

ASF AKADEMIE Steinwald - Fichtelgebirge für Wirtschaft, Technik und Kultur
Kommunikationszentrum des Mittelstandes e.V.

IHK IHK-Gremium Marktredwitz-Selb

AGI Hochfranken plus e.V.

WJ Wirtschaftsjunioren Fichtelgebirge

FV Förderverein „Lebens- & Wirtschaftsraum Fichtelgebirge e.V.“

ZUM MITNEHMEN

MEINUNGEN
**DURCH
BLICK**

Ausgabe Juni 2026

Titelthema

- 1 SCHERDEL-Gruppe und Wiesaplast –
Erfolgreiche Allianz der Technologien

Wirtschaft

- 4 Trendauswertung Wirtschaftslage
IHK-Gremium Oberfranken
- 6 ProComp – Der stille Eindringling
- 7 Rolf Brilla – KI-Management – Warum "Einfach
mal machen" im Mittelstand nicht funktioniert
- 8 Cybercrime in Unternehmen – ein professionelles
Geschäft
- 10 Plannerer GmbH – Das Abbruchunternehmen
Partner im modernen Rückbau

Weiterbildung

- 12 Zwei Sinne – zwei Perspektiven – eine Expertin
Martina Busch
- 14 Führen im Graubereich – Warum Ambiguitätstoleranz die neue Kernkompetenz ist
Diana Grillmeier

Gesellschaft

- 16 Autohof Thiersheim – Ein Autohof mit echtem
Herzschlag
- 18 Kuchenreuther Architekten/Stadtplaner –
„Alte Schmiede“ – Vorbild Stadtentwicklung

Serie

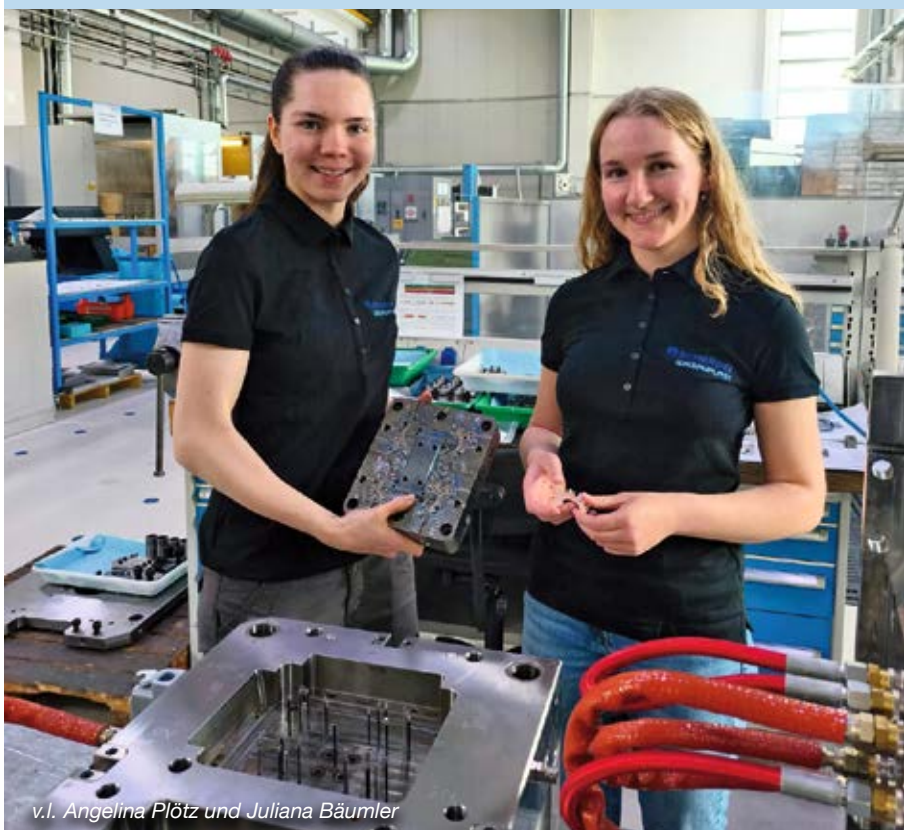
- 20 Praxis-Tipps – nicht nur für Unternehmer
Fordern Sie, fördern Sie!

Erfolgreiche Allianz der Technologien

Gemeinsam geht es besser – diese Überzeugung hatten die Verantwortlichen der SCHERDEL-Gruppe und Wiesaplast bereits vor fast fünf Jahren. Heute zeigt sich: Diese Entscheidung war richtig.

Die Strategie von SCHERDEL war bei der Entscheidung zur Übernahme von Wiesaplast sehr klar: Durch die Verbindung der Metallkompetenz von SCHERDEL und des Kunststoff Know-Hows von Wiesaplast sollte ein wichtiger Schritt für die Zukunft gemacht werden. Gleichzeitig war es wichtig, die Stärken von Wiesaplast zu erhalten und weiter auszubauen. Dadurch entstand die Grundlage für neue Produkte, die nur durch enge Zusammenarbeit der beiden Unternehmen entwickelt werden konnten. ...

Lesen Sie weiter auf Seite 2



v.l. Angelina Plötz und Juliana Bäumler

Erfolgreiche Allianz der Technologien

Gemeinsam geht es besser – SCHERDEL-Gruppe und Wiesauplast

... Heute gehören Teile für die E-Mobilität, klassische Automotive-Anwendungen und sonstige Industrieprodukte, wie Hoch-Volt-Connectoren, Sensorstecker, Waterfittings mit Abschirmung und Phasenkoppler genauso zum Produktportfolio bei SCHERDEL Wiesauplast, wie die traditionellen Produkte Gehäuse, Akku-Halter oder Koppelstangen und Staudruckklappen.

Die Kompetenzen aus den beiden technologischen Welten gebündelt – dazu die Innovationskraft und globale Präsenz von SCHERDEL sowie die regionale Nähe der beiden Firmen machen den neuen Unternehmensbereich innerhalb der SCHERDEL-Gruppe so schlagkräftig.

Durch die Übernahme hat SCHERDEL seine Aktivitäten im Kunststoffbereich deutlich erweitert. Der Zusammenschluss schuf eine hervorragende Basis für Technologie- und Qualitätsführerschaft im Bereich Kunststoff-Metall, Metallsubstitution und anspruchsvolle Kunststoffteile. Diese Kombination eröffnet neue Möglichkeiten, beispielsweise leichtere oder effizientere Bauteile herzustellen. Gleichzeitig ist das Unternehmen damit gut aufgestellt, um die aktuellen Veränderungen in Industrie und Technik erfolgreich zu meistern. Davon profitieren auch die Kunden, denen heute vielfältigere Lösungen angeboten werden können.

Schon beim Zusammenschluss Anfang 2022 zeigte sich der Geschäftsführer von SCHERDEL Wiesauplast, Wolfgang Beer, zuversichtlich: „Der Zusammenschluss von SCHERDEL und Wiesauplast bringt für alle Seiten nur Vorteile.“ Heute bestätigt sich diese Einschätzung. In Wiesau wurden seitdem rund 100 neue Arbeitsplätze geschaffen, davon allein 80 in der Produktion. Auch international entwickelt sich das Unternehmen weiter. Der Standort in Mexiko wurde ausgebaut, die Produktion für anspruchsvolle Kunststoffteile im SCHERDEL-Werk in China unter Führung der Kunststoffspezialisten aus Wiesau befindet sich im Aufbau.

Einblick in die Produktion

Letztlich sind Produktion und Vertrieb die maßgeblichen Treiber für Umsatz und Ertrag eines Unternehmens. Ausschlaggebend sind jedoch die zugrunde liegenden Voraussetzungen, die diesen Erfolg überhaupt ermöglichen. Bei SCHERDEL Wiesauplast basiert die Leistungsfähigkeit in erster Linie auf sechs zentralen Erfolgsfaktoren:

Eine fundierte Simulation und Entwicklung gewährleistet ein kunststoffgerechtes Produktdesign, belastbare Berechnungen sowie die optimale Auswahl von Materialien und Fertigungsverfahren. Ergänzt wird dies durch einen eigenen Hightech-Werkzeugbau, der die Herstellung und kontinuierliche Optimierung hochkomplexer Werkzeuge sicherstellt.

Ein weiterer wesentlicher Baustein ist die Automatisierungs- und Fügetechnik, die unter anderem Kunststoffschweißverfahren sowie teil- und vollautomatisierte Montageprozesse umfasst. Darüber hinaus spielt die Auswahl und gezielte Kombination leistungsfähiger Werkstoffe eine zentrale Rolle für die Produktqualität. Die ausgeprägte Elektronikkompetenz des Unternehmens ermöglicht den Einsatz moderner Oberflächenmontagetechnologien zur Bestückung von Leiterplatten und elektronischen Baugruppen. Abgerundet wird dieses Kompetenzprofil durch den sogenannten globalen Footprint, also die internationale Aufstellung innerhalb der SCHERDEL-Gruppe, die eine weltweite Präsenz und enge Kundennähe gewährleistet.

Produkte und Produktionsverfahren

Viele der hergestellten Produkte sind im Alltag nicht sichtbar, da sie im Inneren von Fahrzeugen, Maschinen oder technischen Haushaltsgeräten verbaut sind. Meist handelt es sich um Präzisions-Spritzgussartikel, die im Ein- und Mehrkomponentenverfahren gefertigt werden. Ergänzt wird das Portfolio durch hybride Bauteile mit Metalleinlegern, Kunststoffkomponenten mit integrierten metallischen Leiterbahnen sowie elektronische und mechatronische Baugruppen.

Was viele nicht wissen: Durch hochtechnologische Kunststoffe konnten die letzten Jahre viele Bauteile aus Metall bzw. Aluminium ersetzt werden, was für die Endprodukte eine deutliche Gewichtsreduzierung und eine erheblich verbesserte CO₂-Bilanz bedeutet.

Das zentrale Produktionsverfahren ist der technische Präzisionsspritzguss. Hierfür stehen Spritzgießmaschinen mit Schließkräften von 25 bis 850 Tonnen zur Verfügung, davon allein 58 Stück am Standort Wiesau. Trotz der hohen eingesetzten Kräfte steht die Fertigung im Zeichen höchster Maßgenauigkeit im Bereich von wenigen Hundertstel Millimetern – eine ausgewiesene Kernkompetenz des Unternehmens, die weltweit kaum jemand erreicht.



Zuführung verschiedener Kunststoffe in die Produktion

Diese Herstellung erfordert viel Erfahrung, da sich Kunststoffe beim Abkühlen unterschiedlich verhalten können. Besonders anspruchsvoll ist dies bei verstärkten Materialien, etwa wenn Glasfasern oder Carbonfasern enthalten sind. Dabei ist das präzise Zusammenspiel von Werkzeug, Prozess, Qualität und Berechnung das A und O für eine erfolgreiche Umsetzung.

