

Fachwissen für Frauen

INFORMATIONSFORUM Experten vermitteln am 21. März Fakten zur Basis einer Existenzgründung.

NEUMARKT. Das Frau- und Beruf-Regionalzentrum Regensburg an der Volkshochschule der Stadt Regensburg veranstaltet am Samstag, den 21. März ein Informations- und Kontaktforum zur Unternehmensgründung.

An diesem Tag wird gründungsinteressierten Frauen von Experten umfangreiches Start-Up Faktenwissen vermittelt. Inhalte sind: Basis einer Existenzgründung, Wissen über Gründungszuschüsse, Businessplan, das Einmaleins der Geschäftsverträge, erfolgreiches Marketing und professionelle Gestaltung von Werbematerial. Da zu einer erfolgreichen Selbstständigkeit auch persönliche Ausstrahlung und gute Verhandlungsstrategien gehören, werden Workshops angeboten zum selbstbewussten Auftritt und zur zielsicheren Kommunikation.

Um Ordnung in die Ideen und Gedanken zu bringen, gibt es Coaching-Gespräche mit erfahrenen Beraterinnen und einen entspannenden Workshop zur Work-Life-Balance.

Einen ganz neuen Schwerpunkt bildet das Thema Networking – Netzwerke gründen, pflegen und nutzen. Wie man durch richtige Kontaktpflege seinen Unternehmenserfolg ankurbelt, erklären erfahrene Netzwerkerinnen in einem Vortrag. Abgerundet wird das Angebot schließlich durch Informationsstände von Wirtschafts- und Finanzpartnern und eine Talkrunde mit erfolgreichen Gründerinnen zum Thema „Auf Beziehungen bauen“.

Tatsächlich waren noch nie so viele Frauen in Deutschland so gut ausgebildet wie heute. Immer mehr von ihnen wagen den Schritt in die Selbstständigkeit. Der Anteil weiblicher Selbstständiger an allen Selbstständigen stieg im Zeitraum von 2001 bis 2008 deutschlandweit auf 30 Prozent. Fast jedes dritte Unternehmen in Deutschland wird von einer Frau geführt. Unbestritten ist auch die Nachhaltigkeit von Frauenunternehmen. Frauen gründen zwar in bescheidenerem Rahmen, später und vorsichtiger als Männer, ihre Unternehmen, haben jedoch eine höhere Überlebensdauer. Gerade in Zeiten unsicherer Arbeitsplätze entschließen sich viele Frauen, sich ihren Arbeitsplatz selbst zu schaffen. Häufig machen sich auch Frauen während der Familienphase selbstständig. Der 10. Existenzgründerinnen-Tag wird organisiert vom Frau- und Beruf-Regionalzentrum Regensburg und findet im Thon-Dittmer-Palais, Haidplatz 8, von 10 bis 17.30 Uhr statt. Nähere Informationen und Anmeldung unter der Telefonnummer (09 41) 5 07 24 33 oder unter www.frauundberuf.org. Ansprechpartnerin: Stefanie Breuer-Indefrey Telefon: (09 41) 5 07 44 30. (mz)



Franz Gailler (links) und Claus Riepl kaufen selbst ganz gerne ein.

Foto: Sigl

Vom Parkplatz-Aufräumer zum Chef des Hauses

LEBENSMITTEL Früher schob Franz Gailler Wagen zusammen, heute managt er das „Kaufland“ – und das feiert heuer seinen 25. Geburtstag.

VON KATRIN SIGL

NEUMARKT. Wenn er so recht drüber nachdenkt, dann kommt Claus Riepl, Verkaufsleiter beim Handelshof, der Lebensweg von Franz Gailler wie eine kleine Ausgabe des amerikanischen Traums vor: Als Wagenschieber suchte der Schüler Franz in einer Zeit, in der es noch kein Pfandsystem gab, mühsam alle Einkaufswagen auf dem Parkplatz zusammen – heute ist er hier der Chef. 20 Jahre hat Hausleiter Gailler seinem Unternehmen bereits gewidmet – das ist mehr als die Hälfte seines Lebens. Einen Großteil davon verbrachte der 39-Jährige im Handelshof Neumarkt – schließlich ist er Neumarkter.

Darauf, dass der Neumarkter Handelshof in diesem Jahr seinen 25. Geburtstag feiert, ist Gailler schon ein wenig stolz – schließlich war die Neumarkter Filiale eine der ersten, die in Bayern eröffnet wurden. Mittlerweile gibt es rund 60 Märkte. „Wir sind der Fels in der Brandung, ein Urgestein“, sagt Verkaufsleiter Riepl. Dabei hat sich auch für den Handelshof einiges geändert.

