

Wirtschaftstelegramm

» **Unterstützung** Mit einem BMW 125i unterstützt das Autohaus Reisacher das praxisorientierte Lernen in der Kfz-Innung Schwaben. Das Fahrzeug wird zur Verfügung gestellt, um den rund 550 Kfz-Mechatronik-Azubis pro Ausbildungsjahr die Chance zu geben, sich mit den aktuellsten Techniken der Automobilbranche vertraut zu machen. Auch im Meisterkurs soll das Fahrzeug eingesetzt werden. Reisacher sieht sich als lokal verankertes Unternehmen in der Verantwortung, die Ausbildung vor Ort zu unterstützen.

» **Auszeichnung** Die Steuerberaterkammer München hat die besten Steuerfachangestellten der Winterprüfung 2016/2017 für ihre herausragende Leistung geehrt. Die Absolventen bestanden den Abschluss ihrer Ausbildung mit der Gesamtnote „sehr gut“. Darunter waren Daniel Baumann, Jessica Fresia, Antonia Fürst und Ann-Kathrin Gutberlet, die ihre Ausbildung an der Berufsschule Augsburg absolviert haben sowie Martina Mobley, die an der IHK Schwaben zur Steuerfachangestellten ausgebildet wurde.

Welcher Beruf passt? „Fit for Job“ auf der Messe informiert

„Was ist dein Traumberuf?“ – vor einiger Zeit gab es eine bundesweite Befragung von mehr als 2000 Kindern und Jugendlichen zwischen acht und 19 Jahren. Ergebnis: Kauf-frau führt bei Mädchen, Mechaniker bei Jungen. Tierärztin, Tierpflegerin, Lehrerin oder Krankenpflegerin stehen bei Mädchen hoch im Kurs, Jungen mögen technische und handwerkliche Jobs.

Und wie sieht es in der Praxis aus? Wunschdenken und raue Arbeitswelt, das will nicht immer zusammenpassen. Hier setzt die Ausbildungsmesse „Fit for Job“ an. Sie will Jugendliche umfangreich aufklären, wie sie den für sie richtigen Beruf finden können. Der Zuspruch ist enorm. Weit mehr als 10000 Besucher kamen in den Vorjahren. Am morgigen Samstag, 18. März, öffnet die größte Berufsbildungsmesse in Schwaben im Augsburger Messe-gelände ihre Tore. 170 Aussteller aus Handel, Handwerk, Industrie und dem Dienstleistungsbereich sowie Schulen und Bildungsträger informieren rund um das Thema duale Ausbildung. Die Messe ist von 9 bis 15 Uhr geöffnet. Wer keinen Plan hat, was er beruflich machen möchte, ist im Forum „Berufsbildung“ gut aufgehoben. Nächster Schritt nach der Berufswahl ist die richtige Bewerbung – auch dafür gibt es Tipps, ebenso über mögliche Karrierewege. Die Firmen aus Industrie, Handel und Handwerk versprechen angehenden Auszubildenden gute Perspektiven, wenn sie Engagement, Wissen und Begeisterung mitbringen. (möh)

Personalie

NEUWAHLEN

Vorstandschef Jäger denkt an mögliche Fusion

Carbon Composites e. V. (CCeV) mit Sitz in Augsburg ist der größte deutschsprachige Verbund von Unternehmen und Forschungseinrichtungen, die mit Faserverbundwerkstoffen zu tun haben. Der Verein versteht sich als Kompetenznetzwerk zur Förderung der Anwendung von Faserverbundwerkstoffen. Vorstandsvorsitzender bleibt Prof. Dr. Hubert Jäger, der bei der Mitgliederversammlung im Amt bestätigt wurde. Den Verein gibt es seit zehn Jahren, er hat derzeit 300 Mitglieder. Jetzt wird über eine Fusion nachgedacht. Entsprechende Gespräche sollen geführt werden. Als Partner kommt ein ähnlich strukturierter Verband in Stade (Niedersachsen) infrage. Ziel ist es, eine gesamtdeutsche Carbon-Composites-Landschaft aufzubauen. „Bis nächstes Jahr wollen wir eine Entscheidungsgrundlage erarbeiten“, sagt Jäger. (möh)



Der Unterschied ist deutlich zu sehen: Sowohl das Wohnzimmer als auch der Schlafraum hinterlassen nach dem gezielten Einsatz von Dekoartikeln und Stoffen einen völlig anderen Eindruck. Auf diese Weise wird eine Atmosphäre geschaffen, die Interessenten zum Kauf animieren soll. Fotos: Cornelia Reichel

Ein Haus wird hübsch gemacht

Wertsteigerung Wer derzeit eine Immobilie verkaufen will, dürfte kaum Probleme haben, einen angemessenen Preis zu erzielen. Diesen kann man aber noch steigern – durch gezieltes Dekorieren. Wie das geht

