IHK Niederbayern

NIEDERBAYERISCHE Wirtschaft

11/2026



transformation

KONJUNKTURUMFRAGE

Unternehmer fordern trotz erster Anzeichen von Erholung einen strikteren Reformkurs I 38

TOP-FACHKRÄFTE

Über 300 Absolventen einer IHK-Weiterbildung erhalten ihre Zeugnisse I 40

WEITERBILDUNG JETZT!

IHK-Akademie präsentiert neue praxisorientierte Angebote für die Unternehmen I 48



DER BMW i5 TOURING. JETZT LEASEN.

Seine sportliche Eleganz und das großzügige Platzangebot machen den BMW i5 Touring zur perfekten Wahl für den Alltag und auf Reisen. Lassen Sie sich von seiner hohen Reichweite, kraftvollen Fahrdynamik und mitreißenden Performance begeistern und vereinbaren Sie Ihre persönliche Probefahrt.

BMW i5 eDrive40 Touring: Alpinweiß uni, 19" LMR Triplex-Speiche 933 Silber / MB, Veganza perforiert | Schwarz, adaptive LED-Scheinwerfer und LED-Heckleuchten, Fernlichtassistent „BMW Selective Beam", BMW Live Cockpit Plus mit BMW Curved Display, BMW Operating System 8.5 mit Navigation, Sportsitze mit Lordosenstütze für Fahrer und Beifahrer, Klimaautomatik mit 2-Zonenregelung u.v.m. **Sonderausstattung:** Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, Driving Assistant, kamera- und radarbasierte Fahrerassistenzsysteme, BMW Digital Key, HiFi Lautsprechersystem harman/kardon **Zubehör:** BMW Charging Card (Active Tarif inkl. IONITY Plus Zusatzoption)

Leasingbeispiel von der BMW Bank GmbH: BMW i5 eDrive40 Touring

Fahrzeug-Grundpreis:	61.260,50 EUR				
Leasingsonderzahlung:	0,– EUR	Laufzeit:	36 Monate	**36 monatliche Leasingraten à:**	**499,– EUR**
Laufleistung p.a.:	5.000 km	Gesamtpreis:	17.964,– EUR		

Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München. Stand 10/2026. Alle Preise zzgl. der gegebenenfalls gesetzlich anfallenden Umsatzsteuer. Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbstständige und gewerbliche Kunden. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Gültig bei Vertragsabschluss bis 30.12.2026 und Zulassung bis 30.06.2027. Fehler, Zwischenverkauf, Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Wir vermitteln Leasingverträge ausschließlich an die BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München.

Zzgl. 965,55 EUR für Freude am Fahren Abholpaket BMW (inkl. Aufladung/Zulassung).

BMW i5 eDrive40 Touring: WLTP Energieverbrauch kombiniert in kWh/100 km: 16,2. WLTP CO_2-Emissionen kombiniert in g/km: 0. CO_2-Klasse: A. Elektrische Reichweite in km: 573. Spitzenleistung: 250 kW (340 PS).

Auto-Leebmann GmbH
Traminer Str. 1 · 94036 **Passau**
Tel. 0851 7001-0
info@leebmann.de

Leebmann Deggendorf GmbH
Hauptstraße 18 · 94469 **Deggendorf**
Tel. 0991 37056-0
deggendorf@leebmann.de

Mehr unter:

Konjunkturumfrage der IHK Niederbayern

38

In diesem Herbst zeigen sich in der niederbayerischen Wirtschaft erste Anzeichen von Erholung. Doch die Unternehmer fordern einen strikteren Reformkurs. Eine Verbesserung sehen die Betriebe vor allem für die aktuelle Geschäftslage.



40



Glückwunsch zum Abschluss

330 Absolventen einer IHK-Weiterbildung erhielten bei einer Feierstunde in Dingolfing ihre Zeugnisse überreicht. Auch sie sind wichtige Garanten für die Zukunft der niederbayerischen Wirtschaft.

Zukunftsrelevante Kompetenzen

48

Die IHK-Akademie präsentiert das neue Programm für die nächsten Entwicklungsschritte der Unternehmen. Es gibt noch mehr Möglichkeiten und Angebote für die Betriebe – von Inhouse-Schulung bis Zertifikatslehrgang, von KI bis Persönlichkeitsbildung.



Fotos: Wolfilser, arthurhidden - stock.adobe.com; motivmedia

Inhalt

TITELTHEMA

Prof. Clemens Fuest: Was sich für die Wirtschaft dringend ändern muss 6
Klaus Neumeier, Sumida: „90 Jahre Wandel" 8
Lederfabrik Kilger: „Eine Nische in der Nische" 10
Roland Lukas: „Menschen transformieren Unternehmen" 12
Sparkasse Niederbayern-Mitte: „Wie Banken nachhaltige Transformation unterstützen" 14

UNTERNEHMEN UND REGION

SCHOTT AG 16
Raiffeisenbank Geiselhöring-Pfaffenberg eG 17
Greipl Group 18
Huber & Ranner GmbH 19
1. Bier- und Wohlfühlhotel Gut Riedelsbach 20
Patricio Travel GmbH 21
Max Frank GmbH & Co. KG 22
Müller's Gym e.K. 22
Sano Moderne Tierernährung GmbH 23
Kurz & Knapp 24
Ulrich Brunner GmbH 25
Zwickl Orthopädie & Schuhe e.K. 26
Wohlmannstetter Landhandel GmbH 27
Wellness- & Sporthotel Jagdhof 28
Autohaus Zachskorn GmbH & Co. KG 29
AGROLAB GmbH 30
PS Fitness GmbH 30
Cyan IT GmbH 31
Höhenberger Biokiste GmbH 32
Existenzgründer 33

WIRTSCHAFTSSTANDORT

Politische Themen 34
IHK-Konjunkturumfrage 38
Zeugnisübergabe 40
IHK-Gründerreport 46

IHK-SERVICE

Weiterbildungsprogramm IHK-Akademie 48
IHK Forum Personal 50
International 54
Energie/Umwelt 56
Recht und Steuern 61

STANDARD

Standpunkt 4
Prompt des Monats 15
Veranstaltungen 61
Bekanntmachung 62
Schau amoi 64
Impressum 64

Alle Inhalte dieses IHK-Magazins geben den Stand zum Redaktionsschluss am 21. Oktober 2026 wieder.

Die DNA des Mittelstands



»Unternehmer wissen: Transformation ist etwas Positives.«

Es ist keine Floskel in Sonntagsreden, sondern es ist wirtschaftliche Realität in Niederbayern: Die Stärke unserer Wirtschaft wird getragen vom familiengeführten Mittelstand, der mit vielen kleineren Betrieben ebenso wie mit den ansässigen Großkonzernen produktiv zusammenarbeitet und von Niederbayern aus in der Welt erfolgreich ist. Das gilt besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Wenn die mittelständischen Betriebe ihre Flexibilität ausspielen, wenn sie die zahlreichen Herausforderungen aktiv angehen und wenn sie dafür die richtigen Rahmenbedingungen erhalten, dann haben sie die besten Voraussetzungen, diese Herausforderungen zu meistern.

Von alleine passiert das aber nicht! Das weiß ich aus eigener Erfahrung. Gemeinsam mit der Unternehmerfamilie und unseren Mitarbeitern können wir dieses Jahr das 40-jährige Bestehen der Greipl Group feiern. Was 1986 mit drei Mitarbeitern in gemieteten Räumen begann, ist heute ein erfolgreiches Technologieunternehmen. Und die Entwicklung geht weiter. Damit geht es meinem Unternehmen wie vielen anderen Betrieben in Niederbayern. Nur wenn sie bereit für Veränderung sind, wenn sie mutige Entscheidungen treffen und gewohnte Pfade verlassen, können sie im Wandel bestehen. Das war in der Wirtschaft schon immer so. Was sich aber verändert hat, ist das Tempo dieses Wandels – das hat sich enorm gesteigert.

Transformation ist daher kein Trendwort, sondern eine zentrale Anforderung für jeden Betrieb in jeder Branche. Transformation kann unbequem sein, sie muss Widerstände überwinden, und sie braucht unternehmerische Konsequenz. Aber Unternehmer wissen: Transformation ist etwas Positives. Und sie gehört zur DNA des Mittelstands.



Jürgen Greipl
IHK-Vizepräsident

Quellen: Bitkom; Statistisches Landesamt; ifo-Institut; kfw-Research; Mittelstandsumfrage; Foto: Fotostudio Eder

Höchste Zeit, sich zu bewegen

Technologische Disruptionen, geopolitische Konflikte, wirtschaftliche und gesellschaftliche Verwerfungen sowie der rasante Wissenszuwachs verändern die Rahmenbedingungen für Unternehmen grundlegend. Die deutsche Wirtschaft verliert an Tempo, bewährte Geschäftsmodelle geraten unter Druck. Entscheidend ist deshalb nicht mehr, ob Transformation stattfindet, sondern wie Unternehmen mit ihr umgehen. Wer rechtzeitig prüft, was nicht mehr funktioniert, was neu gedacht werden muss und wo Chancen liegen, gewinnt Handlungsspielraum. In Niederbayern gibt es dafür zahlreiche mutmachende Vorreiter und Transformationsgeschichten. Einige stellen wir exemplarisch vor.

30 %
der deutschen Mittelständler haben Digitalisierungsprojekte umgesetzt

41 %
der deutschen Unternehmen nutzen KI

9,3 %
der Unternehmensinvestitionen flossen 2025 in Klimaschutz

58,2 %
Exportquote in der bayerischen Industrie

92 %
sehen Investitionsbedarf – 61 % wollen tatsächlich investieren

Professor Clemens Fuest, Präsident des ifo Instituts, mit seinem Blick auf die aktuelle Situation in Deutschland und was sich dringend ändern muss.

„Wenn die Regierung nicht entschiedener handelt als bisher, gefährdet sie den Wohlstand."



Bei der Kabinettsklausur Ende August ging es einmal mehr um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bedeutet, die verfügbaren Ressourcen – vor allem Arbeitskraft und Kapital – produktiv einzusetzen und so wachsenden Wohlstand zu erreichen.

Die Hindernisse für mehr Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands sind bekannt: hohe Energiepreise, steigende Steuern und Sozialabgaben, technologischer Rückstand vor allem bei Digitalisierung und KI sowie lähmende Regulierungen und Bürokratielasten. Zugleich verschlechtert sich das geopolitische Umfeld. Das verstärkt wirtschaftliche Unsicherheit und erfordert höhere Verteidigungsausgaben. In diesem Umfeld ist wirtschaftliche Stärke umso wichtiger.

Was kann die Regierung tun? Es ist dringend notwendig, nicht nur über Wettbewerbsfähigkeit zu diskutieren, sondern zu handeln. Fünf Punkte sollte die Regierung angehen.

Erstens müssen die Energiekosten sinken, und es wird mehr Energieangebot gebraucht. Hier geht es nicht darum, Strom oder Gas für die Industrie zu subventionieren. Ein Industriestrompreis kann kurzfristig helfen, aber letztlich verteilt er die volkswirtschaftlichen Kosten der Energieversorgung nur um, statt sie zu senken.

Echte Kostensenkungen erfordern ein effizienteres Energiesystem. Gleichzeitig erfordern neue Technologien wie Rechenzentren für Künstliche Intelligenz eine Steigerung des Energieangebotes. Wenn Europa bei Hochleistungs-Rechenzentren, der wichtigsten Infrastruktur für Künstliche Intelligenz, weiter zurückfällt, bedroht das nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch die Sicherheit des Kontinents.

Deshalb sollte die Bundesregierung **zweitens** ein Programm für mehr Investitionen in Rechenzentren beschließen. Neben der Energieversorgung sind hier vereinfachte und massiv beschleunigte Genehmigungsverfahren von zentraler Bedeutung. Privates Kapital dafür ist genug vorhanden, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Infrastruktur für Künstliche Intelligenz ist für den künftigen Wohlstand in Deutschland ebenso unentbehrlich wie Straßen und Bahnstrecken.

Drittens müssen Deregulierung und Bürokratieabbau entschlossener angegangen werden. Hier geht es darum, Genehmigungsfristen verbindlich zu verkürzen, digitale Verfahren zur Regel zu machen, Berichtspflichten radikal zu reduzieren und neue Regulierung nur bei gleichzeitigem Abbau bestehender Regulierung zuzulassen. EU-Vorgaben sollte Deutschland nicht übererfüllen, sondern sich auf EU-Ebene für die Abschaffung überflüssiger Regulierung einsetzen.

Viertens gilt es, Steuern und Abgaben zu senken. An erster Stelle stehen hier die Sozialversicherungsbeiträge. Die geplante Rentenreform ist ein erster Schritt, sie entlässt die ältere Generation jedoch zu sehr aus der Verantwortung, die Kosten der Alterung mitzutragen. Die aktuelle Gesundheitsreform setzt zu sehr auf Umverteilung von Kosten und zu wenig auf Effizienzsteigerungen, insbesondere durch Konsolidierung von Krankenhäusern, neue Versorgungsstrukturen in der Fläche und Einsatz digitaler Technologien.

Fünftens braucht Deutschland mehr Innovationen und Unternehmensgründungen. Das erfordert einen flexibleren Arbeitsmarkt mit reduziertem Kündigungsschutz und ein Steuersystem, das die Verrechnung von Verlusten erleichtert. Außerdem muss der Staat neuen Unternehmen den Zugang zu öffentlichen Aufträgen erleichtern.

Der wichtigste Punkt, auf den die Koalition sich einigen muss, besteht darin zu priorisieren. Die Bundesregierung kann nicht die Rüstungsausgaben erhöhen, die Infrastruktur sanieren, Klimaschutz finanzieren, Sozialleistungen ausweiten, Renten stabilisieren und gleichzeitig Steuern und Abgaben senken.

Wenn die Bundesregierung beschließt, dass Wettbewerbsfähigkeit im Mittelpunkt ihrer Politik stehen soll, bedeutet das unvermeidlich, dass andere Ziele – zum Beispiel der Schutz sozialstaatlicher Besitzstände wie die Rente ab 63 oder die Klimaneutralität ab 2045 statt 2050 – zurückstehen müssen. Diese Priorisierung könnte ihr deshalb leichtfallen, weil ohne verbesserte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ohnehin weder der Sozialstaat noch klimapolitische Ambitionen zu halten sind.

Dass eine Fortsetzung der aktuellen, zögerlichen Politik nicht helfen wird, erscheint sicher. Denn die Mehrheit der Bürger weiß: Wenn die Regierung nicht entschiedener handelt als bisher, gefährdet sie den Wohlstand.

ANZEIGEN

BÜROGEBÄUDE UND
HALLEN
Stahlbau - Holzbau



wolf
Wolf System GmbH
94486 Osterhofen
09932 37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

Deggendorf – Plattling
LAGERHALLEN
PRODUKTIONSHALLEN
zu vermieten
Michael Hacker
m.hacker@kies-hacker.de
0172/7195455

90 Jahre Wandel zeigen: Transformation ist eine Muss-Formel

Klaus Neumeier von der SUMIDA AG in Erlau berichtet als Vollblutunternehmer über Transformation.



Thomas Mötsch, CFO SUMIDA AG, und Klaus Neumeier, CEO SUMIDA AG (rechts).

Transformation ist für uns kein Projekt mit einem klar definierten Anfang und Ende. Sie ist ein dauerhafter Prozess. Wir verändern uns nicht, weil Veränderung an sich ein Ziel wäre. Wir verändern uns, weil sich unser technologisches, wirtschaftliches und geopolitisches Umfeld grundlegend wandelt.

Märkte entwickeln sich heute schneller als früher. Technologische Innovationszyklen werden kürzer, Kundenanforderungen steigen und der internationale Wettbewerb nimmt zu. Für ein Industrieunternehmen bedeutet das: Wer zu lange an bestehenden Produkten, Märkten oder Strukturen festhält, verliert seine Wettbewerbsfähigkeit. Stillstand ist deshalb keine neutrale Haltung. Stillstand bedeutet Rückschritt.

Unsere Geschichte in Erlau zeigt, dass Veränderung immer wieder die Voraussetzung für die Weiterentwicklung des Standorts war. Aus der Hochfrequenztechnik wurden Anwendungen für Radio und Fernsehen, später Schaltnetzteile, Leistungselektronik und Automobilelektronik. Heute entwickeln wir Lösungen für Elektromobilität, Ladeinfrastruktur, Energiespeicher und industrielle Energieversorgung. Der rote Faden ist unsere Kompetenz bei magnetischen Werkstoffen und induktiven Bauelementen, bei magnetischen Werkstoffen, induktiven Komponenten und Modulen. Diese Kompetenz bleibt erhalten, aber ihre Anwendungen verändern sich.

Neue Technologien verändern Märkte

Ein wesentlicher Treiber unserer Transformation ist der Wandel der Automobilindustrie. Über viele Jahre ist SUMIDA mit Anwendungen für Fahrzeuge gewachsen. Mit der Elektrifizierung des Antriebs verändern sich jedoch die technischen Anforderungen grundlegend. Hybrid- und Elektrofahrzeuge benötigen andere Lösungen für Energieumwandlung, Batteriesysteme, Laden, Strommessung, Filterung und elektromagnetische Verträglichkeit. Wir können diese Entwicklung nicht abwarten. Wir müssen frühzeitig verstehen, welche Technologien unsere Kunden künftig benötigen, und daraus eigene Produkte und Lösungen entwickeln. Deshalb umfasst unser Portfolio heute unter anderem Bauelemente und Module für Onboard-Ladegeräte, DC/DC-Wandler, Batteriesysteme und elektrische Antriebe.

Gleichzeitig wollen wir unsere Abhängigkeit vom zyklischen Automobilmarkt verringern. Die Elektrifizierung endet nicht am Fahrzeug. Sie verändert auch die Energieinfrastruktur. Der Bedarf an Ladepunkten, Photovoltaik-Wechselrichtern, Energiespeichern, industrieller Stromversorgung und leistungsfähiger Energieumwandlung wächst. Auch neue Technologiefelder wie Mittelfrequenztransformatoren für Solid-State-Transformer gewinnen an Bedeutung. Diese Entwicklung eröffnet uns neue Märkte, in denen wir unsere langjährige Kompetenz in Leistungselektronik, Werkstofftechnologie und Industrialisierung einsetzen können. Die 2025 begonnene Beteiligung an der Schmidbauer Transformatoren und Gerätebau GmbH in Hebertsfelden-Spanberg ist deshalb ein strategischer Baustein. Schmidbauer bleibt eigenständig und wird als Business Unit „Power Industry“ weitergeführt. Gemeinsam können wir Drosseln, Transformatoren und Filtersysteme für erneuerbare Energien, Bahntechnik und industrielle Anwendungen weiterentwickeln und international skalieren. Zugleich stärken wir unser Industrie- und Infrastrukturgeschäft.

Europäisches Kompetenzzentrum

Die Transformation hat auch die Rolle unseres Standorts Erlau verändert. Erlau ist heute kein klassischer Großserienstandort mehr, sondern die Europazentrale von SUMIDA und ein europäisches Technologie- und Kompetenzzentrum. Von Niederbayern aus steuern wir wesentliche europäische und internationale Geschäftsaktivitäten. Unsere Aufgaben reichen von Forschung und Entwicklung über Werkstofftechnologie und Produktentwicklung bis zu Industrialisierung, Projektmanagement, Werkzeugbau sowie Muster-, Prototypen- und Vorserienfertigung. Der Standort verbindet Entwicklung und ausgewählte industrielle Produktion. Dadurch können wir neue Produkte schneller erproben, Kundenprojekte begleiten und Lösungen für die weltweite Serienfertigung vorbereiten. Diese Verbindung ist für unsere Wettbewerbsfähigkeit entscheidend. Wissen aus der Entwicklung gelangt unmittelbar in die Fertigung. Umgekehrt fließen Erfahrungen aus den Produktionsprozessen zurück in die Produkt- und Prozessentwicklung. Erlau ist damit nicht nur Verwaltungsstandort, sondern ein wichtiger Bestandteil unseres weltweiten Technologie- und Produktionsverbunds.

„Ich bin überzeugt: Wer glaubt, alle fünf Jahre einen neuen Strategieplan verabschieden und anschließend zur Tagesordnung übergehen zu können, wird den Anschluss verlieren. Anpassungswille und Anpassungsfähigkeit sind heute entscheidende Erfolgsfaktoren.“

Globaler Wettbewerb und geopolitische Risiken

Transformation wird auch durch die Veränderungen in den internationalen Lieferketten notwendig. Die Elektronikindustrie ist global organisiert. Unsere Kunden erwarten internationale Lieferfähigkeit, wettbewerbsfähige Kosten und verlässliche Produktionsstrukturen. Gleichzeitig stehen Unternehmen aus Deutschland und Europa im Wettbewerb mit Anbietern aus China und in Zukunft verstärkt auch aus Vietnam und Indien.

Hinzu kommen geopolitische Spannungen, Zollbeschränkungen und staatliche Maßnahmen, die Wettbewerber teilweise erheblich begünstigen. Unternehmen müssen unter diesen Bedingungen schneller entscheiden und konsequenter umsetzen. Es reicht nicht, gute Ideen zu haben. Wir müssen sie in kurzer Zeit in marktfähige Produkte, stabile Prozesse und wettbewerbsfähige Fertigung überführen.

Gerade deshalb investieren wir in den Ausbau der Ferritproduktion in Niederbayern. Für Kapazitäten, Maschinen und Infrastruktur sind Investitionen im mittleren einstelligen Millionenbereich vorgesehen. Damit wollen wir neue Kundenprojekte ermöglichen und die industrielle Wertschöpfung in der Region stärken. Zugleich gewinnt Erlau als Produktionsstandort an strategischer Bedeutung. Wir leisten damit auch einen Beitrag zur technologischen Souveränität europäischer Lieferketten.

Digitalisierung muss einen konkreten Nutzen haben

Transformation betrifft nicht nur Produkte und Märkte. Sie verändert auch die Art, wie wir arbeiten. Wir investieren in digitale Produktionssysteme, datenbasierte Prozesssteuerung, Manufacturing-Execution-Systeme und Anwendungen der KI. Dabei geht es uns nicht um Digitalisierung als Selbstzweck. Digitale Systeme sollen Transparenz und Rückverfolgbarkeit schaffen, Wissen besser verfügbar machen, Prozesse verlässlicher steuern und Entscheidungen verbessern. Sie sollen unsere Mitarbeiter entlasten und ihnen ermöglichen, sich stärker auf anspruchsvolle Aufgaben zu konzentrieren. Wir prüfen genau, wo KI einen konkreten Beitrag leisten kann. Entscheidend ist für uns nicht, möglichst viele neue Anwendungen einzusetzen. Entscheidend ist, ob sich dadurch Qualität, Geschwindigkeit, Wissenstransfer oder Wettbewerbsfähigkeit verbessern.

Nachhaltigkeit als Wettbewerbsfaktor

Auch Nachhaltigkeit ist ein Grund für die Transformation unseres Unternehmens. Energieeffizienz, CO_2-Reduktion, ressourcenschonende Fertigung und nachhaltige Produktentwicklung gehören heute zu den Anforderungen unserer Kunden und des Marktes. Gleichzeitig tragen viele unserer Produkte selbst zur Energiewende bei.

Ein konkretes Beispiel ist der öffentliche Ladepark an unserem Standort Erlau. Die dort eingesetzten Schnellladesäulen sind mit SUMIDA-Trafos und -Drosseln ausgestattet. Damit wird sichtbar, dass unsere Produkte nicht nur in unseren strategischen Überlegungen, sondern auch in konkreten Anwendungen Teil der Energiewende sind. Wir verstehen Nachhaltigkeit nicht als zusätzliche Pflichtaufgabe, sondern als Teil unserer Unternehmensstrategie. Die Auszeichnung von SUMIDA als „Top-Unternehmen Niederbayern“ im Bereich Nachhaltigkeit im Jahr 2026 bestätigt diesen Ansatz. Nachhaltigkeit muss wirtschaftlich, technologisch und organisatorisch in den täglichen Entscheidungen berücksichtigt werden.

Transformation braucht Menschen

Technologien und Investitionen allein reichen nicht aus. Transformation wird von Menschen umgesetzt. Unsere Mitarbeiter müssen parallel zum laufenden Geschäft neue Produkte entwickeln, Prozesse anpassen, digitale Systeme einführen und internationale Produktionsanläufe unterstützen. Dafür braucht es Fachwissen, Lernbereitschaft, Eigenverantwortung und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Dieser Einsatz verdient großen Respekt. Die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens entsteht nicht allein durch strategische Entscheidungen, sondern durch das tägliche Handeln unserer Mitarbeiter. Sie sind die eigentliche Grundlage jeder erfolgreichen Transformation.

Transformation ist daher keine Kann-Formel, sondern eine Muss-Formel. Wer auch morgen erfolgreich sein will, muss bereit sein, sich heute ständig weiterzuentwickeln. Genau diese Haltung prägt SUMIDA seit mehr als 90 Jahren. Sie wird auch die Grundlage für unseren zukünftigen Erfolg sein.

„Eine Nische in der Nische“

Die Lederfabrik Kilger aus Viechtach steht exemplarisch für eine besondere Form der Transformation: Statt mit immer größeren Produktionsmengen zu konkurrieren, hat sich die traditionsreiche Gerberei auf besondere Lederqualitäten und Anwendungen konzentriert. Aus einem Hersteller von Bodenleder für die Schuhreparatur im überwiegend deutschsprachigen Raum wurde ein Spezialist für viele hochwertige Nischen – mit Kunden auf der ganzen Welt. Michael Kilger, sechste Generation, berichtet.

Seit 1856 stellen wir in Viechtach Leder her. Lange Zeit war unsere Gerberei auf ein Produkt ausgerichtet: Leder für Schuhsohlen, in der Fachsprache Bodenleder genannt, das bei Kilger fast ausschließlich für die Schuhreparatur hergestellt wurde. Die Produktion erfolgte in einem für die damalige Zeit industriellen Rahmen – die Maßstäbe waren jedoch andere als in der heutigen industriellen Fertigung. Die Bedingungen der Branche veränderten sich grundlegend. Gummisohlen und andere Materialien ersetzten zunehmend die Ledersohle, Produktionsstandorte wanderten ins Ausland und der internationale Preisdruck nahm zu. Besonders in Deutschland verschwanden zahlreiche Gerbereien. Auch wir standen damit vor der Frage, wie sich ein traditionsreiches Unternehmen in einem veränderten Markt behaupten kann.



Michael Kilger führt das Unternehmen mit Mutter Veronica und Vater Anton Kilger.

Unsere Antwort lag nicht darin, mit immer größeren Mengen und niedrigeren Preisen zu konkurrieren. Stattdessen begann die Suche nach neuen Anwendungen für das, was wir besonders gut konnten. Mein Vater Anton Kilger hatte dabei den richtigen Instinkt: Er suchte innerhalb unserer Nische, der vegetabilen Gerbung, gezielt nach weiteren Nischen. So wurde aus uns Schritt für Schritt ein Spezialist für viele kleine, hochwertige Anwendungsbereiche. Beginnend mit dem Reitsport, der heute unser größter Markt ist, erschlossen wir weitere Bereiche wie die Orthopädie und die hochwertige Schuhherstellung. Hinzu kommen besondere Anwendungen: etwa Leder für Cricketbälle, mit denen die Weltspitze spielt, oder spezielle Leder für die Riemen der Kuhglocken, die auf Almen und Weiden getragen werden. Diesen Weg beschreiben wir als „konsequente Spezialisierung, Nischenpolitik und höchstes Qualitätsniveau“.

Mit den Anwendungen hat sich auch unsere geografische Reichweite verändert. Heute liegt unser Exportanteil bei 60 Prozent und mehr. Unsere Leder gehen in die gesamte EU, aber ebenso nach Amerika, Indien, Japan, China und Australien. Zentraler Bestandteil dieser Entwicklung ist die vegetabile Gerbung. Dabei verwenden wir pflanzliche Gerbstoffe aus Rinden und Hölzern. Besonders charakteristisch ist die traditionelle Grubengerbung. Was früher im Bodenlederbereich Standard war, ist heute selbst innerhalb der Lederbranche eine Ausnahme geworden. Wir haben dieses Verfahren bewusst beibehalten, weil es für unsere Qualitätsansprüche die besten Ergebnisse liefert – obwohl es zeitintensiv und entsprechend teuer ist. Genau darin liegt jedoch unsere Besonderheit. Wir konzentrieren uns auf Leder, bei denen Materialeigenschaften, Herstellungsverfahren und Langlebigkeit eine besondere Bedeutung haben. In diesen spezialisierten Märkten zählen vor allem eine verlässlich hohe Qualität und die Gewissheit, diese auch langfristig zu erhalten.

Diese Transformation entstand nicht durch einen radikalen Bruch mit unserer Vergangenheit. Vielmehr haben wir bestehende Kompetenzen neu ausgerichtet und mit moderner Produktionstechnik verbunden. Ausgangspunkt ist dabei immer das, was wir als unsere Kernkompetenz und Stärke verstehen.

Einer der zentralen Schritte dieser Entwicklung war der Neubau der Produktion. Unser Leitgedanke ist jedoch immer: Wir arbeiten mit einem Naturprodukt, bei dem es viele Faktoren gibt, die wir nicht beeinflussen können. Deshalb versuchen wir, alle Faktoren, die wir beeinflussen können, möglichst konstant zu halten und zu kontrollieren. Zu dieser Weiterentwicklung gehört auch, vertraute Abläufe zu hinterfragen. Ich selbst bin weder ausgebildeter Gerber noch Ledertechniker. Trotzdem verantworte ich die gesamte Produktentwicklung. Was ungewöhnlich erscheinen mag, ist auch ein Vorteil: An manche Aufgaben bin ich ohne die feste Vorstellung herangegangen. Dadurch habe ich Dinge ausprobiert, die ich mit einer klassischen Ausbildung möglicherweise von vornherein ausgeschlossen hätte.

Zwei der häufigsten Sätze, die ich in meiner Zeit in dieser Branche gehört habe, sind: „Das haben wir schon immer so gemacht“ und „Das haben wir noch nie so gemacht“. In beiden steckt die Gefahr, dass eine mögliche Entwicklung endet, bevor sie überhaupt ausprobiert wurde.



Mich begleitet dabei ein augenzwinkernder Leitsatz: „Nach den Gesetzen der Aerodynamik kann eine Hummel nicht fliegen. Die Hummel weiß das aber nicht und fliegt einfach.“ Für mich steckt in diesem Bild eine Haltung, die unsere Entwicklung bis heute prägt.

Die Wertschöpfung haben wir über die eigentliche Gerberei hinaus erweitert. Früher waren wir ausschließlich Materiallieferant für andere Hersteller. Heute verarbeiten wir unsere Leder in der eigenen Manufaktur auch selbst zu Gürteln, Taschen, Rucksäcken, Reisetaschen und weiteren Lederwaren. So entsteht unter einem Dach im Bayerischen Wald eine durchgängige Wertschöpfung von der rohen Tierhaut bis zum fertigen Produkt. Wir arbeiten zum Beispiel auch mit der Inhaberfamilie der Haberl Gastronomie zusammen, zu der auch das Oktoberfestzelt Ochsenbraterei gehört. Hier haben sich zwei Familien aus unterschiedlichen Branchen gefunden, die eine gemeinsame Philosophie verbindet: Vorhandene Rohstoffe wertzuschätzen und ihre Möglichkeiten möglichst umfassend zu nutzen. Wir gerben die Tierhäute und fertigen anschließend in unserer eigenen Manufaktur direkt Produkte daraus. So entstehen hochwertige Lederwaren mit eigener Geschichte. Mittlerweile ist daraus die gemeinsame Marke „ochsenleder“ als Joint Venture entstanden.

