

NIEDERBAYERISCHE WIRTSCHAFT

Das IHK-Magazin · 6/2022

Digitale Präsenz als Erfolgsfaktor

Online handeln

PARTNER UND PROBLEMLÖSER

Die TEBA Kreditbank sorgt
für Liquidität und schützt
vor Zahlungsausfällen

IHK-KONJUNKTURUMFRAGE

Der Optimismus in der Wirtschaft
ist dahin, die Risikobewertungen
sind auf Allzeithoch





COMMERZBANK



Lars Obendorfer | Unternehmer und Gründer der Imbisskette „Best Worscht in Town“

Umsatzschwankungen: meistere ich mit starken Partnern



Wenn es darauf ankommt die Liquidität zu sichern, unterstützt die Commerzbank Unternehmen mit passenden Finanzierungen und Förderkrediten. Lesen Sie mehr über die Erfahrungen von Lars Obendorfer unter www.commerzbank.de/kundengeschichten

Die Bank an Ihrer Seite

Handel im Wandel



»Eine stetige Weiterentwicklung ist Voraussetzung, damit sich E-Commerce als zukunftsfähiges Standbein eignet.«

Für Kunden ein gutes Einkaufserlebnis schaffen, sie durch herausragenden Service überzeugen, ihnen als Partner bei Fragen und Problemen zur Seite stehen – lange Zeit war die Überzeugung vorherrschend: All das geht nur stationär mit persönlichem Kontakt. Sicherlich ist das lokale Ladengeschäft prädestiniert dafür, Kunden einen Mehrwert zu bieten. Ein Alleinstellungsmerkmal liegt darin aber nicht mehr begründet. Längst setzen auch Händler im E-Commerce auf Kundennähe und Service. Sie wissen, wie sie potenzielle Käufer nicht nur erreichen, sondern durch Storytelling auch emotional berühren können. Vom Klick auf das Warenkorb-Symbol bis zum Kaufabschluss vergehen meist nur wenige Minuten und kurze Zeit später wird das Produkt vor die Haustür geliefert, ohne dass der Kunde nochmals tätig werden muss.

Der Online-Handel hat zweifellos Vorzüge. Diese beziehen sich aber nicht nur auf Käufer. Auch Händler können davon profitieren, wenn sie ihre Produkte im eigenen Online-Shop und/oder über Marktplätze anbieten. Allen voran ist die Erreichung neuer Zielgruppen zu nennen. Zahlreiche Beispiele aus Niederbayern belegen zudem, wie lukrativ es sein kann, via Internet zu verkaufen. Einige der erfolgreichsten Online-Händler aus dem Einzugsgebiet unserer IHK geben in dieser Ausgabe der „Niederbayerischen Wirtschaft“ Einblicke in ihre Geschäftsmodelle. Allen gemeinsam ist die Erkenntnis, dass ein Shop, der heute noch gut läuft, schon morgen von der Konkurrenz überholt werden kann. Die stetige Weiterentwicklung ist deshalb zwingende Voraussetzung, damit sich E-Commerce als zukunftsfähiges Standbein eignet. Doch auch wer nicht online verkauft, sollte sich vor den Chancen, die Online-Kanäle bieten, nicht verschließen und im Netz für die Kunden präsent sein. Möglichkeiten wie etwa ein guter Social Media-Auftritt können für den einen oder anderen zweckmäßiger und auch günstiger sein als der eigene Online-Shop. Langfristig gesehen wird es jedenfalls nicht ausreichen, sich auf Laufkundschaft und Mund-zu-Mund-Propaganda zu verlassen. Sichtbarkeit im Internet ist unbedingt nötig, um als attraktiver Händler auch stationär wahrgenommen zu werden.

Handel ist im Wandel. Nicht zuletzt die Corona-Pandemie und der allgegenwärtige technische Fortschritt haben dazu beigetragen, dass das Online-Geschäft boomt. Als Händler sind wir alle gefordert, die Dynamik in der Handelslandschaft zu verfolgen und zu verstehen. Nur so lassen sich individuelle Potenziale aufspüren und in die Realität umsetzen. Was einfach klingt, ist in Wirklichkeit harte Arbeit. Doch Händler können sich dafür Unterstützung holen. Greifen Sie daher gerne auch auf die Service- und Beratungsangebote der IHK in diesem Bereich zurück, etwa auf die Online-Checks, die Orientierung und Unterstützung bieten.

Franz-Xaver Birnbeck
IHK-Vizepräsident

UNTERNEHMEN

TEBA Kreditbank GmbH & Co. KG Partner und Problemlöser	6
Kludia Egger Expansion nach Radl-Boom	8
Dreisessel-Apotheke oHG 50 Jahre persönliche Beratung und guter Service	8
Rupert Stadler Freizeitspaß ist das Erfolgsrezept	9
Donauschiffahrt Wurm & Noé GmbH & Co. KG Willkommen auf dem Barefoot Boat	10
Seubert Autocenter GmbH Bierschneider übernimmt Seubert Autocenter	10
Staudinger GmbH Automatisierungstechnik Vom Elektrobetrieb zum Generalunternehmen	11
Niederbayerische Sparkassen Gemeinsam wieder in ruhigere Fahrwasser	12
Michaela Koller Prädikat des Hauses: Heimatverbunden	13
Modehaus Garhammer GmbH Wo sich Mode und Menschen begegnen	14
Niederbayerische Volks- und Raiffeisenbanken Volks- und Raiffeisenbanken stärken Position	15
Edgar Bauer Aus dem Hobby wurde Handel	16
MobiMedia AG Ein rund gedachtes Unternehmen	16
Johann Menauer Gastfreundschaft in bester Südhanglage	17
Erich Worschek und Michael Worschek GdbR Verkauf von Schuhen und Lederwaren Schuhprofis in der dritten Generation	18
Franz Xaver Hirtreiter Mit OPAL geehrt	18
Huber Mode & Tracht GmbH Mit trendigen Trachten zum Erfolg	19
Hotel Restaurant Eberlwirt oHG Traditionsgasthaus, Tagungsort und Hochzeiten	20
Existenzgründer 3D-EAS GmbH	21



Konjunkturmfrage
Der Ukraine-Krieg und seine wirtschaftlichen Folgen wirken sich aus: Die niederbayerische Wirtschaft ist zurück im Krisenmodus, die Erwartungen sind eingebrochen.



22

Online erfolgreich handeln

Hinter gewinnbringenden Online-Shops steckt jede Menge harte Arbeit und die Bereitschaft, immer wieder auf aktuelle Herausforderungen zu reagieren.

Handelsregister

Ein neues Gesetz macht das Handelsregister digitaler, schafft neue Möglichkeiten der elektronischen Eintragung und erleichtert auch die Einsicht in das Register.

42



Cover: Fotostudio Eder; Mathias Weil, Rudzhan - stock.adobe.com

TITELTHEMA

Online erfolgreich handeln	22
cw-mobile GmbH Lukrativ dank Erfahrung und Service	24
Die 1.000 umsatzstärksten Online-Shops	27
Die niederbayerischen Online-Shops Zwölf Unternehmen im Überblick	28
Funktionierende Konzepte aus der Region	30
DICTUM GmbH Der digitale Katalog	32
Mitarbeiter gewinnen mit dem Funnel-Prinzip	33
Krauth Fashion GmbH Online sichtbar – ein wichtiger Erfolgsfaktor	34

STANDORT

IHK-Konjunkturumfrage Optimismus in der Wirtschaft ist dahin	36
Fachausschüsse rücken enger zusammen	39
Ehrung der Einser-Azubis	40
Forum Personal Krisen in Unternehmen bewältigen	41

SERVICE

Das Handelsregister wird digitaler Ein Gesetz schafft neue Möglichkeiten	42
Recht und Steuern	45
Unternehmensförderung	48
International	51

STANDARD

Standpunkt	3
Veranstaltungen	52
Verlagsveröffentlichung	54
Mein Lieblingsort	58
Impressum	58



Christian Wensauer hat es mit seinem Unternehmen von Grafenau aus unter die 1.000 erfolgreichsten Online-Händler Deutschlands geschafft.



Die TEBA Kreditbank mit Sitz in Landau an der Isar betreut Kunden aus dem ganzen Bundesgebiet.

Partner und Problemlöser

„Heute Rechnung, morgen Geld“ – die wohl kürzeste Definition für Factoring. Wofür diese Finanzierungsform im Detail steht, muss das Team der **TEBA Kreditbank GmbH & Co. KG** mit Sitz in Landau an der Isar noch immer regelmäßig erklären. Seit 1998 ist Factoring das Hauptstandbein der Spezialbank, die in diesem Jahr ihr 50. Firmenjubiläum feiert.

Begonnen hat alles recht überschaubar. 1972 wurde die TEBA als Tochterunternehmen der heutigen VR-Bank Landau-Mengkofen eG mit vier Mitarbeitern gegründet. Die Zielsetzung: Als unabhängige flexible Einheit sollte sie die unkomplizierte Abwicklung von kleinteiligen Finanzierungen mit kurzen Laufzeiten erleich-

tern. Ein gewagter Schritt, der damals – wie alles Neue – durchaus kritisch beäugt wurde. Das wissen die heutigen Geschäftsführer Claudia Engemann und Alexander Ries aus den Erzählungen ihrer Vorgänger. Doch das Konzept ging auf. Während zunächst das Ratenkreditgeschäft im Fokus stand, wurde in einem zweiten Schritt das Angebot der Lohnsteuervorfinanzierung

aufgebaut. Als „wegweisende Entscheidung und Wachstumskatalysator“ bezeichneten Engemann und Ries die Entscheidung aus dem Jahr 1998, auch das Geschäftsfeld Factoring zu erschließen. „Anfangs hatten wir zwei bis vier Kunden aus der Region. Inzwischen sind wir mit rund 1.400 Kunden das Factoring-Institut mit den meisten Kunden in Deutschland. Der jährliche

Factoring-Umsatz liegt bei über einer Milliarde Euro“, verdeutlicht Engemann. Mit den Kunden- und Umsatzzahlen wuchs auch die Belegschaft kontinuierlich an. Derzeit arbeiten rund 180 Beschäftigte bei der TEBA. Zu ihrem täglichen Brot zählt unter anderem die Aufklärungsarbeit. Denn im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen ist Factoring für viele Unternehmer bislang unbekanntes Terrain. „Eines Tages wird Factoring aber so bekannt sein wie Leasing“, ist Alexander Ries überzeugt.

Factoring bringt sofortige Liquidität

Factoring funktioniert nach einem festgelegten Kreislaufprinzip: Ein Unternehmen „verkauft“ als Kunde der Spezialbank gestellte Rechnungen an die TEBA. Der Rechnungsbetrag wird von der TEBA abzüglich einer Gebühr sofort ausbezahlt. Der Debitoren, also der Kunde des Unternehmens, zahlt den Betrag wiederum an die TEBA. In erster Linie führt Factoring dazu, dass die Liquidität des Unternehmens sofort gesteigert wird. Es muss nicht mehrere Wochen auf die Zahlung der Forderung warten. Zudem schützt sich das Unternehmen vor Forderungsausfällen in Folge einer Zahlungsunfähigkeit des Debitors. Auch Zahlungserinnerungen und das Mahnwesen übernimmt die TEBA – allerdings in enger Abstimmung mit dem Unternehmen. „Wir sind hier in stetigem Dialog und gehen so vor, wie der Kunde es möchte. Das Unternehmen gibt also nichts aus der Hand. Wir unterstützen bei Bedarf.“ Grundsätzlich tritt die TEBA als Partner und Problemlöser auf. Ein „Machtgefälle“ zwischen Bank und Kunde soll es nicht geben. Neben offener Kommunikation soll dieses Ziel erreicht werden, indem die Perspektive des Kunden eingenommen wird. Das Team hinterfragt fortlaufend, wie Bedürfnisse bestmöglich befriedigt werden können. „Außerdem sprechen wir auch direkt mit den Kunden darüber und führen Befragungen durch“, berichtet Claudia Engemann.

Bedenken entkräften

Auch Hemmnisfaktoren werden offen angesprochen. Viele Unternehmer hätten die



Urkundenüberreichung an die TEBA Kreditbank (von links): IHK-Hauptgeschäftsführer Alexander Schreiner, die Geschäftsführer Alexander Ries und Claudia Engemann, IHK-Vizepräsident Claus Girnhuber sowie Aufsichtsratsvorsitzender Carsten Clemens.

Befürchtung, ihre Kunden könnten denken, es gehe ihnen schlecht, wenn sie auf Factoring setzen. „Dann erkläre ich, dass im Prinzip jeder Zahnarzt Factoring nutzt. Diese Finanzierungsform ist für moderne Betriebe geeignet, die ihr Geschäft noch besser machen wollen“, sagt Ries. Die Unternehmensgröße ist dabei nebensächlich. Factoring kann für den Ein-Mann-Betrieb und das Start-up ebenso interessant sein wie für große Konzerne. „Im Kernsegment sind wir auf Unternehmen mit Umsatzgrößen zwischen 50.000 Euro und 15 Millionen Euro eingestellt“, sagt Ries. Auch beim Blick auf die Branchen, aus denen die Kunden stammen, fällt eine breite Streuung auf. Je 29 Prozent lassen sich dem Baugewerbe/Handwerk und dem Dienstleistungssektor zuordnen. Rund 26 Prozent der Kunden zählen zum Handel, weitere knapp 13 Prozent zum verarbeitenden Gewerbe. Der Sparte „Sonstiges“ werden knapp drei Prozent der Kunden zugeordnet. Im Lauf der Zeit sollen nun auch Online-Händler zu Factoring-Kunden werden. Das neue Produkt TEBA PAY ist auf das B2B-Geschäft im E-Commerce ausgerichtet und funktioniert nach dem gleichen Prinzip wie das herkömmliche Factoring. Shop-Betreiber bieten den Kauf auf Rechnung an. Im Hin-

tergrund findet in Echtzeit eine Prüfung für den Forderungsankauf statt. Fällt diese positiv aus, zahlt die Spezialbank den Betrag an den Händler und schickt für den Shop-Betreiber eine Rechnung an den Käufer.

Neues wagen

Factoring ist klarer Tätigkeitsschwerpunkt der TEBA. Das Produktportfolio umfasst aber weitere Angebote. Zur Verfügung stehen Spezialfinanzierungen im medizinischen Bereich, wie beispielsweise Nabelschnurbluteinlagerung als Kooperationspartner von VITA 34, dem führenden Anbieter in diesem Segment. Durch den Einsatz körpereigener Stammzellen kann es schon mittelfristig möglich sein, die Funktion beschädigter Organe zu verbessern. Neu ist zudem die Finanzierungsmöglichkeit einer Kinderwunschbehandlung. Grundsätzlich soll das Angebot, ausgerichtet an den tatsächlichen Wünschen der Kunden, stetig weiterentwickelt werden. „Obwohl wir auch traditionell sind und nicht vergessen, wo wir herkommen, sind wir zugleich offen für neue Ideen. Wir überlegen: Wo könnte ein potenzieller Kunde einen Liquiditätswunsch haben und welche einfache Lösung können wir dazu anbieten“, stellt Engemann heraus.

Klaudia Egger, Waldkirchen

Expansion nach Radl-Boom

Klaudia Egger hat ihr Unternehmen Egger-Radl erweitert, modernisiert und perfektioniert. Dem anhaltenden Trend zum umweltfreundlichen Radeln und der Coronapandemie folgte auch bei dem Traditionsunternehmen eine hohe Nachfrage nach Kinder- und Jugendrädern, Mountainbikes, Rennrädern und E-Bikes. Die Verkaufsräume reichten für das große Angebotsspektrum nicht mehr aus und so entschloss sich die Geschäftsführerin zu investieren. Drei Monate dauerte die Betriebserweiterung im vergangenen Jahr und der Umbau konnte nun erfolgreich abgeschlossen werden. Die neuen Geschäftsräume bieten auf 1.000



Klaus Egger (rechts) und sein Team sind Rad-Experten aus Leidenschaft.

Quadratmetern genügend Ausstellungsfläche für die fahrbaren Untersätze aller Art. Auch beim umfassenden Zubehör-Angebot werden Radler fündig, vom Tacho bis zum Reifen, vom Shirt bis zum Schuh. Der Zweiradmechaniker-Meisterbetrieb garantiert höchste Zuverlässigkeit und Qualität bei Reparatur und Service. 15 Mitarbeiter, davon drei Meister und zwei Auszubildende, sorgen für sprichwörtlich reibungslose Ab-

läufe. Darüber hinaus gibt es eine Ergonomieberatung, bei der die optimale Sitzposition mit dem Laser auf das Rad übertragen wird. Kompetente Beratung, schnelle Hilfe oder Tipps für Leasing und Finanzierung des Fahrrads gehören ebenfalls zum Service. „Wir können unseren Kunden mit dem Umbau jetzt noch mehr Unterstützung anbieten und geben alles dafür, dass jeder sein perfektes Rad findet“, sagt Klaudia Egger.

Dreisessel-Apotheke oHG, Neureichenau

50 Jahre persönliche Beratung und guter Service

Die Dreisessel-Apotheke oHG feiert Jubiläum. Seit einem halben Jahrhundert können die Bürger und Besucher von Neureichenau auf die Dienste des Traditionsunternehmens zurückgreifen. 1972 siedelte sich der Westfale Wolfgang Müller neu mit der Apotheke im Dreiländereck an, nachdem eine Arztpraxis im Ort eröffnet hatte. 1977 übernahmen Marianne und der damals 27-jährige Peter Hoffmeister aus Piding die Apotheke, die bereits ein wichtiger Bestandteil der Gemeinde geworden war. 1983 kaufte die Familie das Grundstück und errichtete einen Neubau mit Wohngebäude. In diesem „Gesundheitszentrum“ befand sich bis 2005 auch ein Reformhaus. Da die Anforderungen an die Apotheke weiter stiegen, wurde erneut umgebaut. Büro-, Lagerräume und ein Seminarraum entstanden. 2007 stieg Matthias, der mittlere der drei Söhne, ebenfalls als Apotheker in den Betrieb ein und übernahm wenig später die Arnika-



Die Hoffmeisters: Peter (links) und Matthias (rechts) mit Gerda (2. von links) und Elisabeth.

Apotheke Wegscheid. Seit 2013 firmiert die Dreisessel-Apotheke als oHG. Vor fünf Jahren wurde das Stammhaus wieder umgestaltet. Es entstanden weitere Räumlichkeiten und ein Lagerroboter unterstützt das

Team. „Wohnortnahe Versorgung, kompetente persönliche Beratung und ein großes Angebot an Serviceleistungen – das werden wir unseren Kunden auch in Zukunft anbieten“, verspricht Familie Hoffmeister.

Freizeitspaß ist das Erfolgsrezept

Der Erlebnispark Voglsam in Schönau feiert 25-jähriges Betriebsjubiläum. Gründer und Inhaber **Rupert Stadler** hat aber noch einen weiteren Grund zum Feiern: Seit 30 Jahren heben im Landkreis Rottal-Inn Heißluftballone ab.



Im Vergnügungspark können auch Ballonfahrten für bis zu zwölf Personen gebucht werden.

Der Erlebnispark besteht seit 1997 und wurde seitdem stetig erweitert. Den Beginn machte eine Go-Kart-Bahn und bald darauf folgten die Abenteuer-Minigolf Anlage und die Sommerrodelbahn. Mit Fußballgolf und Kletterpark ging es weiter und heute gibt es unter anderem einen fantasievollen Barfußweg, eine Reifernutschbahn, Fußball-Dart und eine Tier-Bahn.

Neun feste Mitarbeiter und bis zu 40 Minijobber kümmern sich immer freundlich und hilfsbereit um die großen und kleinen Besucher des 170.000 Quadratmeter großen Freizeitparkgeländes. Inhaber Rupert Stadler ist sehr stolz auf sein Team: „Wir freuen uns über jeden Gast und jedem von uns ist es ein Anliegen, den Besuchern ungezwungene, erholsame Stunden zu ermöglichen.“ Der Erlebnispark punktet auch, weil es keinen Eintrittspreis gibt. Der Parkplatz und der große Spielbereich mit Riesentrampolin, Wasser-

spielplatz und vielen anderen Spielgeräten sind komplett kostenfrei. Nur die einzelnen Attraktionen müssen bezahlt werden. So kann jeder für sich selbst entscheiden, wie viel er ausgeben möchte. Abgerundet wird das Ganze durch gemütliche Baumhäuser zum Übernachten.

Die Heimat von oben zu entdecken gehört ebenfalls zu den Angeboten des Erlebnisparks. Mit den zwei Heißluftballons können acht oder zwölf Personen befördert werden. Angeboten werden die ein- einhalbstündigen Fahrten zweimal täglich je nach Wetter und nach Terminvereinbarung. Nach erfolgreich beendeter Tour findet selbstverständlich die traditionelle Ballonfahrertaufe statt. Rupert Stadler blickt heute zurück auf viele erfolgreiche Unternehmerjahre: „Am wichtigsten war mir immer, dass die Leute hier schöne und fröhliche Stunden verbringen. Dafür ist man auch gerne bereit, 350 Tage im Jahr alles zu geben.“



#FaireLieferketten

GEMEINSAM



Alle Infos zum neuen Lieferkettengesetz

Das neue Lieferkettengesetz verpflichtet große Unternehmen in Deutschland ab 2023, auf die Einhaltung von Menschenrechten in ihren Lieferketten zu achten. Faire Arbeits- und Lebensbedingungen von Menschen weltweit zu fördern, ist Chance und Herausforderung zugleich.

Die Bundesregierung unterstützt Sie bei Ihren Vorbereitungen auf das Gesetz. Alle Angebote finden Sie hier: www.wirtschaft-menschenrechte.de



Generalvikar Dr. Michael Bär, Luna und Til Schweiger, OB Jürgen Dupper, Margit und Florian Noé mit Tochter Carla, Franziska Wurm-Lallinger und Architekt Sebastian Labs (von links) bei der Schiffstaufe.

Donauschiffahrt Wurm & Noé GmbH & Co. KG, Passau

Willkommen auf dem Barefoot Boat

Prominenten Besuch hatte die Donauschiffahrt Wurm & Noé GmbH & Co. KG in Passau mit Til Schweiger und Tochter Luna. Die Schauspieler waren gekommen, um das neueste Mitglied der Flotte zu taufen, das BAREFOOT BOAT BY TIL SCHWEIGER. Der bekannte Regisseur hat das Schiff gemeinsam mit der Passauer Reederei konzipiert. „Es war immer ein ganz großer Traum von mir, ein Barefoot Boat zu designen und als die Eigner auf mich zugekommen sind, war ich begeistert von der Idee.

Ich hab das mit ganz viel Liebe zum Detail gemacht und toll mit ihnen zusammengearbeitet“, sagte Schweiger. Natürliche Materialien wie Holz, Leinen und geflochtener Korb dominieren die Ausstattung des Schiffes innen wie außen, bequeme Polsterstühle und Bänke laden zum Entspannen ein. Ziel des Konzeptes war es, einen Ort der Erholung zu schaffen. Im Sinne der Nachhaltigkeit – ein zentraler Ansatz von Til Schweigers Barefoot Konzept – wurde dafür ein altes Schiff umgebaut. Als MS Johanna ist es

bereits jahrzehntlang als Fahrgastschiff im Einsatz gewesen. Erbaut wurde es 1899 als Schleppkahn in Budapest. Das Schiff liegt direkt in der Passauer Altstadt an der Liegestelle 11. Vormittags wird die Tour „Barefoot Passau XL“ angeboten, um 12:30 Uhr geht es donauabwärts bis Engelhartzell. Die vierstündige „Barefoot Schleusentour“ führt durch die Schleusung am Kraftwerk Jochenstein. In den Sommermonaten gibt es auch Sonnenuntergangstouren mit Menü.

Seubert Autocenter GmbH, Straubing

Bierschneider übernimmt Seubert Autocenter

Der Straubinger Autohändler Bernhard Seubert hat einen Teil seiner Firmengruppe an Auto Bierschneider aus Mühlhausen in der Oberpfalz verkauft. Die Unternehmensgruppe Auto Bierschneider, zu der 23 Autohäuser in Bayern und Baden-Württemberg gehören, übernahm die Seubert Autocenter GmbH.

Für Bernhard Seubert lag beim Verkauf seiner Geschäftsanteile das Hauptaugenmerk vor allem auf dem Personal: „Der Fortbestand der Belegschaft war mir das größte Anliegen.“ Die Seubert-Gruppe beschäftigt 155 Mitarbeiter, 55 davon in der nun verkauften Seubert Autocenter GmbH. Das Verkaufsportfolio von Bierschneider wird durch die Übernahme um



Die Geschäftspartner Bernhard Seubert (links) und Michael Fleischmann (Auto Bierschneider).

die Marke ŠKODA erweitert. Im Bereich Groß- und Firmenkunden möchte sich das Unternehmen durch den Zusammenschluss noch schlagkräftiger aufstellen und die Bestandskunden sollen weiter bestens betreut werden.

Bernhard Seubert wird übergangsweise als Geschäftsführer im Unternehmen bleiben. Nach einer schweren Corona-Erkrankung 2020 hatte er sich dazu entschieden, seine Automobilfirmen in Straubing zu verkaufen. Ursprünglich hatten Seubert und der Autohändler Ostermaier aus Vilsbiburg Ende 2021 die Übernahme bekannt gegeben, die Verhandlungen wurden Ende März von der Verkäuferseite gestoppt.