VON ANDREA WENZEL

Cornelia Reichel besitzt etwa 200 Sofakissen, mehrere Couchen, Kerzenständer und Vasen in verschiedenen Größen, Formen und Farben. Dazu so viele Kunstblumen, dass sie damit handeln könnte, unendlich viele Sets an Badvorlegern mit dazu passenden Handtüchern, Regale, Tische und Lampenschirme und noch vieles mehr, was zu einer geschmackvollen Inneneinrichtung gehört. All die Dinge im Wert von rund 100000 Euro nutzt sie aber nicht etwa selbst in ihrem Haus in Gablingen (Landkreis Augsburg), sondern lagert sie einige hundert Meter entfernt in einer großen Halle. Klingt verrückt, ist es aber nicht: Cornelia Reichel braucht all die Ausstattungsgegenstände beruflich. Sie ist Home Stagerin.

Salopp formuliert, hübscht die Gablingerin Immobilien auf, die verkauft werden sollen. Auf diese Weise werden Ladenhüter plötzlich interessant und interessante Objekte im Wert gesteigert. „Man kann sagen, dass sich mit einer Immobilie nach meinen Diensten deutlich mehr erwirtschaften lässt, als es sonst der Fall gewesen wäre“, sagt sie selbstbewusst.

Dass sie damit nicht übertreibt, bestätigt der Augsburger Immobilienmakler Helmut Klamt. Bei begehrten Immobilien, die sich auch ohne Home Staging, also Dekoration, gut verkauft hätten, hält er eine Wertsteigerung von zehn bis 20 Prozent und sogar darüber hinaus durchaus für möglich. „Bei einer Besichtigung sind die ersten Minuten entscheidend. Der positive erste Eindruck durch das geschickte Arrangement von Home Staging erfreut das Auge und fördert den Kaufwunsch“, beschreibt Klamt. Besonders lohnenswert sei das Aufhübschen einer Immobilie, wenn sich diese als weniger attraktiv für Käufer erweist. „Ich habe bei einer von mir betreuten Wohnung erlebt, wie sich der zähe Verkauf durch die professionelle Aufbereitung überraschend schnell ankurbeln ließ“, erzählt der Makler. Das unterstreicht eine Umfrage der Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR): Zwei Drittel aller schwierigen Objekte seien nach Angaben der Verkäufer durch Home Staging innerhalb von maximal vier Wochen verkauft worden.

Bevor sich der Erfolg jedoch einstellt, muss der Verkäufer investieren. Wie viel hängt vom Aufwand

und dem Preis der Immobilie ab. „Wenn ich in einer noch bewohnten Wohnung agiere und nur kleinere Veränderungen nötig sind, dann kommen wir auf einen Preis um die 600 Euro“, erläutert Cornelia Reichel. Bei Immobilien im Wert zwischen 300000 und 400000 Euro und etwas größerem Aufwand liege man bei etwa zwei Prozent der Verkaufssumme. Inklusiv ist die Beratung vor Ort sowie die Umsetzung. Deko und eventuell nötige Möbel stellt Reichel aus ihrem Fundus oder kauft sie gegebenenfalls gezielt ein. Denn schließlich soll die neue Ausstattung auch zur Immobilie passen und den „Haben-Wollen-Effekt“ auslösen. Dafür ist es auch nötig, zu entpersonalisieren. „Familienfotos, religiöse oder politische Gegenstände lenken ab und erzeugen womöglich Emotionen, die einem Verkauf nicht dienlich sind“, beschreibt Cornelia Reichel. Deshalb schaffe sie eine neutrale Atmosphäre und Freiräume, die den Raumnutzen sofort erkennbar machen. Ist das Objekt entsprechend hergerichtet, werden Bilder gemacht, die für eine Onlineplattform oder für ein Exposé verwendet werden können.

„Anfangs war ich sehr skeptisch, ob ein optisches Verkaufstuning

nicht den Zweck verfolgt, Mängel zu verbergen“, gibt Makler Klamt zu. Heute denkt er anders: „Ein gewissenhafter und fairer Makler wird seine Kunden auf nicht sichtbare Mängel ansprechen. Ich halte dies so seit über 25 Jahren. Darüber hinaus kann ich aber trotzdem durch einen positiven Gesamteindruck das Niveau einer Immobilie anheben und für Kunden interessant machen.“ Auch Cornelia Reichel, die eigenen Angaben nach die einzige Home Stagerin in Augsburg und Umge-

bung ist, will fair sein und hält sich an den entsprechenden Ehrenkodex ihres Berufsverbands. „Im Grunde ist es ähnlich, wie wenn man sein Auto vor dem Verkauf zur professionellen Aufbereitung gibt“, erklärt sie ihr Tun. Die dazugehörigen Vorteile hat offenbar auch der Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen erkannt. Er kooperiert seit Anfang des Jahres mit dem Berufsverband für Home Staging und setzt auf dessen Fachwissen.