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden

SCHERDEL Wiesauplast arbeitet mit vielen bekannten Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen zusammen. In der Automobilindustrie zählen unter anderem Audi, Bosch, Aumovio, Schaeffler und Volkswagen zum Kundenkreis. Darüber hinaus gehören mit B. Braun SE ein weltweit führender Hersteller von Medizintechnik- und Pharmaprodukten sowie der Technologiekonzern Siemens zu den bedeutenden Auftraggebern. Auch Unternehmen aus dem regionalen Umfeld, wie CUBE, RAPA und SCHERDEL selbst, sind vertreten. Mit John Deere zählt zudem ein international renommierter Hersteller von Land-, Forst- und Baumaschinen zum Kundenportfolio. Für diesen liefert SCHERDEL Wiesauplast unter anderem Komponenten im Bereich Elektromobilität. Eine besondere Rolle nimmt die Zusammenarbeit mit BORA ein, einem innovativen Anbieter von Premium-Kochfeldabzugssystemen. Die Technologie, bei der Kochdünste nach unten abgesaugt werden, zeichnet sich durch eine hohe konstruktive Komplexität aus, die von außen kaum sichtbar ist. In den unterschiedlichen Varianten der Glaskeramik-Kochfelder werden über 300 Einzelteile aus Metall und verschiedenen Kunststoffen verbaut, die im Werk 2 bei SCHERDEL Industries in Wiesau montiert werden. Ein Teil der eingesetzten Kunststoffkomponenten wird intern gefertigt, was erhebliche logistische Vorteile bietet. Für Wolfgang Beer ist die Zusammenarbeit mit BORA nicht nur wichtig, sondern auch „unheimlich vertrauensvoll“.

Einige Zahlen und Daten

SCHERDEL Wiesauplast beschäftigt in Wiesau rund 320 Mitarbeiter, in Mexiko 220 Mitarbeiter und in China ha-

ben gerade die ersten Mitarbeiter die Serienproduktion im Kunststoff gestartet. Auf 35.000m² Produktionsfläche weltweit sind fast 100 Spritzgießmaschinen im Einsatz, weitere 30 Maschinen mit Schwerpunkt Kunststoff-Metall sind in weiteren Scherdel-Werken weltweit vor Ort. Pro Jahr werden ca. 4.000 Tonnen Kunststoff verarbeitet.

Werkzeugmacher und Kunststofftechnologie – Zwei Berufe mit Potential

Werkzeugmacher und Kunststofftechnologien sind bei SCHERDEL Wiesauplast nicht nur in der Produktion gefragte Berufe, sondern können nach ihrer Ausbildung in nahezu allen Unternehmensbereichen eingesetzt werden. Geschäftsführer Wolfgang Beer wirbt daher intensiv um Auszubildende. Er weiß, dass die dabei erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten hochtechnologisch sind und großartige Aufstiegsmöglichkeiten eröffnen. So sind viele Führungskräfte und Fachspezialisten bei SCHERDEL Wiesauplast gelernte Werkzeugmacher. Wolfgang Beer selbst hat mit dieser Ausbildung den Grundstein für seine Karriere gelegt. „Karriere mit Lehre wird bei uns aktiv gelebt und ich selbst würde auch heute sofort wieder den gleichen Beruf erlernen“. Beispielhaft sei auf zwei junge Frauen verwiesen. Angelina Plötz ist im Mai als Werkzeugmacherin ins Unternehmen gestartet. Bereits nach kurzer Zeit freut sie sich über die neuen Erfahrungen, die sie im Betrieb machen kann. Juliana Bäumler macht gerade eine Ausbildung zur Industriekauffrau. Nach Einblicken und praktischer Erfahrung in der technischen Ausbildung hat sich Juliana sofort für den Werkzeugmacherberuf begeistert. Sie wird deshalb nach ihrem ersten Abschluss eine zweite Ausbildung zur Werkzeugmechanikerin starten.

Sind Sie an einer Ausbildung interessiert? Dann erhalten Sie erste Informationen auf der Website www.scherdel-wiesauplast.com. Eva-Maria Geißler, Teamleiterin Personal, ist unter 09634 / 88-286 telefonisch erreichbar.

Autoren: SCHERDEL Wiesauplast und Peter Pirner

Krisenstimmung in Oberfrankens Wirtschaft

Konjunkturklimaindex der IHK für Oberfranken Bayreuth bricht ein



IHK-Präsident Dr. Michael Waasner
(Foto: Thorsten Ochs)

Die wirtschaftliche Situation im Kammerbezirk der IHK für Oberfranken Bayreuth trübt sich weiter ein, wie die jüngste Konjunkturbefragung zeigt. Sowohl die aktuelle Geschäftslage als auch die Erwartungen der Unternehmen für die kommenden zwölf Monate geben spürbar nach. Der Konjunkturklimaindex verzeichnet einen Rückgang um 8 Punkte und liegt nun bei einem Wert von 87.

In den vergangenen 30 Jahren lag der Index nur 2022 (Russischer Einmarsch in die Ukraine), 2020 (Corona-Pandemie), 2009 (Immobilien- und Wirtschaftskrise) und 2003 (Irak-Krieg) auf einem derart niedrigen Niveau. "Die Ergebnisse sind ein deutlicher Warnruf", betont IHK-Präsident Dr. Michael Waasner. "Statt den vorhergesagten Aufschwung erwarten die Unternehmen eine sich verschärfende wirtschaftliche Krise. Sicher teils aufgrund neuer weltwirtschaftlicher Unsicherheiten, aber auch wegen ausbleibender politischer Reformen in Deutschland."

Fehlende Impulse

Die befragten Unternehmen im Kammerbezirk der IHK für Oberfranken Bayreuth bewerten in der Frühjahrsbefragung ihre aktuelle Geschäftslage schlechter als zu Jahresbeginn. Nur noch 21 Prozent schätzen ihre Lage positiv ein, aber 29 Prozent negativ, was einem Saldo von 8 Punkten entspricht (Saldo zu Jahresbeginn 2). Weder vom Auftragsvolumen noch von der Auslastung gehen positive Signale aus. "Vor allem im Handel und Tourismus, aber auch in der Industrie, fehlt es an Aufträgen", so Wolfram Brehm, Hauptgeschäftsführer der IHK für Oberfranken Bayreuth.

Die Auslastung wird vor allem in der Industrie sehr negativ eingeschätzt, einzig die Dienstleister beurteilen diese im Saldo positiv.

Erwartungen bleiben im Keller

Die Geschäftserwartungen für die kommenden zwölf Monate geben weiter nach. Nur noch 13 Prozent der Befragten rechnen mit einer Verbesserung ihrer Geschäftslage, aber 32 Prozent mit einer Verschlechterung. Im Saldo liegen die Geschäftserwartungen bei 19 Punkten (zur Jahreswende 8 Punkte). Vor allem die erwartete Inlandsnachfrage gibt weiter nach (Saldo 22 Punkte). Nicht ganz so schlecht die Erwartungen für Auslandsaufträge (6 Punkte). Mit dem Asien/Pazifikraum gibt es eine Region, wo die Erwartungen im Saldo sogar leicht positiv sind. Besonders schlecht schätzen die Unternehmen das erwartete Auftragsvolumen aus den USA und China ein.

Zukunftsinvestitionen gehen ins Ausland

Die Investitionsplanungen im Inland für die folgenden zwölf Monate zeigen weiter nach unten (Saldo 12 im Vergleich zu 9 zu Jahresbeginn). Nur noch 17 Prozent der Befragten wollen mehr investieren, 29 dagegen weniger. Dazu kommen 26 Prozent, die keinerlei Investitionen planen. Investitionen werden zunehmend ins Ausland verlagert. 12 Prozent wollen dort mehr, 7 Prozent weniger investieren. Noch wichtiger als die Entwicklung ist erneut das Hauptmotiv der Investitionen. Im Inland stehen vor allem Ersatzbeschaffungen (68 Prozent Nennung) und Rationalisierungen (34 Prozent) im Fokus. Produktinnovationen und Kapazitätserweiterungen spielen eine untergeordnete Rolle. Ganz anders ist die Situation bei den Auslandsinvestitionen. Hier liegt das Hauptmotiv bei Kapazitätserweiterungen (55 Prozent Nennung) gefolgt von Produktinnovationen (45 Prozent). Zur Jahreswende waren es jeweils gerade einmal 29 Prozent. "Wer immer noch nicht versteht, was die Uhr geschlagen hat: Die Diskussion, ob eine Deindustrialisierung droht, ist längst keine theoretische mehr", warnt der

IHK-Präsident. "Gerade Oberfranken mit seiner hohen Industriedichte und wo die Industrie in den vergangenen 20 Jahren erheblich zum Wachstum beigetragen hat, würde dies weit überdurchschnittlich treffen."

Dauerhaft schlechte Lage spiegelt sich in Beschäftigungsplanungen wider

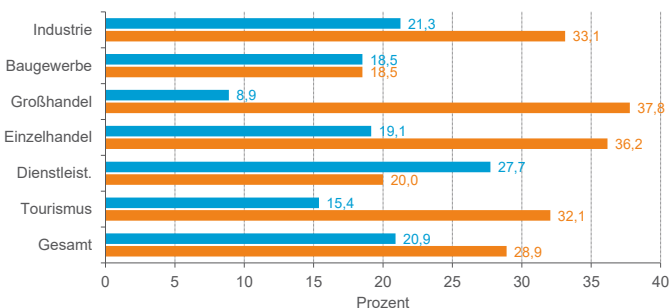
Mit einem Saldo von 19 verschlechtern sich die Beschäftigtenprognosen im Frühjahr erheblich (Saldo 11 zu Jahresbeginn). Insgesamt gehen 28 Prozent der befragten Unternehmen von einer sinkenden Belegschaft am Standort für die kommenden zwölf Monaten aus, der höchste Wert seit Jahren. Risiken in der weiteren Entwicklung sehen die Unternehmen vor allem bei den Energie- und Rohstoffpreisen, den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, den Arbeitskosten sowie der Inlandsnachfrage (Nennungen jeweils über 60 Prozent aller Befragten). Einen großen Sprung – von Rang 4 auf Platz 1 – als Risikofaktor machen die Energie- und Rohstoffpreise. "Die aktuelle Lage auf den Energiemärkten, zuletzt stark befeuert durch den Nahost-Konflikt, ist für viele Unternehmen wie ein Damoklesschwert", macht Brehm deutlich. Doch nicht nur externe Faktoren setzen viele Unternehmen unter Druck: "Zur ganzen Wahrheit gehört, dass viele der großen Risikofaktoren für unsere Wirtschaft hausgemacht sind."

Die IHK-Vertreter kritisieren in diesem Zusammenhang die ausufernde Bürokratie, übermäßig komplexe und langwierige Genehmigungsverfahren sowie das Ausbleiben echter Deregulierung. Besonders die hohe Steuer- und Abgabenlast nehme den Unternehmen die dringend benötigte Luft zum Atmen. "Vor allem muss endlich erkennbar sein, wohin es eigentlich gehen soll. Die unklare strategische Ausrichtung der Bundesregierung ist längst unser größtes Standortrisiko", so Waasner weiter.

Er richtet einen deutlichen Appell an die Bundesregierung: "Ich erwarte, dass Sie sich auf eine bessere Politik einigen, die der deutschen Wirtschaft wieder zu Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und langfristigem Vertrauen in den Standort verhilft. Dafür muss die Produktivität steigen, Innovationen ermöglicht und Investitionen angereizt werden. Es muss jetzt Schluss sein, das Trennende in den Mittelpunkt zu stellen – entscheidend ist, dass das Einigende in den Fokus rückt." Nur so könne das Vertrauen von Unternehmen und Bevölkerung zurückgewonnen sowie die Rahmenbedingungen für Investitionen, Wachstum und Beschäftigung geschaffen werden. Ganz im Sinne von "Made in Germany!"