Vom Elektrobetrieb zum Generalunternehmen für Automatisierung

Nachdem Corona einige Pläne zunichte gemacht hatte, konnten die Wirtschaftsunioren im Landkreis Dingolfing-Landau nun endlich eine lang geplante Betriebsbesichtigung bei der **Staudinger GmbH Automatisierungstechnik** in Loiching durchführen.



Die Geschäftsführer Edmund Sagawe und Elisabeth Staudinger (2. und 7. von links) führten Mitglieder und Gäste der WJ durch die drei Werke in Loiching.

Die Geschäftsführer der Staudinger GmbH Automatisierungstechnik in Loiching Elisabeth Staudinger, eine Enkelin der Gründerfamilie, und Edmund Sagawe bilden seit 2020 die Doppelspitze des Unternehmens, das 230 Mitarbeiter beschäf-

tigt – darunter die 28 Auszubildenden des Betriebs aus Technik und Büro. Staudinger steht damit auch für eine starke Nachwuchssicherung in der Region. Was das Unternehmen sonst zu bieten hat, zeigten Staudinger und Sagawe ihren Besuchern bei ei-

ner Präsentation und einem ausführlichen Rundgang durch die insgesamt drei Werke. „Selbst die Leute, die hier am Ort leben, wissen oft nicht, was die Firma Staudinger heute ist“, sagte Sagawe, und erläuterte daher Historie und Entwicklung des Unternehmens. 1950 gestartet als kleinerer handwerklicher Elektrobetrieb, ist die Staudinger GmbH heute ein innovatives Unternehmen im Bereich der Automatisierungstechnik, international aufgestellt, aber immer ausgehend vom Unternehmensstandort in Loiching. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Automotive-Bereich, wo Staudinger Automatisierungslösungen entwickelt, produziert und implementiert. „Wir waren aber auch schon beim Augustiner“, merkte Sagawe an, und so konnten sich die Besucher etwa über das neueste Projekt informieren: die Zusammenarbeit mit einem Münchener Start-up, das im Bereich der 3D-Druck-Veredelung tätig ist. Design, Vermarktung oder die Sammlung des nötigen Kapitals stammen dabei von den jungen Unternehmern aus München – doch der Kern der Maschinenbaukompetenz kommt aus Loiching. Das zeigt beispielhaft die stetige Weiterentwicklung des Familienunternehmens. „Wir denken in Generationen“, bekräftigte dazu Geschäftsführerin Elisabeth Staudinger.

DR. WEINELT & COLLEGEN

RECHTSANWÄLTE



Susanne Stark (RAin) | Lars Reimer (RA) | Claudia Fuchs (RAin) | Dr. Christian Weinelt (RA) | Ulrich Wintermeier (Ass. Jur.) | Marion Herlitze (RAin) | Markus Hampel (RA)

Rechtsanwälte Dr. Weinelt & Kollegen | Augustenstraße 11/19 | 93049 Regensburg | Telefon: 0941 - 29687-0 | www.weinelt-collegen.de

Gemeinsam wieder in ruhigere Fahrwasser



Bei der Sparkassen-Vorständetagung in Kelheim (von links): Christoph Helmschrott, Stefan Proßer, Alexander Schreiner, Helmut Muggenthaler, Toni Domani und Dieter Scholz.

Gute Zahlen können die **niederbayerischen Sparkassen** für das Jahr 2021 präsentieren. Sie konnten ihr Kundengeschäft wieder ausbauen und sowohl bei Privat- als auch bei Unternehmenskunden sind die Kredit- und Einlagevolumen gestiegen.

Die Bilanzsumme der niederbayerischen Sparkassen betrug zum Jahresende 24,9 Milliarden Euro. Das ist eine Steigerung von 5,6 Prozent. „Wir bieten auch nach umfangreichen Digitalisierungsinvestitionen ein vollumfängliches Dienstleistungsangebot ganz nach den Wünschen der Kunden – ob online oder in der Filiale vor Ort“, stellten Michael Fahmüller, Bezirksverbandsvorsitzender, und Stefan Proßer, Bezirksobmann der niederbayerischen Sparkassen, im Rahmen der Bilanzpressekonferenz fest. 2021 haben die niederbayerischen Sparkassen öffentliche Corona-Fördermittel in Höhe von 178,9 Millionen Euro vermittelt, um zu verhindern, dass an sich gesunde Wirtschaftsstrukturen von dieser Krise dauerhaft beeinträchtigt werden. 2021 zahlten die Sparkassen 21.449.747 Euro an Gewerbesteuern vor Ort. Die Kunden vertrauten den acht Sparkassen zum Jahresende 2021 insgesamt 18,8 Milliarden Euro Einlagen an, knapp 3,8 Milliarden Euro Darlehen wurden neu ausgereicht, davon 56 Prozent an Unternehmen

und Selbständige. Unterstützung erhielten in den vergangenen 14 Jahren 1.700 Existenzgründer, dadurch seien 5.000 Arbeitsplätze geschaffen worden. Mit der Beschaffung öffentlicher Mittel – 1,45 Milliarden Euro an KfW- und LfA-Darlehen – konnten die niederbayerischen Sparkassen bei der Realisierung von Investitionen und Innovationen unterstützen. Der Bezirksverbandsvorsitzende der niederbayerischen Sparkassen, Landrat Fahmüller, gab auch einen Überblick über die Struktur der acht Sparkassen in der Region, die von 19 Vorständen geleitet werden. Gemeinsam betreiben sie 180 Filialen und 55 SB-Geschäftsstellen. Sie beschäftigen 3.592 Mitarbeiter und 280 Auszubildende.

Bei einer Vorständetagung des Niederbayerischen Sparkassen-Bezirksverbandes in Kelheim hatten die Vorstände der acht niederbayerischen Sparkassen die Möglichkeit, umfangreiche Informationen der Industrie- und Handelskammer über die neuesten wirtschaftlichen Entwicklungen in Niederbayern zu erhal-

ten. IHK-Hauptgeschäftsführer Alexander Schreiner gab Auskunft über die aktuelle Schwerpunktarbeit. Im Vordergrund der IHK-Tätigkeit stehen eine noch intensivere ganzheitliche Beratung und Vernetzung der Betriebe, die berufliche Bildung und die politische Arbeit. Unter anderem wird das Ressort Beratung und Service ausgebaut, insbesondere bei aktuellen Themen für die Betriebe wie Energie, Nachhaltigkeit und Fördermittel. Bei der Beratung über die Einbindung öffentlicher Mittel als Finanzierungsbausteine ist ein Arbeiten Hand-in-Hand zwischen IHK und den Sparkassen nach übereinstimmender Meinung äußerst wichtig. Proßer, designierter Vizepräsident des Bayerischen Sparkassenverbandes, betonte die Wichtigkeit eines gemeinsamen Agierens zwischen IHK und Sparkassen in diesen herausfordernden Zeiten. Wichtig sei es nun, sich mit politischer Unterstützung besonders intensiv um die Kunden zu kümmern, um gemeinsam wieder in ruhigere Fahrwasser zu gelangen.

Prädikat des Hauses: Heimatverbunden

Das Hotel St. Florian von **Michaela Koller** und ihrer Familie in Frauenau bietet seit fast 30 Jahren traditionelle Gastlichkeit im Bayerischen Wald. Die Wurzeln der Kollers liegen in der Forst- und Landwirtschaft.

Den Betreibern des Hotels war es auch bei der jüngsten Modernisierung wieder besonders wichtig, heimische Rohstoffe, regionale Handwerkskunst und Genussmittel aus der Umgebung zu verwenden. Über drei Monate sanierten die Unternehmer den Restaurant-, Buffet- und Bar-Bereich.

Neun von 40 Gästezimmern erhielten sprichwörtlich einen neuen Anstrich und charmante Namen wie Sternwarte, Laubgeflüster, Ursprung oder Fuchsbau. Die Themen Nachhaltigkeit und fairer Handel standen bei der gesamten Maßnahme im Vordergrund. Die gelungene Investition, verbunden mit dem guten Service der 41 Mitarbeiter, regionaler Küche und einem umfassenden Wellnessangebot wurde dann auch gleich mit dem Prädikat „Vier Sterne Superior“ ausgezeichnet.

Hotelgäste und externe Besucher können sich im A-la-carte-Restaurant „Charlotte“ und der Maximilian-Stube treffen, in der St. Florian-Stube oder an der Hotelbar „WaldApotheke“ feiern. Der 2019 ausgebaut Wellnessbereich mit einem beheiz-



Seniorchef Karl Vogler, Bürgermeister Fritz Schreder, Seniorchefin Elisabeth Vogler, Lucia, Michaela, Felix, Paul und Bernd Koller (von links) feiern die erfolgreiche Modernisierung des Hotels St. Florian in Frauenau.

tem Innen- und Außenpool, vier Saunen, Dampfbad, Infrarotkabine, Infrarotliegen, Erfrischungsbars, Fitnessraum, Ruheräumen und großem Wellnessgarten ergänzt das umfassende Angebot des Hauses.

Tochter Lucia Koller ist ebenfalls schon voll in den Familienbetrieb integriert. Die Zukunft des Traditionsunternehmens St. Florian in Frauenau ist also in jedem Fall gesichert.

Design - Bau - Service

Gewerbeimmobilien
mit **System**



Bei der Urkundenübergabe:
IHK-Hauptgeschäftsführer
Alexander Schreiner,
Johannes Huber, IHK-Präsident
Thomas Leebmann und
Gremiumsvorsitzende
Elisabeth Hintermann (von links).



Wo sich Mode und Menschen begegnen

Die **Modehaus Garhammer GmbH** aus Waldkirchen feiert nachträglich coronabedingt 125-jähriges Firmenjubiläum. Trotz des außergewöhnlichen Erfolgs ist Garhammer ein traditionsbewusstes Familienunternehmen geblieben.

Paris, Mailand, London oder Waldkirchen: Modeinteressierte Kunden können auch in Niederbayern die international aktuellen Modetrends finden. Die Unternehmensgeschichte begann 1896, als Johann Garhammer am Marktplatz in Waldkirchen eine Kolonialwaren-Handlung gründete. Im Folgejahr wurden erstmals Textilien ins Sortiment aufgenommen. Sohn Hans wurde 1930 Geschäftsführer, zwei Jahre später stieg seine Schwester mit ein. Karolina Huber übernahm 1963 mit ihren Söhnen Franz und Reinhard das Modehaus. Mehrfach wurde das Gebäude erweitert. Rückschläge durch die Zerstörung im Zweiten Weltkrieg oder einen Dachstuhlbrand überwand die Familie durch viel Fleiß und Optimismus. Über die Jahre wurde Garhammer zu einer Top-Adresse im Bekleidungssegment. Heute sind die Brüder Christoph

und Johannes Huber Inhaber in der vierten Generation. Johannes ist zudem stv. Vorsitzender des IHK-Gremiums Freyung-Grafenau, Präsidiumsmitglied im Bayerischen Handelsverband und Vizepräsident des Deutschen Handelsverbands HDE.

Auf einer Verkaufsfläche von über 9.000 Quadratmetern gibt es bei Garhammer eine Riesenauswahl. Das Unternehmen zählt an die 450 Mitarbeiter, davon 19 Auszubildende. Nach einer Studie von Deutschland Test und Focus Money 2021 wurde das Unternehmen als zweibester Ausbildungsbetrieb in der Kategorie Mode- und Textilhäuser bewertet. Damit gehört Garhammer zu den führenden Ausbildungsunternehmen in der Region. Der Verlockung, sich einen zentraleren Standort zu suchen, widerstand die Familie ebenso wie dem massiven Ausbau des Online-Handels. „Wir investieren je-

den Euro und unser gesamtes Herzblut in unser Haus, gerade deswegen sind wir ein stabiles und erfolgreiches Unternehmen“, sagt Johannes Huber. Zu der vierstöckigen Erlebniswelt gehört auch das mit einem Michelin Stern dekorierte Restaurant „Johann“, eine eigene Änderungs-Schneiderei, das Café Mokka und ein Kinderparadies. Unter den zahlreichen Auszeichnungen findet sich der Titel „Store of the Year“. Der Chefredakteur der Fachzeitschrift „Textilwirtschaft“, Michael Werner: „Eines der schönsten Modehäuser Deutschlands, ein Mode-Mekka mit Herz, ein Ort, wo sich Mode und Menschen begegnen und Emotionen eine wichtige Rolle spielen!“

Garhammer hat das Jubiläum mit einem Jubiläumsverkauf für Kunden und einem Jubiläumsabend mit rund 1.000 Gästen, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Lieferanten gefeiert.

Volks- und Raiffeisenbanken stärken Position

Stark im Kerngeschäft und mit einem robusten Ergebnis haben sich die 31 **niederbayerischen Volks- und Raiffeisenbanken** in einem herausfordernden Gesamtumfeld behauptet.

Trotz globaler Krisen, einer verhaltenen Konjunktur und Inflationsängsten erzielten die Genossenschaftsinstitute 2021 ein operatives Ergebnis in Höhe von 235,4 Millionen Euro und übertrafen damit das Vorjahr um 8,4 Prozent“, sagte Albert Griebel, Präsident des GVB-Bezirksverbandes Niederbayern, bei der Vorstellung der Bilanzzahlen für das vergangene Jahr.

Das bilanzielle Kreditvolumen stieg um 8,1 Prozent auf 17,9 Milliarden Euro – davon entfielen auf Firmenkunden 9,7 Milliarden Euro. Das von den Instituten betreute Kundenanlagevolumen stieg auf 32,8 Milliarden Euro. Die Bilanzsumme der 31 niederbayerischen Institute stieg auf 27,1 Milliarden Euro (plus 5,3 Prozent). Der Erfolg sei auch auf das Engagement der 4.452 Mitarbeiter und 290 Auszubildenden zurückzuführen, sagte Griebel. Das Kreditgeschäft mit Unternehmen wuchs erneut kräftig auf 9,7 Milliarden Euro. Wo nötig, unterstützten die Banken ihre Firmenkunden, die von neuen Lockdowns sowie Liefer- und Materialengpässen betroffen waren. Wesentli-



Die niederbayerischen Volks- und Raiffeisenbanken stellten ihre Jahresbilanz vor (von links): stv. Bezirkspräsident Manfred Asenbauer, Bezirkspäsident Albert Griebel, stv. Bezirkspräsident Carsten Clemens und Manfred Högen von der IHK.

cher Wachstumstreiber bei der Kreditvergabe war das Immobiliengeschäft. Privatkunden vertrauten den VR-Banken 12,9 Milliarden Euro an (plus 3,1 Prozent), auf Seite der Firmenkunden waren es 5,6 Milliarden Euro. Einen Rekordumsatz von 2,4 Milliarden Euro erzielten die Banken bei Wertpapieren, Aktien und Fonds. Der Nettoabsatz verdoppelte sich auf rund 681 Millionen Euro. Ihren Digitalisierungskurs wollen sie kontinuierlich weitergehen. Die Volks- und Raiffeisenbanken sind mit 275

Geschäftsstellen in Niederbayern vertreten und unterhalten 430 Geldautomaten. Der Genossenschaftsverband Bayern e.V. (GVB) vertritt seit mehr als 125 Jahren die Interessen bayerischer Genossenschaften. Zu seinen 1.167 Mitgliedern zählen 208 Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie 959 Unternehmen. Sie bilden mit rund 50.000 Beschäftigten und etwa 2,9 Millionen Anteilseignern eine der größten mittelständischen Wirtschaftsorganisationen im Freistaat.

www.laumer.de

FASSADENVIELFALT AUS ARCHITEKTURBETON

Veredelte Oberflächen · Durchgefärbter Beton · Nebelbeton · Graphic Concrete · Fotobeton

#hochwertig
#eindrucksvoll
#modern



Bahnhofstr. 8 · 84323 Massing

Edgar Bauer, Wiesenfelden

Aus dem Hobby wurde Handel



Interessante Einblicke in den Koi-Handel erhielten die WJ von Familie Bauer.

Eine beeindruckende Betriebsbesichtigung erlebten die WJ Straubing bei ihrem Frühjahrstreffen. Die Unternehmer besuchten einen der größten Koi-Händler in Deutschland.

Vor 32 Jahren schenkte Hildegard Bauer ihrem Mann Edgar zwei Koi-Karpfen aus dem Baumarkt. Daraus wurde die große Leidenschaft der Familie. So groß, dass 2016 der Edeka-Markt in Zinzendorf zu einer Quarantänestation mit 21 Becken umfunktioniert wurde, wo alle Koi ein halbes Jahr eingewöhnt werden. Die Tiere stehen in Japan für Erfolg, Stärke, Glück und Wohlstand und sind auch hier sehr gefragt. Ab 1992 knüpften die Niederbayern Kontakte zum Großhandel in ganz Europa und bald waren sie nebenberufliche Koi-Händler. Knapp 4.000 Fische aller Farben und Größen sind heute auf 50 Becken verteilt. Hildegard und Edgar Bauer berichteten begeistert vom Herkunftsland ihrer Fische. 57-mal waren sie und Sohn Max bereits in Japan, um insgesamt etwa 160.000 Koi-Karpfen zu importieren. Die Kunden kommen aus Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich oder der Schweiz. 170.000 Kubikmeter Beckenvolumen, eine Koi-Grotte und ein Koi-Wintergarten sorgen für optimale Bedingungen. Deutlich wurde, dass das Festhalten an einer guten Idee auch zum unternehmerischen Erfolg führen kann.

Ein rund gedachtes Unternehmen

Die Denkfabrik der **MobiMedia AG** in Pfarrkirchen ist ein echter Blickfang. Am neuen kreisrunden Firmensitz des Software-Spezialisten soll zusammen mit weiteren Unternehmen dauerhaft ein unternehmerischer Anziehungspunkt im Rottal entstehen.

Inhaber Hannes Rambold und seine Familie wollen das ehemalige Postgelände zu einem Business-Campus entwickeln, der auch eng mit dem European Campus Rottal-Inn verzahnt ist. Gleichzeitig soll die Denkfabrik auch ein „Nest“ für die Belegschaften sein. Die Gesamtfläche des Ensembles beträgt 2.500 Quadratmeter. Es bietet den Firmen hier im ersten Schritt 90 Arbeitsplätze. In die sanierte frühere Postfiliale sind die ersten Mieter bereits eingezogen. Dort ist auch ein modernes Tagescafé mit Terrasse als Begegnungsstätte im Entstehen. Firmenzentrale der MobiMedia ist das in 18 Monaten Bauzeit erstellte funktionelle zweistöckige Rondell: hell und offen, nur durch wenige Mauern unterteilt. „Es gibt keine Einzelbüros, auch nicht für die Chefs“, erklärt Hannes Rambold. 30 Mitarbeiter können zwischen dem Homeoffice und der Denkfabrik wechseln. Das Motto der Softwareentwickler lautet: „agile Räume für agiles Denken“. Großen Wert legen die Bauherren auf Nachhaltigkeit.

Die Lamellen außen am Gebäude richten sich beispielsweise nach der Sonne und der Jahreszeit. Das „Null-Energie-Haus“ ist absolut dicht und verfügt über eine effiziente Lüftungsanlage. Der Strom wird per PV-Anlage selbst erzeugt. Umgesetzt wurde der ungewöhnliche Bau ausschließlich von regionalen Firmen. Einen Blick hinter die Kulissen des kreativen Treffpunktes gibt es zur Pfarrkirchner Kunst- und Museumsnacht: Ein Künstlerkollektiv wird dann auf der Freifläche und in den ehemaligen Posträumen seine multimedialen Arbeiten zeigen.

Die MobiMedia AG ist Spezialist für CRM-Lösungen im B2B-Konsumgüterbereich und bietet digitale Vertriebssysteme für die Mode-, Sport- und Schuhbranche an. Innerhalb der Fashionindustrie ist das Unternehmen bereits seit mehreren Jahren Marktführer. Weitere Schwerpunkte bilden die Food-, Nonfood-, Uhren- und Schmuckindustrie. Das eigentümergeführte Unternehmen besteht seit 1987.

Ein helles zweistöckiges Rondell ist die neue Firmenzentrale der MobiMedia AG in Pfarrkirchen.





Der Berggasthof Menauer hat sich zum modernen Wohlfühlhotel für Privat- und Geschäftsleute entwickelt.

Gastfreundschaft in bester Südhanglage

Der Berggasthof Menauer in Schwarzach feiert 50-jähriges Bestehen. Der Familienbetrieb von **Johann Menauer** hat sich vom klassischen Wirtshaus in ein modernes Familienhotel verwandelt.

Die Eheleute Hans und Balbina Menauer entwickelten Anfang der 1970er Jahre die Idee, das ehemalige landwirtschaftliche Anwesen auf 850 Metern Höhe zum Berggasthof mit 30 Sitzplätzen und drei Fremdenzimmern umzubauen. Am Gründonnerstag 1972 öffnete das Gasthaus erstmals seine Pforten und es kam so gut an, dass bereits wenige Jahre später ein Nebenzimmer mit 50 Sitzplätzen angebaut werden konnte, um Familienfeiern und Reisegruppen zu bewirten. 1980 wurde das bestehende Wohnhaus abgerissen und das Unternehmerpaar wagte sich an einen Neubau mit moderner Küche und Kühlanlagen sowie zusätzlichen drei Gästezimmern. Johann und Maria Menauer pachteten 1994 den Betrieb und übernahmen ihn 1997 schließlich ganz. Noch 1996 wurden die Scheune und die letzten Stallungen abgerissen und neu dazu kamen ein Wohn- und Geschäftshaus mit vier Fremdenzimmern und eine Sauna. Über die Jahre entstanden insgesamt 15 Gästezimmer, ein Rezeptions- und Empfangsgebäude sowie ein moderner Seminar- und Tagungsraum. Schon immer um-

weltbewusst, investierte Menauer 2007 in den Bau eines Biomasse-Heizkraftwerkes mit Solarunterstützung, die Abwasserentsorgung und den Brandschutz. 2018 war die neue Gaststube an der Reihe, damit sich die Gäste aus aller Welt noch wohler fühlen. Auch die Küche bietet seit jeher qualitativ hochwertige bayerische Schmankerl. In Südhanglage mit Sicht in die Donauebene hinein bietet der Berggasthof Wanderern, Urlaubern und Geschäftskunden gleichermaßen eine optimale Umgebung. Direkt am Waldrand neben dem Hotel starten Wanderwege inmitten des Wanderzentrums Hirschenstein, im Winter kommen Langläufer und Winterwanderer auf ihre Kosten.

2021 wurden dem Gasthof wieder drei Sterne für Gästehäuser, Gasthöfe und Pensionen verliehen. Gemeinsam mit seiner Ehefrau Maria und mit Unterstützung seiner Söhne Hans-Peter und Andreas sowie deren Familien und dem treuen Personal will der „Bergwirt“ Johann Menauer seinen Gästen auch in Zukunft ein ganz besonderer Gastgeber sein.

ANZEIGEN

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahl



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



Wolf System GmbH

94486 Osterhofen

Tel. 09932 37-0

gbi@wolfsystem.de

www.wolfsystem.de



LADEINFRASTRUKTUREN FÜR UNTERNEHMEN

BESSER DER RICHTIGE PARTNER:

Beratung • Planung • Förderung • Infrastruktur • Service • Installation • Betrieb • Laden • Abrechnung • Rückvergütung



Einzelhandel



Fuhrparklösungen - (Referenz DRÄXLMAIER Group)



Profitieren Sie von unseren Erfahrungswerten aus dem Bau von Deutschlands größtem Test-Ladepark

Jetzt informieren:
T. 08509 9006-0



PRAML GmbH

Passauer Straße 36 | 94161 Ruderting | info@praml.de

Schuhprofis in der dritten Generation

Die **Erich Worschek und Michael Worschek GdB Verkauf von Schuhen und Lederwaren** in Reisbach feiert 75-jähriges Firmenjubiläum. Seit 1947 schlägt das Herz der Familien Worschek und Jillich nun in der dritten Generation für Schuhe.

Mit Standorten in Reisbach und Eggenfelden hat sich das Fachgeschäft dem Motto „Hier geht’s uns gut.“ verschrieben. Mit einer riesigen Auswahl von über 30.000 Paar Markenschuhen auf insgesamt 1.700 Quadratmetern Ladenfläche, einem großen Angebot an Taschen und Accessoires, Aktionen für gesunde Füße sowie laufend eintreffender Neuware ist der Schuhprofi sozusagen immer einen Schritt voraus. Kompetente und freundliche Beratung ist den Unternehmern besonders wichtig. Dazu gibt es für die Kunden Hauspreise, einen Reparatur- und Bestellservice, Problemfuß- und Kinderschuh-Fachberatung und Übergrößenservice. Die langjährigen Mitarbeiter sind der ganze Stolz der Familie.

Die Firmengeschichte begann 1946 mit der Gründung der Schäftemacherei

Worschek in Eggenfelden und 1947 mit der Gründung der Schusterei in Reisbach, wobei aus beiden eine ansehnliche Schuhfabrik entstand. 1966 erfolgte der Zusammenschluss der Unternehmen Schuh-Worschek Eggenfelden und Schuh-Jillich Reisbach durch Heirat von Katharina Jillich und Erich Worschek. Seit 1996 liegt der Fokus nun komplett auf dem Einzelhandel, wobei beide Verkaufsstätten Reisbach und Eggenfelden kontinuierlich erweitert und das Angebot immer vergrößert wurde. Mit seiner Frau Evi führt Michael Worschek Junior in der dritten Generation die Schuhhaustradition fort. Ehrenamtlich ist Michael Worschek auch in der IHK-Einigungsstelle für Wettbewerbsstreitigkeiten, im IHK-Gremium, als IHK-Prüfer und im Handelsverband Bayern als Ortsvorsitzender Reisbach und Eggenfelden tätig.