Weil die Nachfrage immer größer wurde, wuchs der Bestand exotischer Lebensmittel und Zutaten – vor 25 Jahren gab es weder Kokosmilch noch Nori-Blätter für Sushi. „Das wird in einem Kochbuch gelesen oder im Fernsehen gesehen und dann kommen die Leute und wollen das nachkochen“, sagt Gailler. Auch das Stichwort „Bio“

war vor einem Vierteljahrhundert weitgehend unbekannt – heute gibt es mehr als 300 Bio-Artikel im Handelshof. Dabei machen diese nur einen Bruchteil des ganzen Sortiments aus: 15 000 Artikel stehen in den Regalen. Abgesehen davon haben sich im selben Gebäude ein Bäcker, ein Zeitschriften- und Lottoladen, ein türkischer Feinkosthändler und die Post niedergelassen.

Wie in der Anfangszeit gehen im Handelshof auch heute noch die Lebensmittel am besten. Ob Grundnahrungsmittel wie Nudeln, Zucker und Mehl, Obst und Gemüse oder Fleisch: „Die Leute kaufen bei uns alles“, sagt Riepl und sieht gerade darin die Chance für einen Supermarkt wie den Handelshof: „Viele Kunden ziehen es vor, an einem Ort alles zu kaufen.“ Natürlich gebe es auch die Einkäufer, die bewusst die Angebote der einzelnen Su-

DER STANDORT NEUMARKT

► **Wirtschaftliche Situation:** Den Standort Neumarkt beurteilt Verkaufsleiter Claus Riepl als „hervorragend“. „Es ist alles da: Industrie, Kaufkraft, ein stimmiges Umfeld – Neumarkt ist ein heiß begehrtes Pflaster.“

► **Die Konkurrenz:** Dass Neumarkt ein „Top-Standort“ sei, merke auch die Konkurrenz, sagt Riepl – zahlreiche Discounter haben in den vergangenen Jahren in der Stadt eröffnet. Das war 1984 noch ganz anders – da gab es gerade einmal vier Supermärkte und Discounter.

► **Das Untere Tor:** Derzeit sind im Handelshof keine größeren Investitionen, beispielsweise für einen Umbau, geplant. Vieles hängt von den Plänen der Stadt am Unteren Tor ab – „wie bei anderen Unternehmen oder den Geschäften in der Marktstraße“. (ks)

permärkte verglichen und dann hier das eine und dort das andere kauften, „aber das hält sich noch in Grenzen“.

Im Preiskampf mit den Discountern – „Aldi und Lidl geben die Preisschiene vor, wir reagieren“ – setzt der Handelshof auf drei Dinge: Erstens darauf, dass es Lebensmittel wie beispielsweise Butter im Handelshof zum gleichen Preis wie im Discounter gibt – die Eigenmarke „K – Classic“ macht's möglich. Zweitens spielt die Größe des Sortiments („wir haben ja viel mehr Artikel“) eine Rolle und drittens setzt man auf Stammkunden. „Unser Markt hat eine wahnsinnig gute Reputation“, sagt Riepl.

Dass die Stammkunden teilweise seit 25 Jahren in den Markt kommen, macht die beiden stolz. „Denn es dauert eine gewisse Zeit, bis man jemanden wirklich als Stammkunden gewinnt. Und die Discounter haben mittlerweile Marktanteile, die beängstigend sind“, sagt Riepl.

Vor der Zukunft ist dennoch weder dem Verkaufs- noch dem Hausleiter bange. „Wir sind sehr gut aufgestellt. Wir haben keine Angst vor niemandem – denn wir machen unser Geschäft gut“, ist sich Franz Gailler sicher. Er war selbst einer der ersten Kunden im Handelshof – „auch wenn ich da noch nicht mal Alkohol kaufen durfte“. Natürlich kauft er auch als Hausleiter noch immer im Handelshof ein. „Und zwar alles. Von Getränken über Putzmittel bis zu Obst und Fleisch.“

→ Das Jubiläum feiert der Handelshof mit seinen 87 Mitarbeitern und Kunden mit einer Aktionswoche vom 2. bis 7. März. Es gibt beispielsweise Kinderschminken, einen Malwettbewerb, ein Glücksrad, ein Parkplatz-Roulette, Verlosungen und Promotion-Aktionen.

Mit Banken verhandeln

ANTRÄGE Die Institute in der Region verhalten sich sehr unterschiedlich bei der Kreditvergabe.

NEUMARKT. Je länger Auftragsflauten anhalten, umso dringender sind Unternehmer auf Kredite angewiesen. Selbst bei Betrieben mit einer hohen Eigenkapitalquote ist es eine Frage der Zeit, wie lange sie sich ohne Fremdkapital über Wasser halten können. Die Industrie- und Handelskammer (IHK) rät zu alternativen Finanzierungsmodellen, wenn die Verhandlungen mit der Hausbank gescheitert sind.