Unsere Geschichte steht damit für eine Form der Transformation, die sich von klassischen Wachstumsstrategien unterscheidet. Aus der Konzentration auf unsere Kernkompetenz entstanden viele neue Nischen und der Zugang zu weltweiten Märkten. Transformation kann auch darin bestehen, den eigenen Kern neu zu bewerten und daraus eine zukunftsfähige Positionierung zu entwickeln. Wohin uns all das führt, ist offen. Heute macht unsere Manufaktur ungefähr fünf bis zehn Prozent des Gesamtumsatzes aus. Vielleicht sind es in zehn Jahren 90 Prozent. Vielleicht verarbeiten wir eines Tages Häute, die im Labor gezüchtet wurden. Das sind alles Möglichkeiten, wie grundlegend sich auch unser Unternehmen und unsere Branche noch verändern könnten. Das Wichtigste ist für uns deshalb, neugierig zu bleiben, neue Ideen und Visionen zu entwickeln und immer wieder den Versuch zu wagen, sie umzusetzen.

ANZEIGE

KI, DIE IN NIEDERBAYERN ANKOMMT.

amaiko.ai

Kein Chatbot.
Eine Kollegin.

Sie kennt das Wissen Ihres ganzen Teams – und arbeitet damit: Morgen-Briefing, Postfach sortiert, Mail-Entwürfe, To-dos aus dem Meeting. Und sie wird jeden Tag ein bisschen besser.

amaiko live erleben
QR scannen oder amaiko.ai
Fragen? +49 9942 46 593 0

Ein Produkt aus Niederbayern PASSION4IT

„Menschen transformieren Unternehmen“

Transformation scheitert selten am Plan – sondern oft daran, dass die Menschen im Unternehmen nicht mitgenommen werden. Wie gelingt der Wandel, welche Fehler bremsen ihn aus und warum sind Vertrauen und klare Kommunikation entscheidend? Ein Gespräch über Transformation in der Praxis mit Roland Lukas, der sein Lieblingsthema zur Profession gemacht hat.

Was bedeutet Transformation in der Wirtschaft? Wie definieren Sie diesen Begriff für die Praxis in einem Unternehmen?

Transformation bedeutet für mich, ein Unternehmen von einem bestehenden Zustand in einen substanziell anderen Zustand zu führen – weil Markt, Technologie, wirtschaftliche Situation oder die eigene Strategie dies erfordern. Die Auslöser sind sehr unterschiedlich. Was sich aber durch fast alle Fälle zieht: Irgendwann reichen die bisherigen Strukturen, Prozesse oder Geschäftsmodelle für die nächste Entwicklungsstufe eines Unternehmens nicht mehr aus. In der Praxis habe ich aber vor allem eines gelernt: Unternehmen und vor allen Dingen Berater transformieren keine Prozesse – Menschen transformieren Unternehmen. Deshalb entscheidet sich der Erfolg einer Transformation nicht allein an der richtigen Strategie, sondern ob es gelingt, die Menschen im Unternehmen auf diesem Weg mitzunehmen.

Neuausrichtung und Veränderung können unbequem sein, auf Widerstände stoßen oder sogar Angst machen. Wie lässt sich dem im Unternehmen begegnen?

Veränderung erzeugt zunächst einmal Unsicherheit. Menschen wollen wissen: Was bedeutet das für mein Unternehmen, meinen Arbeitsplatz, meine Aufgabe und letztlich für mich persönlich? Diese Reaktion halte ich für vollkommen nachvollziehbar. Deshalb beginnt erfolgreiche Transformation für mich nicht mit einem neuen Organigramm oder einem Projektplan, sondern mit Kommunikation und Vertrauen. Entscheidend ist, genauso offen mit dem, was man noch nicht weiß.



Roland Lukas,
Mitglied im Berufsbildungsausschuss
der IHK Niederbayern

Speziell mit Blick auf die Mitarbeiter: Welche praktischen Instrumente haben sich bewährt, um die Belegschaft in einem Transformationsprozess mitzunehmen?

Das wichtigste Instrument ist für mich eine konsequente und kontinuierliche Kommunikation. Nicht einmal eine Strategie vorstellen und anschließend sechs Monate nichts mehr sagen, sondern regelmäßig erklären: Wo stehen wir? Was haben wir erreicht? Was funktioniert noch nicht? Was sind die nächsten Schritte? Dabei sollte Kommunikation keine Einbahnstraße sein. Mitarbeiter müssen die Möglichkeit haben, Fragen zu stellen, Bedenken zu äußern und ihre Erfahrung einzubringen. Mitarbeiter spüren ohnehin, wenn sich etwas verändert. Sie sehen neue Personen, andere Entscheidungen, verschobene Prioritäten oder wirtschaftlichen Druck. Aus meiner Erfahrung ist es einer der größten Fehler, zu glauben, dass die Belegschaft solche Entwicklungen nicht wahrnimmt. Die Mitarbeiter sind smart, häufig sehr erfahren und teilweise länger im Unternehmen als das Management selbst. Deshalb sollte man sie nicht nur informieren, sondern ernsthaft einbeziehen.
Das gilt allerdings nicht nur für die Mitarbeiter. In praktisch jeder Transformation gibt es unterschiedliche Stakeholder, die informiert, überzeugt und teilweise aktiv eingebunden werden müssen. Das können Eigentümer, Banken, Investoren, Kunden, Lieferanten oder andere Partner sein. Manchmal reicht eine nachvollziehbare Kommunikationsstrategie. In anderen Situationen braucht es belastbare Zahlen, detaillierte Planungen oder sogar testierte Gutachten, um Stakeholder davon zu überzeugen, den eingeschlagenen Weg mitzutragen.

Was sind die drei größten Fehler, die Ihnen begegnet sind und die zuverlässig dafür sorgen, dass ein Transformationsprozess stockt oder sogar scheitert?

Erstens: zu schnell zurückrudern. Transformation verläuft selten geräuschlos. Wenn man einen klaren Plan verfolgt, wird es auf dem Weg fast zwangsläufig Reibung, Fehler und manchmal auch Kollateralschäden geben. Natürlich muss man diese konsequent beobachten und ehrlich bewerten. Keine Lösung ist es aber, beim ersten größeren Widerstand den eingeschlagenen Weg wieder zu verlassen. Wer bei jeder Schwierigkeit die Uhr zurückdreht, erreicht die eigentliche Veränderung nicht.
Zweitens: mangelnde Kommunikation und fehlende Einbindung der Mitarbeiter. In der Dynamik einer Transformation konzentriert sich das Management schnell auf Projekte, Prozesse, Zahlen und Entscheidungen. Dabei wird unterschätzt, wie wichtig eine kontinuierliche Kommunikation ist. Besonders kritisch wird das dort, wo Unternehmen auf Fachkräfte, Spezialisten und deren Erfahrungswissen angewiesen sind. Wenn diese Menschen nicht verstehen, warum etwas passiert und wohin die Reise geht, riskiert man im schlimmsten Fall genau diejenigen zu verlieren, die man für die Transformation benötigt.
Drittens: Halbherzigkeit. Unternehmen erkennen häufig sehr klar, dass sich etwas grundlegend verändern muss, halten bei der Umsetzung aber gleichzeitig an zu vielen alten Strukturen und Gewohnheiten fest. Dann entsteht eine Zwischenlösung, die weder das alte noch das neue Modell richtig funktionieren lässt. Das führt häufig dazu, dass nach kurzer Zeit die nächste Transformation notwendig wird. Wenn die Analyse zeigt, dass eine grundlegende Veränderung erforderlich ist, sollte man deshalb den Mut haben, diese auch konsequent umzusetzen.

Der Transformationsdruck steigt und das Tempo der Veränderungen nimmt immer weiter zu – so empfinden es viele. Sehen Sie das auch so?

Ja, absolut. Wenn wir uns die wirtschaftliche Entwicklung ansehen und gleichzeitig betrachten, wie viele historisch gewachsene Strukturen und Prozesse in Unternehmen noch bestehen, ist der Transformationsbedarf enorm. Dazu kommen Generationswechsel, Fachkräftemangel, Digitalisierung und insbesondere die rasante Entwicklung der Künstlichen Intelligenz. Für Unternehmen bedeutet das, nicht abzuwarten, bis Veränderung über sie hereinbricht. Wir müssen eine der größten Transformationen unserer Arbeitswelt aktiv gestalten – technologisch, organisatorisch und vor allem gemeinsam mit den Menschen. Genau darin sehe ich eine der zentralen Führungsaufgaben der kommenden Jahre.

Das ausführliche Interview können Sie hier lesen:
www.ihk-niederbayern.de/transformation

Roland Lukas

Einst gestartet als Industriekaufmann verfügt Roland Lukas heute über langjährige Erfahrung als CFO, COO und CEO in unterschiedlichen Branchen und Unternehmen. Ein Schwerpunkt seiner Laufbahn liegt auf Veränderungssituationen: Er begleitet Betriebe und Teams durch Transformationen, entwickelt Strukturen weiter und leitet komplexe Projekte. Seine Erfahrung als Interim Executive und Berater bringt er insbesondere dort ein, wo Veränderungen nicht nur konzipiert, sondern auch operativ umgesetzt werden müssen. Daneben ist er nebenberuflich als Tutor, Dozent und Autor für verschiedene Bildungsinstitute tätig. Roland Lukas ist Mitglied im Berufsbildungsausschuss der IHK Niederbayern.



ANZEIGE



Wie Banken nachhaltige Transformation unterstützen

Nachhaltig investieren, wettbewerbsfähig bleiben: Die Transformation stellt Unternehmen vor große Aufgaben – und ihre Bankpartner gleich mit. Wie die größte Sparkasse Niederbayerns Beratung neu organisiert und Finanzinstitute den Mittelstand fit für den Wandel machen, erklärt der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Niederbayern-Mitte und Bundesobmann der deutschen Sparkassen, Walter Strohmaier.



Abteilungsleiter Firmenkunden Thomas Höpfl, Leiter des Business-Center Daniel Carneiro (sitzend) und Bundesobmann und Vorstandsvorsitzender Walter Strohmaier (rechts).

Die Wirtschaft wandelt sich rasant – und damit steigen auch die Anforderungen an eine moderne, leistungsstarke Bankberatung. Gerade im Firmenkundenbereich stellen sich Bankinstitute die Frage: Wie lässt sich, bei aller Digitalisierung, die notwendige Nähe und die persönliche Qualität der Beratung aufrechterhalten und weiter verbessern? Ein wichtiges Stichwort ist dabei die „nachhaltige Transformation". Mit einer Qualifizierung unserer Berater im Bereich „Sustainable Finance", mit einer konsequenten organisatorischen Neuausrichtung im Firmenkundenbereich und mit einem neuen „Business Center" geht etwa die Sparkasse Niederbayern-Mitte diese Herausforderungen für uns beispielhaft an.

Den Auftakt bildet eine neu geschaffene Businessline für Geschäftskunden, über die sämtliche Serviceanliegen unkompliziert und schnell geklärt werden können. Die Firmenkunden profitieren hier von gebündelter Kompetenz, deutlich erweiterten Öffnungszeiten sowie einer verbesserten Erreichbarkeit. Parallel zur organisatorischen Modernisierung investieren wir gezielt in das Know-how des Firmenkunden-Teams, mit der umfangreichen Weiterbildung zum „Sustainable Finance Berater". Für uns ist eine solche Ausrichtung konsequent: Firmenkunden stehen vor vielfältigen Herausforderungen. Eine davon ist die Transformation hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaft. Hier sind Investitionen, neue Konzepte und eine vorausschauende Finanzplanung erforderlich, bei der wir als Sparkassen nun noch kompetenter begleiten können. Unser Abteilungsleiter Firmenkunden, Thomas Höpfl, unterstreicht die Bedeutung dieses Schritts. Auch er sagt: „Nachhaltigkeit ist vor dem Hintergrund knapper werdender Ressourcen ein zentraler Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen. Die zertifizierten Berater unterstützen den heimischen Mittelstand gezielt bei Investitionen in Energieeffizienz und ressourcenschonende Prozesse sowie bei der Anpassung an nachhaltige Geschäftsmodelle." Ziel ist es, ökologische und ökonomische Aspekte nahtlos in die Finanzierungsberatung zu integrieren. Nachhaltigkeit bedeutet für uns nicht nur Verantwortung gegenüber Umwelt und Gesellschaft, sondern ist auch eine fundamentale Perspektive für den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg der Kunden. Jedes Bankinstitut, das sich als verlässlicher, innovativer Partner der regionalen Wirtschaft im Wandel positionieren will, muss sich daher auch im eigenen Haus diesen Herausforderungen stellen.



Walter Strohmaier, Bundesobmann der deutschen Sparkassen

transformation

Transformation? Wo anfangen?

Viele Inhaber und Geschäftsführer kleinerer Unternehmen spüren, dass sich etwas verändern muss, fragen sich aber, wo sie anfangen sollten? Der Blick von außen fehlt, der Alltag und das operative Geschäft lassen kaum Raum zum Nachdenken, und der Begriff „Transformation" wirkt sehr abstrakt, groß und fast schon überwältigend. Dieser Prompt verwandelt die KI in einen strukturierten Sparringspartner: Er hilft, den eigenen Betrieb nüchtern zu betrachten, blinde Flecken zu benennen und erste konkrete Handlungsfelder zu identifizieren.

Wichtiger Hinweis: Geben Sie keine vertraulichen Unternehmensdaten, Kundennamen oder betriebliche Interna ein. Arbeiten Sie mit anonymisierten oder verallgemeinerten Angaben, das reicht für eine hilfreiche Analyse aus.

> Prompt des Monats

```
# Rolle:
Du bist ein erfahrener Experte für Unternehmens- und
Organisationsentwicklung mit Schwerpunkt auf betrieblicher
Transformation in kleinen und mittleren Unternehmen. Du arbeitest
pragmatisch, ohne Fachjargon und mit Blick auf das, was realistisch
und praxisnah umsetzbar ist.
# Aufgabe:
Hilf mir, den Transformationsbedarf meines Unternehmens zu erkennen.
Ich bin unsicher, wo ich anfangen soll. Führe mich Schritt für
Schritt durch eine strukturierte Standortbestimmung und zeige mir, in
welchen Bereichen sehr wahrscheinlich Veränderungspotenzial besteht.
# Kontext:
- Branche und Unternehmenstyp [keine vertraulichen Details]
- Ungefähre Unternehmensgröße: [z. B. 10-20 Mitarbeiter]
- Was mich aktuell beschäftigt oder belastet: [z. B. sinkende Margen,
  Fachkräftemangel, veraltete Abläufe - bitte allgemein formulieren]
- Was bisher schon versucht wurde: [z. B. neue Software eingeführt,
  aber kaum genutzt / Stelle ausgeschrieben, aber keine Bewerbungen]
- Was bisher nicht funktionierte: [z. B. Software]
- Was ich mir von dieser Analyse erhoffe: [z. B. Klarheit, wo anfangen]
# Anforderungen (Leitplanken):
- Stelle zuerst bis fünf gezielte Rückfragen, falls der Kontext
  zu vage ist, bevor du mit der Analyse beginnst.
- Arbeite ausschließlich mit den Angaben aus dem Kontext - keine
  Annahmen ohne Kennzeichnung. Wenn Du unsicher bist, kennzeichne es!
- Vermeide abstrakte Begriffe wie „Digitalisierung" oder „Agilität"
  ohne konkreten Bezug zum beschriebenen Betrieb.
- Benenne Stärken ausdrücklich - Transformation bedeutet nicht, alles
  infrage zu stellen.
- Bleibe realistisch: Empfehlungen müssen möglichst einfach umsetzbar sein.
# Struktur der Antwort:
1. Kurze Zusammenfassung: Was höre ich aus Ihrer Beschreibung heraus?
2. Standortbestimmung: Wo liegen erkennbare Stärken, wo Schwachstellen
   oder Risiken?
3. Drei konkrete Transformationsfelder mit je einer kurzen Begründung,
   warum gerade dort Handlungsbedarf besteht
4. Empfehlung: Mit welchem Feld sollte ich anfangen - und warum? Wovon
   sollte ich gerade am Anfang die Finger lassen - und warum?
5. Drei Fragen, die ich mir intern stellen sollte, bevor ich den
   ersten Schritt tue
```

\+ Tools

Hier können Sie sich den Prompt kopieren



Nicht jede Aufgabe braucht einen Agenten – warum einfach oft besser ist

Agenten, Workflows, automatisierte Pipelines: Die KI-Welt überschlägt sich gerade mit Möglichkeiten, unternehmerische Prozesse zu automatisieren. Für viele KMU entsteht dabei ein schleichender Druck, möglichst viel möglichst schnell zu automatisieren. Das ist erfahrungsgemäß aber selten der richtige Weg. Ein gut formulierter Prompt im Gespräch mit einem KI-Sprachmodell löst viele Alltagsaufgaben schneller und zuverlässiger als ein aufwendig konfigurierter Agent. Textentwürfe, Zusammenfassungen, Checklisten, Angebotsbausteine, interne Memos – all das entsteht in Minuten, ohne technisches Setup, ohne Wartungsaufwand etc.
Automatisierung und KI-Agenten lohnen sich meistens dann, wenn eine Aufgabe wirklich wiederkehrend, klar strukturiert ist und wenn der Aufwand für Einrichtung, Pflege und Kosten in einem vernünftigen Verhältnis zum Nutzen steht. Wer hingegen einen KI-Agenten für eine Aufgabe baut, die er nur dreimal im Monat manuell in fünf Minuten erledigt, hat mehr Aufwand als Nutzen.

Mein Tipp: Fragen Sie sich vor jeder Automatisierungsidee: Wie oft kommt diese Aufgabe vor? Wie lange dauert sie heute? Und wie klar strukturiert und stabil ist der Prozess? Erst wenn alle drei Antworten für Automatisierung sprechen, lohnt sich der nächste Schritt darüber nachzudenken, ob eine Automatisierung oder vielleicht ein KI-Agent die richtige Lösung sein könnte.

Autor: Karl Heinz Friedrich
IHK-Leiter Berufliche Bildung und
Spezialist für generative KI in Bildung,
HR und Führung

Millionenprojekt schafft Raum für Wachstum



Der neue Campus bündelt die bislang zwei Landshuter Werke an einem Standort.

Mit der Eröffnung der ONE SCHOTT Factory schließt der Technologiekonzern SCHOTT ein bedeutendes Investitionsprojekt am Standort Landshut ab. Mit der zweistelligen Millioneninvestition wurden die zwei Landshuter Werke zu einem Kompetenzzentrum zusammengeführt.

Die neue ONE SCHOTT Factory in Landshut West vereint Entwicklung, Produktion und Verwaltung nach 25 Jahren wieder unter einem Dach. Optimierte Prozesse, eine enge Verzahnung der Bereiche sowie flexible Produktionsstrukturen schaffen die Voraussetzungen, Innovationen schneller in die industrielle Fertigung zu überführen und Kunden weltweit noch effizienter zu unterstützen. „Wir investieren nicht nur in ein neues Gebäude, sondern vor allem in die Zukunft unseres Standorts. Die Zusammenführung unserer Teams schafft optimale Voraussetzungen für Innovation, Zusammenarbeit und effiziente Prozesse“, sagt Standortleiter Thomas Gassner. „Damit stärken wir unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit und schaffen gleichzeitig ein modernes Arbeitsumfeld für unsere Mitarbeiter, das die bereichsübergreifende Zusammenarbeit und den interdisziplinären Austausch fördert.“ Seit mehr als 80 Jahren ist SCHOTT in Landshut verwurzelt. Heute zählt der Standort mit rund 550 Mitarbeitern zu den größten Arbeitgebern der Region und ist die Zentrale des Geschäftsbereichs Electronic Packaging. In Landshut entwickelt und produziert das Unternehmen mehr als 1.000 verschiedene Hightech-Komponenten aus Glas und Metall zum Schutz sensibler Elektronik – für Anwendungen unter anderem in der Halbleiterindustrie, der Medizintechnik sowie der Luft- und Raumfahrt. Gleichzeitig arbeitet das Unternehmen an Lösungen für Zukunftsmärkte wie Batterietechnologie und Künstliche Intelligenz.

„Die Eröffnung des Neubaus ist ein bedeutender Meilenstein für unsere Stadt. Die Investition unterstreicht das langfristige Bekenntnis zu Landshut und stärkt unsere Position als innovativer Wirtschafts- und Technologiestandort. Von dieser Entscheidung profitieren Unternehmen, Beschäftigte und die gesamte Region“, freut sich Dr. Thomas Haslinger, Oberbürgermeister der Stadt Landshut.

Neben modernen Produktions- und Büroflächen setzt der Neubau auf ein zukunftsorientiertes Energiekonzept. Dazu gehören Wärmepumpen für den kombinierten Heiz- und Kühlbetrieb, innovative Wärmerückgewinnung, eine Photovoltaikanlage sowie Strom mit Herkunftsnachweisen aus erneuerbaren Energien. SCHOTT erwartet, dass der jährliche CO_2-Ausstoß aus dem Energiebedarf des Neubaus um 460 Tonnen CO_2 geringer ist als der Energiebedarf des bisherigen Gebäudes. Mit dem Abschluss des Projektes ONE SCHOTT Factory schafft der Betrieb die Grundlage für weiteres Wachstum am Standort Landshut. Das neue Kompetenzzentrum schafft die Voraussetzungen, Innovationen schneller in die industrielle Fertigung zu überführen, neue Technologien voranzutreiben und Landshut langfristig als Entwicklungs- und Produktionszentrum weiterzuentwickeln. Gleichzeitig bietet das Unternehmen qualifizierten Fachkräften ein modernes Arbeitsumfeld, das Zusammenarbeit, Wissensaustausch und Innovation fördert.

Der internationale Technologiekonzern SCHOTT produziert hochwertige Komponenten und leistungsfähige Materialien wie Spezialglas, Glaskeramik und Polymer. Viele Produkte kommen in High-Tech-Anwendungen zum Einsatz, die heutige technologische Grenzen verschieben – beispielsweise als Wellenleiter in smarten AR-Datenbrillen, als Glaskeramik-Spiegelträger in den weltgrößten Teleskopen oder als Laserglas in der Kernfusionsforschung.

Auch an der Spitze des Unternehmens gibt es Neuerungen: Dr. Torsten Derr schied einvernehmlich aus dem Vorstand aus und beendete damit seine Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender. Zum 1. November 2026 übernahm Stefan Brandl den Vorstandsvorsitz. Brandl war seit 2021 Vice Chairman und CEO der DRÄXLMAIER Group und zuvor Vorstandsvorsitzender der ebm-papst Gruppe. Zudem ist er seit mehreren Jahren im Aufsichtsrat der SCHOTT AG tätig und mit dem Unternehmen und seiner Strategie vertraut.

Der international tätige Technologiekonzern mit rund 17.400 Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern erzielte 2025 einen Umsatz von 2,83 Milliarden Euro. Gegründet wurde die Firma 1884 und hat ihren Hauptsitz in Mainz. Das Unternehmen gehört der Carl-Zeiss-Stiftung.







Führungswechsel: Dr. Torsten Derr (links) scheidet aus, Stefan Brandl ist neuer Vorstandsvorsitzender.

125 Jahre zwischen Tradition und Modernisierung

Die Raiffeisenbank Geiselhöring-Pfaffenberg eG besteht seit 1901 und feiert in diesem Jahr ihr 125-jähriges Bestehen. Das Jubiläum fällt mit der Modernisierung der Filiale in Pfaffenberg zusammen. Heute beschäftigt die Genossenschaftsbank 56 Mitarbeiter und betreut mehr als 11.000 Kunden.

Die Geschichte der Bank reicht bis zum Jahr 1901 zurück. Damals wurde in Laberweinting der „Laberweintinger Darlehenskassenverein“ gegründet. Über die folgenden Jahrzehnte entwickelte sich das Institut durch mehrere Zusammenschlüsse weiter. Ein wichtiger Schritt war die Fusion mit der Raiffeisenbank Pfaffenberg im Jahr 1978.







2019 folgte schließlich der Zusammenschluss mit der Raiffeisenbank Hofkirchen-Bayerbach. Heute ist die Raiffeisenbank Geiselhöring-Pfaffenberg mit sechs Standorten in der Region vertreten. Neben der Hauptstelle in Geiselhöring gehören dazu die Standorte in Pfaffenberg, Neufahrn, Laberweinting, Bayerbach und Hofkirchen. Mit 56 Mitarbeitern und vier Auszubildenden betreut die Bank mehr als 11.000 Kunden. Rund 2.600 Menschen sind Mitglied der Genossenschaft. Passend zum 125-jährigen Jubiläum wurde auch die Filiale in Pfaffenberg modernisiert. Die renovierten Räumlichkeiten sollen zeitgemäße Bankgeschäfte ermöglichen und gleichzeitig den persönlichen Kontakt vor Ort erhalten. Bei einem Tag der offenen Tür wurde der modernisierte Standort vorgestellt.

Auch in der Führung gab es zuletzt Veränderungen. Andreas Maier ist seit Anfang 2025 Mitglied des Vorstands und folgte auf Gottfried Weber, der nach vielen Jahren bei der Raiffeisenbank in den Ruhestand ging. Gemeinsam mit Hubert Kammermeier bildet Maier heute den Vorstand der Bank.

Der stv. Vorsitzende des IHK-Gremiums Straubing, Stephan Dräxlmaier, gratulierte zu der Erfolgsgeschichte und überbrachte die Ehrenurkunde der IHK Niederbayern. 125 Jahre nach ihrer Gründung verbinde die Raiffeisenbank Geiselhöring-Pfaffenberg ihre genossenschaftlichen Wurzeln mit den Anforderungen einer modernen Regionalbank. Die Nähe zu den Menschen, persönliche Beratung und die Verbundenheit mit der Region sollen dabei auch künftig eine zentrale Rolle spielen.

Stv. Vorsitzender IHK-Gremium Straubing, Stephan Dräxlmaier, überreichte die Ehrenurkunde der IHK an Vorstandsvorsitzenden Hubert Kammermeier, Vorstand Andreas Maier und den Aufsichtsratsvorsitzenden Georg Hartl (von links).

ANZEIGE

SCHLÜSSELFERTIGER GEWERBEBAU

#professionell #kompetent #erfahren

Laumer Bahnhofstr. 8 . 84323 Massing

www.laumer.de



Neue Technik, feste Wurzeln

Eine gute Idee und drei Mitarbeiter am Anfang, heute starker Systempartner für komplexe Technik: Die Greipl Group aus Grafenau hat sich mit Investitionen, neuen Verfahren und digitalen Abläufen grundlegend verändert. Das Familienunternehmen verbindet nach 40 Betriebsjahren Mechanik und Elektronik – und zeigt, wie erfolgreicher industrieller Wandel im Bayerischen Wald funktioniert.

Die Geschichte der Greipl Group begann 1986 in gemieteten Räumen in Röhrnbach. Franz Greipl und Paul Dittrich gründeten die Dittrich & Greipl GmbH mit drei Mitarbeitern. 1992 kam eine Gesellschaft in Tschechien hinzu, 1994 eine Produktionsstätte für Elektronik und Frästechnik in Haus i. Wald. Dort entstand 2000 das neue Hauptverwaltungsgebäude. Paul Dittrich schied später aus Altersgründen aus.
2013 setzte Jürgen Greipl mit seinem Eintritt in die Geschäftsführung einen neuen Schwerpunkt. Er richtete das Unternehmen neu aus und investierte in Maschinen, Technologien und Standorte. 2020 ging das zweite Produktionswerk in Haus i. Wald in Betrieb und 2023 folgte der Bau eine Lager- und Logistikhalle. Aus Dittrich & Greipl wurde die Greipl GmbH.
Doch die Transformation zeigte sich nicht nur an Werkstoren und Maschinen. Es veränderte sich auch der Arbeitsalltag. Digitale Anleitungen führen die Mitarbeiter durch die Montage komplexer Baugruppen. Jeder Arbeitsschritt lässt sich dokumentieren, Änderungen sind schnell verfügbar. Das hilft bei der Einarbeitung und vermeidet Fehler. 2024 modernisierte Greipl die Elektronikfertigung, 2025 erweiterte ein automatisiertes Bearbeitungszentrum für Dreh-Frästeile die Präzisionstechnik. Seit Januar 2026 ist zudem ein neuer Messraum im Regelbetrieb. „Mit zielgerichteten Investitionen in Technologien und Infrastruktur, sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter, entwickeln wir unsere Kompetenzen stetig weiter. Wir fokussieren uns dabei auf einzelne strategische Kernkompetenzen in denen wir – jede für sich betrachtet – den Anspruch haben, zu den Besten zu zählen“, betont Geschäftsführer Jürgen Greipl.



WERK I, der Hauptsitz der Greipl Group in Haus im Wald: Hier schlägt das Herz der Unternehmensgruppe.

Die Greipl Group fertigt inzwischen an drei eigenen Standorten im Bayerischen Wald und in Tschechien. Aus mechanischen und elektronischen Komponenten entstehen Baugruppen, Geräte und komplexe Systeme. Greipl begleitet Produkte vom Prototypenbau über die Serienfertigung bis zur Logistik. Zu den Einsatzfeldern gehören zum Beispiel Medizin- und Labortechnik, industrielle Lasertechnik und Elektromobilität.
Was diese Entwicklung trägt, wurde bei der Feier des 40-jährigen Bestehens deutlich. Familie, Belegschaft und viele Weggefährten feierten gemeinsam und auch ein Mitarbeiter der ersten Stunde war dabei. Franz Greipl würdigte die Mitarbeiter, die den Betrieb über Jahrzehnte mitgetragen hätten und Jürgen Greipl dankte der Familie für ihren Rückhalt.
Verantwortung endet für das Unternehmen dabei nie am Werkstor. Das Engagement von Jürgen Greipl als Vorsitzender des IHK-Gremiums Freyung-Grafenau und als IHK-Vizepräsident etwa verbindet seine Erfahrung als Firmenchef mit dem ehrenamtlichen Einsatz für die regionale Wirtschaft. Dafür bedankte sich auch IHK-Hauptgeschäftsführer Alexander Schreiner. Landrat Sebastian Gruber hob hervor, dass die Familie die Entwicklung von Grafenau immer genauso im Blick hatte wie die des gesamten Landkreises. Neue Technik und feste Wurzeln gehörten bei Greipl zusammen. Die jüngsten Investitionen zeigten aber auch: Der Wandel geht weiter – getragen von den Menschen im Unternehmen und ihrer Verbindung zur Region.



Franz Greipl und IHK-Vizepräsident Jürgen Greipl.

3,5 Millionen Euro für die Vorfertigung der Zukunft

Mit einem umfassenden Investitionsprojekt hat die Huber & Ranner GmbH die Vorfertigung am Standort Pocking neu ausgerichtet. Im Fokus stehen moderne Fertigungsprozesse, technologische Weiterentwicklung, Nachhaltigkeit sowie sichere und attraktive Arbeitsbedingungen.