Über 30.000 Paar moderne Markenschuhe bieten die Schuhexperten von Worschek in ihren Geschäften in Reisbach und Eggenfelden an.

Franz Xaver Hirtreiter

Mit OPAL geehrt



OPAL-Verleihung 2022 (von links): BBA-Präsident Rudi Fellner, OPAL-Preisträger Franz Xaver Hirtreiter und der ehemalige Staatsminister Bernd Sibler.

Franz Xaver Hirtreiter hat den OPAL Award 2022 der Best Business Association für sein Lebenswerk erhalten. „Damit möchten wir herausragende Unternehmerpersönlichkeiten aus der Europaregion Donau-Moldau für ihr nachhaltig unternehmerisches Lebenswerk auszeichnen“, betonte BBA-Präsident Rudi Fellner. Hirtreiter kann auf ein beeindruckendes Leben zurückblicken. Einst Klosterschüler, wurde er später Journalist und Geschäftsführer der Passauer Neuen Presse. Dann verschrieb er sich dem Aufbau der AVP Autoland GmbH & Co KG, die zwischenzeitlich 16 Betriebe, 450 Millionen Euro Umsatz, ein Betriebsergebnis von 10 Millionen Euro und 700 Mitarbeiter umfasst.

2021 übergab Hirtreiter das Unternehmen an seine Kinder Franz Xaver Hirtreiter Junior sowie Alexandra und Leonie. Er selbst reiste wieder nach Afrika in den Busch von Kilimahewa in Tansania zu der kleinen Missionsstation, wo er die Future for Children gGmbH gegründet hat. Hirtreiter finanziert dort das Buschkrankenhaus, drei Kindergärten, eine Schule sowie eine Handwerkerakademie und schreibt Bücher. Laudator Bernd Sibler sagte: „Ich kann mir keine beeindruckendere Persönlichkeit als Franz Xaver Hirtreiter für den OPAL 2022 vorstellen.“



Inhaberin Andrea Dendorfer (oben Mitte) mit ihrem Team von Huber Mode & Tracht.

Mit trendigen Trachten zum Erfolg

Die **Huber Mode & Tracht GmbH** besteht bereits seit 1922. Das Unternehmen aus Bogen ist auf hochwertige Trachten-Strickwaren sowie Mode spezialisiert und hat sich bei den größten Trachtenanbietern Bayerns und Österreichs einen Namen gemacht.

Geschäftsführerin Andrea Dendorfer übernahm die 1922 in Vilshofen gegründete Strickerei im September 2012 als Angestellte von Inhaber Heinz Huber. Danach verlegte sie den Betrieb nach Bogen in einen Neubau mit Büro- und Vertriebsräumen sowie eigenem Ladengeschäft für die Strickjacken und selbst designten Dirndl und Accessoires.

Damit ging für die Textilfachwirtin aus dem Landkreis Straubing-Bogen ein Traum in Erfüllung. „In jedem einzelnen Stück steckt unser Herzblut“, sagt die Unternehmerin. Neben der Leidenschaft für die Bergwelt war Andrea Dendorfer schon

immer die hohe Qualität und Nachhaltigkeit ihrer Waren wichtig: „Wir wissen ganz genau, wo und wie unsere Produkte hergestellt werden und achten stark darauf, wie die ökologischen und die Arbeitsverhältnisse aussehen.“ Ihre Entwürfe lässt Dendorfer bewusst in Europa, beispielsweise in Ungarn und Serbien fertigen. Hochwertige Garne, originelle Knöpfe und das moderne Design bei hervorragender Verarbeitung haben viele Händler überzeugt. Inspiration für ihre Kollektionen holt sie sich aus den Bereichen Mode und Sport. Corona traf die Unternehmerin sehr hart. Wegen der fehlenden Volksfeste und Feiern muss-

te Andrea Dendorfer zwei schwierige Jahre überstehen. Acht Mitarbeiter konnte sie aber halten und das zweite Standbein neben der Strickerei, der Trachtenladen mit seinen treuen Kunden, half ihr, die Krise zu überwinden. Schaffenskraft und Ideenreichtum zeichnen die kreative Niederbayerin aus. „Ich halte die Augen immer offen für neue Trends und unsere größte Stärke ist unsere Lebensfreude und dass wir uns immer wieder weiterentwickeln.“ Der neueste Clou zum 100-Jährigen: ein Dirndl, eine Strickjacke und Lederhose als Hommage an die Herkunft des bayerischen Rautenwappens.

Fotos: Fotostyle-Schindler, Stefanie Starke



Tel. 08504 9548502
info@robi-fussbodenmarkt.de
www.robi-fussbodenmarkt.de



Tel. 08504 9574379
info@endl-weber.de
www.endl-weber.de

**Ihre Partner für Neubau und Renovierung
 gemeinsam unter einem Dach.**





Die Familie Eberl hat kräftig in ihr Hotel-Restaurant in Bruckberg investiert.



Hotel Restaurant Eberlwirt oHG, Bruckberg

Traditionsgasthaus, Tagungsort und Hochzeiten

Das Hotel-Restaurant Eberlwirt von Johann und Max Eberl in Bruckberg gehört zu den ältesten Traditionsgasthäusern im Landkreis Landshut. Seit über 100 Jahren wird der Familienbetrieb als Gasthof betrieben und nun wurde erneut groß investiert. Nachdem zuletzt der Tagungsraum modernisiert und der Parkplatz neu gepflastert worden war, renovierten die Gastwirte nun die Gaststätte und die Hotelzimmer. Im 200 Personen fassenden Saal wurde die Decke komplett erneuert. Eine schwebende Holzkonstruktion, die nach oben gefahren werden kann, um eine

Galerie als Besucherraum zu nutzen, ist das Highlight des Unternehmens. Der stilvoll-bayerische Festsaal kann damit wieder für Hochzeiten und andere Feiern genutzt werden. Das Stüberl ist weiter für kleinere Veranstaltungen geeignet. Die Küche des Gasthauses bietet regionale, frisch zubereitete Speisen und auf Wunsch individuelle Menüs sowie die beliebten Themen-Bufferets. Auch einen preisgünstigen Mittagstisch bietet die Gastwirtsfamilie an sowie alle 14 Tage einen Tanztee für Junge und Junggebliebene. Die Fassade des Lokals wurde ebenfalls ver-

ändert. Halbhoch mit Holz verkleidet, verleiht sie „dem Eberl“ ein modern-natürliches Aussehen. „Vieles haben wir in Eigenleistung geschafft und jetzt starten wir wieder durch“, sagt Juniorchef Max Eberl. Die vergebenen Auftragsarbeiten leisteten Firmen aus der Umgebung. Zwischendurch erhielten auch die Gästezimmer einen neuen Anstrich, sodass Hotel und Lokal nun wieder voll nutzbar sind. Besonders glücklich ist die Familie Eberl aber, dass sie ihre Gäste endlich wieder persönlich im Wirtshaus und im Hotel begrüßen darf.

Investieren Sie in die Zukunft



Mit einem Wohnungsbau von Sonnleitner in nachhaltiger und energieeffizienter Holzbauweise für ein natürliches und gesundes Raumklima.



- ◆ WOHNUNGSBAU
- ◆ BÜRO- & VERWALTUNGS-
GEBÄUDE
- ◆ KOMPETENZZENTREN
- ◆ PRAXEN &
ANWENDUNGSZENTREN
- ◆ TOURISMUS-PROJEKTE
- ◆ STORES

www.sonnleitner.de

Mit Mut und Ideen zum Erfolg

Die **3D-EAS GmbH** in Eging am See ist ein Service-Unternehmen und unterstützt europaweit Firmen im Bereich Qualitätssicherung und Digitalisierung. Die Kunden kommen aus Bereichen wie Automobile, Luftfahrt, Forschung und Medizin.

Die Geschäftsführer Christian Schmid (links) und Günter Leitl haben sich auf Digitalisierung und Qualitätssicherung spezialisiert.



Strenge genommen wurde der Grundstein für das Erfolgsprojekt 3D-EAS GmbH schon vor 21 Jahren gelegt. Christian Schmid und Günter Leitl waren Arbeitskollegen als Messtechniker. Über mehrere Jahre entstand die Idee, neue Lösungen und Möglichkeiten anzubieten.

2019 gründeten die beiden schließlich die 3D-EAS GmbH. Sie hatten dabei das Glück, Räumlichkeiten in der alten Firma anmieten zu können. Die Kunden kamen aus den Bereichen Automobil, Gießerei, Modell/Formenbau, 3D-Druck, Leichtbau und Restaurierung. Passende Gerätschaften sind sehr kostenintensiv. Messebesuche und Marktrecherche brachten letztlich die innovative Lösung: Mobiles Messequipment und 3D-Scanner. Schmid und Leitl wollten aber nicht nur die Qualitätssicherung modernisieren, sondern auch neue Bereiche erschließen. Noch im Gründungsjahr wurde daher in ein neues Messsystem investiert, bei dem Baustoffe aller Art bis hin zu Chrom erfasst werden konnten.

Weiteres Equipment kam dazu und es folgte die Zertifizierung nach ISO 9001. Corona stellte alles auf den Kopf und die Auftragslage brach ein. „Wir konzentrierten uns darauf, neue Bereiche zu erschließen“, sagt Schmid. Heute ist die 3D-EAS GmbH in der Region einer der ersten Ansprechpartner für Unternehmen im Bereich Motorsport, Restaurierung, Formenbau, Modellbau oder 3D-Druck. 2020 fiel der Entschluss, ein eigenes Firmengebäude zu errichten. Corona und der Baustoffmangel bescherten schlaflose Nächte, aber wieder wurde der Mut belohnt. Die Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sind sehr zufrieden und inzwischen gehört auch eine Bürokraft zum Team. Im Bereich Entwicklung arbeiten Schmid und Leitl aktuell mit einer Firma der Lebensmittelverpackung zusammen und auch das Thema hochwertige Kfz-Restaurierung spielt eine große Rolle. Diese Bereiche sollen ausgebaut werden und die 3D-EAS GmbH plant auch schon mit weiteren Mitarbeitern.

UNTERNEHMEN

3D-EAS GmbH

PERSONEN

Christian Schmid und Günter Leitl

IDEE

Ressourcen sparen durch Digitalisierung

KAPITAL

25.000 Euro Stammkapital für GmbH und hoher sechsstelliger Betrag (finanziert)

HERAUSFORDERUNG

Digitalisierung als schnellen Wissenstransfer ansehen

KONTAKT

3D-EAS GmbH

Christian Schmid

Kollmering 30

94535 Eging am See

Telefon: 08544 9718844

christian.schmid@3d-eas.de

www.3d-eas.de

IHK-UNTERSTÜTZUNG

Wir beraten Sie zu folgenden Themen

- Businessplan-Erstellung
- Firmenname und Rechtsformwahl
- Beachtung der nötigen Formalitäten
- Fördermittel zur Existenzgründung
- Vorbereitung auf das Bankgespräch

Wenn auch Sie Ihr neues Unternehmen in der Rubrik „Existenzgründer des Monats“ vorstellen wollen, wenden Sie sich an uns.

IHK-ANSPRECHPARTNER

Manfred Högen

Telefon: 0851 507-291

manfred.hoegen@passau.ihk.de

www.ihk-niederbayern.de/existenzgruendung

Online erfo



Ungleich handeln

Produkte und Dienstleistungen genau dort verkaufen, wo die jeweilige Zielgruppe leicht erreicht werden kann: E-Commerce hat sich längst zu einem vielversprechenden Instrument entwickelt, um zukunftsfähigen Handel zu treiben. Hinter jedem innovativen Online-Shop, der hohen Umsatz generiert und Käufer immer wieder zum Klick auf „Bestellen“ anregt, steckt harte Arbeit und die Bereitschaft, immer wieder neu auf aktuelle Herausforderungen zu reagieren.



Geschäftsführer Christian Wensauer (links) und Michael Haydn, Leitung E-Commerce, haben die Zukunftsfähigkeit des cw-mobile-Online-Shops im Blick.



Lukrativ dank Erfahrung und Service

Handel ohne E-Commerce – inzwischen undenkbar.

Schon vor Beginn der Corona-Krise, die den Online-Handel zweifellos beflügelt hat, war klar: Digitale Wege werden die Zukunft des Handels mitgestalten. Im Vorteil ist nun, wer frühzeitig die nötigen Weichen gestellt hat, um online erfolgreich zu sein. Das zeigt sich am Beispiel der cw-mobile GmbH mit Sitz in Grafenau.

Mit www.cw-mobile.de betreibt das Unternehmen mit 25 Mitarbeitern gemäß der EHI/Statista-Studie (siehe Seite 27) einen der 1.000 umsatzstärksten Online-Shops Deutschlands. Verkauft werden hochwertige Markenprodukte aus den Bereichen Smartphones, Lifestyle, Multimedia und Haushaltswaren. Gefragt nach dem Erfolgsgeheimnis, findet Geschäftsführer Christian Wensauer eine eindeutige Antwort: Entscheidende Faktoren seien Erfahrung und Service. Entstanden ist cw-mobile im Jahr 2006 als „Ableger“ der Firma Wensauer Com-Systeme GmbH, ein 1997 gegründetes stationäres Fachgeschäft für Telekommunikation und IT in Grafenau. „Durch die

Abnahme größerer Mengen erzielt man einen besseren Einkaufspreis, zudem wollten wir einen Weg finden, Lagerrestbestände zu verkaufen. So entstand die Idee für den Online-Shop als zusätzlichen Vertriebskanal. Mit einer breiteren Kundenansprache sollte der Umsatz, aber auch das Produktportfolio erweitert werden“, blickt Wensauer zurück. Der Online-Handel sei zunächst nicht als Hauptgeschäftsfeld, sondern als Ergänzung gedacht gewesen. „Man wusste ja nicht, wo die Reise hingehet und wie sich alles entwickelt.“ Doch schnell stellte sich heraus: Der Online-Verkauf funktioniert. Während zunächst lediglich auf ebay mit den Waren gehandelt wurde, erschloss Wensauer mit seinem Team nach und nach weitere Plattformen. Seit 2008 nutzt

cw-mobile beispielsweise den Online-Riesen Amazon als Marktplatz. Doch zu stetigem Wachstum müssen auch die Rahmenbedingungen passen. Weil die Lagerkapazitäten nicht mehr ausreichten, wurden zusätzliche Flächen angemietet. Aktuell umfasst das Lager rund 2.500 Quadratmeter. Auch in die Software wurde investiert. „Prozesse mussten optimiert, aber vor allem automatisiert werden. Hier werden wir nie am Ende sein“, meint Wensauer. Als Meilenstein in der Geschichte der Online-Aktivitäten nennt Christian Wensauer den Livegang des ersten eigenen Online-Shops im Jahr 2010.

Kundenservice inhouse

Die frühe Erschließung des Online-Marktes brachte langjährige Erfahrung, die in positiven Kundenbewertungen mündete und heute dabei hilft, das Vertrauen potenzieller neuer Kunden zu gewinnen. Daneben ist Service das entscheidende Pfund, mit dem sich cw-mobile im hart umkämpften Online-Geschäft von der Konkurrenz abheben möchte. „Im Vergleich zu vielen anderen Anbietern setzen wir weiterhin auf telefonischen Support“, führt E-Commerce-Leiter Michael Haydn aus. Viele in der Branche setzen vermehrt auf Chatbots oder haben den Kundenservice an einen Customer Service-Dienstleister ausgelagert. Die cw-mobile GmbH verfolgt hier einen anderen Ansatz. „Eine hausinterne Abwicklung liefert durch die Fachkompetenz unserer Mitarbeiter die richtige Symbiose aus Servicequalität, Erfahrung und Kundennähe“, führt Haydn aus. Neben der Telefon-Hotline können sich Kunden auch via E-Mail an das Team wenden und alternativ einen Rückrufservice nutzen. Eine Antwort erfolgt in der Regel innerhalb weniger Stunden, spätestens aber am nächsten Werktag. Schnell, unkompliziert und effizient ist bei jedem Auftrag das A und O. Eine Inhouse-Abwicklung befindet sich dabei näher „am Puls des Kunden“. Daraus ergeben sich schnelle Reaktionszeiten und effizientere Prozesse. Das spart langfristig Kosten und Ressourcen.

Kunden einen Service bieten – das beschränkt sich nicht nur darauf, Fragen zu beantworten. cw-mobile setzt bei der Customer Experience bewusst darauf, Kunden durch eine aussagekräftige Artikelbeschreibung alle relevanten Informationen zum Produkt zu liefern und damit über den kompletten Kaufzyklus hinweg zufriedenzustellen. Bei Produkten, bei denen absehbar ist, dass diese langfristig im Sortiment bleiben, werden die Texte nicht nur für den Kunden geschrieben, sondern auch für

»Immer nur der Billigste zu sein, wird dauerhaft nicht funktionieren.«

cw-Geschäftsführer
Christian Wensauer

die Suchmaschine optimiert (SEO). Die Kompetenz zur Erstellung von SEO-Texten ist im Haus gegeben. Letztlich tragen auch Faktoren wie gute Usability, eine transparente Kaufabwicklung und ein schneller und sicherer Versand zu einem kundenorientierten Service bei.

Dauerhaft gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

„Grundsätzlich sind natürlich auch gute Preise immer ein Thema“, führt Christian Wensauer aus. Der Preis müsse attraktiv sein, „doch immer nur der Billigste zu sein, wird dauerhaft nicht funktionieren“, ist der Geschäftsführer überzeugt. Zu einem erfolgreichen Online-Shop gehört wesentlich mehr. cw-mobile setzt auf ein breit gefächertes Sortiment. Aktuell werden rund 8.000 Produkte angeboten, ein Viertel davon ist dauerhaft auf Lager. Zudem sollen Überraschungseffekte Kunden zur regelmäßigen Rückkehr bewegen. „Wir sind immer auf der Suche nach innovativen Nischenprodukten, die nicht jeder hat. So haben wir zumindest für eine gewisse Zeit ein Alleinstellungsmerkmal und heben uns von den großen Mainstreamshops ab“, betont Wensauer. Als Beispiele nennt er die smarte Kaffeetasse, die das Getränk dank digitaler Temperaturregelung in der gewünschten Temperatur warmhält, den Insektenstichheiler fürs iPhone, smarte Fahrradhelme, die über ein vollständig integriertes Kommunikationssystem in der Helmschale verfügen, oder die „HopfenHöhle“. Dabei handelt es sich um ein System, mit dem Bier in einem Erdloch gekühlt werden kann. „Dieses Produkt hatten wir als einer der ersten Online-Händler im Angebot. Wir haben dann auch eine Kampagne mit einer lokalen Brauerei gestartet“, berichtet Michael Haydn. „An sich passt das Produkt nicht ins Sortiment, doch das ist manchmal gar nicht so schlecht. So lässt sich die Reichweite erweitern“, meint Wensauer.

Aktuelle Herausforderungen im E-Commerce

Doch was bringt ein innovatives Produkt, wenn die Lieferzeit ungewiss ist? „Kunden legen Wert darauf, dass die Ware schnell verfügbar ist. Aufgrund der aktuellen Krisen wie dem Krieg in der Ukraine und der Corona-Pandemie sind Lieferketten oftmals unterbrochen. Wer es dennoch schafft, die Produkte schnell liefern zu können, ist klar im Vorteil“, folgert Wensauer. Auch cw-mobile hat verstärkt mit Lieferengpässen zahlreicher Hersteller zu kämpfen und schätzt dieses Problem als eine der derzeit größten

Schwierigkeiten, die im Online-Handel bewältigt werden müssen, ein. Hinzukommen weitere Herausforderungen. „Dazu zählen auch die rechtlichen Vorgaben. Nahezu jährlich kommen neue Regeln dazu, die erfüllt werden müssen. Die Umsetzung erfordert viel Zeit und ist ein hoher Kostenfaktor“, sagt Michael Haydn. Auch die Gewinnung neuer Mitarbeiter – vom Azubi bis zur Fachkraft – werde immer schwieriger. cw-mobile will dem unter anderem durch die erstmalige Teilnahme an Ausbildungsmessen entgegenwirken und Jugendlichen aufzeigen, was hinter dem Berufsbild der Kaufleute im E-Commerce steckt (siehe Seite 35). Stetige Herausforderung bleibt allem voran, im Internet dauerhaft wahrgenommen zu werden. In Suchmaschinenwerbung (SEA) mit Google wurde vor einiger Zeit massiv investiert – in Hochzeiten 5.000 bis 6.000 Euro pro Monat. „Das haben wir stark reduziert. Mittlerweile nutzen wir SEA nur für ausgewählte Produktgruppen. Natürlich kann man die Reichweite und den Umsatz steigern, aber man muss immer den Kostenfaktor gegenrechnen. Es muss rentabel bleiben“, führt Michael Haydn aus. Geschäftsführer Christian Wensauer fügt hinzu: „Manche Konzerne sind rein auf Umsatz aus und haben ganz andere Marketingbudgets. Unsere Strategie ist aber nicht, mit aller Gewalt zu wachsen. Wir wollen Ertrag erzielen und unser Produktportfolio stetig erweitern.“

In Zukunft zählen Personalisierung und Künstliche Intelligenz

Aktuell liegt der Fokus stark auf dem Ausbau des Newsletter-Marketings, um noch effektiver auf die jeweilige Zielgruppe eingehen zu können. Gleich zwei aktuelle Trends, die im E-Commerce um sich greifen, werden in Kombination aktiv umgesetzt: Personalisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Die Datenanalyse ermöglicht, Käufern entsprechende Zusatzangebote schmackhaft zu machen. „Kauft jemand einen Drucker, erhält er später beispielsweise das Angebot von Druckerpatronen“, führt Haydn aus. Wann der entsprechende Newsletter verschickt wird, steuert die Künstliche Intelligenz. „Die KI entscheidet individuell, wann die Wahrscheinlichkeit am höchsten ist, dass ein Newsletter geöffnet wird. Ein Käufer, der Newsletter in der Regel abends um 22:00 Uhr liest, wird den Newsletter um 21.45 Uhr erhalten“, erklärt Haydn. Künftig sollen auch im Online-Shop selbst personalisierte Produktempfehlungen ausgespielt werden.



Beratungssprechstunde Online-Tipps

Sichtbarkeit im Internet steigern

Tipps und Tricks für Ihren Online-Auftritt: E-Commerce Basiswissen für Gewerbevereine



Tipps von
Online-Experten:
praxisnah, objektiv
und kostenlos

Die IHK bietet gemeinsam mit der Günther Rid-Stiftung für den bayerischen Einzelhandel, Gewerbevereinen und City-Marketing-Vereinigungen [Unterstützung durch E-Commerce Beratungssprechstunden](#) und einen Überblick über staatliche Fördermöglichkeiten.



Die digitale
Rutsche in die
Ladengeschäfte
legen

In einer etwa einstündigen Online-Sitzung bekommen [Gewerbetreibende und Stadtverantwortliche](#) Einblicke in das spannende Thema Online-Handel und digitale Sichtbarkeit (mindestens fünf Teilnehmer sind wünschenswert).

Die IHK-Fachleute zeigen, wie digital nicht nur Aufmerksamkeit erregt wird und Wünsche entstehen, sondern auch, wie Kunden wirklich in die Geschäfte geholt werden. Abgerundet wird das Gespräch mit einem Überblick über die verschiedenen Fördermöglichkeiten bei digitalen Investitionsvorhaben.



Infos zu
Fördermöglichkeiten

Themenauszug

- Google-Ranking
- Vertriebskanäle
- Website-Baukasten versus eigene Webseitenprogrammierung
- Webshop ja/nein/wie
- Soziale Netzwerke (Facebook, Instagram, YouTube etc.)
- Verkaufsplattformen (Amazon, ebay etc.)
- Fördermöglichkeiten



Eine individuelle
Vertiefung für
interessierte
Handelsunternehmen
ist im Nachgang in
einer zweiten Stufe
jederzeit möglich

IHK-Ansprechpartner: Thomas Breinfalk

☎ 0851 507-213

@ thomas.breinfalk@passau.ihk.de

🌐 ihk-niederbayern.de/online-tipps



Die 1.000 umsatzstärksten Online-Shops

Wie sehr boomt der Online-Handel tatsächlich? Wie entwickeln sich Umsätze? Diese und weitere Fragen beantwortet die Studie „E-Commerce-Markt Deutschland 2021“. Die Marktstudie zu den 1.000 umsatzstärksten Online-Shops wird alljährlich vom EHI Retail Institute e.V. und der Statista GmbH herausgegeben.

