

# Die WIRTSCHAFT

## Für Bayreuth und die Region

Nordbayerischer KURIER

#02.2016



Zielfernrohre tragen bereits 20 Prozent zum Umsatz von Steiner Optik bei.

Fotos: Ronald Wittek

## Scharfer Blick

Steiner Optik ist mit seinen Ferngläsern und Zielfernrohren bestens im Geschäft

Von Roland Töpfer

**G**erade war er in Saudi-Arabien und Jordanien, bald fliegt er in die USA: Robert Eckert ist zwei Drittel seiner Arbeitszeit unterwegs. Weil das so ist, hat sich der Chef der Bayreuther Steiner Optik GmbH mit Jörg Prediger einen Kollegen in die Geschäftsführung geholt. Steiner verkauft Ferngläser und Zielfernrohre und macht damit immer bessere Geschäfte. 2014 hat sich der Jahresüberschuss auf drei Millionen Euro verdoppelt. Im vergangenen Jahr blieben bei 32 (Vorjahr 29) Millionen Umsatz sogar fünf Millionen übrig. Bis 2020 wollen die Bayreuther den Umsatz auf deutlich über 40 Millionen steigern, sagt Prediger. Mit dann 160 bis 170 Mitarbeitern. Heute sind es 150. Auf seine Mitarbeiter lässt Eckert nichts kommen. „Wir haben gute Leute mit einer hohen Motivation.“ Das Bayreuther Know-how sei das beste, was es weltweit in der optischen Industrie gibt. Dies alles zusammen führe eben zu guten wirtschaftlichen Ergebnissen. Steiner ist eine Tochter des italienischen Familienkonzerns Be-

retta, der ältesten Schusswaffenfirma der Welt. 28 Unternehmen mit 3000 Mitarbeitern sind unter dem Konzerndach versammelt und machen zusammen 658 Millionen Euro Umsatz. Eckert, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Steiner in Bayreuth, führt auch alle Optik-Unternehmen der Gruppe mit zusammen rund 500 Beschäftigten und über 100 Millionen Euro Umsatz. Ferngläser mit Kompass oder laserassistierter Entfernungsmessung produziert Steiner in Bayreuth schon lange. Immer wichtiger werden Zielfernrohre, die mittlerweile etwa 20 Prozent zum Umsatz beitragen. 80 Prozent des Geschäfts wird im Ausland gemacht, 25 Prozent entfallen aufs Militär. Den militärischen Teil will Eckert gar nicht ausweiten, weil er das Risiko starker Umsatzenschwankungen birgt. Geliefert wird an Jäger, Wassersportler, Soldaten, Polizisten, Behörden. An viele Outdoor-Fans, die für ihr Hobby den geschärften Blick suchen. Vogelbeobachter zum Beispiel. Sie können vielleicht demnächst von digital aufgerüsteten Gläsern profitieren, die nicht nur den Vogel in Vergrößerung zeigen sondern auch



Deutliche Umsatzsteigerungen im Blick: Steiner-Geschäftsführer Jörg Prediger.

### Das Unternehmen

**D**ie Bayreuther Fernglas-Firma Steiner, die auch Zielfernrohre herstellt, machte zuletzt mit 150 Mitarbeitern 32 Millionen Euro Umsatz und fünf Millionen Gewinn. Steiner ist seit 2008 ein Unternehmen des italienischen Waffenherstellers Beretta. 80 Prozent der Produktion gehen in den Export, vor allem nach Amerika, China, Saudi-Arabien. Aufträge des Militärs machen rund 25 Prozent aus. In Bayreuth will Steiner in den nächsten drei Jahren rund fünf Millionen Euro investieren. **töp**

gleich darüber informieren, um welchen Vogel es sich handelt. Das Fernglas soll schlauer, um Zusatznutzen erweitert, das Gesehene vielleicht auch als Video-Stream genutzt werden. Ideen gibt es viele. Nicht alle aber lassen sich wirtschaftlich attraktiv umsetzen. Zielfernrohre für Scharfschützen können mithilfe, Menschen zu töten. Hat man da als Geschäftsführer Probleme mit seinem Gewissen? „Wenn ich das Problem hätte, säße ich nicht hier“, sagt Prediger und verweist darauf, dass eine Zieloptik ausfuhrrechtlichen Beschränkungen unterliegt. Nach Saudi-Arabien etwa, einem guten Kunden für Ferngläser, dürften Zielfernrohre gar nicht geliefert werden. Ferngläser hat Steiner in allen Preisklassen, von etwa 100 bis 3000 Euro. Spezialanfertigungen fürs Militär mit Entfernungsmessung bis sechs Kilometer können auch 7000 Euro kosten. Das größte Volumen wird zu Preisen zwischen 100 und 500 Euro abgesetzt. Entwicklung und Optik kommen aus Bayreuth, Gehäuse und mechanische Teile werden zugekauft, vor allem in Bayern. Jedes dritte Markenfernglas, das

in Deutschland verkauft wird, kommt von Steiner. In China ist Steiner die führende Importmarke. Nikon, Zeiss, Leica, Swarovski zählen zu den wichtigsten Konkurrenten. Dass sich die italienische Mutter und die Bayreuther Tochter gefunden haben, bezeichnet Eckert als „absoluten Glücksfall“. Unterschiede in den Mentalitäten? In Deutschland stehe oft die Sache vor der Person, in Italien hingegen die Person vor der Sache. Steiner habe ein großes Maß an unternehmerischer Freiheit, sei Herr seines Geschehens. Dreimal im Jahr treffen sich die Geschäftsführer aller Beretta-Unternehmen mit den Vertretern der Familie, stimmen Geschäftszahlen und Produktentwicklungen ab. Mit der Bayreuther Tochter sei man in Italien „sehr zufrieden“, sagt Eckert. Damit das so bleibt, muss investiert werden. Fünf Millionen Euro in den nächsten drei Jahren. Für neue Büros, Maschinen, Reinräume, zusätzliche Parkplätze. So nach und nach wird dann auch aus einem analogen Glasbaustein, dem Fernglas, ein optoelektronisches Produkt für die digitale Welt.

# Inhaltsverzeichnis



Seite 6



Seite 11



Seite 12

Steiner Optik: Mit Ferngläsern und Zielfernrohren bestens im Geschäft

Seite 1

Grundig Business Systems: Neben Diktiergeräten wird die Auftragsfertigung immer wichtiger

Seite 3

Metallbau Hacker: Seit 1773 – nur wenige Handwerksbetriebe in Bayreuth sind älter

Seite 4

CAD-Lehrstuhl an der Uni: Ingenieure stellen Konstruktionssoftware kostenlos zur Verfügung

Seite 5

Walküre: Die Bayreuther Porzellanfabrik verteidigt erfolgreich ihre Nische

Seite 6

Maja: Kasendorfer Möbelfabrik arbeitet eng mit Ikea zusammen und hat sich neu aufgestellt

Seite 8

Seifert in Pegnitz: Von der einstigen Schlosserei zum Energie-Spezialisten

Seite 9

Newsletter-Experten: Erster Eindruck, Netzwerke, Krisenbewältigung, Mitarbeitergewinnung **Seiten 10/11**

Tennet: Der Übertragungsnetzbetreiber steht durch die Energiewende vor vielen Herausforderungen **Seite 12**

Interview: Bayerns Sparkassenpräsident Netzer über die Folgen von Null- und Negativzinsen **Seiten 13/14**

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 GmbH & Co. Zeitungsverlag KG, Theodor-Schmidt-Straße 17, 95448 Bayreuth

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

Redaktion und Gestaltung: Stefan Schreiberlmayer

Verantwortlich für Anzeigen: Alexander Süß

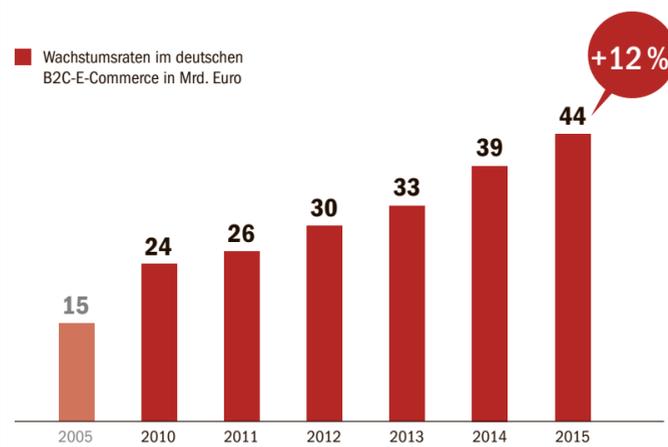
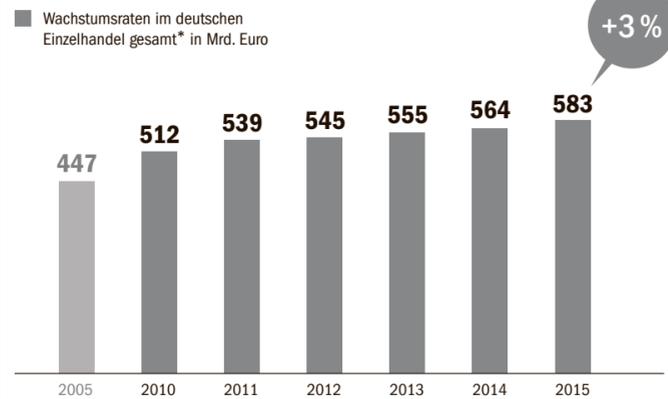
RUND UM'S GELD



Diese Informationen entstehen in enger Zusammenarbeit mit der Sparkasse Bayreuth.

**BARGELDLOSE BEZAHLEN LIEGT IM TREND**

Die Shoppingmeile im Internet wächst am schnellsten.



**Wachstumsmarkt E-Commerce.** Noch sind die Umsätze vergleichsweise gering, aber die Wachstumsrate ist hoch.

\* Umsatz aus Lieferungen und Leistungen der Unternehmen mit einem Umsatz über 17.500 Euro  
Quelle: Statistisches Bundesamt, HDE

## Online einkaufen wird immer beliebter

Dabei verändert sich auch der Zahlungsverkehr durch Innovationen im Multikanal

**AUSGANGSSITUATION**

Für viele Menschen gehört Einkaufen im Internet heute zum Alltag. Zahlen des Statistischen Bundesamtes belegen, dass die Shoppingmeile im Internet am schnellsten wächst. Allein der Einzelhandel setzte in 2015 rund 44 Milliarden Euro um – eine Wachstumsrate von rund 12 Prozent. Laut Prognose des EHI Retail Institutes wird spätestens im Frühjahr 2018 das Bargeld seinen Spitzenplatz verlieren und den unbaren Zahlungsmitteln – vor allem der girocard (mit Chip und PIN) die Pole-Position überlassen.

**ONLINE EINKAUFEN**

Die Internetbesucher kaufen bspw. bei amazon, ebay oder anderen Online-Shops ein und bezahlen mit E-Payment-Verfahren. Eine Handvoll Bezahlssysteme sind bereits im Online-Einkauf etabliert. Unter dem Begriff „Payment“ werden inzwischen alle Leistungen und Angebote im Bereich des Zahlungsverkehrs zusammengefasst. Das reicht vom Onlinebanking über electronic cash bis zu Bezahlösungen im Internet.

**BEDEUTUNG DES BARGELDS RÜCKLÄUFIG**

In den skandinavischen Ländern, wie Norwegen oder Schweden, ist das Bargeld zum Teil schon abgeschafft oder hat nur noch eine untergeordnete Bedeutung. Auch in Deutschland legten in den vergangenen Jahren die Kartenzahlungen und Internetbezahlverfahren überdurchschnittlich zu. Durch den zunehmenden Onlinehandel verzeichnen Internetbezahlverfahren zweistellige Steigerungsraten.

**ONLINE BEZAHLEN**

Die Online-Affinität ist heute bereits sehr hoch. Seit dem 27. April 2016 bietet die Sparkasse Bayreuth das Online-Bezahlverfahren paydirekt aktiv an. Damit starten die Sparkassen jetzt gemeinsam mit den genossenschaftlichen Banken und den deutschen Privatbanken ihren eigenen Internet-Bezahldienst.

Neben giropay ist paydirekt die sichere Alternative im Bereich der Online-Bezahlverfahren.