Mit dem Investitionspaket VoFe 2.0 hat Huber & Ranner die Vorfertigung am Standort Pocking umfassend modernisiert und neu ausgerichtet. Nach rund 14 Monaten Umbau unter laufendem Produktionsbetrieb wurde die neue Vorfertigung im September 2026 feierlich eingeweiht. Rund 3,5 Millionen Euro flossen in Halle, Maschinen und Systeme - damit zählt das Projekt zu den größten Investitionen der 52-jährigen Unternehmensgeschichte. In der Vorfertigung entstehen die Gehäuseteile für die raumlufttechnischen Geräte (RLT-Geräte), die unter anderem in Industrie, Krankenhäusern, Einkaufszentren und Pharmaproduktionen weltweit eingesetzt werden. Die Endmontage erfolgt im Werk II in Thalling.
Im Mittelpunkt des Projekts standen vier Ziele: höhere Effizienz, technologische Zukunftsfähigkeit, Nachhaltigkeit und optimierte Arbeitsbedingungen. Prozesse wurden klarer, einfacher und sicherer gestaltet. Zugleich erfolgte der Einstieg in die Laserschweißtechnik und die Modernisierung des Blechbearbeitungszentrums. Auch energetisch setzt VoFe 2.0 neue Maßstäbe: Der jährliche Stromverbrauch sinkt um rund 125.000 kWh - trotz weiterem Wachstum. Für 2026 wird ein Stromverbrauch von rund 1,1 Millionen kWh aus grüner Energie erwartet und damit ein Niveau wie vor rund zehn Jahren, bei heute etwa doppelt so hohem Umsatz. Moderne Schweißgasabsaugung, optimierte Luftreinigung, Hebevorrichtungen, neue Beleuchtung und attraktive Pausenbereiche verbessern zugleich Arbeitssicherheit und Ergonomie. An dem komplexen Projekt waren rund 65 Unternehmen beteiligt. Seine Basis bildet die langfristige Unternehmensstrategie, die Huber & Ranner im Fünfjahresrhythmus fortschreibt. VoFe 2.0 steht damit für den Anspruch, den Standort Pocking nachhaltig zu stärken, technologische Entwicklungen frühzeitig aufzugreifen und als international tätiger Hersteller von RLT-Geräten auch künftig verlässlich und wettbewerbsfähig zu produzieren.

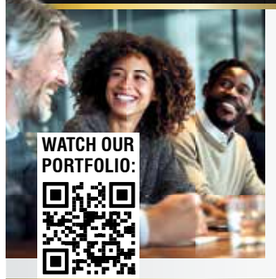


Udo Ranner, Dietmar Huber und Tobias Bauer bei der Eröffnungsfeier der VoFe 2.0.

Foto: GOETTL GOETTL GmbH

ANZEIGE

www.city-hotel-roding.de
CITY HOTEL RODING



DAS BUSINESS HOTEL
im Zentrum von Roding

- Tagungen & Konferenzen
- Meetingräume & Eventlocation
- Firmenevents & Schulungen
- Fitness- & Wellnessbereich
- Catering & Kulinarik

City Hotel Roding GmbH & Co. KG | Schulstraße 25 | 93426 Roding, Germany
Tel. +49 (0) 9461 / 40 25 - 0 | info@city-hotel-roding.de

www.mb-flights.de
MB FLIGHT SERVICES



- Flexible & individuelle Routenplanung
- Unbeschränkte Reisedistanz
- Abflug zentral & direkt vom Flughafen Straubing
- Flugzeugflotte: Citation Jet 2+ & Citation Jet 4

WATCH OUR
PORTFOLIO:

MB Flight Services GmbH & Co. KG | Josef-Mühlbauer-Platz 1, 93426 Roding
info@mb-flights.de | Tel: +49 (0) 9461 952 2590 | Mobil: +49 (0) 176 3188 1006

Fotos: Fotostudio Eder

Unternehmergeist und regionale Verbundenheit

Seit 75 Jahren ist Gut Riedelsbach in Neureichenau eng mit der Familie Sitter verbunden. Aus einem kleinen Gasthof entwickelte sich über drei Generationen das **1. Bier- und Wohlfühlhotel Gut Riedelsbach GmbH & Co. KG**.





Als die Großeltern des heutigen Betreibers das Gut 1951 kauften, war der Bayerische Wald noch stark von Landwirtschaft, Holz und traditionellen Gewerben geprägt. 1963 übernahmen Wilhelm und Margarethe Sitter den Betrieb. Aus dem kleinen Gut wurde ein Gasthof, zu dem zunächst auch ein Briefmarkenhandel gehörte. In den folgenden Jahren kamen Landwirtschaft und Rinderhaltung hinzu.
1983 übernahmen Bernhard und Petra Sitter den Betrieb. Es folgten zahlreiche Investitionen, Erweiterungen und neue Ideen. Einen besonderen Schwerpunkt bildete dabei das Thema Bier. Die eigene Gasthausbrauerei, Bernhard Sitters Auszeichnung als „erster Wirte-Biersommelier Deutschlands" und die Eröffnung des Bier- und Wohlfühlhotels im Jahr 2007 prägten die weitere Entwicklung. Bis heute wurde Gut Riedelsbach immer wieder erweitert und modernisiert. Nachhaltigkeit spielt dabei stets eine wichtige Rolle. Das Gut erzeugt Wärme und Strom etwa vollständig CO_2-neutral. Für die Entwicklung des Hauses gab es zahlreiche Auszeichnungen.

Im Mittelpunkt der Jubiläumsfeier stand jedoch weniger die Bilanz als die Menschen, die hinter dem Familienbetrieb stehen. Wolfgang Maier, der viele Jahre die Wirtschaftsabteilung der Regierung von Niederbayern leitete, zeichnete nach, wie sich der kleine Familienbetrieb über Jahrzehnte hinweg zu einem etablierten Unternehmen im Bayerischen Wald entwickelte. Entscheidend seien dabei nicht nur Investitionen und neue Geschäftsideen gewesen, sondern vor allem der Zusammenhalt der Familie und die enge Verbindung zu den Mitarbeitern. Auch zahlreiche Gäste aus Politik und Wirtschaft würdigten die Entwicklung des Betriebs. Staatsminister



Familie Sitter

Christian Bernreiter bezeichnete Gut Riedelsbach als Beispiel dafür, wie aus Ideen und unternehmerischem Mut ein erfolgreicher Tourismusbetrieb entstehen könne. Angela Inselkammer, Präsidentin des Bayerischen Hotel- und Gaststättenverbands, hob die Bedeutung der Familie Sitter für die Branche hervor. Weitere Vertreter aus Region und Politik betonten die Verbundenheit des Betriebs mit Neureichenau und dem Bayerischen Wald.
Für Bernhard Sitter selbst steht die Familie im Mittelpunkt. Ohne den Zusammenhalt über Generationen hinweg wäre die Entwicklung des Guts nicht möglich gewesen, machte er deutlich. Er erinnerte an seine Eltern Wilhelm und Margarethe, seine Geschwister Markus und Willi sowie an die nächste Generation mit den Kindern Stephanie und Bernhard und ihren Partnern. Auch der Nachwuchs mit Felix und Isabella steht schon bereit. Ein wichtiger Teil der Erfolgsgeschichte sind auch die Mitarbeiter. Rund 120 Menschen arbeiten heute auf Gut Riedelsbach. Extra Ehrungen gab es für Christa Moosbauer und Rosa Thür. Gefeiert wurde damit nicht nur ein Hotel, sondern 75 Jahre Familiengeschichte, Unternehmergeist und Verbundenheit mit Team und Region.



Vom Tennisspezialisten zum internationalen Sportreiseanbieter

Seit 1996 verbindet die **PATRICIO TRAVEL GmbH** aus Obernzell bei Passau Sport mit Strandurlaub. Was Wolfgang Riedl als Veranstalter für Tennisreisen gründete, ist heute ein international tätiger Anbieter für Tennis, Padel, Pickleball und Fitness.

Die Wurzeln des größten Racketsport-Reiseveranstalters in Europa liegen in der Organisation von Saisonvorbereitungscamps für Mannschaften, Trainer und Vereine. Mit der „Patricio Racket Academy“, internationalen Turnieren und Fitness-Events wurde das Angebot systematisch erweitert.
Heute gehören neben Tennis- und LK-Camps auch Padel-Events, Pickleball-Events sowie Fitness-Highlights wie Les Mills und HYROX zum Portfolio. Mittlerweile befinden sich elf Hotel- und Sportanlagen in Europa im Angebot des Sportreiseveranstalters.
Der nächste große Schritt: Patricio WORLD CLASS Racket & Fitness Clubs. Sie verbinden erstklassige Sport-Infrastruktur mit traumhaften Urlaubsresorts. Ein Beispiel ist das Kalimera Kriti auf Kreta mit 26 Tennisplätzen, fünf Padel- und vier Pickleball-Courts sowie einem Fitness First Gym, dem Les Mills Colloseum und einer HYROX Area.
Internationale Turniere und Events machen die Anlage zum Treffpunkt für Sportbegeisterte aus aller Welt.
Das 30-jährige Jubiläum wurde gebührend gefeiert. Auf dem Kristallschiff in Passau kamen bei einer festlichen Gala zahlreiche namhafte Persönlichkeiten aus der Tennis- und Sportwelt sowie langjährige Partner und Wegbegleiter zusammen. Über das gesamte Jubiläumsjahr hinweg gab es monatliche Gewinnspiele mit besonderen Preisen wie etwa Tickets für die French Open.
Ein wichtiger Bestandteil des Unternehmens bleibt die Ausbildung am Standort Obernzell. Mit zwei Auszubildenden und fünf dual Studierenden investiert die PATRICIO TRAVEL GmbH weiterhin in junge Talente und bietet Einblicke in die vielfältige Welt des internationalen Tourismus. So verbindet das Unternehmen seine internationale Ausrichtung mit regionaler Verwurzelung und stellt die Weichen für die nächsten 30 Jahre.



Inhaber Wolfgang Riedl (links) und Managing Director Christian Singer (rechts) feierten mit dem erfolgreichen Team der PATRICIO TRAVEL GmbH in Passau 30 erfolgreiche Unternehmerjahre.

ANZEIGEN



Max Frank GmbH & Co. KG, Leiblfing

Führungsteam komplett

Mit der neuen Finanzleiterin Lena Effinger komplettiert Geschäftsführer Dr. Max Frank das Führungsteam um Gerhard Sonnleitner und Moritz Michel. Mathias Ehrensberger hat zum 1. Oktober die Leitung des Finanzbereichs an Lena Effinger übergeben. Dabei geht es Dr. Max Frank um mehr als neue Verantwortlichkeiten. Es geht darum, gemeinsam die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft zu schaffen. Mit Lena Effinger übernimmt eine ausgewiesene Finanzexpertin die Leitung des Finanzbereichs. Neben ihrer fachlichen Expertise teilt Lena Effinger aber vor allem auch das Verständnis von Verantwortung, Zusammenarbeit und gemeinsamen Werten und bringt damit beste Voraussetzungen für ihre zukünftige Aufgabe bei MAX FRANK mit. Mit Gerhard Sonnleitner und Moritz Michel haben zwei langjährige und erfahrene Mitarbeiter die Verantwortungen für die Bereiche Vertrieb und Technik übernommen. Durch seine langjährige Tätigkeit bei MAX FRANK, zuletzt als Leiter der Abteilung Kundenservice, ist Gerhard Sonnleitner mit den Strukturen und Anforderungen im Vertrieb bestens vertraut. Moritz Michel ist seit 2009 Teil der MAX FRANK Gruppe und war in verschiedenen Führungsfunktionen tätig, unter anderem im Produktmanagement sowie zuletzt als Leiter der Zentralabteilung Technik & Innovation. „Ein Umfeld zu schaffen, in dem Menschen Verantwortung übernehmen, sich gegenseitig inspirieren und herausfordern, mit dem gemeinsamen Ziel, besser zu werden“, ist für Geschäftsführer Dr. Max Frank ein zentraler Anspruch. „Erfolg entsteht dort, wo unterschiedliche Stärken zusammenkommen, Vertrauen gelebt wird und aus individuellen Beiträgen ein gemeinsames Vorankommen wird“, so Dr. Frank. Das sei die Grundlage dafür, dass Entwicklung nicht nur möglich, sondern erfolgreich wird.



Das neue Führungsteam (von links) mit Moritz Michel (COO), Geschäftsführer Dr. Max Frank, Lena Effinger (CFO), Gerhard Sonnleitner (CSO).

Foto: Max Frank GmbH

Müller's Gym e.K., Bogen

Engagement für Fitness und Gesundheit

In der schnelllebigen Fitness-Branche sind vier Jahrzehnte Beständigkeit und kontinuierliche Unternehmensentwicklung keine Selbstverständlichkeit. „Müller’s Gym“ mit dem Ursprung in Bogen und mittlerweile einem zweiten Standort in Bärndorf, hat das aber geschafft und feiert in diesem Jahr das 40-jährige Bestehen. Dazu hat nun auch Katharina Venus als Vizepräsidentin der IHK gratuliert und der Unternehmerfamilie Müller eine Ehrenurkunde der Industrie- und Handelskammer überreicht. Mit persönlicher Betreuung, einer familiären Atmosphäre und einem starken Fokus auf Gesundheit hat sich Müller’s Gym eine besondere Stellung erarbeitet. Das Studio verbindet klassische Angebote wie Fitnesskurse oder Krafttraining mit einem umfassenden Gesundheitsprogramm, das von Rehasport über Ernährungsberatung und Körperanalyse bis zu Erholung und Entspannung im eigenen Wellnessbereich reicht. Hinzu kommt ein flexibles Konzept: Mit nur einer Mitgliedschaft lassen sich sowohl die Angebote am zentralen Standort am Bogener Bahnhof als auch die weitläufigen Trainingsflächen direkt an der A3 in Bärndorf nutzen. Auch bei der Vertragsgestaltung setzt Müller’s Gym auf Flexibilität: Die Mitgliedschaft ist monatlich kündbar, ohne feste Vertragslaufzeit. Somit können Mitglieder ihr Training individuell und ohne langfristige Bindung gestalten. Katharina Venus zeigte sich bei ihrem Unternehmensbesuch nicht nur von diesem besonderen Konzept beeindruckt, sondern würdigte den Einsatz der gesamten Unternehmerfamilie Müller: Neben dem Gründer und Inhaber Armin Müller sowie seiner Frau Angela Müller ist auch Tochter Kristina Landstorfer als stellvertretende Geschäftsführerin im Unternehmen tätig. Mittelfristig wird sie Müller’s Gym übernehmen und weiter in die Zukunft führen.



IHK-Vizepräsidentin Katharina Venus (links) besuchte das Studio und überreichte Armin Müller, Tochter Kristina Landstorfer und Angela Müller die IHK-Ehrenurkunde.

Sano Moderne Tierernährung GmbH, Loiching

Weltweit aktiver Spezialist für Tierernährung

Die Sano Moderne Tierernährung GmbH ist für ihr 50-jähriges Bestehen mit der IHK-Ehrenurkunde ausgezeichnet worden. IHK-Vizepräsident Max-Georg Graf von Arco auf Valley überreichte die Urkunde am Unternehmenssitz in Grafenwald bei Loiching an Geschäftsführer Richard Waldinger und dessen Sohn Lukas Waldinger, Geschäftsführer der Sano Holding GmbH und COO Digitale Transformation. Das international tätige Familienunternehmen hat sich seit seiner Gründung im Jahr 1976 von einem regionalen Hersteller von Milchaustauschern zu einem weltweit aktiven Spezialisten für Tierernährung entwickelt. Die Anfänge des Unternehmens liegen in der Produktion von Kälbermilch unter dem Namen „Sano-Milch“. In den folgenden Jahren erweiterte Sano sein Angebot um Mineralfutter, Ergänzungsfuttermittel und Spezialprodukte. Heute ist Sano in mehr als 40 Ländern vertreten. Die Unternehmensgruppe umfasst 32 Unternehmen und 13 Produktionsstandorte in Europa, Asien, Nord- und Südamerika und Afrika. Weltweit werden jährlich etwa 400.000 Tonnen Futtermittel produziert. Mehr als 1.000 Mitarbeiter sind international für das Unternehmen tätig. „Was uns als IHK besonders freut, ist die stets hohe Ausbildungsbereitschaft“, sagte IHK-Vizepräsident Graf von Arco auf Valley bei der Urkundenübergabe. Das Kerngeschäft von Sano ist ein praxisorientiertes Beratungskonzept, das landwirtschaftliche Betriebe ganzheitlich begleitet. Es verbindet Fütterung, Tiergesundheit, Tierwohl, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit. „Ziel ist es, landwirtschaftliche Betriebe langfristig erfolgreicher und nachhaltiger zu machen“, sagt Richard Waldinger, der das Unternehmen seit 2004 führt. Das Sano-Beratungskonzept basiert auf selbst entwickelten und in eigener Produktion hergestellten Futtermitteln sowie ergänzenden Produkten. Im deutschsprachigen Raum richtet sich das Angebot insbesondere an Rinder- und Schweinehalter, weltweit auch an Schaf- und Geflügelhalter.



IHK-Vizepräsident Max-Georg Graf von Arco auf Valley dankte Geschäftsführer Richard Waldinger und dessen Sohn Lukas Waldinger gemeinsam mit IHK-Regionalbetreuerin Alexandra Kohlhäufl (von links).

Foto: Jessica Schmidt

ANZEIGE

Ist Ihre Produktion fit für den globalen Markt?

Optimieren Sie mit uns

- Logistik
- Materialfluss
- Werkstrukturen

Gemeinsam den Standort Bayern sichern.

Hinterschwepfinger

Fabrikplanung. Generalplanung. Industriebau.
Marktler Straße 1, 84489 Burghausen

DRÄXLMAIER Group SE & Co. KG, Vilsbiburg

Reblin alleiniger CEO

Jan Reblin übernimmt den Vorsitz des Geschäftsführenden Direktoriums und führt das Unternehmen DRÄXLMAIER Group künftig als alleiniger CEO. Seit seinem Eintritt in das Unternehmen im Jahr 2010 war er in verschiedenen Führungsfunktionen tätig und verantwortete seit 2022 als CEO und CCO die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens. Reblin folgt auf Stefan Brandl. Der Vice-Chairman und CEO verließ das Unternehmen zum 30. September 2026. Mit seinem Ausscheiden legte Brandl auch das Amt als stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats nieder. Die bisher gemeinsam mit Jan Reblin wahrgenommene Co-CEO-Rolle ging zum 1. Oktober 2026 auf Jan Reblin über.



Jan Reblin, CEO DRÄXLMAIER Group.

Flottweg SE, Vilsbiburg

Ergänzung des Vorstands

Die Flottweg SE erweitert ihren Vorstand: Zum 1. September 2026 übernahm Nadine Andree als neue CFO die Verantwortung für das Finanzressort. Sie verfügt über langjährige internationale Führungserfahrung in den Bereichen Finanzen, Controlling, HR, IT und Unternehmenssteuerung und war unter anderem in den USA und China tätig. Das Finanzressort war seit dem Ausscheiden von Klaus Huber Ende 2025 übergangsweise von CEO Dr. Kersten Christoph Link geführt worden. Andree bringt zudem Erfahrung in der Restrukturierung, Digitalisierung und Standardisierung von Geschäftsprozessen sowie in der Führung internationaler Teams mit. Bei Flottweg soll sie insbesondere die weitere Internationalisierung und Entwicklung der Unternehmensgruppe begleiten.



Der Vorstand der Flottweg SE besteht aus (von links) Jörg Lengenfelder (COO/CTO), Nadine Andree (CFO) und Dr. Kersten Christoph Link (CEO).

SAUNAOASE FreYung eG, Freyung

Wechsel an der Spitze

Die SAUNAOASE FreYung eG, „sofy“ genannt, betreibt mehrere Saunaanlagen in der Region und zählt inzwischen rund 400 Mitglieder. Nun hat ein Wechsel an der Spitze stattgefunden. Peter Sammer und Fritz Zellner haben ihre langjährige Tätigkeit im Vorstand beendet. Auf sie folgen Anja Muthmann und Josef Gais, die von den Genossen in den Vorstand gewählt wurden. Muthmann übernimmt den Vorsitz, Gais die Stellvertretung.



Betrieblicher Verantwortlicher Josef Gais und Vorstandsvorsitzende Anja Muthmann.

GLOBUS Handelshof St. Wendel GmbH & Co. KG, Plattling

Geschäftsleitung ändert sich

Beim Globus-Markt in Plattling hat Martin Grünthaler die Geschäftsleitung übernommen. Der 51-Jährige folgt auf Dieter Reis, der den Standort 15 Jahre lang geführt hat und künftig als Vertriebsleiter für 18 Globus-Häuser zuständig ist. Grünthaler ist seit 1996 bei Globus tätig und war bereits 14 Jahre in Plattling eingesetzt. Zuletzt leitete er den Globus-Markt in Krefeld. Der Plattlinger Standort besteht seit 1996 und gehört zur Globus-Gruppe mit Sitz in St. Wendel. Mit dem Wechsel steht Grünthaler künftig an der Spitze des Standorts und verantwortet dessen operative Führung. Zu seinen Aufgaben gehören unter anderem die Organisation des Marktbetriebs und die Führung der Mitarbeiter.



Geschäftsleiter Martin Grünthaler

In Niederbayern verwurzelt – mit dem Mut für Veränderungen

Die **Ulrich Brunner GmbH** ist seit 80 Jahren ein traditionsreicher Familienbetrieb aus Niederbayern. Das Unternehmen zählt zu den renommiertesten Herstellern von Holzbrandtechnik für den Ofen- und Kaminbau.

In den Brunner Holzfeuerungen stecken langjährige Erfahrung, umfangreiches Wissen und großes Können. Aus der einstigen Herdfabrik, die Martin Brunner nach dem Zweiten Weltkrieg in Eggenfelden gründete, hat sich ein renommiertes Familienunternehmen für Holzbrand- und Heiztechnik entwickelt. Heute wird der Betrieb dritter Generation geführt – und bleibt dabei fest in Niederbayern verwurzelt.



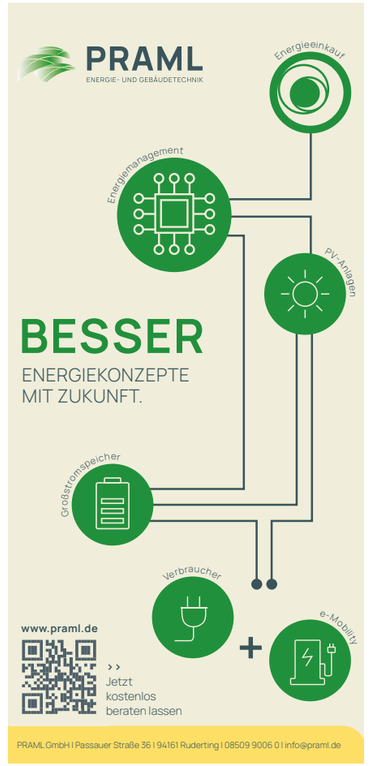
IHK-Vizepräsidentin Michaela Baumgartner überreichte Hubertus Brunner die Ehrenurkunde der IHK Niederbayern für sein Engagement.

Was den langfristigen Erfolg ausmacht, ist die Verbindung von Erfahrung und Innovationskraft. Brunner entwickelt und fertigt seine Produkte in Eggenfelden: von der ersten Idee über Konstruktion und Programmierung bis zu Prüfung und Montage. Mehr als 160 Mitarbeiter sind allein in Entwicklung und Vertrieb tätig. Seit 2013 gehören auch Pelletheizungen und Scheitholzkessel zum Portfolio. So hat das Unternehmen sein Know-how konsequent weiterentwickelt und zugleich neue Perspektiven für die Zukunft des Heizens erschlossen. Dabei versteht man sich nicht als Unternehmen, das Innovation um ihrer selbst willen betreibt. Im Mittelpunkt stehen langlebige, ausgereifte Produkte und der konkrete Nutzen für Kunden und Partner.

Entwicklung entsteht im Dialog: Ingenieure, Techniker und Mitarbeiter arbeiten ebenso eng zusammen wie das Unternehmen mit erfahrenen Partnern. Dieses Miteinander prägt die Unternehmenskultur – und ist ein wesentlicher Teil des Erfolgsrezepts.

Auch beim Generationenwechsel blieb die Verbindung von Tradition und Zukunft erhalten. Mit der Übergabe an Hubertus Brunner im Jahr 2020 übernahm bereits die dritte Generation Verantwortung. Der Anspruch lautet: bewährte Werte bewahren und gleichzeitig den Mut zur Veränderung behalten. „Brunner bleibt Brunner – die Werte meines Vaters und Großvaters bleiben fester Bestandteil unserer Philosophie. Mut zur Veränderung ist für uns ebenso wichtig wie Partnerschaft und Verlässlichkeit“, sagt Hubertus Brunner. Beständigkeit zeige sich vielmehr in einer klaren Haltung. Qualität brauche Zeit, gute Produkte brauchten Menschen – und ein Unternehmen Zukunft, wenn es bereit ist, sich gemeinsam weiterzuentwickeln. IHK-Vizepräsidentin Michaela Baumgartner würdigte die Verdienste des Betriebes um die niederbayerische Wirtschaft mit der Verleihung der IHK-Ehrenurkunde zum 80-jährigen Bestehen.

ANZEIGEN





Aus Leidenschaft für gute, gesunde Schuhe

Seit 75 Jahren gibt es **Zwickl Orthopädie & Schuhe e. K.** in Bogen. Heute wird der Familienbetrieb bereits in dritter Generation geführt und verbindet traditionelle Schuhmacherei mit moderner Orthopädieschuhtechnik.



Bei der Urkundenübergabe (von links): Robert Zwickl, IHK-Vizepräsidentin Katharina Venus, Andrea Zwickl, Geschäftsführer Michael Zwickl und IHK-Regionalbetreuer Helmut Hentschel.

Wenn Schuhe individuell angepasst werden müssen, kommt es auf handwerkliches Können, moderne Technik und persönliche Beratung an. Genau dafür steht die Zwickl Orthopädie & Schuhe e. K. in Bogen seit 75 Jahren. Anlässlich des Betriebsjubiläums wurde der familiengeführte Meisterbetrieb mit der Ehrenurkunde der IHK Niederbayern ausgezeichnet. Überreicht wurde die Urkunde von IHK-Vizepräsidentin Katharina Venus.

Seit mehr als sieben Jahrzehnten steht der traditionsreiche Meisterbetrieb für handwerkliche Qualität, fachliche Kompetenz und persönliche Betreuung. Als Unternehmen der Orthopädie-Schuhtechnik verbindet Zwickl bewährtes Können mit modernen Technologien und individuellen Versorgungslösungen. Das Leistungsspektrum reicht von orthopädischen Maßschuhen und individuellen Einlagen über Schuhzurichtungen, Bandagen und Kompressionsstrümpfe bis hin zu orthopädisch angepassten Sicherheitsschuhen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Versorgung von Menschen mit Diabetes. Zum Angebot gehören außerdem Reparaturarbeiten an Schuhen, Reißverschlüssen und Sohlen, die Aufarbeitung rahmengenähter Schuhe sowie maßgefertigte Ledergürtel und ein hochwertiges Schuhsortiment. Computergestützte Messsysteme und Fußscanner unterstützen die präzise Analyse der individuellen Fußsituation und die Anfertigung passgenauer orthopädischer Hilfsmittel. Die Leitung des Betriebs liegt heute in dritter Generation bei Orthopädieschuhmachermeister Michael Zwickl. Gemeinsam mit Andrea Zwickl und Schuhmachermeister Robert Zwickl verantwortet er die orthopädieschuhtechnischen Leistungen. Unterstützt wird die Familie von Mitarbeitern in Beratung und Verkauf.

Mit der Ehrenurkunde würdigt die IHK Niederbayern die langjährige unternehmerische Leistung der Familie Zwickl. „Das Unternehmen steht für die Bedeutung familiengeführter Betriebe, die über Generationen hinweg Verantwortung übernehmen, Arbeitsplätze sichern und mit hoher Fachkompetenz zur regionalen Wirtschaft beitragen“, sagte IHK-Vizepräsidentin Katharina Venus bei der Urkundenübergabe.

ANZEIGE

inncon-bau.de



INNCON Baugesellschaft mbH

- Gewerbe- und Industriebauten
- Verbrauchermärkte
- Wohn- und Sozialimmobilien
- Revitalisierung und energetische Sanierung

Adolf-Bauer-Str. 20 84543 Winhöring +49 8671 88 631 – 0 info@inncon-bau.de



Wohlmannstetter Landhandel GmbH, Unterdietfurt

Neue Anlage erweitert Kapazitäten

Am Standort des Wohlmannstetter Landhandels im Gewerbegebiet Handwerk 1 in Vordersarling ist eine neue Getreide- und Beizanlage entstanden. Zum erweiterten Anlagenkomplex gehören eine Siloanlage, eine Trocknung sowie Einrichtungen für die Annahme, Behandlung und Verladung von Getreide und Futtermitteln. Damit wurden die betrieblichen Kapazitäten am Standort deutlich erweitert. Ein wesentlicher Bestandteil der Investition ist ein zusätzliches Lagervolumen von mehr als 8.000 Tonnen. Hintergrund ist unter anderem die Entwicklung der Erntezeiten. Nach Angaben von Geschäftsführer Sebastian Wohlmannstetter hat sich das Zeitfenster für die Getreideernte deutlich verkürzt. Während die Ernte früher über vier bis sechs Wochen verteilt war, konzentriert sie sich inzwischen teilweise auf etwa zwei Wochen. Dadurch fallen größere Mengen innerhalb kurzer Zeit an. Die neue Anlage ermöglicht es, Getreide am Standort anzunehmen, zu trocknen und einzulagern. Auch für die Verladung von Getreide und Futtermitteln wurden neue Einrichtungen geschaffen. Damit werden mehrere Arbeitsschritte am Standort gebündelt. Die Erweiterung steht zudem im Zusammenhang mit dem gewachsenen Einzugsgebiet des Landhandels. Nach Angaben des Unternehmens kommen Anlieferer inzwischen aus einem Umkreis von bis zu 30 Kilometern. Die zusätzlichen Kapazitäten sollen helfen, die während der Ernte anfallenden Mengen innerhalb des kurzen Zeitfensters zu bewältigen. Die neue Anlage setzt die Entwicklung des Familienunternehmens am Standort Vordersarling fort. Das Unternehmen hatte dort 2008 ein rund 30.000 Quadratmeter großes Grundstück im Gewerbegebiet Handwerk erworben. Die Geschichte des Landhandels reicht bis ins Jahr 1913 zurück. Aus einer einst kleinen Lagerhalle entwickelte sich über die Jahrzehnte der erfolgreiche Landhandelsbetrieb.

ANZEIGE

Hacklberg Brauerei PASSAU Hacklberg

GENAU RICHTIG

Mehr braucht’s ned.