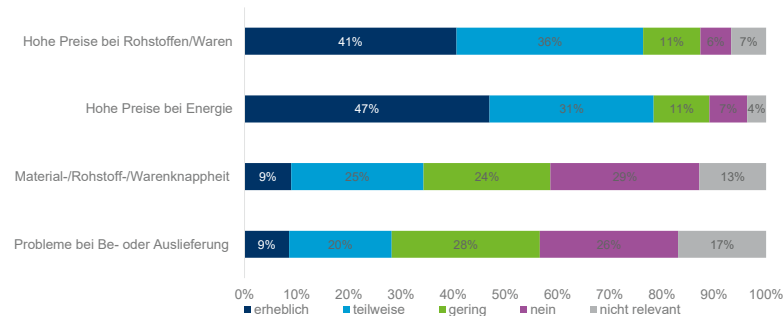
Pressestelle IHK

Aktuelle Geschäftslage



Quelle: Konjunkturumfrage der IHK für Oberfranken Bayreuth, Frühjahr 2026

Aktuelle Geschäftshemmnisse



Quelle: Konjunkturumfrage der IHK für Oberfranken Bayreuth, Frühjahr 2026



Die Weiterbildung im eigenen Unternehmen

Sie möchten Ihre Mitarbeitenden schulen, möglichst praxisnah und kosteneffizient? Wir bieten Ihnen dafür maßgeschneiderte Lösungen – nämlich unsere Inhouse-Angebote.

- Sie bestimmen Zeit, Ort und Dauer der Schulung
- Sie erhalten ein individuelles Angebot
- Die Ausweitung auf eine Schulungsreihe ist jederzeit möglich

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Wir beraten Sie gerne!

0921 886-700

ihk-lernen.de

Die Weiterbildung für Oberfranken

Unsere Inhouse-Angebote

#GemeinsamWeiterbilden

Der stille Eindringling

ProComp – Gemeinsam machen wir IT sicher

Es beginnt wie in einem guten Horrorfilm. Alles wirkt normal. Die E-Mails kommen an. Teams-Nachrichten werden geschrieben. Dateien werden geteilt. Der Arbeitsalltag läuft. Doch irgendwo im Hintergrund ist bereits jemand im Haus. Nicht durch ein eingeschlagenes Fenster und mit lautem Alarm, sondern leise und unbemerkt... durch ein kompromittiertes Microsoft-365-Konto. Ein Passwort wurde abgegriffen. Eventuell war eine Phishing-Mail überzeugend genug. Die Anmeldung blieb unentdeckt und plötzlich hat ein Fremder Zugriff auf das digitale Herzstück Ihres Unternehmens.

Bei der ProComp Professional Computer GmbH erleben wir solche Szenarien inzwischen regelmäßig. Immer wieder sehen wir bei Kunden kompromittierte Microsoft-365-Accounts.

Und jedes Mal stellen sich die gleichen bedrückenden Fragen:

- Wie lange war der Angreifer schon da?
- Hat er vertrauliche Daten gesehen?
- Hat er Nachrichten im Namen eines Mitarbeiters verschickt?
- Hat er weitere Zugänge vorbereitet?

Das Unheimliche daran ist, dass man es einfach nicht merkt: Kein Bildschirm flackert, kein Server explodiert, kein rotes Warnlicht blinkt im Flur. Stattdessen läuft alles scheinbar weiter. Genau das macht diese Angriffe so gefährlich.

Microsoft 365 ist der Ort, an dem Unternehmen kommunizieren, planen, entscheiden und Daten austauschen und wer Zugriff auf ein Benutzerkonto hat, versteckt sich nicht im Keller, er sitzt schon mitten in Ihrem Unternehmen!

Klassische Schutzmaßnahmen sind wichtig. Doch moderne Angriffe sind geduldig, leise und oft wirklich erschreckend gut getarnt. Ein kompromittierter Account kann zum Ausgangspunkt für Datenabfluss, Betrugsversuche, interne Phishing-Mails oder weitere Angriffe werden. Aus einem einzelnen Benutzerkonto wird somit plötzlich ein ganzes Angriffsszenario.

Genau hier braucht es Sicherheitslösungen, die nicht erst reagieren, wenn der Abspann bereits läuft:

Sophos Identity Threat Detection and Response hilft dabei, verdächtige Aktivitäten rund um Identitäten frühzeitig sichtbar zu machen. Ungewöhnliche Anmeldungen, auffälliges Verhalten und Hinweise auf kompromittierte Konten können schneller erkannt und eingeordnet werden.

In Verbindung mit Sophos XDR oder Sophos MDR entsteht daraus ein durchdachtes Sicherheitsnetz. XDR verbindet sicherheitsrelevante Informationen und schafft mehr Transparenz. MDR ergänzt diese Technologie durch erfahrene Sicherheitsexperten, die Bedrohungen überwachen, analysieren und bei der Reaktion unterstützen.

Je früher ein kompromittiertes Konto erkannt wird, desto besser lassen sich Schäden begrenzen. Je schneller verdächtige Aktivitäten sichtbar werden, desto eher kann gehandelt werden. Und je besser Unternehmen vorbereitet sind, desto geringer ist das Risiko eines stillen Eindringlings.

Gemeinsam machen wir IT sicherer. Schritt für Schritt. Zugriff für Zugriff!

Andreas Ernstberger



KI-Management – Warum "Einfach mal machen" im Mittelstand nicht funktioniert

Rolf Brilla, Dipl.-Ing. (FH), zertifizierter KI-Manager und Gründer der AI Digital Consulting GmbH



Rolf Brilla, Gründer der AI Digital Consulting GmbH

Für Unternehmen in unserer Region ist die Digitalisierung längst Alltag. Doch mit der Künstlichen Intelligenz (KI) stehen wir vor einer technologischen Transformation, die neue Maßstäbe setzt. Nach über drei Jahrzehnten an der Spitze eines regionalen IT-Systemhauses kenne ich die Herausforderungen des heimischen Mittelstands genau. Beim jüngsten Unternehmerforum in Waldershof habe ich es deutlich gemacht: Wer künftige Wettbewerbsvorteile sichern will, muss KI jetzt als strategischen Treiber im Unternehmen verankern.

Wandel statt Jobverlust: Realität der KI

„Die größte Gefahr bei der künstlichen Intelligenz ist, dass die Menschen zu schnell Angst davor bekommen oder zu langsam erkennen, wie mächtig sie ist.“ Dieses Zitat bringt die aktuelle Stimmungslage vieler Führungskräfte auf den Punkt. Oft begegnet mir die Sorge, Maschinen würden massenhaft Arbeitsplätze vernichten.

Die Realität sieht differenzierter aus: Zwar gehen Prognosen davon aus, dass in Deutschland in den nächsten 15 Jahren rund 800.000 Stellen durch KI wegfallen könnten – primär bei Routine- und Administrationsaufgaben. Doch fast zeitgleich entstehen neue Positionen, etwa in der IT oder im Handwerk. Der Netto-Effekt ist ein struktureller Wandel, keine Massenarbeitslosigkeit. Der wichtigste Grundsatz für die Zukunft lautet daher: Erfolgreiche Mitarbeiter arbeiten künftig mit KI.

Die Technologie ist längst keine Zukunftsmusik mehr. 67 Prozent der Bevölkerung nutzen bereits Anwendungen wie ChatGPT oder Gemini, und 65 Prozent der deutschen Industriebetriebe setzen KI in der laufenden Produktion ein. Deutschland ist hier absolut vorne mit dabei.

Die Gefahr des Datenchaos:

Warum KI gemanagt werden muss

Die große Bereitschaft der Mitarbeiter, mit KI loszulegen, birgt jedoch Risiken, wenn klare Leitplanken fehlen. Wer KI-Projekte ohne definierte Geschäftsziele anstößt, verschwendet häufig Ressourcen und scheitert. Ohne eine durchdachte Strategie drohen unstrukturierte Daten, ethische Dilemmata und massive Integrationshürden, weil neue Tools nicht mit bestehenden Systemen kompatibel sind.

Genau deshalb braucht es ein professionelles KI-Management. Ein strukturierter Plan reduziert das unternehmerische Risiko erheblich. In meiner Rolle fungiere ich oft als "Brückenbauer": Es geht darum, komplexe KI-Konzepte in verständliche, greifbare Geschäftsvorteile für Führungsteams zu übersetzen.

Der konkrete Nutzen:

Effizienz und Wettbewerbsvorsprung

Ein erfolgreiches KI-Projekt verläuft strukturiert in Phasen – von der strategischen Konzeption über Pilotprojekte und Validierung bis hin zur Integration und laufenden Optimierung. Der Return on Investment (ROI) dieses strukturierten Vorgehens ist immens. Unternehmen profitieren von einer beschleunigten Markteinführung neuer Produkte, spürbaren Effizienzsteigerungen durch automatisierte Prozesse und fundierteren Entscheidungen dank datengestützter Einblicke.

Wie so etwas in der Praxis aussieht, zeigt ein Beispiel aus dem Kundenservice: Durch die Implementierung eines KI-gestützten Chatbots unter strategischer Leitung konnte nicht nur die Kundenbindung gestärkt und der Umsatz um 25 Prozent gesteigert werden, sondern auch die Servicekosten sanken um 30 Prozent.

Mein Rat an den regionalen Mittelstand

Machen Sie den ersten Schritt aus der Komplexität hin zur Klarheit. Etablieren Sie einen KI-Manager – ob als interne Rolle oder durch externe Beratung –, investieren Sie in Basisschulungen (insbesondere hinsichtlich Vorgaben wie dem EU AI-Act) und stellen Sie Ihren Teams offizielle KI-Lizenzen zur Verfügung. Zögern Sie nicht: Starten Sie besser heute als morgen!

Rolf Brilla

Weitere Infos unter: <https://ai-digital-consulting-gmbh.de>

Cybercrime in Unternehmen – ein professionelles Geschäft

Der Gefahr möglichst einen Schritt voraus sein



Kriminaloberkommissar Michael Kaufmann, Kriminaloberkommissarin Theresa Schödel und Erster Kriminalhauptkommissar Markus Hahn von der KPI Bayreuth (von links)

Cybercrime kann überall stattfinden, wo Menschen Computer, Tablets, Smartphones und andere IT-Geräte benutzen, ob in Unternehmen, Behörden oder privat. Unternehmen verwenden vielfältige IT-Systeme inhouse und nutzen das Internet (Intranet, KI). Oft werden die damit verbundenen Risiken nur unzureichend wahrgenommen oder falsch bewertet. Dieser Text gibt einen ersten Einblick in das Phänomen Cybercrime, erklärt wichtige Begriffe und gibt wertvolle Verhaltenstipps.

Was ist Cybercrime?

Cybercrime (auch: Cyberkriminalität) bezeichnet alle Straftaten, die entweder mithilfe von Informationstechnik begangen werden oder sich gegen diese richten – Sie zählt heute zu den dynamischsten und komplexesten Kriminalitätsformen weltweit. Cybercrime umfasst ein breites Spektrum an Delikten, die digitale Technologien nutzen. Man unterscheidet zwei Hauptformen:

Cybercrime im engeren Sinne

Das sind Straftaten, die sich direkt gegen IT-Systeme, Netzwerke oder Daten richten. Dazu zählen:

- Hacking und Datenmanipulation
- Schadsoftware (z. B. Ransomware, Trojaner)
- Distributed-Denial-of-Service-Attacken (DDoS)
- Ausspähung und Sabotage von IT-Infrastrukturen

Cybercrime im weiteren Sinne

Das sind Straftaten, bei denen digitale Technologien als Tatmittel dienen. Beispiele sind:

- Betrug über Online-Plattformen
- Identitätsdiebstahl und Phishing
- Verbreitung illegaler Inhalte im Netz
- Cybermobbing und digitale Erpressung

Aktuelle Ausprägungen

BEC- oder CEO-Fraud: Angreifer geben sich als glaubwürdige Geschäftspartner oder Führungskräfte des eigenen Unternehmens aus. Ziel ist, den kontaktierten Mitarbeiter zu einer Geldüberweisung auf ein fremdes Konto zu veranlassen. Häufig ist Phishing ein Mittel, um benötigte Daten für diese Varianten zu beschaffen und glaubhaft zu erscheinen.

