



WIRTSCHAFTS SPIEGEL

Das Wirtschaftsmagazin für Thüringen
www.wirtschaftsspiegel-thueringen.com
Nr. 01.2018 | 14. Jg. | 78363 | 4,50 EUR



Thüringen packt das

Maschinenbau · Digitalisierung · Unternehmertum

Maschinenbau

Worauf es ankommt

Thüringen

Viel Licht aber auch Schatten

Finanzierung

Sind Sie richtig versichert?

Ihre Bank in Chemnitz, Dresden,
Erfurt, Leipzig, Halle und Magdeburg.



Der Kolibri. Mit 40 bis 50
Flügelschlägen pro Sekunde
kann er auf der Stelle fliegen
und präzise manövrieren.

Präzise Balance. Professionelle Leistung auf höchstem Niveau.

Mit einer Qualität, die genau den Erwartungen unserer Kunden entspricht, will die Landesbank Baden-Württemberg zum Maßstab für gutes Banking werden. Deshalb betreiben wir Bankgeschäfte vertrauenswürdig und professionell. Fundiert und

fokussiert. Sorgfältig und respektvoll. Als ein Unternehmen der LBBW-Gruppe pflegen wir langfristige Kundenbeziehungen in der Region und beraten Kunden transparent und ehrlich.

www.sachsenbank.de

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe

LB  BW
Sachsen Bank

Jürgen Meier,
Herausgeber Wirtschaftsspiegel



Aus dem Inhalt

Digitalisierung

- 06 Angst im Valley
- 08 Erfolgsfaktor
Unternehmenskultur
- 10 Fünf Trends für den
modernen Arbeitsplatz
- 12 UnternehmensWert
Mensch plus
- 13 Mitarbeiter an
Veränderungen heranzuführen
- 14 Online und offline
verschmelzen
- 16 SSV-Technik macht's vor
- 20 Buchtipp „Digital Human“

Thüringen

- 04 Regionale
Wirtschaftsnachrichten
- 09 Arbeitsmarkt im Wandel
- 15 Aus Thüringer Unternehmen
- 18 Neu auf Thüringer
Chefsesseln
- 23 Regionale
Wirtschaftsnachrichten
- 33 Zwei Jubiläen

Unternehmertum

- 21 Nur wer wahres
Interesse zeigt
- 24 Weiterbildung lohnt sich
- 25 Zweitklassige
Personalberater?
- 26 Prototypen mit Daten
- 27 Erfolgsfaktoren für den
Mittelstand

Energiewende

- 28 EnergieEffizienzpreis
verliehen
- 29 Abwärme gezielt nutzen
- 30 Intelligent vernetzte
Dienstleistungen
- 32 Neuartige Batterien aus Jena

Was macht den Unterschied?

Haben Sie schon einmal einem Juristen eine Frage gestellt? Die Standardantwort, die man Rechtsgelehrten im Volksmund nachsagt, lautet: „Es kommt drauf an ...“

In der Tat, es kommt wirklich drauf an. Nämlich darauf, wie man die Dinge sieht und angeht.

Sie, die die Unternehmer, die das Rückgrat der Wirtschaft im Freistaat bilden, gehen die kommenden Herausforderungen der Digitalisierung mit Herz und Verstand an. So haben wir es vielfach bei unseren Besuchen in Ihren Unternehmen erlebt. Sie streben nach Rationalisierung und Innovationen, allerdings nicht zu Lasten derer, die das Potenzial Ihrer Unternehmungen ausmachen, Ihre Mitarbeiter und Fachkräfte.

In dieser Ausgabe stellen wir unter anderem Unternehmen vor, die genau diesen Weg mit Erfolg gehen. Firmen, die weltweit erfolgreich auf den Märkten unterwegs sind, aber dennoch tief in ihrer jeweiligen Region verwurzelt sind. Das ist der Unterschied zwischen einem Großkonzern und einem erfolgreichen Thüringer Mittelständler. Darauf dürfen Sie mit Recht stolz sein!

Um Ihnen auf Ihrem Weg behilflich zu sein, haben wir in dieser Ausgabe noch einige andere Themen für Sie vorbereitet. Sie werden im Heft auch interessante Beiträge zu Fragen des Unternehmertums und zu speziellen Finanzierungsproblemen im Mittelstand finden.

Ich wünsche Ihnen eine im besten Sinne gewinnbringende Lektüre.

Herzlichst, Ihr Jürgen Meier

Foto: WS



Umsatz gewachsen

Die TMP Fenster und Türen Bad Langensalza hat ihre Umsätze im Jahr 2017 weiter gesteigert. Wie Geschäftsführer Bernhard Helbing mitteilte, lag der Zuwachs bei acht Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Damit stieg der Gesamtumsatz auf fast 50 Millionen Euro an. (tl) □

Übernahme perfekt

Die Übernahme des Autozulieferers REGE ist offenbar perfekt. Wie Insolvenzverwalter Rüdiger Weiß mitteilte, sei die letzte Zahlung des Käufers JD Norman aus den USA eingegangen. Damit ist der Betriebsübergang des Unternehmens rückwirkend zum Jahresbeginn vollzogen. (tl) □

Hohe Gewinne

Die Thüringer Aufbaubank hat in den vergangenen Jahren hohe Gewinne eingefahren. Davon sind innerhalb von 15 Jahren knapp 40 Millionen Euro an das Land überwiesen worden, meldet die Bank. Inzwischen habe das Land das Geld zurückerhalten, das es der Förderbank vor Jahren als Eigenkapital zur Verfügung gestellt habe. (tl) □

Ehrung

Die Versatio gemeinnützige GmbH ist mit dem Gütesiegel „Starke Zukunft – Demografieorientiertes Unternehmen“ ausgezeichnet worden. Mit dem Siegel wird besonderes unternehmerisches Engagement für ein zukunftsfähiges Personalmanagement gewürdigt, das darauf ausgerichtet ist, die Motivation und Leistungsfähigkeit aller Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen unabhängig vom Alter zu fördern. (tl) □

Strom wurde teurer

Strom wird auch 2018 teurer. Zwar fällt die Steigerung mit durchschnittlich 2,6 Prozent im Vergleich zu den Vorjahren eher moderat aus, doch bedeuten auch diese geringen Veränderungen erhebliche finanzielle Zusatzbelastungen für die Thüringer Wirtschaft. Weiterhin bleibt das Ungleichgewicht zwischen dem Freistaat und den alten Bundesländern auf hohem Niveau bestehen. Thüringer Stromabnehmer zahlen bis zu 10 Prozent mehr für die Kilowattstunde als Verbraucher in Nordrhein-Westfalen. (tl) □

Finanzierung geglückt

Die Oncnostics GmbH stellt in ihrer zweiten Crowdinvesting-Kampagne über die Finanzierungsplattform Seedmatch einen Rekord im Bereich Life Science auf. Bereits nach 21 Tagen wurde das Fundingziel erreicht. 530 Kleinanleger ergriffen seit Mitte Dezember die Chance, in das Unternehmen insgesamt 750.000 Euro zu investieren. Wie schon beim ersten erfolgreichen Crowdfunding 2016 ist eine weitere Beteiligung durch die Venture Capital Gesellschaft Bm-t Beteiligungsmanagement Thüringen GmbH beabsichtigt. (tl) □

Vertrag verlängert

Eines der größten Software-Projekte der Erfurter Software-Firma Ibykus AG ist um drei weitere Jahre verlängert worden. Das Thüringer Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft hat jetzt die Vertragsverlängerung für das IT-System PAULA bekanntgegeben, mit dem die landwirtschaftliche Flächenförderung in Thüringen abgewickelt wird. (tl) □

Digitalisierung zahlt sich aus

Jeder zweite Betrieb in Thüringen erhofft sich steigende Umsätze im Prozess der Digitalisierung. Das ergab eine Umfrage unter 200 Firmen aus dem Freistaat, die sich an einer bundesweiten Studie beteiligten. Mit Blick auf Umsatzerwartungen und Chancen durch neue Geschäftsmodelle überwiegen bei der Mehrheit die positiven Effekte. (tl) □

Wachstum in Ostthüringen

Die Ostthüringer Unternehmen setzen ihren Wachstumskurs fort – damit steigt auch der Bedarf an Fachkräften weiter. Zwei Drittel der Ostthüringer Unternehmen haben bereits heute Schwierigkeiten, offene Stellen unmittelbar zu besetzen. Das wird zunehmend zum größten unternehmerischen Risiko – so das Ergebnis einer Studie der IHK Ostthüringen zu Gera in Kooperation mit dem IWT – Institut der Wirtschaft Thüringens GmbH, in der Ende 2017 die Situation von 200 Ostthüringer Unternehmen mit 10 und mehr Beschäftigten untersucht wurde. Besonders betroffen sind die Branchen Handel und Tourismus. (tl) □

Erfolgreicher Export

Die exportorientierten Unternehmen in Thüringen blicken auf ein überaus erfolgreiches Jahr zurück. Ein wieder schneller wachsender Welthandel sowie die konjunkturelle Belebung bei wichtigen europäischen Handelspartnern haben die Ausfuhren der Firmen weiter ansteigen lassen. Vorläufigen Berechnungen der IHK Erfurt zufolge, dürften die Exporte 2017 mit rund 15 Milliarden Euro einen neuen Spitzenwert erreichen. (tl) □

Gute Geschäfte

Der Medizintechnikkonzern Carl Zeiss Meditec in Jena hat in diesem Geschäftsjahr von guten Geschäften mit Lasersystemen zur Sehschärfenkorrektur profitiert. Wie das Unternehmen mitteilte, stieg der Umsatz in den zwölf Monaten bis Ende September um gut neun Prozent auf 1,19 Milliarden Euro. (tl) □



Müller & Partner

Assekuranz-Makler

Arbeitsmarkt boomt

Der Arbeitsmarkt in Thüringen wird sich nach Ansicht der Landesarbeitsagentur auch 2018 weiter verbessern. Sie rechnet damit, dass die Erwerbslosenquote im Freistaat im nächsten Jahr um etwa 3,4 Prozent sinkt. Bundesweit dagegen wird ein Rückgang von nur 2,4 Prozent erwartet. Als Gründe für die positive Prognose nannte die Landesarbeitsagentur den demographischen Wandel sowie die gute Wirtschaftslage. (tl) □

Konjunkturelle Dynamik bleibt

Die konjunkturelle Dynamik in Thüringen hat 2017 deutlich an Breite gewonnen. Eine kräftige Binnennachfrage und die weitere Belebung des Exports sorgten für gute Geschäfte. Darüber hinaus lieferten anziehende Unternehmensinvestitionen zusätzliche Wachstumsimpulse. Entsprechend günstig sind die Vorzeichen für das kommende Jahr. Für 2018 rechnet die IHK Erfurt mit einem Anstieg des Bruttoinlandsproduktes von 2,3 bis 2,5 Prozent in Thüringen. (tl) □

Investitionen in Eisenach

Der Automobilzulieferer Robert Bosch Fahrzeugelektrik Eisenach GmbH in Eisenach investiert im kommenden Jahr 30 Millionen Euro in sein Werk. Das teilte das Unternehmen mit. Den Angaben zufolge fließen 80 Prozent der Summe in neue Fertigungsanlagen. Die Firma beschäftigt im Werk auf dem Warthenberg 1.800 Mitarbeiter. (tl) □

Brachflächen-Kataster für Investoren

Die LEG hat jetzt das LEG-Kataster für brach gefallene Standorte unter www.brachflächenkataster.de online geschaltet. Mit der Website, welche seit Jahresbeginn entwickelt wurde, und der dahinterliegenden Datenbank bietet die LEG Thüringen ab sofort eine öffentlich zugängliche Informations- und Meldeplattform für brach gefallene Standorte in Thüringen an. (tl) □

Korruption schadet Thüringen

Korruption verursacht nach Angaben von Innenminister Georg Maier Millionenschäden in Thüringen. Allein in den vergangenen zwei Jahren seien Fälle in Höhe von rund zwei Millionen Euro dokumentiert, die Dunkelziffer hoch, nur fünf Prozent aller Fälle könnten aufgeklärt werden. (tl) □

... dann doch lieber
Klartext!

Echte Informationen statt Blabla:
Ein durchdachtes Versicherungs-Portfolio ist
zu wichtig für Verkäuferdeutsch.

**Profis für den Mittelstand
Müller & Partner**

Klartext finden Sie auch auf www.muepa.de
und www.facebook.com/muepa.de



Mehr Wirtschaft wagen!



Gut gefüllte Auftragsbücher und ein stabiles Wachstum: Der ostdeutsche Maschinen- und Anlagenbau blickt zufrieden auf 2017 zurück. Noch liegen die endgültigen statistischen Daten nicht vor. Vieles deutet aber darauf hin, dass Umsatz, Exportanteil und Beschäftigtenzahl höher ausfallen als im Vorjahr. Ein Gastbeitrag von Reinhard Pätz, Geschäftsführer des VDMA Ost.

Wir gehen davon aus, dass die Unternehmen Maschinen, Anlagen und Komponenten im Wert von etwa 18,3 Milliarden Euro verkauft haben – ein neuer Höchstwert. Erfreulich ist zudem, dass mittlerweile mehr als jedes zweite Produkt ins Ausland geht. Auch die Beschäftigungskurve in Betrieben mit mindestens 50 Mitarbeitern kletterte: von knapp 81.000 Menschen im Jahr 2016 auf mehr als 82.000. Laut unserer jüngsten Mitgliederumfrage planen zudem 40 Prozent der Firmen, im ersten Halbjahr 2018 ihre Belegschaft zu vergrößern. Ich befürchte jedoch, dass es nicht allen Betrieben gelingen wird, die benötigten Auszubildenden, Facharbei-

ter, Ingenieure und Führungskräfte zu bekommen. 2017 entwickelte sich die angespannte Fachkräftenachfrage zum größten Produktionshindernis.