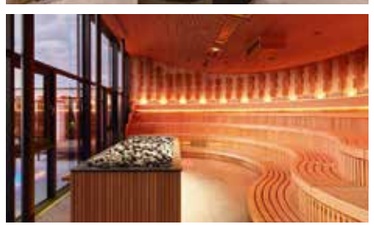
Noch mehr Raum für Ruhe und Wellness

Nach rund acht Monaten Bauzeit hat das 5-Sterne **Wellness- & Sporthotel Jagdhof** in Röhrnbach seine Wellness- und Saunalandschaft umfassend erweitert und modernisiert. Mit zusätzlichen 1.200 Quadratmetern wächst die Wellness- und Wasserwelt auf insgesamt 7.700 Quadratmeter.



Entstanden sind neue Pool- und Saunabereiche, Ruheoasen und moderne Angebote rund um Regeneration und Longevity. Gleichzeitig wurden bestehende Bereiche weiterentwickelt und die Massage- und Kosmetikräume sowie das Kaiserbad umfassend modernisiert.
Herzstück der Erweiterung ist die textilfreie Sky-Poollandschaft aus 130 Tonnen Bayerwald-Granit. Sie umfasst einen 125 Quadratmeter großen, 32 Grad warmen Sky Infinity-Pool sowie einen 25 Quadratmeter großen Sky Sole-Pool mit drei Prozent Sole bei 36 Grad. Beide Pools sind mit Sprudelbänken ausgestattet. Direkt daneben liegt das 12x4 Meter große Kalt- und Eisbecken aus Granit mit zwei Temperaturzonen. Eine Wasserschwallwand und der darüberliegende SnowSky, der selbst bei sommerlichen Temperaturen echten Schnee erzeugt, erweitern die Möglichkeiten zur Abkühlung. Ergänzt wird das Kälteangebot durch ein Kneippbecken im Garten. Direkt an die Granit-Pools grenzt die neue Sky-Lounge mit Sitzbereichen und Effektfeuer. Darüber befindet sich der Rooftop-Garten, eine im Gartenstil gestaltete Terrasse mit Himmelbetten. Der bisherige Saunabereich wurde vollständig entkernt und neu aufgebaut. Entstanden sind eine Lehmsauna, die Sole-Sauna „Meeresrauschen“, ein Aroma-Dampfbad und ein Infrarot-Kino. Ergänzt wird das Angebot durch die neue Event-Sauna für bis zu 50 Personen mit Panoramafront. Insgesamt stehen den Gästen heute elf Saunen mit 182 Sitzplätzen zur Verfügung. Die neue Sauna-Lounge bietet Getränke, kleine Snacks und einen kommunikativen Treffpunkt zwischen den Aufgüssen. Zwei neue Ruheoasen ergänzen das Spa-Angebot: „Rubin Relax“ erstreckt sich über drei Ebenen und bietet vom runden Kuschelnest bis zum großzügigen Couch-Bett viel Raum für individuelle Erholung. „Golden Flower" setzt mit einer floralen Deckengestaltung, breiten verstellbaren Liegen und Panoramafenstern einen eigenen gestalterischen Akzent.





Ein weiterer Schwerpunkt der Modernisierung liegt auf Regeneration und Longevity. Drei neue Anwendungen von Art of Cryo ergänzen das Angebot: eine Ganzkörper-Kältekammer mit Temperaturen bis zu –110 °C, die „5-Senses-Wärmetherapie“ mit Licht und Wärme sowie das Flow-System zur berührungslosen Ganzkörper-Lymphaktivierung. Parallel dazu wurden bestehende Behandlungsbereiche neu gestaltet. Vier Massageräume und zwei Kosmetikräume sowie das Kaiserbad präsentieren sich umfassend modernisiert. „Die Erweiterung ergänzt unser umfangreiches Angebot. Zur Wellness- und Wasserwelt gehören heute insgesamt zehn Pools, darunter ein ganzjährig beheizter 25-Meter-Infinity-Pool, ein 20-Meter-Innenschwimmbecken, ein 25-Meter-Sportpool und der 750 Quadratmeter große Naturbadesee. Zusammen mit der rund 1.400 Quadratmeter großen Sportwelt vereint der Jagdhof heute insgesamt 9.100 Quadratmeter Wellness und Sport“, betont die Unternehmerfamilie Ritzinger.
105 komfortable Zimmer und luxuriöse Suiten, einige davon mit privater Sauna, Whirlpool oder eigenem Pool, bieten viel Raum für den persönlichen Rückzug. Eine gehobene Crossover-Küche mit 7-gängigen À-la-carte-Abendmenüs sowie eine ausgezeichnete Vinothek ergänzen das Angebot.
Mit der Erweiterung setzt der familiengeführte Jagdhof seine Weiterentwicklung fort und stärkt zugleich seine Position als 5-Sterne Wellness- & Sporthotel im Bayerischen Wald. Dabei ging es vor allem darum, die eigenen Stärken weiter auszubauen und neue Angebote dort zu ergänzen, wo sie das Gesamterlebnis sinnvoll erweitern.

Autohaus Zachskorn GmbH & Co. KG, Bad Birnbach

Verlässlich unterwegs – immer mit dem Blick nach vorn

Beständigkeit, persönlicher Service und ein erfolgreiches starkes Team: Das Autohaus Zachskorn in Bad Birnbach verbindet die Erfahrung eines etablierten Familienunternehmens mit der Bereitschaft, sich konsequent auf die Mobilität von morgen einzustellen. Als autorisierter Toyota-Partner bietet das Unternehmen neben Neu- und Gebrauchtwagen umfassende Service- und Werkstattleistungen. Persönliche Nähe zum Kunden, fachliche Kompetenz und ein verlässliches Team bilden dabei seit Jahren die Grundlage des Erfolgs. Beständigkeit bedeutet für das Autohaus zugleich, offen für neue Entwicklungen zu bleiben. Digitale Angebote wie die Online-Terminvereinbarung oder die MyToyota-App ergänzen den persönlichen Kontakt und erleichtern die Betreuung der Kunden. Auch die zunehmende Bedeutung von Hybrid- und vollelektrischen Fahrzeugen sowie moderner, vernetzter Servicelösungen begleitet das Unternehmen mit entsprechender Beratung und technischem Know-how. Dabei geht es nicht nur um neue Antriebstechnologien, sondern auch um die Frage, wie sich die Anforderungen der Kunden an Mobilität und Service verändern.
Eine wichtige Grundlage für die Zukunft ist das eigene Team. Das Autohaus setzt auf qualifizierte Mitarbeiter und bildet regelmäßig Nachwuchskräfte für das Toyota-Team aus. Damit wird deutlich: Zukunftssicherung beginnt nicht erst bei neuen Fahrzeugtechnologien, sondern bei den Menschen, die Kunden beraten, Fahrzeuge warten und technische Entwicklungen begleiten. „Langfristiger Erfolg entsteht nicht durch einzelne Maßnahmen, sondern durch Verlässlichkeit, Zusammenhalt und die Bereitschaft, sich immer wieder auf neue Entwicklungen einzustellen“, betont Geschäftsführer Christoph Zachskorn. So verbindet das Autohaus seine langjährige Erfahrung mit dem Anspruch, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und auch in einer sich technologisch und wirtschaftlich wandelnden Branche ein verlässlicher Partner für seine Kunden zu bleiben. Bewährte Strukturen und persönliche Beziehungen bleiben dabei ebenso wichtig wie die Offenheit für neue Technologien und veränderte Mobilitätskonzepte.



IHK-Vizepräsidentin Michaela Baumgartner überreichte die Ehrenurkunde der IHK an Christoph und Edmund Zachskorn (rechts).

ANZEIGE

ANZEIGE

Verschieb Zahlungen. Nicht Chancen.

Mehr finanzieller Spielraum für dein Unternehmen mit der American Express Business Gold Card – beitragsfrei im ersten Jahr.*



Erfolgreiche Unternehmen scheitern oft nicht an Ideen, sondern an fehlendem finanziellem Spielraum. Wer erst auf Freigaben warten muss, verliert wertvolle Zeit.

Mit der American Express Business Gold Card profitierst du im ersten Jahr von voller finanzieller Flexibilität ganz ohne Jahresgebühr.* Der individuelle Verfügungsrahmen passt sich an die Entwicklung deines Unternehmens an und schafft zusätzlichen Spielraum für Investitionen, laufende Ausgaben und Wachstum.

Mit einem verlängerten Zahlungsziel von bis zu 50 Tagen bleibt dein Kapital länger im Unternehmen und kann gezielt eingesetzt werden. So unterstützt die Business Gold Card ein aktives Working-Capital-Management und erhöht die finanzielle Flexibilität im Unternehmensalltag.



Zusätzlich profitierst du mit dem Bonusprogramm Membership Rewards® bei jeder Kartenzahlung von wertvollen Punkten. Regelmäßige Geschäftsausgaben, z. B. für Online-Marketing, Geschäftsreisen oder Software-Abonnements, werden so zu einer zusätzlichen Ressource für dein Unternehmen. Deine Transaktionen kannst du bequem nachträglich mit deinen gesammelten Punkten begleichen.

Erlebe Amex. Mit der American Express Business Gold Card **inkl. 150 Euro Startguthaben. Beitragsfrei im ersten Jahr.***

Jetzt beantragen:
www.amex-business.de/gold-sc

* Es gelten Bedingungen.

AGROLAB GmbH, Landshut

Vier Jahrzehnte Präzision bei einem der größten Labordienstleister Deutschlands

1986 noch ein kleines Labor für landwirtschaftliche Untersuchungen im oberbayerischen Oberhummel, hat sich aus der AGROLAB eine europaweit aufgestellte Laborgruppe mit rund 2.600 Mitarbeitern und mehr als 30 Niederlassungen entwickelt. Gegründet von fünf Gesellschaftern mit Dr. Paul Wimmer als Geschäftsführer, entwickelte sich das Unternehmen durch organisches Wachstum und gezielte Zukäufe. Einer der größten Laborstandorte der AGROLAB GROUP liegt heute in Bruckberg im Landkreis Landshut. Die Holding, AGROLAB GmbH, hat ihren Sitz in Landshut. Die Geschäftsführung liegt bei Dr. Paul Wimmer, Dr. Torsten Zurmühl und Michael Witiska. Das Leistungsspektrum der AGROLAB Labore umfasst akkreditierte Analysen in den Bereichen Agrar-, Umwelt-, Wasser-, Lebensmittel-, Futtermittel- und Mineralöl-analytik. Zu den Kunden zählen unter anderem Landwirtschaftsbetriebe, Lebensmittelproduzenten, Ver- und Entsorger, Ingenieurbüros und die Wohnungswirtschaft. Neben Deutschland ist das Unternehmen inzwischen in zahlreichen europäischen Ländern vertreten. Fest in Niederbayern verwurzelt, ist die Laborgruppe zugleich ein wichtiger Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb in der Region. Der Standort Bruckberg verfügt über rund 7.500 Quadratmeter Fläche und zählt zu den größten privatwirtschaftlichen Umweltlaborstandorten Deutschlands. Mit der eigenen Bildungsakademie in Landshut, gegründet 2024, stärkt das Unternehmen zudem die Nachwuchsförderung vor Ort. Für seine Ausbildungsleistungen gab es die Auszeichnung als „Deutschlands bester Ausbilder“. Hinzu kommen unter anderem sechs Auszeichnungen als „Bayerns Best 50“. Anlässlich des



Dr. Torsten Zurmühl, Dr. Paul Wimmer, Dr. Sabine Lenk und IHK-Vizepräsident Hans Graf (von links) mit der IHK-Ehrenurkunde.

40-jährigen Firmenjubiläums besuchte IHK-Vizepräsident Hans Graf das Unternehmen und überbrachte die Glückwünsche und die IHK-Ehrenurkunde. „Sie ist Zeichen für vier Jahrzehnte unternehmerisches Engagement, wirtschaftliche Beständigkeit sowie die Bedeutung des Unternehmens als Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb in der Region“, sagte Hans Graf.

PS Fitness GmbH, Passau

Mit „White Spots“ auf Wachstumskurs

400 Quadratmeter Fläche mit Geräten für das Cardio- und Krafttraining, dazu ein eigener Freihantelbereich: klingt nach einem klassischen Fitnessstudio. Der Unterschied: Personal gibt es hier nicht. Eröffnet wurde das FITOMAT in Aidenbach im Oktober 2025 von der PS Fitness GmbH mit Sitz in Passau.





Hinter dem Unternehmen stehen die Brüder Philip und Simon Schwetz, die in der Vergangenheit verschiedene Franchisemodelle wie den Sonderpreis Baumarkt in Niederbayern etabliert haben. Warum nun Fitnessstudios? Wie Philip Schwetz berichtet, entwickelt sich die Fitnessbranche seit Jahren positiv. Gleichzeitig werde das Potenzial gerade im ländlichen Raum längst nicht ausgeschöpft. „Interessiert hat uns vor allem, dass die Studios weitgehend personallos betrieben werden können. Deshalb haben wir uns für die Investition in dieses Franchisemodell entschieden.“ Der Zugang ins Studio erfolgt via QR-Code, Trainingspläne mit Erklärungen zu den Übungen sind in einer App zu finden. Sicherheit schaffen ein Kamerasystem und ein Notfallknopf, über den jederzeit Hilfe angefordert werden kann. Als großen Vorteil nennt Schwetz die Öffnungszeiten von 6 bis 22 Uhr. Zum Thema Mitgliederzahlen sagt er: „Unsere Erwartungen wurden übertroffen.“
Der nächste Schritt folgte bereits im September 2026: Die Brüder eröffneten ein zweites FITOMAT in Spiegelau, das rund um die Uhr geöffnet ist. Die gewählten Standorte sind dabei kein Zufall. „Wir suchen bewusst nach White Spots, also nach Orten, an denen es bislang kein Fitnessstudio gibt, aber ein gutes Einzugsgebiet vorhanden ist“, verrät Schwetz und kündigt an: Ein dritter Standort ist bereits in Planung.

Wohin steuert die IT-Branche?

Seit 15 Jahren gibt es die Cyan IT GmbH aus Ruderting. Ein perfekter Zeitpunkt, um zu betrachten, wohin die Reise in Softwareentwicklung und IT wohl in Zukunft geht.



Cyan-IT-Geschäftsführer Philipp Feigl, Prof. Dr. Kristina Wanieck von der TH Deggendorf, Cyan-IT-Gründer und Geschäftsführer Volker Holz und Dr. Vroni Hackl von uncanny minds GmbH (von links) beim „Forum Zukunft“.

Foto: Simona Kehl

Für den Gründer von Cyan IT, Volker Holz, war der „15. Geburtstag“ Anlass, auf die Fragen zu blicken, die derzeit die gesamte Branche umtreiben. „Betriebe wie wir stehen vor der bisweilen paradoxen Situation, die Erkenntnisse aus jahrzehntelanger Erfahrung mit den disruptiven neuen Wahrheiten des KI-Zeitalters zusammenführen zu müssen“, sagte Holz. Gewissheiten, deren sich die Branche lange sicher war, hätten eine immer kürzere Halbwertszeit. „Es ist entscheidender denn je, die eigenen Praktiken laufend zu hinterfragen und sich aktiv zu verändern.“ Beim eigens veranstalteten „Forum Zukunft“ nahmen Volker Holz, Prof. Dr. Kristina Wanieck von der Technischen Hochschule Deggendorf und Dr. Vroni Hackl von der uncanny minds GmbH im sogenannten Thesenlabor gemeinsam mit zahlreichen Gästen mögliche Entwicklungen unter die Lupe.
Die erste These: „Best Practices ohne Ablaufdatum sind Aberglaube.“ Eine Annahme, die viel Zustimmung sowohl bei Brancheninsidern als auch beim weniger fachkundigem Publikum fand. Denn das Tempo, mit dem bisherige Standards infrage gestellt werden, hat sich durch KI deutlich erhöht.
Kontroverser diskutiert wurde die zweite These: „Die Zukunft fragt nicht mehr, was du kannst, sie fragt, was du willst – oder was dir auffällt.“ Für Betriebe bedeutet das nach Einschätzung von Volker Holz einen Umbau klassischer Rollenbilder – weg von starren Qualifikationsprofilen, hin zu Teams, die Verantwortung, Kontextwissen und Neugier stärker gewichten als tiefes Fachwissen. „Wir haben Urteilsfähigkeit nie gezielt ausgebildet. Wir haben sie nebenbei eingesammelt. Und die Nebenbei-Quelle versiegt gerade“, warnte Volker Holz.
Eine dritte These betraf den Umgang mit Künstlicher Intelligenz: „Das Hadern ist vorbei, Diskutieren ist teurer geworden als Ausprobieren.“ Jetzt sei die ideale Zeit, um Ideen zu testen. Bei den Diskussionen regte sich auch Widerspruch: Ausprobieren mit KI sei nicht kostenlos: Rechenleistung, Ressourcenverbrauch und Abhängigkeiten von einzelnen Anbietern seien Kosten, die man mit einpreisen müsse. Für die Branche bedeuten die Ergebnisse aus Sicht der Cyan IT: Wer langfristig bestehen will, braucht technologische Anpassungsfähigkeit ebenso wie stabile Werte und verlässliche regionale Netzwerke.
Die im Juli erhaltene Auszeichnung „Top-Unternehmen Niederbayern“ verweise zudem auf die Bedeutung der Mitarbeiter: „Bei Cyan IT stehen flexible Arbeitszeiten, Weiterbildung und gemeinsam entwickelte Unternehmenswerte im Mittelpunkt. Technologie verändert sich rasant. Ob Menschen bleiben, entscheidet sich an anderer Stelle“, fasste Volker Holz zusammen.

ANZEIGE



Ein Vierteljahrhundert Bio für und aus der Region

Im Mai 2001 entstand die **Höhenberger Biokiste GmbH** in der Lebensgemeinschaft Höhenberg. 25 Jahre später verbindet das Unternehmen Bio-Lebensmittel, regionale Wertschöpfung und soziale Verantwortung mit einem Lieferservice.



Geschäftsführer Jochen Saacke und Barbara Nitzl mit der IHK-Ehrenurkunde.

Die Höhenberger Biokiste aus Velden-Kleinvelden ist eng mit ihrem sozialen Umfeld verbunden: Alleinige Gesellschafterin der GmbH ist die Lebensgemeinschaft Höhenberg, eine sozialtherapeutische Einrichtung für Menschen mit Assistenzbedarf. Auch die Höhenberger Werkstätten gehören zu diesem Umfeld. Die Biokiste setzt nach eigener Darstellung auf Inklusion im Arbeitsalltag und gestaltet Aufgaben so, dass unterschiedliche Fähigkeiten und Voraussetzungen berücksichtigt werden. Das Sortiment folgt einem klaren Anspruch: Die Produkte sind bio, möglichst regional und stammen vielfach von langjährigen Erzeugern und Verarbeitungsbetrieben aus der Umgebung. Wo die Region bestimmte Waren nicht bietet, arbeitet das Unternehmen mit ausgewählten Lieferanten.

Auch Verpackung und Logistik sind Teil des Nachhaltigkeitsanspruchs. Wo möglich, kommen unverpackte Waren und Mehrweglösungen zum Einsatz. Eine Photovoltaikanlage auf dem Betriebsgebäude deckt laut Unternehmen nahezu den gesamten Strombedarf.

Neben der Lieferung betreibt die Höhenberger Biokiste einen Biomarkt in Kleinvelden. Auf mehr als 300 Quadratmetern bietet er ein breites Bio-Sortiment von Obst und Gemüse über Käse, Fleisch, Milchprodukte und Backwaren bis hin zu Naturkosmetik und Kunsthandwerk aus den Höhenberger Werkstätten. Damit verbindet der Markt regionale Produkte mit der Arbeit der Lebensgemeinschaft. Besonders stolz ist die Geschäftsleitung auf die hohe Ausbildungsquote: Derzeit sind sieben Azubis im Unternehmen, deutlich mehr als in anderen Jahren.

Für Betriebe bietet die Höhenberger Biokiste mit der „Jobkiste“ eine flexible Möglichkeit, Mitarbeiter und Besprechungen mit Bio-Produkten zu versorgen. Bestellt werden können unter anderem frisches Obst und Gemüse, Kaffee, Tee, Milch und Gebäck. Auch Präsentkörbe für Geschäftspartner oder Jubilare gehören zum Angebot. Die Lieferung kann regelmäßig oder nach Bedarf erfolgen. Betriebe stellen den Inhalt individuell zusammen oder wählen eine vorbereitete Jobkiste. Bestellt wird über den Onlineshop, per E-Mail oder telefonisch. Es gibt weder Mindestlaufzeiten noch komplizierte Kündigungsfristen. Auch Kindertagesstätten und Schulen können ihre Lieferungen flexibel zusammenstellen und zwischen Abonnements und Einzelbestellungen wählen. So lässt sich das Angebot an unterschiedliche Bedürfnisse und Anlässe anpassen.

Zum Jubiläum wurde deutlich, wie viele Bereiche hinter einer regionalen Biokiste stehen: Handel und Logistik, langfristige Partnerschaften, Inklusion und die Versorgung unterschiedlicher Kundengruppen. Für Unternehmen in der Region ist die Höhenberger Biokiste damit nicht nur Bio-Lieferant für zu Hause, sondern auch eine Möglichkeit, die Versorgung am Arbeitsplatz unkompliziert zu organisieren.

ANZEIGE



Vom Küchenproblem zum eigenen Produkt

Aus einer alltäglichen Frage entwickelte Adrian Zitzelsberger den FreshTimer und gründete damit sein eigenes Unternehmen, die **Frimero GmbH**.

Die Idee entstand im Alltag: Geöffnete oder vorbereitete Lebensmittel geraten im Kühlschrank schnell in Vergessenheit. Daraus entstand die Idee für den FreshTimer: Er überwacht Haltbarkeit und Temperatur der Lebensmittel und gibt klare visuelle Signale, egal ob Countdown oder Countup. So behält jeder mühelos den Überblick und weiß, was zuerst verbraucht werden sollte, ganz ohne App. Im August 2025 gründete Zitzelsberger die Frimero GmbH. Als Vertriebsleiter ist er weiterhin angestellt und baut das Unternehmen zunächst im Nebenerwerb auf. Schon im Dezember 2025 starteten Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Über Influencer und erste Vertriebskanäle wurde die Produktidee am Markt getestet.



Der FreshTimer und weitere Frimero-Produkte.

Danach konzentrierte sich Frimero auf die Entwicklung des eigenen Produkts. Nach knapp einem Jahr Entwicklungs- und Planungszeit ist der FreshTimer seit September 2026 fertig und zertifiziert. Er zeigt an, wie lange Lebensmittel bereits geöffnet oder eingelagert sind, und kann zusätzlich die Temperatur überwachen. Rund 50.000 Euro sind in den Aufbau des Unternehmens geflossen. Die größte Herausforderung bestand neben der Entwicklung darin, ein neues Produkt am Markt zu etablieren und den konkreten Nutzen im Alltag zu vermitteln. Nun beginnt für Frimero die nächste Phase. Neben dem eigenen Onlinevertrieb werden weitere Vertriebskanäle über Amazon, Handelspartner und ausgewählte Händler aufgebaut. Unterstützt wird die Markteinführung unter anderem durch die Zusammenarbeit mit TV-Koch Mike Süsser. Langfristig möchte Adrian Zitzelsberger Frimero als Marke für praktische Lösungen rund um Frische, Lebensmittel und Küche etablieren. Weitere Produkte sind bereits in Planung.

Frimero GmbH, Schöllnach	
Adrian Zitzelsberger	
Aus Alltagsproblem wird ein eigenes Produkt	
50.000 Euro	
Erklärungsbedürftigkeit des Produkts	
www.frimero.com	

Foto: Matt und Glänzend

Ganze Teams KI-fähig machen

Kalkulationen, Auswertungen, Protokolle: In der Verwaltung steckt viel wiederkehrende Arbeit. Philip Autengruber macht mit der **ATHONOMY UG** ganze Belegschaften KI-fit.



Gründer Philip Autengruber

„Ich wollte erst gründen, wenn ich wirklich bereit dafür bin,“ sagt Philip Autengruber. Und er nahm sich die Zeit dafür. Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann im E-Commerce verantwortete er bei JONA SLEEP zunächst den Vertrieb, später als Geschäftsführer das Unternehmen. Dort lernte er, wie viel von klaren digitalen Abläufen abhängt, und setzte selbst erstmals erfolgreich KI ein. Das Selbstvertrauen dafür verdankt er auch seinem Mentor Stefan Thür von Wimmer Wohnkollektionen, der ihm früh Verantwortung übertrug. Im Juni 2026 gründete Autengruber schließlich die ATHONOMY UG in Waldkirchen. Er begleitet Unternehmensverantwortliche und Mitarbeiter und klärt mit ihnen anhand ihrer eigenen Aufgaben, wo KI tatsächlich hilfreich eingesetzt werden kann. So geht die Arbeit in Vertrieb, Marketing, Controlling und Buchhaltung schneller, Prozesse können vereinfacht werden. Wiederkehrende Routinearbeten automatisiert der Jungunternehmer nach seinem Credo: „Prozess vor Technik.“ Bei der Hammerschmiede Kindermann GmbH etwa übernehmen inzwischen KI-Assistenten die Routinearbeit im Vertrieb, von der Lead-Recherche bis zur Provisionsabrechnung. Andere Kunden kommen aus Handwerk, Industrie und Handel.

Die größte Herausforderung: als junges Unternehmen Vertrauen für ein neues Thema gewinnen. „Im Bayerischen Wald prüft man Neues erst einmal genau, und das ist ja auch gut so“, sagt der Gründer. Er setzt daher auf das persönliche Gespräch vor Ort und entwickelt Lösungen gemeinsam mit den Menschen, die die Abläufe genau kennen. Was Autengruber antreibt: „Fürs Autofahren macht man einen Führerschein, für eine neue Maschine eine Einweisung. Bei KI stellt der Betrieb häufig das Werkzeug bereit, und jeder überlegt sich selbst, wofür er es verwendet.“ Genau da setzt er – noch als Soloselbstständiger – an: Die KI organisationsweit nutzen statt nur vereinzelt, datenschutzkonform und klar ausgerichtet auf Aufgaben, die das Unternehmen am Ende wirklich weiterbringen.

ATHONOMY UG (haftungsbeschränkt), Waldkirchen	
Philip Autengruber	
KI und Automatisierung im Büroalltag (KMU)	
7.000 Euro	
Vertrauen für ein neues Thema gewinnen	
www.athonomy.de	



POLITISCHE ARBEIT FÜR DIE UNTERNEHMEN

DIHK

Neue Impulse für internationale Wirtschaftsbeziehungen

Für Unternehmen entscheidet sich der Wert eines Handelsabkommens nicht an politischen Absichtserklärungen, sondern daran, ob Waren und Dienstleistungen tatsächlich leichter über Grenzen hinweg angeboten werden können. Zwei aktuelle Impulspapiere der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) benennen deshalb konkrete Handelshemmnisse in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) und Kanada. Im Mittelpunkt stehen bessere Marktzugänge, einfachere Verfahren und verlässlichere Lieferketten.

VAE: Marktzugang praktisch erleichtern

Mit den Vereinigten Arabischen Emiraten verhandelt die Europäische Union seit Mai 2025 über ein bilaterales Handelsabkommen. Aus Sicht der deutschen Wirtschaft muss es deutlich über einen Zollabbau hinausgehen. Gefordert werden unter anderem der Abbau von Lokalisierungsvorgaben, ein besserer Zugang zu Dienstleistungs- und öffentlichen Beschaffungsmärkten sowie die Anerkennung europäischer Standards und Zulassungen.

Gerade für Anbieter technischer Produkte können unterschiedliche Prüf- und Zertifizierungsanforderungen den Markteintritt verteuern und verzögern. Das Prinzip „einmal geprüft, mehrfach akzeptiert“ könnte hier Abhilfe schaffen. Auch bei Halal-Zertifikaten, Ursprungsnachweisen und Einfuhrvorgaben sieht die DIHK Vereinfachungsbedarf. Klare Regeln und digitale Anlaufstellen sollen vor allem kleinen und mittleren Unternehmen helfen, die Vorteile eines Abkommens tatsächlich zu nutzen. Denn Handelshemmnisse betreffen KMU überproportional.

Zugleich bieten die VAE Potenziale als Handels-, Logistik- und Investitionsstandort sowie als Partner bei Energie, Wasserstoff und kritischen Rohstoffen. 2025 belief sich das Handelsvolumen zwischen Deutschland und den VAE auf 13,3 Milliarden Euro. Ein ambitioniertes Abkommen könnte bestehende Geschäftsbeziehungen vertiefen und zur Diversifizierung von Lieferketten beitragen.

Kanada: Strategischen Partner enger anbinden

Kanada gewinnt für die Europäische Union als Partner an Bedeutung. Das Land ist eng mit westlichen Ländern verbunden und bietet große Rohstoffvorkommen und erhebliche Potenziale bei Energie, Forschung und Digitalisierung. Zugleich verändern geopolitische Spannungen und die Neuordnung globaler Lieferketten die Anforderungen an die internationale Zusammenarbeit. In Kanada wird inzwischen sogar über eine engere institutionelle Anbindung an die EU bis hin zu einem möglichen Beitritt diskutiert. Realistisch ist ein EU-Beitritt angesichts der geografischen Lage derzeit nicht. Umso wichtiger ist es, die wirtschaftlichen und politischen Verbindungen zwischen beiden Seiten weiter auszubauen. Ein zentraler Schritt wäre die vollständige Ratifizierung des Handelsabkommens CETA. Es gilt seit 2017 vorläufig. 17 EU-Mitgliedstaaten haben ihre nationalen Ratifizierungsverfahren abgeschlossen, zehn stehen noch aus. Eine vollständige Ratifizierung würde nach Einschätzung der DIHK zusätzliche Investitionssicherheit schaffen und ein Signal für regelbasierten Handel setzen.

Gleichzeitig bestehen trotz CETA weiterhin Handelshemmnisse. Dazu zählen die kanadische Luxussteuer auf Fahrzeuge, „Buy-Canada“-Regeln im öffentlichen Beschaffungswesen sowie Zölle auf einzelne Stahl- und Agrarprodukte. Auch unterschiedliche Produktstandards, Zulassungen und Prüfverfahren erschweren den Marktzugang.

Hinzu kommt, dass die bestehenden Zollpräferenzen nicht vollständig genutzt werden. Die Präferenzausnutzung bei kanadischen Einfuhren aus der EU lag 2023 bei 62,4 Prozent. Aufwendige Ursprungs- und Nachweispflichten treffen insbesondere kleine und mittlere Unternehmen. Einfachere Regeln und bessere Unterstützung bei Zollverfahren könnten die praktische Wirkung von CETA deutlich erhöhen.

Ergänzend setzt die DIHK auf eine engere Zusammenarbeit mit Kanada bei kritischen Rohstoffen, Energie, Digitalisierung und resilienten Lieferketten. Kanada ist damit für die EU nicht nur ein Absatzmarkt, sondern auch ein wichtiger Partner für Wirtschaftssicherheit und Versorgungssicherheit.

DIHK

Indien-Initiative vermittelt Aufbruch und Chancen



AHK-Geschäftsführer Jan Nöther, DIHK-Hauptgeschäftsführerin Helena Melnikov und Indiens Handels- und Industrieminister Piyush Goyal (von links).