Cornelia Reichel in ihrem Lager in Gablingen. Dort stehen viele der Möbel und Dekoartikel, die dafür sorgen, dass sich eine Immobilie gut verkauft. Foto: Peter Fastl

Warum Renk aufs Lechfeld baut

Industrie An der B 17 entsteht ein neues Zentrum – aus vielen Gründen

Der Augsburger Getriebehersteller Renk plant auf dem Lechfeld bei Oberottmarshausen (Kreis Augsburg) auf rund 70 Hektar Fläche ein Waren- und Prüfzentrum und später eine weitere Produktionsstätte. Da auf dem Areal des Stammwerks zwischen der Eichleitner- und Gögginger Straße in Augsburg schon lange keine Wachstumsmöglichkeiten mehr gegeben sind, hat Renk in der Vergangenheit Teile der Logistik an verschiedene Standorte in Augsburg ausgelagert. Diese werden nun auf dem Lechfeld zusammengefasst.

Arno Seitz, Bereichsleiter Logistik beim Getriebehersteller erklärt dazu: „Vorerst werden dabei keine weiteren Arbeitsplätze geschaffen, da die bereits bestehenden Standorte zusammengelegt werden.“ Renk

gehe es dabei darum, die verstreuten Bereiche auf einer Fläche in einem eigenen Standort zu betreiben.

Neue Arbeitsplätze könnte erst der zweite Bauabschnitt bringen. In den ersten Planungen ist eine Werkshalle mit etwa 15000 Quadratmetern vorgesehen. Wann sie gebaut und wie sie genutzt wird, ist aber noch offen. „Das hängt ganz von der Entwicklung der Geschäftsfelder ab“, erklärt Seitz. Eine Montagehalle für die nebenan lagernden Teile hält er dabei für derzeit am wahrscheinlichsten.

Seitz betont, dass der neue Standort zwar dem Warenumschatz dient, aber kein reiner Logistikstandort wird. „Das Hauptaugenmerk liegt auf der Qualitätsüberwachung. Daher werden die meisten der dort beschäftigten Mitarbeiter aus dem

Prüfwesen sein“, sagt Seitz. Dazu kommen auch Tätigkeiten im Bereich Reinigungs- und Montagevorbereitung. Für das Augsburger Stammwerk hat die Erweiterung keine personellen Konsequenzen. Renk verspricht sich optimierte Abläufe im Warenumschatz.

Der Baubeginn für das Waren- und Prüfzentrum auf dem Lechfeld ist im kommenden Jahr geplant. Mitte 2019 soll dann direkt an der B 17 der Betrieb anlaufen. Über die Baukosten gibt es vom Unternehmen derzeit keine genauen Angaben. „Dazu sind wir noch zu früh in der Planungsphase, aber sie werden im zweistelligen Millionenbereich liegen“, erklärt Seitz, der froh ist, „etwas in dieser Größe mit guter Verkehrsanbindung gefunden zu haben.“ (krup)

Hoffen auf Merkel

Handel Schwäbische Unternehmen verunsichert

Das erste Treffen zwischen Bundeskanzlerin Angela Merkel und US-Präsident Donald Trump wird auch von schwäbischen Unternehmen mit Spannung erwartet. Derzeit unterhalten nach Angaben der Industrie und Handelskammer für Schwaben (IHK) rund 600 Firmen regelmäßige Geschäftsbeziehungen zu den USA. Sie verunsichert laut IHK-Auslandsexperte Axel Sir vor allem die „America-first-Politik“, also die geplante Bevorzugung heimischer Unternehmen und Produkte. Zwar würden die schwäbischen Betriebe bislang wenig an ihrem Geschäftsverhalten ändern, allerdings sei die fehlende

Verlässlichkeit „Gift“, vor allem für Investitionen.

Die Betriebe setzen demnach große Hoffnungen auf das Treffen und ein klares Bekenntnis zum Freihandel. Dennoch würden sich viele parallel aktiv auf eventuell kommende US-Marktzugangshürden vorbereiten. „Die Anfragen diesbezüglich und konkrete Beratungen zum US-Markt nehmen derzeit deutlich zu“, so Sir.

Aus den Beratungsfragen würden sich auch konkrete Themenfelder ergeben, zu denen sich die Unternehmen eine für sich positive Entscheidung wünschen. So hoffen sie, dass es keine zusätzlichen Importrestriktionen, also Zusatzzölle, geben wird, die Reisefreiheit erhalten bleibt und die EU als Einheit respektiert wird. (nist)



Axel Sir