Sorgen trotz guter Wirtschaftslage

Die Geschäftslage und Auslastung vieler Unternehmen ist also positiv. Die Weltwirtschaft kommt in Schwung und im Inland sehen wir aufgrund des aufgestauten Investitionsbedarfs zunehmend Chancen. Wir hoffen und erwarten daher, dass sich der moderate Aufschwung fortsetzen wird. Und dennoch: Die Stimmung in der Branche ist verhaltener als noch vor wenigen Monaten. Woran das

liegt? Zum einen sicherlich an den zahlreichen außenpolitischen Krisen und Fragezeichen. Unsicherheit verbreiten unter anderem der unklare Ausgang der Brexit-Verhandlungen und der weltweit zunehmende Protektionismus, allem voran das Abschottungsstreben der USA. Ein unnötiger Brandherd ist auch die politisch wirkungslose Sanktionspolitik der EU gegenüber Russland. Sie hat lediglich dazu geführt, dass gerade die ostdeutschen Unternehmen wichtige Marktanteile verloren haben. So führt Russland inzwischen mehr Maschinen aus China ein als aus Deutschland. Der VDMA spricht sich daher ganz klar für einen Abbau der wechselseitigen Sanktionen aus!

Visionen und Zukunftskonzepte sind gefragt

Erschreckend und beunruhigend ist zum anderen der Stillstand in der deutschen Politik. In der zurückliegenden Legislaturperiode, aber auch in den Sondierungsgesprächen und Koalitionsverhandlungen habe ich eine klare Zukunftsstrategie, echte Visionen vermisst. Statt schlüssiger Gesamtkonzepte erleben wir häufig eine punktuelle Flickschusterei. Das stellt die Unternehmen vor große Herausforderungen.

Drei Beispiele:

1. Infrastruktur

Viele Mittelständler sind im ländlichen Raum angesiedelt. Doch gerade hier fehlt es an intelligenten Fern- und Nahverkehrsverbindungen, an Versorgungseinrichtungen und Betreuungsmöglichkeiten für Kinder. Außerdem geht der flächendeckende Ausbau des Breitbandnetzes nur schleppend voran. Eine leistungsfähige digitale Infrastruktur ist aber die Basis für den digitalen Wandel der Industrie. Klar ist auch, dass sich die neuen Anforderungen an Forschung,

Entwicklung, Ausbildung und Qualifizierung, Normen und Standards, Rechts- und Datensicherheit nur in enger Zusammenarbeit von Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft erfüllen lassen.

2. Fachkräfte

Qualifizierte Mitarbeiter sind ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die sich bildende Fachkräftelücke entwickelt sich zur Wachstumsbremse, wenn Aufträge nicht angenommen und ausscheidende Mitarbeiter nicht sofort adäquat ersetzt werden können. Dies müssen Politik und Tarifpartner verstärkt in ihrem Handeln berücksichtigen. Mit Industrie 4.0 verändern sich zudem die Anforderungen an die Qualifizierung. Um die Fachkräftethematik in den Griff zu bekommen, ist es wichtig, die Berufsausbildung in der gesellschaftlichen Wahrnehmung aufzuwerten, die Berufsschulen personell und finanziell besser auszustatten, Lehrer praxisnah weiterzubilden und die Ausbildungsinhalte

anzupassen. Ebenso müssen endlich die Voraussetzungen für eine gezielte Zuwanderung ausländischer Fachkräfte und für die Integration, Ausbildung oder Qualifikation von Migranten geschaffen werden.

Die Basis für internationale Wettbewerbsfähigkeit, nachhaltiges Wachstum und langfristige Beschäftigungssicherung ist auch eine moderne Arbeitsmarktpolitik. Künftig wird beispielsweise immer häufiger die kooperative Leistungsbringung in unternehmensübergreifenden Netzwerken gefragt sein. Auch werden sich Unternehmen auf ein noch dynamischeres Umfeld als bisher einstellen müssen. Pauschale gesetzliche und einseitige Regelungen zu Lasten der Betriebe werden daher in Zukunft noch weniger als schon bisher geeignet sein, sich im Weltmarkt zu behaupten.

3. Außenwirtschaft

Die deutsche Außenwirtschaft ist vor-

rangig vom Mittelstand geprägt und braucht daher besondere Unterstützung. Um neue Märkte besser erschließen und bearbeiten zu können, würde es beispielsweise helfen, die Teilnahme an Auslandsmessen stärker zu fördern, die Visaverfahren für Geschäftsreisende zu erleichtern und die Zollabfertigung zu beschleunigen.

Ebenso essentiell sind rasche Kreditentscheidungen und einfache Prozesse bei Banken sowie der staatlichen Exportabsicherung Hermes. Verlässliche Finanzierungsangebote für kleine Auftragswerte – Small Tickets – würden die weiteren Chancen erhöhen.

Es gibt trotz der guten Wirtschaftslage zahlreiche Baustellen. Will Deutschland als wichtiger Industriestandort nicht den Anschluss verlieren, muss die künftige Regierung zügig ihre Hausaufgaben machen, mehr Wirtschaft wagen und vor allem gestalten anstatt zu verwalten! (rp) □

ILB Industrielackierung Biedermann GmbH

Neue Kapazitäten für Nass- und Pulverlack

Die ILB GmbH nimmt im Februar ihr neues Beschichtungszentrum in Unterwellenborn in Betrieb.

Für die klassische Nasslackierung steht eine Lackieranlage der Firma DURST zur Verfügung. Hier können Lösemittel- und Wasserlacke gleichermaßen verarbeitet werden. Teilegrößen L/B/H 2,5 m/0,5 m/2,0 m werden teilautomatisch bearbeitet. Im rein manuellen Prozess sind Teilegrößen bis 7,5 m Länge möglich. Zu-

sätzlich nimmt eine Pulverbeschichtungsanlage der Firma MEEH ihre Arbeit auf. Bei der Konzeption wurde Wert auf ein hohes Maß an Flexibilität gelegt.

Herzstück des Gesamtsystems ist eine nasschemische Vorbehandlungsanlage der Firma Wieland. Auch hier wurde bei der Planung Wert auf maximale Flexibilität für die Produktionsabfolge gelegt. Die automatisch arbeitende 12-Kammeranlage enthält eine alkalische Entfettung und spezielle Chemie für die Vorbehandlung von Stahl, Zink, Feuerzink und Aluminiumlegierungen. Durch eine integrierte Verdampferanlage arbeitet das System abwasserfrei. Der Prozess ist für

Teilegrößen von L/B/H bis 7,5 m / 1,6 m / 2,0 m konzipiert. Maximalgewicht der Teile: 1 t.



Anzeige

ILB Industrielackierung
Biedermann GmbH
Pößnecker Straße 5
07333 Unterwellenborn
www.ilb-gmbh.de

Hohe Energiekosten machen Thüringer Firmen zu schaffen

Politische Sonderwege benachteiligen die ansässige Wirtschaft



Sybille Kaiser, Geschäftsführerin der Porzellanfabrik Hermsdorf, neben VWT-Präsident Hartmut Koch bei der Vorstellung der Studie (Energie für Thüringen).

Der Thüringer Wirtschaft geht es so gut wie lange nicht. Gute Auftragslage, Planungssicherheit und ein kontinuierlich wachsendes Auslandsgeschäft sorgen für gute Stimmung in Thüringer Unternehmen. Zum Jahresende waren die Firmen zu 86 Prozent ausgelastet. Manche Betriebe arbeiteten am Limit oder sogar darüber.

Der Wermutstropfen: Personalmangel avanciert zu einem der größten Geschäftsrisiken in Thüringer Firmen. Produktionskapazitäten zu erweitern, scheidet oft am fehlendem Personal. Fast 50 Prozent der befragten Firmen befürchten, ihren Fachkräftebedarf im kommenden Jahr nicht decken zu können. Dennoch erwartet die Thüringer Wirtschaft 2018 einen weiteren Aufwärtstrend. Ein Drittel der Firmen geht davon aus, dass sich schon das erste Halbjahr besser als bisher entwickeln wird. Auch die Investitionen ziehen leicht an.

Doch machen hohe Energiekosten den Firmen im Freistaat zu schaffen. „Energie für Thüringen“, der Spezialteil der diesjährigen Jahresumfrage der Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände

Thüringens belegt, dass 84 Prozent der Thüringer Firmen die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes gefährdet sehen. Im bundesweiten Vergleich sind die Strompreise in Thüringen hoch. Der Freistaat liegt auf Platz fünf. Eine Thüringer Firma zahlt bei gleichem Stromeinsatz mehr als eine Firma in Bayern oder im Saarland. Die Ergebnisse der Befragung verdeutlichen, dass durchschnittlich fast ein Zehntel der Produktionskosten auf Energie entfallen. „In energieintensiven Branchen wie der Keramischen Industrie macht Energie ein Drittel der Kosten aus“, sagt Sybille Kaiser, Geschäftsführerin der Porzellanfabrik Hermsdorf. Produktionskosten sind ausschlaggebend für Preisentscheidungen des Unternehmens. Hier sehen 84 Prozent der befragten Firmen die Wettbewerbsfähigkeit in Thüringen bedroht. Denn wenn Energiekosten in angrenzenden Ländern niedriger sind, wirkt sich das auf Standortentscheidungen aus. „In der Keramischen Industrie verlagern immer mehr Firmen die Produktion ins Ausland, nach Polen oder Tschechien“, sagt Sybille Kaiser, die als Präsidentin des

Bundesverbandes Keramische Industrie die gesamte Branche im Blick hat.

Firmen steuern gegen

Optimal wäre es, mit reduzierten Kosten die Energieeffizienz zu steigern. Erhebliche Investitionen sind dazu nötig. Gut die Hälfte der Firmen tun das. Sie investieren in Energieeffizienz. Dazu gehören LED-Lampen, erneuerte Heizungen und Anlagen und nicht zuletzt wurden die Beschäftigten geschult. Mit einem speziellen Lastmanagement kann der Energieverbrauch bei 20 Prozent der Firmen so gesteuert werden, dass Lastspitzen vermieden werden. Energieintensive Anlaufprozesse sind so zu steuern, dass die Last nicht schlagartig, sondern zeitversetzt abgerufen wird. „Im Drei-Schichtsystem passiert das meistens nachts, wenn der Strompreis besonders günstig ist“, so Sybille Kaiser. Diese Einsparungen haben allerdings Grenzen, da sie im Betriebsablauf der eng getakteten Produktionsprozesse der Firmen nicht immer durchzuhalten sind. Hinzu kommt, dass Dienstleister Informationssysteme nicht nur dann nutzen, wenn die Preise günstig sind. Fakt ist, dass bei den befragten Thüringer Firmen 22 Prozent aller Investitionen in die Energieeffizienz flossen. Wenn die Kosten weiter steigen, rechnen sich diese Investitionen noch weniger. „In der Porzellanfabrik Hermsdorf haben wir fünf Millionen Euro in Energieeffizienz investiert, vier Millionen davon in neue Öfen. Damit sparen wir 30 Prozent Energie. Fünf Millionen müssen aber erst einmal erarbeitet werden“, verdeutlicht Sybille Kaiser.

Wenn wir über Energie sprechen, erwarten wir unausgesprochen Versorgungssicherheit. Die Umfrage zeigt, dass die Versorgungssicherheit in Thüringen nicht mehr vollständig gegeben ist. In den vergangenen zwei Jahren waren

zehn Prozent der Firmen von Unterbrechungen betroffen. Immerhin 34 Prozent gaben an, dass sie auf der für sie wichtigsten Spannungsebene Unterbrechungen von mehr als einer Sekunde hatten. Auch wenn das auf den ersten Blick wenig erscheint, verursachen Unterbrechungen von 0,97 Sekunden bzw. Schwankungen von 1,87 Sekunden bereits Produktionsschäden. Aufgrund dieser Erfahrungen haben 40 Prozent der Firmen Maßnahmen ergriffen, um sich dagegen abzusichern. „Was so harmlos klingt, kann in der Realität einer Produktion verheerende Folgen haben“, sagt Kaiser mit Blick auf ihr Unternehmen.

Thüringer Sonderwege schaden dem Standort

Das Thema Energiewende ist von politischen Wunschvorstellungen überfrachtet. „Beim Streben nach der Energiewende werden in Thüringen Kosten und Versorgungssicherheit vor lauter Umweltverträglichkeit zu stark außer acht gelassen“, sagt Kaiser. Auch die Wirtschaft hat Interesse an umweltschonender Energieversorgung, doch es kann nicht sein, dass Thüringen Vorgaben der EU und des Bundes immer noch übertreffen will. Das geht auf Kosten der Wirtschaft und der Wettbewerbsfähigkeit des Standortes. Es besteht die Gefahr, dass Produktionsteile in Länder ausgelagert werden, die nicht so strenge Vorgaben haben. Dies betrifft vor allem das in Thüringen starke Verarbeitende Gewerbe. Der Freistaat geht an vielen Stellen über die Ziele der EU und des Bundes hinaus.

Thüringer Sonderwege benachteiligen die ansässige Wirtschaft und kosten Unternehmen zusätzlich Geld. Ansässige Unternehmen sind damit nicht nur im innerdeutschen Wettbewerb schlechter gestellt.

Während die Sondierungsgespräche von SPD und Union Anlass zur Hoffnung geben, dass technische und ökonomische Realitäten künftig stärker berücksichtigt werden, sind die Ziele der Thüringer Energiepolitik überzogen. Es wäre fair, wenn bei allen ambitionierten Forderungen die Thüringer Energiepolitik Kosten und Folgen ihrer Gesetze klar erfasst und beziffert. (em/tl) □

Welcher Schritt ist der nächste für Ihren Erfolg?