# Das Diktiergerät wird überholt

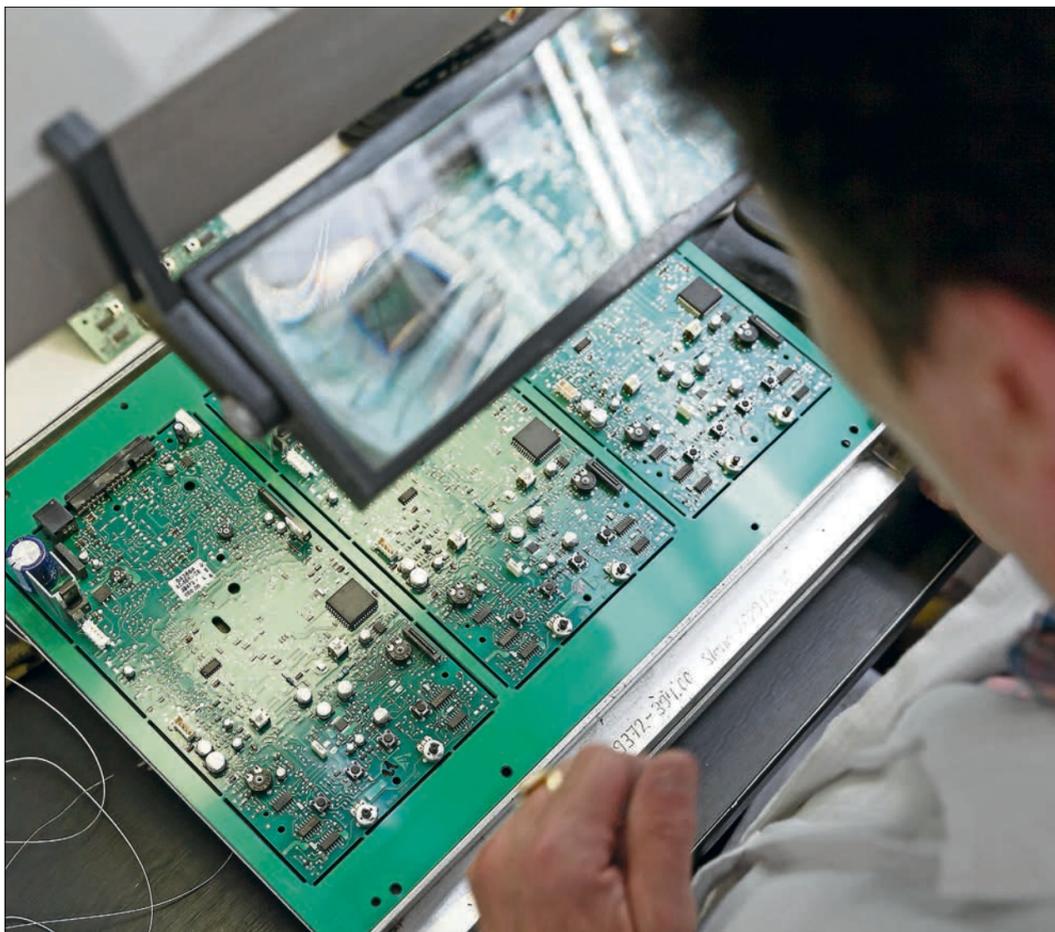
Grundig Business Systems generiert künftig mehr als die Hälfte des Umsatzes aus der Auftragsfertigung

Von Stefan Schreiberl Mayer

**S**tarke Wurzeln zu haben, hilft Unternehmen immer. Doch ein zweites, ebenso starkes Standbein sorgt für noch mehr Stabilität. Und so baut Grundig Business Systems (GBS) zwar weiter auf das stabile Geschäft mit hochwertigen Diktiersystemen für Profis, intensiviert aber zugleich den Bereich der Auftragsfertigung (EMS). Im vergangenen Jahr, so Geschäftsführer Roland Hollstein, trugen beide zu je 50 Prozent zum Umsatz von knapp 20 Millionen Euro bei (2014: gut 17 Millionen). In diesem Jahr sollen die Erlöse nicht nur erneut steigen, sondern auch erstmals mehrheitlich aus dem EMS-Geschäft kommen. Das Produktionsvolumen macht sowieso schon rund zwei Drittel aus.

In den vergangenen Jahren wurde allerdings auch kräftig investiert. In Personal – die Zahl der Mitarbeiter stieg in drei Jahren um knapp 30 Prozent auf 160. Und in die entsprechenden Maschinen – unter anderem in Produktionsstraßen, auf denen Rohplatinen mit Bauteilen bestückt werden, die zum Teil gerade die Größe eines Sandkorns haben. Tausende Platinen können pro Stunde bestückt werden. Wobei Produktionsleiter Martin Halwas betont: „Wir sind kein reiner Bestücker mehr. Nur Platinen herstellen und sie in ein Gerät einbauen, das können sie woanders billiger.“ Rund 30 feste Kunden hat GBS in diesem Bereich, davon sieben, acht größere. „Klumpenrisiken vermeiden“, nennt Geschäftsführer Hollstein das. Vor allem im Umkreis von 100 Kilometern rund um Bayreuth befinden sich die Unternehmen, mit denen GBS zusammenarbeitet, und sie haben zum Teil selber bekannte Namen: Siemens, Würth oder Eberle. Dazu unter anderem Glen Dimplex in Kulmbach sowie der Fernglashersteller Steiner Optik in unmittelbarer Nachbarschaft im Industriegebiet St. Georgen und Desko in Wolfsbach.

Gerade an der Partnerschaft mit Desko lässt sich exemplarisch zeigen, was Halwas meint, wenn er



Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Mit scharfen Augen kontrollieren erfahrene Mitarbeiterinnen die fertigen Platinen, damit diese höchste Qualitätsanforderungen der Kunden erfüllen. Fotos: Ronald Wittek

**„Nur Platinen herstellen und sie in ein Gerät einbauen, das können sie woanders billiger.“**

MARTIN HALWAS,  
GBS-Produktionsleiter

sagt: „Wir sind kein reiner Bestücker.“ Desko ist bekannt für seine Dokumentenlesegeräte, die in Flughäfen rund um den Erdball

ebenso stehen wie in vielen Behörden. „Mit Desko pflegen wir eine sehr enge Zusammenarbeit“, sagt Hollstein. Desko entwickle die Geräte, wobei GBS auch hier schon eingebunden sei, und kümmerne sich um den Vertrieb. „Alles andere machen wir.“ Grundig Business Systems ist also bei der Entwicklung dabei, übernimmt dann die Montage und schließlich auch die Auslieferung an die Kunden, tritt also als Produzent und Dienstleister zugleich auf. Und: „Wir sind mit Desko digital sehr eng vernetzt. Die wissen immer, wo jedes einzelne ihrer Geräte bei uns im Produktionsprozess gerade ist“, sagt Halwas, und Hollstein ergänzt: „In der Zusammenarbeit mit Desko können wir so richtig zeigen, was wir können.“

Dabei hat der Name Grundig zusammen mit dem Markenzeichen „Made in Germany“ noch immer einen ausgezeichneten Klang, öffnet Türen – für die Kunden, aber auch für GBS selber. Wobei der Name natürlich nicht reicht. Etwa um Aufträge zu bekommen, wie den eines großen Chipherstellers, für den GBS Development-Boards herstellt. Mit denen basteln Entwickler dann an der Elektronik der Zukunft, „an Dingen, die in ein paar Jahren vielleicht weltweit in Handys stecken“, sagt Halwas mit sichtlichem Stolz. Kein Wunder, dass sich dieser Kunde Verschwiegenheit hat zusichern lassen. Erzählen dürfen Hollstein und Halwas dagegen, dass sie zum Beispiel für Audi arbeiten.

Auch beim Klassiker, dem Diktiergerät für professionelle Kunden, das hauptsächlich von Juristen, dem medizinischen Bereich oder Behörden nachgefragt wird, hat die Elektronik längst Einzug gehalten. „Ein Diktiersystem ist heute in die IT-Landschaft des Kunden eingebettet“, sagt Hollstein. Es erkennt Sprache und setzt sie um, erkennt Akten, ordnet Diktiertes entsprechend ein. Wartungsverträge und Software-Updates sind ein wachsendes Geschäftsfeld. Seit einem Dreivierteljahr besteht außerdem eine Zusammenarbeit mit dem Kopfhörerhersteller Sennheiser – es geht um Aufnahmesituationen bei kleinen Konferenzen. Rund 35 000 Diktiersysteme verkauft GBS im Jahr – ein stabiler Markt. Top-Geräte kosten 500 Euro und mehr. „Wenn Sie den ganzen Tag diktieren, wollen Sie was Ordentliches“, sagt Hollstein: „Das muss funktionell sein und gut in der Hand liegen.“ Was nichts daran ändert, dass auch noch analoge Geräte verkauft werden – und 230 000 Aufnahmekassetten dazu. „Für den langjährigen Rechtsanwalt zum Beispiel, der sich nicht mehr umstellen will – und der seine Sekretärin zum Abtippen hat.“



Produktionsleiter Martin Halwas (links) und Geschäftsführer Roland Hollstein begutachten eines ihrer Produkte.

Sicher  
online zahlen  
ist einfach.

Mit paydirekt, dem neuen Online-Bezahlverfahren der deutschen Banken und Sparkassen, zahlen Kunden direkt über ihr Girokonto. Das senkt die Abbruchrate beim Bezahlvorgang, da es einfach und sicher ist.

Jetzt informieren:  
[www.sparkasse-bayreuth.de/paydirekt](http://www.sparkasse-bayreuth.de/paydirekt)

Wenn's um Geld geht

Sparkasse  
Bayreuth

# Metall – aus Tradition

Nur wenige Handwerksbetriebe in Bayreuth sind älter als Metallbau Hacker

Von Eric Waha

Das Elektroauto steht vor der Tür. Das Kabel steckt in der Schnauze. Zum Laden. Ein paar Meter entfernt parkt der DKW-Schnellaster aus den 50er Jahren. Schön restauriert. „Hans Hacker – Schlosserei“ steht drauf. Ein optischer Brückenschlag zwischen Tradition und Moderne. Bei Bernd Matusche (51) ist das aber keine Inszenierung. Es ist gelebte Tradition, mit der Zukunft fest im Blick. Bernd Matusche ist der Eigentümer eines Unternehmens, das seit 1773 in Bayreuth seinen Sitz hat. Immer fest in der Hand „der Hacker-Linie“, wie Matusche es nennt. Gegründet von Christian Wilhelm Hacker, einem Gold- und Silberschmied. Über die Jahrzehnte und Jahrhunderte immer weiterentwickelt zu einem handwerklichen Metallbaubetrieb, der immer seinen Sitz in der Bayreuther Innenstadt hatte. Bis 1973, 200 Jahre nach der Gründung. „Damals wurde der Stadtkernring gebaut und unser Firmensitz in der Erlanger Straße 24 wäre zu klein gewesen. Deswegen hat mein Vater, damals sehr weitsichtig, das Grundstück am Bauhof gekauft. Größer, als es damals notwendig gewesen wäre. Auch die Halle hat er etwas größer gebaut. Davon profitiere ich heute noch.“ 2002 hat Bernd Matusche den Betrieb von seinem Vater Günter (79) übernommen. Der Berufsweg der beiden ähnelt sich: „Mein Vater hat Maschinenbau studiert, nachdem er eine Lehre gemacht hatte. Was eher außergewöhnlich war.“ Dann war Günter Matusche in der Industrie unterwegs, hat Gasturbinen entwi-



Bernd Matusche prüft eine Alu-Tür, die seine Mitarbeiter hergestellt haben.

Fotos: Ronald Wittek

ckelt. „Dann hat er die Mama kennengelernt“, sagt Matusche. Und in den Traditionsbetrieb von Hans Hacker eingehieiratet. Bernd Matusche ging den klassischen Weg. Abi, Bundeswehr, Maschinenbaustudium. Dann vier Jahre in einem mittelständischen Betrieb. „In Würzburg. Dort haben wir ebenfalls von der Planung bis zur Montage alles gemacht.“ Klar, dass die Frage „meines Vaters dann schnell kam: Kommst, oder kommst nicht? 1994 bin ich wieder nach Bayreuth gekommen. Und habe fünf Jahre gebraucht, um mich hier so richtig einzuarbeiten.“ Denn Metallbau Hans Hacker, wie der Betrieb heute noch heißt, ist breit aufgestellt. Was nichts an-

„Uns ist kein Auftrag zu klein.“

BERND MATUSCHE,  
Chef von Metallbau Hacker

deres bedeutet als: „Uns ist kein Auftrag zu klein.“ Wenn der Privatkunde kommt und ein Flacheisen braucht, dann bekommt er das Flacheisen. Wenn es um den Austausch eines nach 50 Jahren ausgenudelten Türschlosses geht, dann macht das einer von Matusches fünf Gesellen oder drei Auszubildenden. „Klassischer Metallbau, klassische Schlosserei machen wir genauso wie den Bau von Alu-Fenstern und -Türen. Das hat mein Vater in den 70er Jahren angefangen, das war damals auch eine kleine Revolution.“ Heute ist Metallbau Hacker der letzte Betrieb, der in Bayreuth Alu-Fenster selber baut. „Das ist unsere Nische“, sagt Matusche. „Vom kleinen Auftrag bis in die Region um 100 000 Euro machen wir alles.“ Großaufträge sind Sanierungen, Aufträge von der Stadt oder vom Staatlichen Bauamt, Geschäftsfassaden aus Aluminium oder die Montage von Brandschutztüren. Ab und an können die Metallbauer auch im künstlerischen Bereich ihr Können zeigen. „Das ist dann schon etwas anderes als der Bau eines Geländers.“ Was zum beinahe täglichen Aufgabenfeld gehört. „Wir sind flexibel aufgestellt. Kleinere Flaschnerarbeiten können wir ebenso mit machen wie das Einputzen kleinerer Dinge, wenn wir vor Ort sind. Oder wir nutzen das Netzwerk an Handwerksbetrieben, das wir haben,

wenn wir schnell was erledigen müssen“, sagt Matusche. Man kennt sich in Bayreuth. Weiß, auf wen man sich verlassen kann. Denn Qualität ist Matusche wichtig: „Meinen Leuten sage ich immer, dass sie so arbeiten sollen, als wäre das, was sie machen, für sie selber. Wenn sie das Werkstück so auch bei sich daheim hinbauen würden, dann hat die Arbeit Hand und Fuß.“

Vor der Zukunft, sagt Bernd Matusche, sei ihm nicht bange. „Wer die Handwerker-Werte hoch hält, der wird keine Probleme haben.“ Werte wie Pünktlichkeit, Sauberkeit, ordentliche Arbeit und Zuverlässigkeit gehören zu den Handwerker-Werten nach Matusches Verständnis. Doch Matusche, der eine weitere Familientradition pflegt – er ist in dritter Generation Obermeister der Metallbauer-Innung Bayreuth –, weiß nur zu genau um ein Problem, das viele Handwerker drückt. Und das auch irgendwann auf den Traditionsbetrieb Metallbau Hacker zukommen wird: die Nachfragefrage. Anders als bei ihm und seinem Vater, „wo die Betriebsübergabe menschlich wie fachlich ein Glücksfall war, weil mein

Vater auch vielen Neuerungen aufgeschlossen gegenüber stand“, steht Matusche „in zehn Jahren vor genau diesem Thema: wir haben zwei Töchter“. Und die werden den Betrieb wohl eher nicht übernehmen. Natürlich sei das jetzt „nicht akut brisant“. Aber: „Meinen Mitarbeitern habe ich in der jüngsten Versammlung gesagt, dass auch meine Zeit endlich ist und dass sich für einen von ihnen möglicherweise eine Chance eröffnen könnte. Denn in zehn Jahren muss ich wissen, in welche Richtung es geht.“ Wobei Matusche weiß: „Die Arbeit, die wir machen, ist wirklich schön. Das Drumherum allerdings wird immer uferloser. Zertifizierungen, Finanzbuchhaltung, Berufsgenossenschaft und, und, und.“ Das Fachliche rücke immer weiter in den Hintergrund. Die Arbeit, die nicht in der Werkstatt gemacht wird, bleibt beim Chef hängen. Angebote, Rechnungen, Ausschreibungen. Wird erledigt, wenn die Belegschaft Feierabend hat. „Deswegen haben viele ein Problem, einen Nachfolger zu finden“, sagt Matusche. Dennoch – oder gerade deshalb – versteht sich Matusche als einen, der Werbung macht für das Handwerk. Als einen, der beim Kunden unermüdlich Aufklärung betreibt. Dafür, dass die Leistung des Handwerkers wertgeschätzt wird.



Fast jedes Teil, das man brauchen könnte, liegt bei Metallbau Hacker auf Lager.



Immer schön sauber flexen: Metallgeländer kurz vor der Fertigstellung.



**Jetzt handeln und Vermögen sichern!**

Investieren Sie in ein bereits vermietetes Serviced Apartment in Bayreuth.

- Neubau-Apartments
- Komplett möbliert
- Bereits bestehender, langfristiger Mietvertrag
- attraktive Einstiegspreise
- Echtes-Sorglos-Paket



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

KonzeptBau GmbH | Nürnberger Straße 11 | 95448 Bayreuth

**JETZT!**  
Nicht irgendwann.



# Leichter, stabiler, grüner

Bayreuther Ingenieure präsentieren Konstruktionssoftware und stellen sie kostenlos zur Verfügung

Von Norbert Heimbeck

**S**portler hängen dem Motto „schneller, weiter, höher“ an, Ingenieure machen daraus „leichter, stabiler, grüner“. Michael Frisch und Kollegen am Lehrstuhl Konstruktionslehre der Universität Bayreuth haben eine Software entwickelt, die enorme Einsparungen in der Entwicklung aller möglichen Bauteile erlaubt. Und das Beste: Die Uni stellt diese Software allen Interessierten kostenlos zur Verfügung.

Der Begriff „Topologieoptimierung“ beschreibt eine anspruchsvolle Aufgabe in der Konstruktion: Bauteile wie etwa Bremspedale im Auto oder Wälzlager in Windkraftwerken müssen enorme Beanspruchungen aushalten, zugleich sollen sie möglichst leicht und kostengünstig sein. Michael Frisch hat mit der Software Z88Arion ein Werkzeug geschaffen, das die Ingenieure in diesem Designprozess unterstützt: „Die Software erlaubt dem Anwender, Simulations- und Optimierungsmodelle für dreidimensionale Strukturen schnell aufzubauen und zu berechnen.“ Der Benutzer kann wählen: Der sogenannte OC-Algorithmus (Optimality Criteria) bestimmt, ob das Bauteil bei maximaler Steifigkeit um einen bestimmten Prozentsatz leichter sein soll; der TOSS-Algorithmus (Topology Optimization for Stiffness and Stress) kann zusätzlich die maximal auftretenden Belastungen begrenzen.

„Im Sinne der Ressourceneffizienz sind enorme Materialeinsparungen und somit Kostensenkungen in Entwicklung und Produktion möglich“, sagt Frisch: „Der Einsatz innovativer Simulationsstrategien ermöglicht die Opti-



Sie helfen Konstrukteuren: Michael Frisch (links) und Frank Rieg.

Foto: Ronald Wittek

mierung nahezu aller Bauteile vor allem in Bezug auf Gewicht und Volumen. Je weniger ein Teil wiegt, umso geringer ist dessen Beitrag zum CO<sub>2</sub>-Ausstoß. Das ist vor allem in der Automobilindustrie wichtig.“

Frisch und sein Team haben Z88Arion vor wenigen Wochen auf der Hannovermesse vorgestellt. Sie sind von der Resonanz der Fachleute begeistert. Die Software-Familie Z88, die am Bayreuther CAD-Lehrstuhl unter Leitung von Professor Frank Rieg permanent weiterentwickelt wird, umfasst verschiedene Anwendungen – sie alle dürfen von Un-

„Das ist unser Weg, der Gesellschaft etwas zurückzugeben.“

PROF. FRANK RIEG  
zur kostenlosen Software

ternehmen und Privatleuten kostenlos genutzt werden. Rieg: „Das ist unser Weg, der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Schließlich werden wir aus öffentlichen Mitteln bezahlt.“

Eine Gesamtzahl von bislang 85 000 Downloads ist zwar nicht mit der Nachfrage etwa nach populären Computerspielen vergleichbar. Aber: „Da es sich um eine Software für Spezialisten handelt, sind wir schon ein wenig stolz“, sagt Chefentwickler Michael Frisch. Das Interesse an dem Programm ist nicht nur mit der Gratis-Verfügbarkeit zu erklären. Kommerzielle Anbieter, die na-

hezu ausschließlich in den USA sitzen, verlangen mehrere Tausend Euro für ihre Produkte. Frisch: „Allerdings weiß man nicht, welche Algorithmen diese Anbieter zugrunde legen.“ Die Bayreuther stellen dagegen sogar eine Open-Source-Version zur Verfügung – jeder Entwickler kann also seine Ideen einbauen.

Prof. Rieg will mit der Software zwar vor allem kleine und mittlere Unternehmen in der Region Oberfranken ansprechen. Aber auch Großkonzerne wie MAN, Siemens und Thyssen-Krupp greifen gerne auf die Ideen der Bayreuther Ingenieure zurück. Der Bayreuther CAD-Lehrstuhl gilt im Maschinenbau als bundesweit führend. In der Forschungsvereinigung Antriebstechnik FVA sind etwa 250 Firmen zusammengeschlossen: Die Bayreuther haben für die FVA derzeit fünf Projekte laufen und liegen damit auf dem achten Platz unter insgesamt 100 Forschungseinrichtungen. Neben den bereits erwähnten Branchen Automobilindustrie und Windkraft zählt zu den Kunden von Frank Riegs Lehrstuhl auch die Schweizer Atom-Aufsichtsbehörde ENSI. Für diese Behörde analysieren die Bayreuther die Stabilität von Castor-Behältern, in denen ausgediente Brennstäbe lagern. Michael Frisch: „Diese Behälter werden nach dem Befüllen nicht mehr geöffnet. Niemand weiß, was darin passiert.“

Info

Auf der Internetseite [www.z88.de](http://www.z88.de) stehen die Programme zum Herunterladen sowie viele Informationen zu deren Anwendung bereit. Auch ein Supportforum ist hier eingerichtet.

# SEHEN WIE EIN LUCHS



Sehen  
3.0

ERLEBEN SIE DEN UNTERSCHIED!  
Ihr neues Sehgefühl: scharf. kontrastreich. farbig.



optik-fischer.de

BAYREUTH | Richard-Wagner-Str.18 | Tel. 0921 - 59990 | Optik@optik-fischer.de





Tassen über Tassen – bis zu 8000 pro Schicht stellen sie bei Walküre her.

Fotos: Ronald Wittek

## Auf zu neuen Märkten

Die Porzellanfabrik Walküre verteidigt erfolgreich ihre Nische – Bis zu 8000 Tassen pro Schicht

Von Roland Töpfer

**M**it einer feinen Formensprache des Porzellans will die Bayreuther Walküre ihre Kundschaft immer wieder neu überzeugen. Die löbliche Absicht wird aber nicht selten von profitgetriebenen Raubkopierern durchkreuzt. Walküre-Geschäftsführer Wolfgang Meyer weiß ein Lied davon zu singen. Deutsche Importeure schauen sich an, was gut läuft und lassen die weiße Ware dann in China billig produzieren, erzählt er. Die Designs sind geschützt. Für Geschmacksmuster gilt eine Schutzfrist von fünf Jahren, die bis auf 25 Jahre verlängert werden kann. Aber der Kampf gegen die Raubkopierer „ist ein Kampf gegen Windmühlen“. Den aber auch die Bayreuther nicht aufgegeben haben. Ganze Anwaltsscharen laufen über große Konsumgütermessen wie die Ambiente in Frankfurt, um Produktpiraten auf die Spur zu kommen. Den Kampf gegen Nachahmer und billige Produktionsstandorte hat die Walküre bislang ganz gut

überstanden. Zwar waren zuletzt auch einige schwierige Jahre zu bewältigen. Doch aktuell laufen die Geschäfte wieder sehr gut, sagt Meyer, der die Firma kaufmännisch führt. Sein Bruder Siegmund kümmert sich um die Technik. Die Eltern Rudolf und Maria Meyer sind im vergangenen Jahr offiziell aus der Geschäftsführung ausgestiegen, helfen aber weiter mit, wenn sie gebraucht werden. Bei Messeauftritten zum Beispiel und

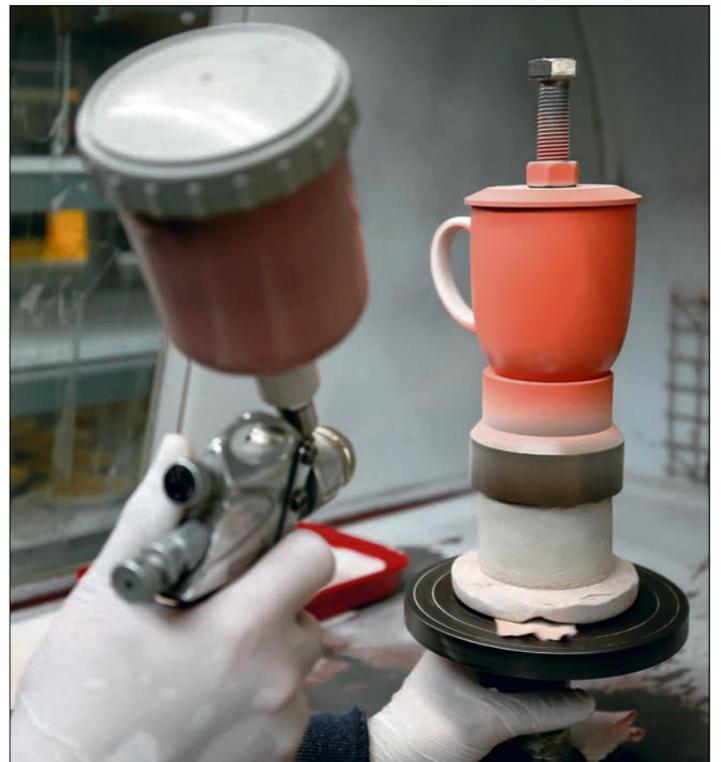
### Neue Nischen in Fernost

der Betreuung von Kunden. Gesellschafter der Firma mit 120 Beschäftigten und einem einstelligen Millionenumsatz sind der Vater und seine beiden Söhne. Porzellanfirmen, die in Deutschland produzieren, gibt es nicht mehr viele. Eine Handvoll, schätzt Meyer. Um gut im Geschäft zu bleiben, will er sich noch breiter im Ausland aufstellen und immer wieder neue Nischen suchen. Hongkong, Taiwan und Südkorea

hat die Walküre dafür besonders in den Fokus genommen. Auf den asiatischen Märkten, „da ist Made in Germany noch gefragt“. Schwieriger sei das Geschäft dagegen in den Golfstaaten geworden, die viel mehr als früher auf den Preis achten und viele Importeure aus China beziehen würden.

Die Bayreuther verkaufen rund 50 Prozent ihrer Produktion im Ausland. 5000 bis 8000 Tassen schaffen sie in einer Schicht, rund 1000 Tonnen kommen im Jahr zusammen. Tassen, Platten, Schüsseln. Der mit Erdgas beheizte Ofen – Porzellan wird bei 1400 Grad gebrannt – läuft immer durch. Drei Öfen hat die Walküre. Für den ersten, den zweiten Brand und für das Dekor. Der Dekor-Ofen wird nur bei Bedarf zugeschaltet.

Das Thema Kaffee mit seiner Vielfalt an Tassen und Kannen hat für die Walküre besondere Bedeutung. Ein Symbol dafür ist die seit über 100 Jahren hergestellte Kaffeekanne mit aufgesetztem Porzellanfilter. Eine Kaffeemaschine, die ohne Strom, ohne Plastik und Papierfilter auskommt. Dafür aber nach ganzen Bohnen und grober gemahlenem Pulver als die übliche Handelsware verlangt. „Es ist eine große Handwerkskunst, den Porzellanfilter so zu machen“, sagt Meyer. Ein deutscher Konzern wollte den Bayreuther Porzellanfilter in China nachbauen lassen. „Die haben niemand gefunden.“ Die Walküre verkauft an Gastronomie, Hotellerie und Industriekunden wie den Hamburger Kaffeeröster Darboven (Idee Kaffee, Eilles, Mövenpick). Auch auf dem Kreuzfahrt-Riesen Aida findet man Bayreuther Porzellan. Die Privatkundschaft steuert keine zehn Prozent zum Umsatz bei. Die eckigen Zeiten beim Design sind vorbei, sagt Meyer. Der Trend gehe zu runden, organischen Formen, zu einer handwerklich natürlichen Optik mit bunten Farben oder auch mal Edelmetall. Blumen-Dekor ist out.



Hier wird Farbe mit der Spritzpistole aufgebracht.

Der Hersteller Walküre muss auch immer mehr Händler werden. Viele Haushaltsgeschäfte von früher gibt es nicht mehr. Und viele Händler von heute haben kaum noch was auf Lager. „Da kann ich auch selber verkaufen.“ Mit Vertriebsleuten, im Onlineshop oder über Werksverkauf. Meyer vermisst die mittlere Kundenschicht von früher. „Die ist weggebrochen.“ Die Kunden von heute kaufen entweder sehr bewusst (und exklusiv) ein oder „Hauptsache billig“. Für seine Firma ist der promovierte Diplom-Kaufmann viel unterwegs. Frühjahr und Herbst ist „heiße Messezeit“, die Kundenbesuche gehen über das ganze Jahr. Die Hälfte seiner Arbeitszeit ist Meyer auswärts gebunden. Mit seiner Frau hat er deshalb keine Probleme. „Die ist auch selbstständig und versteht das.“



Wolfgang Meyer führt das Unternehmen zusammen mit seinem Bruder Siegmund. Die Eltern helfen aber weiter mit.