Phishing: Kriminelle geben sich als vertrauenswürdige Institutionen (z. B. Banken, Behörden, Paketdienste) aus, um über gefälschte E-Mails, Webseiten oder Anrufe sensible Daten wie Passwörter, Kreditkartennummern oder PINs zu stehlen. Beim Kontakt können sogar Insider-Informationen über das Konto und letzte Aktivitäten aufgrund eines bestehenden Zugriffs aufs Online-Banking auftauchen.

QR-Code-Phishing oder kurz Quishing: Über das Scannen von QR-Codes werden schadhafte Links auf dem eigenen Smartphone oder Tablet zum Öffnen angeboten.

Cryptojacking: Damit ist das stromintensive Schürfen von Kryptowährungen mit fremden Ressourcen gemeint. Die nötige Software verbirgt sich gut, wertet das Nutzerverhalten aus und arbeitet, wenn es unauffällig ist. Dabei besteht die Gefahr, dass der Zugang für weitere missbräuchliche Zwecke ausgenutzt wird.

DDoS: Durch Botnetze werden so viele Anfragen an einen Dienst gerichtet, dass dieser überlastet und lahmgelegt wird. Die Angreifer fordern meist Lösegeld, um die Seite wieder freizugeben. Aber auch Konkurrenten oder politische Aktivisten könnten Schaden oder Aufmerksamkeit erregen wollen.

Ransomware – das gefährlichste Phänomen: Zunächst dringt die Schadsoftware (Verschlüsselungstrojaner) ins IT-System ein und startet eine Analyse der vorhandenen Dateien. Anschließend werden gezielt wichtige Dateien identifiziert und mit starken Verschlüsselungsverfahren unzugänglich gemacht. Dabei wird meist ein individueller Schlüssel erzeugt, der nur den Angreifern bekannt ist, sodass eine Entschlüsselung ohne ihn kaum möglich ist. Kriminelle erpressen anschließend ein Lösegeld (meist in Kryptowährungen wie Bitcoin) für die Freigabe und drohen oft mit der Veröffentlichung der Daten, falls nicht bezahlt wird.

Typische Einfallsvektoren sind Phishing-E-Mails, infizierte Anhänge oder Links, die den Nutzer zum Öffnen verleiten. Weitere Wege sind Sicherheitslücken in Software, schwache Passwörter (z. B. bei Remote-Zugängen) oder manipulierte Downloads.

Positive Entwicklung: Im dritten Quartal 2025 haben nur 23% der von Ransomware betroffenen Unternehmen die Forderungen der Angreifer erfüllt, was einen neuen Tiefpunkt darstellt. Die sinkenden Zahlungen und Veränderungen im Angriffsverhalten deuten darauf hin, dass größere Unternehmen ihre Lösegeldstrategien überdenken und besser in ihre Sicherheitsvorkehrungen investieren.

Wichtige Vorsichtsmaßnahmen

E-Mails sollten nicht „blind“ geöffnet und beantwortet werden. Gerade im geschäftlichen Bereich sollten die Mitarbeiter sich bewusst Zeit dafür nehmen – Nachdenken schadet nicht! Dabei soll insbesondere der Absender genau überprüft werden. Bereits kleine Änderungen in der E-Mail-Adresse können auf einen abweichenden Absender hindeuten. Weitere Indikatoren für eine Phishing Mail können unseriöse Links, eine ungenaue Anrede, ein veränderter Kommunikationsstil, eine neue Bankverbindung oder ein ausgeübter Zeitdruck sein. Im Zweifel sollte man die Echtheit der E-Mail über einen anderen Kommunikationsweg verifizieren.

Falsche **QR-Codes** werden zum Beispiel als Aufkleber über echte QR-Codes bei Parkautomaten geklebt, als postalisches Anschreiben der Bank verteilt oder als Flyer in Briefkästen geworfen. Daher Vorsicht beim Öffnen von Links, über die Schadsoftware installiert oder Daten erbeutet werden können.

QR-Codes führen in der Regel zu einer **URL**, also auf eine eindeutige Adresse einer Webseite. Wird eine Kamera-App als Scanner verwendet, zeigt sie die Zieladresse vor dem Öffnen an. Verdächtige Schreibweisen oder fremde Domain-Endungen können ein Hinweis auf eine zumindest unerwünschte Weiterleitung sein.

Eine Dateneingabe nach dem **Scan** soll vermieden werden. Persönliche Daten oder Passwörter sollten nie auf Webseiten eingegeben werden, die der Anwender über QR-Code erreicht hat.

Eine besondere Gefahr stellen **Deepfakes** dar, also KI-generierte Medieninhalte, die täuschend echte Stimmen, Bilder oder Videos erzeugen. Auch hier ist es ratsam, sehr aufmerksam zu sein und im Zweifel die Echtheit über einen anderen Kommunikationsweg zu verifizieren.

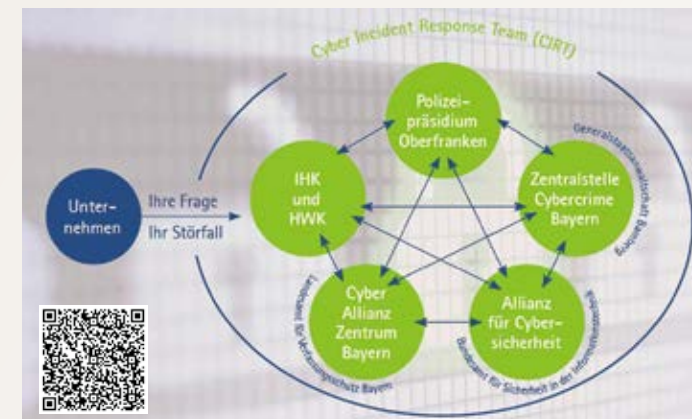
Was ist im Unternehmen zu tun?

Aufgrund des hohen Risikos und des enormen Schadenpotenzials ist die Verantwortung für den Schutz vor Cybercrime zwingend bei der Unternehmensleitung anzusiedeln. Zusammen mit internen oder externen IT-Spezialisten sollten entsprechende Vorkehrungen vorab getroffen werden. Dazu gehören die Abschottung von IT-Systemen, aktuelle Backups von Daten und Programmen sowie Pläne zur Wiederherstellung der IT-Systeme, aber auch die Schulung und Sensibilisierung der Mitarbeiter.

Sollte ein Schadensfall eintreten, ist Schnelligkeit und überlegtes Handeln erforderlich. Deswegen sollten interne Ansprechpartner benannt sein.

Jede Straftat sollte angezeigt werden, dafür sind spezielle Kommissariate bei der Kriminalpolizei eingerichtet. Die Ermittlungen sind meist umfangreich und komplex, da die Täter häufig international agierenden Gruppen angehören. Es braucht internationale Rechtshilfe und Zusammenarbeit mit ausländischen Behörden wie Europol und Interpol. Unterschiedliche Rechtslagen und Datenschutzbestimmungen erschweren die Strafverfolgung.

Dazu kommt, dass Tätergruppen oft über verschlüsselte Kommunikationskanäle arbeiten und digitale Spuren flüchtig sind. In Deutschland ist zudem eine umfassende Vorratsdatenspeicherung umstritten. Derzeit wird eine vorsorgliche Speicherung der Zuordnung von IP-Adressen zu einem Internetnutzer für drei Monate diskutiert, um kriminelle Aktivitäten im Nachhinein nachvollziehbar zu machen.



Das Cyber Incident Response Team (CIRT) in Oberfranken unterstützt Unternehmen sowohl bei der Prävention als auch bei einem bereits eingetretenen Schadensfall. Informationen und Ansprechpartner finden Sie auf der Webseite der IHK Bayreuth ihk.de/bayreuth/cirt-oberfranken.

Quellen: Erster Kriminalhauptkommissar Markus Hahn, Leiter Kommissariat 11 – Cybercrime bei der Kriminalpolizeiinspektion (KPI) Bayreuth; www.bsi.bund.de => IT-Sicherheitsvorfall; Broschüre Cybercrime – Hilfe für betroffene Unternehmen, herausgegeben vom Bayerischen Staatsministerium der Justiz.

Plannerer GmbH – Das Abbruchunternehmen

Leistungsstarker Partner im modernen Rückbau

Die Anforderungen an den Abbruch und Rückbau von Bauwerken haben sich in den vergangenen Jahren deutlich gewandelt. Neben Effizienz und Wirtschaftlichkeit stehen heute vor allem Nachhaltigkeit, präzise Planung und fachgerechte Entsorgung im Fokus. In diesem anspruchsvollen Umfeld hat sich die Plannerer GmbH als leistungsstarker und verlässlicher Partner der Branche etabliert und ermöglicht es, in Kombination aus technischer Ausstattung und personeller Kompetenz, Projekte unterschiedlichster Größenordnung effizient und termingerecht umzusetzen.

Die Plannerer GmbH

Das Abbruchunternehmen ist Teil der Plannerer-Gruppe und wurde vor rund dreißig Jahren gegründet. Die Unternehmen sind familiengeführt von den Brüdern Stephan, Martin und Benno Plannerer. Mit einem Fuhrpark von über 300 eigenen Fahrzeugen und Baumaschinen sowie rund 120 qualifizierten Mitarbeitenden zählt sie zu den namhaften Akteuren im Abbruchsektor sowie der Wartung und Vermietung von branchenspezifischen Großmaschinen.

Breites Leistungsspektrum im Rückbau

Das Portfolio der Plannerer GmbH umfasst sämtliche Leistungen des modernen Abbruchs – vom selektiven Rückbau über Entkernungsarbeiten, Schadstoffsanierung, Sprengarbeiten bis hin zu komplexen Großabbrüchen im Bereich Eisenbahn bzw. dem Rückbau von Autobahnbrücken. Ziel ist es, Materialien sortenrein zu trennen und einer möglichst hochwertigen Wiederverwertung zuzuführen. Durch den Einsatz spezialisierter Maschinen und innovativer Verfahren kann das Unternehmen auch anspruchsvolle Projekte unter beengten Platzverhältnissen oder bei laufendem Betrieb sicher realisieren. Dies erfordert nicht nur technische Präzision, sondern auch eine detaillierte Projektplanung und enge Abstimmung mit allen Beteiligten.

Technische Stärke und moderner Maschinenpark

Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist der umfangreiche Maschinenpark. Moderne Abbruchbagger, spezialisierte Anbaugeräte sowie Transport- und Logistiklösungen ermöglichen einen effizienten und gleichzeitig ressourcenschonenden Baustellenbetrieb. Die kontinuierliche Investition in neue Technologien unterstreicht den Anspruch des Unternehmens, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu arbeiten. Dies betrifft sowohl die Leistungsfähigkeit der Geräte als auch Aspekte wie Emissionsreduktion und Arbeitssicherheit.