Führen Sie neue Technologien im Unternehmen ein? Nutzen Sie die Chancen der Digitalisierung? Seien Sie innovativer Treiber des Fortschritts und lassen Sie sich auf dem Weg dorthin qualifiziert beraten!

www.kmu-beratungsforderung.de



Kontakt der GFAW:

GFAW – Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung mbH
 Warsbergstraße 1 99092 Erfurt
 T: +49 361 2223-0
 E-Mail: servicecenter@gfaw-thueringen.de
www.gfaw-thueringen.de

Freistaat
Thüringen



Ministerium
 für Wirtschaft, Wissenschaft
 und Digitale Gesellschaft

Wir fördern externe Beratung!

- bis zu 50% Ihrer Beratungskosten
- max. 9.000 € pro Beratung





ABS electronic Meiningen GmbH

Unternehmenserweiterung mit Köpfchen und Leidenschaft

Am 1. Juni dieses Jahres feiert die ABS electronic Meiningen GmbH ihr 20-jähriges Bestehen. Das tut sie in ihrem frisch erweiterten Firmensitz im Gewerbegebiet Meiningen-Dreißigacker. Das Unternehmen versteht sich als kompetenter Dienstleister für Automatisierungs-, Bestückungs- und Steuerungslösungen. Das Leistungsspektrum reicht von der Leiterplattenbestückung nach Kundenwunsch bis zur kompletten Baugruppenentwicklung und -fertigung. Als mittelständisches Unternehmen in Thüringen sieht sich ABS electronic in der Tradition deutscher Ingenieurskunst. Made in Germany ist für das Team Anspruch und Versprechen. Unternehmensmotto: „passion for electronics“.

Passion, also Leidenschaft, ist auch eine der hervorstechendsten Charaktereigenschaften von Unternehmens-Gründer und -Chef Andreas Oertel. Schon beim damaligen Neubau seines Firmensitzes vor rund 16 Jahren war Nachhaltigkeit eine der Grundüberlegungen. Die möglichen und gewünschten Erweiterungen dachte Oertel bei der Planung gleich mit. Energieeffizienz war ein weiteres wichtiges Kriterium.

Unternehmenserweiterung abgeschlossen

Diese Weitsicht hat sich jetzt ausgezahlt. Mitte Januar meldete ABS electronic stolz: „Die Unternehmenserweiterung ist abgeschlossen“. Auf der Homepage des Unternehmens liest sich das sehr nüchtern: „Mit einem fünfzigprozentigen Flächenzuwachs, effizienteren Produktionsabläufen und einem geringeren Energieverbrauch wurden

alle Zielvorgaben der ABS-Unternehmenserweiterung erfüllt. Geschäftsführer Andreas Oertel dankte Planern, Bauunternehmen und allen Mitarbeitern für die hervorragende Zusammenarbeit. Das Unternehmen ist nun bestens für die Zukunft aufgestellt und fit für „Industrie 4.0“.

Umbau in Rekordzeit

Rund zehn Monate haben Umbau und



Obergeschoss ausgebaut,
Halle erweitert: Der Firmensitz
von ABS electronic in
Meiningen-Dreißigacker.



Optimierte Abläufe und
bessere Arbeitsbedingungen in der Produktion.

Erweiterung in Anspruch genommen, so etwas geht nur, wenn man es genau plant und ständig überwacht. Für Andreas Oertel war das eine Zeit voller Spannung und Anspannung, zumal alles bei laufender Produktion über die Bühne gehen musste. „Unsere Kunden haben jedenfalls nichts davon mitbekommen“, sagt der Firmenchef nicht ohne Stolz. Umbau und Erweiterung erwiesen sich aber auch als Chance. Bislang mussten neue Anlagen und Bereiche dort angesiedelt werden, wo gerade Platz war. Nun konnte der gesamte Produktionsablauf optimiert werden.

Energieeinsparungen umgesetzt

Daneben verfolgte Andreas Oertel mit der Erweiterung auch energetische Ziele. Maschinen, die Wärme erzeugen, wie zum Beispiel Lötautomaten, sind mit einer Anlage zur Wärme-Rückgewinnung verbunden. In Verbindung mit Wärmepumpen und einem Wärmetauscher kann die anfallende Energie damit auch zur Kühlung eingesetzt werden. Angenehmer Nebeneffekt: Damit ist auch gleich für eine zugfreie Belüftung gesorgt. Oertel beziffert den Ein-

sparungseffekt bei den Energiekosten auf 25 bis 30 Prozent. Dazu kommen weitere rund 15 Prozent durch die komplette Umrüstung der Beleuchtung im Unternehmen auf sparsame LED-Leuchtmittel.

Neue Räume für Entwickler

Wer das Unternehmen nur selten besucht, muss schon genau hinsehen, um die Veränderung auf einen Blick zu bemerken. Die Produktionshalle wurde nach hinten verlängert und auch mehr Platz für An- und Auslieferung geschaffen. Es lohnt aber auch ein Blick unter das fast futuristisch anmutende Dach des Hauses. Dort sind jetzt plötzlich Fenster zu sehen. Hinter denen ist schon im August die Entwicklungsabteilung eingezogen. Das Firmenarchiv ist ebenfalls platzsparend im Obergeschoss untergebracht. Und auch zu Beratungen müssen sich die Teilnehmer jetzt nach oben begeben. Der bisherige Beratungsraum im Erdgeschoss wurde für die Vergrößerung der Betriebskantine gebraucht.

Neue Pläne im Kopf

Wenn es nach Andreas Oertel geht, ist

mit diesen Erweiterungen noch nicht Schluss. Das Grundstück bietet zumindest noch reichlich Platz. Der Firmenparkplatz ist vorsorglich schon mitge wachsen. Er birgt auch das Geheimnis des nächsten Schritts der Entwicklung bei ABS electronic. Demnächst werden hier Ladesäulen für Elektrofahrzeuge stehen. „Das“, sagt Firmenchef Andreas Oertel, „hatte ich schon lange vor. Dazu hätte ich die aktuelle Diskussion nicht gebraucht.“ Das glaubt man ihm unbe sehen – auch dass er noch viele andere Pläne im Kopf hat. (tl)



Anzeige

ABS electronic Meiningen GmbH
Wolfgrube 9
98617 Meiningen

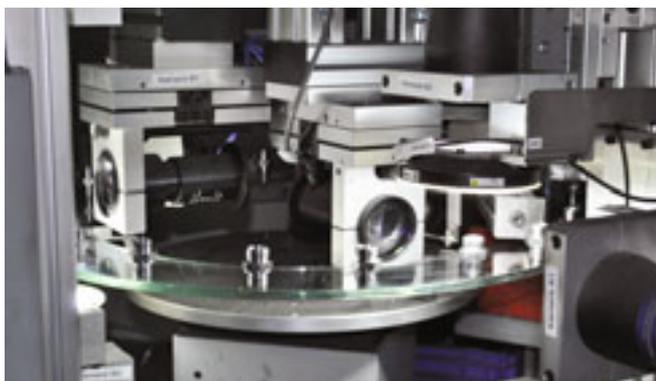
www.abselectronic.de



Maier GmbH & Co. KG Präzisionstechnik

Präzision trifft Flexibilität

Wenn ein Unternehmen seinen 20. Geburtstag feiert, dann ist das immer auch ein Grund Bilanz zu ziehen. Das macht auch die Firma Maier GmbH & Co. KG Präzisionstechnik im südthüringischen Hildburghausen. 2017 wurde mit allen Mitarbeitern und deren Familien ausgiebig bei einem Betriebsausflug nach Bad Kissingen gefeiert. 107 Mitarbeiter gehören zum Team, unter ihnen auch 14 Auszubildende.



Die Geschichte der Maier GmbH & Co. KG Präzisionstechnik reicht bis ins Jahr 1958 zurück. Damals wurde die Firma als VEB Schrauben- und Normteilewerk Hildburghausen gegründet. Nach der Zerschlagung des Betriebs zur Wendezeit blieb nur die Automatendreherei übrig. Seit 1997 ist die Firma unter ihrem heutigen Namen aber an alter Stätte, nämlich im so genannten Gewerbegebiet „Schraube“ tätig.

Maier Präzisionstechnik fertigt komplexe Drehteile mit höchster Präzision exakt nach den Vorgaben seiner Kunden. Das Können der hochqualifizierten Mitarbeiter zeigt sich vor allem im breiten Leistungsspektrum des Unternehmens.

Auf kurvengesteuerten Drehautomaten und CNC-Maschinen stellt die Firma kundenindividuelle Drehteile mit höchster Präzision her. Dabei werden auch komplexe Drehteile mit einem Durchmesser von 5,5 bis 65mm gefertigt. Die Liefermengen betragen von 10 bis 100.000 Stück. Nahezu 3.000 unterschiedliche Produkttypen hat die Maier Präzisionstechnik im Sortiment. Sie werden an Kunden aus der Automobil- und Sanitärindustrie sowie dem Maschinen- und Nutzfahrzeugbau geliefert. Dabei verarbeitet das Unternehmen am Tag bis zu 30 Tonnen Metall zu rund

200.000 komplexen Drehteilen. In Zusammenarbeit mit Partnern werden auch Folgebearbeitungen wie Galvanisieren und Härten angeboten. Dank seines vielseitigen Maschinenparks kann Maier Präzisionstechnik schnell und flexibel auf die Anforderungen seiner Kunden reagieren.

Den hohen Qualitätsstandard der Produkte gewährleisten die gemäß DIN EN ISO 9001 und IATF ??? zertifizierten Prozesse sowie die umfangreichen Mess- und Prüfanlagen des Unternehmens. Die Mitarbeiter führen fertigungsbegleitende Messungen mittels SPC durch und arbeiten mit Profilprojektor, Rundheitsmessgerät, Conturograph, optischem Messsystem Garant 491910 MM1 sowie optischen Messsystemen von Keyence. Die wirtschaftlichen und sicheren 100-Prozent-Prüfungen werden auf optischen Prüfautomaten durchgeführt. Dadurch können Längen, Innen- und Außendurchmesser und Koaxialität optimal geprüft werden, Drehteile mit Restspänen werden zuverlässig aussortiert.

Wichtigster Grundsatz der Qualitätssicherung ist jedoch die Fehlerprävention. Dazu werden die Mitarbeiter gezielt geschult und eingearbeitet. Schlanke Abläufe tragen zur Minimierung von Reibungsverlusten und Fehlerquellen bei. Im Jahr 2016 wurden neue Prüfautomaten angeschafft und die gesamte Prüftechnik an einem Ort zentralisiert. Übrigens: Dass zu einem modernen Qualitätswesen auch die permanente Wartung der Drehautomaten gehört, versteht sich bei den Hildburghäusern von selbst.

Als produzierendes Unternehmen fühlt sich Maier Präzisionstechnik selbstverständlich auch für die Umwelt

verantwortlich. Die Firma praktiziert ein aktives Umweltmanagementsystem und erfüllt die Anforderungen des Regelwerkes DIN EN 14001. Einige Beispiele: Das in der Fertigung als Kühl- und Schmiermittel eingesetzte Öl wird in einer Schleuder von den Spänen getrennt und in den Fertigungskreislauf zurückgeführt. Die Abwärme der Kühlanlagen wird komplett in den Fertigungskreislauf zurückgeführt. Ebenso erfolgt die Rückgewinnung der Kompressorabwärme. Die Warmwasseraufbereitung wird mit Solarenergie betrieben.

Verantwortung übernimmt das Unternehmen auch für die gesamte Region. Eine Reihe von Ehrungen und Auszeichnungen für die Firma und ihren Geschäftsführer Thomas Braun zeugen davon. So kann sich die Maier Präzisionstechnik heute mit Fug und Recht als engagiertes Unternehmen bezeichnen, das sich auch um das Wohl seiner Mitarbeiter sorgt und – dank gut gefüllter Auftragsbücher – frohen Mutes in die Zukunft blicken kann.

maier
PRÄZISIONSTECHNIK

Anzeige

Maier GmbH & CO. KG
Präzisionstechnik
Langer Steg 9, 98646 Hildburghausen
 www.maier-praezisionstechnik.de



Akkurata Trimmer
Akkuversion



Chiron



Firmengebäude der Aesculap Suhl GmbH



Paediscope Fasszange



Hohlmeißelzange



Ankerwickelmaschine

Aesculap Suhl: Spitzenqualität für allerhöchste Ansprüche

Niemand wünscht es sich, aber manchmal ist es unumgänglich. Wer sich einer chirurgischen Operation unterziehen muss, will sich darauf verlassen können, dass sie mit Instrumenten ausgeführt wird, die allerhöchsten Qualitätsanforderungen entsprechen. Produziert werden solche Instrumente in Suhl bei Aesculap.

Die Geschichte des Suhler Firmenstandortes reicht bis in die Zeit vor der Wende zurück. Hier produzierte die Medizintechnik Suhl bereits chirurgische Instrumente. 1991 kam dann mit der Übernahme durch die Aesculap AG aus Tuttlingen der Neustart für das Unternehmen.

Als zweites Standbein produziert man in Suhl auch Schermaschinen, sowohl für den Friseurbereich als auch für Groß- und Kleintiere und die Veterinärmedizin. Keine Tierarztpraxis in Deutschland kommt ohne Aesculap-Maschinen aus.

Seit der Übernahme durch Aesculap ist die Suhler Firma Stück um Stück gewachsen. Heute produziert sie nahezu jedes Instrument, was in einem Operationsaal zum Einsatz kommen kann. Dass dabei allerhöchste Qualitätsansprüche erfüllt werden müssen, versteht sich von selbst. Die hauseigene Qualitätskontrolle sorgt dafür, dass die Standards ohne Einschränkungen eingehalten werden. Mittlerweile vertreibt das Unternehmen seine Produkte weltweit auf dem gesamten Globus über seinen Vertriebspartner KERBL.