Wer Deutschlands Wachstumsschwäche überwinden und seine Wirtschaft wieder stark machen will, muss nicht nur die Hausaufgaben erledigen. Mindestens genau so wichtig sind alte wie neue Geschäftsbeziehungen in alle Welt. Besonders chancenreich und zukunftsträchtig ist Indien (*siehe auch S. 54*), mittlerweile vor Japan und dicht hinter Deutschland die viertgrößte Volkswirtschaft der Welt mit starken Wachstumsraten. Die EU hat mit dem Land ein Freihandelsabkommen ausverhandelt, das Anfang 2027 in Kraft treten soll. Deshalb hat dort eine (D)IHK-Wirtschaftsdelegation unter Leitung von DIHK-Hauptgeschäftsführerin Helena Melnikov konkrete Anknüpfungspunkte ausgelotet. Bei allen interessantesten Neuentwicklungen, die ja gerade Wirtschaftsbeziehungen oft lohnend machen, gibt es einige bekannte Parallelen. Dennoch: Die Unterschiede zwischen den indischen Bundesstaaten können beträchtlich sein – sei es bei der Wirtschaftsstruktur, den industriellen Stärken, der Infrastruktur oder den Investitionsbedingungen. „Die interessantesten Chancen liegen dabei nicht zwingend in den bereits etablierten Wirtschaftszentren“, formulierte Helena Melnikov bei einem Austausch mit Vertretern der indischen Staatsbank. „Das verstehen wir in Deutschland sehr gut. Auch unsere Wirtschaft ist stark regional geprägt.“ Zahlreiche hochrangige Gespräche unter anderem mit Piyush Goyal, dem indischen Handels- und Industrieminister, hatte die Deutsch-Indische Handelskammer (AHK) mit ihrem Chef Jan Nöther möglich gemacht. „Mehr Handel, mehr Investitionen, mehr langfristige Partnerschaften“, sagt die DIHK-Hauptgeschäftsführerin zum Ziel der Reise.



DIHK

Zwischen Freihandel und Industrieschutz: Wie gelingt der Spagat?

Europas Wirtschaftspolitik befindet sich in einer Phase der Neujustierung: Auf der einen Seite treibt die EU-Kommission ihre Freihandelsagenda mit neuen Partnern voran, während sie auf der anderen Seite unfaire Handelspraktiken von Drittstaaten adressiert und zunehmend versucht, ihre Industrie zu schützen. Der „Industrial Accelerator Act“ (IAA) steht sinnbildlich für diesen Balanceakt.



Der Mitte September vom Europäischen Parlament veröffentlichte Berichtsentwurf zum IAA setzt dabei deutliche Akzente zugunsten eines industriepolitischen Interventionismus – für die DIHK ein deutlicher Fingerzeig, in welche Richtung die Debatte laufen könnte. Die zunehmenden Hürden im Außenhandel und die vielfach unfairen Handelspraktiken von Drittstaaten stellen deutsche Betriebe sowohl im Aus- als auch im Inland vor Herausforderungen. Die zunehmende Bürokratie und steigende Kosten belasten die Unternehmen zusätzlich. Das bestätigt auch die DIHK-Umfrage Going International: Hier haben 69 Prozent der international aktiven Unternehmen eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren Auslandsgeschäften wahrgenommen – ein Höchststand in der Geschichte der Erhebung. Unter weiteren regulatorischen und administrativen Vorgaben aus Deutschland und der EU leiden sogar 83 Prozent der Betriebe. „Daher ist es umso wichtiger, dass die Ausgestaltung des IAA zu keiner neuen Welle an bürokratischen Anforderungen führt, Vereinfachungen und Beschleunigungen wirklich der Breite der Industrie zugutekommen und für unfaire Handelspraktiken zielgerichtete und gesamtwirtschaftlich verhältnismäßige Korrekturmaßnahmen gefunden werden“, fordert Freya Lemcke, Leiterin des DIHK-Büros in Brüssel.

Resilienz durch Diversifizierung

Europa sollte sich weiterhin international für einen regelbasierten Handel einsetzen und zugleich die heimischen Standortfaktoren flächendeckend verbessern. Dort aber, wo es angemessen und erforderlich ist, sollte der Schutz bestimmter Industrien vor unfairen Handelspraktiken in Angriff genommen werden. Gleichzeitig darf sich Europa nicht in Handelskonflikte, übermäßige Markteingriffe oder Subventionswettläufe hineinziehen lassen. Genauso wichtig ist der Abschluss weiterer Handelsabkommen, um Abhängigkeiten zu reduzieren und neue Märkte zu erschließen. Denn mehr Resilienz entsteht nicht durch Abschottung, sondern durch Diversifizierung.

Eingriff in unternehmerische Freiheit

Mit dem IAA findet in jedem Fall ein Paradigmenwechsel in der bisherigen europäischen Industrie- und Handelspolitik statt. Denn der darin vorgeschlagene Ansatz, in der EU hergestellte Produkte bei der öffentlichen Beschaffung und Förderung vorzuziehen, dient dem Schutz europäischer Fertigung. Dieses Vorhaben greift tief in die unternehmerische Freiheit ein und dürfte mit zusätzlichen Kosten sowohl für die öffentliche Hand als auch die Verbraucher einhergehen, während der wirtschaftliche Effekt unklar ist. Darüber hinaus besteht das Risiko bisher unbekannter Nebenwirkungen. Welche branchenspezifischen Folgen solche Eingriffe haben können, verdeutlicht ein Blick auf die Stahlschutzmaßnahmen: Nachgelagerte Sektoren kämpfen zunehmend mit Kostensteigerungen und einer schwächeren Wettbewerbsposition der verarbeitenden Industrie im internationalen Geschäft.
Wenn die Politik Maßnahmen zum Schutz der Industrie ergreift, sollten diese gezielt, zeitlich befristet und ausschließlich als Ultima-Ratio eingesetzt werden. Zudem sollte der Gesetzgeber die Auswirkungen auf andere Glieder der wirtschaftlichen Wertschöpfungsketten stets mitdenken. Beim IAA werden diese Kriterien bislang nur unzureichend beachtet.

Technologieführerschaften ausbauen

Autarkie ist in vielen globalen Wertschöpfungsketten weder realistisch noch wünschenswert. Die internationale Arbeitsteilung hat wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands und Europas beigetragen. Daher gilt es in erster Linie, die Rahmenbedingungen in Europa gezielt zu verbessern: Bürokratie abbauen, Energiepreise senken, Genehmigungsverfahren beschleunigen, die Digitalisierung vorantreiben und die Skalierung disruptiver Innovationen stärken. Die Forschungsbasis in Deutschland und Europa ist bereits vorhanden – jetzt muss auch die Technologieführerschaft ausgebaut werden, etwa durch eine verbesserte Umsetzung der Ideen in neue Produkte oder Geschäftsmodelle.
Positive Signale, wie etwa Anpassungen im AI-Act zur erleichterten Nutzung industrieller KI, gehen in die richtige Richtung. Insbesondere der industrielle Mittelstand muss mit leistungsfähiger digitaler Infrastruktur ausgestattet werden, damit neue Technologien wie KI in der Breite Anwendung finden. Ergänzend dazu können koordinierte und befristete Förderinstrumente – wie sogenannte „Important Projects of Common European Interest“ – hilfreich sein, um Technologien europaweit zu verbreiten.

Foto: Martin Erdniss, Luca - stock.adobe.com

BIHK

Brenner-Nordzulauf muss vorankommen


Basistunnel-Deponie in Österreich.

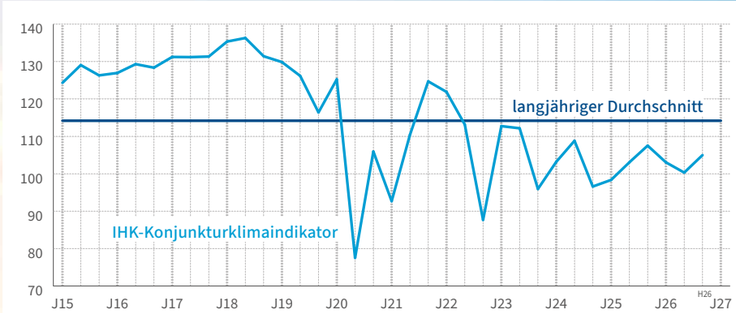

Baustelle des Basistunnels in Südtirol.

Während in Italien und Österreich bereits gefahren wird, wird in Deutschland noch geplant – so ließe sich das künftige Szenario beim Brenner-Basistunnel überspitzt auf den Punkt bringen. Denn während die europäischen Partner ihren baulichen Ansprüchen und Verpflichtungen nachkommen, zaudert Deutschland. Nicht zuletzt hat sich dieses Zaudern darin gezeigt, dass das Thema Brenner-Nordzulauf Ende September von der Tagesordnung der Sitzung des Bundestags-Verkehrsausschusses genommen wurde. Die politische Realität geht so an der unternehmerischen vorbei, denn seit Langem fordern die bayerischen Industrie- und Handelskammern die Realisierung des Brenner-Nordzulaufs.
Der Erfolg der deutschen und bayerischen Wirtschaft baut auf leistungsstarke Verkehrswege am Standort selbst und zu den Absatzmärkten und Zulieferern in den angrenzenden Nachbarländern. Der Brenner Basistunnel als unterirdische Querung des Alpenkamms bildet hierbei das neue Herzstück des europäischen Nord-Süd-Verkehrskorridors und gehört zu den wichtigsten europäischen Infrastrukturprojekten. Um das volle Potenzial des Tunnels ausschöpfen zu können, ist auf bayerischer Seite der sogenannte Nordzulauf erforderlich. Im Laufe der vergangenen drei Jahrzehnte hat sich die Deutsche Bundesregierung mehrfach zum Bau des Brenner Basistunnels und insbesondere zum viergleisigen Ausbau seiner Zulaufstrecken auf bayerischer Seite bekannt und dies wiederholt vertraglich mit den Nachbarländern Österreich und Italien vereinbart und bekräftigt.
Vor diesem Hintergrund spricht sich die bayerische Wirtschaft in einer gemeinsamen Initiative für zügige Entscheidungen aus, um die Realisierung des Nordzulaufs des Brenner-Basistunnels entschiedener voranzutreiben. „Der Brenner-Nordzulauf braucht endlich grünes Licht aus Berlin“, formuliert es BIHK-Hauptgeschäftsführer Manfred Gößl. Neben den bayerischen IHKs tragen unter anderem Wirtschaftsverbände aus den Bereichen Bau, Transport und Logistik, die Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft oder der Bayerische Handwerkstag die Initiative mit. „Wir erwarten verbindliche Zusagen zur Realisierung des Brenner-Nordzulaufs auf deutscher Seite. Dazu gehört die Bereitstellung der finanziellen Mittel, damit der Bau verlässlich und zügig erfolgen kann. Österreich und Italien haben beim Bau des Brenner-Basistunnels bereits geliefert. Auch Deutschland muss die geschlossenen Staatsverträge mit seinen Nachbarländern einhalten und seiner vertraglichen Verpflichtung mit der Errichtung des Nordzulaufs gerecht werden. Klare Entscheidungen des Verkehrsausschusses im Deutschen Bundestag sind wichtig, damit für alle Beteiligten Planungssicherheit herrscht und die nächsten Schritte angegangen werden können. Eine weitere verkehrspolitische Hängepartie wäre ein fatales Signal für Bayern, Deutschland und ganz Europa“, verdeutlicht Gößl.

Erholung in der Wirtschaft, Risiken für die Zukunft

Der Herbst bringt erste Anzeichen einer Erholung in Niederbayerns Wirtschaft. Die aktuelle IHK-Konjunkturumfrage unter den Betrieben aus Industrie, Handel und Dienstleistungen zeigt eine verbesserte Lagebeurteilung, vor allem die Beschäftigungspläne weisen aber nach unten. Die Unternehmer fordern einen strikteren Reformkurs.

Von einer Aufbruchstimmung Richtung Jahresende möchte IHK-Hauptgeschäftsführer Alexander Schreiner nicht sprechen. Er verweist auf die genaue Auswertung der Umfrage: „Eine Verbesserung sehen die Unternehmen vor allem für den Moment, für ihre aktuelle Geschäftslage. Gefragt nach den Aussichten für die kommenden Monate verharren die Bewertungen im negativen Bereich.“ Anschaulich macht das der IHK-Konjunkturklimaindikator, der Lageeinschätzung und Erwartungen miteinander verrechnet. Dieser Wirtschaftsindikator für Niederbayern steigt in der aktuellen Umfrage zwar etwas an, von 100 auf 105 Punkte, liegt damit aber weiterhin unter dem langjährigen Mittel von 114 Punkten. „Werte über dem Schnitt haben wir zuletzt vor knapp fünf Jahren gesehen. Seitdem verläuft die Wirtschaftsentwicklung in Niederbayern unterdurchschnittlich“, betont Schreiner.



IHK-Konjunkturklimaindikator Herbst 2026

Geschäftslage

36,2% gut
51,1% befriedigend
12,7% schlecht



Geschäftserwartungen

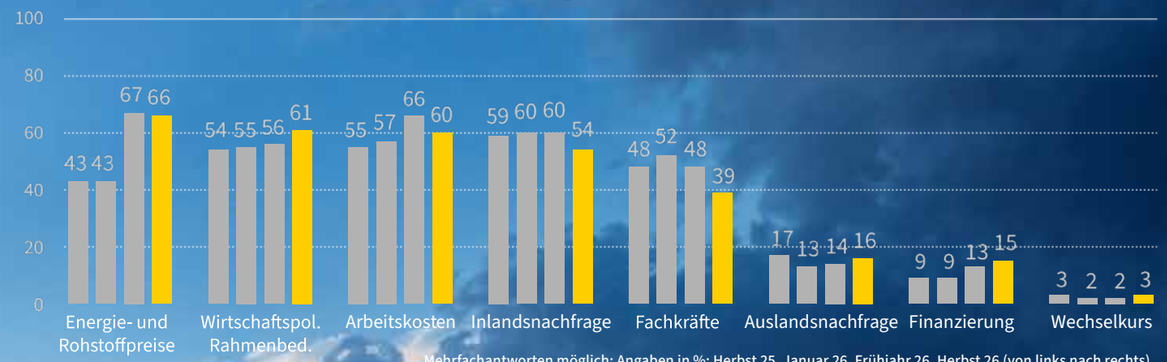
10,6% besser
68,1% unverändert
21,3% schlechter



Im Schnitt erreichen die Investitionspläne der Betriebe wieder den positiven Bereich: Eine knappe Mehrheit der Unternehmen will die Investitionen ausweiten. Die Beschäftigungspläne können damit aber nicht mithalten. Nur acht Prozent der Befragten rechnen mit einer steigenden Beschäftigtenzahl, mehr als doppelt so viele müssen hingegen Stellen abbauen. „Der Fachkräftemangel ist in manchen Branchen aktuell kein Thema mehr“, verdeutlicht Schreiner. Im Handel sinken die Beschäftigungspläne auf den niedrigsten Stand seit dem Corona-Schock 2020. Vom kommenden Weihnachtsgeschäft erwarten sich die Händler nicht allzu viel. In der niederbayerischen Industrie hingegen verbessert sich die Geschäftslage erneut. Die Auslastung bleibt aber trotzdem unterdurchschnittlich, besonders in Teilbereichen wie dem Maschinenbau. Insgesamt hält die Investitionszurückhaltung in der Industrie daher an und die Beschäftigung gibt weiter nach. „Da Industrie und Handel zu den beschäftigungsreichsten Branchen in Niederbayern zählen, betrifft eine solche Entwicklung den gesamten Standort“, erläutert Schreiner.

Im niederbayerischen Tourismus zeigt sich eine deutlich verbesserte Geschäftslage, die Einschätzungen liegen allerdings unter dem Niveau vergangener Herbstumfragen. Auch schlägt sich die Aufwärtsbewegung bislang nicht in höheren Umsätzen nieder. Mehr als die Hälfte der Tourismusbetriebe rechnet mit steigenden Preisen und viele sehen sich gezwungen, die gestiegenen Kosten an die Gäste weiterzugeben. Bei den Dienstleistern schließlich zeigt sich die Lage insgesamt robust und die Investitionspläne erreichen den im Branchenvergleich höchsten Wert.

Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen



Mehrfachantworten möglich; Angaben in %; Herbst 25, Januar 26, Frühjahr 26, Herbst 26 (von links nach rechts).

Besonders gute Zahlen meldet die Finanz- und Versicherungswirtschaft. Im Bereich Transport, Lager und Logistik – eine Teilbranche, die eng mit Industrie und Handel verflochten ist – ist die Auslastung hingegen unzureichend.

Reformen ohne Abstriche gefordert

Für IHK-Präsident Thomas Leebmann zeigt die Konjunkturumfrage damit eine erste Aufwärtstendenz, die Risiken dürften aber nicht außer Acht gelassen werden. „Die zu hohen Arbeits- und Energiekosten sind weiterhin die größten Belastungen für unseren Standort. Und beide Posten gehen immer weiter nach oben statt nach unten“, verdeutlicht Leebmann. In einer Zusatzfrage zur Konjunkturumfrage hat die IHK erhoben, welche Maßnahmen die Betriebe von der Politik zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit fordern. Mit 60 Prozent steht hier eine flexiblere Gestaltung der Arbeitszeiten ganz oben. Auf Platz zwei folgt die notwendige Stabilisierung der Sozialversicherungsbeiträge. Beide Themen sieht der aktuelle Koalitionsvertrag ausdrücklich vor, umgesetzt wurde davon aus Sicht der Wirtschaft aber noch zu wenig. Das Fazit des IHK-Präsidenten ist daher klar: „Für unsere Unternehmen ist entscheidend, dass die wichtigen Reformen jetzt zügig und vor allem ohne Abstriche umgesetzt werden. Dass in den jüngsten Wahlen die reformkritischen Kräfte zulegen konnten, ist aus Sicht der Unternehmer ebenfalls ein Risikofaktor für die weitere Entwicklung – auch das zeigt die Umfrage.“

Zur Konjunkturumfrage

THEMENVORSCHAU

IHK Niederbayern | NIEDERBAYERISCHE Wirtschaft

Dezember

Erfolgsfaktor Persönlichkeit

Erfolg lässt sich nicht allein an Strategien und Zahlen messen. Dahinter stehen Menschen, die Entscheidungen treffen, Verantwortung übernehmen und Unternehmen prägen. Was zeichnet Unternehmen aus, die mutig vorangehen? Welche Rolle spielen Haltung und Persönlichkeit, wenn es darum geht, Herausforderungen zu meistern und aus Rückschlägen zu lernen?

Ihre Mediaberaterin für Anzeigen- und Beilagenbuchungen:



Sabine Hinterheller
08541/9688-35
ihk@donaudruck.de

donaudruck
BEEINDRUCKEND VIELSEITIG.





IHK-Vizepräsident Max-Georg Graf von Arco auf Valley (links) und Karl Heinz Friedrich, Leiter Berufliche Bildung IHK (rechts), mit den Prüfungsbesten aus dem IHK-Bezirk (von links): Manuel Beilhack, Johanna Frank, Christian Westermayer, Lena Krolik, Laura Suttner, Alexander Zwack und Matthias Strasser.

Über 300 Absolventen einer beruflichen Weiterbildung haben in Dingolfing ihre Zeugnisse und Meisterbriefe erhalten. Max-Georg Graf von Arco auf Valley, Vizepräsident der IHK Niederbayern, würdigte ihre Qualifikation als wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung.





IHK-Vizepräsident Max-Georg Graf von Arco auf Valley und die Absolventensprecherin Johanna Frank sprachen zu den Gästen und dankten allen Unterstützern.

Fotos: motivmedia

Neue Fachkräfte gestalten den Wandel

Sie haben das notwendige Wissen und Können aufgebaut, um die wirtschaftlichen Herausforderungen der Zukunft anzugehen: Rund 330 Absolventen einer beruflichen Weiterbildung haben bei einer Feier in Dingolfing ihre Zeugnisse und Meisterbriefe erhalten. Zu diesem wichtigen Karriereschritt gratulierte ihnen IHK-Vizepräsident Max-Georg Graf von Arco auf Valley, der die Zeugnisüberreichung leitete.

Die regionalen Unternehmen seien gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten auf die beruflich qualifizierten Fachkräfte besonders angewiesen, betonte Arco. Er sprach von einem „Weg des Unternehmertums“, der Veränderung nicht einfach geschehen lasse, sondern diese aktiv gestalten wolle. „In unseren Unternehmen braucht es dafür Wissen, Investitionen, auch Technologie – vor allem aber braucht es eines: die richtigen Menschen, die diesen Weg gehen und das umsetzen, was notwendig ist“, sagte Arco. Deswegen gehe von der Zeugnisfeier in Dingolfing mit ihren vielen ausgezeichneten Fachkräften „ein starkes und positives Signal“ aus. Was die berufliche Bildung auszeichne, sei der Fokus auf die Praxis und die Anwendung im Unternehmen, ergänzte Arco und bekräftigte: „Diesen Vorzug müssen wir noch stärker betonen und herausstellen.“

Der Vizepräsident erläuterte bei der Zeugnisfeier daher eine Neuerung: Erstmals erhielten alle Absolventen eine zweite Zeugnisausfertigung in englischer Sprache, mit den international verständlichen Bezeichnungen Bachelor oder Master Professional. „Auch das ist ein Zeichen dafür, welch hohen Stellenwert Ihr Abschluss hat“, schloss Arco.













„Sie haben alles richtig gemacht – und das auch noch richtig gut“

IHK-Auszeichnung für insgesamt 203 niederbayerische Einser-Azubis

Rund 2.800 Auszubildende hatten im vergangenen Sommer bei der IHK Niederbayern ihre Abschlussprüfung abgelegt – und 203 von ihnen haben dies sogar mit der Gesamtnote „Sehr gut“ geschafft. Diese Besten der Ausbildung werden von der IHK Niederbayern traditionell im Rahmen von Auszeichnungsfeiern in ihrem jeweiligen Heimatlandkreis geehrt. 39 von ihnen erhielten noch als Kammerbeste eine Sonder-Auszeichnung: Sie hatten nämlich in ihren jeweiligen Ausbildungsberufen den besten Abschluss im gesamten IHK-Bezirk Niederbayern erzielt. Die IHK-Vizepräsidentinnen Michaela Baumgartner (Rottal-Inn) und Katharina Venus (Straubing), IHK-Vizepräsident Jürgen Greipl (Freyung-Grafenau) stellten wie auch Karl Heinz Friedrich (Leiter Berufliche Bildung bei der IHK Niederbayern) in Passau bei ihren regionalen Auszeichnungsfeiern das Engagement, die Lernbereitschaft und das Durchhaltevermögen der Prüfungsbesten hervor. Das werde sich auf alle Fälle auszahlen – denn „mit diesem Abschluss in der Tasche stehen Ihnen alle Wege offen“, so die IHK-Vertreter, die weiter betonten: „Sie haben alles richtig gemacht – und das auch noch richtig gut“. Aktuelle IHK-Umfrage würden allesamt zeigen: Gesucht sind in der Wirtschaft vor allem „echte Praktiker mit Umsetzungsmentalität“ aus der beruflichen Bildung. Die ausgezeichneten Azubis würden Wissen und Können mit dem Tun verbinden – und damit genau den Bedarf der Wirtschaft decken. Denn die Unternehmen seien auf Praktiker aus der beruflichen Bildung angewiesen. Das gelte ganz besonders auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Die IHK-Vizepräsidenten motivierten die Ausbildungsabsolventen dazu, ihren erfolgreichen Weg nach außen zu tragen und zu Bildungsbotschaftern zu werden.

Einen Dank richteten sie an alle, die am Erfolg der Prüfungsbesten beteiligt waren: die Betriebe mit ihren Ausbildern, die Berufsschulen mit den Lehrern sowie die Eltern, Freunde, Partner und Angehörige, die die ehemaligen Azubis auf ihren Weg unterstützt und begleitet haben.

Zu den Prüfungsbesten:
www.ihk-niederbayern.de/pruefungsbeste



Die Prüfungsbesten aus dem Landkreis Rottal-Inn. Ihnen gratulierten (v.l.) Günter Ilg (Leiter Berufsschule Pfarrkirchen) und IHK-Vizepräsidentin Michaela Baumgartner sowie (v.r.) Landrat Martin Koppmann und Wolfgang Brunner, Geschäftsführer der Appia Contract GmbH und Hausherr der Auszeichnungsfeier.



Foto: Foto Bernhard

Die Prüfungsbesten aus dem Raum Straubing. Großes Lob kam auch von IHK-Vizepräsidentin Katharina Venus (3.v.r.) sowie stv. Landrat Ludwig Knott (3. v.l.) und den Leitern der Berufsschulen 1 und 2, Hermine Eckl (4.v.r.) und Roland Kiefl (links).



Foto: Fotostudio Eder

Die Prüfungsbesten aus dem Landkreis Freyung-Grafenau erhielten Glaspreise und eine Urkunde. Mit ihnen freuen sich (v.r.) IHK-Vizepräsident Jürgen Greipl, Elvira Wudy-Engleder (Leiterin Berufsschule Waldkirchen) sowie (v.l.) stv. Landrat Florian Klante und Sebastian Knoth, Geschäftsführer der AVS Römer GmbH und Hausherr der Auszeichnungsfeier.



Gratulierten den Prüfungsbesten aus dem Raum Passau: (v.r.) Passaus Oberbürgermeister Andreas Rother, Schulleiter Matthias Schmid von der Berufsschule 2, stv. Landrat Walter Bauer und Schulleiterin Heide Freudenstein von der Berufsschule 1 sowie Karl Heinz Friedrich, Leiter Berufliche Bildung der IHK (links).

Die verschworene Gemeinschaft der Glaser

Die Fortbildung zum Industriemeister der Fachrichtung Glas ist bundesweit einzigartig und so nur bei der IHK Niederbayern möglich. Bei einer Meisterfeier an der Glasfachschule wurden 23 neue Industriemeister verabschiedet.

Lehrgang und Prüfung zum Industriemeister Glas werden an der Glasfachschule Zwiesel durchgeführt. Diese besondere berufliche Fortbildung ist damit eine „Zwieseler Spezialität“. Das hob auch Florian Bielmeier hervor, der als stellvertretender Vorsitzender des IHK-Gremiums Regen den Absolventen ihre Zeugnisse überreichte. „In der Fortbildung zum Industriemeister Glas verbinden sich moderne Methoden und Techniken mit der langen und reichen Tradition der Glasherstellung im Bayerischen Wald“, sagte Bielmeier. Er verdeutlichte die hohen Anforderungen, denen sich die Teilnehmer bei der Abschlussprüfung stellen mussten. „Schließlich ist der Industriemeister Glas ein anerkannter Abschluss auf Bachelor-Niveau, der Ihnen höchste Kompetenz bescheinigt, Sie voranbringen soll und Ihnen neue Möglichkeiten auf dem weiteren Karriereweg eröffnet“, bekräftigte Bielmeier an die Absolventen gewandt.

Vor der Prüfung stand der mehrmonatige Lehrgang, durchgeführt von der IHK-Akademie Niederbayern in Verbindung mit dem Arbeitgeberverband der Deutschen Glasindustrie sowie der Glasfachschule. Vermittelt wurden den angehenden Industriemeistern dabei nicht nur technisches Wissen und Fertigkeiten für die Glasproduktion, sondern ebenso Themen wie Kostenrechnung, Mitarbeiterführung oder Recht. Bielmeier appellierte an die Absolventen, das erarbeitete Potenzial aus der Fortbildung nun auch zu nutzen: „Wenden Sie Ihr neues Wissen und Können an, geben Sie es an andere weiter und arbeiten Sie an Ihrem eigenen beruflichen Erfolg.“

Lehrgänge und Abschlussprüfungen zum Industriemeister Glas finden bereits seit dem Jahr 1975 an der Glasfachschule statt. Die Teilnehmer nehmen dafür zum Teil weite Wege in Kauf. Der Teilnehmer mit der weitesten Anreise kam heuer aus der Gemeinde Bark in Schleswig-Holstein – 830 Kilometer von der Glasfachschule entfernt.



Die neuen Industriemeister Glas zusammen mit Florian Bielmeier, stv. Vorsitzender IHK-Gremium Regen (rechts), und Gunther Fruth, Leiter der Glasfachschule (links).

Foto: Fotostudio Eder



DER BMW i5 TOURING. JETZT LEASEN.

Seine sportliche Eleganz und das großzügige Platzangebot machen den BMW i5 Touring zur perfekten Wahl für den Alltag und auf Reisen. Lassen Sie sich von seiner hohen Reichweite, kraftvollen Fahrdynamik und mitreißenden Performance begeistern und vereinbaren Sie Ihre persönliche Probefahrt.

BMW i5 eDrive40 Touring: Alpinweiß uni, 19“ LMR Triplex-Speiche 933 M Bicolor Schwarzgrau/MB, M Veganza/Alcantara Schwarz, **M Sportpaket** (M Sportfahrwerk, M Lederlenkrad, M Hochglanz Shadow Line, M Dachhimmel anthrazit, M Sport Exterieurumfänge, M Sport Interieurumfänge), **Innovationspaket** (Innenraumkamera, Parking Assistant Plus, BMW Live Cockpit Professional), Driving Assistant, HiFi Lautsprechersystem harman/kardon, Adaptive LED Scheinwerfer, uvm.

Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH:
BMW i5 eDrive40 Touring

Fahrzeug-Grundpreis:	66.386,55 EUR	**42 monatliche Leasingraten à:**	**579,00 EUR** (exkl. MwSt.)
Leasingsonderzahlung:	0,00 EUR		
Laufleistung p. a.:	**10.000 km**	**Gesamtpreis:**	**24.318,00 EUR**
Laufzeit:	**42 Monate**		

Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München. Stand 10/2026. Alle Preise netto zzgl. MwSt. Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbständige und gewerbliche Kunden. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen.

Zzgl. 920,17 EUR für Überführung.

WLTP Energieverbrauch kombiniert: 16,2 kWh/100 km; WLTP CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO_2-Klasse: A; WLTP Elektrische Reichweite: 574 km; Spitzenleistung: 250 kW (340 PS)

VÖGL AUTOMOBILE

Vögl GmbH & Co.
Automobilvertriebs KG
Gewerbehof 13
84130 Dingolfing

Vögl GmbH & Co.
Am Ring KG
Hirschberger Ring 34
94315 Straubing

Vögl GmbH & Co.
Cham KG Gewerbepark
Chammünster Nord A6
93413 Cham

Vögl GmbH & Co.
Vilsbiburg KG
Baumgartenstraße 1
84137 Vilsbiburg

Mehr unter

Frischer Wind, aber Gründer sehen Reformbedarf

Wie steht es um den Gründungsstandort Deutschland? Auf Basis von rund 200.000 Kontakten und fast 800 Antworten stellt die DIHK ein gestiegenes Gründungsinteresse fest. Ein breit getragener unternehmerischer Aufbruch ist dies allerdings nicht.



