diese Fräsmaschine.

uns arbeiten nahezu ausschließlich Leute aus der Region.“ Klar, früher sei die Auswahl schon etwas größer gewesen bei der Mitarbeitersuche: „Aber wir kommen nach wie vor gut zurecht“. Zumal Pass Stanztechnik das Schicksal anderer Unternehmen in der Region in die Karten spielt: Aus für BAT in Bayreuth, Aus für die Schraubenwerke in Waischenfeld, Stellenabbau beim Pumpen- und Armaturenhersteller KSB in Pegnitz. „Davon haben wir schon profitiert, kamen so an gute Leute.“

Werkzeugmacher, Industrie- und Zerspanungsmechaniker, Technik-Meister, das sind die wichtigsten Berufsfelder im Hause Pass. Durch die Bank Fachleute, die zum Teil auch in der Verwaltung sitzen. Darunter auch so mancher, der sich diese Funktion durch Weiterbildung angeeignet hat. „Wir haben sehr motivierte Beschäftigte“, sagen Keller und Bauer. Und sind darauf stolz.

Wie auch auf den hohen Ausbildungsgrad. An die 60 junge Menschen haben hier in den vergangenen Jahren ihre Lehre absolviert, zurzeit sind es knapp 20. Was alles andere als selbstverständlich ist: „Wir übernehmen alle, außer, einer stellt sich selbst ein Bein. Das kommt aber so gut wie nie vor“, sagt Michael Bauer. Nicht nur bei den Patenten gehört Pass Stanztechnik zu den Weltmarktführern in der Branche. Das Unternehmen zählt zu den drei größten Anbietern von

Stanzwerkzeugen weltweit. Die beiden Hauptkonkurrenten sitzen in den USA. „Klar, in diesem Metier sind auch andere Firmen aktiv, die sind aber in der Regel auf ein regionales Umfeld ausgerichtet“, so Florian Keller.

Dennoch, darauf legt Pass-Chef Michael Bauer Wert: Auf seinen Lorbeeren ausruhen könne man sich nicht. Deshalb auch die aktuelle Investition in eine weitere Fertigungshalle mit 1000 Quadratmetern Platz. Dazu kommt ein zusätzlicher Verwaltungstrakt mit rund 700 Quadratmetern. Das dient – „aber nicht nur“ – der Produktion eines neuen Systems, an dem Pass gerade „bastelt“. Da geht es um die Blechbearbeitung in der Automobilindustrie. „Der Prototyp wurde schon mal sehr gut angenommen“, sagt Technik-Vorstand Florian Keller.

Sind damit weitere Arbeitsplätze verknüpft? Ja, sagt Michael Bauer. Aber im kleineren Stil. Der kräftige Personalzuwachs im Vorjahr habe einen Puffer geschaffen. Vorher sei man bei vollen Auftragsbüchern „auf der letzten Rille gefahren“. Eine Aufstockung war daher dringend nötig. Dem Unternehmen komme jetzt zugute, schon immer in Rationalisierung und Automatisierung investiert zu haben, ohne damit jedoch Jobabbau zu verbinden. „So haben wir mit 110 Leuten unseren Umsatz von acht auf zwölf Millionen gesteigert.“ Jetzt also der nächste Wachstumsschritt. Es wird wohl nicht der letzte sein.

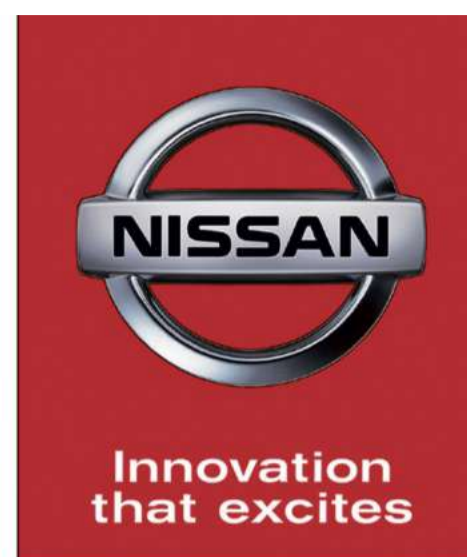
## Das Unternehmen

- > Pass Stanztechnik AG beschäftigt zurzeit rund 140 Mitarbeiter
- > Für 2017 wird ein Umsatz von 15 Millionen Euro angestrebt
- > Weltweit sind 37 Vertriebsvertretungen für Pass tätig
- > Die Firma liefert Werkzeuge an mehr als 5000 Kunden in 175 Ländern