Seit dem Jahr 2000 gehört die Aesculap AG – und damit auch das Suhler Werk – zur weltweit agierenden B. Braun Melsungen AG. Im Jahr 2011 folgte der nächste Entwicklungsschritt: Der Suhler Produktionspezialist für chirurgische Instrumente wurde zusätz-

lich auch „Center of Excellence“ für Haarschneide- und Schermaschinen.

Zugute kommt den Suhlern dabei ihr hochqualifizierter Stamm von Mitarbeitern. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 120 Menschen. Und die können alles, was man für die Produktion braucht. Besonders stolz ist man bei Aesculap Suhl auf die große Fertigungstiefe.

Jeder Fertigungsschritt wird im Hause selbst ausgeführt. Für die elektrischen Antriebe werden sogar die Anker selbst gewickelt. Das garantiert nicht nur die gleichbleibend hohe Qualität, sondern



Gipsabreißzange



Schermaschine
Econom CL im Koffer



Kupplungskopf für Spannarm



Hohlmeißelzange



Scherkopf für
Favoritamaschinen



Schneideplatte
für Schafschur



Drehteil

auch die Flexibilität bei speziellen Kundenwünschen und hauseigenen Neuentwicklungen.

Dank modernstem Maschinenpark sind die Suhler immer auf dem neuesten Stand der Fertigungstechnik. Die Fertigungsmethoden werden ständig überprüft und im Sinne der Effektivität überarbeitet. So ist Aesculap Suhl das erste Unternehmen, das Operationszangen im Fräsverfahren herstellt.

Wissenstransfer steht daher ebenfalls ganz oben auf der Agenda der Firma. Um den eigenen Nachwuchs zu sichern, bildet Aesculap aus: Junge Werkzeugmechaniker der Fachrichtung Instrumententechnik sollen auch in Zukunft dafür sorgen, dass die chirurgischen Instrumente und Schermaschinen aus Suhl weltweit einen hervorragenden Ruf genießen. (tl)

AESCULAP®

Anzeige

Aesculap Suhl GmbH
Fröhliche-Mann-Str. 15, 98528 Suhl

 www.aesculap-schermaschinen.de

Zahlen und Fakten

- Unternehmensgeschichte
 - Gegründet am 01.07.1991 (Start mit 79 Mitarbeitern der ehemaligen „Medizinmechanik Suhl“, Produktion von Zangen auf 4.800 Quadratmetern Fläche)
 - 100-prozentige Tochter der Aesculap AG Tuttlingen und seit 2000 ein Unternehmen der B. Braun Gruppe
 - 2011 Flächenzukauf (5.700 Quadratmeter)
 - Seit 01.07.2011 neben Produktionsstandort für chirurgische Produkte auch „Center of Excellence“ für Schermaschinen
 - 2014 weiterer Flächenzukauf (5.000 Quadratmeter)
 - 2017 Vertriebskooperation mit Firma KERBL
- Versand der Produkte in über 40 Länder weltweit
- Anzahl Mitarbeiter: 120
- Fertigungsleistung p. a.: ca. 400.000 Stück, über 600 verschiedene Artikel
- Fertigungsverfahren bei der Aesculap Suhl GmbH:
 - CNC-Drehen
 - CNC-Fräsen
 - CNC-Schleifen (Profil- und Tiefschleifen)
 - Gleitschleifen
 - Drahterodieren
 - Glasperlenstrahlen
 - Elektropolieren
 - Härten
 - Laserschweißen
 - WIG-Schweißen
 - Hartlöten



IL Metronic Sensortechnik GmbH

Starke Bilanz – vierversprechende Zukunft

Als im Jahre 1992 das Unternehmen IL Metronic Sensortechnik GmbH mit acht Mitarbeitern gegründet wurde, verbanden sich damit viele Hoffnungen. Schließlich knüpfte es an eine über 30-jährige Tradition bei der Herstellung von Glasdurchführungen an. Bis heute wurde dieser Geschäftsbereich als Kerngeschäft für kundenspezifische Anwendungen ständig erweitert. Die zweite Säule des Unternehmens wird durch die UV Sensorik repräsentiert. Aber auch auf den Gebieten der Drucksensorik, Feuchtesensorik und Gassensorik werden entsprechend der Marktanforderungen neue Technologien entwickelt und vertrieben. Ein gutes Vierteljahrhundert nach der Gründung kann Geschäftsführer Dr.-Ing. Horst Hansch nicht nur eine ausgesprochen positive Bilanz ziehen, sondern blickt auch optimistisch in die Zukunft.

Allein im Jubiläumsjahr verzeichnete IL Metronic die größte Umsatzsteigerung seiner Unternehmensgeschichte. Aus den einstmalen acht Kollegen sind mittlerweile über 70 geworden. 20 von ihnen sind Ingenieure, zehn weitere Techniker. Die Firma hat sich von Anfang an als technologieorientiertes Unternehmen verstanden. Nicht selten betrat man dabei technologisches Neuland. Aber, so der Geschäftsführer, man musste nie die Philosophie ändern. Auch nach 25 Jahren liegt der Fokus auf kundenspezifischen Glas-Metallverbindungen und auf der Sensortechnik. Die Produkte belegen auch im Weltmaßstab Spitzenplätze, zu den Kunden gehören u.a. alle großen Drucksensoren-Hersteller.



Jüngstes Betätigungsfeld des Unternehmens ist die Entkeimung von Wasser mittels UV-Licht. Gemeinsam mit zwei weiteren Firmen aus der Region Ilmenau hat IL Metronic für die Ilmenauer Schwimmhalle eine entsprechende Anlage gesponsert. Anhand dieses Praxisbeispiels, von dem alle Beteiligten profitieren, sammeln die Unternehmen vor Ort Erfahrungen für den Langzeitbetrieb solcher Anlagen. Der Datentransfer der eingesetzten Sensoren und Monitore mit einer netzbasierten Portallösung wurde in Zusammenarbeit mit dem IMMS (Institut für Mikroelektronik- und Mechatronik-Systeme) im Rahmen des Ilmenauer Kompetenzzentrums Mittelstand 4.0 realisiert.



Die Vorteile der Entkeimung mit UV-Licht liegen klar auf der Hand. Zum einen wird deutlich weniger Chlor eingesetzt, was nicht nur für die Badegäste, sondern auch für die Mitarbeiter der Schwimmhalle angenehmer ist. Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Energieeffizienz der UV-Entkeimung. Die im Prozess freigesetzte Abwärme der UV-Strahler verbleibt im Wasser, damit muss weniger zugeheizt werden.

treiben. Im Jubiläumsjahr wurde in eine Adsorptions-Kältemaschine investiert, mit der man die Gebäude auch im Sommer klimatisieren kann. Und auch das sei erwähnt: Auf den Firmendächern tun PV-Anlagen mit insgesamt 40 kWp Dienst.

Investiert wird bei IL Metronic aber auch in Produktionstechnik und in die Mitarbeiter. Gemeinsam mit einem anderen Unternehmen wurde ein Kontaktierautomat entwickelt. Ein SMD-Bestückungsautomat sorgt dafür, dass weniger Tätigkeiten mit hohen manuellen Beanspruchungen für die Mitarbeiter anfallen. „Rationalisierung führen wir nicht zum Selbstzweck durch“, sagt Firmenchef Dr. Horst Hansch. Im Gegenteil: „Das größte Potenzial, das wir haben, sind unsere Mitarbeiter.“ So gibt die Firma Geld für ergonomische Verbesserungen und Gesundheitsmanagement aus. „Wir beschäftigen viele Frauen mit sitzenden Tätigkeiten. Auf sie wollen und können wir nicht verzichten. Unsere Damen können bestimmte Dinge – vor allem bei kleinen Stückzahlen – besser als jeder Automat.“

Apropos Energie. Hier wurde IL Metronic auch in eigener Sache aktiv. Der Hintergrund liegt auf der Hand: In den Glasmelzaggregaten herrschen Temperaturen um die 1.000 Grad Celsius. Die überschüssige Abwärme nutzt man bereits, um im 2015 fertig gestellten Neubau eine Fußbodenheizung zu be-

treiben. Im Jubiläumsjahr wurde in eine Adsorptions-Kältemaschine investiert, mit der man die Gebäude auch im Sommer klimatisieren kann. Und auch das sei erwähnt: Auf den Firmendächern tun PV-Anlagen mit insgesamt 40 kWp Dienst.

Damit diese große Wertschöpfungstiefe im Unternehmen erhalten bleibt, setzt IL Metronic auf Nachwuchsgewinnung und -förderung. „Wertschöpfung macht Spaß, weil man sieht, was man geschafft hat“, lautet das Credo der Unternehmensleitung. In diesem Sinne haben sie ein Fachkabinett in Form einer Werkstatt eingerichtet, in der sich Schüler der 8. und 9. Klassen

ausprobieren können. Damit die Sache mit dem Spaß an der Wertschöpfung kein leerer Spruch bleibt, baut jeder der jungen Leute einen Bratwurstrost zum Mitnehmen für zuhause.

Mit diesem Engagement steht IL Metronic in der guten Tradition familiengeführter Unternehmen. „Das sind wir und werden es auch bleiben“, so der Firmenchef, der die Pensionsgrenze bereits überschritten hat. Übernehmen werden einmal seine beiden Söhne, die nicht nur ein Uni-Diplom haben, sondern offenbar auch das unternehmerische Blut ihres Vaters. Mittlerweile übernehmen beide bereits Mitverantwortung in der Geschäftsführung. Eine Schwiegertochter ist ebenfalls mit in der Firma tätig.



Anzeige

IL Metronic Sensortechnik GmbH
Mittelstraße 33
98693 Ilmenau-Unterpörlitz
 www.il-metronic.com

SSV-Technik hilft Ressourcen zu sparen



Die SSV-Technik GmbH ist ein 1993 gegründetes inhabergeführtes Handels- und Dienstleistungsunternehmen, das sich seit über 10 Jahren auf die Versorgung von Industrieunternehmen mit sogenannten C-Teilen konzentriert. Das Vollversorgungs-System von SSV garantiert den Kunden hohe Einsparungen und deutliche Kostensenkungen. Inzwischen werden viele namhafte Unternehmen in ganz Deutschland von SSV beliefert.

Wo andere Händler versuchen ihren Absatz zu maximieren, arbeitet die SSV-Technik ganz anders. Sie versucht die Verbrauchskosten Ihrer Kunden zu minimieren. Das macht sie in dem sie den unnötigen Verbrauch, sowie die Verschwendung von Materialien und Waren bei produzierenden Industrieunternehmen verringert.

Und das geht so: Die SSV-Technik stellt den Mitarbeitern in den Werken ein Ausgabesystem zur Verfügung, das rund um die Uhr zugänglich ist. Der Mitarbeiter muss so keine Artikel mehr horten, die er zum Beispiel in der Nachtschicht benötigt, die aber nur in der Tagschicht an der Materialausgabe ausgegeben werden. Er nimmt sich die Waren also dann, wenn er sie braucht. Falls er etwas nicht mehr braucht kann er das Produkt in der vending machine unkompliziert zurückgeben und andere Kollegen können darauf zugreifen.

„Schwund“ und Überlagerung können so fast vollständig vermieden werden. Gleichzeitig ist der Arbeitsablauf des Einzelnen effizienter.

So genannte „Mietartikel“ reduzieren zudem das gebundene Kapital der Unternehmen. Wo zuvor fünf oder sechs teure Messmittel für jede Abteilung und jeden Schichtleiter angeschafft werden mussten, reicht nun eines, welches im PLS gelagert wird. Bei Bedarf kann es entnommen werden. Der benutzergenaue Entnahmericht führt dazu, dass solche Artikel auch wieder eingelagert werden. Wertintensive Arbeitsmittel verschwinden so nicht mehr in den Schubladen der Werkbänke.

Die SSV wickelt die gesamte Logistik der vending machines ab. Das bedeutet, dass die Ausgabesysteme durch SSV-Mitarbeiter bewirtschaftet werden. Dabei werden auch die Artikel mitgenommen, die nachgeschliffen werden können. Viele Bohrer und Fräser lassen sich mehrfach nachschleifen. Der Nachschliff ist dabei viel günstiger als der bloße Ersatz. Die nachgeschliffenen Artikel werden dem Ausgabesystem natürlich wieder zugeführt. So werden wertvolle Roh-

stoffe, zum Beispiel Seltene Erden eingespart.

Die Reduzierung der Verbrauchskosten liegt zwischen 30 und 60 Prozent.

Der Kunde profitiert dabei doppelt. Die vollständige Versorgung über die SSV-Technik führt zu enormen Einsparungen bei den Prozesskosten. Bei einer kürzlich durchgeführten Studie, konnte eine Prozesskosteneinsparung von 60 Prozent nachgewiesen werden.



Anzeige

SSV-Technik GmbH
Hellwigstraße 2
99848 Wutha-Farnroda
www.ssv-technik.de

Mehr Durchblick bei der Industrie-4.0-Forschung



Auf die Frage, wie man bei der Vielzahl der Industrie-4.0-Forschungsprojekte noch den Überblick behalten kann, gibt es jetzt eine Antwort. Der F&E-Lotse, den das VDMA-Forum Industrie 4.0 kürzlich auf seinem Informationstag „Transfer aus der Industrie-4.0-Forschung“ präsentiert hat, ermöglicht eine strukturierte Navigation durch die wichtigsten aktuellen Forschungsvorhaben in Deutschland.

„Uns war es wichtig, die Forschungsprojekte thematisch so zu gliedern, dass Interessenten die für sie passenden Lösungen und Ergebnisse intuitiv finden“, erklärte Judith Binzer, verantwortlich für das Thema Forschung im VDMA-Forum Industrie 4.0.

Im Forum Industrie 4.0 hat der VDMA sein verbandsinternes Know-how gebündelt. Das Forum besteht aus einem interdisziplinären Team von VDMA-Experten. Als Partner bieten sie den Mitgliedsunternehmen sowie den Fachverbänden und Abteilungen des VDMA in den maßgeblichen Handlungsfeldern Unterstützung an.