Für 2025 verzeichnen die IHKs deutliche Zuwächse: Die Teilnahme an Einstiegsgesprächen stieg um 13 Prozent auf 143.756, die Zahl der Gründungsberatungen um 15 Prozent auf 27.637. Dahinter steht jedoch nicht allein ein neuer Unternehmergeist. Schwache Konjunktur und unsichere Beschäftigungsperspektiven führen dazu, dass auch gut qualifizierte Beschäftigte eine Gründung als Alternative zur abhängigen Beschäftigung erwägen. Nahezu sämtliche IHKs nennen den Mangel an Erwerbsalternativen als wichtigen Grund für das gestiegene Interesse. Der Anteil derjenigen in der Gründungsberatung, die vor allem aus diesem Grund gründen wollen, liegt mit 36 Prozent so hoch wie seit elf Jahren nicht mehr. Auch die Gründungsförderung spielt eine Rolle: Seit 2023 gilt die Selbstständigkeit beim Gründungszuschuss als gleichwertige arbeitsmarktpolitische Option. Die Zahl der IHK-Stellungnahmen für entsprechende Anträge hat sich gegenüber 2023 mehr als verdoppelt und macht inzwischen 78 Prozent aller IHK-Stellungnahmen aus.

Daneben gibt es weiterhin chancengetriebene Gründungen, etwa aus Industrie und Hochschulen. Technologischer Wandel gewinnt dabei an Bedeutung. Künstliche Intelligenz ermöglicht neue Geschäftsmodelle und kann den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtern. Auch Sicherheit und Verteidigung eröffnen durch den gestiegenen Bedarf an innovativen Lösungen neue Marktchancen für technologieorientierte Start-ups und junge Wachstumsunternehmen.

Mit dem wachsenden Gründungsinteresse beobachten die IHKs allerdings auch qualitative Defizite. Geschäftskonzepte sind teilweise unzureichend ausgearbeitet oder wenig tragfähig. 49 Prozent weisen Mängel beim kaufmännischen Handwerkszeug auf, 44 Prozent bei der Finanzierung.

Der Anteil von Frauen an den IHK-Gründungsberatungen bleibt mit 44 Prozent hoch. Allein 2025 begleiteten die IHKs bundesweit rund 75.000 Frauen in Erstgesprächen und vertieften Beratungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Wie Gründer den Standort Deutschland bewerten, zeigt eine bundesweite Befragung mit 791 Antworten. Das Urteil fällt mit der Note 3,5 („schwach befriedigend“) verhalten aus. Als größte Hemmnisse gelten Bürokratie, hohe Kosten und wirtschaftliche Unsicherheiten. Die Forderungen sind entsprechend klar: 73 Prozent wünschen sich schnellere und einfachere Regeln, 61 Prozent eine Vereinfachung des Steuerrechts. Auch leichterer Zugang zu Fördermitteln, Energiepreise, IT-Infrastruktur, Kapitalzugang und bessere Vernetzung werden genannt. Der Report macht damit deutlich: Gründungsinteresse ist vorhanden.



Foto: forenna (KI-Bild) - stock.adobe.com

IHK-Gründerservice in zwei Stufen

Die IHKs unterstützen Gründer neutral und ohne gewerbliches Interesse. Gegenstand sind etwa die wirtschaftlichen Aspekte einer Unternehmensgründung, die jeweils passende Gründungsförderung sowie notwendige Genehmigungen und Anmeldungen.

Auf der ersten Stufe vermitteln die IHKs den Gründern die für den Start wichtigsten Basisinformationen zur Existenzgründung – mit Einstiegsgesprächen, Informationsveranstaltungen, Webinaren, Gründertagen, Print- und Web-Informationen.

Gegenstand und Themen sind:

- grundlegende Informationen zur unternehmerischen Selbstständigkeit, die angehende Unternehmer unabhängig vom konkreten Geschäftsvorhaben vor dem Start benötigen, und
- persönliche und fachliche Voraussetzungen für die Selbstständigkeit, betriebswirtschaftliche Planrechnungen, die soziale Absicherung sowie behördliche und auch generelle – zum Beispiel steuerliche – Meldepflichten.

Auf der zweiten Stufe bieten die IHKs in ihren Gründungsberatungen individuelle, auf das Vorhaben bezogene Services.

Dazu gehören:

- ein intensiver Austausch zum in der Regel bereits vorliegenden Businessplan. (Typische Fragen sind etwa: Was ist das Besondere an der Geschäftsidee? Wie entwickelt sich die Branche, in der die Gründung erfolgen soll? Welche Fördermöglichkeiten gibt es? Welche Finanzierungsmöglichkeiten existieren? Wie sollten erste Gespräche mit möglichen Finanzierungspartnern vorbereitet werden?)
- eine Stellungnahme der IHK zum Förderantrag von Gründern, deren Geschäftsvorhaben vorher in der IHK-Gründungsberatung erörtert werden.

IHK-ANSPRECHPARTNER
Manfred Högen
Telefon: 0851 507-291
manfred.hoegen@passau.ihk.de

Junge Menschen für die Region Niederbayern gewinnen

Seit 15 Jahren stärkt das Niederbayern-Forum e.V. die Region als Wirtschafts- und Lebensraum. Künftig soll dabei ein stärkerer Fokus auf junge Menschen gelegt werden.

In der Mitgliederversammlung bei der Thomas-Krenn AG in Freyung wurde neben der einstimmigen Wahl der Vorstandschaft erstmals ein Arbeitskreis zum Thema „Hochschulen und regionaler Arbeitsmarkt“ eingesetzt. Vorsitzender bleibt Bezirkstagspräsident Dr. Olaf Heinrich, zweiter Vorsitzender ist erneut Regierungspräsident Rainer Haselbeck. Dem Vorstand gehören unter anderem der Landrat von Freyung-Grafenau, Sebastian Gruber, der Oberbürgermeister der Stadt Straubing, Markus Pannermayr, IHK-Hauptgeschäftsführer Alexander Schreiner, und die Unternehmer Carmen Schnupp und Robert Soppart an. Der neue Arbeitskreis soll Absolventen der niederbayerischen Hochschulen besser mit Arbeitsagenturen, Kommunen und Unternehmen vernetzen. Bestehende Angebote sollen gebündelt, Lücken erkannt und gemeinsame Maßnahmen entwickelt werden. „Wir müssen alles daransetzen, die hervorragend ausgebildeten Hochschulabsolventen für die Region zu begeistern und für Niederbayern zu gewinnen“, so Heinrich. Angesichts der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen müsse die Region nach vorne denken. Geschäftsführer Dr. Reinhard Saller verwies auf die Rolle des Niederbayern-Forums als Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Ziel sei es, relevante Themen aufzugreifen, bestehende Initiativen zu bündeln und neue Projekte anzustoßen. Dazu zählt auch der Themenschwerpunkt „Smart Niederbayern“. Gemeinsam mit Hochschulen, Kommunen und Unternehmen werden unter anderem Industrial AI und erste Digitalisierungsprojekte vorangetrieben. Ein strategisches Kernziel bleibt die Sicherung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit. Im Mittelpunkt stehen dabei die Gewinnung und Bindung von Arbeits- und Fachkräften. Für Ende 2026 sind weitere Veranstaltungen geplant, darunter „Anpacken für Niederbayern“ am 19. November in Straubing zur Arbeitswelt von morgen sowie ein Webinar zum Wiedereinstieg von Frauen nach Familienpause oder Elternzeit. Als erfolgreich bezeichnet Saller auch die Dachmarke „Heimat für Macher“. Die Idee werde inzwischen von Politik, Gründerzentren und Medien aufgegriffen. Ziel sei es, die Anpacker- und Macher-Mentalität als Teil der regionalen Identität Niederbayerns zu etablieren.



Der neugewählte Vorstand mit dem Team des Niederbayern-Forum e.V.



Das neue Weiterbildungs-programm der IHK-Akademie ist da!

WEITERBILDUNG

„Wer gemeinsam aufbricht
und sich gegenseitig sichert,
kommt auch auf
anspruchsvollen Wegen voran.“



Wissen gibt Halt auf dem Weg Richtung Zukunft.



Veränderung ist kein gerader Weg. Für Menschen und Unternehmen kommt es darauf an, Orientierung zu behalten, neue Fähigkeiten zu entwickeln und gemeinsam voranzukommen. Das Weiterbildungsprogramm 2027 der IHK-Akademie Niederbayern setzt deshalb auf zukunftsrelevante Kompetenzen für Menschen und Unternehmen auf dem Weg zur nächsten Entwicklungsstufe.

Unsere Arbeitswelt ist in Bewegung. Technologien entwickeln sich weiter, Märkte verändern sich, Anforderungen entstehen in immer kürzeren Abständen. Was heute trägt, kann morgen eine Ergänzung oder eine neue Perspektive brauchen. Weiterbildung wird damit zu einem wichtigen Instrument, um Veränderungen nicht nur zu begleiten, sondern aktiv mitzugestalten.

Für die betriebliche Praxis

Das Weiterbildungsprogramm 2027 der IHK-Akademie Niederbayern greift diese Entwicklung auf. Im Mittelpunkt stehen Themen, die für die betriebliche Praxis an Bedeutung gewinnen. Dazu gehören vor allem Künstliche Intelligenz und Digitalisierung. Das Angebot in diesen Bereichen wird laufend weiter ausgebaut. Damit schafft die IHK-Akademie Möglichkeiten, aktuelles Wissen gezielt zu vertiefen und für die eigene Arbeit nutzbar zu machen. Bei der Beschäftigung mit KI geht es um die Frage, wie neue Anwendungen sinnvoll in Arbeitsabläufe eingebunden werden können und welches Wissen Mitarbeiter dafür benötigen. Weiterbildung verbindet beides: Sie vermittelt Grundlagen, schafft Orientierung und unterstützt dabei, neue Inhalte in der Praxis anzuwenden.

Auch die berufliche Entwicklung nach einer abgeschlossenen Fortbildung bleibt ein wichtiger Bestandteil des Programms. 2027 bietet die IHK-Akademie mit dem Technischen Industriemanager eine weitere aufbauende Maßnahme nach der Meister-Fortbildung an. Damit wird ein nächster Entwicklungsschritt für Fachkräfte eröffnet, die ihre technischen und unternehmerischen Kenntnisse miteinander verbinden und ihre berufliche Verantwortung erweitern wollen. Der Weg endet nicht mit einem Abschluss. Er kann von dort aus weiterführen – in neue Aufgaben, in mehr Verantwortung und in eine vertiefte Verbindung von technischem Wissen und betrieblicher Praxis.

Neben den offenen Angeboten für einzelne Teilnehmer rücken 2027 auch Firmen-Trainings stärker in den Fokus. Unternehmen haben unterschiedliche Voraussetzungen, Arbeitsabläufe und Entwicklungsziele. Standardisierte Angebote können dafür eine Grundlage bilden. Häufig braucht es jedoch eine Lösung, die genau zum jeweiligen Betrieb passt. Die IHK-Akademie unterstützt Unternehmen deshalb mit Beratung vor Ort. Das kann bedeuten, dass Inhalte auf konkrete Aufgaben im Unternehmen ausgerichtet, Beispiele aus dem betrieblichen Alltag aufgenommen oder Schulungen auf die Bedürfnisse eines Teams zugeschnitten werden. Im Mittelpunkt steht die Frage, welches Wissen im Betrieb gebraucht wird und wie es dort wirksam werden kann. Weiterbildung wird so zu einem gemeinsamen Prozess: Unternehmen benennen ihren Bedarf, Fachleute entwickeln passende Inhalte und die Beschäftigten übertragen das Gelernte in ihre Arbeit.

Wissen gibt Halt

Das Bild des Berges macht diesen Gedanken sichtbar. Der Weg nach oben ist nicht immer vorhersehbar. Das Wetter kann umschlagen, ein Abschnitt kann anspruchsvoller werden und manchmal ist eine neue Route die bessere Entscheidung. Was zählt, sind Vorbereitung, Orientierung und der Zusammenhalt derjenigen, die gemeinsam unterwegs sind. Wissen gibt Halt. Veränderung gibt Richtung. Das Seil steht dabei für eine gemeinsame Wissensbasis: für Kompetenzen, Erfahrung und Vertrauen. Es verbindet Menschen, die an unterschiedlichen Stellen beginnen, aber ein gemeinsames Ziel verfolgen. Für Unternehmen bedeutet das, vorhandenes Wissen zu sichern, neue Fähigkeiten aufzubauen und die Belegschaft auf kommende Aufgaben vorzubereiten. Für die Beschäftigten eröffnet Weiterbildung die Möglichkeit, die eigene berufliche Entwicklung aktiv zu gestalten und auch auf neue Anforderungen sicher zu reagieren.

Das Programm 2027 verbindet deshalb mehrere Ebenen: aktuelle Themen wie Künstliche Intelligenz und Digitalisierung, aufbauende berufliche Qualifizierung und individuelle Lösungen für Unternehmen. Der gemeinsame Nenner ist die Praxis. Wissen soll nicht abstrakt bleiben, sondern dort ankommen, wo Entscheidungen getroffen, Prozesse gestaltet und Leistungen erbracht werden. Weiterbildung bewegt Menschen. Menschen bewegen Unternehmen. Und Unternehmen gestalten die Wirtschaft. Der Weg nach oben beginnt dabei nicht erst am Gipfel, sondern mit dem nächsten gut vorbereiteten Schritt. Weiterbildung lohnt sich.

Eine Weiterbildung zu IHK-Abschlüssen wie Wirtschaftsfachwirt, Industriemeister oder Betriebswirt zahlt sich aus.
Dies ergab eine bundesweite IHK-Umfrage. Aus dem IHK-Bezirk Niederbayern gaben fast 60 Prozent an, dass sie nach einer Weiterbildung mehr Geld verdienten, 54 Prozent schafften danach einen beruflichen Aufstieg. 80 Prozent der Absolventen sind der Überzeugung, dass sich die Weiterbildung positiv auf ihre berufliche Entwicklung auswirkt. Dazu kommen persönliche Benefits, die sie durch die Fortbildung erreicht haben – 90 Prozent der Studienteilnehmer sehen hier positive Effekte.

Zum Weiterbildungsprogramm

Foto: arthurhidden - stock.adobe.com

Forum Personal
HR-Management Netzwerk



Recht, Führung und KI – HR im Dauerwandel

Vergütung wird transparenter, Führung anspruchsvoller, KI verändert Prozesse. Beim IHK-Forum Personal in Passau wurde deutlich: Für Personalverantwortliche geht es längst nicht mehr darum, einzelne Trends zu berücksichtigen. Sie müssen Strukturen schaffen, Entscheidungen erklären und Veränderung aktiv gestalten.

Mit der Entgelttransparenzrichtlinie wird Gehaltstransparenz nun für alle Arbeitgeber unabhängig von Ihrer Größe Pflicht. Unternehmen müssen Gehaltsinformationen früher bereitstellen, Auskunftsanfragen strukturiert beantworten und Entgeltunterschiede nachvollziehbar erklären. „Es ist die Ruhe vor dem Sturm. Jetzt ist die Zeit, sich auf dieses Thema vorzubereiten.“ Mit diesen Worten richtete Maximilian Siegl den Blick auf die neuen EU-Anforderungen. Der Arbeitsrechtsexperte und Bildungsjurist der IHK Niederbayern erläuterte, worauf sich Unternehmen einstellen sollten. Denn künftig geht es für Arbeitgeber nicht nur um die Frage, wie viel Beschäftigte verdienen. Entscheidend wird auch sein, ob sich Unterschiede in der Vergütung sachlich und nachvollziehbar begründen lassen. Dabei werden neben dem Gehalt auch weitere Leistungen betrachtet – etwa Boni, Provisionen, betriebliche Altersvorsorge, Sachleistungen, selbst das Jobrad. Siegl fasste die Anforderungen in drei Prinzipien zusammen: objektiv, durchschaubar und geschlechtsneutral. Unterschiede bei der Bezahlung seien dabei keineswegs grundsätzlich unzulässig. Berufserfahrung, Qualifikationen oder Weiterbildungen können sachliche Gründe sein. Entscheidend ist, dass die Kriterien nachvollziehbar sind und nicht mittelbar zu einer Benachteiligung führen. Anspruchsvoll wird es insbesondere bei der Frage, wann Tätigkeiten gleich oder gleichwertig sind. Kompetenz, Verantwortung und Belastung können dabei eine Rolle spielen. „Wie gut jemand seine Arbeit macht, spielt dabei zunächst keine Rolle“, klärte Siegl auf. Für Unternehmen bedeute das: Vergütungsentscheidungen sollten nicht erst dann überprüft werden, wenn ein Beschäftigter Fragen stellt. Wer Gehaltsstrukturen, Kriterien und Leistungsbewertungen frühzeitig sauber dokumentiere, schaffe eine bessere Ausgangslage. Denn im Streitfall müssen Arbeitgeber darlegen können, dass unterschiedliche Vergütungen auf sachlichen Gründen beruhen. Andernfalls drohten möglicherweise massiv höhere Kosten – bis hin zu rückwirkenden Nachzahlungen.



Christine Wagner



Eduard Dinges



Maximilian Siegl

Führung wird zur Orientierungsaufgabe

Parallel zu rechtlichen Neuordnungen verändern sich Organisationen, Prozesse und Erwartungen an Führung insgesamt. Christine Wagner, Gründerin von Liona Consulting und Partnerin bei Glöbl & Partner, brachte die Herausforderungen auf eine einfache Formel: „Der Wandel wird kein Ende haben.“ Für Führungskräfte bedeute das, Orientierung zu geben und Veränderung aktiv zu begleiten. Gleichzeitig müssten Unternehmen Freiräume für genau diese Aufgabe schaffen. Denn wer seine Zeit überwiegend mit Verwaltung, neuen Tools und ständig wechselnden Prozessen verbringe, habe wenig Kapazität für Führung. Wagner warnte deshalb davor, Digitalisierung mit der bloßen Einführung neuer Software gleichzusetzen: „Wenn Sie einen schlechten Prozess digitalisieren, bleibt es ein schlechter Prozess.“ Bevor ein neues Werkzeug zum Einsatz komme, müssten Prozesse, Rollen und Zuständigkeiten geklärt sein. Das gilt insbesondere für KI. Beschäftigte brauchen nach ihrer Einschätzung Klarheit darüber, was sie nutzen dürfen, welche Regeln gelten und wo Grenzen liegen. Führungskräfte wiederum müssten Fragen aufnehmen, Unsicherheiten ernst nehmen und Veränderung transparent machen. Vertrauen und Offenheit seien dafür entscheidend.

Wie konkret die Entwicklung bereits ist, zeigte Eduard Dinges in einem Workshop. Der Mitgründer und Geschäftsführer der D&W IT Consulting demonstrierte, wie KI-Agenten Aufgaben übernehmen und Teams entlasten können. Gerade im HR-Bereich eröffnen sich zahlreiche Einsatzmöglichkeiten – vom Bewerbungsprozess bis zu weiterführenden Aufgaben. Doch je selbstständiger KI arbeite, desto wichtiger würden klare Regeln. Wer darf welchen Agenten einsetzen? Welche Daten dürfen verarbeitet werden? Welche Entscheidungen bleiben zwingend beim Menschen? Gerade im Personalbereich sei Vorsicht geboten, betonte Dinges. Eine KI könne Daten perfekt auswerten und Entscheidungen vorbereiten, aber nicht alle Faktoren menschlicher Entscheidungen erfassen. „Nicht alles, was möglich ist, ist auch sinnvoll“, betonte Dinges. Die aktuelle Transformation ist also weniger eine Technologiefrage als eine Frage der Organisation und Führung. Am Ende liefen alle drei Themen zusammen: Recht verlangt Transparenz, moderne Führung verlangt Orientierung und KI verlangt klare Verantwortlichkeiten. Wer diese drei Ebenen zusammendenkt, schafft nicht nur bessere Voraussetzungen für das Unternehmen, sondern für eine Personalarbeit, die auch im dauerhaften Wandel handlungsfähig bleibt.

IHK-ANSPRECHPARTNER
Karl Heinz Friedrich
Telefon: 0851 507-252
karlheinz.friedrich@passau.ihk.de

Abschlussprüfungen für Auszubildende

Die Abschlussprüfungen Winter 2026/27 finden an folgenden Terminen statt:
Kaufmännische/kaufmännisch-verwandte Ausbildungsberufe, IT-Berufe, Sicherheitsberufe **24./25. November 2026**
Gewerblich-technische Berufe, Berufskraftfahrer **1./2. Dezember 2026**

Veröffentlichung der Ergebnisse
51./52. Kalenderwoche (den genauen Termin finden Sie im Internet unter www.ihk-niederbayern.de/peo).
Die vorläufigen Ergebnisse der schriftlichen Prüfungen sind ab dem Veröffentlichungstermin unter www.servicepoint-bildung.de abrufbar.
Eine Übersicht über die praktischen und mündlichen Prüfungstermine finden Sie unter
www.ihk-niederbayern.de/pruefungstermine
Die Einladung zur Prüfung erhalten die Teilnehmer rechtzeitig vor dem jeweiligen Prüfungstermin.

Hinweise zur Sommerprüfung 2027
An der Abschlussprüfung Sommer 2027 können alle Auszubildenden und Umschüler teilnehmen, deren Verträge bei der IHK eingetragen sind und deren Ausbildungs- oder Umschulungsverhältnis zwischen dem 1. April und dem 30. September 2027 endet. Die Anmeldung erfolgt über das Portal ServicePoint.Bildung.
Die Betriebe werden dazu im Dezember 2026 per E-Mail informiert.

Zulassung in Sonderfällen
Auf Antrag können auch folgende Personen zugelassen werden:

- Auszubildende, deren Ausbildungsstand aufgrund besonderer Leistungen eine vorzeitige Zulassung rechtfertigt oder deren Ausbildungszeit verkürzt wird (bei Berufen mit gestreckter Abschlussprüfung muss Teil 1 abgelegt sein).
- Prüfungsbewerber ohne bestehendes Ausbildungs- oder Umschulungsverhältnis, die nachweisen können, dass sie mindestens das Einhalbfache der vorgeschriebenen Ausbildungszeit in einem entsprechenden Beruf tätig waren oder vergleichbare Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen haben (Externenprüfung).

Für Anträge auf vorzeitige Zulassung, Verkürzung der Ausbildungszeit oder Zulassung zur Abschlussprüfung (Teil 2) bei Externen gilt die **Antragsfrist 31. Januar 2027.**
Die Teilnahme ist nur bei fristgerechter Antragstellung bei der IHK möglich.

IHK-ANSPRECHPARTNER
Kaufmännisches Prüfungswesen
Telefon: 0851 507-423
pruefung.kaufmaennisch@passau.ihk.de

Technisches Prüfungswesen
Telefon: 0851 507-425
pruefung.technisch@passau.ihk.de



Wir schreiben gemeinsam Erfolgsgeschichten.

Denn unsere Firmenkundenberaterinnen und -berater begleiten Sie persönlich und auf Augenhöhe über alle Unternehmensphasen hinweg.
Mehr auf **bayern-vr.de/firmenkunden/beratungskompetenz**

Wir machen den Weg frei.

MIEDL seit 1919 | Volksbanken Raiffeisenbanken



Foto: HENADZY - stock.adobe.com

Neue Gefahrgutvorschriften Straße (ADR)

Das internationale Regelwerk für den Transport gefährlicher Güter auf der Straße (ADR) wird turnusmäßig alle zwei Jahre angepasst. Mit der nächsten Revision tritt das ADR 2027 zum 1. Januar 2027 in Kraft. Nach einer sechsmonatigen Übergangsfrist ist es ab dem 1. Juli 2027 verbindlich anzuwenden.

Die Anpassungen betreffen erneut zahlreiche Detailregelungen entlang der gesamten Transportkette. Ein Schwerpunkt liegt auf der Weiterentwicklung von Sicherheitsstandards und der Anpassung an technische Innovationen:

- **Verschärfung bei Freistellungen**
  Die Ausnahmemöglichkeit insbesondere für explosive Güter der Kategorie 1, diese Stoffe bis zu einer Höchstmenge von 50 kg zu befördern, wird auf eine höchstzulässige Gesamtmenge von 20 kg je Beförderungseinheit reduziert. Dies führt nach einer Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2030 zu strengeren Transportanforderungen.
- **Neue und angepasste Klassifizierungen**
  Es werden zusätzliche UN-Nummern eingeführt und bestehende Einträge präzisiert, etwa für bestimmte Chlorphenole. Zudem werden Gefahreneigenschaften (z. B. giftig oder ätzend) bei einzelnen Stoffen neu bewertet.
- **Anpassungen bei Verpackung und Kennzeichnung**
  Zahlreiche Detailänderungen betreffen Verpackungsvorschriften, Dokumentationspflichten und Kennzeichnungen – etwa neue Vorgaben für Tankcontainer, Beförderungspapiere oder Kennzeichnungspflichten für Batterien
  (z. B. Natrium-Ionen-Batterien).
- **Schulung**
  Auch Fernschulungen und E-Learning sollen in der Fahrzeugführerschulung möglich sein.

IHK-ANSPRECHPARTNER
Michael Ertl
Telefon: 0851 507-301
michael.ertl@passau.ihk.de

Anpassungen entlang der gesamten Transportkette
Die kommenden Änderungen betreffen unter anderem Freistellungen, Verpackungen und Kennzeichnungen. Zudem sollen Fernschulungen und E-Learning in der Fahrzeugführerschulung möglich werden. Über die Neuerungen informiert die IHK Niederbayern am 3. Dezember in einer kostenfreien Veranstaltung. Referent Jürgen Werny erläutert die wichtigsten Änderungen.

Änderungen des Gefahrgutrechts 2027
3.12. | Passau
13:00 bis 16:00 Uhr

Zur Anmeldung

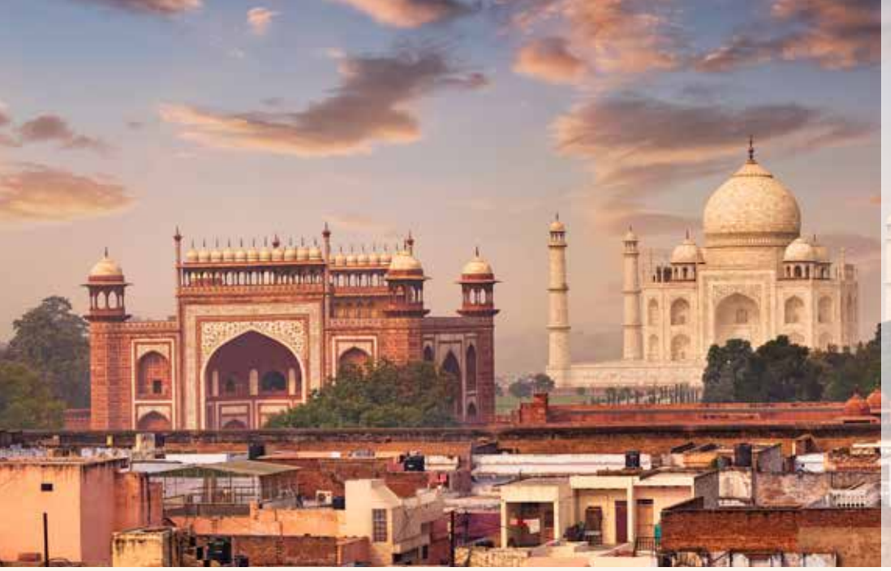
ANZEIGE

Haas
besser bauen.

Mehr Effizienz unter einem Dach.
Produktion und Büro durchdacht vereint.
|
Kurze Wege, optimale Abläufe
und eine Investition mit Zukunft.

Durchdacht. Wertbeständig. Zukunftssicher.







Märkte im Fokus: Indien

Indien beeindruckt nicht nur mit kultureller Vielfalt – hinter den bekannten Bildern steht eine der dynamischsten Volkswirtschaften der Welt mit vielfältigen Chancen für niederbayerische Unternehmen.



Auf einen Blick:

- Bevölkerung: ca. 1,46 Mrd.
- Landesfläche: 3,29 Mio km²
- BIP: 3,9 Billionen Euro
- Wirtschaftswachstum: ca. 6,6%
- Amtssprache: Hindi, Englisch
- Regierungssystem: Parlamentarisch-demokratische Republik

Land und Leute

Indien ist das bevölkerungsreichste Land der Welt. Die wirtschaftliche Entwicklung ist regional unterschiedlich ausgeprägt, wobei insbesondere der Süden, der Westen sowie die Hauptstadtregion um New Delhi durch eine stärkere Industrialisierung und einen höheren Wohlstand hervorstechen. Im Geschäftsleben spielen persönliche Beziehungen eine zentrale Rolle: Vertrauen, Respekt und Geduld sind extrem wichtig. Entscheidungsprozesse verlaufen häufig hierarchisch. Ein formeller, respektvoller Umgang sowie ausreichend Zeit für persönliche Gespräche sind daher im Geschäftsalltag wichtig.

Wirtschaftliche Möglichkeiten

Indien zählt zu den am schnellsten wachsenden großen Volkswirtschaften der Welt und entwickelt sich zunehmend zu einem global wichtigen Wirtschaftsstandort. Staatliche Programme wie „Make in India“ sowie Investitionen in Infrastruktur, Digitalisierung und Industrie verbessern die Rahmenbedingungen für internationale Unternehmen. Besonders attraktive Chancen bestehen in den Bereichen erneuerbare Energien, Elektromobilität, IT- und Digitalwirtschaft, Maschinenbau sowie Gesundheitswirtschaft. Deutschland zählt bereits heute zu den wichtigsten europäischen Handelspartnern Indiens und ist in mehreren Schlüsselbranchen stark vertreten.

Zoll

Der Export von Waren nach Indien bietet deutschen Unternehmen Zugang zu einem dynamischen Wachstumsmarkt – fordert aber eine sorgfältige Vorbereitung und ein professionelles Zollmanagement. Indiens Zoll- und Regulierungssystem gilt als eines der komplexesten im globalen Handel. Die Basiszollsätze belaufen sich meist im zweistelligen Bereich. Der Spitzenzollsatz für Industrieerzeugnisse beträgt 35 Prozent, für Maschinen und Anlagen aus den Kapiteln 84 und 85 des Zolltarifs 7,5 bzw. 10 Prozent. Deutsche Exporteure müssen von Beginn an mehrere Ebenen berücksichtigen. Besonders bei technischen Produkten und Maschinen sind aufwändige Zertifizierungsverfahren sowie Importlizenzen notwendig. Audits durch indische Stellen oder anerkannte Dritte sind für bestimmte Branchen und Produktkategorien zunehmend Pflicht. Die EU und Indien haben im Januar 2026 den erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen bekanntgegeben.

AHK-Standorte

Mumbai, Pune, Delhi, Bengaluru, Chennai, Kolkata, Düsseldorf

IHK-ANSPRECHPARTNER
Sophie Riegler
Telefon: 0851 507-284
sophie.riegler@passau.ihk.de

Foto: Mindaugas Dulinskas - stock.adobe.com

GEZIELT WERBEN
IN DER NIEDERBAYERISCHEN WIRTSCHAFT

schon ab 34 € mtl.

Erreichen Sie rund 33.000 Top-Entscheider aus der Region

GERNE SENDEN WIR IHNEN UNSERE MEDIADATEN!

IHRE MEDIABERATERIN FÜR ANZEIGEN- UND BEILAGENBUCHUNGEN:

Sabine Hinterheller
08541/9688-35
ihk@donaudruck.de

donaudruck
BEEINDRUCKEND VIELSEITIG.