sbr

# CLEVER GESPART

AKTIONZULASSUNGEN ZUM SPITZENPREIS



## NISSAN MICRA VISIA FIRST

1.2l, 59 kW (80 PS), Ocean Blue Metallic

- Comfort-Radio-CD-Kombination mit Bluetooth
- Klimaanlage
- Fensterheber vorne elektrisch
- Fahrer- und Beifahrerairbag deaktivierbar
- Servolenkung, elektrisch geschwindigkeitsabhängig

TAGESZULASSUNG 02/2017 MIT CA. 10 KM

AKTIONSPREIS: € 8.900,-

PREISVORTEIL: € 4.170,-\*



## NISSAN NOTE ACENTA

1.2l, 59 kW (80 PS), Dark Metallic Grey

- Leichtmetallräder
- Klimaautomatik inkl. Pollenfilter
- Regensensor
- Fahrlichtautomatik
- Nebelscheinwerfer in Frontstoßstange integriert

TAGESZULASSUNG 01/2017 MIT CA. 10 KM

AKTIONSPREIS: € 12.900,-

PREISVORTEIL: € 5.390,-\*



## NISSAN PULSAR TEKNA

1.5l dCi, 81 kW (110 PS), Precision Grey

- Navigationssystem mit 5,8" Farbdisplay/Touchscreen
- Klimaautomatik 2 Zonen inkl. Pollenfilter
- 18" Leichtmetallfelgen
- Lederpolster
- LED Scheinwerfer mit LED Signatur

TAGESZULASSUNG 02/2017 MIT CA. 10 KM

AKTIONSPREIS: € 19.400,-

PREISVORTEIL: € 8.450,-\*



## NISSAN QASHQAI VISIA

1.2l DIG-T, 85 kW (115 PS), Bronze Metallic

- Fernbedienung am Lenkrad, Bluetooth Schnittstelle
- Klimaanlage inkl. Pollenfilter
- Zentralverriegelung inkl. Funkfernbedienung
- Fensterheber elektrisch vorne und hinten
- LED Tagfahrlicht

TAGESZULASSUNG 02/2017 MIT CA. 10 KM

AKTIONSPREIS: € 16.900,-

PREISVORTEIL: € 4.360,-\*



## NISSAN NAVARA KC 4WD ACENTA

Diesel, 120 kW (163 PS), Earth Bronze Metallic

- Allrad
- Hinterachsdifferentialsperre
- Anhängerkupplung (13-polig)
- Klimaanlage
- Zentralverriegelung mit Intelligent Key

TAGESZULASSUNG 01/2017 MIT CA. 10 KM

AKTIONSPREIS: € 26.900,-

PREISVORTEIL: € 6.760,-\*



## NISSAN NV200 EVALIA TEKNA

1.6l, 81 kW (110 PS), Black Metallic

- 7 Sitze
- Radio CD mit AUX- u. USB-Anschluss, Bluetooth
- Beheizbare Sitze vorne
- Schiebetür mit Fenster links und rechts
- Rückfahrkamera

TAGESZULASSUNG 11/2016 MIT CA. 10 KM

AKTIONSPREIS: € 17.900,-

PREISVORTEIL: € 4.230,-\*

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 9,1-4,3, außerorts 6,3-3,5, kombiniert 7,3-3,8; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert 169-98 g/km  
Abbildungen zeigen Sonderausstattung. \*Preisersparnis gegenüber der UPE des Herstellers.

**MGS**  
MOTOR GRUPPE STICHT

MGS Motor Gruppe Sticht GmbH & Co. KG  
www.motor-gruppe-sticht.de

Bayreuth • Bismarckstr. 73-75 • Tel. (0921) 50 72 05 - 352

Kulmbach • Von-Linde-Str. 10 • Tel. (09221) 69 96 16-7

Hof • Carl-Benz-Str. 4 • Tel. (09281) 97 76-60