Systematisch Forschungsbedarf ermitteln

Sechs Kategorien – „Engineering“, „Produktion“, „Mensch und Arbeit“, „IT-Technologien und Automatisierungstechnik“,

„Geschäftsmodelle“ sowie „Rahmenbedingungen“ – bilden die Basis für die Zuordnung von nahezu 100 Forschungsprojekten. „Die Systematisierung der Forschungsprojekte hilft dabei, offene Fragen und weiteren Forschungsbedarf zu identifizieren“, sagte Binzer.

So liegen die Schwerpunkte der aktuellen Projekte bei den Themen integrierte IT-Werkzeuge zur Implementierung von Industrie-4.0-Lösungen, Produktionsplanung und -steuerung, Logistik, Schnittstellen und Kommunikation, Datenanalyse, Assistenzsysteme sowie Implementierungsempfehlungen für Unternehmen.

Andere Aspekte, wie z.B. Dokumentation, Lebenszyklusmanagement, Energiemanagement oder Methoden zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, spielen derzeit noch eine untergeordnete Rolle.

Die Forschungsgremien im VDMA-Forum Industrie 4.0 haben es sich zum Ziel gesetzt, den Forschungsstatus intensiv zu analysieren und daraus Handlungsempfehlungen und Projektideen für den Maschinen- und Anlagenbau ableiten.

F&E-Lotse ist online verfügbar

Der Struktur des F&E-Lotsen folgte auch das Programm des Informationstages, auf dem rund 80 Teilnehmer neueste Forschungsergebnisse aus dreizehn Projekten kennenlernen konnten. Das Spektrum der Themen reichte von der IT-Sicherheit über Schutzkonzepte für die Mensch-Roboter-Kollaboration bis hin zum Retrofitting von Maschinen und Anlagen zur Vernetzung mit Industrie-4.0-Technologien. Diese Projekte sind mit einem informativen Steckbrief im VDMA-F&E-Lotsen vertreten – er ist jetzt online verfügbar.

 www.industrie40.vdma.org/fue-lotse

Fachkräftemangel? Was ist das?

...fragte mich kürzlich ein Thüringer Unternehmer. „Wir haben kaum Fluktuation, keine Diskussionen über Gehälter, finden leicht neue Mitarbeiter, Überstunden sind kein Problem, unsere Krankenquote liegt weit unter dem Durchschnitt, ...“ – Schlaraffenland? Träumer? Lügner? Ein Gastbeitrag vom Wolfgang Struensee von den CRESTCOM-Führungsschulen.



Wolfgang Struensee, CRESTCOM

Nein, aber ein Menschenfreund. In diesem Unternehmen werden Mitarbeiter so behandelt, wie das wertvollste Gut eben behandelt werden sollte.

Ab dem ersten Moment der Zusammenarbeit wird konsequent daran gearbeitet, Mitarbeiter zu verbundenen Kollegen zu machen.

So könnte Ihre Verbindungsstrategie aussehen:

1. Infizieren Sie Mitarbeiter ... mit Ihrer Firmengeschichte.

- Infizieren beginnt beim „An Bord kommen“. Richtiges Onboarding schafft Engagement, Loyalität und Rollenverständnis.
- Beim richtigen Onboarding verstehen neue Kollegen, warum wir etwas tun, wen wir bedienen, welchen Wert wir dem Markt bringen und warum Menschen mit uns Geschäfte machen.
- Wenn Menschen Ihre Rolle nicht verstehen, werden sie nicht hineinpassen.

2. Punkte verbinden ...

Wissen und Kenntnisse erwerben.

- Menschen brauchen Wissen, Kenntnisse und Fähigkeiten um mit einem Unternehmen auf Dauer verbunden zu bleiben. Was müssen Ihre Kollegen wissen und können?
- Erfolgreiche Unternehmen mit hoher Mitarbeiterloyalität machen Weiterbildungspläne. Diese umfassen Coaching, Mentoring und/oder Seminare.

3. „Zünden“ Sie Mitarbeiter an ... als Markenbotschafter.

- Wir müssen Mitarbeiter an den Punkt bringen, dass Sie sagen: „Ich bin die Marke“.
- Ein Weg dahin ist, Leistung anzuerkennen. In vielen Unternehmen denkt man noch immer: „Wenn der Chef nichts sagt, ist alles in Ordnung.“ Das nennt man jedoch ignorieren. Anerkennung geht anders.

Ein anderer Unternehmer sagte mir kürzlich, dass er jetzt erstmal mit Druck und harter Hand führen wird. Wenn das nicht klappt, können wir immer noch anfangen zu loben und so weiter. Tja, schade für die Mitarbeiter und schade für den Chef. Das wird in die berühmte Hose gehen.

CRESTCOM

Im „Business Leadership Training“ der CRESTCOM Führungsschulen setzen Führungskräfte sich intensiv mit Kommunikationsthemen auseinander. Expertenwissen, Erfahrungsaustausch und Praxisübungen unterstützen die Umsetzung von Ideen zu Ergebnissen. Die Struensee & Dr. Rothe GmbH betreibt als Franchisepartner die CRESTCOM Führungsschulen Sachsen & Thüringen in Gotha, Jena, Chemnitz und Dresden. In den vergangenen fünf Jahren konnten in Mitteldeutschland bereits über 1.000 Führungskräfte durch Training und Coaching dabei unterstützt werden, sich und ihre Teams weiterzuentwickeln. Die Teilnehmer sind Führungseinsteiger ebenso wie erfahrene Führungskräfte unterschiedlicher Firmen, Branchen und Hierarchiestufen.

Sie möchten mehr wissen?

CRESTCOM
Wolfgang.Struensee@CRESTCOM.com
Tel.: 03621-7364 483

www.crestcomleadership.com/de

Fachkräftesicherung durch Teilzeit-Ausbildung oder -Umschulung

Ausbildung in Teilzeit

Die Teilzeitberufsausbildung ist ein flexibles Ausbildungsmodell, das zu einem vollwertigen Berufsabschluss führt und in allen anerkannten Berufen der dualen Ausbildung möglich ist. Das Modell ist vor allem für Menschen interessant, die wegen familiärer Gründe oder individueller Lebensumstände keine Vollzeitausbildung absolvieren können, aber einen qualifizierten Berufsabschluss erlangen wollen. Das sind beispielsweise Alleinerziehende, Mütter und Väter mit familiären Betreuungspflichten, Menschen mit Pflegeaufgaben oder Behinderungen, die Familie bzw. bestimmte Lebensumstände und Berufsausbildung miteinander vereinbaren müssen.

Für Unternehmen ist dieses Modell eine gute Möglichkeit, angesichts nicht besetzter Ausbildungsstellen, qualifizierten und motivierten Fachkräftenachwuchs zu gewinnen.

Welche Schritte sind zu gehen:

- Bewirbt sich ein/e Auszubildende/r mit familiären Verpflichtungen oder einer Behinderung, so kann die Ausbildung in Teilzeit durchgeführt werden.
- Der Umfang der Arbeitszeit wird vertraglich vereinbart. Bei einer wöchentlichen Ausbildungszeit zwischen 25 und 30 Stunden muss die Ausbildungsdauer nicht verlängert werden. Liegt sie zwischen 20 und 24,9 Stunden, so verlängert sich die Ausbildungsdauer.
- Im Ausbildungsvertrag wird die Teilzeitvereinbarung schriftlich fixiert.
- Die Verkürzung der Ausbildung und der Eintrag des Vertrages werden bei der nach dem BBiG zuständigen Stelle beantragt bzw. veranlasst.
- Die Berufsschule muss regulär in Vollzeit besucht werden. Bei der Anmeldung empfiehlt es sich auf jeden Fall, auf die Teilzeitausbildung hinzuweisen.
- Auch die Mitarbeiter/innen im Betrieb sollten über die Ausbildung in Teilzeit informiert werden.



Umschulung in Teilzeit

Neben einer Erstausbildung ist auch ein Berufsabschluss über eine betriebliche Einzelumschulung möglich. Voraussetzung für eine geförderte Umschulung ist, dass die Umschülerin oder der Umschüler durch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter vor Beginn beraten und diese genehmigt wurde.

Anstelle eines Ausbildungsvertrages wird ein Umschulungsvertrag geschlossen.

Wie bei einer Erstausbildung in Teilzeit einigen sich der Arbeitgeber und der Umschüler auf eine wöchent-

lich verkürzte Ausbildungszeit. Da grundsätzlich eine Vollzeitausbildung erwachsenengerecht auf zwei Drittel der regulären Ausbildungszeit verkürzt wird, kann sich die Ausbildungszeit bei einer Teilzeitausbildung verlängern.

Vorteile des Teilzeitmodells

Gewinnung von Auszubildenden: Das Unternehmen gewinnt eine künftige Fachkraft. Darüber hinaus zeichnen sich diese Mitarbeiter/innen häufig durch ihre besondere Zuverlässigkeit, Motivation, Selbstständigkeit und Lebenserfahrung aus.

Imagegewinn als Unternehmen mit sozialer Verantwortung: In Teilzeit ausbildende Unternehmen gelten wegen ihrer sozialen Einstellung als familienfreundlich und damit attraktive Arbeitgeber für Ausbildungsinteressierte und ausgebildete Fachkräfte.

Größere Chancen bei der Fachkräftesicherung: Ausbildung in Teilzeit vergrößert die Chancen, dringend benötigten Fachkräftenachwuchs zu gewinnen bzw. im Unternehmen zu halten. Geleistete Investitionen bleiben erhalten.

Wenn Sie sich als Arbeitgeber für diese attraktiven und flexiblen Ausbildungsmodelle interessieren und für sich darin eine lohnenswerte Investition in die Zukunft sehen, sprechen Sie mit Ihrem Ansprechpartner im Arbeitgeber-Service oder der Beauftragten für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt in Ihrer Arbeitsagentur. Daneben unterstützen auch die Ausbildungsberater/innen der Kammern und informieren gern über organisatorische und rechtliche Rahmenbedingungen.

 www.arbeitsagentur.de

Thüringer Köpfe



Frank Krätzschmar

Der langjährige Geschäftsführer der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen ist in den Ruhestand verabschiedet worden. „Frank Krätzschmar hat die Entwicklung Thüringens seit der wichtigen Aufbau- und Stabilisierungsphase Mitte der 90er Jahre entscheidend gestaltet und geprägt“, dankte Wirtschaftsminister Wolfgang Tiefensee Krätzschmar für seine 20-jährige Tätigkeit im Dienst des Freistaats. (tl).

Sabine Wosche

hat numehr ihr Amt als Geschäftsführerin der Landesentwicklungsgesellschaft angetreten – künftig bildet sie gemeinsam mit Andreas Krey, Sprecher der LEG-Geschäftsführung, das Duo an der Spitze der Landesentwicklungsgesellschaft. (tl).



Valentina Kerst

ist neue Staatssekretärin im Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitale Gesellschaft (TMWWDG). Die Diplom-Betriebswirtin wird unter anderem für Tourismus und Digitales zuständig sein. Sie folgt auf Georg Maier, der seit August Innenminister ist. (tl).



Franziska Teichert

amtiert in diesem Jahr als Vorsitzende des Landesverbandes Thüringen der Wirtschaftsunioren Deutschland. Die 35-jährige Erfurterin vertritt damit die Interessen der etwa 350 jungen Unternehmer und Führungskräfte aus Thüringen. (tl).



Dr. Peter Traut

Der Präsident der IHK Suhl ist für seine Verdienste mit dem Verdienstkreuz am Bande der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet worden. Es sei ihm gelungen, die Ausbildungssituation in Südthüringen zu verbessern und dem Fachkräftemange entgegenzuwirken. (tl).



Prof. Dr. Michael Kaschke

der ZEISS-Vorstandsvorsitzender hat die Ehrendoktorwürde der Friedrich-Schiller-Universität Jena erhalten. Er werde unter anderem für seine Verdienste in der optischen Industrie und für Bildung und Wissenschaft ausgezeichnet, hieß es.(tl).



Konsortialfinanzierung

Investitionen gemeinsam stemmen mit Ihrer Hausbank und der Thüringer Aufbaubank



Fotografiert in Kahla, Ostthüringen.

Mit einer **Konsortialfinanzierung** Investitionen gemeinsam mit Ihrer Hausbank stemmen.

- ➔ Sachanlagen und immaterielle Werte
- ➔ Innovationen und Markteinführungen
- ➔ Errichtung von Niederlassungen und Tochtergesellschaften in Deutschland
- ➔ Beteiligungen an Thüringer Unternehmen, z. B. im Rahmen von Nachfolgeregelungen
- ➔ Mind. 250.000 EUR und in der Regel maximal 5 Mio EUR

 Finden Sie uns auf Facebook!

 Folgen Sie uns auf Twitter!