DRUCK- UND ANZEIGENPARTNER DES IHK MAGAZINS NIEDERBAYERISCHE WIRTSCHAFT



Ladeinfrastruktur wird zur Pflicht

Ab dem 1. Januar 2027 gelten im Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) deutlich strengere Vorgaben für Lade- und Leitungsinfrastruktur. Das Gesetz setzt Vorgaben der europäischen Gebäuderichtlinie – der sogenannten EPBD – in deutsches Recht um.

Ladepunkt, Leitungsinfrastruktur und Vorverkabelung

Das GEIG unterscheidet zwischen dem eigentlichen Ladepunkt und vorbereitenden Infrastrukturmaßnahmen:

- Ein Ladepunkt ist eine Einrichtung, an der ein Elektrofahrzeug geladen werden kann. Verfügt eine Ladeeinrichtung über mehrere unabhängig voneinander nutzbare Anschlüsse, so gilt jeder Anschluss als eigener Ladepunkt.
- Die Leitungsinfrastruktur schafft die baulichen Voraussetzungen für eine spätere Installation. Zu ihr gehören insbesondere Leitungsführungen, Leerrohre, Trassen sowie Platz für Zähler, Schutz- und Lademanagementtechnik.
- Die Vorverkabelung geht über die reine Leitungsinfrastruktur hinaus. So werden Strom- und Datenkabel bereits bis zum Stellplatz verlegt. Der spätere Anschluss von Ladepunkten ist dann mit deutlich weniger Aufwand verbunden.

Die wichtigsten neuen Anforderungen im Überblick

Das GEIG unterscheidet zwischen Wohngebäuden und Nichtwohngebäuden. Die zu erfüllenden Pflichten leiten sich hauptsächlich aus der Anzahl der Stellplätze und aus dem Renovierungsgrad ab. Eine „größere Renovierung“ stellt die Renovierung eines Gebäudes dar, bei der mehr als 25 Prozent der Oberfläche der Gebäudehülle einer Renovierung unterzogen werden (§ 2 GEIG) und zugleich der Parkplatz oder die elektrische Gebäudeinfrastruktur betroffen ist.
Die Quoten für barrierefreie und nicht barrierefreie Stellplätze sind jeweils getrennt anzuwenden.

a. Neubau Wohngebäude mit mehr als drei Stellplätzen (§ 6 GEIG)
Mindestens jeweils 50 Prozent der barrierefreien und der nicht barrierefreien Stellplätze müssen vorverkabelt werden. Die übrigen Stellplätze sind mit Leitungsinfrastruktur auszustatten. Zusätzlich ist mindestens ein Ladepunkt zu errichten.

b. Neubau Nichtwohngebäude oder Büro- und Verwaltungsgebäude mit mehr als fünf Stellplätzen (§ 7 GEIG)
Mindestens jeweils 50 Prozent der barrierefreien und der nicht barrierefreien Stellplätze müssen vorverkabelt werden. Die übrigen Stellplätze sind mit Leitungsinfrastruktur auszustatten. Zusätzlich ist grundsätzlich mindestens ein Ladepunkt je fünf Stellplätze zu errichten.
Für Gebäude, die überwiegend Verwaltungs-, Kommunikations- und Organisationsaufgaben dienen (Büro- und Verwaltungsgebäude), gilt eine höhere Ladepunktquote: mindestens ein Ladepunkt je zwei Stellplätze. Die Anforderungen an Vorverkabelung und Leitungsinfrastruktur bleiben bestehen.

c. Bestehendes Wohngebäude mit mehr als drei Stellplätzen bei größerer Renovierung (§ 8 GEIG)
Mindestens jeweils 50 Prozent der barrierefreien und der nicht barrierefreien Stellplätze müssen vorverkabelt werden. Die übrigen Stellplätze sind mit Leitungsinfrastruktur auszustatten. Eine zusätzliche Pflicht zur Errichtung eines Ladepunkts besteht nach dieser Regel grundsätzlich nicht.

d. Bestehendes Nichtwohngebäude mit mehr als fünf Stellplätzen bei größerer Renovierung (§ 9 GEIG)
Grundsätzlich gelten die Anforderungen wie beim Neubau: 50 Prozent Vorverkabelung je Stellplatzkategorie, Leitungsinfrastruktur an den übrigen Stellplätzen und mindestens ein Ladepunkt je fünf Stellplätze. Für Büro- und vergleichbare Verwaltungsgebäude gilt die höhere Quote von einem Ladepunkt je zwei Stellplätze.

e. Bestehendes Nichtwohngebäude mit mehr als 20 Stellplätzen, unabhängig von Renovierungsmaßnahmen (§ 10 GEIG)
Wahlweise ist mindestens ein Ladepunkt je zehn Stellplätze zu errichten oder die Leitungsinfrastruktur für mindestens 50 Prozent der Stellplätze herzustellen.
Für Bestandsgebäude im Eigentum der öffentlichen Hand, die überwiegend von Behörden genutzt werden, gilt eine verlängerte Frist zur vollständigen Vorverkabelung von 50 Prozent der Stellplätze bis zum 1. Januar 2033.

Ausnahmen

Die Pflichten nach dem GEIG können entfallen, wenn die Kosten für die erforderlichen Lade- und Leitungsmaßnahmen mehr als zehn Prozent (bisher: sieben Prozent) der Gesamtkosten der Renovierung betragen. Die Kosten müssen nachvollziehbar ermittelt und dokumentiert werden.

Übergangsregelungen und Sonderregelungen

Bis zum 31. Dezember 2026 gilt grundsätzlich die bisherige Fassung des GEIG. Für Vorhaben, bei denen der Bauantrag, der Antrag auf bauaufsichtliche Zustimmung oder die Bauanzeige bis zum 31. Dezember 2026 eingereicht wurde, gelten für die Anforderungen der §§ 6 bis 9 grundsätzlich weiterhin die bisherigen Regelungen. Für genehmigungsfreie Vorhaben kommt es auf die besonderen Übergangsregelungen beziehungsweise den Beginn der Bauausführung an.
Sind die Stellplätze öffentlich zugänglich, können Eigentümer die Pflichten alternativ durch öffentlich zugängliche Ladepunkte erfüllen, deren Gesamtladeleistung bei Betroffenheit von § 7 und 9 GEIG mindestens 2,2 Kilowatt (kW) mal die Anzahl der öffentlich zugänglichen Stellplätze, bei Betroffenheit von § 10 GEIG mindestens 1,1 Kilowatt (kW) mal die Anzahl der öffentlich zugänglichen Stellplätze, beträgt.
Eine weitere Sonderregelung betrifft bestehende Nichtwohngebäude mit mindestens 21 Stellplätzen. Wer dort aufgrund der bisherigen GEIG-Regelung im Zeitraum vom 27. Mai 2022 bis zum 27. Mai 2024 den geforderten Ladepunkt errichtet hat, erhält für die neuen Anforderungen des § 10 GEIG grundsätzlich Aufschub bis zum 1. Januar 2029.

Förderprogramm

Die Bundesregierung hat im April 2026 das Förderprogramm „Laden im Mehrfamilienhaus“ aufgelegt. Eine Antragsstellung ist noch bis 11. November 2026 möglich. Nähere Informationen sind hier zu finden:

IHK-ANSPRECHPARTNER
Martin Nätscher
Telefon: 0851 507-271
martin.naetscher@passau.ihk.de

Was Unternehmen jetzt tun sollten

1. **Immobilienbestand erfassen**
   Für jedes Gebäude sollten Eigentümer oder Betreiber die Zahl der Stellplätze, deren Lage und die jeweilige Nutzung dokumentieren. Zu prüfen ist insbesondere, ob Stellplätze innerhalb des Gebäudes oder unmittelbar am Gebäude liegen und ob barrierefreie Stellplätze vorhanden sind.
2. **Gebäudekategorie bestimmen**
   Die Anforderungen unterscheiden sich zwischen Wohn- und Nichtwohngebäuden. Bei Nichtwohngebäuden ist zusätzlich zu klären, ob das Gebäude überwiegend als Büro- oder Verwaltungsgebäude genutzt wird. Diese Einordnung kann die erforderliche Zahl der Ladepunkte deutlich erhöhen.
3. **Bau- und Renovierungsprojekte rechtzeitig prüfen**
   Bei Neubauten und größeren Renovierungen sollten Lade- und Leitungsinfrastruktur bereits in der frühen Entwurfsphase eingeplant werden.
4. **Netzanschluss und Lastmanagement einbeziehen**
   Bei größeren Standorten empfiehlt es sich, frühzeitig mit dem Netzbetreiber zu klären, welche Anschlussleistung verfügbar ist und welche Erweiterungen erforderlich wären. Ein Lastmanagement kann helfen, Leistungsspitzen zu vermeiden.
5. **Übergangsrecht dokumentieren**
   Anträge, Bauanzeigen, Genehmigungen, Baubeginn und bereits umgesetzte Ladepunkte sollten nachvollziehbar dokumentiert werden. Das ist insbesondere wichtig, wenn ein Vorhaben noch nach der bisherigen Rechtslage beurteilt werden soll oder die Sonderregelung bis 2029 in Anspruch genommen wird.
6. **Technische Zukunftsfähigkeit sicherstellen**
   Ladepunkte, die ab dem 1. Januar 2027 errichtet oder ersetzt werden, müssen intelligentes Laden auf Basis nicht proprietärer und diskriminierungsfreier Kommunikationsprotokolle und Standards ermöglichen. Unternehmen sollten daher bei Ausschreibungen nicht nur auf die Ladeleistung, sondern auch auf Schnittstellen, Steuerbarkeit und Kompatibilität achten.
7. **Fördermöglichkeiten prüfen und beantragen**

Foto: As13Sys - stock.adobe.com

BAFA veröffentlicht Merkblätter zum Industriestrompreis

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hat neue Merkblätter und Hinweise zum Industriestrompreis veröffentlicht. Die Dokumente schaffen Klarheit zu Antragsfristen, Nachweispflichten und den Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Entlastung. Unternehmen sollten sich frühzeitig mit den Anforderungen befassen und die erforderlichen Verbrauchs- und Nachweisdaten vorbereiten. Für das Abrechnungsjahr 2026 ist die Antragstellung im Jahr 2027 vorgesehen.

Zum Merkblatt

nexxt-CHANGE UNTERNEHMENSBÖRSE

www.nexxt-change.org

Existenzgründer, die ein Unternehmen übernehmen möchten, und Übergabe-Unternehmen, die einen Nachfolger suchen, können in der Unternehmensbörse anonyme Anzeigen aufgeben oder direkt mit den Inserenten in Kontakt treten.

Aktuelle Angebote

PA 09-09 Self-Service-Gastro Zum Verkauf steht ein innovatives Self-Service-Gastronomiekonzept mit bestehenden Standorten und vollständig aufgebautem Franchisesystem. Marke, Prozesse, Unterlagen und Know-how sind etabliert. Ideal für Käufer, der die Marke im DACH-Raum ausbauen möchte.

PA 15-09 Geschenkartikel Zum Verkauf steht eine vollständig entwickelte bayerische Geschenkartikel- und E-Commerce-Marke mit eigenständig entwickelten Produkten, bestehenden Onlineshops, Markenrechten und umfangreichem Warenbestand. Im Mittelpunkt stehen zwei humorvolle Kernprodukte.

PA 02-07 Photovoltaik Das Unternehmen bietet Energielösungen für überwiegend gewerbliche Kunden in Bayern und Sachsen an. Mit über 30 Jahren Erfahrung im Photovoltaikgewerbe, hat es sein Geschäftsmodell auf Ladeinfrastruktur, Batteriespeicher sowie Last- und Energiemanagement erweitert.

PA 02-07 Sicherheitsdienst Aus Altersgründen steht eine seit 17 Jahren bestehende GmbH zur Übernahme bereit. Operative Sicherheitsdienstleistungen/ Ermittlungen, gepaart mit dem Bereich Überwachungstechnik, Anlagen-Neubau, Planung und Wartung der Anlagen in über 100 Standorten.

Gesuche

PA 07-09 Suche Hausverwaltung Gesucht wird eine Hausverwaltung und/oder ein Immobilienmaklerbüro in der Region Passau, Deggendorf, Regensburg. Gute Bonität und Erfahrungen aus der Immobilienbranche vorhanden. Zudem liegt eine Erlaubnis nach GewO von der IHK München vor.

PA 23-02 Suche Café Suche geeignete Räumlichkeiten zur Übernahme in Pfarrkirchen, Simbach am Inn, Eggenfelden und im gesamten Umkreis von ca. 30 km. Bevorzugt wird ein bestehender Betrieb mit vorhandenen Gastronomiegenehmigungen, sehr gerne auch mit Teil- oder Vollausstattung.

Haben auch Sie Interesse an der kostenlosen Vermittlung? Dann inserieren Sie direkt unter www.nexxt-change.org

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

Achtung! Der „Digitale Produktpass“ kommt

Die Verordnung (EU) 2024/1781 über Ökodesign-Anforderungen für nachhaltige Produkte (ESPR) ist seit dem 18. Juli 2024 die zentrale Rechtsgrundlage für den Digitalen Produktpass (DPP). Sie erweitert den Ökodesign-Ansatz deutlich über energieverbrauchsrelevante Produkte hinaus.

Die ESPR schafft zunächst den Rechtsrahmen; konkrete Pflichten legt die Kommission schrittweise in produktspezifischen delegierten Rechtsakten fest. Nach Erlass eines ESPR-delegierten Rechtsakts gilt dann grundsätzlich eine Umsetzungsfrist von mindestens 18 Monaten.

Was ist ein Digitaler Produktpass?

Der DPP ist ein digitaler, standardisierter und maschinenlesbarer Datensatz für ein Produkt, eine Komponente oder ein Material. Er soll relevante Informationen über den gesamten Lebenszyklus zugänglich machen. In der Praxis wird er meist über einen QR-Code oder einen anderen geeigneten Datenträger am Produkt, an der Verpackung oder in den Begleitunterlagen erreicht. Die konkrete Ausgestaltung legt die jeweilige Produktregelung fest.

Je nach Produktgruppe können unter anderem erforderlich sein:

- eindeutige Produkt-, Modell- oder Chargenidentifikation sowie Hersteller, Importeur oder sonstiger verantwortlicher Wirtschaftsakteur,
- verwendete Materialien, Rezyklatanteil sowie Energie- und Ressourceneffizienz,
- Haltbarkeit, Reparierbarkeit, Ersatzteile und Möglichkeiten der Wiederverwendung oder Aufarbeitung,
- Demontage-, Recycling- und Entsorgungshinweise,
- Konformitäts- und Sicherheitsinformationen.

Für welche Wirtschaftsakteure ist der DPP relevant?

Die Pflichten richten sich grundsätzlich an Akteure, die erfasste Produkte auf dem EU-Markt bereitstellen oder in Betrieb nehmen – etwa Hersteller, Importeure, Bevollmächtigte, Händler, Verkäufer, Online-Marktplätze und Fulfilment-Dienstleister. Welche Pflichten konkret gelten, hängt von Produktgruppe und Rechtsgrundlage ab.

Das gilt auch für Produkte aus Drittstaaten. Entscheidend ist die Rolle in der Lieferkette: Ein Zulieferer kann zwar selbst nicht DPP-pflichtig sein, aber dennoch Daten an den Hersteller des Endprodukts liefern müssen.

Pflichten der Wirtschaftsakteure

Sobald die konkrete Produktregelung anwendbar ist, müssen Verantwortliche insbesondere:

- Produktdaten digital und in der vorgegebenen Struktur bereitstellen,
- einen geeigneten Datenträger an Produkt, Verpackung oder Begleitunterlagen anbringen,
- den DPP registrieren, soweit dies vorgeschrieben ist, und die Daten aktuell halten,
- Zugriffsrechte und vertrauliche Informationen steuern sowie die dauerhafte Verfügbarkeit sicherstellen.

EU-Register, dezentrale Datenhaltung und Geschäftsgeheimnisse

Das am 20. Juli 2026 in Betrieb genommene EU-Register speichert vor allem eindeutige Kennungen, Registrierungsdaten und Metadaten – nicht sämtliche Produktdetails. Die vollständigen Informationen können beim Unternehmen oder einem beauftragten DPP-Dienstleister liegen. Der Datenträger verknüpft sie mit dem Produkt und das Register erzeugt eine eindeutige Registrierungskennung.

Die Daten müssen auffindbar, interoperabel, zugriffssicher und über den vorgeschriebenen Zeitraum verfügbar sein. Nicht alle Unternehmensdaten müssen öffentlich werden. Die Gesetzgebung kann unterschiedliche Zugriffsebenen vorsehen, etwa für:

- Verbraucher und allgemeine Nutzer,
- Reparaturbetriebe, Recycler und berechtigte Geschäftspartner,
- Marktüberwachungs- und Zollbehörden.

Welche Branchen und Produkte sind zuerst betroffen?

1. Eisen und Stahl (indikativ: IV. Quartal 2026)

Eisen- und Stahlprodukte sind im ersten indikativen ESPR-Arbeitsplan priorisiert. Erwartet werden Anforderungen an Produktidentität, Materialzusammensetzung, Rezyklatanteile, Umwelt- und Lieferkettendaten. *(Anm. der Red.: Der Rechtsakt war zum Redaktionsschluss noch nicht final veröffentlicht.)*

2. Batterien und Energiespeicher: verbindliche Anwendung ab 18. Februar 2027

Die Batterieverordnung (EU) 2023/1542 verpflichtet ab diesem Datum unter anderem für Batterien von Elektrofahrzeugen und leichten Verkehrsmitteln sowie für Industriebatterien über 2 kWh zu einem digitalen Batteriepass. Dazu zählen etwa Batterien für E-Bikes und E-Scooter sowie viele stationäre Speicher.

Der Batteriepass wird als elektronischer Datensatz über einen QR-Code zugänglich sein und unter anderem Identität, Zusammensetzung, Leistung, Haltbarkeit, Reparatur, Nutzung, Herkunft, CO_2-Bilanz sowie Wiederverwendung und Recycling dokumentieren. Welche Informationen sichtbar sind, richtet sich nach dem gesetzlichen Zugriffsmodell. Für Hersteller, Importeure, Fahrzeug- und Speicheranbieter besteht unmittelbarer Handlungsbedarf.

3. Textilien und Bekleidung (Anfang 2027)

Für Textilien wird ein Rechtsakt voraussichtlich Anfang 2027 angenommen. Der DPP soll unter anderem Fasern, Materialmischungen, Herkunft, Produktionsstufen, Haltbarkeit, Pflege, Reparatur und Recycling abbilden.

4. Aluminium (2027)

Für Aluminium sind Anforderungen an Rezyklatanteil, CO_2-Fußabdruck und Rückverfolgbarkeit bis zur Schmelze zu erwarten.

5. Reifen (Ende 2027)

Der geplante Rechtsakt soll über das Reifenlabel hinausgehen und unter anderem Abrieb, Runderneuerbarkeit, Laufleistung und Rezyklatanteil berücksichtigen.

6. Bauprodukte, Spielzeug, Verpackungen und Wasch- beziehungsweise Reinigungsmittel (2027)

DPP-Anforderungen entstehen auch aus sektoralen EU-Rechtsakten, etwa für Bauprodukte, Spielzeug, Batterien, Verpackungen, kritische Rohstoffe sowie Detergenzien und Tenside. Unternehmen müssen deshalb neben dem ESPR die einschlägige sektorale Gesetzgebung beobachten. Der Bauprodukte-DPP soll mit Leistungs- und Konformitätsinformationen verknüpft werden; ein entsprechender Rechtsakt wird zum Jahreswechsel 2026/2027 erwartet.

7. Möbel (2028) und Matratzen (2029)

Möbel und Matratzen befinden sich im Vorbereitungs- und Konsultationsstadium. Die EU-Kommission plant getrennte oder gestaffelte Rechtsakte für Möbel und Matratzen im Zeitraum 2028 bis 2029.

8. Energieverbrauchsrelevante Produkte und IKT-Produkte (2029)

Für elektrische und elektronische Geräte, Haushaltsgeräte, Beleuchtung und IT-Produkte sollen bestehende technische Dokumentationen, Energiekennzeichnungen, Konformitäts- und Serviceinformationen stärker verknüpft, standardisiert und entlang der Lieferkette verfügbar gemacht werden.



Foto: Bartek (KI-Bild) - stock.adobe.com

Was sollten Unternehmen jetzt tun?

1. Betroffenheit und Unternehmensrolle bestimmen

Produkte, Branchen, Rollen, Rechtsgrundlagen, erwartete Rechtsakte, Fristen und Verantwortlichkeiten in einer DPP-Risikoliste erfassen.

2. Produktdateninventar erstellen

Vorhandene Daten und Lücken ermitteln und Informationen dem jeweiligen Produktmodell, der Charge, dem Einzelprodukt oder der Komponente zuordnen.

3. Ein einheitliches Datenmodell entwickeln

Mit einem schlanken, offenen und erweiterbaren Datenmodell starten; proprietäre Einzellösungen vermeiden.

4. Lieferantendaten vertraglich absichern

Datenumfang, Formate, Nachweise, Aktualisierungspflichten und Haftungsfragen frühzeitig mit Lieferanten klären.

5. Pilotprodukt auswählen

An einem repräsentativen Produkt den gesamten Prozess von Datenerhebung, Prüfung und Freigabe bis Registrierung, Zugriff, Aktualisierung, Rückruf, Reparatur und Archivierung testen. Auch die Nutzerführung sollte einbezogen werden.

6. Qualitätssicherung und Änderungsmanagement etablieren

Materialänderungen, Lieferantenwechsel oder technische Änderungen können eine neue DPP-Version auslösen und müssen systematisch erfasst werden.

Wer jetzt mit belastbaren Daten, einem Pilotprodukt und offenen technischen Standards beginnt, senkt nicht nur spätere Markt- und Lieferkettenrisiken. Zugleich entstehen bessere Rückverfolgbarkeit, effizienterer Service, neue zirkuläre Geschäftsmodelle und eine stärkere Position in datengetriebenen Wertschöpfungsketten.

ANZEIGE





MEHR FLEXIBILITÄT, MEHR PLATZ UND VOR ALLEM MEHR MINI SPIRIT.

Die MINI Familie präsentiert sich im Innenraum puristisch reduziert und aufgeräumt ... und doch voller aufregender High-tech-Features. Im großzügigen Cockpit erwarten Sie die extrem große, clean wirkende MINI Interaction Unit. Das kreisrunde OLED-Display mit 240 mm Durchmesser ist stilvoll und gleichzeitig ein technisches Meisterwerk. Noch nie war MINI so vernetzt und digital: Als Sprachassistent mit natürlicher Stimme ermöglicht der MINI Intelligent Personal Assistant die intuitive Steuerung vieler Funktionen wie Audio-Entertainment, Telefonie, Navigation und Klimatisierung. Profitieren Sie von attraktiven und flexiblen Leasingkonditionen und fordern Sie Ihr gewerbliches Angebot bei uns an.

LEASINGBEISPIEL DER BMW BANK GMBH* EXKLUSIV FÜR GEWERBEKUNDEN: DER MINI ACEMAN E.

Anschaffungspreis**:	25.529,41 UR	**36 mtl. Leasingraten à:**	**296,69 EUR**
Leasingsonderzahlung:	0.00 EUR	**Gesamtpreis:**	**10.680,92 EUR**
Laufleistung p. a.:	10.000 km		
Laufzeit:	36 Monate		

* Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München. Stand 10/2026. Alle Preise zzgl. der gegebenenfalls gesetzlich anfallenden Umsatzsteuer, sofern nicht anders gekennzeichnet. **Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbständige und gewerbliche Kunden.** Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Gültig bis 31.12.2026.
** zzgl. Überführungs- und Übergabekosten in Höhe von 798,32 € sowie Zulassung.

MINI ACEMAN E.: WLTP Energieverbrauch kombiniert: 14,6 kWh/100km; WLTP CO_2-Emissionenkombiniert: 0 g/km; CO_2-Klasse: A; WLTP Elektrische Reichweite: 309 km; Spitzenleistung:kW (PS). Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

Vögl GmbH & Co. Am Ring KG
Hirschberger Ring 34
Tel: 09421/1833-0
www.voegl.de

94315 Straubing
Fax: 09421/1833-300

VÖGL AUTOMOBILE



NIS2, Cybersicherheit & KI-Regulierung: Webinar zu Pflichten und Chancen für Betriebe

Mit der NIS2-Richtlinie und dem EU AI Act entstehen neue regulatorische Anforderungen. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Cybersicherheit und den sicheren Einsatz Künstlicher Intelligenz. Die Themen betreffen daher nicht nur die IT, sondern auch Geschäftsführung, Compliance, Datenschutz und Fachbereiche.
Ein Webinar gibt einen Überblick über die wesentlichen Anforderungen und ihre praktische Bedeutung:

- Welche Unternehmen sind von NIS2 betroffen?
- Welche technischen und organisatorischen Maßnahmen sind erforderlich?
- Welche Verantwortlichkeiten ergeben sich für Geschäftsführung und Management?
- Welche Anforderungen gelten für den Einsatz von KI?
- Wie lassen sich die Anforderungen in bestehende Organisations- und Risikomanagementprozesse integrieren?

Anhand praxisnaher Beispiele werden aktuelle Anforderungen und mögliche Maßnahmen für die betriebliche Umsetzung erläutert.
Das Webinar richtet sich an Geschäftsführung, IT, Informationssicherheit, Datenschutz, Compliance sowie Fach- und Führungskräfte.

NIS2,
Cybersicherheit und KI-Regulierung
19.11. | Online
10:00 bis 12:00 Uhr

Zur Anmeldung

IHK-ANSPRECHPARTNER
Benedikt Grabl
Telefon: 0851 507-341
benedikt.grabl@passau.ihk.de

Foto: KI generiert

IHK STEUERN & FINANZEN

Die IHKs geben monatliche Steuerinformationen heraus.
Diese finden Sie in ausführlicher Form unter www.ihk-niederbayern.de/steuerinfo
Dort können Sie sich auch für ein kostenloses Abonnement registrieren.

Wir sind für Sie da!

IHK Beratung vor Ort

Deggendorf

10.11.	Außenwirtschaft
10.11.	Ausbildung
11.11.	Fachkräfte
19.11.	E-Commerce
24.11.	Existenzgründung

Landshut

10.11.	Recht
17.11.	Recht
18.11.	Ausbildung
19.11.	Wirtschaft Digital - KI

Straubing

11.11.	Firmentrainings
12.11.	Fördermittel
19.11.	Unternehmen in Schwierigkeiten
23.11.	Weiterbildung

Passau

Termine zu allen Themen auf Anfrage möglich

Hier melden Sie sich zu Ihrem persönlichen Beratungstermin an

ANZEIGE

Wir DRUCKEN, was du dir vorstellen kannst - und mehr.

Von der kleinsten Auflage bis zur größten Idee.



www.donaudruck.de

donaudruck
BEEINDRUCKEND VIELSEITIG.

Neue Regeln für Darlehensvermittler – Aufgabenübertragung nach § 34 k GewO

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Niederbayern in Passau hat in ihrer Sitzung am 11. Mai 2026 gemäß §§ 4 Absatz 2 Satz 2 Nummer 6, 10 Absatz 1 IHKG in Verbindung mit § 4 Absatz 2 Satz 2 Nummer 8 der Satzung der Industrie- und Handelskammer für Niederbayern in Passau auf Basis des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023 / 2225 über Verbraucherkreditverträge folgendes beschlossen:
Die Vollversammlung stimmt zu, dass die IHK Niederbayern die Aufgaben nach §§ 34 k, 34l, 11, 11a, 11c, 13a, 13b, 13c, 29, 46 f. der Gewerbeordnung (GewO), einer auf der Grundlage von § 34l GewO und § 11a Absatz 5 GewO zu erlassenden Rechtsverordnung (mit Ausnahme der Zuständigkeit für die Durchführung der Sachkundeprüfung) sowie der Zuständigkeitsverordnung (ZustV) entsprechend dem als Anlage beigefügten Aufgabenübertragungsvertrag (Entwurf) mit Wirkung zum 20. November 2026 auf die IHK für München und Oberbayern überträgt, soweit durch bundes- und/oder landesrechtliche Regelung die o.g. Aufgaben auf die bayerischen Industrie- und Handelskammern (IHKs) übertragen werden. Dies soll auch dann gelten, wenn die Erlaubnis- und Aufsichtszuständigkeit zu einem späteren Zeitpunkt als dem 20. November 2026 auf die IHK übertragen wird.
Der Beschluss wurde mit Schreiben des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie vom 29.07.2026 (Az. 4911h/36/3) genehmigt.

Vereinbarung zur Übertragung und Übernahme der Aufgaben der Register- und Erlaubnisbehörde sowie weiterer Zuständigkeiten nach dem Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023/2225 über Verbraucherkreditverträge und zur Regelung klimaneutraler Mobilität vom 12.05.2026 (BGBl. 2026 I Nr. 139 vom 18.05.2026) (nachfolgend Gesetz zur Umsetzung der EU-Verbraucherkreditrichtlinie) einschließlich künftiger Änderungen im Zusammenhang mit diesen Zuständigkeiten und der Verordnung über Darlehensvermittlung (DarlVermV) in der jeweils aktuellen Fassung, derzeit vom 28.07.2026 (BGBl. 2026 I Nr. 229 vom 31.07.2026), sowie nach § 37 Absatz 7 Satz 1 Nummern 2 und 3 Zuständigkeitsverordnung (ZustV) in der jeweils aktuellen Fassung

I.
Präambel

Durch das Gesetz zur Umsetzung der EU-Verbraucherkreditrichtlinie wird mit Wirkung zum 20.11.2026 eine neue Erlaubnis- und Registrierungspflicht für Vermittler von Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen und entsprechenden Finanzierungshilfen, mit Ausnahme von Verträgen im Sinne von § 34i Absatz 1 Satz 1 GewO, (Darlehensvermittler) eingeführt. Weitere Berufspflichten für Darlehensvermittler ergeben sich aus der DarlVermV. Die bisherige Erlaubnispflichtigkeit der Darlehensvermittlung nach § 34c GewO entfällt.

Artikel 7 des Gesetzes zur Umsetzung der EU-Verbraucherkreditrichtlinie überträgt die Zuständigkeit für das Führen des Vermittlerregisters für Darlehensvermittler (im Folgenden „Registerzuständigkeit“ genannt) sowie für die Abnahme der Sachkundeprüfung bundesweit den Industrie- und Handelskammern.

Weitere Zuständigkeitsregelungen hat der Bundesgesetzgeber nicht getroffen, sondern deren Festlegung dem jeweiligen Landesgesetzgeber überlassen (§ 155 Absatz 2 GewO).

Die GewO enthält in dem durch Artikel 7 des Gesetzes zur Umsetzung der EU-Verbraucherkreditrichtlinie geregelten Darlehensvermittlerbereich für das stehende Gewerbe über die Aufgaben im Zusammenhang mit der Registerzuständigkeit hinaus folgende Aufgaben:

- Erlaubnis- und Aufhebungsverfahren (§ 34k GewO in Verbindung mit Artikel 48, 49 BayVwVfG)
- Untersagung der Beschäftigung nach § 34k Absatz 6 Satz 6 GewO
- Aufgaben nach §§ 11, 11c, 13a bis 13c GewO
- Auskunft und Nachschau nach § 29 GewO
- Aufgaben nach §§ 46 f. GewO
- Aufsichtspflichten im Zusammenhang mit § 34k Absätze 5, 7 GewO
- Weitere Aufgaben und Aufsichtspflichten nach der DarlVermV in der jeweils aktuellen Fassung

Die mit diesen Aufgaben und Pflichten zusammenhängenden Zuständigkeiten werden im Folgenden zusammenfassend als „Erlaubniszuständigkeit“ bezeichnet.