Die Einschränkungen des stationären Handels im Zuge der Corona-Pandemie hatten einem massiven Wachstumsschub im Online-Handel zur Folge. Der Gesamtumsatz der Top-1.000-Online-Shops lag 2020 bei 68,8 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von rund 33 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Damit hat sich das Marktwachstum nahezu verdreifacht. Allein die Top-10-Online-Shops erwirtschafteten 40 Prozent des Gesamtumsatzes. Ein weiterer großer Anteil mit fast 32 Prozent entfällt auf die Online-Shops auf den Plätzen 11 bis 100. Angeführt wird das Ranking weiterhin von den drei großen „Platzhirschen“ Amazon, Otto und Zalando. Bereits seit 2014 ist das Trio auf dem Siebertreppchen zu finden. Die drei Online-Shops sind zugleich hybride Marktplätze. Ihr summierter Umsatz belief sich im Geschäftsjahr 2020 auf fast 30 Prozent des Gesamtumsatzes der Top 1.000. „Durch ihren Umsatzvorsprung, ihren Bekanntheitsgrad und dementsprechend auch ihre Reichweite im E-Commerce-Markt bieten sie einen breiten Kundenzugang an und sind daher attraktive Partner für Händler“, lautet das Resümee in der EHI/Statista-Studie.

Weitere exemplarische Studienergebnisse

- Branchenvergleich: Die Generalisten blieben mit einem Umsatz von 22,8 Milliarden Euro und einem Anteil von rund 33 Prozent am Gesamtumsatz das umsatzstärkste Hauptsegment (zum Vergleich: Bekleidung 11,2 Milliarden Euro Umsatz; Unterhaltungselektronik 9,7 Milliarden Euro Umsatz).
- Zahlungsarten: Wallets, etwa via PayPal, werden in 95 Prozent der Online-Shops angeboten und blieben damit die am häufigsten angebotene Bezahlart, gefolgt von Kreditkarten, mit denen in rund 92 Prozent der Shops bezahlt werden kann. Kontobasierte Zahlungsverfahren folgen mit 81,5 Prozent auf Platz 3.
- Versand: In rund 75 Prozent der Shops wird der

Versand mit Deutsche Post DHL angeboten. Mit größerem Abstand folgen der Versand via Spedition (25,5 Prozent) und die Selbstabholung an einem physischen Touchpoint (24,5 Prozent).

- Vertriebskanäle: Fast 45 Prozent der untersuchten Online-Shops besaßen ein Shop-Profil auf Amazon, über 36 Prozent auf ebay und rund 14 Prozent auf dem Online-Marktplatz von Kaufland.



Die Studie „E-Commerce-Markt Deutschland 2021“ kann beim EHI-Institut bestellt werden unter www.ehi.org/produkt/studie-e-commerce-markt-deutschland-2021/

ANZEIGE

Meine Mietberufskleidung!

URZINGER
TEXTILMANAGEMENT

Mietberufskleidung von Urzinger – denn so macht Arbeit Spaß! Optimaler Sitz Ihrer Berufskleidungskollektion durch individuelle Anproben und regelmäßige Anpassungen. Ausgezeichneter Schutz durch modernste Funktionstextilien, immer modisch und natürlich immer perfekt gepflegt und aufbereitet.

Urzinger – Erfahrung. Innovation. Erfolg.

JOSEF URZINGER GMBH • 84030 LANDSHUT • 0871- 97315-0

www.urzinger.de



Die **Nebulus GmbH** aus Deggendorf verkauft unter dem Marken-Label Nebulus sportliche Lifestylemode für den Sommer und den Winter. Natürlich für Frauen genauso wie für Männer sowie Schuhe und Accessoires. In Spitzenzeiten verlassen pro Tag mehrere Tausend Sendungen das Lager. Die Kunden stammen etwa zur Hälfte aus Deutschland. Versendet wird weltweit. Der Online-Shop ist in zwölf verschiedenen Sprachen abrufbar. Darunter sind auch skandinavische Sprachen wie Norwegisch.

www.nebulus.biz

DICTUM

Die **Dictum GmbH** aus Plattling führt ein breites Portfolio an Werkzeugen sowie Messern für Küche und Outdoor. Das Unternehmen mit 170-jähriger Geschichte setzt auf herausragende Produktqualität, die Grundlage für die Langlebigkeit der verkauften Produkte ist. Neben dem Online-Shop gibt es zwei stationäre Läden in Plattling und München. Der bekannte Printkatalog wurde 2022 erstmals in rein digitaler Form verwirklicht.

www.dictum.com



Die **Steiner Shopping GmbH** ist ein Spezialist in den Bereichen Garten, Heimwerken und Bauen, Heim und Haus, Freizeit und Sport und bietet Werkzeuge sowie Maschinen für Profi-Handwerker. Das Unternehmen mit Sitz in Landau an der Isar gehört zur Josef Steiner Gruppe und blickt auf eine 46-jährige Unternehmenstradition zurück.

www.steinershopping.de



Bei der **LaVita GmbH** aus Kumhausen handelt es sich um den Verkauf eines seit 1999 erhältlichen Mikronährstoffkonzentrats, das von dem ehemaligen Leistungssportler Gerd Truntschka in Zusammenarbeit mit Experten und Ernährungswissenschaftlern entwickelt wurde. Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über den eigenen Online-Shop, wobei Kunden zwischen verschiedenen Optionen wählen können. Bei der Servicelieferung erfolgt automatisch eine regelmäßige Lieferung, während zugleich ein Preisvorteil entsteht.

www.lavita.de



Die **RennerXXL GmbH & Co. KG** mit Sitz in Buch am Erlbach ist Spezialist für Outdoor-, Sport- und Freizeitmode in Übergrößen. Das Motto lautet „Passt nicht, gibt's nicht“. Wissenswertes zu Rohstoffen und Produkten sowie Pflegehinweise und weitere Hintergrundinformationen werden im eigenen Renner XXL-Magazin online veröffentlicht. Aktuell arbeitet das Team an einem Relaunch des Online-Shops.

www.outdoor-renner.de

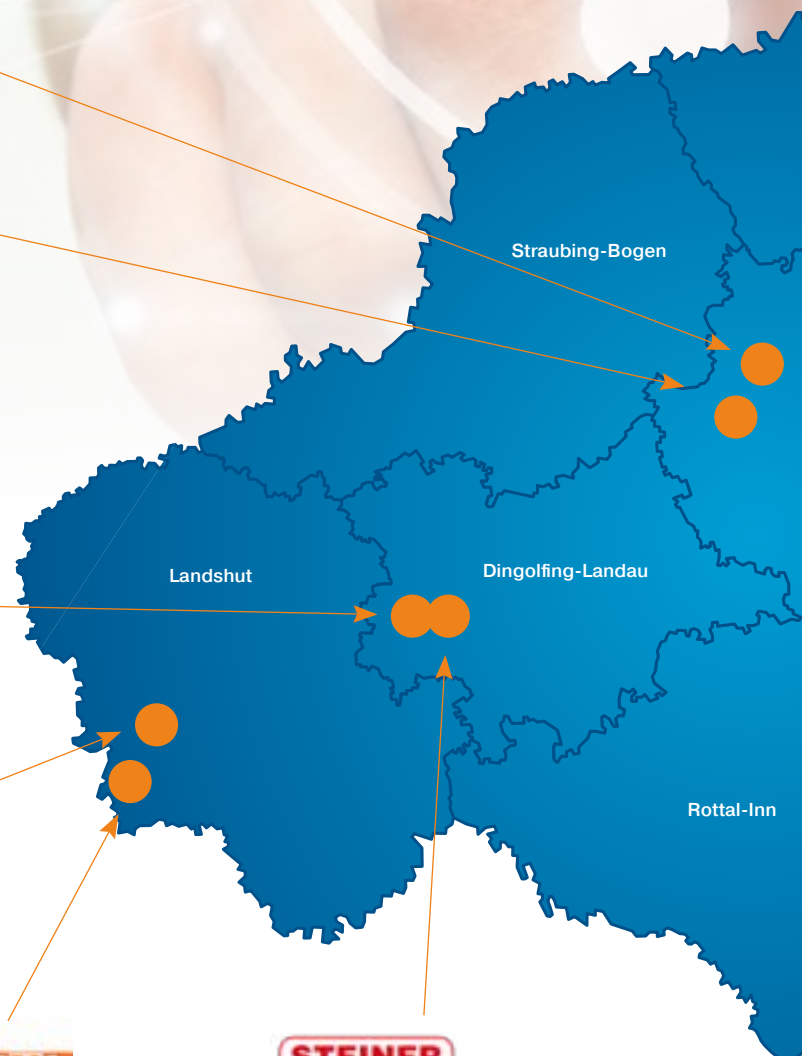


Easy Möbel ist eine Marke der **Steiner Shopping GmbH** aus Landau an der Isar und bietet Möbel in den Bereichen Wohnen, Schlafen, Kinder, Büro, Bad und Küchen sowie Gartenmöbel aller Art bis hin zu Kinderspieltürmen und Gartenschaukeln. Das Unternehmen setzt bei Produkten, Beratung und Service auf überdurchschnittliche Qualität.

www.easymoebel-shop.de

Die niederbayerische

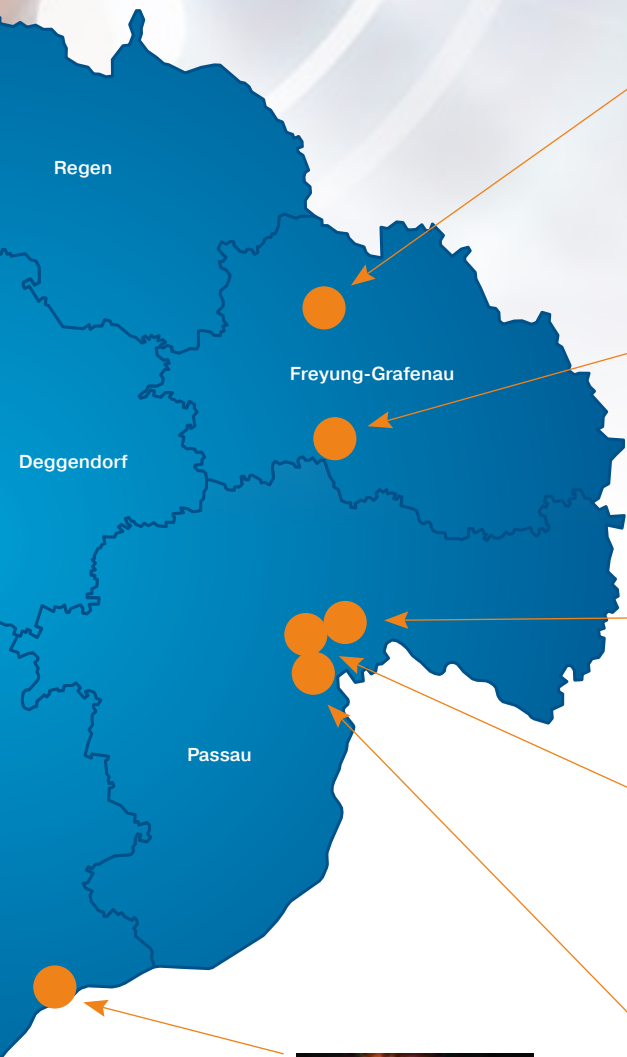
Unter den Top 1.000 der umsatzstärksten Online-Shops in Deutschland sind zwölf Unternehmen mit Sitz in Niederbayern vertreten. Diese werden im Folgenden kurz vorgestellt.



hen Online-Shops



Die **cw-mobile GmbH** ist ein mittelständischer Online-Händler aus Grafenau mit hochwertigen Markenprodukten aus den Bereichen Technik, Lifestyle und Baumarkt. In der Kategorie „Upgrade your life“ werden besonders innovative Produkte gebündelt. Erfahrung, Produktvielfalt und Zuverlässigkeit schaffen dabei die Voraussetzung für bestmögliche Kundenzufriedenheit.
www.cw-mobile.de



Die **Profiteile GmbH & Co KG** aus Perlesreut vertreibt eine große Vielfalt von Produkten rund ums Auto. Neben der schnellen Reaktionszeit gilt die verschwindend geringe Rücksendequote als Alleinstellungsmerkmal. Das liegt vor allem an dem ausgeklügelten Verpackungssystem des Unternehmens.
www.profiteile.de



Die **mymuesli AG** mit Hauptsitz in Passau wurde 2007 als Online-Start-up für individuelles Bio-Müsli gegründet, feiert in diesem Jahr also 15-jähriges Jubiläum. Im Laufe der Zeit hat sich mymuesli vom reinen Internet-Player zum Multi-Channel-Händler entwickelt. Verkauft werden die Produkte – neben Müsli gibt es inzwischen auch Porridge, Riegel & Co. – zudem in Supermärkten und eigenen Stores.
www.mymuesli.com



Die **ETERNA Mode GmbH**, Hemden- und Blusenspezialist mit Sitz in Passau, ist klassischer Multi-Channel-Anbieter und nutzt das Internet als zusätzlichen Absatzweg neben dem stationären Handel. Guter Service auf Grundlage digitaler Technologien soll einer hohen Retourenquote entgegenwirken. Mit unter 20 Prozent fällt die Quote deutlich geringer aus als in der Modebranche üblich (durchschnittlich 40 Prozent). Aktuell werden fünf verschiedene Zahlungsarten im Online-Shop angeboten.
www.eterna.de



Bei der **marsmedia GmbH** aus Simbach am Inn findet sich eine große Auswahl an Markenartikeln aus dem Bereich Haushalt, wie Waschmaschinen, Wäschetrockner, Elektronik und Zubehör. Neben bester Qualität bietet das Unternehmen schnellen Versand, Geld-Zurück-Garantie und Beratung auch nach dem Kauf.
www.mars-media-elektronik.de



Seit 2010 vertreibt die **Auto-Leebmann GmbH** aus Passau im eigenen Online-Shop Ersatzteile und Zubehörprodukte für BMW, MINI und BMW Motorrad. Seit 2017 sind auch Ersatzteile namhafter Hersteller, die dem Originalteil entsprechen, erhältlich. Aktuell legt das Team den Fokus verstärkt auf die Gewinnung von Neukunden.
www.leebmann24.de

Funktionierende Kon

Online-Händler geben Einblicke in ihre pers



„Für einen erfolgreichen Online-Shop sind mehrere Faktoren zentral: Allem voran steht eine gute Sichtbarkeit. Neben der Suchmaschinenoptimierung spielen mittlerweile vor allem Suchmaschinenanzeigen eine Rolle. Wir geben bereits beträchtliche Summen für bezahlte Werbung im Jahr aus und die Tendenz ist steigend. Dadurch ist unsere Präsenz sehr hoch – eines der Geheimnisse für einen gut laufenden Online-Shop. Der Kunde muss anschließend die richtigen Produkte schnell und leicht finden können. Das ermöglicht bei uns im Shop die Identifikation über die Fahrgestellnummer. Zusätzlich setzen wir auf einen kundenorientierten Service und unterstützen auch bei Rückfragen. Schließlich ist auch die Liefer-

zeit ein weiteres entscheidendes Kriterium: Der Kunde möchte das bestellte Produkt natürlich so schnell wie möglich erhalten. 2020 haben wir ein automatisiertes Kleinteilelager in Betrieb genommen und seither rund 30.000 Teile lagernd, die schnell mit verschiedenen Versanddienstleistern versendet werden können. Das hat sich auch in der letzten Zeit, in der die Lieferketten nicht immer zuverlässig funktioniert haben, als Vorteil für unsere Kunden herausgestellt. Auch aktuell entwickeln wir den Shop weiter. Mit dem neuen System können wir dann noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und ihnen – passend zu ihren hinterlegten Fahrzeugen – personalisierte Angebote vorschlagen.“

Gregor Leebmann Filialleiter in der Auto-Leebmann GmbH mit Sitz in Passau

„Das Geschäft begann vor 18 Jahren mit dem Verkauf von Outdoor-Bekleidung bei ebay. Vor sechs Jahren erfolgte die Spezialisierung auf Übergrößen. Aus meiner Sicht ist die Sache klar: Um langfristig erfolgreich zu sein, muss man Marktführer in einer Nische sein. Wir sind das inzwischen im Bereich Sport- und Outdoor-Mode in Übergrößen, besetzen damit also eine Doppelnische. Allerdings haben Nischen auch Nachteile, beispielsweise ist die Zielgruppe eingeschränkt. Pro Tag verlassen rund 100 Bestellungen unser Lager, in Spitzenzeiten können es auch bis zu 400 Bestellungen sein. Im Shop haben wir rund 1.000 Artikel permanent verfügbar. Grundsätzlich legen Kunden beim

Online-Shopping Wert auf Kauf auf Rechnung, kostenlosen Hin- und Rückversand und vor allem blitzschnellen Versand. Wer bei uns vor 12:00 Uhr bestellt, erhält mit einer Wahrscheinlichkeit von bis zu 80 Prozent am nächsten Werktag sein Paket. Wir versenden zudem ohne Folie und verpacken die Ware in Seidenpapier. Zentral ist weiterhin überragender Service. Die telefonische Erreichbarkeit ist wichtig, zudem muss man im Kundenkontakt in der Lage sein, die Kunden zu begeistern. Wir setzen verstärkt auf unsere Stammkunden und sind bemüht, jeden fünften Käufer als Stammkunden zu gewinnen. Das wichtigste Instrument ist in diesem Zusammenhang Newsletter-Marketing.“

Gerhard Renner Geschäftsführer der RennerXXL GmbH & Co. KG mit Sitz in Buch am Erlbach



„Als wir vor 15 Jahren mit mymuesli begonnen haben, war Online-Shopping noch nicht en vogue und Online-Lebensmittelshops gab es so gut wie gar nicht. Im Laufe der Zeit haben sich die Ansprüche natürlich gewandelt. Früher hat ein Kunde problemlos auch mal länger auf ein Paket gewartet. Heute werden Kunden schon nervös, wenn die Bestellung nach 48 Stunden nicht angekommen ist. Lieferzeiten werden darüber hinaus schlecht toleriert, die Erwartung an einen schnellen Lieferservice sind immens gewachsen. Wenn es aber doch Probleme gibt, muss man sofort reagieren und in die transparente Kommunikation gehen. Zu Beginn von mymuesli gab es auch noch keine sozialen Medien und keinen mobilen

Traffic. Wir hatten nur die klassische Website. Heute gibt es dagegen extrem viele Kommunikationsschnittstellen mit den Kunden, die allesamt mit dem Webshop verknüpft sein müssen. Wir sind auf allen bekannten Social Media-Kanälen aktiv und etwa die Hälfte der Bestellungen erfolgt inzwischen über mobile Endgeräte. Darauf muss die Seite ausgerichtet sein. Das höchste Wachstumspotenzial liegt im Bereich Influencer-Marketing und Kooperationen. Darauf legen wir verstärkt den Fokus. Denn unser Produkt ist prädestiniert dafür. Wir können sehr leicht individuelle Produkte schon in geringer Stückzahl produzieren. Das unterscheidet uns maßgeblich von anderen Lebensmittelherstellern.“

Philipp Kraiss Mitbegründer und Co-CEO der mymuesli AG mit Sitz in Passau

Rezepte aus der Region

erfolgreichen Strategien und Erfolgsgeheimnisse.

„ETERNA ist eine Traditionsmarke mit langjährigen Stammkunden und eindeutiger Positionierung. Von dieser positiven Voraussetzung profitiert der Online-Shop. Als sich vor gut zehn Jahren abzeichnete, dass Online ein wichtiger Einkaufskanal für Kunden werden wird, haben wir unsere Multikanal-Strategie gestartet. Das Ziel: Umsätze, die stationär wegfallen, auffangen und auch international wachsen. An Spitzentagen verlassen einige Tausend Pakete das Lager. Dennoch bin ich fest von der Co-Existenz beider Vertriebskanäle überzeugt. Wichtig ist, auch online die nötige Orientierung und den Support zu liefern, damit ein positives Einkaufserlebnis erzielt wird. Ein digitaler Shopping-Assistent hilft bei-

spielsweise dabei, mit wenigen Klicks die richtige Passform und Größe zu ermitteln. Das wird gerade von Neukunden, die vorher noch nicht bei uns gekauft haben, gerne genutzt. Stammkunden, die einfach nur drei neue weiße Hemden brauchen, können den Online-Shop zur Bedarfsdeckung nutzen, ohne extra einen Händler aufsuchen zu müssen. Aktuell läuft eine groß angelegte Umstellung unserer gesamten Online-Technologie. Zudem nehmen wir intensiv die Stammdaten in den Blick, um künftig noch mehr Services anbieten zu können. Wir möchten ja keine allgemeinen Newsletter versenden, sondern dem Kunden gezielter genau die Angebote liefern, die zu seinen Bedürfnissen passen.“

Hennig Gerbaulet Geschäftsführender Gesellschafter der ETERNA Mode GmbH mit Sitz in Passau



„Vor über 20 Jahren hat der ehemalige Eishockey-Nationalspieler Gerd Truntschka das Unternehmen LaVita gegründet und ein Produkt erschaffen, das die positiven Eigenschaften möglichst vieler natürlicher Zutaten wie Gemüse, Obst, Kräuter und pflanzliche Öle vereint. Mit unserem Mikronährstoffkonzentrat bieten wir ein einzigartiges Produkt, das es nur direkt bei uns gibt. Wir verkaufen bewusst nicht über Online-Marktplätze, weil uns die Frische des Produkts und die direkte Kundenbeziehung wichtig sind. Unsere Herausforderung besteht darin, viele Erstbesucher des Online-Shops zeitnah in Käufer zu konvertieren – das ist bei einem hochpreisigen Premium-Produkt nicht einfach, gelingt aber durch überzeugendes Storytelling. Wir machen alles inhouse – vom Text über die Kreation bis hin zu Videos. Statt punktuell

mit Influencern arbeiten wir langfristig mit Botschaftern zusammen, die das Produkt tatsächlich nutzen und ihre Überzeugung glaubwürdig nach außen tragen können. Grundsätzlich spielen die Kundendaten eine wichtige Rolle für uns. Wir verwenden die Daten zum Vorteil des Kunden, um also zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Angebote machen zu können. Wir möchten das Produkt schließlich niemandem aufdrängen – der Kunde soll sich damit wohlfühlen. Von großer Bedeutung ist auch der Kundenservice. Wir bedienen hier alle Kanäle inklusive WhatsApp und achten auf sehr schnelle Reaktionszeiten und hohe Beratungsqualität. Unsere Historie und über 40.000 positive Bewertungen spielen eine entscheidende Rolle in Bezug auf Qualität, Seriosität und Glaubwürdigkeit.“

Andreas Altenburg Leiter Marketing und Digitale Lösungen bei der LaVita GmbH mit Sitz in Kumhausen

„Damit ein Online-Shop erfolgreich läuft, ist zunächst Usability entscheidend. Der Kunde darf nicht warten müssen. Das zählt für die Beantwortung von Fragen, aber auch die Shopgeschwindigkeit muss hoch sein. Aktuell erfindet sich Nebulus neu. Schließlich muss man sich ständig weiterentwickeln. Mitte des Jahres wird der neue Shop mit bester Usability live gehen, es werden dann auch Videos gezeigt. Zudem werden wir verstärkt Künstliche Intelligenz einsetzen, um im Shop personalisierte Angebote zu zeigen. Ein zweiter Punkt für guten Umsatz ist Werbung. Es gibt Tage im Jahr, an denen 120.000 bis 150.000 Euro an einem einzigen Tag in Werbung investiert werden. Dabei nutzen wir zu

nahezu 100 Prozent Online-Marketing. Google und Facebook setzen wir weltweit ein, weil sich über diese beiden Plattformen die Zielgruppe am besten erreichen lässt. Neueste Auswertungen ergaben, dass am erfolgreichsten an die Altersgruppe Herren 50 plus verkauft wird. Männer bestellen in der Regel nicht zur Auswahl, sondern weil sie etwas brauchen. Aus diesem Grund, und weil bei uns der Versand schon immer Geld kostet, ist die Retourenquote mit rund 20 Prozent bereits seit Jahren sehr niedrig. Aktuell umfasst das Nebulus-Team rund 70 Personen. Ich bin der Überzeugung, dass man die Mitarbeiter wie eine Familie behandeln sollte. Dann funktioniert vieles von selbst.“

Alexander Scharnböck Geschäftsführer der Nebulus GmbH mit Sitz in Deggendorf



Mehr als „nur“ eine Alternative: der digitale Katalog

Flexibel auf unerwartete Ereignisse reagieren – eine Eigenschaft, die in Zeiten unsicherer Rahmenbedingungen für alle Händler unerlässlich ist. Immer wieder gilt es, neue Wege zu beschreiten. Das wird am Beispiel der DICTUM GmbH mit Sitz in Plattling deutlich.

Der Printkatalog des Unternehmens, das stationär und online ein großes Sortiment an hochwertigen Werkzeugen und Messern anbietet, war laut Geschäftsführerin Petra Steinberger bislang stets das Aushängeschild des Unternehmens und wie eine „Bibel“ für die Kunden. Zugleich stellte der gedruckte Katalog die Basis für den Online-Katalog dar. „Durch Papiermangel zum Druckzeitpunkt, die extreme Preissteigerung des Papiers und die massiven Preisschwankungen für unsere Produkte mussten wir uns dieses Jahr davon verabschieden“, berichtet Steinberger. Aus der Not heraus geht DICTUM neue Wege. Eine Print-Variante gibt es nicht mehr. Stattdessen wurde ein digitaler Blätterkatalog entwickelt und mit technischen Features ausgestattet, um den Kunden den Einkauf so angenehm und einfach wie möglich zu machen.