Das Programm

www.ignition-thueringen.de

Di	Forum	Raum 1	Raum 2
<div style="background-color: red; color: white; padding: 5px; font-weight: bold;">TOP-SPEAKER</div>  <p>Prof. Dr. Claus Hipp</p>	12:00–13:00 Uhr Tugenden des Unternehmertums – oder Menschlicher Erfolg als Basis für nachhaltiges Unternehmertum	10:00–11:00 Uhr NewStars Elevator Pitch Training	10:00–11:00 Uhr NewStars Elevator Pitch Training
	12:00–13:00 Uhr Offizielle Eröffnung der 4. Ignition durch Wirtschaftsminister Wolfgang Tiefensee	11:00–12:00 Uhr Das FairShare-Modell für wertvolles und langlebiges Wirtschaften Martin Arnold-Schaarschmidt	11:30–12:30 Uhr Gesagt + Gehört = Verstanden? Über die Grundlagen guten Klangs Tobias Döring
	14:00–15:30 Uhr 2 zum Preis von 3 – verrückte Wege zu mehr Wunschkunden Dr. Steffen Adler	13:00–14:00 Uhr Unterwegs für Deutschlands digitale Zukunft Daniel Knöhr	13:00–14:00 Uhr Die Gründerplattform Izabela Kloth
	16:00–17:30 Uhr Mehr Erfolg auf Messen – die Welt der souveränen Messe-Kommunikation Dr. Daniel Langhans	14:00–15:00 Uhr Thüringer Gründerprämie – Dein Jahr, Deine Idee, Deine Zeit Dirk Wegler	14:00–15:00 Uhr Mediation in der Unternehmensnachfolge Angelika Hampicke
	19:00–21:00 Uhr Businesslounge der Wirtschaftsjuvenen Mittelthüringen im Panoramasaal	15:00–16:00 Uhr Der Profi-Unternehmer Prof. Dr. Armin Pfannenschwarz	15:00–16:00 Uhr Marken und Designschutz Sabine Milde
		16:00–17:00 Uhr Googlesuche optimal nutzen: 10 Basistipps Torsten Ivens	16:00–17:00 Uhr Wir sind die Wirtschaftsjuvenen - Ein Welcome-Seminar Wirtschaftsjuvenen Thüringen
Mi	Forum	Raum 1	Raum 2
	10:30–11:30 Uhr Erfolgreiches Display-Marketing am POS/POI Torsten Pietsch	11:00–12:00 Uhr Timing ist alles – (Förder-)Angebote zur richtigen Zeit nutzen Fabian Wucholt	11:00–13:00 Uhr Design Thinking zum Kennenlernen – Anmeldung erforderlich Kilian Karg
	11:30–12:30 Uhr Selbstbewusstes Entrepreneurship – Mensch, Umwelt UND Gewinn im Einklang Kathrin Köster	12:00–13:00 Uhr Social Media & Influencer Marketing für Startups - 10 Tricks & Kniffe Anja Hauer	13:00–14:00 Uhr Clarity Jam - Selbstbewusstes Entrepreneurship Kathrin Köster
	12:30–13:30 Uhr Arbeit 4.0 – schöne neue Arbeitswelt Claudia Schubert-Otto	13:00–14:00 Uhr Gesunder Lebensstil als Medikament Dr. Helen Schmicker-Helf	14:00–15:00 Uhr Gründen einfach so? – Mein Weg in die Selbständigkeit! Markus Hirche
	13:30–14:30 Uhr Preisverleihung zum New Stars Elevator Pitch durch Ministerpräsident Bodo Ramelow	14:00–15:00 Uhr Patente, Marken und Designs – Vom Schutz meiner Erfindung zur Trendanalyse Ina Bretschneider	15:00–16:00 Uhr Unternehmensnachfolge – So kann sie gelingen Ralf Harrie
	15:00–16:00 Uhr Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Pflichten für Gründer Anett Böringer	15:00–16:00 Uhr EinnahmenÜberschussRechnung – ganz einfach Andreas In der Au	16:00–17:00 Uhr Wie Gründer und öffentliche Verwaltung zusammen finden Nadine Lexa
	16:00–17:30 Uhr Kühlschränke für Eskimos oder glaubwürdig verkaufen? Dr. Daniel Langhans	16:00–17:00 Uhr Neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) Sven-Erik Laars	

Geschäftsideen Wirklichkeit werden lassen

Eine Kommunikationsplattform für Unternehmer der Zukunft zu sein, ist Ziel der Ignition. Sie richtet sich an etablierte Unternehmer, Gründer, potenzielle Unternehmensnachfolger, Gründungsinteressierte, Politiker, Wissenschaftler und Managementexperten.

Mit der Keynote von Professor Claus Hipp startet die Ignition am 27. Februar. Zwei Tage dreht sich auf der Messe Erfurt alles um Werte- und Wissensaustausch, Innovationen und Unternehmensentwicklung. Besucher treffen auf Gesprächspartner aller Unternehmensfelder – von Arbeit 4.0 bis digitale Zukunft.

Für 2018 entwickelten die Initiatoren ein neues Format: In den „Unternehmergesprächen“ dürfen Nachwuchsunternehmer erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeiten, wie beispielsweise Matthias Grafe (Grafe Color Batch GmbH) oder Frank Nowag (Keyweb AG), in kleinem Kreis konkrete Fragen zu ihren Herausforderungen im Unternehmeralltag stellen. Es soll darum gehen, welche Skills man braucht, um eine eigene integre Unternehmerpersönlichkeit zu entwickeln und ein nachhaltiges, wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen aufzubauen.

Dass die Ignition genau der richtige Ort ist, um ein Startup zu präsentieren, beweist die Entwicklung der Geschäftsidee von Felix Wiegand. Auf der Ignition

2015 präsentierte der Erfurter die Online-Plattform www.pamyra.de, die Unternehmen zur Dienstleistungsvermittlung im Logistikbereich nutzen können. Die Präsentation auf der Messe war der Start für die Realisierung seiner Geschäftsidee. „Nach der Messe professionalisierten wir unsere Software, die Struktur und die Organisation. Danach nahmen wir am Thüringer Elevator Pitch teil, wo ein Investor auf uns aufmerksam wurde“, berichtet Wiegand. „Das Investment steht und nun starten wir richtig durch.“

Die Wirtschaftsjunioren Thüringen engagieren sich für die Stärkung des Gründer- und Unternehmertums und organisieren die Ignition ehrenamtlich. Neben kostenfreien Standflächen für Startups setzen die Jungunternehmer selbst auf Nachwuchsförderung, die ihrer Ansicht nach schon in der Schule beginnt. Sie bieten Schülerfirmen Plätze zur Präsentation ihres Angebots und lassen sie richtige Messeluft schnupern.



#ING18

Die Messe für Existenzgründer und Unternehmer in einer digitalen Welt.

Tickets unter: www.ignition-thueringen.de

Ganz im Zeichen des Netzwerkcharakters der Wirtschaftsjunioren findet am Abend des ersten Messtages die 15. Erfurter Businesslounge im Panoramaaal der Messe Erfurt statt. Gemeinsam mit der IHK Erfurt wird der „Thüringer Innovationspreis Zukunft Handel“ verliehen.

Insgesamt also zwei vielversprechende Messtage, deren Besuch sich für Unternehmer und solche die es werden wollen, lohnen dürfte. Onlinetickets erhalten Sie unter:

 www.ignition-thueringen.de/besucher/tickets-buchen

Wir unterstützen Gründer und Unternehmer

Erfahren Sie wie!

Bei unserem Vortrag „Timing ist alles – (Förder-) Angebote zur richtigen Zeit nutzen“ am 28.02.2018 um 11 Uhr in Raum 1 auf der Gründermesse Ignition

Mehr Infos unter: www.gfaw-thueringen.de

GFAW
Thüringen



Gesellschaft für Arbeits- und
Wirtschaftsförderung des
Freistaats Thüringen mbH





Auslagerung von Unternehmensaufgaben

Mehr Zeit für das Kerngeschäft – Factoring macht's möglich

Infolge ständig neuer Herausforderungen, welche die Globalisierung für mittelständische Unternehmen mit sich bringt, werden Aktivitäten verschiedener Unternehmensbereiche immer häufiger an externe Dienstleister ausgelagert (Outsourcing). Ziel dabei ist es, Wettbewerbsvorteile zu generieren und sich gleichzeitig stärker auf die eigenen Kernkompetenzen fokussieren zu können.

Um von Expertenwissen, technologischen Innovationen und Qualitätsverbesserungen zu profitieren, setzt sich auch im deutschen Mittelstand das strategische Auslagern einzelner Kernfunktionen des Unternehmens (z.B. Buchhaltung, Logistik, IT) immer weiter durch. Infolge dieser gezielten Kooperationen können nicht nur personelle



Kapazitäten für das eigentliche Kerngeschäft geschaffen werden. Kostenreduktionen und eine erhöhte Flexibilität stärken oftmals gleichzeitig die Marktposition. Grundvoraussetzung für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit ist eine sorgfältige Auswahl des Dienstleisters, um später eine zuverlässige Leistungserbringung in der gewünschten Qualität ohne erhöhten Koordinations- und Kontrollaufwand zu ermöglichen.

Praxisbeispiel Factoring:

Auslagerung des Debitorenmanagements und Mahnwesens

Personelle Entlastung in der Debitorenbuchhaltung

Die Spezialisten des Factors übernehmen:

- Kommunikation mit den Debitoren in Abstimmung mit dem Auftraggeber
- Kontrolle der Rechnungen auf ihre gesetzlichen Mindestanforderungen
- Einholen erforderlicher Lieferrachweise
- Verbuchen der Zahlungseingänge
- Bereitstellung tagesaktueller „Offene-Posten-Listen“
- Überwachung ausstehender Forderungen
- Mahnprozess entsprechend rechtlicher Anforderungen in mehreren Sprachen

Vorteile durch verbesserte Liquiditätsplanung

Der Unternehmer kann unabhängig vom Zahlungsverhalten und den Zahlungszielen seiner Kunden innerhalb von 48 Stunden über Liquidität verfügen, die bisher bis zur Zahlung seines Kunden in seinem Forderungsbestand gebunden war. Eine regelmäßige Forderungsabtretung verbessert demzufolge seine Liquiditätsplanung deutlich. In Wachstumsphasen wächst die Factoringfinanzierung flexibel mit, was langwierige Verhandlungen mit Banken hinsichtlich der Ausweitung einer Kreditlinie erspart.

Wenn die durch Factoring gewonnene Liquidität konsequent zum Begleichen von Lieferantenverbindlichkeiten genutzt wird, führt die Verringerung der



Bilanzsumme zu einer Erhöhung der Eigenkapitalquote. Diese wirkt sich wiederum positiv auf das Unternehmens-Rating aus und kann damit zu günstigeren Kreditkonditionen führen.

- Schadenmeldungen an den Versicherer und Forderungsanmeldung im Insolvenzfall
- Meldung von Zahlungszielüberschreitungen

Übernahme vertraglicher Obliegenheiten im Rahmen einer Warenkreditversicherung

Die abgetretenen Forderungen sind zu 100 Prozent vor Ausfall geschützt. Der Factor übernimmt bei einem bestehenden Warenkreditversicherungsvertrag lückenlos diverse Obliegenheiten, deren Einhaltung die Grundvoraussetzung für den Versicherungsschutz darstellen, z.B.:

- Limitüberwachungen, Limitbedarfsklärungen und Limitbeantragungen
- Mitteilung limitrelevanter Veränderungen an den Versicherer
- Bearbeitung von Rückfragen des Versicherers
- Einholung der Zustimmung des Versicherers bezüglich Teilzahlungsanfragen oder Zahlungszielverlängerungen

Das Plus beim Personalmanagement

Personelle Ressourcen können freigesetzt und Personalkosten eingespart werden (z.B. Kosten für die Personalsuche, Einarbeitung neuer Mitarbeiter und Weiterbildung). Die Planung von Urlaubs- bzw. Krankheitsvertretungen sowie Kapazitätsspitzen liegt beim Factor.

Autorin: Kerstin Steidte-Megerlin, Vorstand der Dresdner Factoring AG



Anzeige
 Dresdner Factoring AG
 Glacisstraße 2 • 01099 Dresden
 anfrage@dresdner-factoring.de

Pay per use – die nächste Generation Leasing

Finanzierung neuer Maschinen mit innovativen Finanzierungslösungen der Commerz Real



Die Branche ist zudem innovativ: Rund 15,5 Milliarden Euro beträgt die Höhe der Innovationsaufwendungen bundesweit. Die Implementierung von Industrie 4.0-Lösungen wird derzeit als Kernaufgabe in vielen Unternehmen angesehen, da dies letztlich auch zu einer Verbesserung der Ertragslage führen wird. Die Konkurrenz im Segment weniger anspruchsvoller Maschinen (sog. Mid-Tech-Segment) wird kontinuierlich größer, insbesondere im ostasiatischen Raum. „Für deutsche Produzenten kann es gleichwohl durchaus lukrativ sein, das Engagement im Mid-Tech-Segment auszuweiten. Dafür müssen sie Produktionskosten senken und gleichzeitig überlegenes Know-how nutzen, das viele ihrer Konkurrenten aus dem Low-Tech-Bereich noch nicht haben“, so Stoffregen. „So können sie einen Markteintritt neuer Wettbewerber in den Mid-Tech-Bereich erschweren und Marktanteile verteidigen.“

Eine der tragenden wirtschaftlichen Säulen in Thüringen ist der Anlagen- und Maschinenbau. Seit Jahren sind die Wachstumsraten positiv. Auch für 2018 wird sich die Produktion um mehr als zwei Prozent erfreulich ausweiten. Dies ist auf eine robuste konjunkturelle Entwicklung im Inland und der Welt zurückzuführen, ebenso auf eine sich belebende Investitionstätigkeit der Unternehmen in Anlagen und Ausrüstungen.

Vor dem Hintergrund zunehmender Industrialisierung werden China und andere Schwellenländer auch künftig Produkte deutscher Maschinenbauer nachfragen. „Das Geschäftsklima im thüringischen Maschinenbau ist so gut wie seit fünf Jahren nicht mehr. Trotz intensiveren Wettbewerbs liegt die Kapazitätsauslastung mittlerweile wieder bei über 85 Prozent“, so Dirk Stoffregen, der das Firmenkundengeschäft der Com-

merzbank in Thüringen verantwortet.

Die Mehrheit der Maschinenbauer sind Anbieter technisch komplexer und hochspezialisierter Systemlösungen. Die meist nicht börsennotierten Unternehmen („Hidden Champions“) sind dank Fokussierung auf Nischen, technologischer Vorteile und Innovationsstärke – vielfach Weltmarktführer in ihren Segmenten.