**pro vobis**  
IMMOBILIEN

Für Ihr perfektes Zuhause

[www.provobis-immo.de](http://www.provobis-immo.de)

Wittelsbacherring 19 • 95444 Bayreuth  
Tel. 0921 76466-33 • Fax 0921 52228  
[g.pfaffenberger@provobis-immo.de](mailto:g.pfaffenberger@provobis-immo.de)



LUNAS und Sparkasse: Zwei erfolgreiche Partner - innovativ und offen für Neues. Von links: Gerhard Andersch, Sparkasse Bayreuth, Stefan Sattran, LUNAS, und Wolfram Münch, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bayreuth, im „Flaschenfreund“ direkt neben LUNAS-Delikatessen.

# Sicheres Bezahlen mit paydirekt

LUNAS Delikatessen plant die Einführung des Bezahlfahrens in seinem Online-Shop

LUNAS Delikatessen ist spezialisiert auf ausgewählte Weine und Spirituosen aus der ganzen Welt und bietet darüber hinaus auch kulinarische Köstlichkeiten an. Direkt daneben hat der Inhaber Stefan Sattran seit kurzem den „Flaschenfreund“, ein Geschäft für Craft-Biere, eröffnet. Frühzeitig hat der Unternehmer neben dem Ladengeschäft in der Bayreuther Maximilianstraße auch auf das Internet gesetzt und bietet seine Produkte im eigenen Online-Shop europaweit an. Dabei plant Sattran künftig auch, das neue Bezahlfahren „paydirekt“ einzusetzen.

Stefan Sattran weiß, dass zu einem guten Internetshop einfache, schnelle und vor allem sichere Bezahlfahren gehören. Mit paydirekt, dem neuen Internetbezahlverfahren der Banken und Sparkassen, hat er nun die passende Ergänzung für LUNAS Delikatessen gefunden. paydirekt startete im Herbst 2015. Seit dem 27. April 2016 sind auch alle Sparkassen an das System angeschlossen. Das allein sind 15 Millionen zusätzliche potenzielle Kunden, insgesamt können nun etwa 50 Millionen deutsche Online-Banking-Nutzer paydirekt einsetzen.

„Wir erwarten uns von paydirekt einen einfachen und für unsere Kunden unkomplizierten und gleichzeitig absolut sicheren Bezahlvorgang an der Kasse unseres Internetshops“, so der LUNAS-Chef. Für ihn erfüllt paydirekt diese Ansprüche. Für paydirekt kann man sich nur über das Online-Banking bei einem deutschen Kreditinstitut re-

gistrieren. Schon der einmalige Registrierungsvorgang für paydirekt ist einfach und in etwa zwei Minuten erledigt. Nach Vergabe eines Benutzernamens und eines Passworts bestätigt einmalig eine TAN (Transaktionsnummer) die Einrichtung des paydirekt-Accounts. Jeder paydirekt-Nutzer ist

Kunden.“ Die Zahlungsgarantie reduziert die Kosten für das Mahn- und Risikomanagement und sorgt dadurch für eine höhere Liquidität des Unternehmens.

Der Händler erhält die Zahlungsströme ohne Abzug von Serviceentgelten. Diese werden ihm ge-

keine Daten an Dritte oder gar ins Ausland. Von den hohen Sicherheitsanforderungen profitieren Händler und Kunden gleichermaßen.

paydirekt bietet aber noch mehr. Der Händler kann im paydirekt-Händlerportal alle Vorgänge verfolgen und bearbeiten. Sendet der Kunde Ware zurück, so kann über das Händlerportal auch eine unkomplizierte Zahlungsrückabwicklung erfolgen. Die Gutschrift fließt dabei wieder direkt auf das Konto des Kunden. Weiterhin lassen sich Teilbuchungen realisieren oder auch eine Altersverifikation durchführen.

Bei Kundenreklamationen bietet paydirekt ein zentrales Dispute-Management an. Dies entlastet den Händler und erhöht die Zufriedenheit seiner Kunden.

Stefan Sattran bewirbt bisher schon andere Bezahlmöglichkeiten in seinem Shop. Mit der Aufnahme eines weiteren Bezahlverfahrens möchte er mit den aktuellen Markt- und Kundenbedürfnissen Schritt halten. Die Implementierung von paydirekt in eine Internetkasse ist einfach.

Mit vorgefertigten Plug-Ins werden die vom Händler gewünschten Bezahlfahren unkompliziert per „plug & pay“ in die gängigen Shop-Systeme (bspw. OXID, Magento, Gambio, Shopware, modified, osCommerce, xtCommerce u. a.) eingebunden. Eine GiroAPI steht kostenlos zur Verfügung.

Wolfram Münch, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bayreuth, ergänzt: „Die Digitalisierung hat den Zahlungsverkehr längst erfasst. Die Sparkasse möchte die digitale Zukunft mit ihren Kunden gestalten, um deren Bedürfnisse optimal zu erfüllen. Mit dem neuen Bezahlverfahren paydirekt bieten wir unseren Kunden eine zusätzliche kostenfreie Serviceleistung an.“

„paydirekt ist ein Plus an Service. Oft ist das bestellte Produkt schon am nächsten Tag beim Kunden.“

STEFAN SATTRAN  
Inhaber von LUNAS Delikatessen in Bayreuth

dadurch eindeutig authentifiziert. Ist der Registrierungsvorgang abgeschlossen, kann paydirekt sofort verwendet werden.

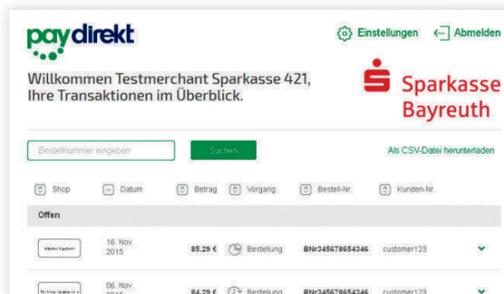
Die Nutzung an der Internetkasse ist ebenfalls sehr einfach. Der Kunde bezahlt mit Benutzernamen und Passwort. Ein Zugriff auf das Onlinebanking und die Eingabe von PIN oder TAN sind dafür nicht mehr notwendig.

Und noch etwas ist Stefan Sattran natürlich wichtig: „Bei paydirekt erhalte ich in Sekundenbruchteilen eine Zahlungsgarantie. Die Zahlung kann in diesem Moment also weder vom Kunden noch von seinem Kreditinstitut storniert werden.“ Dadurch kann Sattran auch sofort versenden: „paydirekt ist ein Plus an Service, oft ist das bestellte Produkt schon am nächsten Tag beim

sondert monatlich in Rechnung gestellt. Der Zahlbetrag wird dem Händler immer sehr schnell zum nächstmöglichen Geschäftstag gutgeschrieben.

Einen weiteren großen Vorteil sieht Stefan Sattran darin, dass beim Einsatz von paydirekt gesicherte Adressdaten verwendet werden. Liefer- und Rechnungsadresse sind verifiziert, da sie am Girokonto hinterlegt sind.

„Online-Bezahlverfahren im Internet müssen sicher sein“, so Sattran. Ein weiterer Pluspunkt für ihn ist deshalb die Tatsache, dass paydirekt zu 100 Prozent „made in Germany“ ist. Das gesamte Verfahren unterliegt dem deutschen Datenschutzrecht. Alle Rechner stehen in Deutschland, somit gelangen



Mit dem paydirekt-Händlerportal steht den Händlern eine zugangsgeschützte Plattform im Internet zur Verfügung, von der sie alle wichtigen Informationen zur Nutzung und Abrechnung von paydirekt-Transaktionen abrufen können.

## LUNAS DELIKATESSEN

LUNAS gibt es seit Juli 2004

- Ladengeschäfte in der Maximilianstraße 17 in Bayreuth: LUNAS-Delikatessen und „Flaschenfreund“
- Online-Shop unter [www.lunas-delikatessen.de](http://www.lunas-delikatessen.de) [www.flaschenfreund.de](http://www.flaschenfreund.de)

# Nur billig war einmal

Maja Möbel in Kasendorf hat sich völlig neu positioniert – Seit 25 Jahren Entwicklungspartner von Ikea

Von Stefan Schreiblmayer

**G**ute Referenzen sind durch nichts zu ersetzen. Wer für einen Marktführer ein wichtiger Partner ist, für den öffnen sich auch viele andere Türen. Wenn man also auf die Produktion von Möbeln zum Selbstaufbau spezialisiert ist, wie Maja mit Stammsitz in Kasendorf, dann ist eine nun schon 25 dauernde Zusammenarbeit mit dem schwedischen Branchenriesen Ikea eine Bomben-Referenz. Exakte Zahlen will, nein darf Standort-Geschäftsführer Markus Witte nicht nennen, aber er betont: „Ikea ist ein wichtiger Partner für uns, aber wir auch für Ikea.“ Dabei spielt auch das nach der Wende gegründete Schwesterwerk im sächsischen Wittichenau eine wichtige Rolle, in das zwischen 2010 und 2013 rund 65 Millionen Euro investiert wurden, um es, so Witte, zu einem der modernsten Möbelwerke Europas mit extrem hohem Automatisierungsgrad auszubauen. Eine dringende nötige Reaktion auf entsprechende und hoch subventionierte Entwicklungen im benachbarten Polen, sagt Manfred Molis, der bei Maja für Marketing und Vertrieb zuständig ist. Mehr als 600 Menschen arbeiten heute im Dreischichtbetrieb in Wittichenau, 50 Lastwagen mit



Viele Produktionsschritte laufen bei Maja vollautomatisch ab.

Foto: Maja

Ware gehen hier pro Tag raus. Da nimmt sich der Stammsitz mit gut 170 Beschäftigten und 100 Lkw im Monat fast ein bisschen bescheiden aus. Was nichts an seiner Wichtigkeit ändert, sagt Witte, weshalb auch in Kasendorf ständig investiert werde. Denn hier sitze viel Entwicklungskompetenz, würden Neuentwicklungen schon mal in kleineren Serien aufgelegt und produziert. Schlagen sie am Markt ein, geht es in die deutlich um-

fangreichere Produktion, auf die Wittichenau ausgelegt ist. Spätestens seit Maja 2012 unter die Fittiche der Viviono-Gruppe (München) mit den Schwesterunternehmen Staud (Bad Saulgau) und Scaiae im französischen Dienville kam, wurde einiges umgekrempelt, vor allem moderner ausgerichtet, sagt Molis. Heute gibt es unter eigenem Namen die drei Produktgruppen Media, Office und Living mit rund 300 verschiedenen Basismodellen plus Varianten, und auch die preisliche Ausrichtung ist eine andere. „Früher war Maja ein reiner Discountanbieter, das teuerste Möbel kostete im Handel 299 Euro. Heute geht das schon bis 1300 Euro pro Stück“, sagt Molis. Damit sei Maja in ein Segment gewachsen, in dem trotz zweier immensen Konkurrenz- und Preisdrucks auch die Margen etwas besser sind. In diese Richtung soll es weitergehen. Dafür müssten aber auch Anspruch und Qualität Schritt halten. „Wir sind heute ein innovatives Unternehmen“, sagt Geschäftsführer Witte. Nur ein Beispiel sei die Cableboard-Technologie, für die Maja das Patent halte. Wabenplattentechnik, bei der Bauteile bei gleicher Stabilität nicht massiv sind, ermöglichen es, Kabel elektronischer Geräte in den Seitenteilen der Möbel zu „verstecken“. „Das kommt vor allem bei den Frauen an. Denn die Männer wollen zwar die tolle Technik, aber die Frauen achten darauf, dass es im Wohnzimmer keinen Kabelsalat gibt“, sagt Molis. Rund sechs Millionen Möbelstücke produziert Maja im Jahr, steuert den größeren Teil des 300-Millionen-Euro-Umsatzes der Viviono-Gruppe bei und steht „sehr solide da“, sagt Witte. Kaufen kann man die Produkte in den meisten großen Möbelhäusern vor allem in Deutschland, aber auch in Österreich, der Schweiz, Frankreich und den Beneluxstaa-

ten – und sogar in Australien. Der Exportanteil liegt laut Molis bei knapp über 20 Prozent, soll aber auf über 35 Prozent gesteigert werden. „Das verteilt die Schwankungen besser“, sagt er. Auch in vielen Onlineshops, etwa bei Amazon oder Otto, finden sich Maja-Möbel, wobei diese dann direkt vom Werk an den Endkunden gehen. Geschäftsführer Witte würde sich solch unkomplizierte Wege auch im Geschäft mit dem stationären Handel wünschen. Deshalb hat sich

Maja der bundesweiten „Zukunftinitiative Möbellogistik“ angeschlossen, die Prozesse mit den Möglichkeiten der Digitalisierung vereinheitlichen und schneller machen will. „Wegen uns muss ein Möbelkäufer im Geschäft nicht sechs Wochen auf die Lieferung warten“, sagt Witte, der auch noch ein anderes Problem hat – zu langsames Internet. Dass Firmen auf dem Land dabei benachteiligt seien, macht er ausdrücklich nicht den Kommunalpolitikern zum Vorwurf. „Mit denen haben wir ein gutes Miteinander.“ In München und Berlin müsse man sich darüber endlich mehr Gedanken machen. In der analogen Welt würde sich Antje Schneider eine bessere Anbindung Kasendorfs an den Personennahverkehr wünschen. Denn es ist nicht ganz einfach, Fachkräfte und Nachwuchs anzulocken, sagt die Maja-Personalchefin. Zwölf Auszubildende gibt es hier im Schnitt. Die gewerblichen werden so gut wie alle übernommen, denn ein weiterer, moderater Personalaufbau ist geplant. „Wir sind in der Region noch nicht ganz so bekannt“, bedauert Schneider und wirbt unter anderem damit, dass jungen Mitarbeitern ein Austausch mit den Schwesterwerken angeboten werden könne. „Mal ein paar Wochen nach Wittichenau oder nach Frankreich – das kann nicht jedes Unternehmen bieten.“ Und das ist auch eine Referenz.

Anzeige

## Gemeinsam neue Wege



**Wire 2016, Düsseldorf.** Die Hildebrandt Gruppe erweitert ihr Sortiment um innovative Spulen aus recycelten Kunststoffen und unterstreicht einmal mehr ihren Status als Komplettanbieter für Kabelspulen und Anbieter von nachhaltigen Verpackungslösungen (ISO 50001).