Neue Variante bringt zahlreiche Vorteile

„Mit der Warenkorbfunktion kann man den Wunschartikel direkt in den Warenkorb legen. Es gibt Lesezeichen und Merklisten als Gedächtnisstützen. Produkt- und Anwendungsfotos liefern umfangreiche und zusätzliche Information. Weil der Online-Blätterkatalog im Vergleich zum Printkatalog in Sachen Seitenzahlen nicht mehr limitiert ist, müssen auch Informationen nicht mehr begrenzt werden“, fasst Petra Steinberger zusammen. Beiträge aus dem DICTUM Werkzeugwissen-Blog sind verlinkt und ergänzen die Produktinformationen. Auch das war im Printkatalog nicht möglich. Zudem können Kunden direkt im Blätterkatalog schnell und unkompliziert die Verfügbarkeit des Wunschproduktes prüfen. Als weiteren

großen Vorteil empfindet Steinberger die Möglichkeit, dass neue Produkte auch während des Jahres laufend integriert werden können. „Der Blätterkatalog ist also aktuell und nicht statisch wie ein Printkatalog.“ Auch die Preise können stets auf dem aktuellen Stand gehalten werden, weil der Blätterkatalog hier auf den Webshop zugreift. „Das sind alles Annehmlichkeiten, die ein Printkatalog nicht bieten kann und trotzdem kann man einfach auch nur blättern – eben online“, führt Steinberger aus. Damit sei der digitale Blätterkatalog für die Kunden mehr als „nur“ eine Alternative.



Die DICTUM-Kunden blättern im Katalog nun per Klick um.

Echter Mehrwert für den Kunden

Die Neuerungen reichen allerdings noch weiter. Begleitend zum Blätterkatalog wurde eine App entwickelt, die kostenlos im Appstore und bei Google Play zum Download bereitsteht. Die App gewährt mit dem Smartphone und Tablet jederzeit Zugriff auf den Blätterkatalog und zugleich auf die Special-Interest Kataloge von DICTUM. „Wir wollen unsere Kunden über alle Kanäle erreichen. Die Kataloge wurden für manche Kunden zum täglichen Begleiter, sie lagen in der Werkstatt und am Schreibtisch. Eine Alternative ist die App – mit dem mobilen Gerät oder Handy hat man sie immer dabei!“ Bei der Entwicklung der App wurde besonderes Augenmerk auf Funktionen mit echtem Mehrwert für den Kunden gelegt. Dazu zählen laut Steinberger insbesondere eine schnelle und intuitive Benutzerführung und Bedienung der App. „Aber auch Aktualität und Mehrwert durch Zusatzinformationen, ohne dabei auf die Möglichkeit des gewohnten Durchblätterns und Schmökerns wie im Printkatalog verzichten zu müssen, war eine Anforderung“, führt Steinberger aus.

Mitarbeiter gewinnen mit dem Funnel-Prinzip

Die Erhöhung der digitalen Sichtbarkeit kann für Händler nicht nur eine wichtige Strategie sein, um Produkte – online oder stationär – zu verkaufen. Das Internet und insbesondere soziale Medien eignen sich längst als modernes Tool zur Mitarbeiterakquise.



Händler und andere Unternehmer, die sich für diesen Weg entscheiden, reagieren proaktiv auf den Personalmangel. Denn in Zeiten, in denen alt hergebrachte Methoden zur Mitarbeitergewinnung nur selten zum gewünschten Erfolg führen, sind kreative Lösungen gefragt. Der Einsatz moderner Medien im Recruitingprozess zählt zu den Maßnahmen, mit denen sich insbesondere mögliche Azubis zielgruppengerecht ansprechen lassen. Für Händler besonders interessant: das Funnel-Prinzip. Den Begriff „Funnel“, zu Deutsch Trichter, kennen Online-Händler vermutlich in einem anderen Zusammenhang. Im E-Commerce bezeichnet der sogenannte Conversion-Funnel den Prozess des Kunden vom Erstkontakt bis zum Kauf des Produktes. Dieses Trichtermodell lässt sich auf das Recruiting

in sozialen Medien wie Facebook und Instagram übertragen.

Was sind mobile Bewerberfunnel?

Der potenzielle Mitarbeiter gelangt mithilfe von ein paar Klicks an das Ziel, entscheidet sich also für Antworten innerhalb eines „soften“ und vor allem kurzen Multiple Choice-Bereichs und hinterlässt abschließend seine Kontaktdaten. Und schon ist der Erstkontakt hergestellt. Ziel ist, es dem Bewerber so leicht wie möglich zu machen. Das lästige Zusammenstellen einer Mappe beziehungsweise von Anschreiben, Lebenslauf und Co. entfällt.

Aufmerksam wird der Bewerber auf das Stellenangebot, da es ihm auf der gewünschten Social Media-Plattform automatisch angezeigt wird. Beim Funnel-Prinzip handelt es sich um eine gesponserte Werbeanzeige im Stellenformat. Der Arbeitgeber legt dabei die entscheidenden Parameter wie den Anzeigekreis der Ausschreibung oder das Altersintervall fest. Die „Empfänger“ sollten im Vorfeld bestmöglich definiert werden, damit die Suche auch von Erfolg gekrönt ist. Ein wichtiger Faktor ist, dass der Funnel für die Nutzung am Smartphone ausgelegt und gedacht ist. Somit kann eine Bewerbung auch „nebenbei“, vielleicht sogar während einer Werbepause abends beim Fernsehen, erfolgen. Schnelle Ladezeiten und das benutzerfreundliche Design erleichtern dem Bewerber die Schritte obendrein.

Legales „Stalking“ – dem neuen Mitarbeiter auf der Spur bleiben

Jeder Schritt und Klick der Interessenten kann verfolgt und ausgewertet werden. Wie viele Bewerber sind zwischen den einzelnen Fragen abgesprungen? Wie viel Prozent der Funnel-Besucher haben sich (erfolgreich) beworben? Außerdem ist es möglich, die Teilnehmer bei Facebook, LinkedIn oder Google zu „retargeten“, also zu einem späteren Zeitpunkt anzusprechen. Vor diesem Hintergrund bietet das Funnel-Prinzip gewinnbringende Optionen, mögliche Bewerber aufzuspüren, wiederzufinden und für sich zu gewinnen.

Tanja Röder
Inhaberin der Firmenherz
Marketing GmbH & Co. KG,
Deggendorf



Elisabeth Krauth, Geschäftsführerin der Krauth Fashion GmbH, empfindet das Online-Geschäft als wertvolle Ergänzung zum stationären Handel.



Online sichtbar sein – ein wichtiger Erfolgsfaktor

Eine strikte Trennung und Gegenüberstellung „online“ und „Vor Ort-Geschäft“ ist nicht zielführend. Schließlich eröffnet das Internet allen Händlern den Zugang zu neuen Märkten und Zielgruppen – selbst dann, wenn nicht online verkauft wird.

Zentraler Dreh- und Angelpunkt für alle Händler ist die digitale Präsenz. Kunden informieren sich im Internet über Produkte und Dienstleistungen. Die Rechnung ist einfach: Wer digital nicht sichtbar ist, trägt selbst aktiv dazu bei, dass potenzielle Kunden andere Händler finden und wählen. Die Auseinandersetzung mit dem Thema Internet ist vor diesem Hintergrund enorm wichtig. Zu diesem Schluss kommt auch die Händlerin Elisabeth Krauth, Geschäftsführerin der Krauth Fashion GmbH. Sie betreibt in Deggendorf fünf stationäre Läden, wobei der Schwerpunkt auf Bekleidung liegt. „In meinen Augen ist die Präsenz im Internet mittlerweile eine Pflichtveranstaltung. Mich hat das digitale Geschäft über die Lockdowns gerettet“, sagt Krauth. Vor Beginn der Corona-Krise beschränkte sich ihr Engagement im Internet auf eine Homepage und Unternehmensseiten in den sozialen Netzwerken Facebook und Instagram. Auch erste „Gehversuche“ im Plattformgeschäft wurden unternommen. „Ich war der Meinung, dass wir mittelfristig nicht darum herumkommen, hier mehr zu machen“, erinnert sich Krauth zurück. Und dann kam die Pandemie und alles ging wesentlich schneller als geplant.

Krauth sah sich gezwungen, sofort zu reagieren und ihre Online-Aktivitäten auszubauen. Im Jahr 2020 hat sie ihr Warenwirtschaftssystem auf Echtzeitbestandsanzeige umgestellt – eine wichtige Voraussetzung, um online verkaufen zu können. „Relativ schnell haben wir uns dann neben Outfit24.de an weitere Plattformen angeschlossen – allem voran Zalando im Dezember 2020. Über Weihnachten haben wir bombastische Umsätze erzielt. Alles war gut, bis die erste Portorechnung kam. Ich muss zugeben, dass ich etwas blauäugig an die Sache herangegangen bin und anfangs Lehrgeld bezahlen musste.“ In der Folge beschäftigte sich Elisabeth Krauth intensiv mit Fragen wie: Welchen Mindestverkaufswert müssen Produkte haben, damit es sich lohnt, sie ins Online-Sortiment aufzunehmen? Wie verhält es sich mit der Retourenquote und wie gelingt es, sie zu senken? „Man muss hier fortlaufend justieren und anpassen, damit sich auch wirklich Geld verdienen lässt.“ Inzwischen hat sich Elisabeth Krauth auch an Amazon und Otto angeschlossen. Zudem verkauft sie seit Mai 2021 über einen eigenen Online-Shop. Auch ihre Tätigkeiten in Social Media hat die Händlerin ausgeweitet. Ganz neu ist zudem die „Krauth.Fashion.App.“ Nutzer erhalten Informationen über Vorteile wie Rabatte per Push-

nachricht aufs Smartphone und können Gutscheine direkt über die App in den fünf stationären Läden in Deggendorf einlösen.

Elisabeth Krauth hat den Online-Handel als weiteres Standbein identifiziert, das massives Entwicklungspotenzial mit sich bringt. „In frequenzschwachen Zeiten löst das Online-Geschäft den Warendruck. Wenn die Frequenzen zurückgehen, bekommen wir trotzdem einen Teil des Kuchens ab. Die Umsätze, die täglich über die digitalen Kanäle generiert werden, sind für mich mittlerweile genauso wichtig wie die stationären Umsätze“, stellt Krauth heraus. Dennoch weiß sie aus eigener Erfahrung, wie herausfordernd es ist, den Online-Handel zu erschließen und die digitale Präsenz stetig auf hohem Niveau zu halten. Fachliche Unterstützung ist oftmals sehr wertvoll. Krauth nutzte beispielsweise den „IHK-Online-Check“. „Dabei wurde ich darauf aufmerksam gemacht, wie ich noch professioneller werden kann – beispielsweise durch die Nutzung und Pflege von Google My Business und eine Shop-Zertifizierung“, berichtet Krauth.

DER IHK-ONLINE-CHECK

Im Rahmen des kostenlosen Beratungsangebots „IHK-Online-Check“ haben Händler die Chance, ihre eigenen Online-Aktivitäten von Experten überprüfen zu lassen. Sie erhalten eine transparente Einschätzung ihrer kurz- und mittelfristigen Potenziale, der Vor- und Nachteile möglicher Online-Kanäle und empfehlenswerte Maßnahmen für ihre individuelle Online-Strategie. Fragen und eine ausführliche Dokumentation runden das Angebot ab.

Die IHK Niederbayern hat den „IHK-Online-Check“ gemeinsam mit der „Günther Rid Stiftung“ ins Leben gerufen.

IHK-ANSPRECHPARTNER

Thomas Breinfalk
Telefon: 0851 507-213
thomas.breinfalk@passau.ihk.de



Berufliche Kompetenz für den Online-Handel



Passgenau ausgebildete Fachkräfte speziell für die besonderen Herausforderungen und Bedingungen im Online-Handel – diese Anforderung war einige Zeit eine „Marktlücke“ in der beruflichen Bildung. Seit 2018 schließt diese aber der Ausbildungsberuf „Kaufmann im E-Commerce“. Während einer Ausbildungsdauer von drei Jahren lernen die künftigen Kaufleute im E-Commerce an der Berufsschule und ganz praktisch im Betrieb, wie sie das Internet als Vertriebskanal richtig einsetzen, wie man mit Kunden im Online-Shop kommuniziert, welche rechtlichen Rahmenbedingungen gelten oder wie das Online-Marketing den Verkauf ankurbelt. Ausbildungsbetriebe für diesen Beruf müssen zwar online tätig sein und über diesen Weg Waren oder Dienstleistungen verkaufen, angesprochen sind aber nicht nur reine Internet-Shops, sondern beispielsweise auch das Ladengeschäft vor Ort, das zusätzlich einen Teil seines Umsatzes im Internet erwirtschaftet. In Ausbildungsbetrieben aus dem IHK-Bezirk Niederbayern durchlaufen derzeit 37 junge Leute diese Ausbildung.

Aber auch im Fortbildungsbereich werden entsprechende Kompetenzen vermittelt, beispielsweise im Zertifikatslehrgang „E-Commerce-Manager (IHK)“, der unter anderem bei der IHK-Akademie Niederbayern angeboten wird.

WEITERE INFORMATIONEN AUSBILDUNG

www.ihk-niederbayern.de/ausbildungsberater

WEITERE INFORMATIONEN FORTBILDUNG

www.ihk-niederbayern.de/ecommercemanager

Besonders die extremen Preissteigerungen bei Energie werden mehr und mehr zu einer existenziellen Bedrohung für die wirtschaftliche Entwicklung der Betriebe.

A large offshore oil rig stands in the middle of a blue sea under a bright blue sky with scattered white clouds. The rig is a complex of metal structures, including several tall derrick towers and cranes. The platform is supported by several legs extending into the water.

Optimismus in der Wirtschaft ist dahin

Die wirtschaftlichen Folgen des Ukraine-Krieges sowie weiterhin
Negativ-Auswirkungen der Pandemie, Risikobewertungen bei Energie
und Rohstoffen auf Allzeithoch, Nachfragerückgänge im In- und Ausland:
Die IHK-Konjunkturumfrage zeigt branchenübergreifend einen
Einbruch der Geschäftserwartungen – mit einer Ausnahme.

In der Konjunkturumfrage der IHK schildern die Betriebe aus Industrie, Handel, Dienstleistungen und Tourismus ihre aktuelle Lage und blicken gleichzeitig auf die Geschäftsaussichten für die Zukunft – verrechnet werden beide Werte im Konjunkturklimaindikator. Dieser Indikator ist in der jüngsten Umfrage leicht unter seinen langjährigen Durchschnitt gerutscht: Er liegt bei 113 Zählern, neun Punkte unter dem Wert zum Jahreswechsel. Der Abwärtstrend aus der Vorumfrage setzt sich damit fort.

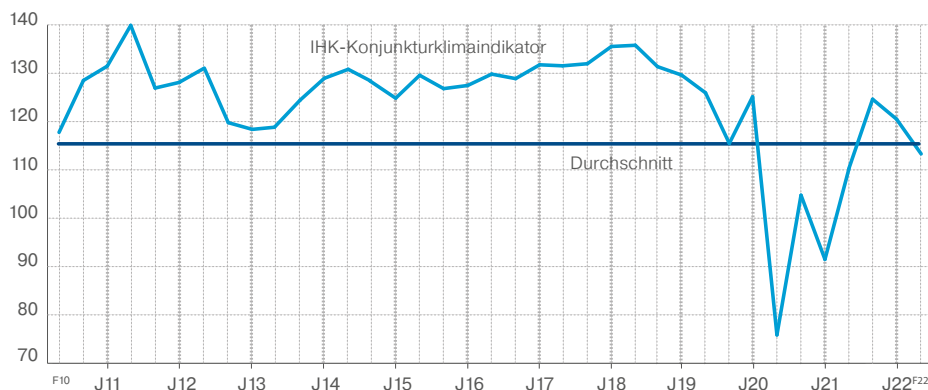
Die aktuelle Geschäftslage in der niederbayerischen Wirtschaft ist noch vergleichsweise robust. Zwar liegen hier die Umfragewerte weiterhin deutlich unter Vor-Corona-Niveau, aber 92 Prozent der befragten Betriebe berichten von guten oder zumindest befriedigend laufenden Geschäften. Die Auftragsbücher sind gut gefüllt, lediglich jeder Zehnte beklagt eine unzureichende Kapazitätsauslastung. Was den Klimaindikator nach unten zieht, sind die Aussichten auf die kommenden Monate. In der Vorumfrage hatte das absehbare Ende der einschneidenden Corona-Maßnahmen die Geschäftserwartungen noch steigen lassen, doch dieser Optimismus ist nun dahin. Der Anteil der Pessimisten in der Umfrage hat sich verdoppelt.

Ukraine-Krieg wirkt sich aus

Die Gründe dafür sind vielfältig, vieles lässt sich jedoch auf die wirtschaftlichen Folgen des Ukraine-Kriegs zurückführen. Die extremen Preissteigerungen bei Rohstoffen und vor allem bei der Energie werden mehr und mehr zu einer existenziellen Bedrohung: Drei Viertel der Betriebe bewerten diese Preissteigerungen als gravierendes Risiko für ihre wirtschaftliche Entwicklung, das ist ein nie zuvor gesehenes Allzeithoch. Über alle Branchen hinweg werden bei den Unternehmen daher Preisanpassungen notwendig, wobei bei weitem nicht alle die massiv gestiegenen Kosten komplett an ihre Kunden weitergeben können oder wollen: Lediglich ein Drittel gibt in der Umfrage eine vollständige Weitergabe an. Auch die bereits seit Monaten bestehenden Lieferschwierig-

IHK-Konjunkturklimaindikator

(Geometrisches Mittel aus Geschäftslage und Erwartung) J = Jahresbeginn; F = Frühjahr



keiten hat der Ukraine-Krieg weiter verschärft. Nur noch jeder Zehnte rechnet hier im laufenden Jahr mit einer Verbesserung, zu Jahresbeginn lag dieser Wert noch bei 40 Prozent. Darüber hinaus ist Corona

in der Wirtschaft noch nicht überwunden, weder auf internationaler Ebene, etwa mit Blick auf China, noch im eigenen Wirtschaftsraum. Hierzulande wirkt sich insbesondere der Ausfall von Beschäftigten aufgrund von Quarantäne- und Isolationsvorschriften aus. Davon lässt sich nicht abkoppeln, dass die Unternehmen weiterhin den Fachkräftemangel als einen der größten Risikofaktoren einschätzen. Alles zusammen sorgt nun auch für eine Korrektur nach unten bei Investitionsvorhaben und Personalentwicklung.

Während sich diese Negativ-Themen übergreifend in der gesamten niederbayerischen Wirtschaft niederschlagen, fällt das Bild je nach Branche durchaus unterschiedlich aus. So kann sich die Tourismuswirtschaft als einziger Wirtschaftsbereich deutlich absetzen und meldet nach mehreren Runden mit verhaltenen bis schlechten Einschätzungen nun Erwartungswerte auf Rekordniveau. Die Branche hofft auf Nachholeffekte nach langen Monaten der Zurückhaltung und dem Fall der Corona-Einschränkungen, die Aussicht auf die bevorstehende Hauptreisezeit gibt zusätzlichen Schub. In den regionalen Handelsbetrieben brechen die Erwartungen hingegen regelrecht ein, was sich mit der gestiegenen Unsicherheit der Verbraucher, der anziehenden Inflation und der daraus folgenden schwachen Inlands-Nachfrage erklären lässt. Aus dem Auslandsgeschäft kommen keine stärkenden Impulse, im Gegenteil: Ein Absturz

»Rohstoffe, Fachkräftemangel und vor allem das Thema der Energie – die Betriebe nennen schwerwiegende Risikofaktoren. Der Einbruch der Umfragewerte zeigt, dass unser Produktionsstandort auf dem Spiel steht. Wertschöpfung und Arbeitsplätze in der niederbayerischen Wirtschaft sind kein Automatismus.«



Alexander Schreiner
IHK-Hauptgeschäftsführer

STANDORT

der Exporterwartungen trifft vor allem die exportorientierte niederbayerische Industrie. Die Geschäftsbeziehungen mit Russland sind größtenteils zum Erliegen gekommen, die Null-Covid-Strategie in China schwächt das Auslandsgeschäft zusätzlich. Das nie dagewesene Niveau der Energiepreise und die unbeantworteten Fragen bezüglich der zukünftigen Sicherheit der Energieversorgung treffen nicht nur die energieintensiven Industriebetriebe, sondern die Wirtschaft insgesamt.

Was die Betriebe jetzt brauchen

Angesichts der Dimension und Breite der Herausforderungen, vor die sich die Betriebe gestellt sehen, brauchen sie die Freiheit und die Rahmenbedingungen, um diesen aus eigener Kraft begegnen zu können. Die Forderungen der regionalen Unternehmen an die Politik sind daher klar: Bei den Energiepreisen benötigt insbesondere, aber nicht nur die energieintensive Industrie eine deutliche Entlastung, sonst stehen Produktionsstandorte, Wertschöpfung und Arbeitsplätze in Niederbayern deutlich in Frage. Ein Gasembargo gegen Russland lehnt die Wirtschaft daher mit breiter Mehrheit ab. Energiewende und Energiepolitik müssen so gestaltet werden, dass Versorgungssicherheit und ein bezahlbares Preisniveau erreicht werden. Im Punkt der Fachkräftesicherung erwarten sich die Betriebe mehr Unterstützung und bei Bürokratie,

»Kurzfristig muss die Energieversorgung insbesondere für die niederbayerische Industrie gesichert und ein bezahlbares Preisniveau erreicht werden. Um bei den Erneuerbaren Energien voranzukommen, brauchen wir gleichzeitig ein deutlich höheres Tempo und vor allem weniger Bürokratie beim Ausbau von Netzen und Speichern.«



Thomas Leebmann
IHK-Präsident

Planungs- und Genehmigungsverfahren müssen endlich spürbar die Bremsen gelöst werden, gerade auch mit Blick auf die Erneuerbaren Energien sowie den dafür erforderlichen Ausbau von Netzen und Speichermöglichkeiten.

In den IHK-Konjunkturbericht fließen dreimal im Jahr die Einschätzungen von 460 regionalen Betrieben zu Wirtschaftslage und -erwartungen ein. Die befragten Unternehmen stellen eine repräsentative Auswahl aus den über 90.000 Mitgliedsbetrieben der IHK dar und kommen aus allen Wirtschaftszweigen und Unternehmensgrößen. Der detaillierte Konjunkturbericht samt einer Auswertung nach einzelnen Branchen ist interaktiv aufbereitet auf der IHK-Website verfügbar unter www.ihk-niederbayern.de/konjunktur

NIEDERBAYERISCHE WIRTSCHAFTSGESPRÄCHE

Prof. Dr. Dr. h.c. Clemens Fuest,
Präsident des ifo Instituts,
ist Redner der diesjährigen
Niederbayerischen
Wirtschaftsgespräche
am **21. Juni 2022** um **17:30 Uhr**
in der Geschäftsstelle der
IHK Niederbayern in Passau.
Er wird die Lage und Perspektiven
der Wirtschaft aufzeigen
und darlegen, was jetzt zu tun ist.

Eine Anmeldung zur Veranstaltung
ist bis **15. Juni 2022** möglich unter
[www.ihk-niederbayern.de/
wirtschaftsgespraech](http://www.ihk-niederbayern.de/wirtschaftsgespraech)



Ihre Werbung im besten Umfeld!

Titelthemen in der September- und Oktober-Ausgabe

Alle Infos zu Ihrer Anzeigenschaltung unter 0 85 41 / 96 88 - 35 ihk@donaudruck.de

Sichern Sie sich Ihre Anzeigenfläche!



Erscheinungstermin
1. September 2022

September 2022 Energie – Umwelt – Nachhaltigkeit

Verlagssonderthema
Transport und Logistik

Anzeigenschluss
6. Juli 2022



Erscheinungstermin
4. Oktober 2022

Oktober 2022 Ressource Mensch: Bunte Belegschaft

Verlagssonderthema
Rohstoffe und Energie im Unternehmen

Anzeigenschluss
1. September 2022

Fachausschüsse rücken enger zusammen

„Wichtiger Austausch“, „viel Potenzial in der Zusammenarbeit“, „längst überfällig“ – solche und ähnliche Aussagen fielen bei einem ersten Koordinierungstreffen der Vorsitzenden der fünf Fachausschüsse der IHK zu Industrie, Außenwirtschaft, Handel, Tourismus sowie Verkehr, Logistik und Infrastruktur.

Der Wunsch nach mehr Austausch und Vernetzung kam aus den Ausschüssen selbst. Realisiert wurde das Treffen seitens der IHK-Geschäftsführung durch Klaus Jaschke. Vorsitzende und IHK-Vertreter trafen sich vor Ort im Unternehmen von Dr. Max Frank in Leiblfling. Frank ist selbst Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses. Er nannte gleich zu Beginn das „Industriepolitische Positionspapier“ der IHK als Beispiel dafür, wie gute Zusammenarbeit über alle Ausschüsse hinweg funktionieren kann. Dieses umfassende Papier wurde nämlich nicht nur im Fachausschuss Industrie erarbeitet, sondern unter Beteiligung weiterer Ausschüsse, was die Inhalte und Forderungen auf eine breitere Basis stellt. Ende 2020 war das Papier von der IHK-Vollversammlung verabschiedet worden. „Die IHK deckt ganz wesentliche Felder der Wirtschaft ab, deswegen reicht es nicht, die Arbeit der einzelnen Ausschüsse für sich allein zu verbessern. Es gibt sehr viele Querschnittsthemen“, fasste es Frank bei der Veranstaltung in Leiblfling zusammen.