Commerzbank bietet mit Pay per use völlig neue Möglichkeiten im Leasing an

Ganz wichtig ist und bleibt dabei die Frage der Finanzierung von Maschinen. Dabei gewinnt das Leasing immer mehr Bedeutung. Leasing ist eine unverzichtbare Finanzierungsalternative der deutschen Wirtschaft, insbesondere für den Mittelstand.

Vier Gründe machen aus Sicht der Commerzbank die Attraktivität hauptsächlich aus:

Zunächst wird das Investitionsbudget des Leasingnehmers deutlich geschont. Zweitens kann er mittels Leasing seine Liquidität passgenauer disponieren. Darüber hinaus erfahren seine Bilanzstruk-

turen Entlastung und last, but not least kann er durch die Rückgabe des Leasingguts auch kontinuierlich am Technologiefortschritt partizipieren.

Einer zentralen Größe kommt dabei eine entscheidende Rolle zu: dem Restwert. Ihn treffend zu kalkulieren, ist die Herausforderung bei allen Leasingmodellen. Und genau hier eröffnen sogenannte Pay-per-Use-Modelle dem Markt völlig neue Möglichkeiten, vor allem vor dem Hintergrund der digitalen Transformation in Deutschland, die nicht nur immer neue Geschäftsmodelle etabliert, sondern auch dem Leasingmarkt ungeahnte Chancen eröffnet.

Die Commerzbank-Tochter Commerz Real hat ein sogenanntes Pay-Per-Use-Modell im Leasing auf den Markt gebracht, mit dem die die Nutzer ihren Kapitaleinsatz dank maßgeschneiderter Lösungen weiter minimieren.

Pay per use, das heißt die passgenaue Finanzierung mit nutzungsabhängigen Leasingraten, objekt- und herstellerunabhängig. Egal ob für stationäre Maschinen wie Werkzeugmaschinen, Spritzgussmaschinen und Laserschneidemaschinen oder für mobile Objekte wie Baumaschinen und LKW: Über ein M2M-Gateway wird direkt am Objekt die konkrete Nutzungsintensität erfasst und über das Mobilfunknetz in die Systeme der Commerz Real Mobilienleasing überspielt.

Anhand der Nutzungsdaten wird innerhalb einer Bandbreite monatlich die individuelle Leasingrate berechnet. Weniger nutzen heißt weniger zahlen! Entwickelt wurde das Pay per use-Konzept gemeinsam mit der Deutschen Telekom, denn entscheidend ist neben dem Finanzierungs- und Objekt-Know how der Commerz Real Mobilienleasing auch die zuverlässige und sichere IoT-

Technologie zur Erfassung und Übertragung.

Ein Investitionsgut kann mittels Leasing exakt entlang seiner Nutzung und Abnutzung finanziert und abbezahlt werden, also „Pay as you earn at its best“. Wer zum Beispiel seine Maschine weniger nutzt, beeinflusst den Restwert positiv und verringert damit seine finanzielle Belastung entsprechend. Doch diese Passgenauigkeit der Finanzierung lässt sich sogar noch weiter steigern. Nämlich dann, wenn Leasinggesellschaften ergänzende Leistungen anbieten, die beiden Seiten einen Mehrwert bieten. Dies können zum Beispiel auf die Nutzungsintensität des Investitionsguts individuell abgestimmte Wartungsintervalle sein. Auch die Auswahl exakt auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmter Versicherungsumfänge ist beispielsweise möglich.

Vor dem Hintergrund der rasanten Digitalisierung und der mittlerweile anhaltenden positiven wirtschaftlichen Gesamtentwicklung ist mit einer weiterhin stark wachsenden Bedeutung des Leasings zu rechnen.

**Pay per use für Ihr Unternehmen –
Wir beraten Sie gerne!
Ihre Commerzbank in Thüringen**

COMMERZBANK 

Anzeige

Commerzbank AG
Dirk Stoffregen, Leiter des
Firmenkundengeschäfts Thüringen
Tel.: +49 361 6787 300
dirk.stoffregen@commerzbank.com
 commerzbank.com



Drei Fragen an:

Dirk Stoffregen,
verantwortlich für das
Firmenkundengeschäft der
Commerzbank in Thüringen

Für welche weiteren Herausforderungen muss sich der ostdeutsche Mittelstand aktuell wappnen?

Dirk Stoffregen: Neben der Internationalisierung gewinnt die Nachfolgesuche an Bedeutung. Sie betrifft in Ostdeutschland in den kommenden Jahren 20.000 Unternehmen mit rund 270.000 Arbeitsplätzen. Ein herausragendes Thema wird zudem die Digitalisierung sein. Ich bin der festen Überzeugung, dass die Digitalisierung zum entscheidenden Faktor im Wettbewerb der Standorte wird. Das betrifft sowohl Fragen der Infrastruktur, etwa bei der Versorgung mit schnellem Internet, als auch das Tempo, mit dem Unternehmen ihre Prozesse digitalisieren werden.

Auch der Bankensektor muss sich digitalisieren. Wie weit ist die Commerzbank in diesem Bereich selbst vorgeschritten?

Dirk Stoffregen: Die Commerzbank kann nur erfolgreich sein, wenn wir zur Multikanalbank werden. Bis 2020 wollen wir rund 80 Prozent unserer Prozesse digitalisieren. Der mittelständische Kunde kann bereits heute online einen Kredit beantragen und erhält binnen 24 Stunden eine Entscheidung. Auch das Beantragen und Herauslegen von Avalen ist bereits online möglich, was eine Menge Zeit spart.

Hat die klassische Filiale angesichts dieser technologischen Entwicklung dann auch noch eine Zukunft?

Dirk Stoffregen: Die regionale Nähe bleibt im Firmenkundengeschäft ein unverzichtbarer Faktor. Multikanalbank bedeutet ja nicht, dass es nur noch digitale Angebote geben wird. Wir halten an unserer starken regionalen Präsenz fest, im Gegensatz zu vielen anderen Wettbewerbern.

Versicherungsexperte rät zu unabhängiger Beratung

„Es gibt nur sinnvolle oder nicht sinnvolle Versicherungen“



Das Thema Versicherungen ist zweifellos bei vielen Menschen unbeliebt. Am besten hat eine möglichst preiswerte und muss sie nie in Anspruch nehmen. Bei Unternehmen sieht das schon anders aus. Hier ist das Risiko eines Schadensfalles sehr viel höher und kann schnell die Existenz bedrohen. WIRTSCHAFTSSPIEGEL hat den Versicherungsexperten Andreas Müller in Floh/Seligenthal (unser Bild) zum Interview besucht. Er verrät, warum es keine guten oder schlechten Versicherungen gibt, was einen Makler von einem Vertreter unterscheidet und wie schnell ein Unternehmen in Schwierigkeiten kommen kann.

Herr Müller, zu Beginn möchte ich Ihnen zwei landläufige Aussagen zu Versicherungen nennen und Sie um Ihre Meinung dazu bitten. Die Erste: Versicherungen hat man, weil man sie braucht und in der Hoffnung, dass man sie nie braucht. Was ist da dran? Diese Aussage trifft es schon genau. Menschen sind im beruflichen Umfeld, wie auch im privaten Leben von Risiken umgeben, die schlimmstenfalls nicht allein zu tragen sind. Andererseits sind ernsthafte Schadensfälle immer mit emotionalen Belastungen oder Erklärungsnot verbunden, die ein Versicherer

bei bester Regulierung nicht ungeschehen machen kann. Von Versicherungsfällen verschont zu bleiben, ist daher – vor allem bei Unternehmern – ein berechtigter und sehr verständlicher Wunsch.

Die zweite Aussage: Versicherungen gleichen Regenschirmverleihern. Wenn es regnet, fordern sie den Schirm zurück. Ist das überzogen?

Diese Aussage wiederum ist sehr banal und trifft nicht die Tatsachen. Vermutlich sind hiermit gelegentliche fragwürdige Regulierungsmethoden von Versicherern, besonders im Privatbereich, gemeint, die dann spektakulär durch die Medien gehen. Man muss deutlich unterscheiden: Im Industrie- und großgewerblichem Geschäft haben wir mit der Regulierung von Schäden

– auch und insbesondere Großschäden – seit fast 30 Jahren kaum Probleme. Natürlich gibt es in den Versicherungskonzernen im Einzelfall bornierte bis unfähige Sachbearbeiter, die gelegentlich in ihre Schranken gewiesen werden müssen. Dafür sind wir als Dienstleister im Interesse unserer Mandanten zuständig. Etwas anders sieht es wohl im Bereich privater und geringfügiger Schäden aus. Dort gehen bei den Bearbeitern viel eher die „Alarmglocken“ an, weil der „kleine“ Versicherungsbetrug gern noch als „Kavaliersdelikt“ gesehen wird und private Verbraucher sich nicht selten damit brüsten, ihre Prämien durch Schäden wieder hereinzuholen. Generell gilt natürlich: Versicherer sind keine Samariter und die Regulierung von Schäden ist kein Wunschkonzert. Und ja, es gibt auch vereinzelt Gesellschaften, bei denen man Verzögerung und Ablehnung als Methode vermuten kann.

Alle Versicherungen werben mit den Schlagworten Vertrauen, Zuverlässigkeit und individuelle Beratung. Das scheint mir sehr austauschbar zu sein. Woran erkennt man eine gute Versicherung? Oder anders: Was macht den Unterschied?

Es gibt keine guten oder schlechten Versicherungen, es gibt nur sinnvolle oder nicht sinnvolle Produkte für das jeweilige Risiko. Im Industriegeschäft sind nahezu alle Policen individuell ergänzbar und verhandelbar, während in den Produkten für den Privatmann mehr „über einen Kamm geschoren“ wird. Die „individuelle Beratung“, von der Sie sprechen, impliziert bereits eine vorhandene Markttransparenz, über die der Berater verfügen sollte. Diese können tatsächlich aber nur „echte“ Makler oder Honorarberater gewährleisten und somit eine „Individualität“ herstellen. Zum Thema „Vertrauen und Zuverlässigkeit“

sei gesagt, dass mit diesen Schlagwörter nahezu jede Branche wirbt. Ein Blick hinter die Kulissen oder praktische Erfahrungswerte entlarven diese Werbeaussagen leider häufig als Worthüllen.

Unterdessen bieten ja auch Hausbanken den Unternehmen Versicherungen an. Das sieht aus wie ein Vorteil, hat man doch alles aus einer Hand. Was ist Ihre Meinung dazu?

Banken arbeiten in der Versicherungsvermittlung – wie es Bankbetreuer in Kundengesprächen selbst sehr deutlich thematisieren – aus reinem Provisionsinteresse und häufig mit dem Druckmittel ausgereicher Finanzierungen. Eine komplexe Beratungskompetenz zur Gestaltung eines risikoadäquaten Versicherungsportfolios für einen Mittelständler wird in den Bankhäusern üblicherweise gar nicht vorgehalten. Ob es einem Unternehmer ausreicht, von seiner eigenen Hausbank als simpler „Provisionsbeschaffer“ gesehen zu werden, mag jeder für sich selbst entscheiden. Im Übrigen erwarten Banken von einem Unternehmer ausgezeichnete Fähigkeiten für eine erfolgreiche Teilnahme an dessen Märkten, sonst würden sie ihn wohl schwerlich finanzieren. Lediglich wenn das Provisionsinteresse der Bank im Vordergrund steht, soll er auf kritisches Hinterfragen verzichten und seine Entscheidungsfreiheit aufgeben. Das passt doch nicht zusammen!

Stichwort Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern. Beschreiben Sie bitte kurz, wie unabhängig Makler wirklich sind. Konkret: Schauen Makler nicht auch darauf, welcher Anbieter die höchste Provision verspricht? Kann man seriöse Makler von unseriösen unterscheiden?

Ein Makler, der etwas auf sich hält und seinen gesetzlichen Auftrag ernst

nimmt, ist unabhängig! Punkt! Courtagen, die Makler von Versicherern für die Platzierung und Betreuung von Geschäften erhalten, sind in der Regel in der Höhe gleich und somit kein ausschlaggebendes Kriterium. Ein Makler, der persönlich für die Qualität seiner Arbeit haftet, wird eher danach schauen, inwieweit die Produkte und Prämien eines Versicherers zum Risiko passen, mit welcher Qualität und Kompetenz die Schadenbearbeitung läuft, der Dokumentenservice funktioniert und Flexibilität in der Beurteilung von Risiken vorhanden sind. All dieses sind Kriterien, die den Aufwand des Maklers zur ordentlichen Erledigung seiner Arbeit beeinflussen und somit Kostenfaktoren. In der heutigen Zeit von Reglementierungen und Überbürokratisierungen wird ein unternehmerisch agierendes Maklerhaus eher mit einem im „back-office“ funktionierenden Versicherer arbeiten, als einem Anbieter, der zum Ausgleich administrativer Mangelhaftigkeiten mit erhöhten Courtagen lockt. Im Übrigen sorgen scharfe Compliance-Richtlinien und Transparenzvorgaben der Aufsichtsbehörden heute dafür, dass ausufernde Vergütungen der Vergangenheit angehören. Die früheren, unangebracht hohen Provisionen – besonders in den Produkten der Lebens- und Krankenversicherung – wurden von den Konzernen ohnehin in erster Linie an die exklusiven Strukturvertriebe (wie z.B. HMI, DVAG, OVB usw.), Vermittlerpools und Banken-Vertriebe ausgelobt.

Ich möchte jetzt gern noch einmal den Bogen zum Anfang unseres Gesprächs schlagen. Was ist, wenn der sogenannte „worst case“, also der größte anzunehmende Unfall, eintritt? Können Sie uns einen Fall schildern – natürlich ohne Namen zu nennen oder allzu sehr ins Detail zu gehen – wenn ein Unternehmen an einen „Regenschirmverleiher“ gerät?