Ohne eine gesonderte Zuweisung der Zuständigkeit für das Erlaubnisverfahren nach § 34k Absatz 1 GewO und für die Ausführung der DarlVermV wären in Bayern die Kreisverwaltungsbehörden hierfür zuständig (Regelzuständigkeit). Der bayerische Verordnungsgeber hat jedoch durch eine Änderung von § 37 Absatz 7 Satz 1 Nummern 2 und 3 ZustV diese Zuständigkeiten auf die bayerischen Industrie- und Handelskammern übertragen.

II.

Die positiven Erfahrungen mit einer bayerischen Verbundlösung bei Gewerbeerlaubnissen für Gewerbetreibende nach § 34c GewO, Versicherungsvermittler und -berater, Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater sowie Immobiliardarlehensvermittler haben gezeigt, dass es zur einheitlichen und effizienten Anwendung der gesetzlichen Bestimmungen und auch aus Kostengründen sinnvoll ist, die Aufgaben der Erlaubnis-, Aufsichts- und Registerbehörde (Verwaltungsverfahren) zu zentralisieren. Das bayerische Verbundsystem soll deshalb auch im Bereich des Darlehensvermittlerrechts im Sinne von § 34k GewO Anwendung finden und dabei die Zuständigkeiten für die Registerführung sowie für die von der Bayerischen Staatsregierung übertragenen weiteren Aufgaben regeln.

Die Zuständigkeit für die Durchführung der Sachkundeprüfung bleibt von dieser Vereinbarung unberührt.

III.

Auf der Grundlage der vorstehenden Überlegungen schließen die

- Industrie- und Handelskammer Aschaffenburg
- Industrie- und Handelskammer für Oberfranken Bayreuth
- Industrie- und Handelskammer zu Coburg
- Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken
- Industrie- und Handelskammer für Niederbayern in Passau
- Industrie- und Handelskammer Regensburg für Oberpfalz/Kelheim
- Industrie- und Handelskammer Schwaben
- Industrie- und Handelskammer Würzburg-Schweinfurt

(nachfolgend IHKs)
mit der Industrie und Handelskammer für München und Oberbayern (nachfolgend IHK München) folgende

Vereinbarung

§ 1 Aufgabenübertragung und -übernahme

(1) Gemäß § 10 Absatz 1 Satz 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) übertragen die IHKs vorbehaltlich des nachfolgenden Absatzes 2 ihre jeweiligen Rechte und Pflichten in Zusammenhang mit Darlehensvermittlern nach § 34k GewO, welche der Bundesgesetzgeber mit Artikel 7 des Gesetzes zur Umsetzung der EU-Verbraucherkreditrichtlinie sowie damit verbundener Gesetzesänderungen und mit der DarlVermV sowie der bayerische Verordnungsgeber auf Grundlage von § 155 Absatz 2 GewO i. V. m. den Bestimmungen der ZustV den bayerischen Industrie- und Handelskammern übertragen hat oder übertragen wird, auf die IHK München. Die Aufgabenübertragung und -übernahme umfasst die Registerzuständigkeit, soweit diese in der Verantwortlichkeit der Industrie- und Handelskammern liegt, sowie alle im Zusammenhang mit der Erlaubniszuständigkeit im Sinne der Präambel stehenden Rechte und Pflichten in der jeweils geltenden Fassung der Vorschriften.
(2) Von der Aufgabenübertragung auf die IHK München ausgenommen ist die Zuständigkeit für die Durchführung der Sachkundeprüfung.
(3) Die IHK München erledigt die ihr nach dieser Vereinbarung übertragenen Aufgaben nach Maßgabe der jeweils gültigen Fassung der für die Erlaubnis (Erlaubniszuständigkeit) und Registrierung (Registerzuständigkeit) für Darlehensvermittler im Sinne von § 34k GewO geltenden Vorschriften.

§ 2 Verfahren

Die IHKs wirken beim Vollzug der übertragenen Aufgaben mit. Für die Aufgabenverteilung zwischen den IHKs und der IHK München gelten folgende Grundsätze:
1. Antragsbezogen können die IHKs Antragstellende ihres Kammerbezirks informieren und beraten. Zu diesem Zweck informieren sie die Antragstellenden, insbesondere auf ihrer Internetseite an geeigneter Stelle, über die Aufgabenübertragung an die IHK München und verlinken auf die jeweiligen Internetseiten der IHK München, die Informationsmaterial zur Erlaubnis, Registrierung und zu den Berufspflichten für Gewerbetreibende nach § 34k GewO enthalten.
2. Für den Vollzug der Registerzuständigkeit werden folgende Grundsätze vereinbart:

a) Die IHKs können Anträge auf Registrierung nach § 34k Absatz 8 Nummer 1 GewO von Antragstellenden ihres Kammerbezirks entgegennehmen. Dies gilt auch für die Entgegennahme von Mitteilungen nach § 34k Absatz 8 Nummer 2 GewO. Sie leiten die Anträge und Mitteilungen unverzüglich an die IHK München weiter.
b) Die IHK München führt die Registrierung der Darlehensvermittler (inklusive der Personen im Sinne von § 34k Absatz 8 Nummer 1 GewO) sowie Änderungen und Löschungen der im Register gespeicherten Daten durch.
c) Die IHK München erteilt im Rahmen des gesetzlich Zulässigen auf Antrag Dritter bzw. der Gewerbetreibenden nach § 34k GewO schriftliche Auskünfte aus dem Register. Dies gilt auch für Anfragen von Behörden.

3. Für den Vollzug der Erlaubniszuständigkeit werden folgende Grundsätze vereinbart:

a) Die IHKs können Anträge auf Erlaubnis nach § 34k Absatz 1 GewO von Antragstellenden ihres Kammerbezirks entgegennehmen. Dasselbe gilt für Unterlagen im Zusammenhang mit Anordnungen zur Überprüfung der Weiterbildungspflicht nach §§ 6, 13 DarlVermV. Im Übrigen gilt vorstehende Nummer 2 Buchstabe a Satz 3.
b) Sind bzw. werden der jeweiligen IHK Umstände bekannt, welche die Zuverlässigkeit oder die geordneten Vermögensverhältnisse der antragstellenden Person bzw. des/der Erlaubnisinhabers/-in (auch als gesetzliche/-r Vertreter/-in einer juristischen Person) fraglich erscheinen lassen (insbesondere Mitteilungen über Verurteilungen auf Grund der Anordnung über Mitteilungen in Strafsachen), so sind diese Tatsachen unverzüglich an die IHK München weiterzuleiten.
c) Die IHK München prüft anhand der vorgelegten Antragsunterlagen die jeweiligen Tatbestandsvoraussetzungen, entscheidet über den Antrag nach § 34k Absatz 1 GewO und erteilt bei Vorliegen der Voraussetzungen die Erlaubnis.
d) Die IHK München überwacht die Gewerbetreibenden nach § 34k Absatz 1 GewO, führt die Verfahren zur Untersagung der Beschäftigung nach § 34k Absatz 6 Satz 6 GewO sowie zur Rücknahme oder zum Widerruf der Erlaubnis durch, bearbeitet verwaltungsgerichtliche Klageverfahren einschließlich der Vertretung und ist auch für die Ein- und Austragungen im Gewerbezentralregister zuständig.
e) Die IHKs unterstützen die IHK München im Einzelfall, z. B. bei der Sachverhaltsermittlung über Antragstellende und Gewerbetreibende im Sinne des § 34k Absatz 1 GewO (unabhängig ob mit oder ohne die jeweilige Erlaubnis) ihres Kammerbezirks. 2Dies betrifft insbesondere Auskünfte über die Gewerbetreibenden (z. B. Beitragsrückstände, Gewerbeanzeige), Recherchen über die Gewerbetreibenden sowie die Durchführung der Nachschau gemäß § 29 Absatz 2 GewO vor Ort.

§ 3 Einrichtungen, Betrieb und Haftung

(1) Die IHK München bedient sich bei der Führung des Vermittlerregisters gemäß § 11a Absatz 1 Satz 4 GewO namens und im Auftrag der IHKs der DIHK. Die IHK München ist bezogen auf ihren Zuständigkeitsbereich verantwortlich für die gesetzlich vorgeschriebene Einstellung von (personenbezogenen) Daten in das Vermittlerregister und für deren Aktualisierung und Löschung. Sie bedient sich bei der Erfüllung dieser Aufgabe der DIHK im Wege der Auftragsverarbeitung. Die DIHK hat die Verantwortung für die Registerführung (getrennte Verantwortlichkeit), insbesondere für den technischen Aufbau, den Betrieb sowie die erforderliche Anpassung und Weiterentwicklung der Registeranwendungen. Dies gilt gegebenenfalls auch für Erweiterungen des Registers, die im Zusammenhang mit der Erlaubniszuständigkeit vorgenommen werden. Die IHKs treten insoweit sämtliche Ansprüche an die IHK München ab. Im Gegenzug verpflichtet sich die IHK München, diese Ansprüche nach Möglichkeit durchzusetzen. Eine weitergehende Haftung der IHK München besteht nicht.
(2) Die IHK München erledigt die ihr im Rahmen der Übertragung der Erlaubnis- und Registerzuständigkeit übertragenen Aufgaben mit der größtmöglichen Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen auf Grundlage der ihr von den Antragstellenden und gegebenenfalls von den IHKs und öffentlichen sowie nicht-öffentlichen Stellen zur Verfügung gestellten Unterlagen, Daten und sonstigen Informationen. Die Haftung wegen einfacher Fahrlässigkeit wird ausgeschlossen. Dies gilt nicht bei der Verletzung von Gesundheit, Körper und Leben oder bei einer Verletzung vertragswesentlicher Hauptpflichten (Kardinalpflichten). Die Haftung wird auf den typischerweise entstehenden Schaden begrenzt.

§ 4 Finanzierung, Gebühren

Die Kosten für die Errichtung der registerführenden Stelle trägt die IHK München. Dies gilt auch für die im Zusammenhang mit der Übertragung der Erlaubniszuständigkeit stehenden Kosten. Die IHK München erhebt zur Deckung dieser Kosten von den Antragstellenden und Darlehensvermittlern mit Erlaubnis nach § 34k GewO Gebühren und Auslagen nach Maßgabe ihrer Gebührenordnung. Diese Gebühren verbleiben bei der IHK München. Im Falle einer Kündigung dieser Vereinbarung trägt die kündigende IHK die im Zusammenhang mit der Rückübertragung der Erlaubnis- und Registerzuständigkeit entstehenden Kosten.

§ 5 Dauer und Kündigung der Vereinbarung

(1) Diese Vereinbarung gilt unbefristet und kann unter Einhaltung einer einjährigen Frist jeweils zum Jahresende von der jeweiligen IHK gegenüber der IHK München bzw. von der IHK München gegenüber der jeweiligen IHK gekündigt werden. Die Kündigung bedarf der Schriftform.
(2) Die Kündigung der Vereinbarung durch eine der IHKs bzw. gegenüber einer der IHKs durch die IHK München berührt das Verhältnis zwischen den anderen IHKs und der IHK München nicht.
(3) Nach der Beendigung des Vertragsverhältnisses tritt die bundes- oder landesrechtlich geregelte Zuständigkeit wieder in Kraft. Die IHK München übergibt der für die Registrierung örtlich zuständigen IHK alle Unterlagen, die es ermöglichen, die Aufgaben der im Sinne der genannten Vorschriften zuständigen Stelle zu erledigen. Die Pflichten der IHK München nach Satz 2 gelten auch für die im Zusammenhang mit der Erlaubniszuständigkeit für Gewerbetreibende nach § 34k GewO stehenden Aufgaben.

§ 6 Datenschutz

Soweit die IHKs mit dieser Vereinbarung Aufgaben auf die IHK München übertragen, handelt es sich um eine Aufgabenübertragung nach §§ 10 Absatz 1 Satz 1, 11 Absatz 2 Nummer 4 IHKG. 2Die Vertragsparteien verarbeiten personenbezogene Daten auf der Grundlage und unter Beachtung der jeweils geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen.

§ 7 Mediationsklausel

Die Parteien verpflichten sich, im Falle einer sich aus diesem Vertrag ergebenden oder sich darauf beziehenden Streitigkeit vor Klageerhebung bei einem Verwaltungsgericht oder ordentlichen Gericht eine Mediation nach den Bestimmungen des IHK-Mediations-Zentrums der IHK München durchzuführen.
§ 8 Schriftform

Änderungen dieser Vereinbarung bedürfen der Schriftform. Änderungen des Schriftformerfordernisses bedürfen ebenfalls der Schriftform. Mündliche Nebenabreden zu dieser Vereinbarung wurden nicht getroffen.

§ 9 Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieser Vereinbarung unwirksam sein oder unwirksam werden, wird dadurch die Gültigkeit des Inhalts der Vereinbarung im Übrigen nicht berührt. Die Parteien verpflichten sich, eine Regelung zu vereinbaren, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung möglichst nahekommt. Dies gilt auch im Fall einer Regelungslücke.

§ 10 Genehmigung

Die Aufgabenübertragung (durch die IHKs) sowie die Aufgabenübernahme (durch die IHK München) bedürfen eines Beschlusses der Vollversammlung der jeweiligen IHK. Jeder Beschluss bedarf ferner der Genehmigung durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie (StMWi). Diese Vereinbarung sowie die entsprechenden Beschlüsse nach Satz 1 sind von den Vertragsparteien nach Genehmigung auszufertigen und entsprechend den Vorgaben der jeweiligen IHK zu veröffentlichen.

§ 11 Inkrafttreten

Die Übertragung und Übernahme der Registerzuständigkeit tritt mit

- Genehmigung der gefassten Vollversammlungsbeschlüsse zur Aufgabenübertragung bzw. -übernahme durch das StMWi als Rechtsaufsichtsbehörde,
- Vertragsunterzeichnung durch die jeweils übertragende IHK und die IHK München sowie
- Veröffentlichung entsprechend den Vorgaben der jeweiligen IHK,

frühestens jedoch am 20.11.2026 in Kraft. Dies gilt auch für die weiteren von dem bayerischen Verordnungsgeber in diesem Zusammenhang übertragenen Zuständigkeiten (Erlaubniszuständigkeit).

Industrie- und Handelskammer für Niederbayern in Passau

Passau, den 29.10.2026

Präsident	**Hauptgeschäftsführer**
Thomas Leebmann	**Alexander Schreiner**

IHK Niederbayern







SCHAU AM OI

Die große Transformation unter dem Ski

Was haben Skirennsport und Fluor miteinander zu tun? Eine ganze Menge! Die WhiteRoot UG aus Straubing entwickelt ein Hochleistungs-Skiwachs, das ohne PFAS und Paraffin auskommt. Pflanzlich, aber kompromisslos auf Performance ausgelegt. Selbst unter einem Ski ist also Raum für Innovation.

Skiwachs ist vermutlich nicht das Produkt, bei dem man spontan an große Transformation denkt. Ein bisschen Wachs auf den Belag, Bügeleisen drauf, fertig. WhiteRoot aus Straubing sieht das ganz anders. Seit dem Fluorverbot im Skisport stellt sich eine einfache Frage: Wie bekommt man ohne PFAS echte Geschwindigkeit und Haltbarkeit auf den Belag? Die Antwort der Gründer ist ein Hochleistungswachs, bei dem die Performance an erster Stelle steht: gutes Gleiten, eine deutlich längere Haltbarkeit und Verlässlichkeit bei unterschiedlichsten Schneebedingungen. Dass das Wachs dabei PFAS-frei und rein pflanzlich ist, sehen sie nicht als Ausrede, sondern als Selbstverständlichkeit. Ein Kompromiss bei der Leistung kam für sie nie infrage. Hinter WhiteRoot stehen Moritz Skolaut (im Bild links) und Lucas Kampf, zwei leidenschaftliche Sportler, die meistens per Ski oder auf dem Fahrrad unterwegs sind. Aus ersten Versuchen wurde nach und nach ein eigenes Produkt. Getestet wurde nicht nur im Labor, sondern vor allem dort, wo es am Ende zählt: auf der Piste. Rezepturen wurden ausprobiert, verändert, verworfen und immer wieder neu getestet. Mitgründer Hans Grötsch bringt dafür viel Erfahrung aus dem Skisport mit. Er war jahrelang als Trainer, Tester und Wachs-Experte unterwegs und kennt das Thema nicht nur aus der Theorie. Entwickelt und produziert wird in Deutschland. Die Gründer legen Wert darauf, die Herkunft der Rohstoffe und die Herstellung nachvollziehbar zu halten. Sie testen lieber selbst und zeigen offen, was das Wachs auf der Piste leistet, statt einfach ein grünes Etikett aufzukleben. Mittlerweile geht die Idee über den Wintersport hinaus: WhiteRoot hat bereits ein Kettenwachs fürs Rad im Programm und arbeitet an Lösungen für die Baubranche, etwa für die Beschichtung von Beton. Der Anspruch ist immer derselbe: Produkte, die zuerst mit ihrer Leistung überzeugen und dabei auch noch ohne fossile Rohstoffe auskommen.

Fotos: Lucas Kampf

IMPRESSUM

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

Redaktion
Maria Hack
Verantwortliche Redakteurin
Telefon: 0851 507-227
maria.hack@passau.ihk.de

Layout
Erik Limmer

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

Anzeigen/Mediaberatung
Sabine Hinterheller
Telefon: 08541 9688-35
ihk@donaudruck.de

Die „Niederbayerische Wirtschaft“ ist das offizielle Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer (IHK) für Niederbayern in Passau. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.
Erscheinungsweise: 10 x jährlich
Erscheinungstag dieser Ausgabe:
2. November 2026
Auflagenhöhe: ca. 33.000
Die mit Namen oder Zeichen versehenen Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der IHK wieder.

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

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet.
Datenschutzhinweis nach DSGVO
Die Pflichtinformationen nach der Datenschutz-Grundverordnung für IHK-zugehörige Unternehmen erhalten Sie unter www.ihk-niederbayern.de/datenschutz-unternehmen

Anzeige

08541/9688-35 ihk@donaudruck.de

Wirtschaftsmarkt

Abrechnung

rechengesellschaft
EDV-Dienstleistungszentrum für mittelständische Betriebe
IHR PARTNER FÜR DIE ERSTELLUNG VON LOHN- UND GEHALTSABRECHNUNGEN
Hascherkeller 26, 84032 Landshut | Tel. 0871 973230
rechengmbh@bauinnung-landshut.de

Arbeitsschutz

ARBEITSSCHUTZ SANTL
Wir kümmern uns mit Sicherheit darum.
Wiesenstraße 7a, 94539 Grafling
Tel. +49(0) 151 588 616 90
E-Mail: info@arbeitsschutz-santl.de
WWW.ARBEITSSCHUTZ-SANTL.DE
ARBEITSSICHERHEIT | SIGEKO | BRANDSCHUTZ

MEDIC ASSISTANCE
Arbeitsmedizinisches Zentrum DEGGENDORF
0991 / 98913990
deggendorf@mabh.de
Hauptstr. 31
94469 DEG

Beratung

Menschliche Führung in Zeiten von Agilität, Veränderung, KI und neuer Unternehmenskultur
EVOLOG BERATUNGSGESELLSCHAFT
Das Portal für Führung
www.evolog.de
Passau, +49/172/6909669
info@evolog.de

Brandschutz

IB Wagner GmbH
Ingenieure für Brandschutz
www.ibtw.de • info@ibtw.de
+49 991 402 290 30

Elektromobilität

CITYWATT
EMPOWER YOUR DRIVE
E-MOBILITY, LADEINFRASTRUKTUR UND CLEVERE ENERGIEKONZEPTE
www.citywatt.de
08509 9066 3350 | info@citywatt.de
Passauer Straße 36 | 94161 Ruderting

VIOCON
+ Elektromobilität
+ Ladeinfrastruktur
+ Betrieb & Abrechnung
WIR KÜMMERN UNS DRUM.
08555 367 98 69
info@viocon.de
www.viocon.de
Hofmark 14, 94481 Grafenau

Erdenhersteller

ERDEN, RINDEN, KOMPOST, SUBSTRATE
AUS BAYERN
Lose Ware und Sackware
Lieferung im Gebiet 84,94,93
Tel. 09903 / 920170
PRODUKTE
BBG Donau-Wald
www.erdenprofis.de

Fertigung

GAB KIRCHBERG
GaB GmbH
Kirchberg i. W.
Kleine bis große Bauteile
www.gabgmbh.de
Kunststoffspritzguss

Franchise

MODERNCOACH GYM / DIE ZUKUNFT DES FITNESSMARKTS IST DIGITAL!
Mit dem Franchise-Konzept von Moderncoach Gym betreiben Sie ein vollautomatisiertes, personalloses Fitnessstudio *efizient, profitabel und innovativ!*
info@moderncoachgym.de

Gebäudetechnik

www.soppart.com
SOPPART
my green energy
PHOTOVOLTAIK | WÄRMEPUMPE | SOLAR
GEBÄUDETECHNIK | SANITÄR | KLIMA + LÜFTUNG
94529 Aicha vorm Wald
Tel +49 (0) 85 44 - 9727 27-0

Hallenbau

Härtl Sandwich- & Trapezprofile
Mühlenweg 11, 94094 Rotthalmünster
Tel. 08533-918-3000 | Fax: 08533-910-136
buero@haertl.info | www.haertl.info

Immobilien

HP BAU
wohnen und investieren mit Wert
www.hp-bayern.de

Lasergravur/Laserdruck

TE GRAVUR
Lasergravur & Laserdruck
- Schilder, Typenschilder, Hinweise
- diverse Werbeartikel mit Personalisierung
- Metallvisitenkarten
- Lasergravur auf Ihren Produkten und Materialien
T&E GmbH | Jägerfeldweg 18, 94152 Neuhaus am Inn
017684787383 | info@te-passau.de
www.te-passau.de

Maschinenbau

ALTRO Industry
PUMPEN INDUSTRIEVERTRETUNG
▪ Anlagenbau ▪ Automotive ▪ Chemie
▪ Galvanik ▪ Lebensmittel / Sanitary
▪ Schmierstoffe ▪ Wasseraufbereitung
▪ Druckluftmembranpumpen
▪ Elektrische Kreiselpumpen
▪ Fass- und IBC-Dosierpumpen
+49 (0) 8731 3974 500
info@altropumpen.de
www.altroindustry.de

Mediadaten

Hier wird Ihre Anzeige rund 30.000 Mal gelesen.

Sie wollen auch im Wirtschafts-markt inserieren?

Anzeigenformate:

groß:
44 x 44 mm
110,00 €*

mittel:
44 x 20 mm
58,00 €*

klein: **44 x 12 mm**
34,00 €*

* Preis gültig bei unveränderter Anzeigenschaltung 10 Ausgaben in Folge. Bei Anzeigenschaltung unter 10 Ausgaben:
+ 30 % auf den Anzeigenpreis.

Ihre Mediaberaterin für Anzeigenbuchungen:



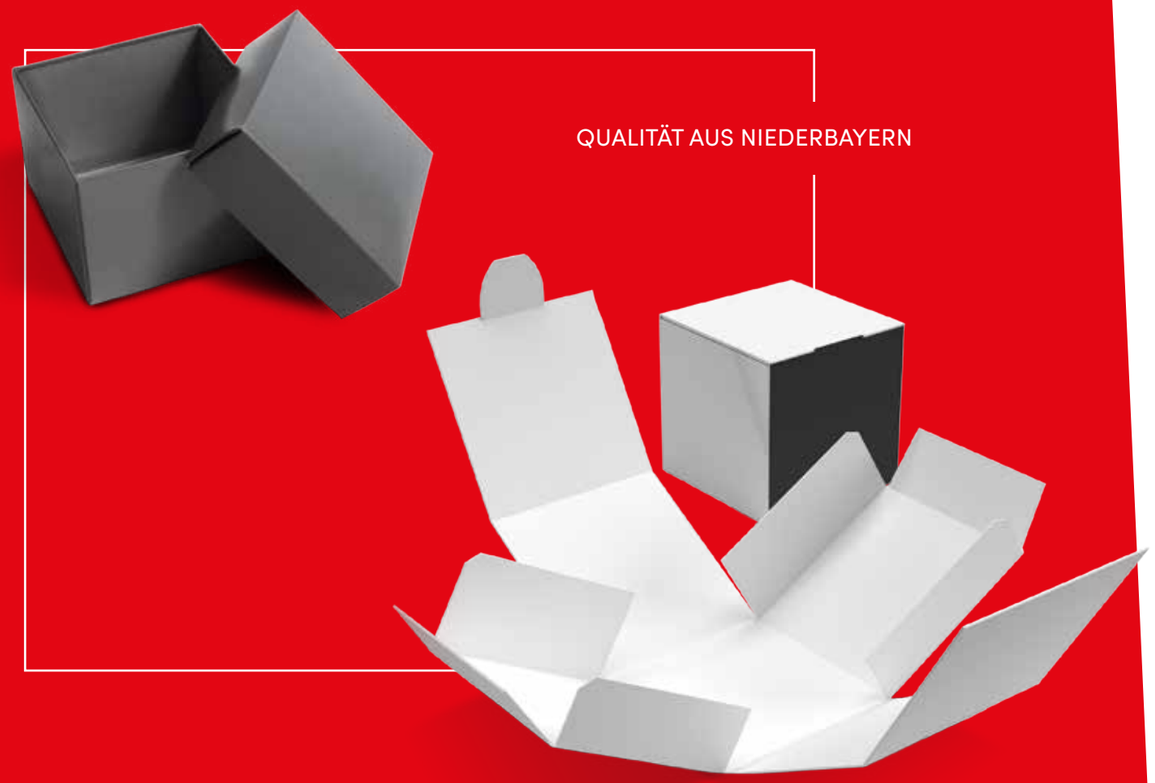
Sabine Hinterheller
08541/9688-35
ihk@donaudruck.de

donaudruck
BEEINDRUCKEND VIELSEITIG.

Wir denken VERPACKUNG neu.

Maßgeschneidert für jedes Produkt –
in jeder Auflage und jedem Format.

Von Standard bis Sonderlösung – aus Voll- & Wellpappe.



www.donaudruck.de

Druckprodukt mit finanziellem Klimabeitrag
ClimatePartner.com/11363-1811-1001

FSC
www.fsc.org
FSC® C126283
Das Zeichen für verantwortungsvolle Waldwirtschaft

Umwelt + Klimapakt Bayern

Anzeige

08541/9688-35 ihk@donaudruck.de

Wirtschaftsmarkt

Organische Dünger

TUSHI
Organische Düngemittel GmbH
Neuburger Straße 106, 94036 Passau
+49 152 221 602 56 | www.tushi-duenger.de

Photovoltaik

SALDENBURG solar-pur.de
solar pur
/ PHOTOVOLTAIK, ELEKTRO-TECHNIK, SPEICHERSYSTEME & WARTUNG
info@solar-pur.de · +49 (0) 8504 9579970

PRAML
ENERGIE- UND GEBÄUDETECHNIK
BESSER
EINER FÜR ALLES.
www.praml.de
Passauer Straße 36 | 94161 Ruderting
08509 9006 0 | info@praml.de

www.maschinenring-ubw.de
Maschinenring
– wir bringen Energie ins Leben.
Photovoltaik
Speicherlösungen
regenerative Energien
Tel. 08505 916500
info@mr-ubw.de
Am Maschinenring 1
94116 Hutthurm

Qualität

schambeck
Prüfservice u. Ingenieurbüro für Qualität & Liefertreue in D/SZ/SK • Tel.09426 / 803500
www.schambeck-group.com

Reinigung

REINIGUNG
TEPPICHBODEN
POLSTERREINIGUNG
Professionell · gründlich · direkt vor Ort
Sauber und frisch
KOSTENLOSE ANFAHRT
Für Hotels, Pensionen, Büros und Privathaushalte
www.reinigung-bf.de
Tel. & WhatsApp: 0175 4059619

Sanierungen

MKL SolidTechnology GmbH
SANIEREN mit Garantie mit sicheren Produkten
Tel. 08544 97 479-0
www.MKL-Solid-Technology.com

Verpackungen

donaudruck
BEEINDRUCKEND VIELSEITIG.
www.donaudruck.de

Versicherungen

MAIER & PONIGL
Versicherungsmakler GmbH
Maßgeschneiderte Versicherungs-lösungen
seit 1946
www.maier-ponigl.com

GRATIAS & CIE
Spezialist für betriebliche Gesundheitsvorsorge
www.gratias.gmbh

Werbung/Kommunikation

T.S.M. Plakatierungen
IHR PARTNER IN SACHEN PLAKATWERBUNG
Tel.: 0170 2933 632
E-Mail: tsm.plakatierungen@t-online.de
WWW.TSM-PLAKATIERUNGEN.DE

Wintergärten

EICHINGER
Wintergärten•Terrassenverglasungen
Ausgezeichnet mit dem Bundespreis u. d. Bayerischen Staatspreis.
Besuchen Sie unsere Ausstellung in Neuhaus am Inn, Rothof 33, Tel. 08503 1594
info@eicor.de – www.eicor.de

Zertifizierung

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

IC Management GmbH
ISO 9001/14001/45001/50001/...
www.ic-management.com

Mediadaten

Hier wird Ihre Anzeige rund 30.000 Mal gelesen.

donaudruck
Wir denken VERPACKUNG neu.
Maßgeschneidert für jedes Produkt –
in jeder Auflage und jedem Format.
Von Standard bis Sonderlösung – aus Voll- & Wellpappe.



www.donaudruck.de

Sie wollen auch im Wirtschafts-markt inserieren?

Anzeigenformate:

groß:
44 x 44 mm
110,00 €*

mittel:
44 x 20 mm
58,00 €*

klein: 44 x 12 mm
34,00 €*

* Preis gültig bei unveränderter Anzeigenschaltung 10 Ausgaben in Folge. Bei Anzeigenschaltung unter 10 Ausgaben:
+ 30 % auf den Anzeigenpreis.

Ihre Mediaberaterin für Anzeigenbuchungen:



Sabine Hinterheller
08541/9688-35
ihk@donaudruck.de

HERZSCHLAG EINER NEUEN ÄRA.

DER NEUE BMW i3.



JETZT BEI UNS.

Der neue BMW i3 lässt Herzen höherschlagen. Mit einer elektrischen Reichweite, die Maßstäbe setzt, beeindruckender Dynamik und intelligenten Assistenzsystemen überzeugt die Sportlimousine auf allen Strecken. Kompromisslos auf den Fahrer ausgerichtet. Unverkennbar BMW. Geschaffen für alle, die jede Fahrt intensiv erleben möchten. Vereinbaren Sie jetzt Ihre persönliche Probefahrt.

Auto-Leebmann GmbH
Traminer Str. 1 · 94036 **Passau**
Tel. 0851 7001-0
info@leebmann.de

Leebmann Deggendorf GmbH
Hauptstraße 18 · 94469 **Deggendorf**
Tel. 0991 37056-0
deggendorf@leebmann.de

Mehr unter: