

Die Wirtschaft

Das Magazin für Bayreuth und die Region



Spritzguss: In jedem Auto steckt ein Teil von SGT

Seite 4

Mess-Profis: EMCC sorgt beim A380 für sicheren Flug

Seite 18

Motor-Nützel: Einer der ganz Großen in Oberfranken

Seite 24



IHK für Oberfranken
Bayreuth

Nicht einfach
nur gebildet.
**Ausgebildet,
weitergebildet,**

IHK-Weiterbildung für Oberfranken
topgebildet!
www.ihk-lernen.de

Nehmen Sie uns beim Wort:

IHK – Die erste Adresse

www.bayreuth.ihk.de

Inhaltsverzeichnis



Seite 7



Seite 18



Seite 21

IMPRESSUM

Sonderveröffentlichung: Die Wirtschaft
 Nordbayerischer Kurier GmbH & Co.
 Zeitungsverlag KG, Theodor-Schmidt-
 Straße 17, 95448 Bayreuth
V.i.S.d.P.: Joachim Braun;
Redaktion: Stefan Schreibelmayer;
Gestaltung: Matthias Schäfer;
Verantwortlich für Anzeigen: Alexander
 Süß; **Titelfoto:** Ronald Wittek.

SGT Spritzgießtechnik: Kunststoffteile
 für die Autoindustrie **Seite 4**

Kulmbacher Würze: Raps beliefert die
 gesamte Lebensmittelbranche **Seite 7**

LTB: Nach dem Krisenjahr 2013 herrscht
 wieder großer Optimismus **Seite 10**

Warum die Anleihekäufe der EZB eine
 ganze Reihe von Risiken bergen **Seite 13**

EMCC misst, damit A380, Eurofighter
 und Boeing 787 oben bleiben **Seite 18**

Baier + Köppel: In Pegnitz verwurzelt,
 in der ganzen Welt unterwegs **Seite 21**

Motor-Nützel: Einer der ganz großen
 Autohändler in Oberfranken **Seite 23**

Hermos: Damit am Frankfurter Flughafen
 die Haustechnik funktioniert **Seite 27**

Campus direkt verteilt 300 000
 Werbetüten pro Semester **Seite 30**

**Alle bisherigen Ausgaben im Internet unter
www.nordbayerischer-kurier.de/die-wirtschaft**

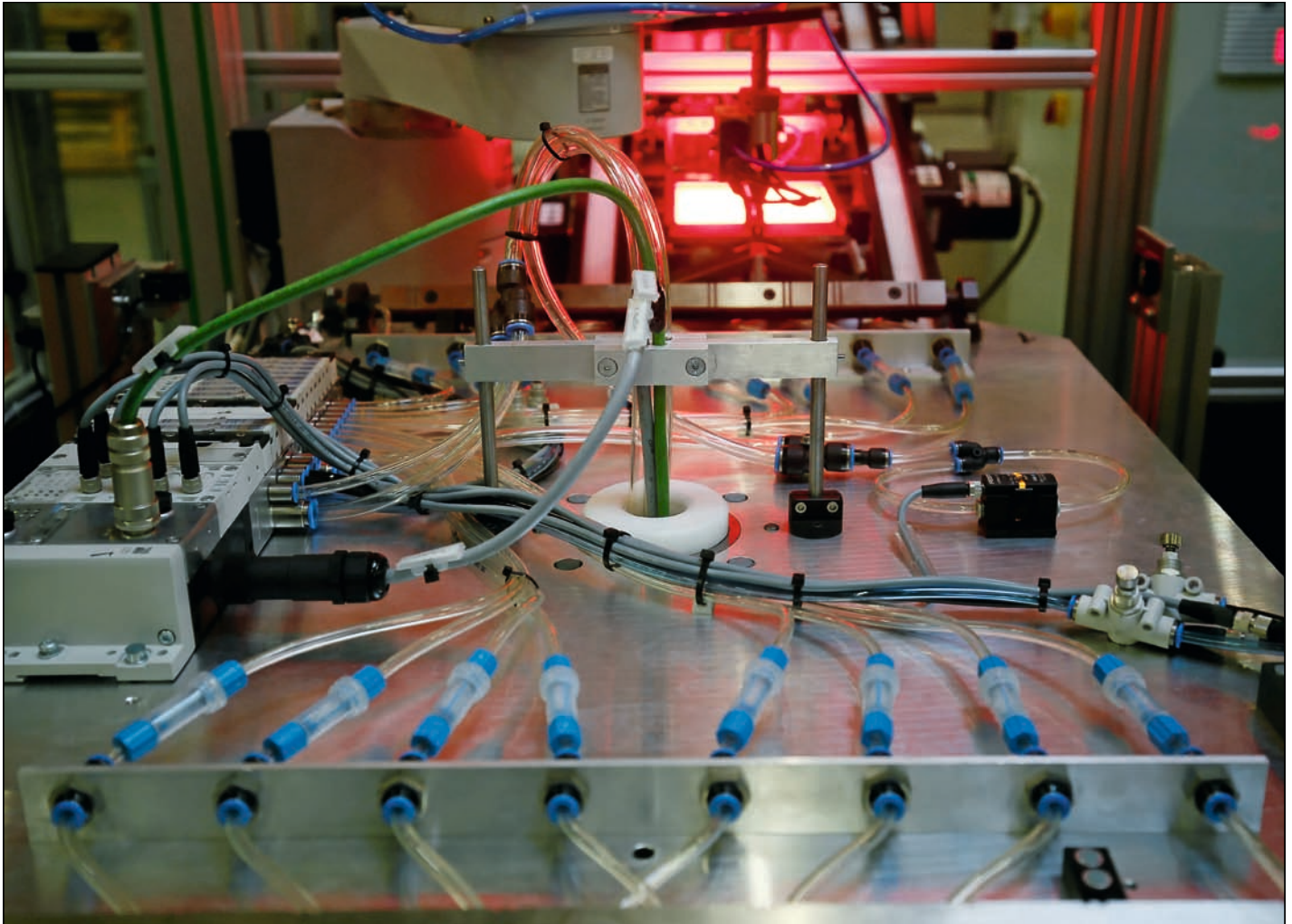
Bauen Sie auf ausgewählte
 Top-Immobilien.
**Mit WestInvest
 InterSelect.**

Das The Rock in Amsterdam ist
 nur eine von vielen Immobilien
 in Bestlage. Seien Sie dabei –
 mit Anteilen an europäischen
 Premium-Objekten.

Neue Perspektiven für mein Geld.

.Deka
 Investments

WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH.
 Die wesentlichen Anlegerinformationen, die Ver-
 kaufsprospekte und die Berichte erhalten Sie in
 deutscher Sprache bei Ihrer Sparkasse oder Landes-
 bank. Oder von der DekaBank, 60625 Frankfurt
 und unter www.deka.de *Deka, einer von sechs
 Universalanbietern mit der Höchstnote von fünf
 Sternen, Platz 5 unter 57 Universalanbietern.
 Mehr Informationen: Capital, Heft 03/2014.



Hauptsache, die Maschine „weiß“, wie es geht – und am Ende kommt ein hochwertiges Kunststoffteil heraus.

Fotos: Wittek

In jedem Auto steckt ein Teil von SGT

Das zum Röchling-Konzern gehörende Unternehmen stellt hochwertige Kunststoffteile her

Das ist typisch oberfränkische Bescheidenheit. Den entscheidenden Satz sagt Rudolf Hösch, Geschäftsführer der Röchling SGT Spritzgießtechnik in Weidenberg, erst auf Nachfrage. „Es gibt weltweit wohl kein Auto, in dem nicht ein von uns produziertes Teil verbaut wurde.“ Punkt! Was an der Produktpalette liegt. SGT produziert Teile aus Hochleistungs- und technischen Kunststoffen, die ganz besondere Eigenschaften haben. Mal sind sie dank der Verstärkung durch Kohlefasern sehr hart, mal halten sie hohe Temperaturen bis 280 Grad Celsius aus, mal sind sie besonders beständig gegen



Vieles läuft bei Röchling SGT Spritzgießtechnik vollautomatisch ab.

aggressive Chemikalien – und nicht selten haben sie diese und andere Eigenschaften gleichzeitig. Doch selbst das ist noch nicht genug. Die produzierten Teile sind oft auch noch Hybride, in denen Kunststoff und Metall miteinander verbaut sind. „Das ist schon Hightech, was wir hier machen“, sagt Hösch, denn zugleich müssen Fertigungstoleranzen im Bereich von Tausendstel Millimetern und Fehlertoleranzen von zwei pro einer Million Teilen eingehalten werden.

Ein Wert, den sie bei SGT zumindest bei manchen Produkten noch unterbieten wollen und das auch tun. Denn hier geht es um die Sicherheit von Men-

schen. Dann etwa, wenn Teile für die Antiblockiersysteme in Autos gefertigt werden. „Da geht es um die Bremsen. Nicht auszudenken, wenn es wegen eines Fehlers von uns zu einem Ausfall und dadurch zu einem Unfall käme“, sagt Hösch, der noch ein drastischeres Beispiel parat hat: „Wir beliefern auch einen Hersteller von Beatmungsgeräten, die bei Operationen eingesetzt werden. Es ist zwar nur ein Kunststoffrädchen, aber es darf halt nicht kaputtgehen, weil sonst die ganze Maschine steht. Und was das bei einer schweren Operation bedeutet, will man sich gar nicht ausmalen.“

Rund 90 Prozent der Produkte aus Weidenberg gehen aber in die Autoin-

DAS UNTERNEHMEN

SGT Spritzgießtechnik wurde 1992 als Ausgliederung der Bayreuther Schlaeger Kunststofftechnik gegründet. 2006 wurde das Unternehmen, das in Weidenberg hochwertige Kunststoffteile vor allem für die Autoindustrie herstellt, vom Röchling-Konzern (Mannheim) übernommen und fungiert seither als dessen Tochter.

SGT hat rund 160 Mitarbeiter, davon knapp 20 Auszubildende, und kam 2014 auf einen Umsatz von 21 Millionen Euro – das sind gut zehn Millionen Euro mehr als 2009. sts

dustrie, an kleine wie große Zulieferer. Das kleinste wiegt den Bruchteil eines Gramms, ist eine kleine Dichtung. Das größte kommt auf 50 Gramm und wird in der Zündung eines Autos verbaut. Wichtigster Kunde ist Bosch mit einem Anteil von 50 Prozent, aber es gibt auch mit Continental, Würth, SKF, Brose oder dem gerade erst von ZF Friedrichshafen übernommenen US-Konzern TRW nennenswerte Geschäftsbeziehungen.

Insgesamt rund 300 Millionen Teile gehen pro Jahr an die Kunden. Davon 63 Prozent nach Deutschland, je zehn Prozent in die EU und Nordamerika und 17 Prozent nach Asien. Der Exportanteil von 37 Prozent „lässt sich für einen eher



**IHR SPEZIALIST
FÜR SONNENSCHUTZ +
OBJEKTAUSSTATTUNG**

WAREMA Pergola-Markise



WAREMA Raffstoren



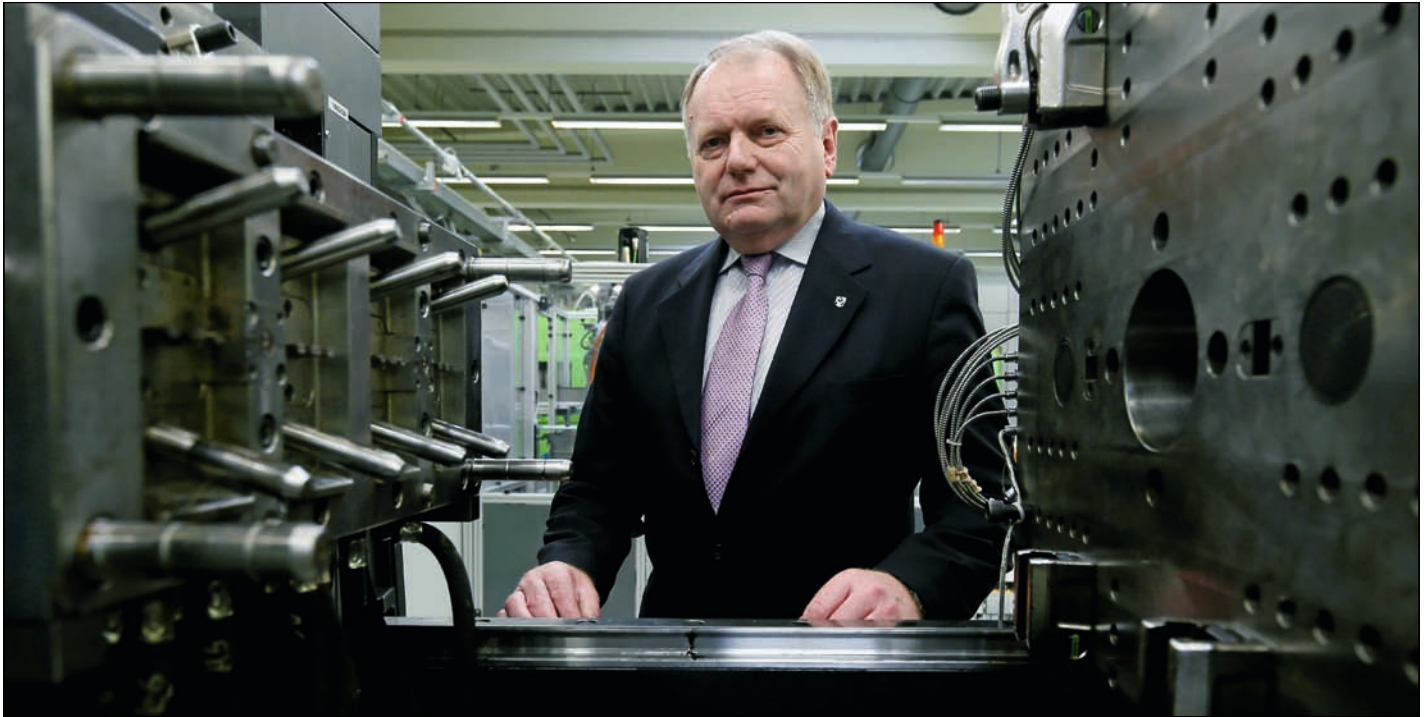
Kompetenz
Partner

**Sonnenschutz
Markisen
Terrassendächer
Gardinen**

**Möbelstoffe
Insektenschutz**

**Schöne
Aussichten
für Ihr Zuhause**

GEBHART
Gardinen • Sonnenschutz • Objektausstattung



Hat bei Röchling SGT Spritzgießtechnik den Durchblick: Geschäftsführer Rudolf Hösch.

Kleinen wie uns wahrscheinlich nur noch marginal ausbauen“, glaubt Geschäftsführer Hösch, der das Unternehmen 1992 zusammen mit einigen Kollegen aus der Bayreuther Schlaeger Kunststofftechnik ausgegliedert hat.

Ein entscheidender Schritt zum jetzigen Internationalisierungsgrad war 2006 die Übernahme durch den Mannheimer Röchling-Konzern, ein Riese mit rund 8000 Mitarbeitern in 21 Ländern und einem Jahresumsatz von zuletzt 1,4 Milliarden Euro. Der Vorteil liegt für Hösch auf der Hand: „Man muss den Kunden heute in deren neue Märkte folgen. Für uns alleine wären Standorte vor allem im fernen Ausland kaum realisierbar. Gemeinsam mit Röchling aber ist das möglich.“ Und so nutzt SGT derzeit Konzernstandorte in Tschechien und China für eigene Produktionsmöglichkeiten. Bis 2016 soll ein weiterer in Mexiko hinzukommen, um von dort auch in den USA noch stärker zu werden.

SGT selber hat rund 160 Mitarbeiter und kam 2014 auf einen Umsatz von 21 Millionen Euro. Geht man da nicht unter im großen Röchling-Reich? „Nein“, sagt Hösch: „Wir können hier eigenständig agieren. Die Zahlen sollten halt stimmen.“ Tun sie wohl: „Wir sind or-



Die Guten ins Töpfchen – die Fehlerquote liegt bei SGT zum Teil bei unter zwei pro einer Million Teilen.

dentlich profitabel.“ Dass Röchling-Vorstandschef Georg Duffner mit seiner Tochter zufrieden ist, machte er vor gut einem Jahr deutlich: „Unsere Gruppe besteht aus rund 60 einzelnen Gesellschaften, da liegt SGT also mit seiner Mitarbeiterzahl genau im Durchschnitt. Röchling ist kein träger Ozeandampfer, sondern eine Flotte aus vielen wendigen Schnellbooten. Und SGT ist ein besonders schnelles.“

Duffner war 2013 zur Einweihung einer neuen, eine Million Euro teuren Produktionshalle gekommen. Doch es zeichnet sich schon ab, dass erneut erweitert werden muss. 2017 könnte es soweit sein, sagt Hösch, das angrenzende Grundstück gehört der Firma schon. Vieles läuft bei den Weidenbergern hoch automatisiert ab, ständig werden die Produktionsstraßen optimiert und erneuert. Und doch ist abzusehen, dass das Unternehmen weiter Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern hat. Für den Geschäftsführer kein Problem: „Das Gejammer über den Fachkräftemangel kann ich nicht ganz nachvollziehen. Wir bilden ständig aus, übernehmen unsere Lehrlinge möglichst. Zugleich schätzen wir unsere erfahrenen Mitarbeiter. Die Mischung macht's.“ **Stefan Schreibelmayer**



Raps in Kulmbach: 450 der rund 800 Beschäftigten arbeiten hier.

Foto: red

Kulmbacher Würze

Raps-Chefin Maria-Johanna Schaecher will das Unternehmen in neue Dimensionen führen

Ausdauer besitzt Maria-Johanna Schaecher beruflich und privat gleichermaßen. Jeden Morgen joggt sie 15 Kilometer, um für ihre regelmäßigen Marathons fit zu bleiben. Die Kulmbacher Firma Raps, bei der sie vor knapp drei Jahren als Geschäftsführerin eingestiegen ist, krepelt die Hamburger Pendlerin seither energisch um. Nicht unbedingt zur Freude aller Beteiligten,

aber zum wirtschaftlichen Wohl des Unternehmens. Der Gewinn ist zuletzt regelrecht explodiert.

Auch vor tiefen Schnitten ins Personalgefüge schreckte die 50-jährige Diplomkauffrau nicht zurück. Das noch vor wenigen Jahren 900 Mitarbeiter starke Unternehmen hat nun noch 800 Beschäftigte, davon 450 in Kulmbach. Mit Gewürzmitteln und Zusatzstoffen für Le-

bensmittelindustrie, Metzger, Gastronomie, Hotels oder Kantinen wurden 2013 gut 172 Millionen Euro umgesetzt. Der operative Gewinn (Ebit) schnellte um über 60 Prozent auf 11,1 Millionen Euro hoch. Die Zahlen für 2014 sind noch nicht veröffentlicht, doch auch im vergangenen Jahr soll das Gewinnwachstum ähnlich hoch wie 2013 gewesen sein, bestätigt Schaecher.





Türen,
Sperrholz
Paneele,
Fertigparkett,
Laminat, Kork



Tür- und Fenster-
beschläge
Außenfenster-
bänke
Sicherheitstechnik



Möbelbeschläge
Werkzeuge
Maschinen
Holzlacke und
Lasuren

Purrucker Handwerksbedarf GmbH & Co. KG
Bindlacher Straße 4a, 95448 Bayreuth
Telefon 0921/79988-0, Fax 0921/7998877
www.purruckergmbh.de, info@purruckergmbh.de

Warum zu Purrucker?

- ✓ Weil wir qualitativ hochwertige Innentüren und Bodenbeläge zu günstigen Preisen anbieten!
- ✓ PRIVAT oder ENDVERBRAUCHER, ambitionierte Heim- und Handwerker
- ✓ Bei uns bekommen Sie alles aus einer Hand

Wir bieten:

- ✓ Partner für Innenausbau, Renovierung und Holzhandel
- ✓ Innentüren, Bodenbeläge, Bodentreppen, Dachfenster
- ✓ Bau- und Möbelbeschläge mit Häfele Shop-System
- ✓ Sicherheitstechnik ✓ Elektro-Werkzeuge
- ✓ Farbmischanlage ✓ Lieferservice – Zuschnitt

UNSER VERSPRECHEN

Persönlich, engagiert, fachkompetent, familär!

Besuchen Sie uns! Mo. – Fr. 7.30 – 17.00 Uhr, Sa. 9.00 – 14.00 Uhr







Das Hochregallager von Raps. Insgesamt rund 6000 einzelne Artikel sind verfügbar.

Foto: red

Wie macht man das? „Indem man sehr viel umgestaltet.“ Es sei darum gegangen, die Ertragslage auf eine neue Basis zu stellen. Wareneinsatz, Rohstoffe, Personal, Sachkosten, Reisekosten, IT, Beratungsaufwand – alles kam auf den Prüfstand. „Da war ziemlich Luft drin“, sagt Schaecher, aber mit der Luft allein sei es eben nicht getan. Man müsse Strukturen ändern, das Geschäft effizienter betreiben. Am Ende sei man noch nicht. „Wir müssen weitermachen“, auch wenn wohl nicht noch einmal 100 Leute betroffen sein werden. Der Kunde verlange, die Preise zu halten oder sogar zu senken. Das könne nur mit permanenter Anpassung erfolgreich bewältigt werden.

Läuft alles weiter nach Plan, könnte die Beschäftigtenzahl bei Raps in einigen Jahren auch wieder deutlich höher sein als heute. „Wir haben ja auch Wachstumsziele. Da braucht man wieder Menschen.“ Langfristig kann sich Schaecher

vorstellen, das Unternehmen in völlig neue Umsatzdimensionen zu führen. Eine halbe Milliarde Euro Umsatz mit 1500 Beschäftigten wäre denkbar.

500 Millionen? Das wäre, gemessen am aktuellen Umsatz, das Dreifache. „Das ist ein visionäres Ziel“, meint Schaecher. Aber dieses Ziel sei in rund zehn Jahren durchaus machbar. „Das ist keine reine Luftnummer.“ Um dieses Ziel zu erreichen, sei auch eine Übernahme denkbar. „Der Markt konsolidiert sich. Wir wollen da aktiv mitwirken.“

Im Kerngeschäft, Gewürzmittel und Ingredienzien für den Lebensmittelbereich, sieht Schaecher drei Megatrends:

„Zimt.
Find‘ ich toll.“

Maria-Johanna Schaecher,
Raps-Geschäftsführerin

> Lebensmittel sollen schnell, praktisch, einfach zuzubereiten sein (Convenience Food).

> Lebensmittel sollen gesund sein, aber auch schmecken.

> Lebensmittel sollen möglichst natürlich und regional sein.

Raps stelle seine Produkte auf natürlicher Basis her, biete keine künstlichen Aromastoffe an, sondern arbeite mit Kräuterextrakten. Einen Teil seiner Rohstoffe kauft Raps direkt im Ursprungsland. Dafür sind eigene Einkäufer vor allem in Asien und Afrika unterwegs. Ein bis zwei Monate seien die im Jahr unterwegs. Viel laufe über Computer, Börsen, Händler. 35 000 Tonnen Gewürzmittel und Ingredienzien produzieren die Kulmbacher im Jahr, dazu kommen noch einmal rund 5000 Tonnen Handelsware. 6000 Artikel werden angeboten. Und die Chefin? Hat die ein Lieblingsgewürz? „Zimt. Find‘ ich toll.“ **Roland Töpfer**

DAS UNTERNEHMEN

Der Kulmbacher Hersteller von Gewürzmitteln und Ingredienzien für die Lebensmittelbranche macht mit 800 Mitarbeitern, davon 450 in Kulmbach, gut 172 Millionen Euro Umsatz. Der Gewinn ist zuletzt stark gewachsen. Raps beliefert die Lebensmittelindustrie, Metzger, Kantinen, Hotels, die Gastronomie mit rund 6000 einzelnen Artikeln.

Lange Zeit war das Unternehmen sehr gewürzlastig und fleischlastig, sagt Geschäftsführerin Maria-Johanna Schaecher (50). „Das ist heute nicht mehr so.“ Gewürzmittel tragen noch rund 35 Prozent zum Umsatz bei. Immer wichtiger werden Ingredienzien für Lebensmittel. Raps produziert keine künstlichen Aromastoffe. Die Produkte werden aus Kräuterextrakten gewonnen.

Diplomkauffrau Schaecher ist seit knapp drei Jahren Chefin bei Raps. Sie lebt in Hamburg und hat sich für die Arbeitswoche eine Wohnung in Kulmbach genommen.

töp



Raps-Geschäftsführerin Maria-Johanna Schaecher baut seit knapp drei Jahren den Kulmbacher Gewürzmittelhersteller um.

Foto: Töpfer

SEHEN WIE EIN LUCHS



EINLADUNG ZUM KOSTENLOSEN SEHTEST

Kommen Sie vom
16. März – 11. April 2015
zu uns und erleben Sie
PUNKTGENAUES SEHEN.

GEWINNEN SIE IHRE TRAUMBRILLE!

Infos unter www.optik-fischer.de
oder direkt in unserem Haus.

 **BAYREUTH**
Richard-Wagner-Str. 18
Tel. 0921 59990
optik-fischer.de

6. BAYREUTHER
KUNDENSPIEGEL
Platz 1
BRANCHENSIEGER

Untersucht: 8 AUGENOPTIKER
91,7% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad
Freundlichkeit: 95,5% (Platz 1)
Beratungsqualität: 84,5% (Platz 1)
Preis-Leistungs-Verhältnis: 85,1% (Platz 1)
Kundenbefragungszeitraum: 03/2013
Befragte (Geschäfte: 708 von 14 Geschäften) = 607
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grell
www.kundenspiegel.de Tel: 0910184801

In Kooperation mit:



brillenglas.de



FISCHER
SEHEN UND HÖREN ERLEBEN

Michael Bamberger (52) ist der Standortchef von LTB in Goldkronach.

Fotos: Harbach(3)/Waha



Die Luft ist wieder rein

Luft- und Thermotechnik Bayreuth: Optimismus nach dem Krisenjahr 2013

Die Luft war raus bei der Luft- und Thermotechnik Bayreuth (LTB) mit Sitz in Goldkronach. Ganz kurz nur. Aber der finanzieller Engpass im Jahr 2013 hat das Unternehmen trudeln lassen – die Insolvenz war die Folge. Das war Ende März 2013. Doch der Spezialist für komplexe Abluftanlagen hat keinen Tag ausgesetzt, das Geschäft lief weiter. Wenig später schon hat die Dürr AG mit Sitz in Bietigheim Interesse an der oberfränkischen Firma und übernimmt Mitte 2013 den Spezialbetrieb. Rund 100 Mann haben damals für die LTB gearbeitet. Rund 100 Mann sind es heute noch. Die Entwicklung hat ihren Sitz weiter in Goldkronach. Der Firmensitz – die bauliche Hülle – ist von Dürr gekauft worden.

Michael Bamberger (52), Standortchef der LTB, wertet all das als gute Vorzeichen für eine stabile Zukunft des kleinen Unternehmens unter dem Dach der schwäbischen Mutter. „Wichtig war, dass es keinen Stillstand gegeben hat nach der Insolvenz. Der Insolvenzverwalter



Gute Zeiten nach den schlechten: Für die LTB geht es aufwärts.

„Wir haben flache Hierarchien hier bei Dürr.“

**Michael Bamberger,
Standortchef der LTB**

Ulrich Graf hat schnell die Kontakte geknüpft und LTB an eine gute Firma gebracht“, sagt Bamberger. Die LTB ist GmbH geblieben. Unter dem Dach der AG. Eine Sonderkonstruktion im Konzern. Der Geschäftsführer sitzt in Bietigheim, kommt in regelmäßigen Abständen nach Goldkronach. Bamberger, der Standortchef, ist seit Anfang 2013 bei der LTB, war vorher bei einem großen Maschinenbauer in Berlin. „Wir haben flache Hierarchien hier bei Dürr.“

Bamberger sagt, die LTB habe sich nach der Insolvenz nur ganz kurz geschüttelt und sei dann mit voller Kraft losmarschiert. Anlagen bauen. Umsatz machen: „Im ersten Rumpfgeschäftsjahr haben wir ein Rekordergebnis erzielt. Auch das zeigt: Die Substanz war da. Und man sieht: In einer Insolvenz stecken nicht nur Risiken, sondern auch Chancen.“ Der Umsatz der LTB liegt bei rund 24 Millionen Euro im Jahr. Für das neue Geschäftsjahr, sagt Bamberger, sei er „verhalten optimistisch. Die Auftragsbücher sind aktuell bereits mittel-

gut bis gut gefüllt“. Diese Entwicklung ist aber alles andere als schlecht. Denn LTB bewegt sich jetzt in einem Markt, in dem sich mehr und mehr Konkurrenten tummeln.

Bis vor kurzem war das kleine Unternehmen eines unter ganz wenigen. War weltweit unterwegs. Mit seinem Kernprodukt, der regenerativen thermischen Oxidation (RTO), einer speziellen Form der Abluftreinigung für Industrieanlagen. Die RTOs kommen nach Bambergers Worten vor allem im Chemie-Bereich und bei großen Lackierbetrieben zum Einsatz. „Die Kunden, die wir vor der Insolvenz hatten, sind bei der Stange geblieben. Die Projekte, die wir hatten, haben wir auch zuende geführt.“ Das Hauptvertriebsgebiet hat sich im Vergleich zu Anfang 2013 allerdings verändert: Mittlerer Osten, Afrika, Europa. „In den USA sind wir nicht mehr direkt unterwegs, sondern durch den Mutterkonzern vertreten.“ Kunden, die die LTB beispielsweise in Malaysia hat, werden aber nach wie vor betreut.



Der Goldkronacher Betrieb kann flexibel auf die Aufträge reagieren.



Kerngeschäft ist der Bau hochspezieseller Abluftanlagen.

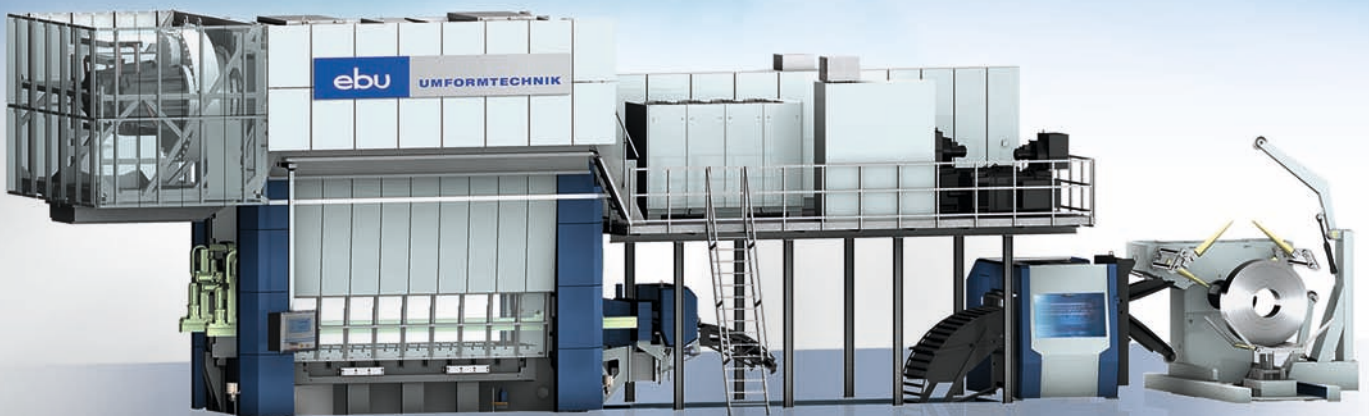
Dadurch, dass die LTB unter dem Dach der Dürr AG – der schwäbische Konzern beschäftigt weltweit rund 13 000 Mitarbeiter – arbeitet, habe sich nicht nur das Produktportfolio der Firma erweitert, sagt Bamberger. „Wir kommen so auch an Aufträge, an die wir vorher nie gekommen wären. Beispielsweise in der Fertigung und im Anlagenbau.“ Die Marktanteile, die die Schwaben weltweit haben, und die Größe des Konzerns zahlten sich für den Standort Goldkronach aus: „Viele der Aufträge, die heute zu uns kommen, sind in Bietigkeit verhandelt worden.“

Für die Zukunft sieht der Standortleiter Michael Bamberger gute Chancen. „Man hat bei Dürr auf den Standort hier gesetzt.“ Das ist der eine Pluspunkt. Der andere Pluspunkt sei, dass die LTB durch die Einbettung in den Konzern und durch den Standort Chancen habe, zu wachsen. „Wir haben gute Wachstumschancen. Wir können und wollen auch wachsen“, sagt Bamberger. Die Luft ist wieder rein für die LTB. **Eric Waha**

ebu...einfach besser umformen!

ebu UMFORMTECHNIK

Innovative, richtungsweisende **Stanzautomaten und Bandanlagen** sowie zukunftsorientierte **Komplettlösungen** für die blechverarbeitende Industrie weltweit.



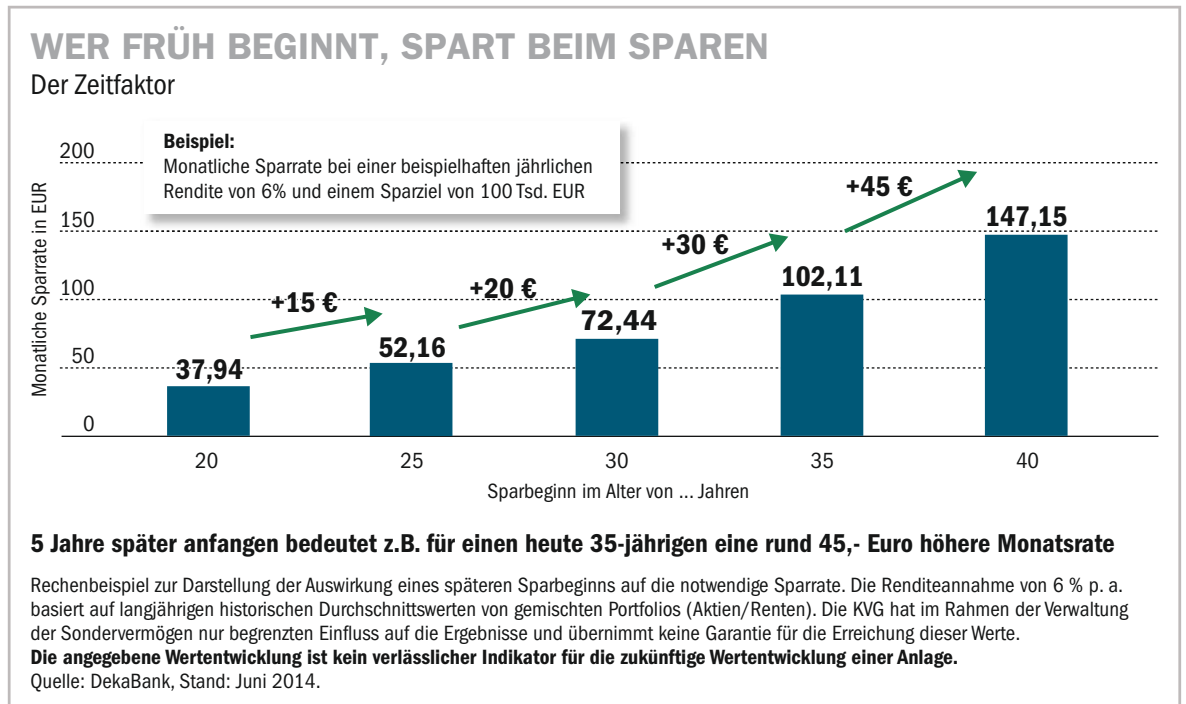
ebu Umformtechnik GmbH
 Rathenaustraße 47 | D-95444 Bayreuth
 Tel.: +49 921 508-0 | Fax: +49 921 508-170
 info@ebu-umformtechnik.de | www.ebu-umformtechnik.de



...einfach besser umformen!

ANLAGETIPPS: Altersvorsorge – Wer jetzt aktiv wird, steht später besser da

Der frühe Vogel fängt den Wurm:
Je früher der Start, desto geringer die monatliche Rate.

**Früher Start wird für die Absicherung im Alter immer wichtiger****DIE AUSGANGSSITUATION**

Dem demografischen Wandel ins Auge schauen: Die durchschnittliche Lebenserwartung in Deutschland steigt zwar stetig an, aber gleichzeitig liegt die Geburtenrate pro Frau in Deutschland nur noch bei rund 1,4 Neugeborenen. Das Resultat ist eine alternde und zahlenmäßig schrumpfende Bevölkerung. Immer weniger jungen Menschen stehen immer mehr alte Menschen gegenüber. Diese Entwicklung belastet unser gesetzliches Rentenversicherungssystem.

Die Tücke der Rentenlücke: Die durchschnittliche Rentenbezugsdauer in Deutschland verlängert sich. Zugleich gibt es aber immer weniger junge Menschen, die in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. Unser Rentensystem stößt an seine Grenzen. Denn es basiert bekanntlich auf dem Umlageverfahren: Die laufenden eingezahlten Beiträge der Arbeitnehmer werden sofort wieder an die Rentner ausgeschüttet.

Die gesetzliche Rente ist zwar nach wie vor sicher, sie wird aber bei dieser Entwicklung in Zukunft immer weniger leisten können. Allein mit der gesetzlichen Rente ist ein bequemes Auskommen im Ruhestand nicht mehr realistisch. Die resultierende Lücke, die sogenannte Rentenlücke, muss durch eine private Altersvorsorge geschlossen werden.

DIE LÖSUNGSANSÄTZE**Fünf goldene Regeln für die private Altersvorsorge:**

Regel 1 – Früh anfangen: Je früher man mit dem Sparen für die Altersvorsorge beginnt, desto besser. Der Zinseszinsseffekt kann so länger wirken.

Regel 2 – Regelmäßig sparen: Mit festen monatlichen Einzahlungen lässt sich über die Jahre hinweg ein beachtliches Vermögen aufbauen. Fondssparpläne haben den Vorteil, dass in allen Marktphasen gespart wird, so dass sich die Frage nach dem richtigen Einstiegszeitpunkt erübrigt.

Regel 3 – Renditestark anlegen: Bei einem langen Anlagehorizont kann man guten Gewissens ein höheres Risiko eingehen, denn es bleibt viel Zeit, einen günstigen Ausstiegszeitpunkt abzuspassen.

Regel 4 – Breit streuen: Eine breite Streuung der Anlagen über Regionen, Branchen und Anlageklassen verringert die Risiken. Bei Investmentfonds ist diese Streuung schon eingebaut.

Regel 5 – Inflation beachten: Anders als bei kurzfristigem Sparen muss beachtet werden, dass die zu erzielende Rendite über der Inflationsrate liegt, damit die Kaufkraft des Vermögens erhalten bleibt.



Die Anlagetipps entstehen in enger Zusammenarbeit mit der Sparkasse Bayreuth.



Alois Müller ist der höchste Repräsentant der Bundesbank in Bayern und glaubt „fest an den langfristigen Erfolg des Euro“.

Fotos: red

„Eine ganze Reihe von Risiken“

Alois Müller, Bundesbank-Chef in Bayern, zur Geldpolitik der EZB

Dass bei der Deutschen Bundesbank Skepsis gegenüber der ultralockeren Geldpolitik der Europäischen Zentralbank herrscht (EZB), ist bekannt. Alois Müller, Chef der Bundesbank in Bayern, sieht denn auch im Gegensatz zur EZB kein echtes Deflationsrisiko. Die zuletzt sehr niedrigen oder aktuell kurzzeitig sogar negativen Preissteigerungsraten seien vor allem dem drastischen Ölpreisverfall geschuldet. Und der wirke für den Euroraum wie ein kleines Konjunkturprogramm, weil er die Kaufkraft der Konsumenten stärke und die Kosten bei den Unternehmen senke. Das von der EZB gestartete Programm zum Kauf von Staatsanleihen in Billionenhöhe berge dagegen nicht geringe Risiken.

Am 22. Januar hat der EZB-Rat beschlossen, künftig auf breiter Basis Staatsanleihen anzukaufen. Eine gute Idee?

Alois Müller: Die Mehrheit des EZB-Rats setzt darauf, dass mit dem Ankauf von Staatsanleihen die Konjunktur anzieht und dabei mittelfristig die Inflationsrate im Euroraum wieder auf das angestrebte Niveau von unter, aber nahe bei zwei Prozent steigt. Damit soll einer Phase einer zu lange zu niedrigen Inflationsrate beziehungsweise dem Risiko eines Abgleitens in ein deflationäres Szenario entgegengewirkt werden.



Ihre Boutique-Werbeagentur in der Bayreuther Innenstadt bietet Ihnen eine fundierte und qualitativ hochwertige Markenberatung. Nach einer umfassenden Wettbewerbs-, Zielgruppen-, Marken-, und SWOT-Analyse, kümmern wir uns um Ihre Werbestrategie.

- CORPORATE IDENTITY
- Entwicklung Ihres Markenkerns und Leitbildes
- CORPORATE DESIGN
- Entwicklung der Marke (Logo, Typografie, Farbwahl, Bild und Textgestaltung)
- CLAIM- & SLOGANENTWICKLUNG
- Wirksame Marketingtexte
- USP
- Ihr Alleinstellungsmerkmal
- KAMPAGNEN
- Ihre Werbung für Print, TV und Web

BUCHEN
SIE JETZT
UNSEREN
MARKETING
WORKSHOP

Wir freuen uns auf Sie:

Bee & Cie. GmbH · Maximilianstr. 48 in Bayreuth ·
0921/5070890 · info@beecie.de · www.beecie.de

Die Bundesbank ist anderer Meinung?

Müller: Wir von der Deutschen Bundesbank haben nicht unbedingt die Notwendigkeit für einen solch gravierenden Schritt gesehen. Auch wenn die Inflationsrate im Euroraum Ende letzten Jahres in den negativen Bereich abgerutscht ist, halten wir die Gefahr einer breit angelegten Deflation mit einer Abwärtsspirale aus einer schwachen Wirtschaftsentwicklung, fallenden Preisen und sinkenden Löhnen für sehr gering. Hauptgrund für die sehr geringen Preissteigerungsraten ist doch der drastische Ölpreisverfall, der für den Euroraum wie ein kleines Konjunkturprogramm wirkt. Der sinkende Ölpreis stärkt nämlich die Kaufkraft der Konsumenten und führt bei den Unternehmen zu geringeren Kosten.



„Sie dürfen nicht vergessen, dass es auch zu D-Mark-Zeiten immer wieder Phasen mit negativen Realzinsen bei sicheren Spareinlagen gab.“

Alois Müller
zur aktuellen Niedrigzinsphase

Viele Experten kritisieren, die EZB betreibe monetäre Staatsfinanzierung – und die ist verboten, oder?

Müller: Die Bewertung, ob es sich beim Ankauf von Staatsanleihen um monetäre Staatsfinanzierung handelt, obliegt dem Europäischen Gerichtshof beziehungsweise in Deutschland dem Bundesverfassungsgericht. Natürlich muss darauf geachtet werden, dass die Trennlinie zwischen Geld- und Fiskalpolitik nicht verwischt. Und in diesem Sinne ist der Ankauf von Staatsanleihen kein normales geldpolitisches Instrument, da es mit besonderen Risiken und Nebenwirkungen verbunden ist. Aus diesem Grund muss die Hürde für seinen Einsatz auch sehr hoch sein.

Welche Risiken meinen Sie konkret?

Müller: Da gibt es eine ganze Reihe von Risiken: Durch das Ankaufprogramm werden die Notenbanken im Euroraum zu den größten Gläubigern der Staaten. Das birgt die Gefahr, dass die Notenbanken nun noch stärker in Zugzwang kommen könnten, für die Fiskalpolitik in die Bresche zu springen. Am Ende besteht die Gefahr, dass solides Haushalten vernachlässigt wird und dringend notwendige Strukturreformen verschleppt werden. Doch solide Staatsfinanzen und wettbewerbsfähige Wirtschaftsstrukturen sind notwendig, um den Euroraum wieder stabil zu machen. Außerdem nimmt das Risiko für Übertreibungen an den Vermögensmärkten mit der expansiveren Ausrichtung der Geldpolitik tendenziell zu.

Die EZB hat kein demokratisches Mandat. Wer kontrolliert sie?

Müller: Gerade weil die EZB und die nationalen Notenbanken im Euroraum, also das so genannte Eurosystem, unabhängig sind, muss das Eurosystem seinen gesetzlichen Auftrag, nämlich die Verbraucherpreise auf mittlere Sicht stabil zu halten, eng auslegen. Je mehr der Eindruck entsteht, dass unsere Entscheidungen fiskalpolitischen Charakter haben, zum Beispiel weil länderspezifische Haftungsrisiken einzelner Krisenstaaten über die Notenbankbilanz umverteilt werden, desto eher kann das ein Problem für die Unabhängigkeit werden.

Wer kontrolliert?

Müller: Ihre Frage nach der Kontrolle ist vollkommen berechtigt: Diese erfolgt zum einen über die Öffentlichkeit beziehungsweise die Medien, indem beispielsweise die EZB Wirtschaftsberichte veröffentlicht und in Pressekonferenzen ihr Tun und Handeln erläutert. Zum anderen ist die EZB dem Europäischen Parlament gegenüber rechenschaftspflichtig.

Wann bekommen Sparer wieder höhere Zinsen?

Müller: Die schon seit längerer Zeit sehr lockere Geldpolitik ist aufgrund der im Euroraum schwachen Preisaussichten und der sehr gedämpften Konjunkturperspektiven alles in allem angemessen. Wichtig ist, dass sich die Bürger darauf verlassen können, dass die Notenbanken dann wieder die Geldpolitik straffen, wenn es geldpolitisch geboten ist. Im Übrigen dürfen Sie nicht vergessen, dass es auch zu D-Mark-Zeiten immer wieder Phasen mit negativen Realzinsen bei sicheren Spareinlagen gab.

Welche Tipps können Sie im Moment den Sparern geben?

Müller: Ich bitte um Verständnis, dass ich als Vertreter der Bundesbank keine Anlagetipps geben kann. Wichtig ist, sich in Erinnerung zu rufen, dass mit höheren Renditen auch grundsätzlich höhere Risiken einhergehen. Zudem sollten Anleger nur in Produkte investieren, die sie auch verstehen und einschätzen können. Das Ersparte breit zu streuen, gehört natürlich auch zu einer vorsichtigen Anlagestrategie.

Ihr ganz persönliches Gefühl: Wie wird das alles enden?

Müller: Ich glaube fest an den langfristigen Erfolg des Euro. Die Politik muss dazu aber ihren Beitrag leisten und die Währungsunion als Stabilitätsunion absichern, zum Beispiel, indem die Euro-Staaten ihren Konsolidierungskurs und den eingeschlagenen Weg der Wirtschaftsreformen fortsetzen. Aber auch die EU-Kommission ist gefordert. Sie muss die Regeln aus dem Stabilitäts- und Wachstumspakt strikt anwenden, anstatt die vorhandenen Gestaltungsspielräume immer großzügiger auszulegen.

Das Gespräch führte Roland Töpfer

**ZUR PERSON**

Alois Müller ist seit Mai 2009 Präsident der Bundesbank-Hauptverwaltung in Bayern mit Sitz in München. Der 61 Jahre alte gebürtige Unterallgäuer machte zunächst eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Sparkasse Memmingen, danach ein VWL-Studium an der Uni Konstanz. 1981 begann sein Referendariat bei der Bundesbank mit der Prüfung für den höheren Bankdienst. Vor seiner Münchner Zeit leitete Müller zehn Jahre lang das Europa-Sekretariat der Bundesbank in Frankfurt und war zuständig für die Vorbereitung des Bundesbankpräsidenten auf die EZB-Ratssitzungen. Müller ist verheiratet und hat drei Kinder. töp



BAUSTOFFE
hagebaumarkt



**Auch ein Festspielhaus
hat mal klein begonnen!**

Alles für Bauherren und Modernisierer finden Sie bei uns.

Baumaterialien-Handelsgesellschaft AG

Spinnereistraße 2 | 95445 Bayreuth | Tel. 0921 296-208 | www.bhg-bayreuth.de · Gummitraße 22 | 95326 Kulmbach | Tel. 09221 9225-0 | www.bhg-kulmbach.de

Vertrauen bildet die Grundlage der Geschäftsbeziehung. Von links: Thomas Schmidt, Leiter Firmenkundencenter Sparkasse Bayreuth, Andreas Kubizek, Geschäftsführer Klubert + Schmidt GmbH und Wolfram Münch, Vorstandsmitglied Sparkasse Bayreuth.



Abgasklappen für eine saubere Umwelt

Ein Vorzeigunternehmen aus Oberfranken: Die Klubert + Schmidt GmbH

Alles begann 1945: Karl Klubert und Alfred Schmidt, zwei Betriebsingenieure der Junkers Flug- und Motorenwerke, landeten als Kriegsflüchtlinge im beschaulichen Felsenstädtchen Pottenstein. Hier gründeten die beiden, die der Zufall nach Oberfranken verschlagen hatte, im gleichen Jahr die Firma Klubert + Schmidt, ein Unternehmen das zunächst Haushaltsgegenstände und Kleinmöbel fertigte.

Bereits 1949 entwickelten und produzierten sie die ersten Wirbelkammern für Dieselmotoren, von denen bis heute über acht Millionen Teile ausgeliefert wurden. Im Jahr 1953 fertigte das noch junge Unternehmen die ersten Abgasklappen für die Nutzfahrzeugindustrie und Motorenhersteller. 1996 begann die Klubert + Schmidt GmbH mit der Entwicklung und Erprobung von heißseitigen AGR-Ventilen. Auch die elektronisch geregelten und elektrisch angetriebenen Abgasrückführ-

ventile und Abgasklappen werden seit 2009 weiterentwickelt. Beliefert werden On- und Offroadbereiche, genauso wie Hersteller von Schiffsdieselmotoren auf allen Wachstumsmärkten weltweit. Schon 2001 war die Produktionshalle im Stadtkern von Pottenstein zu klein. So investierte das Unternehmen in eine neue Produktionsstätte im Industriegebiet „Langer Berg“ am Stadtrand von Pottenstein. Die Verantwortlichen waren sich damals sicher, dass diese Halle für die nächsten 40 Jahre ausreichen würde. Doch Erfolg und Wachstum belehrten sie schnell eines Besseren: Bereits sieben Jahre später wurde die bestehende Fläche mit einer Investitionssumme von 2,3 Millionen Euro um weitere 3.500 Quadratmeter vergrößert.

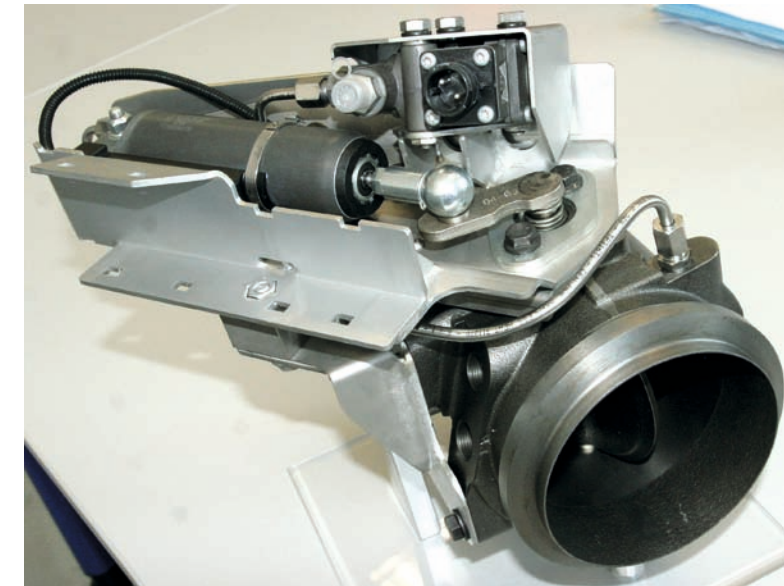
Fortschritt statt Stillstand

Ein wichtiger Teil des Erfolges ist die Investition in Forschung und Entwicklung. So unterhält Klubert + Schmidt einen

eigenen Konstruktions- und Entwicklungsbereich zur Umsetzung individueller Kundenwünsche. Gleichzeitig arbeitet das Unternehmen eng mit den Forschern der Fraunhofer Projektgruppe Prozessinnovation und den Neuen Materialien an der Universität Bayreuth zusammen. Sie machen das Unternehmen fit für eine energiesparende, hochmoderne und effiziente Produktion. Dabei geht es nicht nur um das 'hier und heute', sondern um den Blick in die Zukunft: Was braucht ein Industrieunternehmen in zehn oder 15 Jahren? Ein Beispiel soll das verdeutlichen: Ein Lkw der Abgasstufe Euro-0-Norm der 90er Jahre emittiert ungefähr die gleiche Schadstoffmenge wie 120 Lkws der aktuell gültigen Abgasnorm Euro-VI. Andreas Kubizek, der die Firma Klubert + Schmidt zusammen mit Rainer Klubert führt, ist überzeugt: „Ein bisschen Fortune gehört zum Erfolg immer dazu. Doch zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist das

„Wir investieren ständig in eine energiesparende hochmoderne und effiziente Produktion.“

Andreas Kubizek
Geschäftsführer



Geregelte Abgasregenerationsklappe für einen Nutzfahrzeugmotor

Grundlegende.“ „Hohe Priorität haben langfristige Bindungen mit Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten“, ergänzt Kubizek. In den vergangenen zehn Jahren stieg die Anzahl der Mitarbeiter um mehr als 100 Prozent auf derzeit über 300 Personen. Die Ausbildung hat im Hause Klubert + Schmidt einen sehr hohen Stellenwert. So erhalten die Auszubildenden in der Lehrwerkstatt mit eigenem Ausbildungsmeister ihre individuelle Ausbildung und eine garantierte Übernahme.

Gelebtes gesellschaftliches und soziales Engagement

Gesellschaftliche Verantwortung sieht Andreas Kubizek nicht nur bei der Geschäftsführung, sondern auch bei seinen Mitarbeitern. „Es ist wichtig, dass Mitarbeiter über die Arbeitszeit hinaus soziales und gesellschaftliches Engagement leben. Das kann bei der Feuerwehr oder in anderen gemeinnützigen Einrichtungen sein“, erklärt Kubizek. Um bereits junge Menschen an die Thematik heranzuführen, sollen demnächst Bienenstöcke angeschafft werden, die von Auszubildenden unter Anleitung von Experten auf dem Firmen-

gelände betreut werden. Den geernteten Honig will das Unternehmen an Kunden und Lieferanten weiter verschenken. Für die Geschäftsführung endet die soziale Verantwortung den Mitarbeitern gegenüber nicht bei der Lohn- oder Gehaltszahlung. Kubizek ist überzeugt: „Wir sind ein Familienunternehmen. Die Mitarbeiter sind nicht nur ein Produktionsfaktor, es sind Menschen. Hinter den Männern und Frauen stehen Familien. Auch für sie haben wir eine Fürsorgepflicht.“

In der Region - für die Region

Das mittelständische Unternehmen bekennt sich zum Standort Oberfranken. „Wir finden hier günstige Rahmenbedingungen, wie ein gutes Forschungsnetzwerk oder günstige Grundstücke für die Industrie. Unsere Region hat noch viele Potenziale, die wir ausschöpfen können“, so Kubizek. Bei Klubert + Schmidt kommen die Mitarbeiter aus der ländlichen Region, hier leben und arbeiten sie. Nicht selten beginnen die Kinder von Mitarbeitern eine Ausbildung bei Klubert + Schmidt. Auch die Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer Institut und den Neuen Materialien der

Universität Bayreuth setzt positive Impulse. Bei der Sparkasse fühlt sich Andreas Kubizek gut aufgehoben. „Wir schätzen den unkomplizierten Umgang und das Vertrauen, das sich durch die Kontinuität der Berater im Laufe der Jahrzehnte aufgebaut hat. Gleichzeitig erhalten wir die Möglichkeit, kurzfristig auf fundiertes Expertenwissen der Fachbereiche zuzugreifen.“ Wolfram Münch, Vorstandsmitglied der Sparkasse Bayreuth, erklärt: „Wir freuen uns, eine erfolgreiche Firma wie Klubert + Schmidt als kompetenter Partner in allen Finanzangelegenheiten begleiten zu dürfen. Schließlich passt die Philosophie unserer beiden Unternehmen gut zusammen: In der Region für die Region und die Menschen, die hier leben, da zu sein.“

Fakten

- 1945 Unternehmensgründung in Pottenstein
- 2001 Neubau der Produktionshalle
- 2008 Erweiterung der Produktions- und Montagehalle
- Über 300 Mitarbeiter
- Fertigung von ca. 500.000 Klappensystemen im Jahr



In diese große Prüfkammer passen auch größere Kaliber – ein kleiner Lkw zum Beispiel. Geschäftsführerin Nathalia A. Rašek-Abach, die allein hier 1,5 Millionen Euro investiert hat, sieht vor den mächtigen Absorbern etwas verloren aus. Foto: Schreibelmayer

Die Alles-Messer aus der Fränkischen

A380 oder Eurofighter: EMCC prüft Hightech auf Strahlenverträglichkeit – und zwar weltweit

Was haben der Airbus A380, die Boeing 787 Dreamliner, das Kampfflugzeug Eurofighter, das militärische Transportflugzeug Airbus A400M, diverse Panzer der Bundeswehr oder mächtige Kranwagen mit dem kleinen Örtchen Moggast in der Fränkischen Schweiz zu tun? Nun ja, die Firma EMCC Dr. Rašek hat ihren Sitz in dem zu Ebermannstadt gehörenden Dorf, betreibt im nicht weit entfernten und kaum größeren Unterleinleiter einen zweiten Standort – und hat die weltbekannten Flug- und Fahrzeuge und noch vieles mehr daraufhin überprüft, ob sie auch bei starker elektromagnetischer

Strahlung noch funktionieren und wie viel dieser Strahlung sie selber abgeben.

Wenn geschäftsführende Gesellschafterin Nathalia A. Rašek-Abach, die das Unternehmen mit ihrem Mann und ihrer Mutter führt, die Tore zu den Räumen öffnet, in denen die Messungen stattfinden, dann sagt sie immer wieder einen Satz: „Bitte nicht fotografieren.“ Zumindest dann, wenn gerade ein zu prüfendes Teil zu sehen ist. „Wir sind oft in einem relativ frühen Entwicklungsstadium involviert. Da haben die Hersteller viele Geheimnisse“, sagt Rašek-Abach, und: „Es ist gar nicht so selten, dass wir gar nicht genau wissen,

was wir da eigentlich prüfen. Da wird eine schwarze Kiste angeliefert und dann geht's los.“

Bevor es mit militärischem Gerät losgehen kann, stehen strenge Überprüfungen an. „Wir sind geheimhaltungsbetreut“, umschreibt Rašek-Abach die Tatsache, dass das Unternehmen und seine Mitarbeiter immer wieder von Behörden durchleuchtet werden. Für den technischen Teil müssen außerdem aufwendige Zertifizierungsverfahren durchlaufen und bestanden werden.

Aber was passiert denn nun in den Prüfkammern, an deren Wänden große Absorber irgendwie an überdimension-

nale Eierkartons erinnern und die auftretende elektromagnetische Strahlung so aufnehmen und zerstreuen sollen, dass die Messungen nicht beeinträchtigt werden? Die studierte Betriebswirtin erklärt es anhand von Beispielen – etwa einem Airbag. Der soll ja nur bei einem Unfall auslösen, dann aber zuverlässig. Keinesfalls aber, wenn auf dem Handy des Fahrers ein Anruf eingeht oder wenn der Wagen durch ein tiefes Schlagloch fährt – und zwar weder bei 40 Grad minus noch bei 40 Grad plus. Dass das gewährleistet ist, das stellen die Messungen von EMCC sicher.

Oder die Flugzeuge. Hier geht vor allem um die Sicherheit bei Blitzschlag. Schließlich soll der Flieger auch bei einem solchen Treffer in der Luft bleiben. Ganz abgesehen davon, dass die Außenhaut so beschaffen sein muss, dass ein Blitzeinschlag sie nicht ernsthaft beschädigen kann, geht es vor allem um die Elektronik. Mechanisch wird ja bei modernen Fliegern so gut wie nichts mehr geregelt. Schlägt also ein Blitz ein, darf die Elektronik nicht versagen. „Unser Job ist, dass das Flugzeug nicht abstürzt“, sagt Rašek-Abach.

Um die Tests durchführen zu können, gibt es eine Direktblitzanlage, eine Vorrichtung also, in der Blitzschlag simuliert werden kann. Laut Chefin ist EMCC das einzige private Prüflabor in Deutschland mit so einer Einrichtung. Bei den künstlich erzeugten Blitzen herrscht eine Spannung von bis zu 300 Kilovolt und eine Stromstärke von bis zu 300 Ki-



Nathalia A. Rašek-Abach



Blitze mit der 19 000-fachen Stromstärke, mit der Leitungen im Haushalt abgesichert werden, kann EMCC erzeugen. Als einziges privates Prüflabor in Deutschland.

Fotos: Schreibelmayer, EMCC

loampere – also fast das 19 000-fache der Stromstärke von 16 Ampere, mit der das normale Stromnetz im heimischen Haus abgesichert ist. Damit wurde zum Beispiel die komplette Elektronik des A380 getestet oder das elektronische Bremssystem der Boeing 787. Beim A380 übrigens mit Folgen – das Ladetür-Design musste geändert werden.

Doch gemessen wird auch, welche Strahlung Maschinen in die Umwelt abgeben. „Induktionskochfelder können zum Beispiel regelrechte Strahlenschleudern sein“, sagt Rašek-Abach. Beim Panzer kommt es außerdem unter anderem darauf an, dass nicht nur seine Systeme vor Strahlung geschützt sind. Auch für die Besatzung muss das gewährleistet sein – und zwar auch vor der eigenen Strahlung, etwa durch ein Radargerät.

Hinzu kommen reine Materialprüfungen unter anderem in Klimakammern. In denen werden dann etwa Autoteile über 1100 Stunden lang Temperaturen von mehr als 85 Grad ausgesetzt. Es gibt Kabinen, in denen die Alterung von Werkstücken durch UV-Licht untersucht wird. Und nebenan läuft eine Versuchsanordnung, mit der ein Autzulieferer eines seiner Produkte Temperaturwechseln von minus 40 bis plus 115 Grad aussetzen lässt – wobei der Wechsel jeweils nur wenige Sekunden dauert. Und als wäre das noch nicht genug, kann man zusätzlich auch noch Feuchtigkeit hinzugeben und den Versuchsaufbau kräftig durchschütteln.

maxit[®]solar

Das Fassadensystem mit Multi effekt



maxit süd

Franken Maxit GmbH & Co.
Azendorf 63
D-95359 Kasendorf
Tel. 09220/18-0
Fax 09220/18-200
www.franken-maxit.de



- ✓ nachhaltiger Schutz gegen Algen
- ✓ wärmeregulierender Energiespareffekt
- ✓ optimaler Schutz der Bausubstanz

www.solarfarbe.de

Schützt, was Ihnen wertvoll ist



bauen ist maxit[®]

Flugzeugfenster etwa werden so über Wochen malträtiert, schließlich sollen sie sich im Flug nicht selbstständig machen.

Doch nicht alles lässt sich im Labor prüfen. Und so fliegen Mitarbeiter rund um die Welt, um ihren Job zu machen. Der Eurofighter wurde natürlich unter großer Geheimhaltung in der Wehrtechnischen Dienststelle (WTD) in Manching bei Ingolstadt durchgemessen. Um herauszubekommen, ob die Einbauten, die Scheichs in ihren Flugzeugen haben wollen, auch sicherheitsverträglich sind, geht's schon mal nach Dubai. Und für die Messung eines Hubschraubers hieß das Ziel schon Südkorea. EMCC ist für Kunden und Behörden rund um den Erdball zertifiziert.

Es gibt aber auch einen eigenen Freifeldmessplatz, und zwar am zweiten Standort in Unterleinleiter, wo der 2011 verstorbene Unternehmensgründer Werner Rašek 2006 ein leer stehendes Kinderkrankenhaus übernahm. Dort landet dann mit Ausnahmegenehmigung schon



Um diesen Hubschrauber auszumessen, flog ein EMCC-Team nach Südkorea.

Foto: EMCC

„Unser Job ist, dass das Flugzeug nicht abstürzt.“

Nathalia A. Rašek-Abach,
Geschäftsführende Gesellschafterin
EMCC Dr. Rašek

mal ein ADAC-Hubschrauber oder ein großer Kranwagen wird gebracht, um Messungen vorzunehmen.

Zwei bis drei Millionen Euro werden bei EMCC pro Jahr in neue Messtechnik investiert, um stets auf dem neuesten Stand zu sein. Das ist nötig, um die namhaften Kunden wie Airbus, Boeing, Audi, BMW, Daimler, VW, Toyota, Siemens oder Sony entsprechend bedienen zu können. Aber auch die hochqualifizierten Mitarbeiter, die zum Teil auch aus dem Ausland stammen, wollen natürlich möglichst mit der modernsten Technik arbeiten. 85 Beschäftigte hat EMCC, davon 60 Techniker und Ingenieure – Tendenz möglichst steigend.

Die nach Moggast zu holen, ist natürlich nicht immer ganz leicht, sagt Rašek-Abach. Und trotzdem ist der Standort für das Unternehmen ideal, denn: „Hier gibt es keine Industrie, keine Hochspannungsleitung – also fast nichts, was unsere Messungen stören kann.“

Stefan Schreibelmayer



Die große Messhalle am Stammsitz in Moggast. Der Clou ist das frei tragende Dach aus Holz. Metall würde die empfindlichen Messungen beeinträchtigen.

Foto: Schreibelmayer

Wachstum ist ein Muss, sagt Bernhard Köppel – doch immer mit Augenmaß, nie mit dem Ziel kurzfristiger Erfolge.

Fotos: Münch



Schon immer ein Global Player

Wie der Maschinenbauer Baier + Köppel von Pegnitz aus den Weltmarkt erobert

Er ist keiner, der in die Öffentlichkeit drängt. Keiner, der sich laufend in der Zeitung sehen möchte. Doch wenn er einmal redet, dann spricht er Klartext. Bernhard Köppel, geschäftsführender Gesellschafter der Baier+Köppel GmbH + Co KG, kurz: Beka, mit Hauptsitz in Pegnitz, ist ein Unternehmer der alten Schule. Jede Menge Charisma und Ausstrahlung. Klare Ansagen, konsequentes Handeln. Schritt für Schritt hat er die Maschinenbaufirma zum Global Player entwickelt. Ohne dabei seine Pegnitzer Wurzeln anzutasten. Die sind ihm heilig.

Werden in der Maschinenbaubranche auf Dauer nur jene überleben, die weltweit bis in die entferntesten Winkel aktiv sind? Ja, sagt Köppel. Und schiebt eine These nach, von deren Richtigkeit er fest überzeugt ist: „Die wirtschaftlichen Veränderungen der nächsten fünf Jahre werden größer sein, als alle Veränderun-

gen des letzten halben Jahrhunderts.“ Unternehmen aus der Maschinenbauwelt müssen global Flagge zeigen, sagt Köppel. An den Hauptschauplätzen. In Asien, in Amerika und, ja, auch in Afrika. „Europa wird sowohl als Abnehmer als auch als



Mehr als 600 Arbeitsplätze bietet das Unternehmen in Pegnitz und Wannberg.

Produzent weiter an Boden verlieren“, ist sich der 68-Jährige sicher. Eine reine Vertriebspräsenz wird künftig nicht mehr ausreichen, „denn zunehmend ist ein Fertigungsstützpunkt erforderlich“. Was zu dem Fazit führt: „Das Aufschlagen beim Kunden vor Ort ist mehr und mehr eine notwendige Überlebensstrategie.“

So weit, so gut. Doch wie kann ein mittelständisches Familienunternehmen diesen Ansprüchen gerecht werden in Zeiten kaum noch durchschaubarer und hochkomplexer Firmenverflechtungen? Köppel hat kein Patentrezept, das für alle gilt. Immer wieder betont er, nur für seine Firma Stellung beziehen zu können. Und diese sei nun einmal auf dem Gebiet der Wartungsautomatisierung und Zentralschmierung eigentlich immer schon ein Global Player gewesen, zwangsläufig. Köppel: „Schon unser Gründungsprodukt, eine Motorschmieranlage für Zweiräder, wurde 1927 in erheblichem

Umfang nach England, Frankreich und in die Schweiz exportiert.“ In den frühen 1950er Jahren hatte Beka schon Kunden in den USA und Japan. Geändert hat sich allerdings der Exportumfang – der liegt heute bei 63 Prozent.

Dazu braucht es ganz verschiedenartige Vertriebs- und Verteilstrukturen. Zunehmend werden unabhängige Hauptimporteure durch firmeneigene Tochterfirmen und sogenannte REP-Offices, also Direktniederlassungen, ersetzt. Um da den Überblick zu behalten und ein funktionierendes Netzwerk zu sichern, muss auch die Kompetenz im Pegnitzner Stammhaus passen. Und daher arbeiten hier hochqualifizierte Männer und Frauen aus China, Russland oder Südamerika: „Sie kennen die Mentalität ihrer Landsleute, sie können uns helfen, da taktisch und strategisch richtig vorzugehen.“ Ergänzt wird all das durch ein intensives Schulungspensum im Werk für die „Frontleute“ der jeweiligen Regionen. Zudem wurde eine eigene Stabsstelle im Stammhaus gegründet: Eine Führungskraft als Leiter der Abteilung für internationale Strategie in Prokuristen-Stellung kümmert sich unter anderem um die Koordination von internationalen Verträgen. Logisch: Dieses Paket an Maßnahmen, um für den internationalen Wettbewerb gerüstet zu sein, gibt es nicht umsonst. Als Mittelständler muss man ausreichend stark sein, um diese nicht unerhebliche Kostenschwelle überschreiten zu können, gibt Köppel denn auch unumwunden zu. Beka hat diese Größe inzwischen längst erreicht.

Größe hat etwas mit Wachstum zu tun. Wachstum ist nicht alles, hat Bernhard Köppel vor Kurzem einmal gesagt. Alles nicht, aber: „Wachstum ist für ein prosperierendes, gesundes Unternehmen immer ein Muss, aber man sollte beachten, dass

DAS IST BEKA

Die Baier + Köppel-Gruppe wurde 1927 gegründet und zählt heute zu den führenden Herstellern von Zentralschmiersystemen. Entwickelt und gefertigt wird in drei Werken in Deutschland sowie mehreren internationalen Standorten. Beka besitzt Tochterfirmen in Algerien, Belgien, China, Frankreich, Italien, Kanada, Korea, den Niederlanden, Österreich, Singapur, Südafrika, der Türkei und den USA. Aus der Kernkompetenz der Industrie- und Fahrzeugschmierung heraus hat sich das Unternehmen sowohl mit anspruchsvollen High-Tech Applikationen für besondere Schmierungsprobleme wie auch mit innovativen Lösungen in den Bereichen Umwelttechnik und Überwachungselektronik weltweit einen Namen gemacht.

Insgesamt beschäftigt Beka zurzeit weltweit 320 Angestellte und 685 gewerbliche Mitarbeiter. 80 Fachleute arbeiten in den Bereichen Forschung und Entwicklung. Stolz ist man auf die hohe Ausbildungsqualität, die sich in einer Reihe von Preisen dokumentiert. Und auf die geringe Personalfuktuation: Die meisten Arbeiter und Angestellten bleiben dem Betrieb lange treu. sbr

ein unkontrolliertes Wachstum auch eine erhebliche Existenzgefahr für ein Unternehmen bedeuten kann.“ Denn wer in Wachstum investiert – und dabei geht es in der Regel um beachtliche Summen – benötigt immer auch eine gute Ertragslage, so Köppel. Und fügt hinzu: „Wachstum ohne ausreichende Marge mag strategisch kurzfristig angebracht sein. Auf längere Sicht wäre dies für ein Unternehmen aber tödlich. Wer aus Ehrgeiz kurzfristig Erfolge forciert, verliert leicht den klaren Blick auf den Ertrag.“ Als Mittelständler sollte man deshalb eher auf langfristiges, kontinuierliches Wachstum setzen und nicht auf sprunghafte Auftragseingänge. Ein mittelfristiger Return of Invest und ein langfristiger Aufwärtstrend sind aus Köppels Sicht die beste Zukunftssicherung – „wenn man das auf dem Markt denn so hinkriegt. Das sind meine ganz persönlichen Erfahrungen...“.

Und so kann man auch mit einem so oft zitierten Thema fertigwerden. „Eine gute und angemessene Vergütung steht in keinem Widerspruch zu dem Kostendruck, der zunehmend durch den internationalen Wettbewerb aufgebaut wird“, sagt Beka-Chef Köppel. Entscheidend seien letztendlich die Effizienz und der Qualitätsanspruch an ein zu fertigendes Teil oder eine Baugruppe. „Wir haben festgestellt, dass in Qualitätssegmenten durchaus wettbewerbsfähig auch in unserer Region zu fertigen ist. Nach dem Motto: richtiges Teil in richtiger Region.“ Dennoch wird eine Auslagerung bestimmter Teilespektren nach Asien oder Nordamerika nicht vollständig zu vermeiden sein,



Bei Beka hat beides hohen Stellenwert: Automatisierung auf High-Tech-Niveau wie qualifizierte Handarbeit.

Fotos: Münch



Der Beka-Stammsitz in Pegnitz mitten in einem Wohngebiet (links) ist Bernhrad Köppel heilig. Von der großen Unternehmensstrategie bis zur Fertigung jedes Werksstücks fühle sich seine Firma fränkischer Bodenständigkeit verpflichtet, sagt er – kombiniert mit viel Kreativität: „Wir leben diesen Grundsatz, das färbt auf Mitarbeiter ab...“

Fotos: Münch(3)/red

sagt Köppel. Und lobt zugleich seinen Betriebsrat, der sehr selbstbewusst, aber auch sehr konstruktiv handle.

Beka hat den Ruf, den Markt akribisch zu analysieren und damit oft präventiv Entscheidungen zu treffen, ehe die Gründe eintreten, die diese Entscheidung notwendig machen. Wie bekommt man es hin, auf die Marktentwicklung vorausschauend zu reagieren. Nun, auch da spiele die eigene Größe wieder eine Rolle,

„Eine gute Vergütung steht in keinem Widerspruch zum Kostendruck.“

BERNHARD KÖPPEL,
geschäftsführender Beka-Gesellschafter

sagt Köppel. Voraussetzung für eine gute Marktbeobachtung ist, „dass man einer der im Ranking seiner Produktnische führenden Hersteller ist“. Man müsse ziemlich weit vorne stehen, um einen Großteil des Marktgeschehens durch das eigene Vertriebsnetz erfassen und somit frühzeitig beurteilen zu können. Eine weltweite Geschichte: „Das Team muss aktiv Informationen sammeln und diese müssen zentral zusammenlaufen. So kann man häufig sehr präventiv Tendenzen bereits zu einem Zeitpunkt erkennen, in dem man noch agieren und nicht nur mehr reagie-

ren kann.“ Und: Die Zentralschmierung ist in fast allen Industriebereichen zu Hause, wodurch man wie bei einem Puzzle rasch einen Gesamteindruck vom aktuellen und künftigen wirtschaftlichen Geschehen bekommt, sagt Köppel. In einem mittelständischen Unternehmen seien zudem

die Entscheidungswege kürzer und damit schneller: „Nicht der Große frisst den Kleinen, sondern der Schnelle den Langsamen. Das Beka-Team hat seinen Markt ganz gut im Griff.“ Mit einer Kombination aus fränkischer Bodenständigkeit und jeder Menge Kreativität. **Stefan Brand**

Zeit für (neue) Büromöbel?

Mo-Fr 08-18 Uhr geöffnet!

Tischkönig GmbH
 Dekan-Lippert-Straße 1
 D-95158 Kirchenlamitz
 Tel.: 0 92 85 / 96 89 44-0

büro könig
www.tischkoenig-shop.de

...wir statten Sie aus!

VW. Volkswagen. Das Auto. Selbstbewusst sind die Wolfsburger schon. Sie haben auch allen Grund dazu. Das Ding verkauft sich wie geschnittenes Brot. In all seinen Produktvarianten.

Fotos: Waha



Das Auto. Und das. Und das. Und ...

Motor-Nützel: Einer der ganz Großen in Oberfranken – Neubau in Hof für rund 20 Millionen Euro

Man muss das Rad der Zeit mal ein ganzes Stück zurückdrehen. Sich zurückversetzen in eine Zeit, in der Autos noch nicht mit dem Fahrer sprechen konnten. In der unter lang gestreckten Motorhauben übersichtliche Kunstwerke des Maschinenbaus steckten. Guss. Edelstahl. Ein paar Drähte. Selbsterklärende Technik. Oder ein Boxermotor. Im Heck werkend. Mit vier rasselig rappenden Zylindern und ein paar 30 Pferdchen. Eingebaut im VW Käfer. Dem Auto, das der Inbegriff der Motorisierung des Wirtschaftswunderlandes Deutschland werden sollte. Dann ist man im Jahr 1948. Und kann wie im Zeitraffer zuschauen, wie aus der Motorradwerkstatt des Kraftfahrzeug-Meisters Hans Nützel, die er 1931 mit 21 Jahren und vier Mitarbeitern gegründet hat, ein oberfränkischer Automobilriese wird. Der mit knapp 700 Mitarbeitern rund 200 Millionen Euro Umsatz im Jahr macht. Mit sprunghaften Anstiegen in den vergangenen fünf Jahren.

Das Auto. Davon spricht man bei Volkswagen mit überzeugender Lässigkeit. Der Käfer, das Auto, gehört zu den Fahrzeugen, von denen weltweit am meisten vom Band liefen. 21,5 Millionen Stück. Sein Nachfolger, der Golf, sollte ihn beerben und in der Stückzahl schließlich sogar überflügeln. Das alles ist von nicht ganz unwesentlicher Bedeutung für Motor-Nützel. Denn: 1948, als Hans Nützel und seine Frau Emma VW-Vertragspartner werden, reicht ein Haus in der Bismarckstraße mit Schaufenster aus, um das Auto zu verkaufen. „Der Vertrieb damals war schon ein bisschen an-

ders. Man war froh, wenn man einen Käfer bekommen hat. Die Verkäufer sind draußen rumgefahren und haben die Autos verteilt“, sagt Jochen Sonntag, Geschäftsführer von Motor-Nützel.

Heute müssen das Corporate-Design und der Platz passen. Gibt es Vorschriften, wie die Autos präsentiert werden. Alles aus einem Guss. Damit der Kunde bei der Auswahl aus Hunderten Modellvarianten ein ansprechendes Umfeld vorfindet, um seine Kreuzchen machen zu können, die für die verschiedenen Pakete und Individualisierungsmöglichkeiten stehen. Das Auto. Aber bitte extra. Nicht wie das vom Nachbarn.

Hans Nützel legt den Grundstein für das Wachstum des Autohauses – vom Ein-Modell-einer-Marke-Haus zum Mehrmarkenhändler mit acht Standorten in Oberfranken. Doch hätte diese Entwicklung beinahe 1952 ein jähes Ende genommen: Hans Nützel stirbt bei einem Unfall. Auf einer Geschäftsfahrt. „Emma Nützel war noch jung, hatte keine Kinder. Sie stand jetzt vor der Aufgabe, den Be-

„Emma Nützel hat gesagt, dass sie möchte, dass der Betrieb gesund bleibt.“

**Geschäftsführer
Jochen Sonntag**

trieb weiter zu führen. Allein“, sagt Jochen Sonntag.

Emma Nützel gründet die Hans und Emma Nützel-Altenstiftung, die Stiftung ist alleinige Gesellschafterin der Motor-Nützel GmbH. „Emma Nützel hat zu Lebzeiten gesagt, dass sie möchte, dass der Betrieb gesund bleibt“, sagt Sonntag. Und gesund bleiben bedeutet heute: wachsen. Erste Schritte aus Bayreuth hinaus unternimmt der bis zu dem Zeitpunkt stark auf die Stadt fokussierte Betrieb in den 90er Jahren. Beim VW-Betrieb Günther in Bad Berneck steigt Nützel als Co-Gesellschafter ein, wenig später bei Meyer + Pittl in der Bernecker Straße. „Daraus entstand das Porsche-Audi-Zentrum“, sagt Sonntag.

2003 folgt der erste richtig große Schritt über den Bayreuther Kessel hinaus: Bamberg. „Dort waren sowohl Audi als auch VW in Schieflage. 2007 haben wir ein neues Audi-Zentrum dort gebaut, vor zwei Jahren einen Skoda-Betrieb.“ 2008 eröffnet Nützel in Kulmbach ein VW-Zentrum. Parallel dazu soll über die Marke Drive-in – entwickelt mit dem Opel-Händler Hensel und dem BMW-Händler Herrnleben – den Besitzern älterer Fahrzeuge ein Werkstatt-Zuhause abseits der Marken-Werkstatt gegeben werden.

Als die Autowelt König 2013 in die Insolvenz geht, schlägt Motor-Nützel zu und übernimmt die Standorte Himmelkron sowie Hof. Hof steht jetzt im Zentrum einer richtig großen Investition. „Ein Zentrum der Superlative“ nennt Sonntag das, was bis nächstes Jahr fertiggestellt sein soll. Rund 20 Millionen Euro investiert Motor-Nützel in den neuen Standort in Hof. 5,5 Hektar groß ist das Grundstück, „es wurden dort schon rund 60 000 Kubikmeter Erde bewegt“, sagt Sonntag. Nach der Frostperiode soll mit dem eigentlichen Bau begonnen werden.

Sorge, dass Nützel von dort aus gelenkt werde, wo das neueste Gebäude steht, brauche laut Sonntag niemand in Bayreuth haben. „Der Fokus liegt zwar aktuell auf Hof, aber Bayreuth bleibt klar unser Hauptsitz.“ Und auch in Bayreuth werde investiert: Aktuell werde ein Modernisierungsprogramm für das Audi-Zentrum angeschoben. „Im VW-Bereich haben wir eine sechsstellige Summe in die Innenausstattung investiert. Das Gebäude an sich hat Bestandsschutz.“



Kim Schultheiß (links) ist fürs Marketing bei Motor-Nützel zuständig. Manuela Eisner (rechts) ist die Chefsekretärin und kennt die Geschichte von Motor-Nützel in- und auswendig. Geschäftsführer Jochen Sonntag profitiert davon.



RÖCHLING

SGT Spritzgießtechnik



Kompetenz in Kunststoff



Röchling SGT Spritzgießtechnik GmbH
Winter-Ring 3 - 95466 Weidenberg - info@roechling-sgt.de



Blick über das Gelände – mit VW im Rücken: Links das Audi-, rechts das Porsche-Zentrum. Was Porsche betrifft, werden die Karten wohl neu gemischt. Man diskutiert über Pläne für einen Neubau, sagt Jochen Sonntag.

Gedanken mache man sich auch aktuell um das Thema Porsche: Da sei zwar noch nichts wirklich spruchreif, sagt Jochen Sonntag, aber die Zuffenhausener Sportwagenschmiede tritt aufs Gas, das sei nicht von der Hand zu weisen. „Es gibt Pläne für einen Neubau. Aber die Vorstellungen von Porsche und von uns gehen noch auseinander.“ Wie Sonntag sagt, steht das Porsche-Zentrum erst 13 Jahre, war in seiner Gestaltung einst Vorläufer aller neuen Porsche-Zentren, habe aber ein Problem: Es ist zu klein geworden für das Modellfeuerwerk, das Porsche nach der Jahrtausendwende gezündet hat. War erst der 911 das Maß aller Dinge, balgen sich jetzt Cayman, Boxster, Cayenne, Macan und Panamera mit dem Platzhirsch um einen überdachten Ausstellungsplatz hinter Glas.

Eine ähnliche Entwicklung wie die nach 1948 also, als Hans Nützel mit dem Käfer unterwegs war. Doch während sich Hans Nützel nicht mit dem Thema Gebrauchtwagen herumschlagen musste – wer einen Käfer hatte, gab ihn erst einmal nicht mehr her –, ist genau das eine der Herausforderungen, die an den Nützel-Standorten gemeistert werden muss: „Autos im Wert von 25 Millionen Euro haben wir in der Regel im Bestand. Der muss sich drehen“, sagt Sonntag. Pro Jahr kommen mehr als 1000 Autos aus Finanzierung und Leasing zurück. Rund 9000



Charakter-Bau: Seit 1993 verkauft Motor-Nützel in der Nürnberger Straße VW.



Voll im Wind: Über 9000 Autos verkauft die Gruppe im Jahr.

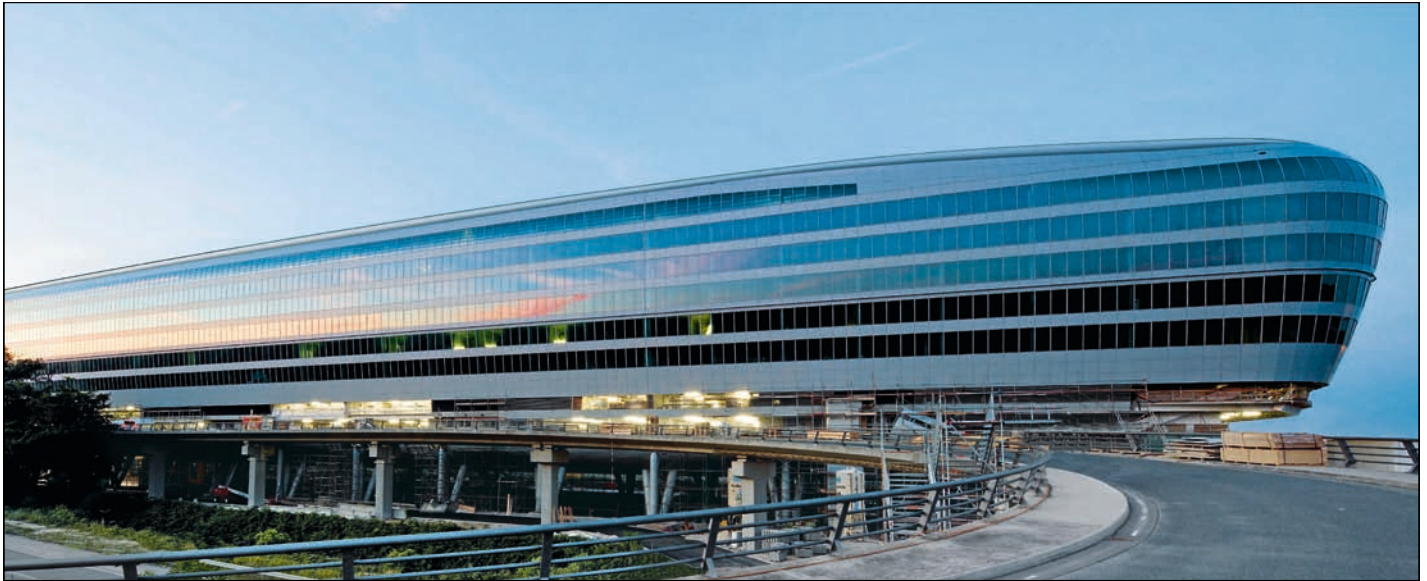
„Autos im Wert von rund 25 Millionen Euro haben wir in der Regel im Bestand.“

Nützel-Geschäftsführer Jochen Sonntag über den Bestand, der sich drehen muss

Autos – neu und gebraucht – verkauft Motor-Nützel in Oberfranken. Allein bei Audi werden 60 bis 65 Prozent der Autos geleast, sagt Sonntag.

Zudem werden die Intervalle des Modellwechsels immer kürzer. Waren es früher sieben Jahre im Schnitt, steht jetzt nach drei bis vier Jahren das neue Modell auf dem Hof. Durch den modularen Querbaukasten – eine leicht variierbare Plattform – von VW und den Tochtermarken werden die Zyklen noch kürzer. Und die Modellvarianten noch mehr. „Da prasselt einiges auf die Mitarbeiter ein“, sagt Sonntag. „Und der Mitarbeiter ist uns wichtig: Man kann die schönsten Häuser bauen, der Mensch bringt die Seele rein. Man braucht gute, motivierte Mitarbeiter.“ Wie der Umsatz, der im vergangenen Geschäftsjahr bei 195,2 Millionen Euro lag – ein Plus gegenüber dem Vorjahr um genau 30 Millionen Euro – steigt auch die Zahl der Mitarbeiter. Aktuell beschäftigt Motor-Nützel 670 Menschen – etwas mehr als doppelt so viele Beschäftigte wie 2008. 128 der 670 Mitarbeiter sind in der Ausbildung, 75 Prozent werden in der Regel übernommen.

Die Fluktuation, sagt Sonntag, sei gering. „Wir sind stolz auf lange Betriebszugehörigkeiten.“ Auf Menschen, die sich Jahrzehnte lang um das Auto kümmern. Um das von VW, das von Audi, das von Skoda. Das von Porsche. **Eric Waha**



Der Bürokomplex Squire am Frankfurter Flughafen sieht futuristisch aus. Hermos-Software sorgt dafür, dass die Haustechnik mit 500 000 Datenpunkten funktioniert.

Foto: red

Hermos hat den Flughafen im Griff

Das Mistelgauer Unternehmen sorgt dafür, dass in Frankfurt die Haustechnik funktioniert

Es ist eines der Vorzeigebauwerke der Hermos AG. Für das Squire über dem ICE-Bahnhof am Frankfurter Flughafen, mit rund 200 000 Quadratmetern eine der größten Büroimmobilien in Deutschland, hat das Mistelgauer Unternehmen die vollautomatische Steuerung des Gebäudemanagements realisiert. 500 000 Datenpunkte wie Lichtschalter, Heizungsregler und Sensoren mussten dabei zusammengeführt werden. Doch jetzt wird es noch größer: Hermos hat gleich in der Nach-

barschaft zum Squire einen ebenso großen wie lukrativen Auftrag ergattert. Es geht darum, auf dem Frankfurter Flughafen die Haustechnik aller Gebäude, die der Betreiber Fraport dort unterhält, zentral mit Hermos-Software zu steuern. Dabei handelt es sich um 420 Gebäude, in denen diesmal etwa 800 000 Datenpunkte zu beachten sind – hinter denen unter anderem Belüftung, Beleuchtung und Heizung stehen.

Das hört sich schon komplex genug an. Es wird aber noch komplizierter,

wenn man bedenkt, dass die Ausführung herstellerneutral sein muss, dass also Anlagen, Schalter, Knotenpunkte verschiedenster Hersteller unter einen Hut gebracht werden müssen.

Ebenso wie im Squire nutzt Hermos dafür die firmeneigene Software-Plattform FIS. Was nichts anderes bedeutet, als dass alle 800 000 Datenpunkte auf dem Frankfurter Flughafen zentral überwacht und gesteuert werden können, zugleich aber alles teilautomatisiert abläuft. Dabei behalten die Anlagenführer



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Anne M. Schüller

Führende Expertin für Touchpoint Management
Keynote »Touchpoints – auf Tuchfühlung mit dem Kunden von heute«



communicall
business dialogue

8. INNOVATIONSTAG VERTRIEB

21. April 2015



www.communicall.de

Kundencenter Stäubli Tec-Systems GmbH





Ein Bild, auf dem drei Hermos-Großaufträge vereint sind: Momentan kümmert sich das Mistelgauer Unternehmen um die Haustechnik auf dem Frankfurter Flughafen (vorn). Dahinter das langgestreckte Squire-Gebäude und in der Ferne die Frankfurter Skyline, zu der der Büroturm Tower 185 gehört. Auch hier war Hermos tätig.

Foto: dpa

stets den Überblick, weil ihnen etwa Funktionsstörungen auf ihren Monitoren sofort mitgeteilt werden. Zugleich kann man zum Beispiel programmieren, dass Heizung oder Klimaanlage in einem Raum nur läuft, wenn er auch genutzt wird. Oder dass die Fenster in einem Konferenzraum zwischen zwei Meetings zum Lüften kurz geöffnet werden, dass dann aber auf keinen Fall die Heizung läuft – der Umwelt zuliebe.

Kleinigkeiten? Auf den ersten Blick vielleicht, sagt Hermos-Marketingleiter Frank Springer, aber zusammengenommen werde ein richtig großer Brocken draus. Vor allem auch, wenn der Brocken einer wie der Frankfurter Flughafen ist, mit rund 78 000 Beschäftigten die größte Arbeitsstelle in Deutschland. Ob groß oder klein, „mit intelligentem Gebäudemanagement lassen sich bis zu 40 Prozent Energie einsparen“. Und damit auch die entsprechenden Kosten. Dass das alles auch noch in den aktuellen grünen Megatrend passt, nehmen die

Betreiber natürlich gerne mit. Leicht war es nicht, den Fraport-Großauftrag zu ergattern. Nicht nur, dass die Vorbereitung darauf letztlich rund zehn Jahre gedauert hat. Hermos musste sich mit seiner Software auch in einem sogenannten Testlabor einem knallharten Wettbewerb stellen und gegen harte Konkurrenz durchsetzen. Dass das System im benachbarten Squire und auch im Büroturm Tower 185 in der nicht weit entfernten Frankfurter Innenstadt gut funktioniert, hat dabei höchstens am Rande geholfen, sagt Springer, aller-

„Mit intelligentem Gebäudemanagement lassen sich bis zu 40 Prozent Energie einsparen.“

**Frank Springer,
Marketingleiter bei Hermos**

dings: „Man macht sich natürlich einen noch besseren Namen, wenn man solche Projekte stemmt.“

Größter Einzelkunde ist übrigens die Deutsche Bahn, die die Haustechnik vieler Bahnhöfe mit Hermos-Software überwachen lässt, unter anderem im Hauptbahnhof Berlin. Das gleiche gilt für die großen neuen Produktionshallen von Audi in Ingolstadt. In der Region wurden und werden unter anderem Projekte für die Universität Bayreuth, den Kulmbacher Gewürzmittelhersteller Raps oder den Kunststoffspezialisten Basell in Bayreuth realisiert.

Ganz neu ist eine Software, die Hermos für große Zigarettenhersteller entwickelt hat. Die standen vor dem Problem, wegen Zoll- und Steuerfragen und im Kampf gegen den Zigaretten-schmuggel den Weg jeder einzelnen Schachtel zu 100 Prozent nachweisen zu müssen. Dank eines Codes am Produkt und eines kamerabasierten Erkennungssystems ist das jetzt möglich. Wo-

bei die Lösung für alle Unternehmen interessant ist, die wissen wollen, wo ihre Produkte tatsächlich hingehen.

Brandneu ist auch ein Energiedaten-Managementssystem, mit dem die Energie-Zertifizierung von Unternehmen unterstützt werden kann. Und zwar nicht nur bei großen Unternehmen. Marketingmann Springer betont, „dass wir auch viele kleinere Kunden haben“. Allen gemeinsam sei, „dass wir Lösungen verkaufen, keine Produkte“.

Was allerdings nicht für die Schaltanlagen und Schalt-schränke gilt, mit denen es bei Her-mos einst losging und die heute immer noch komplett in Mistelgau gefertigt werden – klassische Hardware also. Dieser Geschäftszweig, der ein knappes Drittel des Geschäftsvolumens aus-macht, wurde am Stammsitz in einer neuen Halle mit rund 5000 Quadrat-metern Fertigungsfläche zusammenge-fasst. Gut die Hälfte der heute rund 500 Beschäftigten arbeitet in Mistelgau.

„Wir verkaufen Lösungen, keine Produkte.“

Frank Springer
über das Hauptgeschäft
von Hermos

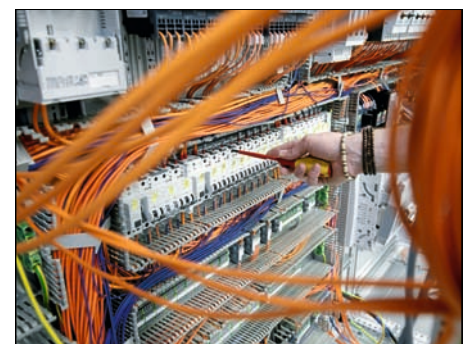
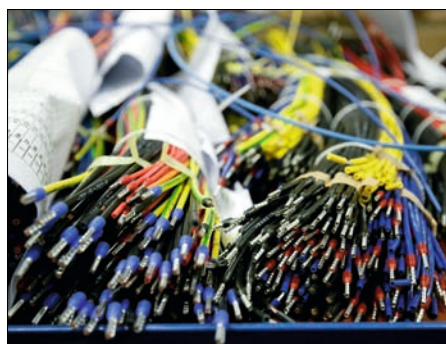
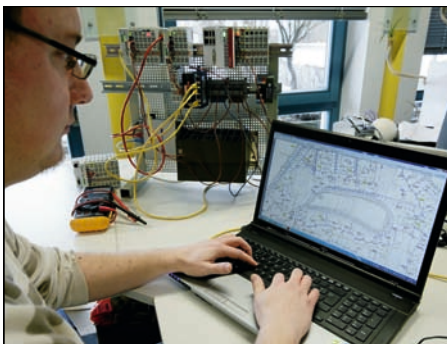
Wobei der Stammsitz auch die Visitenkarte des Unternehmens ist. Die Gebäude sind so ausgestattet, dass jederzeit exemplarisch gezeigt werden kann, wie die Haustechnik mit den eigenen Produkten gesteuert werden kann. Nebenan steht eine hochmoderne Energiezentrale unter anderem mit Block-Heizkraftwerk, Flüssiggasbrennwert-kessel, Photovoltaikanlage und Wärme-pumpen. Sie dient nicht nur zur Eigen-versorgung mit Energie und macht im Zweifel eine komplett autarke Versorgung möglich, sie ist vor allem auch Forschungs- und Anschauungs-objekt zugleich. Nur ein Clou: Das System ist mit dem Deutschen Wetterdienst gekoppelt, kann also auf das Wetter reagieren und zum Beispiel im Voraus entscheiden, welche Energie wann zur Verfügung stehen und am günstigsten sein wird. Lösungen und Erkenntnisse, die später wieder in Kundenprojekte ein-fließen werden.

Stefan Schreibelmayer

DAS UNTERNEHMEN

Die Hermos AG wurde 1980 in Limmersdorf bei Thurnau von Dieter Herrmannsdorfer gegründet, der als Vorstand und Inhaber auch heute noch die treibende Kraft ist. Wurden zu Beginn Steuerungen für Wasseraufberei-tungsanlagen programmiert und Schalt-anlagen gefertigt, umfasst das Angebot heute vor allem komplette IT-Lösungen zum Gebäudemanagement, zur Automati-on von industriellen Prozessen und Maschinen sowie für Umwelthanwen-dungen – von der Entwicklung bis zur Wartung. Der Bau von Schaltanlagen wurde in eine Tochterfirma ausgelagert und trägt noch rund ein Drittel zum Um-satz bei.

Die Erlöse betragen 2014 rund 58 Millionen Euro und folgten damit einem langjährigen Aufwärtstrend. Auch die Mitarbeiterzahl legte zu und beträgt jetzt 500 (40 Auszubildende), rund die Hälfte davon am Stammsitz in Mistelgau. Hin-zu kommen zwölf weitere Standorte in Deutschland sowie Auslands-Repräsen-tanzen in der Schweiz, Polen, den USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten, in Malaysia und China. sts



In Mistelgau werden die Schaltschränke von Hermos produziert. Hier werden Schaltelemente programmiert und montiert sowie Strippen gezogen. Neben der Montagehalle steht eine moderne Energiezentrale (unten rechts).

Fotos: Wittek



Ihre Campus-Tüten werden an 120 Unis verteilt. Tatjana Heinel und Oliver Löchtermann erreichen so mit ihrer Firma Campus direkt rund 1,8 Millionen Studenten.

Fotos: Wittek

300 000 Tüten pro Semester

Das Bayreuther Unternehmen Campus direkt macht Werbung für Studierende in ganz Deutschland

Viel Raum, viel Licht, viel Atmosphäre: Das alte Spinnereigebäude in der Markgrafenallee ist die kreative Basis für den Bayreuther Hochschulvermarkter Campus direkt. Es begann 1997 mit der Campus-Tüte. Wenn Kinder in die Schule kommen, gibt's eine Schultüte. Wenn Studenten an der Uni starten, gab es oft nichts. Tatjana Heinel und Oliver Löchtermann überlegten sich: Das sollten wir ändern. Sie packten 1000 Papiertüten („mit Tapetenleim geklebt“) mit kleinen Geschenken und Gutscheinen und wünschten den Neankömmlingen viel Erfolg im Studium. Eine Geschäftsidee war geboren. „Das hat einfach gut geklappt.“

Heute hat Campus direkt gut 50 Beschäftigte an seinen beiden Standorten Bayreuth und Berlin sowie bundesweit

an Unis vor Ort. In der Jahresbilanz steht ein einstelliger Millionenumsatz, die GmbH ist „gut profitabel“. Die Ehepartner Heinel und Löchtermann sind Gesellschafter und Geschäftsführer.

Aus den 1000 Tüten von einst sind über 300 000 Campus-Tüten pro Semester geworden, die an 120 Unis und Hochschulen verteilt werden. Von Flens-

„Wir müssen immer wissen, was angesagt ist und haben Scouts an den Unis, die mit uns arbeiten.“

Tatjana Heinel,
Campus-Direct-Geschäftsführerin

burg bis Freiburg, von Saarbrücken bis Cottbus. Macht zusammen 1000 Tonnen je Semester. In den Tüten sind Kosmetika, Schokoriegel, Schnellgerichte, Energieriegel, Reis, Sojasoße, Brotaufstrich oder auch ein Gutschein fürs Fitnessstudio. Eben alles, was Studenten mögen und brauchen können.

Von bundesweit 2,6 Millionen Studenten erreicht Campus direkt 1,8 Millionen „auf dem einen oder anderen Weg“. Zum Kundenkreis der Bayreuther zählen viele erste Adressen der Wirtschaft: Deutsche Telekom, Coca Cola, Unilever, MAN, Bauknecht, Europcar, Red Bull, Gillette und viele andere.

Sein ursprüngliches Geschäftsmodell hat Campus direkt systematisch ergänzt und sich im Jahr 2000 Werberechte an Hochschulen gesichert. Geworben wird

in Toiletten, an Info-Points, mit Plakaträumen oder Flyern. Das Familienunternehmen sieht sich als Bindeglied zwischen Unis und Wirtschaft und bietet komplette Mediapläne an. Immer wichtiger wird für viele Betriebe die Personalsuche. Sie verstärken deshalb ihre Aktivitäten an den Unis und Fachhochschulen, was dem Bayreuther Dienstleister in die Hände spielt.

Für den „Spiegel“ macht Campus direkt Abo-Marketing, organisiert „Spiegel“-Gespräche an Unis. „Wir müssen immer wissen, was angesagt ist und haben Scouts an den Unis, die mit uns arbeiten.“ Die 2009 gegründete Campus Statistik macht Marktforschung und fragt die Zielgruppe regelmäßig ab.

Tatjana Heinel stammt aus Selb, Oliver Löchtermann aus Nördlingen nördlich von Augsburg. Beide haben in Bayreuth studiert. Sie Sprachwissenschaften und Soziologie, er Betriebswirtschaft. Weshalb er sich um Controlling und Strategie kümmert, sie für Verkauf und Personal zuständig ist. Die Werbebranche, das sind schicke Büros und tolle PCs und das war's? Bei Campus direkt wechseln sich Büros und weitläufige Lagerflächen



Die Campus-Tüte hat mittlerweile bereits eine Tradition.

ab. „Unsere Mitarbeiter können auch Gabelstapler fahren.“

Für die Zukunft wünschen sich die beiden Firmeninhaber, ihre Kunden „noch komplexer“ betreuen zu können, etwa bei der Personalsuche. Ein wachsendes Geschäftsfeld kann auch die Vermark-

tung der Hochschulen selbst sein, wenn sie einmal viel mehr als heute um Studierende werben müssen.

Beide, Löchtermann und Heinel, pendeln zwischen Bayreuth und Berlin. Jeder ist eine Woche im Monat in Berlin. Die Kontakte zu den Großen pflegt man besser von einer Metropole aus. Hamburg wäre auch denkbar. „Vielleicht haben wir da irgendwann eine Filiale.“

Neue Ideen entwickelt Campus direkt am besten im Team. Die Schwarmintelligenz ist eben doch überlegen. Alte Gewohnheiten gelten auch im Digital-Zeitalter weiter: „Am besten mit viel Kaffee.“

Roland Töpfer

DAS UNTERNEHMEN

Das Bayreuther Unternehmen Campus direkt mit gut 50 Beschäftigten und einem zweiten Standort in Berlin macht Werbung für Studierende und junge Leute. Die Firma startete 1997 und verteilte wenig später ihre ersten Campus-Tüten. Geschäftsführende Gesellschafter sind Oliver Löchtermann (45) und Tatjana Heinel (46), die beide in Bayreuth studiert haben. töp



Im alten Spinnereigebäude in der Markgrafenallee hat Campus direkt seine Bayreuther Büroräume.

DER NEUE DISCOVERY SPORT

JEDEN TAG NEU ENTDECKEN



ABOVE & BEYOND



Ab € 32.250,-

Die Technologie: richtungsweisend. Die Möglichkeiten: grenzenlos. Sein leistungsstarkes Terrain Response™-System ist bereit für jedes Gelände - und die optionale 5+2-Sitzkonfiguration sowie bis zu 1.698 Liter Ladevolumen machen den neuen Land Rover Discovery Sport zu einem echten Raumwunder. Bereit für Ihr persönliches Abenteuer?

Verbrauchs- und Emissionswerte Discovery Sport 2.0l eD4 (Manuell) 5 Sitze:
Kraftstoffverbrauch (l/100 km): außerorts 4,1, innerorts 5,4, kombiniert 4,5; CO₂-Emission 119 g/km;
CO₂-Effizienzklasse A+. Alle Angaben wurden nach dem Messverfahren RL 80/1268/EWG ermittelt.
Abbildung zeigt Sonderausstattung.

MGS
MOTOR GRUPPE STICHT

MGS Motor Gruppe Sticht GmbH & Co.KG
www.mgs-landrover.de | lr@mgs-autozentrum.de

95444 **Bayreuth** | Bismarckstr. 73-75 | (0921) 5 07 20 5 80
95632 **Wunsiedel** | Dr.-Hans-Bunte-Str. 1 | (09232) 99 44 0
01445 **Radebeul** | Meißner Str. 11 | (0351) 839 39 70