Da gibt es Beispiele zuhauf. Vor einiger Zeit haben wir mit einem Automotive-Zulieferer in Bayern gesprochen. Der hatte fast zwanzig Jahre lang im guten Glauben sein Versicherungs-Schicksal einem „guten Freund“ überlassen. Dieser führte eine General-Agentur des größten deutschen Versicherers. Da es nie zu einem großen Haftpflichtschaden kam, fiel nicht weiter auf, dass das Risiko „Zulieferer von Kfz-Teilen“ überhaupt nicht versichert war. Der Generalagent, mangels eigener Kompetenz, bemühte sogar Fach-Spezialisten des Versicherers zur Neuordnung der

Verträge – ohne dass die Unzulänglichkeit der Police auffiel. Wie nicht anders zu erwarten, kam es zum Schaden und einer Millionen-Forderung aufgrund mangelhaft gelieferter Teile. Der Versicherer lehnte die Deckung ab. Unser Rat an den Unternehmer war die Erhebung einer Deckungsklage, die zurzeit vor Gerichten verhandelt wird. Bis zur Entscheidung einigte sich der Unternehmer mit seinem Kunden auf einen höheren sechsstelligen Betrag als Entschädigung, den er nun durch Lieferung kostenloser Teile abarbeitet. Über die geschäftliche Bilanz des Zulieferers darf man sich aktuell sicher keinen Illusionen hingeben.

Ganz zum Schluss bitte ich Sie noch um einen Rat für unsere Leser. Wie sollte ein typischer Thüringer Mittelständler das Thema Unternehmensversicherung angehen?

Genau so, wie er wahrscheinlich jedes andere, möglicherweise besser zu durchschauende Geschäft kritisch angeht! Es geht nicht darum, „dass“ ein Unternehmen versichert ist, sondern „wie“. Wobei die marktgerechte Prämie eine wichtige Rolle spielt, die Bedingungen („das Kleingedruckte“) aber die entscheidende. Im Ernstfall hängt die unternehmerische und private Existenz an der Werthaltigkeit von Policen. Keine Bank finanziert Unternehmen ein zweites Mal, nur weil im Groß-Schadensfall keine Deckung aus einer Versicherung gegriffen hat. Unternehmensversicherungen gehören in die Hand ausgewiesener, von Versicherungsgesellschaften unabhängiger Profis. Dieses können per Definition und Gesetz nur Makler mit entsprechender Expertise und Referenzen oder Honorarberater sein.

Interview: Torsten Laudien

Es ist erlaubt, groß zu träumen!

Interview mit Speerwurf-Olympiasieger Thomas Röhler, Redner auf dem 11. Außenwirtschaftstag in Jena



Ein starkes Team: Weltklasse-Speerwerfer Thomas Röhler und sein Trainer Harro Schwuchow in der Sport- und Laufhalle / Ernst-Abbe-Sportfeld in Jena

Ein Speerwerfer auf dem Außenwirtschaftstag? Verkehrte Welt? Nein, überhaupt nicht! Thomas Röhler, Speerwurf-Olympiasieger aus Jena, ist einer der Redner beim Außenwirtschaftstag (AWT), den die LEG gemeinsam mit dem Thüringer Wirtschaftsministerium und der Arbeitsgemeinschaft der Thüringer IHKn organisiert. Bei diesem Event geht es um die Frage, wie sich Thüringer Unternehmer gemeinsam stärker für den Export aufstellen können und welche Unterstützung das Land dabei bietet. „Motivation“ spielt dabei eine große Rolle – und genau dies ist das Thema der Rede Röhlers, der sich momentan auf die Leichtathletik-Europameisterschaften in Berlin vorbereitet. Im Interview spricht er über Gemeinsamkeiten von Wirtschaft und Sport, über Konkurrenz und Kooperation sowie Innovation durch Internationalisierung.

Herr Röhler, Sie sind Sportler, haben zugleich einen Universitätsabschluss in Sport- und Wirtschaftswissenschaften und sind Redner auf dem AWT. Was haben für Sie Wirtschaft und Leistungssport gemeinsam?

In beiden Bereichen ist es wichtig, fokussiert Ziele zu verfolgen. Auf dem AWT spreche ich über Motivation zum Erfolg, und diese erreiche ich, indem ich immer wieder definiere, wo ich hinmöchte, und dann an der Verwirklichung hart arbeite. In Wirtschaft und Sport gilt: Es ist erlaubt, groß zu träumen, und ich

denke, gerade unsere Thüringer Unternehmer haben viel Potenzial, um Erfolg zu haben.

Für viele Unternehmer sind Globalisierung und Internationalisierung Herausforderungen, die auch Angst machen ...

Es ist wichtig, sich zu öffnen, Neuland zu betreten. Auch in meiner Sportart greift die Globalisierung – durch das Internet entdecken immer mehr Menschen weltweit den Speerwurf. Ich nutze das, pflege Kontakte mit Sportlern in anderen Ländern. Dabei gebe ich Wissen weiter, lerne aber auch viel für mich selbst, denn in jeder Region gibt es neue Ideen, die ich für mein Fortkommen nutzen kann. Innovationen – bei-

spielsweise bei den Trainingsmethoden – sind im Leistungssport ganz wichtig – auch dies ist eine Parallele zur Wirtschaft.

Der AWT 2018 der LEG steht unter dem Motto „Mit Teamgeist stark im Export“ – als „Team Thüringen“ wollen die Organisatoren gemeinsam mit den Thüringer Unternehmen die Herausforderungen der Internationalisierung meistern. Sie betreiben eine Einzelsportdisziplin – bauen Sie dennoch auch auf die Kraft des Teams?

Absolut. Ohne meinen langjährigen Trainer Harro Schwuchow und weitere Unterstützer wäre ich nie so erfolgreich geworden. Und wie in der Wirtschaft schließen sich Konkurrenz und Kooperation keinesfalls aus. Meine Nationalmannschaftskollegen sind zwar einerseits meine Konkurrenten, aber andererseits agieren wir in Wettkämpfen auch als Team, geben uns emotionale Unterstützung. Nicht zuletzt deshalb ist der deutsche Speerwurf momentan mit einer weltweit einzigartigen Breite in der Weltspitze vertreten.

11. Thüringer Außenwirtschaftstag

Der 11. Thüringer Außenwirtschaftstag wird ausgerichtet vom Team „Thüringen International“ der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH, dem Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitale Gesellschaft (TMWWDG) und der Arbeitsgemeinschaft der Thüringer Industrie- und Handelskammern. Er findet statt am 7. März 2018 in der Sparkassen-Arena, Keßlerstraße 28, in Jena. **Informationen und Anmeldung unter: www.awt-thueringen.de**

IHK-Außenwirtschaftsprogramm 2018

Serviceleistungen für das Exportgeschäft



Die exportorientierten Thüringer Unternehmen blicken auf ein überaus erfolgreiches Jahr zurück. Auch die konjunkturelle Belebung bei wichtigen europäischen Handelspartnern hat die Ausfuhren weiter ansteigen lassen. Vorläufigen Berechnungen der Industrie- und Handelskammer Erfurt zufolge, dürften die Exporte im letzten Jahr mit rund 15 Milliarden Euro einen neuen Spitzenwert erreicht haben. Mit dem druckfrischen IHK-Außenwirtschaftsprogramm sollen auch 2018 ortsansässige Firmen unterstützt werden.

„Der Thüringer Außenhandel setzt seinen Wachstumskurs unvermindert fort“, erklärt Professor Gerald Grusser, Hauptgeschäftsführer der IHK Erfurt. Internationale Märkte gewinnen für kleine und mittlere Unternehmen weiter an Bedeutung. „Eine Auslandsmesse ist dabei ein wichtiger Türöffner zur Erschließung neuer Absatzchancen“, weiß der IHK-Chef. Im Jahr 2018 wären sieben Firmengemeinschaftsstände der mitteldeutschen IHKs, unter anderem auf der Maschinenbaumesse in Brünn (Tschechien), der Mehrbranchenmesse FIHAV in Havanna (Kuba) und der Manufacturing Indonesia in Jakarta (Indonesien) geplant. Darüber hinaus würden verschiedene Kooperationsbörsen im In- und Ausland organisiert.

Die IHK sei für die exportorientierten Firmen ein wichtiger Ansprechpartner. „Neben Zollfragen und Auskünften zu

Ländern und Märkten stellt die Kammer die für das Außenhandelsgeschäft notwendigen Exportdokumente aus, wie beispielsweise Ursprungszeugnisse. Das Dokument ist die Geburtsurkunde der Ware und bestätigt, wo ein Produkt herkommt.

Zahlreiche Info-Angebote

Bei der Anbahnung internationaler Geschäfte wäre eine gute Vorbereitung unerlässlich, denn die Rahmenbedingungen im Ausland gestalteten sich vielerorts komplex. So müssten unter anderem zoll- und außenwirtschaftsrechtliche, soziale, wirtschaftliche und interkulturelle Aspekte beachtet werden. „Die IHK Erfurt informiert dazu auch in diesem Jahr mit einer Reihe von Ländersprechtagen, Fachseminaren und Workshops“, kündigt der IHK-Hauptgeschäftsführer an. Die einzelnen Angebote könnten dem neuen Außenwirtschaftsprogramm der IHK entnommen werden. Wichtige Partner wären dabei die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs), die mehr als 130 Büros in 90 Ländern unterhalten, sowie das europäische Enterprise Europe Network (EEN), mit dem Büro in der Erfurter Kammer und der Stiftung für Technologie,

Innovation und Forschung Thüringen (STIFT).

Der Anteil des Auslandsumsatzes des Verarbeitenden Gewerbes am Umsatz insgesamt beträgt im Freistaat etwa 34 Prozent. Das liegt jedoch noch deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von etwa 50 Prozent. „Die Außenwirtschaftsförderung für kleine und mittelständische Unternehmen muss deshalb auch in Zukunft fortgesetzt werden“, sagt Grusser. Der Auftritt auf dem richtigen Exportmarkt sei dabei ebenso wichtig wie die Ansprache der einzelnen Kunden und Kooperationspartner oder die sichere Finanzierung. Der Freistaat unterstütze Auslandsaktivitäten kleiner und mittlerer Betriebe mit Zuschüssen im Rahmen der Thüringer Außenwirtschaftsförderung, so bei der Beteiligung an internationalen Messen und Kontaktanbahnung im Ausland. (em/tl).

LEISTUNGSSCHAU

1204201809EF

Digitalisierung für Thüringen
Handel, Dienstleistung, Produktion, Verwaltung

www.it-leistungsschau.de

12. April 2018

Parksaal Arena Erfurt

Themenschwerpunkt:

Prozessoptimierung in der Produktion

Das IT-Highlight in Thüringen
mit Anwender-Workshops
und Expertentipps.

Jetzt Termin vormerken und
online als Besucher registrieren!

Mediengruppe
Thüringen
Ein Unternehmen der Lohde Medienhäuser

WIRTSCHAFTSSPIEGEL Thüringen-App

Lesen, was in Thüringens Wirtschaft passiert: jederzeit mobil informiert.

WIRTSCHAFTSSPIEGEL Thüringen informiert Sie zu allen Wirtschaftsthemen im Freistaat. Mit dem Download der App sind Sie immer auf dem aktuellsten Stand*. Auf Ihrem Smartphone oder Tablet**, weltweit.



Wir schaffen Verbindungen



* **Erlauben von Push-Nachrichten:** Um ständig und überall aktuell auf dem Laufenden zu sein, müssen Sie bei der Einrichtung der App „Push Nachrichten erlauben“ aktivieren. Dann wird Sie Ihr Mobilgerät jeweils bei Veröffentlichung einer neuen Nachricht informieren.
 ** **Erforderliche Versionen:** iOS 4.3.3 oder höher, Android 2.2 oder höher

Impressum

Herausgeber/Verleger
 FVT Fachverlag Thüringen UG
 (haftungsbeschränkt)
 Geschäftsführer: Jürgen Meier
 Verlagsorganisation und Finanzen:
 Juliane Keith
 Josef-Ries-Str. 78, D-99086 Erfurt
 Tel.: 0361 663676-0
 Fax: 0361 663676-16
 info@fachverlag-thueringen.de
 Sitz der Gesellschaft: Erfurt
 Amtsgericht Jena, HRB 509051
 St.-Nr.: 151/108/07276
 www.wirtschaftsspiegel-
 thueringen.com

Weitere Verlagsprodukte

Redaktion
 Torsten Laudien (tl) - Vi.S.d.P.
 Tel.: 0361 663676-17
 t.laudien@fachverlag-thueringen.de

Weitere Autoren dieser Ausgabe
 Bodo Ramelow,
 Tim Brettschneider (tb)

Vertrieb
 Vertriebsleitung: Andreas Lübke
 Tel.: 0173 6825207
 a.luebke@fachverlag-thueringen.de

Redaktionsschluss 01.06.2017

Titelbild
 freshidea/fotolia

Layout
 Susanne Stader, Kommunikations-
 und Mediendesign, Leipzig
 www.susanne-stader.de

Druck
 PRINTEC OFFSET medienhaus
 Inh. M. Faste e.K.
 Ochshäuser Straße 45
 34123 Kassel

Nachdruck nur mit schriftlicher
 Genehmigung des Verlages. Der
 Verlag übernimmt keine Haftung
 für unverlangt eingesandte
 Manuskripte, Fotos und
 Illustrationen.

Einzelpreis: 4,50 Euro
 Jahresabonnement: 27,00 Euro
 ISSN: 2190-409X

Die nächste Ausgabe erscheint
 in der 29. Kalenderwoche 2017,
 Druckunterlagenschluss:
 21.06.2017



GIB' DEINEN SENF DAZU!

21. März 2018

**Melden Sie sich jetzt an!
anmeldung.neue-wirtschaft-mitte.de**

11. Thüringer Außenwirtschaftstag

Mit Teamgeist stark im Export.

7. März 2018 | Sparkassen-Arena Jena

Jetzt anmelden!
www.awt-thueringen.de