Als strategischer Partner ist die oberfränkische PURUS PLASTICS für die Entwicklung, Herstellung und Wiederaufbereitung der neu entwickelten Kunststoffspulen verantwortlich. Die Synergie aus dem Kunststoff-Know-how der PURUS und der langjährigen Vertriebs Erfahrung der Hildebrandt Gruppe verbindet beide Familienbetriebe, die ihren Fokus auch auf die Nachhaltigkeit ihrer Produkte legen.

PURUS PLASTICS betreibt im Oberfränkischen Arzberg eine der weltweit modernsten Produktions- sowie Wiederaufbereitungsanlagen für Kunststoffe und ist in der Lage seine Rohstoffe aus altem Material selbst zurück zu gewinnen. Ein echter 360° Kreislauf, der den Sinn dieser Partnerschaft hervorhebt.

Die Hildebrandt Gruppe übernimmt exklusiv den Vertrieb der gemeinsam neu entwickelten Kabelspulen, die laut Hersteller alle vom Markt geforderten Ansprüche übertreffen werden. Robust, nachhaltig und durchdacht überzeugen die neuen Spulen insbesondere durch die deutlichen Anschaffungs- und Logistivorteile. Die Spulen können auf Wunsch auch

zerlegt zum Kunden geliefert werden, wodurch sich das Transport- und Lagervolumen erheblich reduziert. In Sekundenschnelle lassen sich die Kunststoffspulen ohne Werkzeug zusammensetzen und sind Dank der metalllosen Bajonett-Sicherheitsverriegelung nicht mehr zerlegbar. Sicheres Stapeln, glatte Kernoberflächen oder Traktionsrippen an Flanschflächen runden, zusammen mit den unterschiedlichen Größen und Fassungsvermögen, das Portfolio ab.

Ein großer Kundenvorteil liegt auch in der Altpulversorgung. Am Ende können die gebrauchten Spulen an PURUS oder Hildebrandt zurückgegeben werden. Diese werden vollständig recycelt, um daraus umweltschonend neue Ladungsträger herzustellen. Der Kunde erhält für sein umweltverantwortliches Verhalten entsprechende Rückvergütungen und profitiert von deutlich reduzierten Entsorgungsaufwendungen. Ein Kreislaufgedanke, der den Teilnehmern bares Geld spart.

Beide Firmen freuen sich auf die gemeinsame Zukunft und sehen großes Potential im Markt.

Weitere Informationen erhalten Sie auf [www.cabledrum.com](http://www.cabledrum.com).



Uwe Niere (links) leitet die Maja-Produktion in Kasendorf, Markus Witte ist Geschäftsführer.

Foto: Andreas Harbach

### Das Unternehmen

Maja Möbel wurde 1964 von Manfred Jarosch in Melkendorf bei Kulmbach gegründet und ist auf Möbel zum Selbstaufbau spezialisiert. In den 70er-Jahren wurde der heutige Stammsitz in Kasendorf gegründet, 1990 das Schwesterwerk in Wittichenau bei Dresden. Seit 2012 gehört das Unternehmen zur Viviono Gruppe (München), die mehrheitlich Beteiligungsfonds gehört und zu der noch die auf Schlafzimmermöbel spezialisierte Firma Staud (Bad Saulgau) sowie das Schwesterunternehmen Scaiae im französischen Dienville gehören. Die Viviono-Gruppe hat 1200 Mitarbeiter, davon gut 170 bei Maja in Kasendorf und mehr als 600 in Wittichenau, das laut Maja-Geschäftsführer Markus Witte eines der modernsten Möbelwerke in Europa überhaupt ist. Maja produziert im Jahr rund sechs Millionen Möbelstücke – unter eigenem Namen, aber auch für Partner unter deren Marken. Ein ganz wichtiger ist Ikea. Viviono weist knapp 300 Millionen Euro Jahresumsatz aus, zu dem Maja den größeren Teil beisteuert. Die Erlöse sollen durch organisches Wachstum wie strategische Zukäufe mittelfristig auf 500 Millionen Euro steigen. sts

# Der Wandel als Konstante

Gottfried Seifert GmbH: Von der einstigen Schlosserei zum Energie-Spezialisten

Von Stefan Brand

**S**ie ist ein Musterbeispiel für den Wandel. Was 1968 als Schlosserei begann, ist heute ein Spezialist für Heizung und Bäder. Und – vor allem – auch ein Energiebüro. Die Gottfried Seifert GmbH in Pegnitz ist mit der Zeit gegangen, sagt Inhaber und Geschäftsführer Michael Seifert. Ein Muss: „Wenn du nicht am Ball bleibst, bist du nicht überlebensfähig.“ Sein Vater Gottfried Seifert führte die Firma zunächst als Ein-Mann-Betrieb und machte sich als Heizungsbau-, Sanitär- und Schlosserhandwerksmeister einen guten Namen. Die Firma entwickelte sich zu einem Unternehmen mit über 20 Mitarbeitern. 1994 erfolgte die Umwandlung in eine GmbH. Geschäftsführer wurde neben dem Gründer auch Sohn Michael. Als Diplom-Ingenieur (FH) im Bereich Versorgungstechnik erweiterte er das Spektrum, brachte mit seinem Wissen frischen Wind. Nach dem Tod seines Vaters übernahm Michael Seifert 2002 allein die Regie. Momentan zählt das Unternehmen rund 20 Beschäftigte: 13 Monteure, sechs Bürokräfte, davon drei in Vollzeit. „Es waren schon einmal mehr als 20 Monteure“, sagt der 43-Jährige. Doch nicht alles, was er angepackt hat, erwies sich als zukunftsträchtig. „Manchmal muss man wieder ein wenig abspecken und sich auf das konzentrieren, was wirklich geht.“ Das hat wieder mit dem Wandel zu tun. Das grundsätzliche Handwerk von einst bietet längst nicht mehr die Garantie für volle Auftragsbücher und sichere Jobs. Die Schlosserei, für seinen Vater noch ein festes Standbein, spielt längst keine Rolle mehr. Die Flaschnerei, die lange „mitlief“, ist heute eine eigene Branche und hat



Die Monteure haben in ihrem Fahrzeug alles dabei, wenn es zum Kunden geht.

Fotos: red

für Seifert kaum noch Bedeutung. Und was sind nun die Säulen, auf denen das Wohl der Firma ruht? „Der Heizungsbau und das Komplettbad“, sagt Seifert. Mehr Wandel als in diesen Bereichen geht kaum. Vom klassischen Handwerker zum Dienstleister. Vor allem zum EDV-Experten. In ein, zwei Jahren werde wohl kaum noch eine Heizung ausgeliefert, die keine Internetschnittstelle hat. Die Handy-App sagt dem Kunden künftig, was seine Heizung von ihm will. „Das ist die Zukunft, das macht den Beruf auch so spannend.“ Aber da gebe es eben auch keinen Stillstand. Nicht alle Berufskollegen gehen diesen Weg mit, „manche beschränken sich auf ihre Stammkunden, wollen sich das nicht mehr antun“. Oft auch, weil sie nur noch ein paar Jahre aktiv sein werden. Doch wer langfristig planen will, komme an



„Da wird viel investiert.“

MICHAEL SEIFERT  
zum Thema Energieeffizienz

diesem Trend nicht vorbei. Der sei unaufhaltsam. Auch weil der ökologische Druck wächst, weil über das Thema Energie „anders nachgedacht wird als früher“. Weg von fossilen Brennstoffen, weg vom Öl, hin zu sparsamen Energieerzeugern. „Da wird viel investiert, dazu kommen veränderte gesetzliche Grundlagen“, sagt Seifert. Ob diese immer sinnvoll sind, sei dahingestellt. Wenn heute ein Brennwertkessel nach 30 Jahren ausgetauscht werden muss, „dann ist das eben so“. Wer als Häuslebauer staatliche Zuschüsse beantragt, sei gebunden an diese Auflagen. Stichwort Eigenstromversorgung, Stichwort Kraft-Wärme-Koppelung. Was mit der Energieeinsparverordnung 2002 losgetreten wurde, ist längst überholt, sagt Seifert. Und verweist auf die EU-Gebäuderichtlinie, nach der ab 2020 nur noch Passivhäuser errichtet

werden sollen. Ob das bezahlbar ist, stehe auf einem anderen Blatt. Es bleibe nur die Chance, aus der vorhandenen Technik „das Bestmögliche herauszuholen, um diesem Ziel gerecht zu werden“. Auch wenn die Klimaziele aus seiner Sicht unsinnig sind. Zumindest in dieser Form: „Wenn es danach geht, müssen irgendwann 80 Prozent der Gebäude abgerissen werden, weil sie keinen Energiepass in Rot bekommen.“ Die Konsequenz ist eben der Wandel. Vom Handwerker zum Systemanbieter mit Rundumversorgung. Seifert kann mehr als 50 Heizungsanlagen von Kunden über Laptop per Fernsteuerung prüfen, kann Einstellungen ändern, Fehlerquellen suchen. Dazu gesellt sich jede Menge Bürokratie. Steuerrecht, Bauordnungsrecht, Hygienevorschriften: „Das füllt Ordner, da müssen bei vielen Sachen auch die Mitarbeiter Bescheid wissen.“ Beispiel Trinkwasserverordnung. „Auch im sanitären Sektor folgt eine neue Regelung der anderen, alle sechs Wochen erhalten wir Updates.“ Mit erheblichen Auswirkungen. Etwa beim Vorbeugen gegen Legionellenbefall. Passt da beim Einbau etwas nicht, kann das haftungsrechtliche Folgen für seine Firma haben. „Die hygienebewusste Installation ist absolute Pflicht“, sagt Seifert. Und noch einmal der Wandel. Ließ man einst seine Heizung alle paar Jahre einmal warten, so ist deren Betreuung heute ein Dauerthema. Weil die Software ständig aktualisiert wird, weil die Wartung jährlich stattfinden muss. Was letztlich bedeutet: „Die Zahl der Kunden steigt nicht unbedingt, aber der Umsatz pro Kunde dafür erheblich.“ Und so sichert der Wandel die Überlebensfähigkeit. Und da ist Seifert zuversichtlich: „Ich bin überzeugt, dass unser Weg der richtige ist.“

## 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)



**NEWSLETTER-EXPERTEN:** „Freitags um 11“ heißt der Wirtschafts-Newsletter des Nordbayerischen Kuriers. Seit einiger Zeit kommen hier unter anderem Experten zu Wort, deren Beiträge wir nun auch hier veröffentlichen. Für den Newsletter können Sie sich unter dieser Adresse anmelden: [wirtschaft.nordbayerischer-kurier.de](http://wirtschaft.nordbayerischer-kurier.de)

# Alle Aufmerksamkeit dem ersten Eindruck

Birte Karalus ist Expertin für die Wirkung auf andere und erklärt, wie man die erste Chance nutzt

**D**em ersten Eindruck kann niemand entkommen und es gibt für ihn per Definition auch keine zweite Chance“, sagt Birte Karalus. Die renommierte Journalistin und Moderatorin ist Expertin dafür, wie Menschen wirken und was das für ihren Erfolg bedeutet. Oft wird unterschätzt, wie viele Faktoren eine Rolle dabei spielen, wie andere uns einschätzen, wenn sie uns das erste Mal begegnen, sagt sie.

Ob in der U-Bahn oder beim ersten Termin mit einem möglichen Kunden: Wir alle treffen immer wieder neue Menschen und häufig wünschen wir, dass es ein zweites und drittes Mal geben möge. „Dafür aber ist entscheidend, wie uns der andere spontan beurteilt“, sagt Karalus.

Allzu oft würde sich immer noch auf Intelligenz, Kompetenz, die Fähigkeit zum Small Talk und Humor verlassen, weiß Karalus. Diese Dinge zählen zwar im Laufe eines Kontaktes durchaus, ganz am Anfang aber ist der Intellekt so gut wie gar nicht gefragt. Das Händeschütteln zählt hingegen zu den wichtigsten Faktoren, wenn es um einen gelungenen ersten Eindruck geht. Laut einer Studie der University of Iowa vermittelt ein fester und keinesfalls länger als vier Sekunden dauernder

Handschlag Entschlossenheit und Kommunikationsbereitschaft.

Doch nicht nur der erste körperliche Kontakt, auch die Optik und der Geruch spielen eine wesentliche Rolle. Die Kleidung sollte mit Bedacht gewählt sein und zum Anlass passen. Wild zusammengewürfelte Stücke erwecken den Eindruck von Chaos und vermitteln eine Grundhaltung des Desinteresses. Und der Duft? Die US-Universität Purdue fand heraus, dass Frauen mit einem starken

## Schublade auf – Mensch rein

Parfüm als weniger geeignet für den Job und weniger attraktiv eingestuft werden. Herren mit einem dominanten Duft haben bei einem weiblichen Gegenüber hingegen gute Karten. Sie gelten als gepflegt und selbstsicher. Geschlechterübergreifend ist ein klarer Blick oft die Eintrittskarte zu einem weiteren Gespräch.