„Was uns stark macht, ist die Vernetzung und der Austausch untereinander, der hier in Niederbayern sehr einfach und sehr direkt funktioniert. Aber das spielen wir noch zu wenig“, ergänzte Professor Andreas Buske, der Vorsitzende des Fachausschusses Industrie. Folglich wurden bei dem Treffen einige konkrete Verbesserungen beschlossen und vereinbart, etwa gemeinsame Ausschusssitzungen, eine Ab-



IHK-Vertreter mit den Vorsitzenden der Fachausschüsse für Außenwirtschaft, Industrie, Tourismus und Verkehr: Dr. Max Frank, Professor Andreas Buske, Kai Tiemer und Jürgen Pfeil (vorn von rechts).

stimmung der jeweiligen Tagesordnungen über alle Ausschussvorsitzenden hinweg, der Austausch zu attraktiven Referenten mit Mehrwert für die Sitzungen und ganz allgemein die Verbesserung der Kommunikation auf allen Ebenen, vom persönlichen Telefonat über die Wortmeldung in der Presse oder gegenüber der Politik bis zur Verbindung auf Social Media-Plattformen wie LinkedIn.

Durch die Fachausschüsse fließt unternehmerischer Sachverstand in die IHK-Arbeit ein. Damit soll einerseits die Beteiligung der Mitgliedsunternehmen der IHK

weiter gestärkt werden und andererseits die Stimme der regionalen Wirtschaft im politischen Prozess noch deutlicher und konkreter zu hören sein. Gleichzeitig sind die Ausschüsse auch Branchennetzwerke und fördern den Erfahrungsaustausch der Unternehmer untereinander.

Berufen werden die Ausschüsse durch die Vollversammlung der IHK. Rund 150 Unternehmer engagieren sich in insgesamt fünf Fachausschüssen. Sie vertreten Betriebe unterschiedlicher Branchen, Größen und Ausrichtungen aus dem gesamten IHK-Bezirk Niederbayern.

Ehrung der Einser-Azubis

Die Fachkräfte von morgen erbringen Spitzenleistungen



Corona hatte ihre Ausbildungszeit geprägt und auch für besondere Bedingungen bei der Prüfung gesorgt – doch 162 ehemalige Auszubildende aus dem ganzen IHK-Bezirk haben alle Herausforderungen mit Bravour gemeistert und ihre Berufsausbildung mit der Bestnote „sehr gut“ abgeschlossen. Für ihre besondere Leistung haben die Einser-Azubis eine Urkunde und einen Preis der IHK Niederbayern erhalten. „Gerade in herausfordernden Zeiten für die Wirtschaft ist es wichtig, dass sich die Betriebe auf hervorragend ausgebildete Fachkräfte verlassen

können, die wissen, was sie können. Sie haben Spitzenleistungen erbracht, die unser aller Respekt verdienen“, sagt IHK-Präsident Thomas Leebmann an alle Einser-Absolventen gerichtet. Er würdigt auch die Unterstützung der Auszubildenden durch ihre Familien, die Ausbilder in den Betrieben, die Berufsschule und die ehrenamtlichen Prüfer in der Ausbildung: „Dieser Erfolg hat viele Partner.“ Insgesamt waren in der vergangenen Winterprüfung 1.788 Auszubildende aus Industrie, Handel, Dienstleistungen und Tourismus zu den Abschlussprüfun-

gen bei der IHK angetreten. 1.658 von ihnen haben die Prüfung bestanden. Alle erfolgreichen Absolventen stoßen laut Leebmann in der Wirtschaft auf weit offene Türen. „Die Azubis von heute sind die Fachkräfte von morgen. In den Betrieben in der Region gibt es weiterhin deutlich mehr unbesetzte Stellen für solche Praktiker aus der beruflichen Bildung als für Akademiker“, bekräftigt Leebmann. Die geehrten Einser-Azubis und ihre Ausbildungsbetriebe finden sich auf der IHK-Website unter www.ihk-niederbayern.de/pruefungsbeste

Neustart ins Vereinsjahr bei den WJ Freyung-Grafenau

Die WJ Freyung-Grafenau e.V. starten mit einer neuen Vorstandschaft und einem ansprechenden Programm ins neue Vereinsjahr. Erstmals wieder in Präsenz begrüßte der amtierende Vorsitzende Fabian Schremmer im Landhotel Postwirt in Rosenau Mitglieder, Förderer und mehrere Gäste wie die stv. Landrätin Helga Weinberger und MdL Manfred Eibl.

Bei den Wahlen wurden Schremmer sowie Martin Kreuzer wiedergewählt. Neu gewählt ins Vorstandsteam wurde Michael Meisetschläger. Damit besteht der aktuelle Vorstand aus dem Vorsitzenden Fabian Schremmer, seinen Stellvertreter Adreas Bildl, Martin Kreuzer (Schatzmeister), Rainer Jungwirth (Schriftführer), Lena Gruber (Past President) sowie Michael Meisetschläger und Anselm Hintermann. Ergänzt wird das Team von den bewährten Beiräten Stefan Behringer, Frank Jemetz und Armin Müller. Hauptziel sei nun, wieder durchzustarten. Hö-



Die aktuelle Vorstandschaft WJ-Freyung-Grafenau (von links): Lena Gruber, Martin Kreuzer, Rainer Jungwirth, Michael Meisetschläger, Andreas Bildl, Vorsitzender Fabian Schremmer.

hepunkt des kommenden Programms ist die Feier zum 27. Geburtstag in Form eines großen Jubiläums im Kurpark-Pavillon. „Neustart“ – so das Jahresmotto des Dachverbandes – bedeute auch, das Vereinsleben wieder aktiv zu gestalten, sag-

te Schremmer. Gerade in der jetzigen Situation sei ein organisches und lebendiges Miteinander über alle Ebenen hinweg entscheidend, um allen Widrigkeiten im Bereich der heimischen Wirtschaft zu trotzen.

Mit Gelassenheit und Balance Krisen in Unternehmen bewältigen

150 Teilnehmer aus ganz Niederbayern erhielten beim virtuellen „Forum Personal“ der IHK wertvolle Informationen und Tipps zum Thema „Resilienz – Widerstandsfähig in stürmischen Zeiten“.

In der Forschung wird die Fähigkeit von Individuen und Organisationen, adäquat auf Krisen zu reagieren und sogar gestärkt aus schwierigen Situationen hervorzugehen, als Resilienz bezeichnet. Dr. Denis Mourlane, Diplom-Psychologe und Wirtschaftspsychologe aus Gießen, zeigte Wege auf, um gut durch schwere Zeiten zu kommen. „Zur Steigerung der Resilienz gehören neben einer gesunden Lebensweise auch und gerade die psychischen Faktoren“, sagte Mourlane. Erfolgreiche Menschen verfügten vor allem über Gelassenheit, resiliente Personen verbinden diese mit Zielorientierung, Konsequenz und Disziplin in ihrem Handeln.

Die Corona-Pandemie und das Kriegsgeschehen hätten offengelegt, dass unser System nur sehr bedingt auf Krisen vorbereitet ist. „Grundvoraussetzung für Resilienz ist aber das Positive. Freude und Spaß sollten überwiegen, im besten Fall in einem Verhältnis 80 zu 20“, erklärte Mourlane. Die Kultivierung eines gemeinsamen Richtungssinns Sorge ebenfalls für innere Stärke und bilde das Fundament für Widerstandskraft und Flexibilität. Der Referent empfahl, sich des Nicht-Beeinflussbaren bewusst zu sein. „Hören Sie auf, zu-



Diplom-Psychologe Dr. Denis Mourlane ist Fachmann für Resilienz und gab im „Forum Personal“ konkrete Tipps, wie Unternehmen schwierige Zeiten gut überstehen können.

rückzuschauen, setzen Sie sich neue Ziele“, empfahl Mourlane. Am wichtigsten jedoch sei zu verstehen, dass Negatives einfach ein Teil des Lebens sei. Gewisse Resilienz-faktoren sollte sich jedes Unternehmen aneignen, um gut durch stürmische Zeiten zu kommen: sich um Ruhe bemühen, mit Disziplin am Thema bleiben, Problemlösefähigkeiten entwickeln, selbstbewusst an die eigenen Fähigkeiten glauben, realisti-

schen Optimismus pflegen, die Menschen der Umgebung mitnehmen und eine klare Zielorientierung selbstbewusst verfolgen.

Die beliebte IHK-Veranstaltungsreihe „Forum Personal“ befasst sich regelmäßig mit aktuellen Themen aus dem Bereich und wird am 21. Juli mit dem Thema „Employer Branding“ fortgeführt. Aktuelle Informationen finden Sie unter www.ihk-niederbayern.de/forumpersonal



BEREIT FÜR WACHSTUM? HALLEN UND BÜROKOMPLEXE



Haas Fertigungsbau

Industriestraße 8

D-84326 Falkenberg

T +49 8727 18-462

www.haas-gewerbebau.de



besser bauen.

Das Handelsregister wird digitaler

Am 1. August erreicht die Digitalisierung auch die Unternehmensgründung und Anmeldungen zum Handelsregister – zumindest teilweise. Ein Gesetz schafft dann neue Möglichkeiten der elektronischen Gründung und Anmeldung.



Durch das Gesetz zur Umsetzung der Digitalisierungsrichtlinie kann die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) und die Beglaubigung von bestimmten Handelsregisteranmeldungen auch in einem Online-Verfahren mit dem Notar durchgeführt werden. Die gesetzlichen Neuregelungen führen unter anderem dazu, dass die Recherche und Abrufe beispielsweise aus dem Handelsregister künftig kostenfrei und die Rechnungslegungsunterlagen von offenkundigen Unternehmen direkt und unter Beachtung bestimmter Formatvorgaben an die das Unternehmensregister führende Stelle zu übermitteln sind. Die neuen Möglichkeiten der elektronischen Gründung und Anmeldung gehen auf eine europäische Richtlinie zurück, die der Gesetzgeber in deutsches Recht umgesetzt hat. Das bedeutet, dass auch die Gründung von beispielsweise der società a responsabilità limitata oder der società a responsabilità limitata semplificata in Italien oder der GmbH in Österreich grundsätzlich über ein Online-Verfahren eröffnet werden muss, wobei diese Verfahren von dem in Deutschland angebotenen abweichen können.

Online-Gründung von UG (haftungsbeschränkt) und GmbH

Neben der klassischen Gründung vor Ort in Präsenz beim Notar kann ab August 2022 eine GmbH oder Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) alternativ grundsätzlich auch online gegründet werden, soweit es sich um eine Bargründung handelt. Sollen Sacheinlagen in die GmbH eingebracht werden, so steht den Gründern vorerst das bisherige Präsenzverfahren zur Verfügung. Bei der Online-Gründung ist auch die Verwendung der Musterprotokolle aus dem GmbH-Gesetz möglich. Gründer sollten kritisch prüfen und sich entsprechend informieren, ob die übersichtlichen Musterprotokolle ihren Bedürfnissen gerecht werden oder es einer ausführlicheren Regelung im Gesellschaftsvertrag bedarf. Für das Online-Verfahren ist zunächst eine Regis-

trierung über das Portal der Bundesnotarkammer erforderlich, über das auch Dokumente zwischen Gründern und Notar ausgetauscht werden.

Neben technischen Voraussetzungen, wie einer stabilen Internetverbindung, bedarf es eines Laptops oder Tablets mit Kamera und Mikrofon sowie eines Smartphones, das mittels einer App den Ausweis auslesen kann. Auch muss ein deutscher elektronischer Personalausweis beziehungsweise alternativ eine deutsche eID-Karte für EU/EWR-Ausländer oder ein elektronischer Aufenthaltstitel für Drittstaatsangehörigen inklusive der jeweiligen PIN und vorherige Freischaltung der Online-Ausweisfunktion vorhanden sein, das Auslesen des Lichtbildes muss möglich sein. Elektronische Identifizierungsmittel anderer Mitgliedstaaten können, soweit sie notifiziert sind und einem hohen Sicherheitsniveau entsprechen, ebenfalls verwendet werden. Die Unterschriften werden durch qualifizierte elektronische Signaturen ersetzt. Hinweise der Bundesnotarkammer zum künftigen Verfahren sind auch online einsehbar unter www.onlineverfahren.notar.de

Von dem Online-Verfahren sind neben der notariellen Beurkundung des Ge-

sellschaftsvertrages auch die im Rahmen der Gründung der Gesellschaft gefassten Beschlüsse umfasst, wie zum Beispiel die Bestellung des Geschäftsführers. Soll eine Gründung unter Verwendung rechtsgeschäftlicher Vollmachten oder durch ausländische Gesellschaften erfolgen, bedarf es der vorherigen Vorlage zusätzlicher Unterlagen beim Notar. Gemischte Beurkundungen sind zulässig, sodass ein Gesellschafter in Präsenz vor Ort bei dem zuständigen Notar und andere Gesellschafter über das Videokommunikationssystem teilnehmen können.

Auch wenn unerheblich ist, von welchem Ort aus der oder die Gesellschaftsgründer die Online-Gründung per Videokommunikation durchführen – der Notar ist nicht frei wählbar. Die Bundesnotarordnung sieht bestimmte Anknüpfungspunkte für die Zuständigkeit des Notars vor, die derzeit nochmals vom Gesetzgeber diskutiert werden. Der Notar kann in bestimmten Fällen das Online-Verfahren ablehnen, wenn er sich zum Beispiel keine Gewissheit über die Person eines Beteiligten verschaffen kann oder er Zweifel an der Rechts- und Geschäftsfähigkeit eines Beteiligten hat.

Handelsregisteranmeldungen online

Handelsregisteranmeldungen von Einzelkaufleuten und Kapitalgesellschaften sind ab August auch im Wege der Online-Beglaubigung des Notars über das bereits genannte Videokommunikationssystem möglich. Der Notar übermittelt die Anmeldungen dann an das zuständige Registergericht. Neben dieser zusätzlichen Option kann die Handelsregisteranmeldung beziehungsweise die Beglaubigung hierfür auch weiterhin vor Ort in Präsenz bei dem Notar durchgeführt werden. Für Handelsregisteranmeldungen von Personenhandelsgesellschaften steht vorerst weiterhin ausschließlich das Präsenzverfahren zur Verfügung.

Das bisherige Internet-Portal www.handelsregisterbekanntmachungen.de wird abgeschafft. Eintragungspflichtige Tatsachen sind künftig bekannt gemacht,

HANDELSREGISTER ONLINE

Die Digitalisierungsrichtlinie macht das Handelsregister transparenter: Ab 1. August können Daten zu den im Handelsregister registrierten Firmen vollständig und ohne Gebühren abgerufen werden. Auch die Einsichtnahme in Vereins-, Partnerschafts- und Genossenschaftsregister ist künftig kostenlos möglich. Die direkte Verbindung zum kostenlosen Abruf der Handelsregisterdaten sowie weitere Informationen finden Sie ab August auf der IHK-Website unter www.ihk-niederbayern.de/hr

IHK-ANSPRECHPARTNER

Beatrix Schmid
Telefon: 0851 507-243
beatrix.schmid@passau.ihk.de

wenn die Eintragung erstmalig über das jeweilige elektronische Register zugänglich gemacht wird. Dies gilt auch für bekannt zu machende Informationen, wie zum Beispiel die Bekanntmachung, dass die Liste der Aufsichtsratsmitglieder nach § 52 GmbHG eingereicht wurde. Als widerlegliche Vermutung gilt eine Eintragung mit dem Ablauf des Tages der Eintragung und eine Registerbekanntmachung mit dem Ablauf des Tages der Registerbekanntmachung als bekannt gemacht. Handelsregisteranmeldungen von Zweigniederlassungen von GmbH, Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt), Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien oder von Kapitalgesellschaften, die dem Recht eines EU- oder EWR-Staates unterliegen sind ab August ebenfalls in einem Online-Verfahren möglich. Die unter anderem im Handelsregister hinterlegten Daten zu den dort registrierten Firmen können Nutzer künftig ohne Gebühren abrufen. Dafür wird allerdings den im Handelsregister registrierten Unternehmen eine Bereitstellungsgebühr auferlegt, die diese zusätzlich zu den Gebühren für die Eintragungen im Register zu tragen haben. Auch die Einsichtnahme in Vereins-, Partnerschafts- und Genossenschaftsregister wird künftig ohne Abrufgebühren möglich sein. Die zusätzliche Bereitstellungsgebühr müssen jedoch die dort registrierten Vereine, Genossenschaften etc. tragen.

Neuerungen bei den Offenlegungspflichten

Zur Offenlegung von Rechnungslegungsunterlagen verpflichtete Gesellschaften müssen diese künftig grundsätzlich direkt der das Unternehmensregister führenden Stelle elektronisch im strukturierten Format „Extensible Markup Language“ (XML) übermitteln (zur Einreichung in anderen Formaten vergleiche Informationen des Unternehmensregisters). Inlandsemittenten, die Wertpapiere ausgeben, müssen ihre offen zu legenden Unterlagen im sogenannten einheitlichen elektronischen Berichtsformat (ESEF) einreichen. Vor der Einreichung der Unter-

lagen bedarf es grundsätzlich einer Neuregistrierung und Identifizierung bei der das Unternehmensregister führenden Stelle. Die geänderten Regelungen für die Offenlegung der Rechnungslegungsunterlagen gelten für das nach dem 31. Dezember 2021 begonnene oder beginnende Geschäftsjahr. Die künftigen Gebühren unter anderem für die Offenlegung der Rechnungslegungsunterlagen finden sich im Justizverwaltungskostengesetz. Weitere gesetzliche Änderungen ergeben sich unter anderem auch für Kapitalgesellschaften, die einen Einzelabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards aufgestellt haben und mit diesem ihren Offenlegungspflichten nachkommen. Unter www.unternehmensregister.de sind die offenlegungspflichtigen Unterlagen dann künftig abrufbar. Ausgenommen sind beim Unternehmensregister dauerhaft hinterlegte Unterlagen, für diese bedarf es eines Antrags, um eine Kopie der hinterlegten Unterlagen zu erhalten.

Perspektive: weitere Einsatzfelder für das digitale Verfahren

Die Ausweitung der digitalen Verfahren auf die Gründung einer GmbH mit Sacheinlage und weitere Beschlüsse wurde im Koalitionsvertrag bereits angekündigt. Im März 2022 wurde ein entsprechender Gesetzentwurf veröffentlicht, der nun beraten wird. Dieser Entwurf schlägt darüber hinaus vor, sämtlichen Rechtsträgern die Möglichkeit der Handelsregisteranmeldung durch das Videokommunikationssystem anzubieten sowie die Anmeldungen zum Partnerschafts-, Genossenschafts- und Vereinsregister online zu ermöglichen.

Auch auf europäischer Ebene hat die Diskussion zur Ermöglichung von Online-Verfahren zur Gründung weiterer Gesellschaftsrechtsformen bereits begonnen. Wichtig für die weitere Entwicklung werden dabei auch die praktischen Erfahrungen der Gründer und Unternehmen mit den ab August möglichen Online-Verfahren sein.

Annika Böhm, DIHK

Handelsrichter erneut bestellt



Bernd Stüwe, Unternehmer aus Pfarrkirchen, ist auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer für Niederbayern in Passau für weitere fünf Jahre zum ehrenamtlichen Handelsrichter am Landgericht Lands-

hut ernannt worden. Die Handelsrichter bringen ihren kaufmännischen Sachverstand und die Erfahrung aus der Praxis in die Rechtsprechung ein. Dieses Spezialwissen ist eine große Bereicherung für die Justiz.

Bekanntmachung Sachverständige

Erstmals öffentlich bestellt und vereidigt

B.Eng. Martin Hartl, Ruderting

Kraftfahrzeugschäden und -bewertung

Kfz-Meister Florian Lemberger, Drachelsried

Kraftfahrzeugschäden und -bewertung

Erneut öffentlich bestellt und vereidigt

Dipl.-Ing. Helmut Keber, Landshut

Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken

Dipl.-Ing. Kilian Königsberger, Landshut

Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken

Bestellungsgebiet erweitert

B.Eng. Stefan Stöckl, Plattling

Straßenverkehrsunfälle

Bestellung erloschen

Ing. Hans Pils, Untergriesbach

zum 28. Mai 2022

Kraftfahrzeugschäden und -bewertung

Das gesamte Sachverständigenverzeichnis finden Sie unter <https://svw.ihk.de>



RECHT VON A-Z

LOCKVOGELANGEBOTE

Grundsätzlich ist es erlaubt, mit besonders preiswerten Angeboten zu werben. Solche „Schnäppchen“ werden allerdings dann zu unzulässigen „Lockvogel“-Angeboten, wenn dadurch beim Verbraucher der irrtümliche Eindruck entsteht, dass auch die übrigen Waren des Sortiments besonders günstig sind (Irreführung über die Preisbemessung des übrigen Sortiments). Eine unzulässige „Lockvogel“-Werbung liegt außerdem vor, wenn bestimmte Artikel beworben werden, die entweder gar nicht oder nur in unzureichender Menge zur Verfügung stehen (unzureichende Bevorratung). Ferner muss der Artikel einen angemessenen Zeitraum lang zur Verfügung stehen. Für die Beurteilung, wie lange „angemessen“ ist, ist auf das Produkt, seinen Preis und die Werbung dafür abzustellen (Einzelfallbeurteilung). Der Werbende sollte daher vor der Werbeaktion die Frage klären, welche Nachfrage voraussichtlich herrschen wird und welcher Vorrat dafür angelegt werden muss. Dabei muss er die Art der Ware sowie die Gestaltung und Verbreitung der Werbung berücksichtigen. Sind die beworbenen Waren oder Dienstleistungen nicht in allen Filialen erhältlich, muss dies in der Werbung deutlich gemacht werden.



Pavel Pulec

SERVICE

Internationalisierung

Persönlich, direkt, kompetent: Ihre Berater bei der IHK

» Das Thema Internationalisierung zieht sich durch meine gesamte Berufserfahrung mit unterschiedlichen Stationen in Tschechien, Deutschland und England. Auch persönlich bin ich gerne international unterwegs, eine geplante Weltreise wurde vor einiger Zeit durch Corona allerdings jäh gestoppt. Ich freue mich, wenn ich von dieser Begeisterung fürs Internationale den Unternehmen etwas mitgeben kann, vor allem geht es aber natürlich um kompetente fachliche Beratung. Gemeinsam wollen wir Hürden abbauen beim Schritt ins Ausland und die Unternehmen dabei begleiten. Die Themen sind sehr vielfäl-

tig, auch das macht die Arbeit für mich so interessant: von der Mitarbeiterentsendung, egal ob nach Österreich, in die USA oder nach Katar, über Messeauftritte im Ausland oder Fördermöglichkeiten für die Internationalisierung bis zur Suche nach ausländischen Partnerunternehmen oder ganz allgemein der Unterstützung im Im- und Export ist alles dabei. Sehr dankbar bin ich, dass ich dafür mit den Deutschen Auslandshandelskammern auf ein weltweites Netzwerk von Kollegen zurückgreifen kann, deren Spezialwissen ich für die Beratung der hiesigen Betriebe hervorragend nutzen kann. «

KONTAKT

Pavel Pulec
Telefon: 0851 507-451
pavel.pulec@passau.ihk.de

BERATUNG & SERVICE

Tankgutscheine & Co.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 wurde das Sachbezugsrecht bereits grundlegend reformiert. Zwei Jahre später gibt es nun wieder entscheidende Änderungen.

Seit Januar 2022 beträgt die monatliche Freigrenze für Sachbezüge 50 Euro (vorher 44 Euro). Zum Jahresende 2021 lief zusätzlich eine Übergangsregelung aus, die es bis dahin gebilligt hatte, die Kriterien des Zahlungsdienstenaufsichtsgesetzes (ZAG) einstweilen nicht zu erfüllen. Das BMF-Schreiben vom 15. März 2022 nimmt aktuell Stellung, wie die ZAG-Kriterien (§ 2 Abs. 1 Nr. 10 ZAG) erfüllt werden können.

Begrenztes Netzwerk

Die Voraussetzungen sind erfüllt, wenn der Gutschein nur beim Aussteller oder in einem „begrenzten Netzwerk“ eingelöst werden kann, zum Beispiel:

- Geschenkkarten für den Einzelhandel,
- Tankgutscheine eines einzelnen Tankstellenbetreibers,
- von einer bestimmten Tankstellenkette ausgegebene Gutscheine mit einheit-

lichem Markenauftritt (ein Symbol, eine Marke, ein Logo),

- Centergutscheine oder Kundenkarten von Shopping-Centern, Stadtgutscheine,
- Karten eines Online-Händlers, die nur zum Bezug seiner Produkte berechtigen.

Nicht begünstigt sind Gutscheine von Online-Händlern, wenn diese auch für Produkte von Fremdanbietern (Marketplace) einlösbar sind, wie klassische Amazon-Gutscheine.

Begrenztes Waren- oder Dienstleistungsspektrum

Die Einschränkung besteht hinsichtlich der Produkt- beziehungsweise Leistungspalette (sogenannte „limited range“). Es gibt keine Inlandsbegrenzung. Nicht begünstigt, weil zu unspezifisch, ist die alleinige Bezugnahme auf eine Händlerkategorie (sogenannte Merchant Category Code, MCC).

Beispiele für begünstigte Gutscheine:

- Kraftstoff, Ladestrom etc. („Alles, was das Auto bewegt“),
- Streamingdienste für Film und Musik,
- Zeitungen und Zeitschriften einschließlich Downloads.