Nachhaltigkeit und Verantwortung

Nachhaltigkeit ist im Abbruchsektor längst kein Randthema mehr, sondern zentraler Bestandteil jeder Projektumsetzung. Die Plannerer GmbH setzt hier auf konsequentes Recycling und eine fachgerechte Entsorgung von Baustoffen. Wertstoffe werden systematisch separiert und dem Stoffkreislauf wieder zugeführt. Darüber hinaus spielen Umweltauflagen, Lärmschutz und Staubminimierung eine wichtige Rolle, insbesondere bei Projekten in dicht besiedelten Gebieten. Durch den Einsatz moderner Technik und strukturierter Abläufe gelingt es, diese Anforderungen zuverlässig zu erfüllen.

Qualifikation und Erfahrung als Basis

Neben der technischen Ausstattung ist es vor allem die Erfahrung der Mitarbeitenden. Gut ausgebildete Fachkräfte, regelmäßige Schulungen und ein hohes Sicherheitsbewusstsein bilden die Grundlage für eine erfolgreiche Projektabwicklung. Die Kombination aus langjähriger Branchenerfahrung und Innovationsbereitschaft ermöglicht es der Plannerer GmbH, flexibel auf die Anforderungen eines sich wandelnden Marktes zu reagieren.



Die Plannerer GmbH steht exemplarisch für die Entwicklung des Abbruchgewerbes hin zu einer hochspezialisierten, technisch anspruchsvollen und nachhaltigkeitsorientierten Branche. Mit ihrer starken Ausstattung, qualifizierten Belegschaft und klaren Ausrichtung auf

Qualität und Effizienz ist das Unternehmen gut positioniert, um auch künftig eine bedeutende Rolle im Markt einzunehmen.

Plannerer GmbH
www.plannerer-abbruch.de

Anzeige



Sparkasse Hochfranken – nah am Menschen.

Wir sind da, wo Sie sind. Deshalb engagieren wir uns in der Region für die Region. Wir unterstützen soziale Projekte, Sportvereine und Veranstaltungen. In unseren Geschäftsstellen sind wir persönlich für Sie da. Wir hören zu und verstehen Sie. Wir sind mehr als ein Finanzinstitut. Wir sind Ihre Sparkasse Hochfranken.
<https://www.sparkasse-hochfranken.de>

Weil's um mehr als Geld geht.



Sparkasse
Hochfranken

Zwei Sinne – zwei Perspektiven – eine Expertin

Die Kreissprecherin der Wirtschaftsjunioren sieht Weiterbildung als persönliche Chance



Martina Busch, Augenoptikermeisterin und Hörakustikmeisterin

Wie kommt eine Augenoptikermeisterin auf die Idee, zusätzlich Hörakustikmeisterin zu werden? Wo sind die grundsätzlichen Unterschiede der beiden Handwerke? Welche Gegensätze gibt es in der Beratung der Kunden? Und was hat das zweite Aufgabenfeld ihr selbst gebracht? Unsere Autorin Martina Busch bringt uns nicht nur ihre berufliche Geschichte näher, sondern zeigt auch, wie unsere Gesellschaft auf Seh- und Hörhilfen blickt.

Was stand am Anfang?

Im Jahr 2017 brauchten wir bei Optik und Akustik Wagner dringend neues Personal in der Akustik. Der Markt in dieser Sparte ist klein und hart umkämpft. Daher ist der Facharbeitermangel in der Akustik ein alltägliches Problem. Was also tun, um diese Lücke zu füllen? Nach ausführlichen Gesprächen habe ich mich dazu entschieden, einen zweiten Meistertitel als Hörakustikmeisterin anzustreben. Dies ist nach der Handwerksordnung grundsätzlich möglich.

Als Quereinsteiger sollte man sich bereits vor dem Meisterkurs das entsprechende Fachwissen aneignen, schließlich knüpft der Kurs direkt an dem Wissen an, das in der Berufsausbildung gelehrt wird. Und auch die Meisterprüfung setzt dieses Wissen voraus. Einige fachübergreifende Prüfungsteile fallen bei der zweiten Prüfung zwar weg, Aber die Meisterprüfung bleibt gleich, ob nun mit vorangegangener Ausbildung als Geselle oder ohne. Auch wenn das häufig behauptet wird, den zweiten Meistertitel bekommt man keinesfalls „geschenkt“.

Unterschiedliches Arbeiten

Beide Gewerke finden bei uns in denselben Geschäften statt, die grundsätzlichen Unterschiede jedoch sind groß. So lernte ich in der Akustik ein völlig anderes Ladenkonzept kennen, als ich es in der Optik kannte. Denn was in der Optik sichtbar sein soll, weil die Brille bereits den Umschwung zum „Hingucker“ geschafft hat, das findet in der Akustik noch hinter verschlossenen Türen statt.

Nicht nur, weil der Hörtest eine akustische Abgrenzung zum Ladengeschehen braucht, sondern auch, weil Hörgeräte noch kein Trendartikel sind. Sie werden versteckt, geradezu gemieden. Sie sollen möglichst unsichtbar bleiben. Schließlich soll niemand den Makel des Hörverlusts sehen.

Wenn ich eine neue Brille mit meinen Kunden aussuche, sehe ich häufig schon am strahlenden Gesichtsausdruck beim Blick in den Spiegel: Die ist es! Dann kann die Brille oft gar nicht schnell genug mit den individuellen Gläsern versehen werden. Und nicht selten hören wir: „Ich habe so viele Komplimente für meine neue Brille bekommen.“ Und diese Aussagen freuen nicht nur den Kunden, auch wir freuen uns über diese Wertschätzung. Das war nicht immer so, zu Beginn meiner Karriere in der Augenoptik kamen Kinder weinend zu uns, weil sie jetzt eine doofe Brille brauchten. Heute weinen Kinder nur noch, weil sie ihre neue nicht sofort mitnehmen dürfen. Diesen Wechsel zum Must-Have haben wir in der Akustik noch lange nicht geschafft.

Das Brillenhandwerk an sich ist durch diesen Umstand aber deutlich in den Hintergrund gerückt. Denn eine neue Sehhilfe umfasst mehr als nur eine schöne Fassung. Die Hauptarbeit in der Optik und die Fachkompetenz geht hier, in all der Freude über das schöne Gestell, häufig unter. Zwar ist der Kunde beim Sehtest „live“ dabei, aber warum wir so oft „Ist 1 besser oder 2?“ fragen, ist dem Kunden eher schleierhaft, genauso das Fachwissen dahinter. Auch bei der Kontaktlinsenanpassung fällt mir häufig auf, dass

dem Kunden unsere fachliche Beratung und Betreuung hinsichtlich der Augengesundheit weniger wert ist als das neue Freiheitsgefühl beim Sport.

Von der nachfolgenden Arbeit in der Werkstatt bekommt der Kunde überhaupt nichts mehr mit. Die Gläser werden uns roh rund in den Laden geliefert, sind also noch nicht in Form geschliffen. Sie werden erst mit handwerklicher Präzision gerandet und dann mit viel Geschick in die Fassung eingepasst. Am Ende werden nicht einfach die Bügel gebogen, die Brille muss anatomisch korrekt sitzen. Nach dieser Arbeit reißt mich die oft große Freude der Kunden immer wieder mit.

In der Akustik ist der Kunde bei fast allen Schritten dabei. Hörtest, Abformung der Ohren und Feinjustierung der Geräte werden im Beisein des Kunden gemacht. Jeder Schritt wird dem Kunden erklärt und mit ihm abgesprochen. So erkennt der Kunde genau die Leistung seines Akustikers und dessen Fachwissen ist omnipräsent. Dennoch bleibt das strahlende Gesicht häufig aus. Die Hörgeräte soll man nämlich bitte nicht sehen und es soll auch kaum etwas darauf hinweisen. Der Kunde kann wieder aktiver am Leben teilhaben, aber woher diese Wesensänderung kommt, das soll dann doch ein Mysterium bleiben. Denn in der Akustik haben wir den Schritt zum Trendartikel noch längst nicht geschafft. Und dieser harte Unterschied fällt mir als Meisterin in beiden Gewerken deutlich auf.

Kleine Schritte sind allerdings bereits getan, denn Hörgeräte sind seit einigen Jahren Bluetooth-fähig. So ist es möglich, digitale Endgeräte wie Fernseher, Telefon oder Smartphone direkt mit dem Hörgerät zu verbinden. So lassen sich Fernsehsendungen, Telefongespräche oder Musik direkt in die Hörgeräte übertragen und können dadurch deutlicher und klangreicher wahrgenommen werden. Und mit diesem technischen Gimmick wird dann doch an dem ein oder anderen Stammtisch geprahlt.

Dennoch kann ich aus meiner Perspektive sagen, dass die Akustikbranche bereits im Einkauf viele Chancen verschläft. Hier fehlt es keineswegs an der fachlichen Unterstützung, aber auch die Hersteller der Hörgeräte stecken deutlich sichtbar in ihrer eigenen Stigmatisierung fest. Während Vertreter aus der Optik oft mit großem „Hallo“ in den Laden kommen und voller Freude ihre Innovationen präsentieren, sind ihre Kollegen aus der Akustik häufig so wie ihre Produkte: leise, dezent und möglichst angepasst.

Neuerungen werden technisch bis ins kleinste Detail erklärt, Fachwissen ist hier Trumpf. Das ist auch wichtig und richtig. Denn dieses brauchen wir, um aus „Wenn ich meinen Geschirrspüler ausräume, stört mich das laute Geklapper des Bestecks so stark, dass ich meine Geräte

absetzen muss“ den korrekten Hebel für eine Einstellung zu finden. Denn die Einstellmöglichkeiten sind bei modernen Hörgeräten nahezu unendlich. Und wir sind die Berater, die Kundenaussagen technisch korrekt übersetzen. Trotzdem ist eine angepasste Aufbereitung auch seitens der Lieferanten wichtig. Denn die Akustiker im Laden orientieren sich an den Beratungsaussagen, die uns die Hersteller vermitteln. Und diese sind für den Endkunden oft technisch zu hochtrabend; anstatt eine mitreißende Präsentation des tollen neuen Gerätes zu erleben, verlässt der Kunde den Akustikladen häufig vor lauter Fachinformation mit rauchendem Kopf.

Nutzen der zweiten Meisterin

Ich glaube, diese kritische Sicht auf beide Gewerke bringt mir einen großen Vorteil und enorme Verbesserungsmöglichkeiten. Ein neuer, frischer Blick wirkt manchmal besser als eingefahrene Bahnen. Da kann man sich die Meinung eines „vermeintlich“ Fachfremden einmal genauer anhören, Dinge auf links krempeln oder einmal selbst das Unternehmen wie ein Fachfremder sehen. Denn wo sich im allgemeinen Betriebsgewusel so einiges bereits „weg geguckt“ hat, kann ein Perspektivwechsel Neues offenbaren, das sonst nicht aufgefallen wäre. Schließlich hat man es ja „schon immer so gemacht“.

Als Fazit kann ich sagen, dass wir die Personallücke schließen konnten und ich meine Kunden nun ganzheitlich betreuen kann. Wer großen Aufwand nicht scheut, kann mit einer Fort- oder Weiterbildung nur gewinnen. Für mich war die bestandene Meisterprüfung der Start in eine fachübergreifende berufliche Karriere, die mir sehr viel Spaß macht.

Martina Busch

Martina Busch wurde für das Jahr 2026 zur Kreissprecherin der Wirtschaftsjunioren Fichtelgebirge gewählt. Sie engagiert sich nicht nur im Vorstand für dieses Netzwerk, sondern entwickelt sich selbst weiter und bewegt mit anderen gemeinsam etwas für unsere Region.

weitere Infos unter:
<https://www.wj-fichtelgebirge.de/>

Führen im Graubereich

Warum Ambiguitätstoleranz die neue Kernkompetenz ist



Diana Grillmeier | Empathie meets Effizienz

„Wir warten erst mal ab.“

Fünf Wörter. Sie klingen vermeintlich vernünftig.