Warum diese scheinbaren Kleinigkeiten so essenziell sind? Wir ordnen andere in 150 Millisekunden – das ist die Zeit, die wir zum Blinzeln benötigen – und ohne Reflexion in Schubladen ein und orientieren uns dabei an bekannten Mustern. „Noch bevor ich



Zur Person

**Birte Karalus** ist studierte Volkswirtschaftlerin und Germanistin. Ihre Karriere als Journalistin und Moderatorin führte sie vom Hörfunk zum Fernsehen, wo sie durch eine eigene Talkshow auf RTL bekannt wurde. Außerdem war sie unter anderem Frontfrau von Sport- und Nachrichtensendungen, sowie Moderatorin einer großen Abendshow und Deutschlands populärsten Automagazins. Zudem ist Karalus Autorin des Ratgebers „Iss dich schön, klug und sexy mit Functional Eating“. Seit 2014 moderiert sie für die Web-TV-Plattform „mittelstand – DIE MACHER“. Als Expertin dafür, wie Menschen wirken, wird Birte Karalus oft für Vorträge gebucht. red

das erste Wort an den anderen gerichtet haben, weiß dieser bereits, ob er mich vertrauenswürdig, nett und selbstbewusst findet oder eher inkompetent, unsicher und unsympathisch. Kurz gesagt, er sortiert mich in die Gruppen potenzieller Freunde oder Feinde ein“, betont Karalus. Spätestens bei der Begrüßung kommt es zur verbalen Kommunikation, Nervosität und Unsicherheit haben hier keinen Platz. Eine langsame und deutliche

## Tiefe Stimme wirkt angenehm

Aussprache sind Basis für ein gelungenes Gespräch. Unbewusst imitiert jeder sein Gegenüber in Mimik und Gestik sowie bei der Sprache, um einen guten ersten Eindruck zu hinterlassen. Dabei haben tiefere Stimmlagen einen leichten Vorteil, da sie generell als angenehm empfunden werden. Gibt es weitere Tipps für den perfekten ersten Eindruck? Karalus: „Die Hände sollten immer sichtbar und gepflegt sein und die Handflächen möglichst nach oben zeigen, Gesten vor allem oberhalb der Taille ablaufen.“ Und wer noch sein schönstes Lächeln aufsetzt, habe gute Karten. red

# Netzwerke sind Erfolgsmacher

Hermann Scherer weiß, warum Beziehungen so wichtig sind und warum Facebook-Freunde nicht ausreichen

**S**age mir, wen du kennst, und ich sage dir, was du erreichen wirst. So fasst Hermann Scherer, bekannter Vortragsredner, Coach und Bestsellerautor zusammen, was einen Menschen heute erfolgreich werden oder eben im Mittelmaß verweilen lässt. Welche Kontakte jemand habe, sei ein immer bedeutenderer Faktor und in vielen Fällen wichtiger als die Qualifikation und die Selbstdarstellung: „Allerdings sind Netzwerke durchaus unterschiedlich und neben ihrer Größe zählt mehr noch die Qualität ihrer Mitglieder.“

Jeder weiß es: Beziehungen entscheiden über vieles im Leben. Sie spielen eine große Rolle bei der Bewerbung um einen Job und auch ums Ehrenamt im Verein. Sie helfen dabei, Ideen in konkrete Projekte umzusetzen, und sie sorgen in Teams für Synergien. Sie verschaffen einem Vorteile bei der Generierung von Aufträgen und

bei der Suche nach kompetenten Mitarbeitern. Und nicht zuletzt machen sie den Alltag schlicht leichter, ja überhaupt erst erträglich, denn der Mensch ist nun einmal ein soziales Wesen. „Warum also nicht zugeben, dass der berufliche Aufstieg natürlich von den eigenen Kontakten abhängt?“, fragt Scherer. Das wisse ohnehin jeder und wer dazu stehe, erhöhe seine Authentizität.

Freunde auf Plattformen wie Facebook zu sammeln, hat laut Scherer mit strategischen Netzwerken nichts zu tun. In beruflicher Hinsicht zählen vor allem Kontakte, die einen zum Beispiel empfehlen oder die wertvolle Informationen liefern oder die bei Projekten zu Unterstützern werden. Solche Bekannten müssen zunächst sorgfältig ausgewählt und dann „gepflegt“ werden. Allerdings dürfe man den Aufwand für ein funktionierendes Netzwerk auch nicht überschätzen,



Zur Person

Über 3000 Vorträge vor rund einer Million Menschen in über 3000 Unternehmen in 30 Ländern, 50 Bücher in 18 Sprachen, 1000 Presseveröffentlichungen, Forschung und Lehre an mehreren europäischen Universitäten, eine anhaltende Beratertätigkeit: **Hermann Scherer** gilt als einer der profiliertesten Redner, Coaches und Unternehmensberater Deutschlands – und ganz nebenbei als einer der teuersten. red

meint Scherer. „Wer offen ist und auf andere Menschen zugeht, sich für sie interessiert, der knüpft sein Netzwerk quasi nebenbei und lernt dabei eine Menge.“

Wichtig sei allerdings, regelmäßig den eigenen Schreibtisch zu verlassen, um mit den Kolleginnen und Kollegen zu reden. Im Rahmen der Kommunikation mit Kontakten in virtuellen Netzwerken gelte es, die Ebene der Phrasen zu überwinden. Erfolg versprechend ist etwa das Erzählen fesselnder Geschichten – möglichst so, dass im Gegenüber Lust auf eine Fortsetzung geweckt wird. Vorträge in lokalen Businessclubs und die Organisation von Workshops oder Seminaren schenken einem Bühnen, die in der Regel zu vielen neuen Kontakten führen. Auch die Mühe einer großen Veranstaltung lohnt sich oft, weil diese die Presse aufmerksam macht – und damit die Öffentlichkeit.

Selbstverständlich stehe beim Networking jeglicher Art früher oder später ein persönliches Gespräch oder zumindest eine schriftliche Kommunikation an, so Scherer. Um dabei locker und authentisch rüberzukommen, rechnet sich die Investition von Zeit für eine „Netzwerk-Inventur“. Bei dieser beantwortet man sich Fragen wie „Wen kenne ich bereits?“, „Wen will ich kennen lernen?“ oder „Wie und wo kann ich diese Menschen kennen lernen?“ Nützlich ist darüber hinaus eine Auflistung all der Dinge, über die man mit seinen Kontakten sprechen will. Und man sollte sich, betont Scherer, immer wieder eines bewusst machen: „Von einem Beziehungskonto kann nur derjenige abheben, der vorher einbezahlt hat.“ Einzuzahlen aber bedeutet, beispielsweise Verständnis für den anderen zu üben, Verpflichtungen einzuhalten und sich loyal zu verhalten.

# Veränderung als Chance sehen

Jörg Löhr rät: Seien Sie auf die nächste Krise vorbereitet, um sie dann auch zu bewältigen

Unternehmen sehen sich immer wieder schwierigen Situationen ausgesetzt. Ob Globalisierung oder Digitalisierung: Rahmenbedingungen verändern sich und bringen dabei auch Businessmodelle ins Wanken, die lange sehr gut funktioniert haben. Diese kritischen Situationen müssen nicht nur bewältigt werden, sie bergen auch die Chance einer Neuausrichtung, notwendiger Veränderungen im Unternehmen. Dabei sind sich Fachleute einig: In kritischen Situationen kommt es mehr denn je auf gute Führung und besonnenes Krisenmanagement an. Eine rosarote Brille taugt in dieser Situation ebenso wenig wie Schwarzmalerei: Wichtig ist eine realistische Einschätzung der Situation und der damit verbundenen Risiken. Erst dann können sich Führungskräfte daran machen, eine Krise zu bewältigen. Wichtig ist es, nach dem Erkennen des Problems zunächst ruhig zu analysieren. Warum befinden wir uns in einer Krise? Was passiert gerade am Markt? Sind diese Fragen beantwortet, geht es um das Ausloten von Ressourcen, zum Beispiel um Kapital und Personal. Krisen sind eine starke Aufforderung zum Umdenken und

Umlernen. Führungskräfte tun also gut daran, sich intensiv mit notwendigen Veränderungen auseinanderzusetzen: Welche Optionen gibt es? Worin stecken Potenziale? Das Führungsteam muss Handlungsoptionen sammeln und gewichten, bevor es schließlich seine Entscheidungen fällt. Eine Neuausrichtung kann bedeuten, Kosten und Strukturen anzupassen, aber auch neue Märkte zu erschließen. In Krisensituationen brauchen Führungskräfte, was Fachleute gerne „Entscheidungskompetenz“ nennen. Damit ist nicht nur das Recht gemeint, Entscheidungen zu treffen, sondern auch der Mut, Verantwortung zu übernehmen. Ist eine Krise bedrohlich, gibt es keinen Platz für Diskussionen und Kompetenzgerangel im Team. Jetzt muss die Führungskraft den Kurs vorgeben und ihren Mitarbeitern klar und unmissverständlich die gemeinsamen Ziele vorgeben. Zuständigkeiten und Aufgaben müssen klar verteilt werden. Dennoch: Einsame, für den Mitarbeiter nicht nachvollziehbare Entscheidungen bremsen Akzeptanz und Motivation. Wichtig ist es, klar zu kommunizieren und dabei auch die wichtigsten Hintergründe transparent zu machen. Mitarbeiter



Zur Person

**Jörg Löhr** zählt seit Jahren zu den angesehensten und kompetentesten Management- und Persönlichkeitstrainern im deutschsprachigen Raum. Er betreut Spitzensportler und Topteams ebenso wie Manager und Mitarbeiter namhafter Unternehmen. Der ehemalige Handballnationalspieler ist Persönlichkeits- und Managementtrainer, Autor mehrerer Bestseller und einer der bestgebuchten Referenten Europas.

müssen nicht jedes Detail nachvollziehen können, sie müssen aber sehr wohl verstehen, warum eine Entscheidung getroffen wurde und mit welchem Ziel. Damit alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen, muss das gesamte Team die Ziele verstehen und verinnerlichen. Ohne die Krise zu leugnen, gilt es in der Kommunikation mit den Mitarbeitern zudem Zuversicht zu vermitteln.

**Das können Sie tun:**

- > Entwerfen Sie regelmäßig verschiedene Szenarien. Wie würden Sie im Fall der Fälle handeln? Welche Optionen gibt es?
- > Ruhen Sie sich nicht auf Erfolgen aus. Ziele und Prozesse müssen immer wieder auf den Prüfstand. Seien Sie offen für Ideen Ihrer Mitarbeiter.
- > Was bringt die Zukunft? Öffnen Sie Augen und Ohren für Trends und neue Entwicklungen auf den Märkten. Lassen Sie sich von externen Experten inspirieren.
- > Binden Sie Toptalente an das Unternehmen. Diese können in einer Krise ein entscheidender Faktor sein.
- > Entwickeln Sie persönliche Strategien, mit denen Sie in Krisen noch besser mit Stress und Zeitdruck umgehen können.

## Erfolgsgeheimnis Mitarbeiterpotenzial

Brigitte Herrmann: Warum man bei der Suche nach Bewerbern das Pferd von hinten aufzäumen sollte

Als Headhunterin hat Brigitte Herrmann zu oft miterlebt, wie bei Personalauswahlprozessen und auch nach erfolgter Einstellung wertvolle Potenziale verschwendet werden. Das Dilemma beginnt schon bei der oft demotivierenden Behandlung von Bewerbern. Die sogenannte Candidate Experience werde noch allzu oft zur Negativerfahrung – mit fatalen Folgen, die den wenigsten Unternehmen bewusst sind: „Negative Bewerbererlebnisse werden heute – vor allem über soziale Medien – viel offensiver kommuniziert und ziehen so deutlich größere Kreise als noch vor einigen

Jahren. Frustrierte Kandidaten können der Arbeitgebermarke also deutlich mehr schaden. Das kann sich angesichts rückläufiger Bewerberzahlen aber kein Unternehmen mehr leisten.“ Dabei ist es laut Herrmann ganz einfach, Bewerbern ein gutes Gefühl zu geben, selbst wenn es nicht zur Einstellung kommt. „Bewerber sollten schlicht und einfach so behandelt werden, wie jeder gerne selbst behandelt werden möchte. Mit Wertschätzung, echtem Interesse und auf Augenhöhe.“ Überhaupt sei das der Schlüssel zu einem besseren Recruiting und Personalmanagement. Umso mehr, da sich der Arbeitgeber-



Zur Person

**Brigitte Herrmann** gehört ein Beratungsunternehmen, als Headhunterin vermittelte sie 15 Jahre lang Top-Positionen. Heute wird sie zu den Top 100 Excellence Speakern im deutschsprachigen Raum gezählt.

mehr und mehr zum Arbeitnehmermarkt wandelt. Doch wer ist der richtige Mitarbeiter – und wie finden Unternehmen ihn? „Indem sie die Perspektive wechseln“, sagt die Personalexpertin. Firmen dürften nicht länger in Vakanzen denken und den Bewerber suchen, der die Form einer zu besetzenden Stelle optimal ausfüllt. Zum einen, weil Bewerberzahlen zurückgehen und die Auswahl quasi schrumpft. Zum anderen, weil Biografien schon lange nicht mehr linear und vergleichbar sind. „Eine starke Recruiting-Kultur setzt am anderen Ende der Wirkungskette an und stellt den Bewerber oder bes-

ser den Menschen mit seinem individuellen Profil in den Vordergrund.“ Das heißt, es geht unabhängig von den Vakanzen des Unternehmens um Qualifikationen, Kompetenzen und vor allem die individuellen Stärken und Interessen eines Kandidaten. Diese gilt es zu ermitteln und mit dem Unternehmensbedarf abzugleichen, um die beste Einsatzmöglichkeit für einen Bewerber zu finden. Schließlich entfalte sich Potenzial dann am besten, wenn ein Mensch passend zu seinen individuellen Stärken und Interessen den nötigen Raum bekommt, um an beruflichen Herausforderungen zu wachsen.

Planung \ Ausführung \ Service

ELEKTRO / SANITÄR / HEIZUNG

Wir sind Ihr zuverlässiger und kompetenter Partner bei Neubau, Umbau, Sanierung, Renovierung, Reparatur und Wartung.