Möglich sind ebenfalls Gutscheine, die sich ausschließlich auf bestimmte soziale oder steuerliche Zwecke im Inland beziehen (sogenannte Zweckkarten). Diese haben jedoch wenig Praxisrelevanz, weshalb auf weitere Ausführungen verzichtet wird. Nebenkosten, die für die Bereitstellung und Aufladung anfallen, sind unschädlich für die Freigrenze. Gutscheine oder Geldkarten, die ausschließlich dazu berechtigen, sie gegen andere solche einzulösen (Gutscheinportale), klassifiziert das BMF als schädliche Geldleistungen. Ausnahme, also doch begünstigt, wenn auf dem Gutscheinportal wiederum nur (andere) ihrerseits privilegierte Gutscheine erworben werden können.

Die Gutschein-Gewährung muss „zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn“ erfolgen. Insbesondere Gehaltsverzicht und -umwandlung sind schädlich. Der Gutschein/die Geldkarte selbst muss die ZAG-Kriterien erfüllen. Nicht ausreichend ist eine allein arbeitsvertragliche Einschränkung des Gutscheins. Schlussendlich ist zudem Beweisvorsorge anzuraten, um im Zweifelsfall das „steuerrechtliche Erfüllen der ZAG-Kriterien“ darlegen zu können.

Christoph Gerstl
Steuerberater, MA
KRGA Kobler Rosing
Gerstl Asen Steuerberater
PartG mbB



IHK-STEUERINFO

Die IHKs geben monatliche Steuerinformationen heraus. Sie können sich gerne auch für ein kostenloses Abonnement registrieren lassen unter www.ihk-niederbayern.de/steuerinfo

Aktuelle Themen

- Ergänzungshaushalt stellt Finanzierung von Unternehmenshilfen sicher
- Steuereinnahmen im März deutlich über Vorjahresergebnis
- Sondervermögen „Energie- und Klimafonds“ wird weiterentwickelt
- Stabilität der öffentlichen Haushalte bleibt ungefährdet
- Bindende Fiskalregeln bleiben aus Sicht der Bundesbank für Währungsstabilität unverzichtbar
- Digi-AfA auch für Bilanzierende
- Sachverständige wollen dauerhafte Homeoffice-Pauschale
- Umsatzsteuer bei Telekommunikationsleistungen durch Vermieter /WEG
- Ukraine Krieg: Staatliche Beihilfen zur Unterstützung von deutschen Betrieben
- Erste Teile des Ukraine-Hilfspakets für Unternehmen startklar



URTEIL DES MONATS

DISKRIMINIERUNG IM ONLINE-SHOP

Beim Online-Shopping darf das dritte Geschlecht nicht übersehen werden. Das hat das OLG Karlsruhe in einer Entscheidung vom 26. Januar 2022 (Az.: 24 U 19/21) festgestellt. Das dritte Geschlecht ist generell im Rechtverkehr seit längerem bekannt, insbesondere aus Stellenanzeigen mit der Abkürzung m/w/d, die für männlich, weiblich, divers allgemeingebäuchlich wurde. Nach der aktuellen Entscheidung ist das dritte Geschlecht auch bei der Einrichtung von Online-Shops im Internet zu berücksichtigen: Kann beim Online-Shopping nur zwischen den Anreden Frau oder Herr ausgewählt werden, liegt nach Auffassung der Richter ein Verstoß gegen das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz vor. Die klagende Person konnte, anders als eine Person mit männlichem oder weiblichem Geschlecht, den Kaufvorgang nicht abschließen, ohne im

dafür vorgesehen Feld eine Angabe zu machen, die der eigenen geschlechtlichen Identität nicht entspricht. Hierdurch wurde nach Auffassung des Gerichts zugleich das allgemeine Persönlichkeitsrecht verletzt. Da im konkreten Fall die festgestellte Diskriminierung aber nicht die dafür erforderliche Intensität erreichte, gab das Gericht einem Schadenersatzanspruch nicht statt.

Fazit: Wir empfehlen allen Unternehmen, ihre Bestellabläufe, Anmeldetools und dergleichen zu überprüfen, um Abmahnungen oder sonstige Beanstandungen zu vermeiden. Wird im Anredefeld beispielsweise neben der Bezeichnung „Frau“ und „Herr“ die Auswahlmöglichkeit „Divers/keine Anrede“ aufgenommen, kann damit nach Meinung der Richter eine geschlechtsneutrale Anrede für die Zukunft sichergestellt werden.

ANZEIGE

Hinweisgeberschutz / Whistleblowing:



Andreas Trapp Rechtsanwalt

Compliance Risk Management

www.ra-trapp.com

Stromlänge 36 * 94034 Passau

Unser Thema seit Jahrzehnten...

Rechtsanwalt Trapp berät den Mittelstand, Start-Ups, Banken, Sparkassen und Volksbanken in allen Compliance Themen.

Informieren Sie sich kostenlos und unverbindlich auf unserer Website, wie Ihr Unternehmen Hinweisgeberschutz rechtssicher umsetzen kann.

Vereinbaren Sie eine Erstberatung unter 0851 / 2095 2314 oder einfach per mail: atrapp@ra-trapp.com.

Trotz Corona: Gründungen 2021 im Aufwind



Viele neue Unternehmen entstanden in den Bereichen E-Commerce und Dienstleistungen.

Für viele Existenzgründer hat Corona offenbar neue Chancen gebracht. Die Zahl der Neugründungen in Bayern ist 2021 um 5,3 Prozent gestiegen. Damit setzt sich der positive Trend des Vorjahres fort. In Niederbayern verlief die Entwicklung ähnlich.

Die Digitalisierung hat sich als Treiber der Gründungen im Freistaat herausgestellt. Viele neue Unternehmen entstanden in den Bereichen E-Commerce und Dienstleistungen. Das Gleiche Bild zeigt sich hier auch im IHK-Bezirk Niederbayern. Der Kampf gegen Corona hat zudem Gründungen im bayerischen Gesundheitssektor befördert. Selbständige in von der Corona-Krise besonders betroffenen Bereichen wie stationärer Handel, Gastronomie oder Veranstaltungswirtschaft haben teilweise Neuanfänge gewagt. Die Energiewende führt nach wie vor zu vielen Gewerbeanmeldungen von Betreibern von Photovoltaikanlagen.

„Hochkonjunktur hat weiter das Gründen im Nebenerwerb mit einem Anteil von 63 Prozent. Im vergangenen Jahr dürfte die

verbreitete Kurzarbeit diese Entwicklung noch einmal beflügelt haben“, sagt Klaus Josef Lutz, Präsident des Bayerischen Industrie- und Handelskammertages (BIHK). In Niederbayern hat sich hingegen der Trend zur Gründung im Nebenerwerb zumindest abgeschwächt. „Wir sehen stattdessen wieder mehr Chancen-Gründer, die sich voll und ganz ihrer Unternehmensidee widmen wollen. Diese Neu-Unternehmer nehmen ihre Sache sehr ernst, bereiten sich gründlich vor und sind daher in der Summe langfristig erfolgreicher“, erläutert Manfred Högen, der bei der IHK Niederbayern Gründer berät. Er zieht die Statistik der Beratungen im IHK-Bezirk heran: Insgesamt wurden demnach vergangenes Jahr bei der IHK Niederbayern 235 Intensiv-Beratungen für Gründer durchgeführt, die in ihrem Vorhaben schon weiter

fortgeschritten waren. Die Zahl der Teilnehmer an den regelmäßigen IHK-Sprechtagen für Existenzgründer oder die Stellungnahmen zum Gründerzuschuss für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus lag 2021 bereits durchweg auf Vor-Corona-Niveau.

BIHK-Präsident Lutz setzt sich mit Nachdruck für eine stärkere Kultur der Selbständigkeit ein. Dazu gehöre ein besseres Gründungsklima mit weniger Bürokratie und einfacheren Steuerregeln. „Bereits in der Schule müssen die Chancen und der Wert des Unternehmertums für die Gesellschaft deutlich gemacht werden“, so Lutz. Er betont die herausragende Rolle der Existenzgründer in der Wirtschaft: „Start-ups und neue Unternehmen stehen für Innovationen und Dynamik. Sie legen das Fundament für zukünftige wirtschaftliche Erfolge.“

Milliarden für die bayerische Wirtschaft

Die LfA Förderbank Bayern zieht für das Jahr 2021 eine positive Bilanz. Die mittelständischen Betriebe konnten dank LfA-Mitteln Investitionen und Stabilisierungsmaßnahmen in Höhe von fast 3,1 Milliarden Euro tätigen.

Die Gesamtförderleistung erreichte mit 3,2 Milliarden Euro für den Wirtschaftsstandort Bayern einen der höchsten Werte in der Geschichte der LfA. Insgesamt profitierten fast 5.900 Unternehmen und Kommunen von den Fördervorteilen. Zudem trug die Förderung dazu bei, im Mittelstand rund 140.000 bestehende Arbeitsplätze zu festigen und fast 5.900 neue zu schaffen. In Niederbayern haben über 680 Unternehmen und Kommunen mehr als 300 Millionen Euro an Förderkredit erhalten. Davon entfielen 33 Millionen Euro auf Corona-Förderkredite. Mithilfe dieser Leistungen konnten die Betriebe und Kommunen Investitionen und Stabilisierungsmaßnahmen in Höhe von knapp 420 Millionen Euro stemmen und die Unternehmen über 21.000 Arbeitsplätze festigen und 730 neue Stellen schaffen.

Besonders stark gefragt waren die Angebote für Gründung und Innovation: Insgesamt wurde die Gründungsförderung mit rund 570 Millionen Euro beansprucht. Allein die Nachfrage nach dem Startkredit für Gründungen und Unternehmensnachfolgen stieg um knapp 19 Prozent auf rund 470 Millionen Euro. Zudem gab es ein Plus von 47 Prozent bei der Förderung von Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben. Der Bedarf an Corona-Hilfen ist 2021 zurückgegangen und belief sich auf 488 Millionen Euro. 2020 waren es noch

über 1,5 Milliarden Euro gewesen. Die Bilanzsumme stieg im Vergleich zu 2020 um 1,8 Prozent auf 23,569 Milliarden Euro.

Bayerns Wirtschaftsminister und LfA-Verwaltungsratsvorsitzender Hubert Aiwanger erklärte: „Bayerns Mittelstand investiert weiter – trotz Pandemie und Krieg. Die LfA hat mit ihren Förderangeboten einen großen Anteil daran, dass unsere zahlreichen

kleinen und mittleren Betriebe weiterhin innovativ und wettbewerbsfähig geblieben sind.“

Dr. Bernhard Schwab, Vorstandsvorsitzender der LfA, sagte: „Das große Interesse an unseren Fördermitteln für Zukunftsinvestitionen verdeutlicht, dass die bayerische Wirtschaft die Herausforderungen und Chancen des strukturellen Wandels ergreift.“

Die LfA ist seit 1951 die staatliche Spezialbank zur Förderung des Mittelstands in Bayern. Die Förderkredite werden grundsätzlich bei den Hausbanken der Unternehmen beantragt und über diese ausgereicht. Die IHK Niederbayern führt regelmäßig Sprechtag gemeinsam mit der LfA durch. Die Termine finden Sie unter www.ihk-niederbayern.de/beratung-finanzierung

IHK-ANSPRECHPARTNER

Wolfgang Luka
Telefon: 0851 507-242
wolfgang.luka@passau.ihk.de



www.nexxt-change.org

Existenzgründer, die ein Unternehmen übernehmen möchten, und Übergabe-Unternehmen, die einen Nachfolger suchen, können in der Unternehmensbörse anonyme Anzeigen aufgeben.

Aktuelle Angebote

PA-22-04-Metall Hersteller von Produkten aus Edelstahl, Cortenstahl, feuerverzinktem Stahl und Aluminium vor allem für Gartenbausektor mit eigenem Vertriebsnetz sucht altersbedingt eine Nachfolgeregelung. Die Aufträge werden vorwiegend durch einen großen Kundenstamm an Garten- und Landschaftsgärtnern und durch Produktlistungen bei Baumärkten erzielt.

PA-22-04-Online-Buchhandel Online-Buchhandel sucht Nachfolger (modernes Antiquariat, neue und gebrauchte Bücher). Das familiengeführte Unternehmen ist eine seit ca. 14 Jahren bekannte Marke im Online-Handel für gebrauchte und neue Bücher, auch international. Beste Bewertungen und ein zuverlässiger und stabiler Umsatz.

PA-22-04-Lebensmittel Kleines Unternehmen im Bereich Grundnahrungsmittel sucht neuen Eigentümer. Das Unternehmen wurde 2018 gegründet. Vier Listings im nationalen LEH/ ein Listing im internationalen LEH vorhanden. Eigener Web-Shop, A+Status auf Amazon. Unverwechselbares Branding sowie eingetragene Wort-/Bildmarke. Verkaufspreis 75.000 Euro inklusive ca. 20.000 Euro Warenwert.

PA-22-04-Fahrrad Fahrrad-Online-Unternehmen mit über 100.000 Euro jährlichen EBIT zu verkaufen. Aufgrund der überdurchschnittlichen Conversion-Rate ist der Erfolg des Online-Shops garantiert. Ein weiterer Vorteil ist die Stammkundschaft.

PA-22-04-Betriebswirtin Betriebswirtin aus dem Personal- und Vertriebsbereich sucht renommiertes Klein- oder mittelständisches Unternehmen mit festem Mitarbeiterstamm, das einen kaufmännischen Geschäftsführer zur langfristigen Geschäftsführung sucht. Der Standort sollte sich im Umkreis Regensburg, Straubing, Passau oder Deggendorf befinden.

Haben Sie Interesse an der kostenlosen Vermittlung? Dann nehmen Sie direkt Kontakt auf unter www.nexxt-change.org

IHK-ANSPRECHPARTNER

Andrea Kahr
Telefon: 0851 507-305
andrea.kahr@passau.ihk.de

Das Team des Start-ups fivefingergames hat die Computerspieleförderung zur Produktion des Spiels „Knights of Cathena“ genutzt.



Spielebranche: Fortschritt ermöglichen

Die Computerspieleförderung des Bundes verfolgt das Ziel, Deutschland als Spiele-Entwicklungsstandort zu stärken, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Branche zu steigern.

Die Computerspieleförderung erfolgt als Finanzierungszuschuss und richtet sich an die ganze Breite der Studios – vom Start-up bis zum alleingesessenen Unternehmen. Förderfähig ist sowohl die Entwicklung von Prototypen als auch die Produktion digitaler interaktiver Spiele. „Bei einer Spieleproduktion muss man bis zur Veröffentlichung ohne Einnahmen auskommen. Jede finanzielle Unterstützung ist eine große Hilfe“, sagt Lukas Anetsberger, Geschäftsführer der fivefingergames GmbH mit Sitz in Deggendorf. Das Games-Start-up hat die Förderung 2021 zur Entwicklung des Spiels „Knights of Cathena“ in Anspruch genommen. Dabei handelt es sich um ein rundenbasiertes Strategiespiel, in dem die Spieler versuchen, auf ihren mobilen Endgeräten mit einer Armee von Figu-

ren den König des gegnerischen Spielers zu stürzen. Die Besonderheit ist die Nutzung der Elrond-Blockchain als Basis. Während des Spiels können die Spieler in Form der selbst erstellten Kryptowährung „Cathena Gold“ Geld verdienen. In den nächsten Monaten soll das Computerspiel „Made in Niederbayern“ auf den Markt kommen.

Der Bund hat zur Entwicklung knapp 120.000 Euro beigesteuert. Bis dahin war es aber ein steiniger Weg. Die Antragsstellung hat Anetsberger als aufwendig empfunden. Unter anderem musste ein detaillierter Projektplan mit den vorgesehenen Meilensteinen vorgelegt werden. „Unser Markt ist aber sehr innovativ und schnelllebig. Es ist schwierig, wenn man das Projekt bis zur Fertigstellung durchplanen muss und nicht auf neue Herausforderungen und Rahmen-

bedingungen reagieren kann, ohne erneut Anträge stellen zu müssen, um den Projektplan anzupassen“, stellt Anetsberger heraus. Zu beachten ist weiterhin, dass ein hoher Prozentsatz an zu erbringendem Eigenkapital nachgewiesen werden muss. Dieser orientiert sich an den geplanten Entwicklungskosten. „Unsere veranschlagten Kosten lagen bei rund 240.000 Euro. Wir mussten nachweisen, dass wir 50 Prozent der Summe vorab stemmen können. Für viele Start-ups kann das eine zu große Hürde sein“, resümiert Anetsberger. Aus seiner Sicht würden der Förderung weniger Bürokratie, eine agile Herangehensweise und mehr Flexibilität guttun. Trotz verbesserungswürdiger Punkte stellt er heraus, dass es sich bei der Computerspieleförderung um ein hilfreiches Instrument handelt. „Der Spielmarkt wird durch die Förderung auf jeden Fall positiv vorangetrieben“, betont Lukas Anetsberger abschließend.

IHK-ANSPRECHPARTNER

Wolfgang Luka

Telefon: 0851 507-242

wolfgang.luka@passau.ihk.de

COMPUTERSPIELFÖRDERUNG DES BUNDES

Förderbereich

Entwicklung von Prototypen und digitalen interaktiven Spiele

Förderhöhe

Förderquote bis zu 50 Prozent; Prototypförderung: Die veranschlagten Entwicklungskosten müssen mindestens 30.000 Euro und dürfen maximal 400.000 Euro betragen. Produktionsförderung: Die veranschlagten Entwicklungskosten für die Produktion des Spiels müssen mindestens 100.000 Euro betragen.

Antragsberechtigung

Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die die Entwicklung des Spiels verantwortlich leiten und prägen. Ko-Produktionen und Verbundprojekte sind grundsätzlich möglich.

Weitere Informationen

<https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Artikel/DG/computerspielefoerderung>

Wichtige Zahlen zum tschechischen Lohngefüge



Tausende niederbayerische Betriebe beschäftigen tschechische Mitarbeiter, erbringen im Nachbarland Aufträge und haben dort Niederlassungen. Die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (DTIHK) hat jetzt den „Gehaltsbenchmark Tschechische Republik 2022“ verfasst.

Gute bayerisch-tschechische Beziehungen waren und sind für die Wirtschaft essenziell. Niederbayerische Unternehmen profitieren stark von den Fachkräften aus dem Nachbarland. Tschechien hat mit 3,6 Prozent die niedrigste Arbeitslosenquote innerhalb der EU. Das Hauptergebnis der Umfrage unter 97 Unternehmern ist wie erwartet ein weiterer leichter Anstieg der Gehälter. Im Schnitt planen die tschechischen Betriebe gewerblichen Mitarbeitern 5,2 Prozent mehr Gehalt zu zahlen, bei den nicht-gewerblichen Mitarbeitern rechnen sie mit Erhöhungen um 4,5 Prozent. Die Fluktuationsrate sinkt zwar, aber die Abwanderung von Arbeitskräften aus dem verarbeitenden Gewerbe ist nach wie vor hoch. Dies geht ebenfalls aus dem jüngsten DTIHK-Gehaltsbenchmark hervor. Deutlich angestiegen sind seit 2016 die Bruttolöhne. Waren es 2016 noch 1.132 Euro im Monat, sind es jetzt durchschnittlich 1.614 Euro. Hauptverdiener-Branche ist dabei der Maschinenbau gefolgt von der Herstellung von Kraftfahrzeugen und Kfz-Teilen sowie der Metallindustrie. Die höchsten Gehaltszuwächse sind in den vergangenen vier Jahren in der IT-Branche zu verzeichnen mit einem Plus von 31,5 Prozent. Bis auf Nord- und Ostböhmen ist die Gesamtzahl der Mitarbeiterabgänge zu-

letzt weiter zurückgegangen. Immer mehr Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern attraktive Prämien und Boni an. Diese reichen von Sonderzahlungen über Essenszuschüsse, Rentenversicherungszuschüsse, Weihnachtsgeld bis hin zu Dienstwägen zur privaten Nutzung oder flexibleren Arbeitszeiten. Die Ergebnisse der umfangreichen Umfrage spiegeln das Gehaltsgefüge sowohl der gesamten Tschechischen Republik als auch einzelner Regionen wider. Der Gehaltsbenchmark liefert außerdem Angaben zu 70 Schlüsselpositionen, verstärkt im verarbeitenden Gewerbe und bei den unternehmensnahen Dienstleistungen, wie zum Beispiel Verwaltung, IT, Finanzen, Einkauf, Personalwesen und Logistik. Neben den Gehaltsangaben und geplanten Anhebungen gibt die Studie Auskunft über die Höhe der Zuschläge, das Prämien- und Benefitangebot oder über die Fluktuation und die Krankenquote. Die Datenerhebung erfolgte von November 2021 bis Januar 2022. Der Report kann kostenpflichtig online bestellt werden unter www.tschechien.ahk.de

IHK-ANSPRECHPARTNER

Pavel Pulec

Telefon: 0851 507-451

pavel.pulec@passau.ihk.de

Exportpreis Bayern 2022 – jetzt anmelden

In diesem Jahr wird der Exportpreis Bayern zum 15. Mal verliehen. Angesprochen sind kleine und mittlere Unternehmen mit maximal 100 Mitarbeitern (ohne Auszubildende), die erfolgreich in Auslandsmärkten sind. Die Erstplatzierten jeder Kategorie (Dienstleistung, Handel, Handwerk, Industrie, Genussland) werden durch den bayerischen Staatsminister für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie ausgezeichnet. Als Preis werden ein individuell gefertigter Pokal eines bayerischen Kunsthandwerkers und eine Urkunde überreicht. Für jeden Preisträger wird ein ca. zweiminütiger Kurzfilm über das jeweilige Unternehmen und seine Erfolgsgeschichte gedreht, der auf der Preisverleihung gezeigt und dem Unternehmen anschließend für Werbezwecke überlassen wird. Träger des Wettbewerbs sind das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, die bayerischen IHKs, die Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern in Zusammenarbeit mit Bayern International. Die Jury bewertet die Bewerbungen in erster Linie nach den besonderen unternehmerischen Leistungen. Für den Exportpreis 2022 können sich Unternehmen noch bis zum 31. Juli 2022 bewerben. Die Preisträger werden am 30. November 2022 ausgezeichnet.



WEITERE INFORMATIONEN

www.exportpreis-bayern.de



Am besten früher schon an später denken

Beim „Tag der Unternehmensnachfolge“ können Interessierte ihre bisherigen Pläne auf den Prüfstand stellen und sich mit Senior-Unternehmern oder potenziellen Nachfolgern austauschen.

Nach zwei Jahren Pause findet wieder der „Tag der Unternehmensnachfolge“ statt. Angesprochen sind sowohl Senior-Unternehmer, die ihren Betrieb übergeben möchten, als auch Nachfolger, die ein Unternehmen zur Übernahme suchen oder bereits in den Fußstapfen ihres Vorgängers stehen. Im Mittelpunkt stehen der Austausch untereinander und mit Folgeexperten und natürlich die Information über alle wichtigen Themen im Zusammenhang mit einer Betriebsübergabe. Für Nachfolger und Übergeber werden acht Workshops in zwei Durchläufen angeboten. Die Themen sind so breit wie die Betriebsnachfolge selbst, angefangen vom Suchen und Finden von Nachfolgern über rechtliche und steuerliche Aspekte bis zur Finanzierung oder zur Ermittlung eines Kaufpreises. Experten der Kammern und

der Hans-Lindner-Stiftung sowie weitere Fachleute informieren und helfen im direkten Austausch. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei.

„Früher an später denken“ Tag der Unternehmensnachfolge

28.6. | TZ PULS Dingolfing

9:00 bis 15:00 Uhr

Erfahren Sie wesentliche Aspekte für eine erfolgreiche Übergabe in acht Workshops mit Best-Practice-Beispielen.

IHK-ANSPRECHPARTNER

Andrea Kahr

Telefon: 0851 507-305

andrea.kahr@passau.ihk.de

ANMELDUNG

www.dinby.de/nachfolgelotsen

Chefsache Familie

Digital, flexibel, agil – so stellt sich unsere Arbeitswelt heute dar. Statt von „nine to five“ vor Ort im Betrieb zu sein, arbeiten die Beschäftigten mehr denn je und nicht nur coronabedingt von zu Hause oder unterwegs. Das stellt neue Herausforderungen an die Familienfreundlichkeit. Der Familienpakt stellt gelungene Beispiele vor, die vorbildlich zeigen, wie Familienfreundlichkeit heute geht.

Die Haslinger Firmengruppe zeichnet sich aus durch vielfältige flexible Arbeitsmodelle, angepasst an Mitarbeiterwünsche und den Schichtbetrieb – damit ermöglicht sie ihren Mitarbeitern eine an Familienbedürfnisse angepasste Selbstorganisation ihrer Arbeit. Die IHK Niederbayern lädt im Namen des Familienpakts Bayern zum Firmenbesuch ein.

Chefsache Familie – die Bedürfnisse der Mitarbeiter im Blick

7.7. | Aldersbach

13:00 bis ca. 16:00 Uhr

Haslinger stellt Maßnahmen zur Familienfreundlichkeit vor.

ANMELDUNG

<https://events.ihk-niederbayern.de/Va2221>

IHK-ANSPRECHPARTNER

Christina Siegl

Telefon: 0851 507-201

christina.siegl@passau.ihk.de



Die Haslinger-Geschäftsführung gibt Einblicke in ihr Unternehmen.

TERMINTICKER

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

IHK-Sprechtage für Existenzgründer

21.6. | Landshut

28.6. | Straubing

5.7. | Deggendorf

Beratung zu persönlichen Voraussetzungen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen, Gründungskonzepten.