Und tatsächlich: In manchen Situationen ist Abwarten sinnvoll – wenn wichtige Informationen noch fehlen oder wenn Geduld strategisch klug ist. Um diese Entscheidungen geht es im Folgenden nicht. Es geht um eine andere Kategorie: Situationen, in denen aus Abwarten ein Aufschieben wird und Entscheidungen liegen bleiben, obwohl die wichtigsten Fakten längst auf dem Tisch liegen. Investitionen, die immer wieder vertagt werden. Gespräche, die alle für wichtig halten, die aber niemand anstößt. Diese Unentschiedenheit produziert graue Zahlen. Es gibt schwarze Zahlen und rote. Die teuersten, weil unsichtbar, sind jedoch grau: abgewanderte Talente, verpasste Marktfenster, Stagnation. Sie tauchen in keiner Bilanz auf.

Wann haben Sie zuletzt etwas entschieden, ohne vorher zu wissen, ob es richtig ist?

Wenn Sie gerade länger nachdenken müssen: Sie sind nicht allein. Die meisten können sich zwar an die letzte mutige Entscheidung erinnern – nur liegt sie Monate oder

Jahre zurück. Dazwischen liegt das Aufschieben, das Abwarten, das langsame Erstarren in den Grautönen zwischen „Eigentlich müsste ich entscheiden – aber ich entscheide (noch) nicht.“

Genau hier kommt Ambiguitätstoleranz ins Spiel: Die Fähigkeit, auch bei Unsicherheit und Mehrdeutigkeit handlungsfähig zu bleiben.

Der Grauton-Scanner

Vier Situationen. Lesen Sie zügig und entscheiden Sie spontan: Handelt es sich um eine eindeutige Situation – oder gibt es Grautöne?

- Ihr Mitarbeiter kommt seit drei Wochen regelmäßig zu spät – ohne Erklärung.
- Ihr Partner sagt auf die Frage „Was ist los?“ nur: „Alles gut.“
- Ein Großkunde reagiert nicht auf Ihr Angebot.
- Sie überlegen seit Monaten, mit einem schwierigen Familienmitglied das klärende Gespräch zu führen.

Auswertung: Wer bei der einen oder anderen Situation einen Gedanken wie „Typisch ...“ im Kopf hatte, hat die spannendste Erkenntnis schon gemacht. Nicht nur, dass jede genannte Situation Grautöne enthält – sondern vor allem, dass Ihr Gehirn daraus blitzschnell eine Geschichte gebaut hat. Das ist bequem für Ihr Gehirn – und zugleich gefährlich für Ihre Wahrnehmung.

Ambiguität – Mehrdeutigkeit, Unklarheit, Widerspruch – löst genau diesen Reflex aus: vorschnelles Einordnen. Und der führt dazu, dass gute Führungskräfte die schlechtesten Entscheidungen treffen: nämlich im Zweifelsfall keine.

Warum Ihr Gehirn lieber stillsteht als denkt

1992, Stanford University. Drei Studierendengruppen, eine Prüfung. Gruppe A: bestanden. Gruppe B: durchgefallen. Gruppe C: technischer Fehler, das Ergebnis kommt erst in zwei Wochen. Allen drei wird unmittelbar danach eine äußerst attraktive Urlaubsreise angeboten. Wer hat gebucht? Gruppe A und B. Aus Gruppe C: niemand.

Tversky und Shafir nannten es Disjunction Effect. Auf Deutsch: Effekt der Unentschiedenheit. Ungewissheit blockiert stärker als ein schlechtes Ergebnis. Oder wie der Volksmund sagt: Bekannte Hölle schlägt unbekannten Himmel.

Verstärkt wird die Lähmung durch unsere Neurobiologie. Jede Routine ist im Gehirn eine neuronale Autobahn: glatt, breit, energieeffizient.

Jede neue Entscheidung dagegen ein Trampelpfad durch unwegsames Gelände. Holprig, langsam, anstrengend. Wenn das Gehirn wählt, gewinnt fast immer die Autobahn – sie verbraucht weniger Energie. Auch dann, wenn sie in eine Sackgasse führt. Ihr Gehirn entscheidet nicht für das logisch Richtige. Es entscheidet für das Bequemste. Deshalb überschreiben unterbewusste Muster bewusste Absichten. Nicht aus Faulheit. Sondern weil das Gehirn Energie spart.

Wie entscheiden dann die, die trotzdem entscheiden müssen? Barack Obama formulierte es so:

„Sie brauchen bei großen Entscheidungen keine hundertprozentige Sicherheit. Erreichen Sie 51 Prozent, und wenn Sie dort sind, treffen Sie die Entscheidung – und seien Sie im Reinen damit, dass Sie sie auf Basis der Informationen getroffen haben, die Sie hatten.“ 51 Prozent reichen. Für Weltgeschichte – und für die Entscheidung, die wir seit Wochen vor uns herschieben.

Ambiguitätstoleranz: Die neue Resilienz

Neue Herausforderungen brauchen neue Antworten. Resilienz – die Fähigkeit, nach Rückschlägen wieder aufzustehen – reicht heute nicht mehr. Die neue Konstante heißt Unbeständigkeit. Was Sie jetzt brauchen, ist Ambiguitätstoleranz: Die Fähigkeit, Widersprüche, Mehrdeutigkeit und Unsicherheit nicht nur auszuhalten, sondern konstruktiv damit umzugehen. Gegensätzliche Sichtweisen zulassen. Kritik daneben stehen lassen, ohne sich davon definieren zu lassen. Perspektiven wechseln, statt in Schwarz-Weiß zu denken. „Und trotz Unklarheit handlungsfähig bleiben – nicht gegen die Mehrdeutigkeit, sondern gemeinsam mit ihr.“



Ambiguitätstoleranz: Die neue Kernkompetenz nach Resilienz

Wer das beherrscht, erlebt eine stille Verschiebung: Ambiguität hört auf, Bedrohung zu sein. Sie wird Möglichkeitsraum. Resilienz ist die Fähigkeit, ein eingestürztes Haus wiederaufzubauen. Ambiguitätstoleranz ist das Fundament, das dem Einsturz standhält.

Drei kleine Hebel, um Ambiguitätstoleranz zu entwickeln:

1. Sprachlicher Perspektivwechsel. Sprache programmiert Ihr Gehirn neu. „Ich weiß nicht“ wird zu „Ich erkunde“ – das Gehirn liest: keine Bedrohung, offene Tür. → Ersetzen Sie „Ich muss noch nachdenken“ durch „Ich entscheide heute Abend.“
2. Mini-Entscheidungen. Wer große Entscheidungen aufschiebt, kann mit kleinen üben. Eine pro Tag, die Mittagspause als Deadline. Das trainiert Ihr Gehirn auf Tempo, ohne dass etwas auf dem Spiel steht. → Beim nächsten Restaurantbesuch entscheiden Sie in 30 Sekunden, was Sie bestellen. Ohne die Karte zweimal durchzulesen.
3. Kritik einordnen statt sofort reagieren. Kritik trifft zuerst den Körper – Herzschlag, Anspannung, Stressreaktion – und erst danach den Verstand. In den ersten Sekunden sind wir im Modus „Angriff, Flucht oder Verteidigung“. → Besser: Eine Nacht drüber schlafen und erst dann reagieren.

Wer seine Ambiguitätstoleranz stärkt, gewinnt eine Zukunftswährung: Entscheidungsgeschwindigkeit. Pioniere haben damit einen Vorsprung, während Nachzügler noch im Graubereich feststecken.

Ein Gedanke zum Mitnehmen

Welche noch offene Entscheidung fühlt sich grau an – und wäre genau deshalb ein guter Trainingsplatz für Ambiguitätstoleranz? Die unbequemste Antwort ist meistens die ehrlichste.

Diana Grillmeier

Diana Grillmeier ist psychologische Beraterin für Unternehmen. Ihr Credo:

"Die Zukunft ist empathisch"

Mehr Infos unter: www.evolwing.de

Ein Autohof mit echtem Herzschlag

Willkommen unnormal – wann für den Autohof Thiersheim aus Gegenwind Rückenwind wurde



Cooler Mitarbeitende mit jeder Menge Herzblut – auch wenn's mal heiß hergeht, bleibt am Autohof Thiersheim meistens trotzdem noch Zeit für ein Lächeln.

Mit rund 150 Sitzplätzen im Innenbereich, weiteren 60 Plätzen im lichtdurchfluteten Wintergarten und noch einmal etwa 40 Sitzplätzen auf der Sonnenterrasse zählt der Autohof Thiersheim heute zu den größten gastronomischen Betrieben im nördlichen Fichtelgebirge. Und noch etwas macht ihn besonders: Der Autohof gilt als erster Autohof Deutschlands mit Bio-Zertifizierung.

Vor allem aber zählt er inzwischen zu den Betrieben, über die gesprochen wird – und zwar positiv und wertschätzend. Und oft auch ein bisschen staunend. Denn während vielerorts über sinkende Frequenzen, Personalmangel oder schwierige Zeiten geklagt wird, entwickelt sich der Autohof Thiersheim entgegen dem allgemeinen Trend weiter nach vorne. Die Gästezahlen steigen. Ebenso der Pro-Kopf-Umsatz. Und das in einer Branche, die in den vergangenen Jahren alles andere als einfach war.

Geschenkt wurde Rolf Küstner, Inhaber und Betreiber des Autohofs Thiersheim, dieser Erfolg allerdings nicht. Dahinter stecken harte Arbeit, Mut und die Bereitschaft, Dinge komplett neu zu denken.

Begonnen hat die große Neuausrichtung mitten in der Corona-Zeit. Während andernorts Stillstand herrschte und viele Betriebe eher in eine Art Schockstarre verfielen, wurde in Thiersheim die Zeit genutzt. Endlich war Raum da, um Dinge anzupacken, die im hektischen Alltag oft liegenbleiben. Der komplette Innenbereich wurde modernisiert.

Die Theke neu ausgerichtet. Frische Farben, neue Materialien und ein zeitgemäßer Look hielten Einzug. Von A wie Angebot bis Z wie Zeitgeist blieb praktisch nichts beim Alten.

Das neue Denken zog sich konsequent durch alle Bereiche: vom Logo über die Homepage bis hin zur Speisekarte, der Business-Lounge oder der Kinderspielecke. Alles wurde überarbeitet, modernisiert und den Bedürfnissen der Gäste angepasst. Dabei ging es nie darum, geschmiegelt oder austauschbar zu wirken. Sondern darum, einen Ort zu schaffen, der lebendig und herzlich ist und trotzdem professionell und funktionell. Und genau das spürt man heute überall.

Auch beim Thema Veranstaltungen hat der Autohof inzwischen eine Dynamik entwickelt, die in der Region ihresgleichen sucht. Kaum ein Monat vergeht ohne Event. Angefangen hat alles ausgerechnet mitten in Corona – mit einem Autokino in Zusammenarbeit mit Radio EUROHERZ. Natürlich absolut regelkonform. Für viele Menschen war das damals weit mehr als nur Unterhaltung. Es war ein Stück Normalität in einer Zeit, in der fast alles geschlossen hatte. Endlich wieder rausgehen. Endlich wieder Menschen sehen. Endlich wieder gemeinsam etwas erleben.

Und genau aus diesem Gedanken heraus entwickelte sich Schritt für Schritt eine ganze Veranstaltungswelt. Heute reichen die Formate von Christmas-Swinging-Frühstücken über Grillabende, Floristik-Workshops und Traktortreffen bis hin zu Podiumsdiskussionen, Oldtimertreffen, Open-Air-Veranstaltungen, Bier-Degustations-Menüs, Espresso-Workshops oder den inzwischen legendären After-Work-Partys. Selbst ein Workshop mit einem Ketensägen-Künstler steht inzwischen auf dem Programm – bei dem völlig unbedarfte Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, mit der Motorsäge kreativ zu arbeiten.

Die Reaktionen der Mitarbeitenden darauf? Anfangs durchaus verhalten. Nicht jeder im Team konnte sich sofort vorstellen, wohin die Reise gehen sollte. Viele beobachteten die Veränderungen erst einmal vorsichtig. Doch je deutlicher wurde, wie gut die neue Ausrichtung bei den Gästen ankam, desto größer wurde die Begeisterung. Als die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter merkten, dass ihr Chef Rolf Küstner voll hinter den Ideen stand und die Gäste voller Lob waren, sprang der Funke endgültig über.

Heute kommen viele Ideen direkt aus den Reihen des Teams. Wenn irgendwo etwas Spannendes oder Witziges entdeckt wird, landet es oft schon kurze Zeit später auf dem Tisch von Rolf Küstner. Genau dieses Miteinander ist inzwischen ein entscheidender Teil der Erfolgsstory geworden. Denn ohne das Team wäre all das nicht möglich gewesen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leben ihren Autohof. Sie identifizieren sich mit dem Betrieb, bringen sich ein und sind stolz, Teil davon zu sein. Aus anfänglichem Gegenwind wurde längst kräftiger Rückenwind. Und genau das spüren auch die Gäste. Es ist diese besondere Atmosphäre aus Professionalität, Lockerheit und echter Herzlichkeit, die den Unterschied macht.

Das Gesicht dieser Entwicklung ist ohne Zweifel Rolf Küstner selbst. Im gesamten Fichtelgebirge kennt man ihn inzwischen. Nicht nur als Unternehmer, sondern auch als jemanden, der sich für gesellschaftliche Themen engagiert und sich mit viel Leidenschaft für seinen Heimatort Thiersheim in der Regionalpolitik einsetzt.

Vor allem aber ist er nah dran – an seinem Team und an seinen Gästen. Er hört zu, nimmt die Zwischentöne wahr,

greift Verbesserungsvorschläge auf und setzt viele Dinge erstaunlich schnell um. Genau daraus entsteht etwas, das man schwer beschreiben, aber sofort spüren kann: ein Betrieb mit Persönlichkeit. Oder wie Gäste immer wieder sagen:

„Ihr seid irgendwie keine normale Raststätte.“

Und vermutlich ist genau das das größte Kompliment überhaupt. Denn normal sein wollte der Autohof nie. Willkommen unnormal trifft es viel besser. Individuell und mit jeder Menge Herzblut – und gleichzeitig mit einer beeindruckenden Portion Kompetenz. Oder anders gesagt: ein Autohof mit echtem Herzschlag.

Rolf Küstner: „Dieser Autohof ist eigentlich die Erfolgsstory meines ganz besonderen Teams. Klar rumpelt's bei uns auch mal – wie in jeder guten Familie eben. Aber genau das gehört doch dazu. Wichtig ist, dass man danach wieder gemeinsam weitermacht, zusammen lacht und an einem Strang zieht. Mein Lieblingsspruch dazu ist ganz einfach: Gemeinsam jagen – Beute teilen. Und ehrlich gesagt: Genau so funktioniert's bei uns auch.“

Autohof Thiersheim

Anzeige



SCHRAML



**TECHNIKBEGEISTERT?
DANN BEWIRB DICH JETZT!**

AUSZUBILDENDER
WERKZEUGMECHANIKER (M/W/D)
FÜR FORMENBAU

AUSZUBILDENDER
TECHNISCHER PRODUKTDESIGNER (M/W/D)

SCHRAML Metallverarbeitung GmbH & Co. KG
An der Brücke 21 · 95679 Waldershof

Telefon: +49 9231 9733 - 0
bewerbung@schraml-metall.de

WWW.SCHRAML-METALL.DE

Hast du Interesse?
Bewerbungen an
bewerbung@schraml-metall.de
Wir freuen uns
auf dich!

„Alte Schmiede“ Thierstein – Vorbild Stadtentwicklung

Architekt Peter Kuchenreuther erläutert, wie unsere Gemeinden attraktiver werden können



Kuchenreuther Architekten / Stadtplaner hat rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Geschäftsführer sind Peter Kuchenreuther und seine Tochter Lisa Kuchenreuther, die ebenfalls Architektin ist und maßgeblich bei der "Alten Schmiede" mitgearbeitet hat.

Aktuell ist es eine der größten baulichen Aufgaben, unsere Innenstädte lebenswert zu gestalten. Die Innerortslagen sind es, welche den historischen Mittelpunkt der Gesellschaft bilden und regionale Identität schaffen. Ihre Qualität in Nutzung und Gestaltung entscheidet darüber, ob eine Stadt, eine Region attraktiv erscheint.

Am Marktplatz in Thierstein hat solch eine positive Entwicklung stattgefunden. Aus der ehemaligen „Alten Schmiede“, einem langjährigen Leerstand und Schandfleck direkt am Marktplatz, ist ein Vorbildprojekt der Stadtentwicklung geworden. Zu diesem Projekt haben wir uns mit dem ausführenden Architekten Peter Kuchenreuther aus Marktredwitz getroffen, um über das Thema der „Innenentwicklung“ zu sprechen.

Herr Kuchenreuther: Welche Gebäude eignen sich für eine Sanierung / Umwidmung?

Nun, generell gesprochen eignen sich alle Bauten für eine Nachnutzung, es kommt darauf an, was man daraus machen möchte. Es gibt Industriebauten, welche jetzt für Kultur und Gesellschaft dienen, wie z. B. die von uns sanierte Glasschleif in Marktredwitz. In Wunsiedel ist in einer alten Lagerhalle, der historischen Zuckerfabrik, eine Kletterhalle

entstanden, ebenso dieselbe Nutzung in Tirschenreuth in einer alten Brauerei. Will man sich in der Innerortsentwicklung schwerpunktmäßig mit einer Nachnutzung oder Umnutzung von Gebäuden widmen, so sind am besten Gebäude geeignet, welche eine robuste Bausubstanz haben, welche mit einfachen Mitteln wieder zu ertüchtigen ist, und welche ein flexibles Raumangebot aufweisen.

Welche Nutzungsmöglichkeiten kommen in Frage?

Was am meisten fehlt, ist Wohnraum, der am besten folgende Eigenschaften aufweisen sollte. Zuerst sollte er gut saniert sein, am besten noch barrierefrei, sollte einen kleinen Freibereich in Form von Balkon, Terrasse oder Garten aufweisen und zusätzlich ein Stellplatzangebot fürs eigene Auto bereitstellen. Das Thema Wohnen lässt sich am besten in unseren Gebäudebestand integrieren. Eine gute Erschließung mit klaren Zugängen und Treppenhäusern als auch eine Raumvielfalt ist förderlich, damit sich die Raumstruktur auf sich ändernde Bedarfe der Gesellschaft anpassen kann.

Wie könnte die Finanzierung gesichert werden? Welche Fördermöglichkeiten gibt es?

Bei einer Sanierung im Bestand spricht man bereits im Vorfeld von Nutzung „grauer Energie“. Sprich der Recyclinggedanke, die Wiederverwertung, birgt bereits eine gute Grundlage, auf der man aufbauen kann. Um eine Wirtschaftlichkeit zu berechnen, braucht es eine optimierte Planung, fundierte Kosten, um Investition und Nutzen berechnen zu können. Fördermöglichkeiten sollten am besten bei der Kommune oder Wirtschaftsförderung beim Landratsamt abgefragt werden. Diese können je nach Lage des Objektes die Denkmalpflege, Städtebauförderung, Dorferneuerung, Wirtschaftsförderung, KfW-, BAFA-Förderung oder Kredite etc. sein. Zusätzlich kann es Steuerabschreibungen geben, hier am besten mit dem eigenen Steuerberater als Fachmann sprechen.

Wovon hängt der Zeitplan für Planung und Umsetzung ab?

Zuallererst benötigt es eine fundierte Planung. Als Meilensteine sind die Abstimmungen mit den Behörden und ggf. Fördergebern zu benennen, die Witterung und Jahreszeit spielen eine Rolle sowie die Verfügbarkeit der Handwerker und der ausführenden Unternehmen. Es empfiehlt sich einen Projektzeitplan aufzustellen und diesen straff umzusetzen. Am besten ist es, sich Unterstützung bei den Baufachleuten zu holen.



„Alte Schmiede“ Thierstein - Ansicht der Rückseite vom Innenhof aus

Wer sind die hauptsächlich Beteiligten?

Im Fall der „Alten Schmiede“ in Thierstein war es eine Vielzahl an Projektbeteiligten. Zunächst die Gemeinde, welche den Leerstand erworben hatte, danach das Amt für ländliche Entwicklung und die sogenannte Dorferneuerung, welche das Förderprojekt zusammen mit der Regierung von Oberfranken, Bereich Wohnungswirtschaft, aufgestellt hat. Dann wir als Architekten in Zusammenarbeit mit den Fachplanern. Eine zentrale Rolle spielt der Nutzer, in diesem Fall in der Rolle des Bauherrn, welcher die Vorgaben für die Nutzung lieferte. Letztendlich ist eine große Schar an Handwerkern notwendig, welche die Pläne in die Realität umsetzen. Mein Spruch lautet immer „Kein Bau ohne Handwerk“ und wir sind froh darüber in unserer Region sehr gute Unternehmen zu haben, mit welchen wir die Projekte partnerschaftlich umsetzen können.

Wie unterstützt das Landratsamt Wunsiedel?

Fördergeber, Ämter und Genehmigungsbehörden als auch die Gemeinde schaffen die baurechtliche und die förder-technische Grundlage für das Projekt. Das Landratsamt lebt hier mit Landrat Peter Berek voran das Motto „Freiraum für Macher“ und unterstützt die Projekte in hohen Maße.

Welche Chancen können sich für die Gemeinde ergeben, welche Risiken sind zu berücksichtigen?

Eigentlich können die Gemeinden mit den Sanierungen nur gewinnen. Diese sind positiv für das Ortsbild und die Wiederbelebung unserer Ortskerne zu sehen. Weitere Mehrwerte ergeben sich, wenn sich daraus Positives für die Bevölkerung entwickelt, wie die Förderung des Wohnens und der Gemeinschaft.

Das Interview führte Peter Pirner

Praxis-Tipps – nicht nur für Unternehmer

von Philipp Riedel



Philipp Riedel,
Prokurist, HelfRecht
Unternehmerische
Planungsmethoden AG
in Bad Alexandersbad

Fordern Sie, fördern Sie!

Unlängst war ich zu Gast bei einer Lesung der von mir hochgeschätzten Autorin Nora Gomringer zu ihrem neuesten Buch mit dem fantastischen Titel „Am Meerschwein übt das Kind den Tod“. Sie stellt darin ein Zitat von Marcus Tullius Cicero voran, das man ohne weiteres vom ersten Jahrhundert vor Christus in unser 21. transportieren kann. Mutmaßlich hat er gesagt: „Die Zeiten sind schlecht. Kinder gehorchen ihren Eltern nicht mehr und alle schreiben ein Buch.“ Was habe ich mich amüsiert über diesen Satz – zeigt er doch in einer 2000-jährigen Zeitspanne auf, wie wenig sich vermeintlich verändert hat.