„Die Krise wird weiter andauern“, sind die Volkswirte der IHK überzeugt. Aktuelle Prognosen gehen 2009 von einem alarmierenden Rückgang des Bruttoinlandsprodukts aus. Dennoch zeigen jüngste IHK-Umfragen, dass sich die Befürchtungen einer umfassenden Kreditklemme nicht bestätigen. „Die Unternehmen der Region sind erstaunlich gut aufgestellt“, weiß IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Jürgen Helmes. Dennoch sei klar, dass es auch Unternehmen gebe, die derzeit in finanzielle Schwierigkeiten geraten.

Helmes appelliert an die Verantwortlichen, sich an die IHK zu wenden. „Wir haben Fachleute, die bei Finanzierungsfragen und drohender Insolvenz helfen.“

Bei gut 70 Prozent der Unternehmen Ostbayerns haben sich die Kreditkonditionen nicht verändert. Über sechs Prozent geben an, ihre Kreditkonditionen hätten sich verbessert. Knapp 23 Prozent sprechen von einer Verschlechterung. Dabei sind wirtschaftliche Lage und Schwierigkeiten bei den Kreditverhandlungen auch abhängig von der Branche. So berichtet ein Vertreter des Einzelhandels, dass Investitionen, die er noch im vergangenen Jahr getätigt hat, heuer gar nicht mehr möglich wären. Er kritisiert die zunehmend restriktive Kreditvergabepolitik der Banken und spricht durchaus von einer Kreditklemme. „Da ist kein Verhandeln auf Augenhöhe mehr möglich. Die Bank bestimmt, wo es lang geht.“

Ein kleines Industrieunternehmen kämpft seit Monaten mit extrem hohen Auftragsrückgängen. Große Aufträge wären zwar in naher Zukunft in Sicht, „aber die Bank lässt absolut nicht mit sich reden“, klagt die Juniorchefin.

Ganz anders hört sich der Vertreter eines für die Region vergleichsweise großen Industriebetriebs an: Er lobt die exzellente Zusammenarbeit mit der Bank – und das, obwohl das Unternehmen empfindliche Auftragsrückgänge zu verzeichnen hat. Blendend geht es einer Reihe von Dienstleistungsunternehmen in der Region, insbesondere aus der IT-Branche. „Wir haben ohnehin einen sehr geringen Kreditbedarf. Mit unserer Bank gibt es gar keine Probleme“, kommentiert ein Softwareentwickler. (mz)

Bergauer übernimmt ein Altdorfer Unternehmen

DICHTUNGSSYSTEME Der Firmensitz wird in die Oberpfalz verlagert / Ralmont beliefert den Fachhandel in Deutschland und in Luxemburg

BERNGAU. Zum 1. Januar hat der 29-jährige Schreinermeister und Betriebswirt des Handwerks, Thomas Seidl, die Firma Ralmont Dichtungssysteme für Fenster und Türen vom Gründer und bisherigen Inhaber Alfred E. Bloss übernommen. Seidl war seit dem Jahr 2005 Vertriebsleiter des in Kucha bei Altdorf ansässigen Unternehmens.

Mit der Betriebsübernahme verbunden ist die Verlegung des Firmensitzes, der Produktion und des Vertriebs nach Bergau, wo auch eine größere, 550 Quadratmeter große Betriebsfläche mit Büro zur Verfügung steht.

Ralmont beliefert den Fachhandel in Deutschland und Luxemburg. Über

Vertriebspartner ist Ralmont in Österreich präsent. Über 3500 Fensterbauer und Monteure verarbeiten heute bereits die Dichtsysteme von Ralmont.

Die innovativen Leisten-/Bandsysteme von Ralmont sind für die Fenstermontage bei Alt- und Neubauten patentiert und geprüft. Durch das verklebte Band oder Dichtlippe mit dem Mauerwerk bleiben die Fugen, wie nach aktuellem Stand der Technik gefordert, innen dauerhaft luftdicht und außen schlagregensicher.

Die Fensteranschlussfolien gibt es in allen gewünschten Qualitätsstufen, Breiten und Längen. Die Bänder können mit verschiedenen Ralmont-Klebearten (Folienkleber, Klebeband für



Der Jungunternehmer Thomas Seidl kann über fehlende Kundenaufträge nicht klagen. Foto: Schrafl

Stein, Butylstreifen bzw. Powertape (ab März 2009) verklebt werden. Ab Ende Februar 2009 hat das Unternehmen weitere Produkte für die Fenstermontage im Sortiment: Das R3-Kombiband, das in einem Arbeitsschritt die drei Ebenen der Fensterfuge abdichtet und dämmt sowie das Ralmont-Powertape für die Verklebung der Bänder mit dem Mauerwerk.

Derzeit entwickelt und baut das Unternehmen eine Maschine, die den neuen Kleber auf die Dichtbänder aufbringt. Der einen Millimeter dicke und variabel breite Kleber kann ohne Voranstrich (Primern) auf allen baulichen Untergründen verklebt werden. (nsf)