IHK-Sprechtage für Unternehmen in Schwierigkeiten

15.6. und 13.7. | Passau

Beratung von Betrieben in einer betriebswirtschaftlichen Krise.

IHK-Sprechtage Insolvenzrecht

22.6. | Passau

Ein externer Berater beantwortet Fragen

zum Insolvenzrecht sowie zu Haftungsrisiken und gibt Hilfestellungen, wenn dem eigenen Unternehmen oder dem Vertragspartner die Insolvenz droht.

RECHT

IHK-Sprechtage Öffentliche Aufträge

1.7. | Virtuell

Der Sprechtag zu öffentlichen Ausschreibungen im Liefer- und Dienstleistungsbereich bietet für Unternehmen die Möglichkeit zu Einzelgesprächen mit der Expertin Angelika Höß vom Auftragsberatungszentrum Bayern. Unternehmen können sich über das öffentliche Auftragswesen informieren und gezielt ihre individuellen Anliegen zu diesem Thema besprechen.

AUSBILDER

Meine Ausbilder-Individualität (AusbilderAKADEMIE)

22.6. | Landshut

Das Seminar befasst sich mit dem Wandel in der Berufsausbildung, mit der Rolle des Ausbilders heute und der Zusammenarbeit mit der neuen Azubi-Generation. Zielgruppe sind Ausbilder, Ausbildungsbeauftragte und Ausbildungsleiter.

INFORMATIONEN

Weitere Hinweise und Anmeldemöglichkeiten zu diesen und anderen Veranstaltungen finden Sie unter www.ihk-niederbayern.de/veranstaltungen

MACHT DEN UNTERSCHIED IN IHRER FLOTTE.

monatliche Netto-Leasingrate

99,- €



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

Der neue ŠKODA FABIA für Ihr Business.

Wendiger Allrounder in der Stadt, Kurierfahrzeug, Einsteigermodell für junge Mitarbeiter: Der ŠKODA FABIA übernimmt als **cleveres Firmenfahrzeug** gern die ein oder andere Spezialaufgabe für Sie. Sie werden staunen, wie viel Großartiges in diesem praktischen Kleinwagen steckt. Sein dynamisches Design und die neue Gestaltung des Innenraums werden Sie begeistern. Er hat alles, was Ihre beruflichen Fahrten angenehmer und sicherer macht – und bietet noch dazu ein **hervorragendes Preis-Wert-Verhältnis**.

Und wann möchten Sie den ŠKODA FABIA kennenlernen? Rufen Sie uns an unter **T 09421 510280** oder schicken Sie eine E-Mail an **leads@seubert-autocenter.de**. Wir vereinbaren gern einen Termin mit Ihnen und informieren Sie auch über unsere speziellen Services für Geschäftskunden.

UNSER SONDERLEASINGANGEBOT¹:

ŠKODA FABIA Easy 1,0 TSI (Benzin) 48 kW (65 PS)

Sonderzahlung, netto	0,- €
Vertragslaufzeit	36 Monate
Jährliche Fahrleistung	15.000 km
Monatliche Leasingrate, netto	99,- €

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 5,6, ausserorts: 3,7, kombiniert: 4,4; CO₂-Emissionen in g/km, kombiniert: 101. Effizienzklasse: B²

¹ Zzgl. Überführungskosten und MwSt. Ein Angebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Nur gültig für gewerbliche Kunden. Bonität vorausgesetzt. Nicht kombinierbar mit weiteren ausgewählten Sonderaktionen oder Sonderkonditionen.

² Ermittelt im neuen WLTP-Messverfahren, umgerechnet in NEFZ-Werte zwecks Pflichtangabe nach Pkw-EnVKV. Nähere Informationen erhalten Sie bei uns oder unter skoda.de/wltp

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.



Foto: ©Gorodentkoff - stock.adobe.com

Mitarbeiter sensibilisieren

Moderne Sicherheits-Technologien können zwar einen gewissen Schutz vor kriminellen Machenschaften bieten. Noch besser werden alle Betriebsabläufe jedoch geschützt, wenn auch Mitarbeiter und Geschäftspartner Täuschungsversuche rechtzeitig erkennen.

Längst läuft jedes noch so kleine Unternehmen ständig Gefahr, Opfer eines Cyber-Angriffs zu werden. Man kann noch so sehr auf der Hut sein – Kriminelle finden dennoch einen Weg, um an sensible Daten zu gelangen. Häufig sind es ausgerechnet die eigenen Mitarbeiter, die – völlig ahnungslos – in ihrem hektischen Arbeitsalltag den Eindringlingen Tür

und Tor öffnen. Sie klicken etwa auf einen Trojaner-Link und lösen damit viel Unheil aus.

Lieferketten am Laufen halten

Das kann mitunter zu einer längeren Unterbrechung der Lieferkette führen. Und genau darauf haben es viele Hacker abgesehen: das Unter-

nehmen wirtschaftlich zu schädigen. Um dieser Gefahr zuvorzukommen, ist es essentiell, neben der IT-Sicherheit auch alle in die Lieferkette involvierten Mitarbeiter im Rahmen von regelmäßigen Schulungen zu sensibilisieren. Im Idealfall können sie dann mögliche Hackerangriffe oder Spionage-Versuche im Vorfeld erkennen und die IT-Experten im

Ihr Partner rund um
**DEN SCHUTZ VOR
CYBERRISIKEN**



Assekuranz Eder
Versicherungsmakler



Unternehmen rechtzeitig alarmieren. Verschiedene Umfragen haben in letzter Zeit jedoch ergeben, dass Mitarbeiter beim Thema Cyber-Sicherheit noch immer viele relevante Wissenslücken aufweisen. Doch nur wer gründlich informiert ist, hat zumindest die Chance verdächtige Ereignisse richtig einzuordnen.

Gutes Wissen schützt effektiv

Wichtig ist zum Beispiel, dass Beschäftigte nicht nur Begriffe wie „Phishing“ (betrügerische E-Mails), „Malware“ (schädliche Software) oder „Ransomware“ (z.B. Erpressungstrojaner) gut kennen, sondern auch wissen, wie man den Mächtigkeiten der Cyber-Kriminellen nicht auf den Leim geht. Zudem sollten die Mitarbeiter verstehen,

dass auch die besten technischen Schutzmaßnahmen an ihre Grenzen stoßen und wie wichtig daher ihre Mitarbeit auf dem Gebiet der betrieblichen Sicherheit ist. Dieses Wissen kann Schlimmes verhindern, wenn man bedenkt, wie vulnerabel Lieferketten sein können. Das A und O liegt darin, dass gefälschte Mails, die scheinbar von einem Geschäftspartner stammen sollen, als solche erkannt werden und etwa keine angeblich „dringlichen“ Geldüberweisungen in finstere Kanäle getätigt werden. Aber auch bei E-Mails, die Vorgesetzte, Mitarbeiter oder Partner schicken, sollte man lieber zwei Mal hinschauen – eventuell handelt es sich um einen geschickt gestalteten „Spoof“ im Unternehmens-Design oder vielleicht ist der „privat genutzte“ Mail-Account des Chefs nur

vorgetäuscht. Heutzutage ist leider so gut wie nichts mehr unmöglich.

Für alle gilt: Aufpassen!

Vorsicht ist auf jeden Fall geboten, wenn an die IT- und OT-Systeme eines Herstellers auch externe Partner wie Logistikunternehmen oder Zulieferer mit eingebunden sind. Denn hier könnten Cyber-Kriminelle auf die Idee kommen, sich in den Austausch zwischen internen und/oder externen Partnern einzuschleusen. Ein größerer Schaden bleibt dann wahrscheinlich nicht aus, etwa weil Geldbeträge durch gefälschte Rechnungen oder manipulierte Kontodaten aufs Konto der Kriminellen umgeleitet werden. Auch hier sollten alle Beteiligten dazu animiert werden, die Augen offenzuhalten.

Wirtschaftlich tragfähige Schutzmaßnahmen

IT-Security – Informationssicherheit für KMU

Auch wenn Hersteller gern anderes suggerieren, es gibt keine Technologie, so gut sie auch entwickelt sein mag, die umfänglich vor allen Gefahren aus dem Internet schützt. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) schätzen ihr persönliches Risiko, von Cyberattacken betroffen zu sein, häufig als gering ein. Das ist ein Trugschluss. Das IT-Systemhaus S.WERK GmbH aus Landau an der Isar bietet praxisgerechte IT-Sicherheits-Dienstleistung zur Risikominderung sowie zur Abwehr im Angriffsfall und Unterstützung bei der Wiederherstellung des Normalbetriebs.

Digital betrachtet, agieren auch kleine und mittlere Unternehmen heute grenzenlos. Ob hybride Clouds und Rechenzentren, Multi-Geräte-Arbeitsumgebungen oder Home Office – IT-Verantwortliche müssen sich mit einer immer flexibleren Infrastruktur auseinandersetzen. Um Systeme und Daten einer Organisation wirkungsvoll



Mehr Informationen über die S.WERK unter www.s-werk.eu

zu schützen, bedarf es Sicherheitslösungen auf allen Ebenen.

Die Experten der S.WERK stehen KMU als externer Partner zur Seite, wenn es darum geht, geeignete, wirtschaftlich tragfähige Schutzmaßnahmen zu planen, zu implementieren und in Betrieb zu halten. Gemeinsam mit der IT-Abteilung des Kunden wird in enger Zusammenarbeit eine individuell passende Schutz- und Verteidigungsstrategie für das Unternehmen erarbeitet, um mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen den höchstmöglichen Wirkungsgrad zu erzielen.

Das Leistungsangebot der S.WERK im Bereich Informationssicherheit ist in besonderem Maße auf die wachsenden Sicherheitsbedürfnisse kleinerer und mittelständischer Unternehmen aus der Region zugeschnitten. ■

Risikofaktoren eliminieren

Viele Unternehmen gehen noch recht naiv mit dem Thema Datensicherheit um. Diese Fahrlässigkeit kann ihnen bei einer Cyberattacke teuer zu stehen kommen – vom Image-schaden ganz zu schweigen. Daher sollte man immer Sicherheitsprofis beauftragen.

Cybersicherheit und Datenschutz geht jede Firma etwas an – nicht nur große, international tätige Konzerne, sondern auch national tätige Unternehmen des Mittelstands. Sobald man sich in der Online-Welt bewegt, riskiert man, dass heikle Informationen und wertvolles Know-how in die Hände von Kriminellen geraten. Oder man wird Opfer eines digitalen Erpressungsversuchs, etwa mittels der Androhung oder Durchführung von DDoS-Attacken (Lahmlegung des Servers durch Bombardierung mit Anfragen). Aber auch weniger

spezifische, breit gestreute Angriffe, wie etwa durch „Ransomware“, stellen eine hohe Gefahr für die IT-Infrastruktur jedes Wirtschaftsunternehmens dar – Tendenz steigend.

Vorbeugen ist besser

Das Bundeskriminalamt verzeichnete allein im Jahr 2020 rund 108.000 Delikte im Bereich von Cyberkriminalität in Deutschland. Um nicht selbst in die nächste BKA-Statistik zu geraten, sollten IT-Verantwortliche daher ihre Sicherheitsmaß-

nahmen regelmäßig mit Hilfe von erfahrenen IT-Spezialisten auf den neuesten Stand bringen. Laut einer aktuellen Studie sind 55 Prozent der Unternehmen noch immer unzureichend vor digitalen Angriffen geschützt. Diese Fahrlässigkeit begünstigt Cyber-Angriffe, die dann in der Regel sehr kostenintensiv zu reparieren sind. Zu beklagen sind dann meist hohe finanzielle Einbußen aufgrund von Datenverlust und Stillstand der betrieblichen Abläufe. Nicht zuletzt kann ein gravierender Imageschaden entstehen, wenn

Ihr Spezialisten-Team aus der Region:
aigner-business-solutions.com

DATENSCHUTZ – IT-SICHERHEIT – COMPLIANCE
 einfach.sicher.smart

DATENSCHUTZ

- externe Datenschutzbeauftragte
- Unterstützung Ihres internen Datenschutzbeauftragten
- Web-Checks und Datenschutzaudits
- Mitarbeiterschulungen und eLearning
- Datenschutz-Management-Software

IT-SICHERHEIT – TISAX® UND ISO 27001

- Unterstützung für TISAX® und ISO 27001 Zertifizierungsvorhaben
- Aufbau und Einführung eines ISMS
- externe Informationssicherheitsbeauftragte
- Durchführung von IT-Sicherheitsaudits
- Awareness-Schulungen und eLearning

COMPLIANCE

- externe Compliance-Beauftragte
- Beratung und Einführung von Compliance-Management-Systemen
- Hinweisgebersystem
- Trainings und Schulungen



Foto: © Maksim Kabakou - stock.adobe.com

zum Beispiel publik gemacht werden muss, dass sensible Kundendaten in fremde Hände geraten sein könnten. Da es leider keine 100-prozentige Sicherheit geben kann, sollte man einen entsprechenden Versicherungsschutz haben, damit sich der finanzielle Schaden im Falle eines Cyber-Angriffs in Grenzen hält.

Keine Einfallstore bieten

Um alle möglichen Gefahren, die die moderne Online-Welt mit sich bringt, bestmöglich abwehren zu können, braucht man versierte Sicherheits-Profis, die für einen bestmöglichen Rund-um-Schutz der betrieblichen IT-Infrastruktur sorgen. Dabei handelt es sich heutzutage um eine recht vielschichtige Aufgabe. Digitale Gefahren lauern quasi überall. Auch dort, wo man sie als Laie vielleicht gar nicht vermuten würde: Sogar Faxgeräte und vernetzte Drucker können eine potenzielle Sicherheitslücke darstellen. Man kann davon ausgehen, dass Cyber-Kriminelle weitere Schlupflöcher kennen bzw. noch entdecken werden. Vergessen soll-

te man natürlich nicht, dass auch die eigenen Mitarbeiter die Sicherheit gefährden können, weil sie sensible Daten – oft unbewusst – an Fremde weiterreichen.

Auch Home-Office gut sichern

Ein umfassender Schutz der Daten ist umso wichtiger, wenn man bedenkt, dass viele Mitarbeiter heutzutage nicht mehr ausschließlich zusammen in einem Bürogebäude arbeiten, sondern von verschiedenen Standorten aus – national sowie international – Teamarbeit leisten. Vom Home-Office aus wird dann häufig über PCs, die wesentlich schlechter geschützt sind als die unternehmenseigenen, auf die Business-Software zugegriffen. Die meist international agierenden Cyber-Kriminellen nutzen dann jede noch so kleine Schwachstelle als Einfallstor für ihre Attacken. Darüber hinaus stellt auch die zunehmende Nutzung von Cloud-Anwendungen ein potenzielles Sicherheitsrisiko dar – vor allem dann, wenn keine klaren Sicherheitsrichtlinien/-maßnahmen vorhanden sind.



GEMEINSAM · EXZELLENT · LÖSEN

GUTE SOFTWARE LÄUFT.

info@cyan-it.de

Für Ihr Digitalisierungsvorhaben gibt es keine Standardsoftware?

Wir sind Ihr Partner für maßgeschneiderte digitale Lösungen.

Cyan IT GmbH
 Gewerbering 3 | Ruderting
 +49 (0) 8509 - 93 09 1 - 0
www.cyan-it.de

Einfach daheim

Die Felder der Heimat
im Landkreis Straubing-Bogen



» Seit meinen Kindertagen bin ich voller Begeisterung auf dem landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern unterwegs. Egal, ob als kleines Kind auf dem Tretraktor oder heute nach der Arbeit mit den großen Gefährten auf dem Acker. Die Betätigung auf den Feldern macht mir einfach Spaß. Besonders gefällt mir, mich abseits des hektischen Alltags allein in die Weiten der Natur zu begeben und dabei die Aussicht zu genießen, was mir ein wundervolles Gefühl der Freiheit vermittelt. Daher verbringe ich meine Freizeit am liebsten auf den Feldern meiner Heimat Bogen. «



Stefan Baier begann nach dem Realschulabschluss eine Ausbildung zum Technischen Produktdesigner, die er Anfang 2022 als „Einser-Azubi“ abschloss. Seitdem ist er in seinem Ausbildungsbetrieb Schnupp GmbH & Co. Hydraulik KG in Furth bei Bogen beschäftigt.



Haben auch Sie einen Lieblingsort in Niederbayern? Dann zeigen Sie ihn unseren Lesern! Schicken Sie gerne ein geeignetes Foto mit kurzer Erläuterung an die Redaktion: silvia.schuh@passau.ihk.de

IMPRESSUM

Herausgeber/Verlag

IHK für Niederbayern in Passau
Nibelungenstraße 15
94032 Passau
Telefon: 0851 507-0
niwi@passau.ihk.de
www.ihk-niederbayern.de

Redaktion

Johannes Karasek
Verantwortlicher Redakteur
Telefon: 0851 507-203
johannes.karasek@passau.ihk.de

Silvia Schuh
Redaktionsbüro
Telefon: 0851 507-251
silvia.schuh@passau.ihk.de

Layout

Nicole Huber

Druck

Donaudruck GmbH
Kloster-Mondsee-Straße 14
94474 Vilshofen an der Donau
Telefon: 08541 9688-0
info@donaudruck.de

Anzeigen/Mediaberatung

Michaela Passenheim
Telefon: 08541 9688-35
ihk@donaudruck.de

Die „Niederbayerische Wirtschaft“ ist das offizielle Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer (IHK) für Niederbayern in Passau. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Erscheinungsweise: 10 x jährlich.

Erscheinungstag dieser Ausgabe:

1. Juni 2022

Auflagenhöhe: ca. 33.000

Die mit Namen oder Zeichen versehenen Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der IHK wieder.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf die geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Sämtliche Rollenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet.

Datenschutzhinweis nach DSGVO

Die Pflichtinformationen nach der Datenschutz-Grundverordnung für IHK-zugehörige Unternehmen erhalten Sie unter www.ihk-niederbayern.de/datenschutz-unternehmen

3D-Laser-Scanning

Büro Matthias Kurz
3D-Gebäude-Aufmaß, CAD-Modelle, Digitale Zwillinge, BIM, CAFM, Zustandsdoku, Beweissicherung, Virtuelle Rundgänge f. Web/App
08734-224918 www.teamkurz.de

Alarm- u. Brandmeldeanlagen

Franz Sicherungstechnik GmbH
Mengkofen / Obertunding
Alarm-, Brandmelde-, Videoanlagen, Zutrittskontrolle, Zeittechnik, Schließanlagen, RWA-Anlagen, Notlichtanlagen, Tresore, usw.
Tel. 08733 93997-0, VdS/BHE-anker.
www.sicherungstechnik-franz.de

Anhänger

Anhänger WAGNER
Ihr Fachmann für Pkw-Anhänger: u.A. Saris-Humbaur-Hapert-Unsinn Verkauf-Verleih-Reparatur-Service
Nikolastr. 31, 84034 Landshut
Tel. 0871 62950
info@anhaenger-wagner.de
www.anhaenger-wagner.de

Arbeitssicherheit

REGALPRÜFUNG nach DIN EN 15635 HERSTELLERUNABHÄNGIG BÜCHNER LOGISTIK
Am Schloßfeld 13, 94439 Roßbach
Mail: buechner-logistik@gmx.de
Mobil: +49 176 20 00 69 07

IHR EINTRAG FEHLT?

Rufen Sie uns an!
08541/9688-35

Automatisierungstechnik

Schlemmer Prozess Systeme GmbH
Messen Steuern Regeln
Prozessleittechnik
Tel. 0991 29096-0
www.sps-gmbh.de

Berufsbekleidung

Urzinger Textilmanagement
Textiles Leasing von Berufsbekleidung, Arbeitskleidung und Schmutzfangmatten. Full-Service für Ihre Textilien. Kompetent, bedarfsgerecht, perfekt gepflegt und pünktlich geliefert.
Tel. 0871 973150, www.urzinger.de

Antholzer KG | Vilsbiburg | Landshut
Arbeits-, Berufs- & Teamkleidung
PSA von Kopf bis Fuß – Inhouse:
Stick und Textildruck – Deutschlandweit: Waschservice Miet- und Kaufkleidung - individuelle Online-shops für Ihre Firmenkollektion
www.antholzer.de, 08741 515450

Brandschutz

IB Wagner GmbH
Ingenieur- und Sachverständigenbüro für Brandschutz
Tel. 0991 40229030
www.ibtw.de

Ingenieurbüro Schreiber
Ingenieur- und Sachverständigenbüro für Brandschutz
0851 47026 oder 0178 4264885
Email: IngGutachten@aol.com

Buchführung

2022 mit der digitalen Buchführung starten
Anschauen überzeugt. So einfach kann digitale Beleggutarchivierung gehen. Präsentation vereinbaren:
www.datac.de/software

Fotografie/Video

Kasch Foto
Fotografie und Videoproduktion
Tel. 0151 20246999
www.kasch-foto.de

Hallenbau

Härtl GmbH
Sandwich- und Trapezprofile
Mühlenweg 11
94094 Rothalmünster
Tel. 08533 9183000
Fax 08533 910136
buero@haertl.info
www.haertl.info

Hydraulik

Pfefferl Industrietechnik
Verkauf an gewerblich & privat!
Hydraulik – Pneumatik – Industrietechnik – Kärcher Center
Maßanfertigung von Hydraulikschläuchen von NW 5 bis 50
Tel. 09931 91680
www.pfefferl.de – info@pfefferl.de

Maschinenbau

LEWAGA GmbH & Co. KG
Entwicklung, Fertigung und Montage von Maschinen
Tel. 09420 80 38 503
www.lewaga.de

Photovoltaik

solar-pur AG®
Solarstrom & Elektrotechnik
Stromspeicher, PV-Carports
Tel. 08504 957 997-0
info@solar-pur.de
www.solar-pur.de

Prozessleittechnik

Schlemmer Prozess Systeme GmbH
Messen Steuern Regeln
Automatisierungstechnik
Tel. 0991 29096-0
www.sps-gmbh.de

Pulverbeschichtungen

OTF-Oberflächentechnik Freund GmbH
Tel. 08505 91966-99
Fax 08505 91966-98
info@otf-gmbh.de
www.otf-gmbh.de

Qualität

schambeck automotive GmbH
Ihr Qualitätsspezialist in D/CZ/SK
prüfen-messen-sortieren-rework
Tel. 09426 803500
www.schambeck-group.com

Koordinaten Messtechnik Windpassinger (KMW)
Akkreditiertes Prüflabor für die Erfassung geometrischer Größen
Tel. 08505 919395-0
www.messtechnik-windpassinger.de

Rechtsanwälte

Prof. Gerauer Rechtsanwälte PartG
Rechtsanwälte/Fachanwälte/Mediatoren, Tel. 08531 9168-0
www.gerauer.de

Reinigungstechnik

Pfefferl Kärcher Center
Verkauf an gewerblich & privat!
Beratung – Verkauf – Miet- und Leihgeräte – Service
Tel. 09931 91680
www.pfefferl.de – info@pfefferl.de

Sicherheitsdienstleistungen

LWS security Landshuter Wach- und Schließ GmbH
Tel. 0871 943120
https://www.lws-group.de

Verpackungen

Beeindruckend vielseitig
Donaudruck GmbH
Tel. 08541 96880
info@donaudruck.de
www.donaudruck.de

Versicherungen

GS Makler GmbH Fahrzeugflottenversicherung
Stückprämie ab 3 Fahrzeugen
Tel. 09421 50202
info@flottenrechner24.de
www.flottenrechner24.de

Werbeagentur

Kopfdenkler Kreativagentur aus Landshut
✓Webdesign ✓Social Media
✓Grafikdesign ✓Filmproduktion
info@kopfdenkler.de
www.kopfdenkler.de

Werbung/Kommunikation

Mehr Aha. Kein Blabla.
Klare Texte, frische Designs und starke Kampagnen.
Jetzt auf www.wortballon.de

T.S.M.Plakatierungen
Ihr Partner in Sachen Plakatwerbung, Tel. 0170 2933632
tsm.plakatierungen@t-online.de
www.tsm-plakatierungen.de

Wintergärten

Eichinger Wintergartenbau
Wintergärten – Glasfassaden – Glashäuser, ausgez. mit dem Bundespreis u. d. Bayerischen Staatspreis, besuchen Sie unsere Ausstellung in Neuhaus am Inn, Rothof 33, Tel. 08503 1594
info@eicor.de – www.eicor.de

Zertifizierung/Audits

bavaria certification GmbH
ISO 9001/14001/50001/15378/...
www.bavaria-cert.com

**DRUCKEREI
VERPACKUNGEN
VERLAG**



Beeindruckend vielseitig.

Kloster-Mondsee-Str. 14 | 94474 Vilshofen a. d. Donau
Telefon 08541 9688-0 | www.donaudruck.de



Klima-neutral Unternehmen
ClimatePartner.com/13210-1904-1001



KARTONAGEN die nicht von Pappe sind.



Wir fertigen Verpackungen, die Lust machen auf das, was in ihnen steckt.
Ansprechend in ihrer Optik, raffiniert, was die Haptik und Mechanik betrifft.
Alles ganz nach Maß und für jeden Bedarf! Vollpappe oder Offset kaschiert auf Wellpappe.



donaudruck

Beeindruckend vielseitig.



Klima-neutral
Unternehmen
ClimatePartner.com/
13210-1904-1001