Justus-Liebig-Straße 5 \ 95447 Bayreuth \ Telefon: 0921 75 61-0 \ info@bechert.biz \ www.bechert.biz

# Vom Netzbetreiber zum Alleskönner

Der Übertragungsnetzbetreiber Tennet steht durch die Energiewende vor vielen Herausforderungen

Von Moritz Kircher

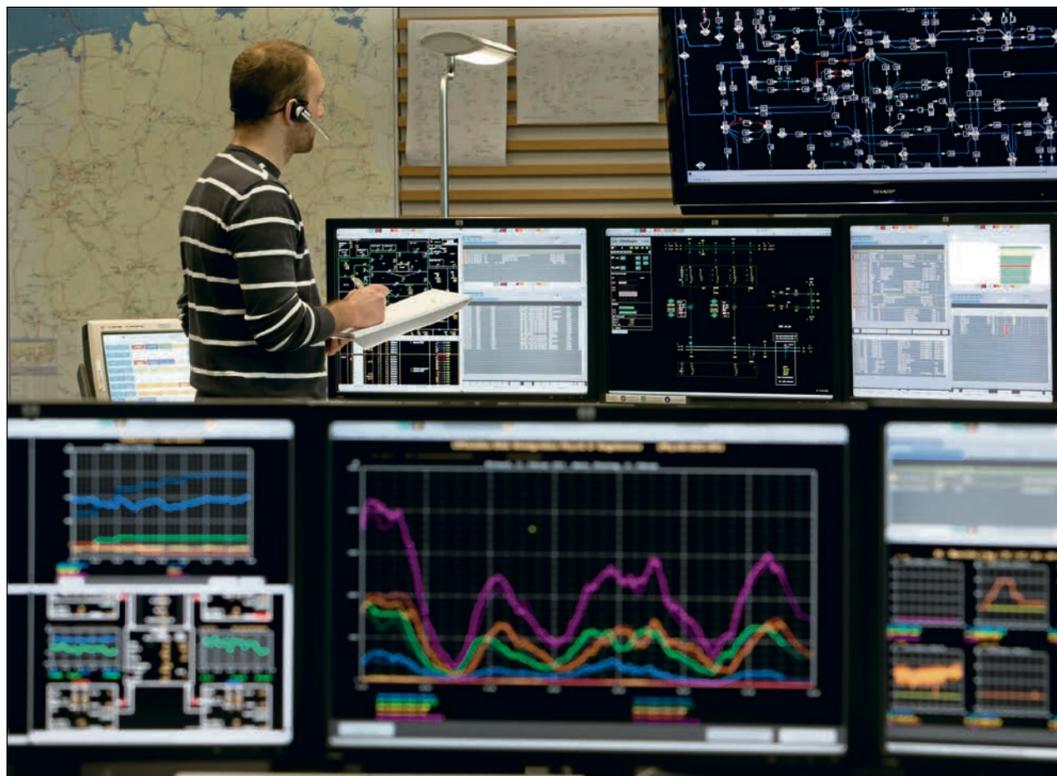
**D**er Übertragungsnetzbetreiber Tennet ist für den Bau der Gleichstromtrasse Südlink von Wilster in Schleswig-Holstein ins unterfränkische Grafenrheinfeld zuständig. Seit kurzem liegt auch die Verantwortung für den umstrittenen Südost-Link – die ehemalige Gleichstrompassage Südost – in der Zuständigkeit des Bayreuther Unternehmens. Durch die öffentliche Diskussion um die Notwendigkeit des Netzausbaus sind die Netzbetreiber – neben Tennet noch Amprion, Transnet BW und 50hertz – stärker in die Öffentlichkeit getreten. Doch Tennet macht viel mehr, als Stromleitungen bauen.

## Netzbetrieb:

Der eigentliche Job von Tennet ist es, einen großen Teil des deutschen Übertragungsnetzes am Laufen zu halten. Übertragungsnetz, das sind die Stromleitungen auf den höchsten Spannungsebenen von 380 und 220 Kilovolt, die den Strom von Kraftwerken über weite Distanzen zu den kleineren Verteilnetzen transportieren. „Unsere Arbeit hat sich durch die Energiewende dramatisch verändert“, sagt Peter Hoffmann. Bei ihm laufen die Informationen zu den Stromleitungen zusammen. Hoffmann ist der Leiter der Schaltleitungen bei Tennet. In den beiden Einrichtungen bei München und bei Hannover steuern er und seine Mitarbeiter das Übertragungsnetz von Tennet. Sie sorgen auf der höchsten Spannungsebene dafür, dass der Strom immer gleichmäßig fließt.

Vor der Energiewende und dem Atomausstieg war der Job von Peter Hoffmann vergleichsweise einfach. Je nachdem, wie Strom gebraucht wurde, standen Kraftwerke – vor allem Kohle, Gas und Kernkraft – bereit, nach Bedarf zu liefern. Auf diese Situation sei auch noch das deutsche Übertragungsnetz ausgelegt, sagt Hoffmann. Doch es speisen immer mehr Windkraft- und Solaranlagen Strom ins Netz ein. Und sie tun es nicht dann und dort, wo Strom gebraucht wird. Sie tun es dann, wenn die Sonne scheint und der Wind weht.

„Das Netz wird immer weiter an seine Grenze getrieben“, sagt der Leiter der Schaltleitung. Vor zehn Jahren habe es im Übertragungsnetz etwa fünf Warnungen pro Jahr gegeben. Im vergangenen Jahr seien es aufgrund der drastisch veränderten Stromerzeugung 1500 Fälle gewesen, in denen die Experten in der Schaltleitung ins Netz eingreifen mussten. „Wenn es einfach nur darum geht, eine Weiche umzulegen, kostet das nichts“, sagt Hoffmann. Aber Überlastungen im Netz müssen immer öfter auch mit dem Zu- und Abschalten von



In der Tennet-Schaltleitung bei München wird ein Großteil des deutschen Stromnetzes gesteuert.

Foto: Tennet

„Das Netz wird immer weiter an seine Grenze getrieben.“

PETER HOFFMANN,  
Leiter der Schaltleitung

Kraftwerken ausgeglichen werden. Die Kosten dieser sogenannten Redispatch-Maßnahmen und anderer Maßnahmen zur Netzstabilisierung beziffert Hoffmann für das Jahr 2015 bundesweit auf eine Milliarde Euro, davon alleine im Netzgebiet von Tennet 700 Millionen Euro.

„Durch den Netzausbau können wir diese kritischen Situationen reduzieren“, sagt Peter Hoffmann. Doch erst einmal werden solche Situationen noch häufiger auftreten. Denn im Jahr 2022 geht in Bayern das letzte Atomkraftwerk vom Netz. Die neuen Gleichstromleitungen, die überschüssigen Strom aus Norddeutschland in den unterversorgten Süden bringen sollen, sind nach aktuellen Prognosen erst im Jahr 2025

fertig. Werden das drei heiße Jahre für die Leute in den Schaltleitungen? „Davon kann man ausgehen“, sagt Hoffmann.

## Netzplanung:

Michael Jesberger ist der Mann, der dafür sorgt, dass der Stress in

den Schaltleitungen irgendwann wieder weniger wird. Er ist bei Tennet für die Netzplanung zuständig. Sein oberstes Credo: Versorgungssicherheit. Das Übertragungsnetz darf nicht ausfallen. Jesberger sitzt bei Tennet an der Schnittstelle zur Bundesnetzagentur. Tennet und die anderen drei Übertragungsnetzbetreiber berechnen regelmäßig, wie das deutsche Stromnetz in den nächsten zehn Jahren ausgebaut werden müsste, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Dafür stellt Jesbergers Abteilung unter anderem Berechnungen an, wie das Netz an die sich verändernde Stromerzeugung in der Bundesrepublik angepasst werden muss. Und seine aktuelle Einschätzung lautet: „Wir müssen das Netz in die Lage versetzen, große Mengen an Energie sicher und wirtschaftlich über weiter Strecken zu transportieren.“

Die Bundesnetzagentur in Bonn prüft die Berechnungen von Tennet und den anderen deutschen Übertragungsnetzbetreibern und legt den Netzausbaubedarf fest. Das fließt dann letztlich in den sogenannten Bundesbedarfsplan ein, in dem auch der Südost-Link von Wolmirstedt in Sachsen-Anhalt in die Region Landshut enthalten ist.

Der Neubau von Leitungen ist aber nur ein Teil des Stromnetzes der Zukunft. „Jede Leitung beginnt und endet in einem Umspannwerk“, sagt Michael Jesberger. Im Netzgebiet von Tennet, das von Schleswig-Holstein bis Bayern reicht, gibt es 124 Umspannwerke. Weitere Anlagen sind in Planung. „Die Umspannwerke sind auch in zunehmendem Maße die Standorte, die netzstabilisierende Betriebsmittel beheimaten. Diese Funktion wurde zuvor von nicht mehr am Netz befindlichen

Kraftwerken wahrgenommen“, sagt der Leiter der Netzplanung bei Tennet

## Kunden und Märkte:

Die Kunden von Tennet sind nicht die Endverbraucher, sondern die Betreiber der Verteilnetze. Also Unternehmen wie das Bayernwerk oder auch große Stadtwerke wie die Stadtwerke München. Auf der anderen Seite stehen die Kraftwerksbetreiber, die Strom in das Übertragungsnetz einspeisen. „Das ist unser Kerngeschäft“, sagt Thorsten Dietz. Nach Angaben des Leiters des Bereichs Kunden und Märkte fielen im Netzgebiet von Tennet im vergangenen Jahr rund eine Milliarde Euro an sogenannten Netzentgelten an, die von Abnehmern und Einspeisern gezahlt werden. Hiermit werden auf der einen Seite die Netzinfrastruktur, aber auch in großem Umfang Netzdienstleistungen zum stabilen Betrieb des Netzes vergütet.

Dabei fällt Tennet die Aufgabe zu, dafür zu sorgen, dass immer genau so viel Strom im Netz ist, wie gebraucht wird. Auch hier war die Arbeit früher einfacher. Denn Großkraftwerke haben je nach Bedarf geliefert. Mit einem zunehmenden Anteil von Sonnen- und Windstrom im Netz wird die Planung schwieriger. „Wir beschäftigen mittlerweile Wetterexperten, die für uns Prognosen erstellen, was der Markt für Sonnen- und Windstrom anbieten kann“, sagt Dietz. Vor wenigen Jahren noch war der Stromeinkauf ein Wochenmarkt. Mittlerweile ist der Rhythmus auf wenige Stunden verkürzt, damit zum Beispiel auch Windparks am Strommarkt teilnehmen können. Weil es immer mehr erneuerbare Energie im Netz gibt, werden konventionelle Kraftwerke zunehmend unrentabel. Viele Betreiber würden die Anlagen gerne stilllegen. „Systemrelevante Kraftwerke müssen aber am Netz bleiben“, sagt Thorsten Dietz. Welche Kraftwerke wichtig sind für das Stromnetz, untersuchen die Übertragungsnetzbetreiber; das letzte Wort hat die Bundesnetzagentur. Danach werden diese Kraftwerke von Tennet zur Netzstabilisierung eingesetzt. Im Zuge der Energiewende ist Tennet auch in die Forschung eingestiegen. Mit 15 Millionen Euro ist der Übertragungsnetzbetreiber an Forschungsprojekten beteiligt, welche durch das Bundeswirtschaftsministerium gefördert werden – etwa am Forschungsprojekt C/Sells. Dabei wird eine ganze Region im Grenzgebiet zwischen Bayern und Baden-Württemberg zum riesigen Energiewendelabor. „Wir wollen ausprobieren, wie eine Energieversorgung mit 100 Prozent erneuerbaren Energien funktioniert“, sagt Dietz. Das Projekt soll im Herbst dieses Jahres starten und vier Jahre laufen.



Der Netzausbau wird für Tennet im Zuge der Energiewende ein immer wichtigeres Geschäftsfeld.

Foto: Moritz Kircher

# „Geld braucht Bewegung“

Interview mit Bayerns Sparkassenpräsident Ulrich Netzer über die Folgen von Null- und Negativzinsen

Von Roland Töpfer

**W**enn der Zins abgeschafft ist, stöhnen nicht nur die Sparer, sondern auch die Sparkassen. Ihre Gewinne gehen zurück, der Druck, Filialen zu schließen oder Fusionen einzugehen, nimmt zu. Bayerns Sparkassenpräsident Ulrich Netzer rechnet für die nächsten beiden Jahre nicht mit einer deutlichen Erholung an der Zinsfront. Ein Interview über die Folgen von Null- und Negativzinsen.

**Wie sparen Sie eigentlich im Moment, Herr Netzer?**

**Ulrich Netzer:** Wie bisher stimme ich meine Anlagestrategie mit meinem persönlichen Berater meiner Sparkasse ab. Das bedeutet, dass ich mehr Wertpapieranlagen als früher vornehme. Die damit verbundenen Risiken lasse ich professionell durch die Sparkasse managen. Geld braucht Bewegung, nicht Stillstand. Dann ist es trotz Rekordniedrigzinsen möglich, erfolgreich zu sparen.

**Aber Sparen hat schon mal mehr Spaß gemacht.**

**Netzer:** Ja, wenn bei einem Zinssatz von einem Prozent aus 10 000 Euro nach zehn Jahren nur 11 046 Euro werden, dann fehlt der Spaß, fehlt für viele die Motivation zum Sparen. Und selbst von diesem einen Prozent sind wir heute deutlich entfernt.

**Das Geld also lieber ausgeben?**

**Netzer:** Für sinnvolle Investitionen, die man sich leisten kann – warum nicht? Aber zum Sparen und zur Altersvorsorge gibt es keine Alternative. Wir müssen dafür sorgen, dass wir auch in Zukunft über auskömmliche Beträge verfügen können. Letztlich kann das sogar heißen, mehr zurückzulegen als bisher.

**Wann gibt es mal wieder ordentliche Zinsen?**

**Netzer:** Da müssen Sie die Eu-



Ulrich Netzer will Negativzinsen für Privatkunden vermeiden. Ausschließen lassen sie sich aber nicht, wenn die EZB ihre Niedrigzinspolitik weiterverfolgt, sagt der Präsident des Sparkassenverbands Bayern. Fotos: Sparkassenverband

ropäische Zentralbank fragen, von der der Dreiklang der Niedrig-, Null- oder sogar Negativzinspolitik ausgeht. Wir rechnen aber nicht damit, dass sich in den nächsten beiden Jahren eine deutliche Verbesserung ergibt.

**Die Nullzinsen bedrücken nicht nur die Sparer, sondern auch die Sparkassen. Die Gewinne gehen zurück?**

**Netzer:** Wir sind im Moment mit

unseren Geschäftsergebnissen zufrieden, denn unsere Kunden vertrauen uns und sorgen für Zuwächse im Einlagen- wie im Kreditgeschäft. Wenn der Zins praktisch abgeschafft ist, dann gehen aber die Zinsüberschüsse und damit die Betriebsergebnisse der Sparkassen zurück.

**Also Kosten sparen. Bei Personal und Filialen.**

**Netzer:** So einfach ist es nicht, das

Thema ist viel breiter angelegt. Es gilt, an mehreren Stellschrauben zu drehen.

**An welche Stellschrauben denken Sie da?**

**Netzer:** Offensiv am Markt agieren, um Einnahmen zu erhöhen, Kosten zu optimieren und strukturell Weichen zu stellen, um auf steigende Regulierungsanforderungen und den Trend zur Digitalisierung bei Finanzdienstleistungen zu reagieren. Der Umbau des Geschäftsstellennetzes ist zunächst Folge aus einem neuen Kundenverhalten in einer immer digitaleren Welt: Weil immer mehr Kunden alltägliche Bankgeschäfte online selbst ausführen, wird es in mancher kleinen Geschäftsstelle sehr ruhig. Da muss eine Sparkasse auch betriebswirtschaftlich reagieren dürfen.

**Wie viele Sparkassenfilialen müssen dieses Jahr in Bayern schließen?**

**Netzer:** Eine genaue Zahl kann ich nicht nennen, denn jede der 71 bayerischen Sparkassen entscheidet selbst, wie sie ihr Geschäftsgebiet gut versorgen kann. Wir gehen aber davon aus, dass es etwa acht bis zehn Prozent der 2245 Geschäftsstellen sein werden. Außer diesen Geschäftsstellen gibt es allerdings noch 469 spezialisierte Beratungszentren und 408 Selbstbedienungsgeschäftsstellen, deren Zahl bereits in den vergangenen Jahren gestiegen ist.

**Wie lange halten die Sparkassen die Null- und Negativzinszeit ohne größere Schäden durch?**

**Netzer:** Die Sparkassen haben Weltkriege und Rezessionen überstanden, da werden sie auch die Niedrigzinsphase überstehen. Wir stehen als Marktführer stabil im Markt, freuen uns über das anhaltend hohe Kundenvertrauen und haben in den vergangenen Jahren weiter Substanz aufgebaut.

**Reichen die Reserven?**

**Netzer:** Wir haben vorgesorgt und uns mit umfassenden Reserven auf die schwierigen Jahre vorbereitet. In den letzten fünf Jahren haben wir genau das getan, was wir auch unseren Kunden raten: Wenn der Zins fehlt, muss man mehr Kapital zurücklegen. Und dennoch werden alle Sparkassen weitere Kosten sparen und zusätzliche Erträge erwirtschaften müssen. Dann werden wir auch die schwierigeren Jahre gut bewältigen.

**Wird es Negativzinsen künftig auch für Sparkassenkunden geben?**

**Netzer:** Wir halten an unserem Ziel fest, Negativzinsen für Privatkunden zu vermeiden. Wenn die EZB aber ihre Geldpolitik fortführt, wird es für alle Kreditins-

Zur Person

**Ulrich Netzer** ist seit Mai 2014 Präsident des Sparkassenverbandes Bayern. Der am 11. April in Lindenberg im Allgäu geborene Jurist war bis dahin Oberbürgermeister in Kempten. Zuvor arbeitete er in verschiedenen Bereichen der Finanzverwaltung und absolvierte eine Zusatzausbildung an der Bundesfinanzakademie. Im Finanzministerium Mecklenburg-Vorpommern in Schwerin war Netzer Leiter des Ministerbüros.

## Professionelle Vertriebsunterstützung

- Neukundenakquise
- Bestandskundenentwicklung
- Kundenrückgewinnung

...und vieles mehr!



effizient - individuell - zertifiziert



www.communicall.de

Tel. 0921 / 150 850



titute und damit auch für die Sparkassen immer schwieriger, unsere Kunden vor negativen Auswirkungen zu bewahren.

**Eine verrückte Finanzwelt?**

**Netzer:** In der Tat. Der Zins ist praktisch abgeschafft – und damit auch das Honorar für heutigen Konsumverzicht und der Preis für die Übernahme von Risiko. Den ehrlichen Ausgleich von Angebot und Nachfrage gibt es nicht mehr. Wir müssen aufpassen, dass hier nicht der Keim für die nächste Finanzkrise gelegt wird.

schäftlichen Spielräumen der Sparkassen nehmen mittlerweile die Möglichkeiten ab, dabei auch einmal Kostenbestandteile für die Kunden zu übernehmen. Auch deshalb werden die Preise für unsere Leistungen angepasst.

**Zwingt die schlechtere Ertragslage zu Fusionen?**

**Netzer:** Nein. Wenn die kommunalen Eigentümer der Sparkassen in einer Region über eine Fusion nachdenken, geht es um grundsätzliche strategische Überlegungen.



**Welche?**

**Netzer:** Wie muss sich eine Sparkasse strukturell aufstellen, damit sie den regionalen Bedarf an Finanzdienstleistungen optimal abdecken und dabei kosteneffizient arbeiten kann?

**Können Sie sich eine Sparkasse Oberfranken vorstellen?**

**Netzer:** Entscheidend ist immer die Frage, welche Lösung für die finanzwirtschaftliche Versorgung eines regionalen Wirtschaftsraums sinnvoll ist. Das gilt auch

für eine Region wie Oberfranken, in der es momentan sechs Sparkassen gibt. Oberfranken allerdings ist letztlich nicht ein Wirtschaftsraum, sondern besteht aus mehreren Teilräumen. Daran haben sich die Antworten zu orientieren.

**Aber Sie geben doch Empfehlungen?**

**Netzer:** Der Sparkassenverband Bayern begleitet die Sparkassen und ihre Träger bei der Klärung dieser Strukturfragen. Die Entscheidung über Fusionen liegt aber letztlich immer bei den Trägern der beteiligten Sparkassen, also den jeweiligen Kommunen. Die Kunden stehen bei uns im Mittelpunkt aller Überlegungen und diese Strategie behalten wir auf jeden Fall bei. Wir bleiben deshalb spürbar präsent in den Regionen. Denn wir kennen uns aus mit den Gegebenheiten, den Menschen und der mittelständischen Wirtschaft vor Ort.

**Müssen die Gebühren erhöht werden, um sinkende Zinsüberschüsse auszugleichen?**

**Netzer:** Sparkassen erbringen hochqualitative Finanzdienstleistungen für ihre Kunden. Dabei fallen Kosten an und deshalb verlangen sie auch einen angemessenen Preis für ihre Leistung. Mit schwindenden betriebswirt-

„Wenn bei einem Zinssatz von einem Prozent aus 10 000 Euro nach zehn Jahren nur 11 046 Euro werden, dann fehlt der Spaß.“

ULRICH NETZER, zum Sparen bei Niedrigzinsen

# Newsletter „Freitags um 11“

## Der Kurier-Wirtschafts-Newsletter

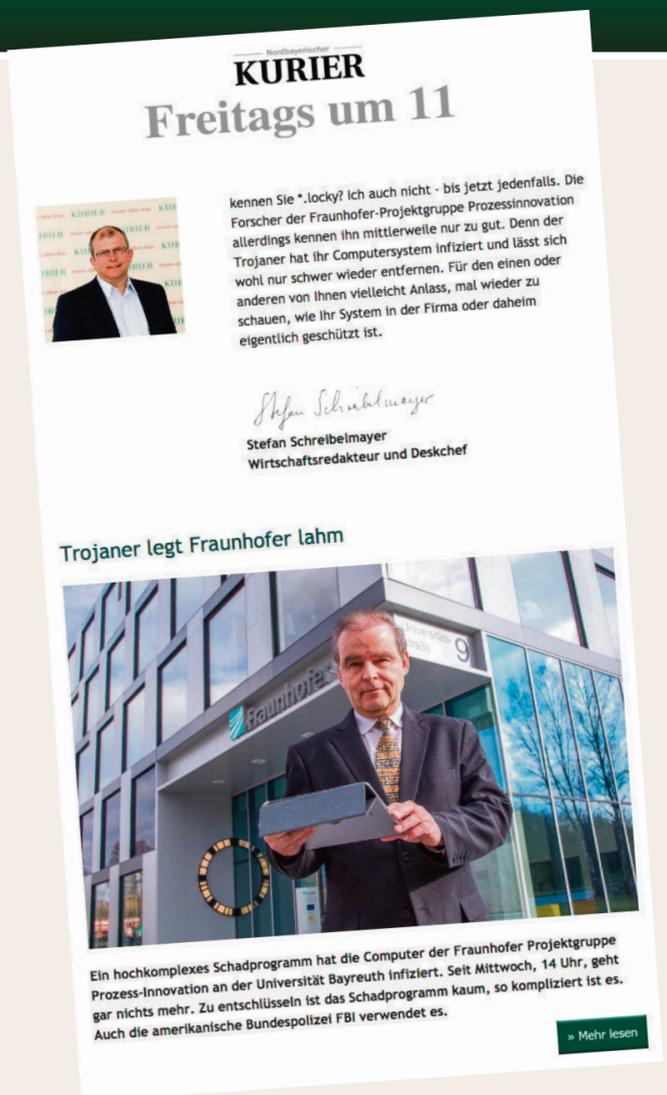
- das Wichtigste aus der Region
- spannende Wirtschaftsthemen
- direkt per E-Mail
- pro Ausgabe eine exklusive Geschichte nur für Newsletter-Leser
- besondere Angebote für Newsletter-Empfänger

Jetzt kostenlos anmelden und Wirtschafts-Newsletter abonnieren!



Peter Jakob, Geschäftsführer bei Jakob Holding GmbH

„Unsere Branche ist von der Binnenwirtschaft und dem Verbraucherverhalten stark abhängig, die frühzeitige Erfassung regionaler Markttendenzen und Stimmungen ist für mich aus dieser Sicht unerlässlich. Daher freue ich mich sehr über den Service des Nordbayerischen Kuriers, die wichtigsten Wirtschaftsnachrichten in Form der „Freitags um 11“-News bequem per E-Mail zu erhalten.“





## Weiterbildung in Oberfranken – Bildungstermine 2016

### Lehrgänge mit IHK-Prüfung

	Infoabend	Start	Ort
Industriemeister/in Metall (IHK) in Vollzeit		16.08.16	Bayreuth
Wirtschaftsfachwirt/in (IHK) in Teilzeit		22.09.16	Bayreuth
Industriefachwirt/in (IHK) in Teilzeit	19.07.16, 17:30 Uhr	26.09.16	Bayreuth
Personalfachkaufmann/-frau (IHK) in Teilzeit	22.07.16, 17:30 Uhr	05.10.16	Hof
Fachkaufmann/-frau Einkauf und Logistik (IHK) in Kombi: Teil- u. Vollzeit		10.10.16	Bayreuth
Fremdsprachenkaufmann/-frau Englisch (IHK)		10.10.16	Bayreuth
Bilanzbuchhalter/in (IHK) in Teilzeit <b>NEU</b>		12.10.16	Bayreuth
IT Projektleiter/in (IHK) in Teilzeit		17.10.16	Bamberg
Industriemeister/in Metall (IHK) in Teilzeit	20.07.16, 18:00 Uhr	11.11.16	Bayreuth

### IHK-Zertifikatslehrgänge

	Start	Ort
Immobilienmakler/in (IHK) <b>NEU</b>	19.09.16	Bayreuth
Führungskompetenz als Schichtführer und Teamleiter (IHK) <b>NEU</b>	20.09.16	Bayreuth
Betrieblicher Datenschutzmanager (IHK)	23.09.16	Bayreuth
Projektmanager/in	05.10.16	Bayreuth
Industriefachkraft Hydraulik	14.10.16	Bayreuth
Buchführung und Abschluss	07.11.16	Bayreuth
Lohn- und Gehaltsbuchhaltung	08.11.16	Bayreuth
Qualitätsmanager/in	10.11.16	Bamberg
Die sachkundige Personalfachkraft (IHK)	10.11.16	Bamberg
Immobilienverwalter/in (IHK) <b>NEU</b>	21.11.16	Bayreuth

### Seminare

	Start	Ort
Konfliktmanagement	21.07.16	Bamberg
Die zielgerichtete Marketing-Kampagne	21.07.16	Bamberg
Unternehmensstrategien schnell, erfolgreich umsetzen und steuern	27.07.16	Bamberg
Die erfolgreiche Führungskraft – Modul: Führung	20.08.16	Bamberg
Die junge Generation im Unternehmen <b>NEU</b>	22.09.16	Hof
Fit am Telefon	04.10.16	Hof
Preisverhandlungen im Einkauf	06.10.16	Bayreuth
Moderne Büroorganisation	06.10.16	Bamberg
Datenschutz im Personalbereich	08.10.16	Bayreuth
Aus reklamierenden Kunden Stammkunden machen	20.10.16	Bamberg

### Fremdsprachen

	Start	Ort
Business English Basic – Step One	19.09.16	Bayreuth
English Refresher Course	06.10.16	Bayreuth

### Ausbilder

	Start	Ort
Ausbildung der Ausbilder in Teilzeit	06.09.16	Bayreuth
Ausbildung der Ausbilder in Vollzeit	19.09.16	Bayreuth

Haben Sie Fragen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf, wir beraten Sie gerne!

www.ihk-lernen.de | Tel.: 0921 886-403



# ALFA ROMEO. AUS LEGENDEN GEBOREN.

## IHR NEUER ALFA ROMEO PARTNER IN BAYREUTH

### PERFORMANCE IN JEDEM DETAIL.



### ENTDECKEN SIE DIE NEUE GIULIA. JETZT BEI UNS PROBE FAHREN.

Die neue Giulia überträgt pure Leidenschaft und reines Adrenalin direkt auf den Fahrer. Dafür sorgt die Kombination bestimmter Fahrzeugeigenschaften: Hinterradantrieb, optimale Gewichtsverteilung, ein modernes Radaufhängungssystem (Alfa™ LINK) sowie ein elegantes, aerodynamisches Design.

<sup>1</sup> 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre gleichwertige Alfa Romeo Neuwagenanschlussgarantie inkl. europaweiter Mobilitätsgarantie der Allianz Versicherungs-AG gemäß ihren Bedingungen.

Privatkundenangebot, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge.



**Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG: innerorts: 12,8-5,3, außerorts: 6,1-3,5, kombiniert: 8,5-4,2;  
CO<sub>2</sub>-Emission (g/km): kombiniert 198-109; Effizienzklasse F-A.**

**MGS**  
MOTOR GRUPPE STICHT

MGS Motor Gruppe Sticht GmbH & Co. KG

[www.motor-gruppe-sticht.de](http://www.motor-gruppe-sticht.de)

[f /mgsmotorgruppesticht](https://www.facebook.com/mgsmotorgruppesticht)

Bayreuth, Peter-Henlein-Str. 3  
(0921) 28 99 52-443