Und gleichzeitig kam ich ins Nachdenken darüber, dass wir „Älteren“ uns ja aktuell mit einer Gen „Z“ (Jahrgänge 1995-2012) „konfrontiert“ sehen, deren Ansichten und Arbeitseinstellungen uns manchmal verwundern lassen. Aber ist dem wirklich so?

Ich lade Sie ein, einmal an Ihre Jugend zurückzudenken: Erinnern Sie sich an Ermahnungen und Belehrungen der damals älteren Generationen? Können Sie mit Sätzen wie „Was soll nur aus Euch mal werden?“ etwas anfangen? Ich erinnere mich sehr wohl daran, vor allem auch im Hinblick auf meine ersten Ferienjobs. Mitunter eisiger Wind schlug einem entgegen, zum Teil verbunden mit einer gewissen Überheblichkeit oder vielleicht auch einer gefühlten Überlegenheit, die Verzweiflung mit uns „jungen“ war groß (Aber natürlich nicht von allen Kollegen – es gab auch die vielen positiven Beispiele)!

Aber Reibereien gab es wohl schon immer, in der Generation vor uns war das schon so und in der davor auch, auch im letzten Jahrhundert bis hin zu Sokrates – und davor wahrscheinlich auch schon. „Brüche“ und Veränderungen sind also Teil des Generationenspiels.

In diesem Zusammenhang eine Anekdote: Im letzten Jahr hatten wir den renommierten Performance Recovery- und Schlafcoach Chris Surel bei uns zu Gast in Bad Alexandersbad. Er erklärte uns in seinem kurzweiligen Vortrag unter anderem, dass sich in der Pubertät der zirkadiane Rhythmus (die „innere“ Uhr) von Jugendlichen um circa drei Stunden nach hinten verschiebt, so dass sie später zu Bett gehen. Dass sie dann morgens länger ausschlafen, ist nur eine Konsequenz daraus.

Und genau das ließe sich auch anthropologisch erklären. Denn in Zeiten der „Jäger und Sammler“ war das längere Schlafen die Möglichkeit, sich von der eigenen Herde zu emanzipieren, weil diese dann eben weiterzog. So einfach. Seien Sie also geduldig, wenn Sie Teenager zu Hause haben.

Und wie kommen nun eigentlich die Bananen ins Regal?

Kürzlich erzählte mir eine Kundin – sie betreibt mehrere Lebensmittelhandelsfilialen – dass einer ihrer Azubis sie gefragt hätte, ob er denn wirklich immer schon 30 Minuten vor Ladenöffnungszeit präsent sein müsste. Er war offensichtlich Teenager.

Die Kundin war erst einmal sprachlos und fragte ihn im Umkehrschluss, ob denn die Äpfel und Bananen von alleine in die Obstauslage springen sollten. Denn natürlich muss alles fertig vorbereitet sein, sobald Kunden den Laden betreten. Da gibt es keine andere Möglichkeit.

Ein anderer Kunde berichtete mir, dass ein Azubi nach erfolgreich bestandener Berufsabschluss zu ihm kam, um ihm mitzuteilen, dass er erst einmal ein Jahr „Sabbatical“ machen müsste, weil die Ausbildung ja so anstrengend gewesen sei, und er jetzt nicht gleich weiterarbeiten könne.

Sicher kann man sich nun über solche Beispiele amüsieren, und sicher wären derartige Anfragen uns „Älteren“ nicht in den Sinn gekommen. Aber das hilft ja nicht weiter, weder den Unternehmen noch den Auszubildenden.

Die Wahrnehmung junger Menschen ist eben anders ist als die eigene (wie unsere eben auch anders war/ist als die unserer Elterngeneration).

Man könnte sich darüber auch lustig machen, zumindest darüber schmunzeln und sich die Frage stellen, wie denn bitteschön unsere Zukunft aussehen soll... Und das passiert ja hinlänglich, auch in der öffentlichen Diskussion.

Ich möchte diese Gelegenheit hier aber nutzen, um eine Lanze für die Jugend zu brechen. Denn ich erlebe in meinem beruflichen und persönlichen Umfeld oft eine andere Wirklichkeit.

Motivation stirbt nicht innerhalb einer Generation aus, aber zu viel Information kann lähmen

Abiturienten im Jahr 2026 haben rechnerisch 13.300 Studienmöglichkeiten in Deutschland, dazu kommen 340 verschiedene Ausbildungsberufe. Seit einiger Zeit muss man das Thema KI in die Berufsfindung mit einfließen lassen, in etwa: Wird es diesen Beruf in fünf Jahren so noch geben? Fragen, die man sich als Programmierer, Steuerfachgehilfe oder auch Radiologe durchaus stellen muss. Und schließlich macht es einem die politische Großwetterlage nicht unbedingt leicht, unbedarft Entscheidungen zu treffen. Darüber hinaus sind unsere Teenager bereits in jungen Jahren so überfrachtet mit Informationen via Social Media. Und was war noch in jüngster Vergangenheit? Ach ja, Corona! Eine ganze Reihe von Baustellen, die Unsicherheit erzeugen kann.



© HelfRecht AG

Daher empfehle ich allen, die direkt oder indirekt junge Menschen ausbilden: Fordern und vor allem fördern Sie! Es geht hier hauptsächlich um Kommunikation und Verständnis, zum Beispiel:

- Stellen Sie dar, was Sie von der nächsten Generation erwarten – und warum!
- Klare Leitplanken helfen zur Orientierung Fordern Sie!
- Gehen Sie aktiv ins Gespräch mit der nächsten Generation und fragen Sie neugierig, was sie bewegt.
- Wenn unerwartete Nachfragen kommen, wie in den oben beschriebenen Beispielen: Nehmen Sie diese ernst und erläutern Sie, warum es wichtig ist, pünktlich zu sein, welchen Vorteil eine Verbindlichkeit im Tun mit sich bringt und welchen Nutzen das bietet.
- Zeigen Sie Möglichkeiten und individuelle Entwicklungschancen auf. Fördern Sie!
- Inspirieren Sie!
- Und seien Sie geduldig, frei nach Jean Paul: „Das Gras wächst nicht schneller, wenn man daran zieht!“

Ich bin da guter Hoffnung. In unseren „Jugendplanungstagen“ bei HelfRecht erleben wir motivierte junge Menschen, die sich über Ihre Ziele und Wünsche im Klaren sind, ein für sich selbstbestimmtes Leben führen möchten und „Lust auf Zukunft“ haben!

Denn und auch das schrieb Cicero: „Wir werden uns darin am meisten hervortun, wofür wir am besten geeignet sind.“ Und auf dem Weg dahin wünschen wir doch jedem nur das Allerbeste!

Philipp Riedel

Weitere Informationen zu
den Jugendplanungstagen



ADIUVIS®
 Consulting Alliance

BUILDING SUCCESS TOGETHER.

STEUERBERATUNG
 WIRTSCHAFTSPRÜFUNG
 RECHTSBERATUNG
 CONSULTING & TRANSFORMATION
 DIGITALE SERVICES

WERDE TEIL UNSERES TEAMS

ALLE STELLENANGEBOTE UND
 ONLINE-BEWERBUNGEN UNTER:
www.adiuvis.de/karriere

BAYREUTHER STR. 11A - 95615 MARKTREDWITZ

Über Uns

Wir für Sie!

Mischen Sie mit! Mischen Sie sich ein!

Als Ergänzung zur regionalen Presse und als Sprachrohr des heimischen Mittelstandes erscheint der DURCHBLICK mehrmals im Jahr. Die Verteilung erfolgt über die Tagespresse und mit der Post. Haben Sie interessante Themen oder Meinungen, die Sie veröffentlichen möchten? Ihre Artikel können jederzeit an die Redaktion gesendet werden. Wünschenswert sind persönliche, ansprechende Informationen aus der Praxis. Gerne stehen wir mit Rat und Tat zur Verfügung. Oder möchten Sie eine Anzeige schalten oder ein Abo für Ihr Firmenlogo buchen?

Unterstützen Sie unser gemeinsames gemeinnütziges Projekt DURCHBLICK!

Ansprechpartner für Anzeigen, Abo-Bestellung und Infos zum DURCHBLICK:
 AKADEMIE Steinwald-Fichtelgebirge e. V.
 Bayreuther Straße 5, D-95615 Marktredwitz
 Telefon: +49 9231 603 603
info@akademie-steinwald-fichtelgebirge.de
 Redaktionsschluss nächste Ausgabe: 26. Oktober 2026

AKADEMIE
 Steinwald - Fichtelgebirge

Tanz im Schloss

Fr. 17. Juli

ab 19 Uhr

Exactly like four

Schlager, Oldies
 amerikanische Tanzmusik
 Standardtänze und Tango

Eintritt frei
Spenden erwünscht

Ein Sommerabend auf Schloss Röthenbach bei Arzberg
 Bewirtung durch ASF und Freiwillige Feuerwehr Röthenbach

Anzeige

Porzellanikon

Staatliches Museum für Porzellan in Selb & Hohenberg a.d. Eger

TATORT Porzellan(ikon)

EIN KRIMI IN SELB

AUSSTELLUNG IN SELB
21.03. – 04.10. 2026

FRITZ KLEE

EIN SELBER WIDER WILLEN?

AUSSTELLUNG IN SELB
09.05. – 15.11. 2026

AUSSTELLUNG IN HOHENBERG
16.05.2026
10.01.2027

Die neue Dramaturgie des Essens

Gestaltung jenseits des Tellers

Porzellanikon Selb · Werner-Schürer-Platz 1 · 95100 Selb · Porzellanikon Hohenberg · Schirndinger Straße 48 · 95691 Hohenberg a.d. Eger
 Freier Eintritt für Kinder · Eintritt sonntags nur 1,00 €

AGIS

ich bin mir sicher

Wir bieten Waren und Dienstleistungen im Bereich Arbeitsschutz, Brandschutz und Industriebedarf an. Mehr als 70.000 Produkte ermöglichen Menschen ein sicheres und fachmännisches Arbeiten.

Arbeitsschutz

Brandschutz

Industriebedarf

AGIS Industrie Service
 GmbH & Co. KG
www.agis-germany.com

Industriellallee 3
 95615 Marktredwitz

Fon: 0 92 31-806-0
marktredwitz@agis-germany.com

Vorwerkstraße 14
 95326 Kulmbach

Fon: 0 92 21-95 63-0
kulmbach@agis-germany.com

Herzlichen Dank an unsere Abonnenten, deren Unterstützung diese Zeitschrift ermöglicht!



Herausgeber:

AKADEMIE Steinwald - Fichtelgebirge
für Wirtschaft, Technik und Kultur
Kommunikationszentrum des Mittelstandes e.V.
Bayreuther Straße 5
D-95615 Marktredwitz
Tel. +49 (0)9231 603 603
E-Mail: info@akademie-steinwald-fichtelgebirge.de

Zusammen mit:

Arbeitsgemeinschaft der Industrie Hochfranken plus e.V.
www.agi-ev.de

IHK-Gremium Marktredwitz-Selb
www.bayreuth.ihk.de

Lebens- und Wirtschaftsraum Fichtelgebirge e.V.
www.foerderverein-fichtelgebirge.de

Wirtschaftsjunioren Fichtelgebirge
www.wjfichtelgebirge.de

Redaktion:

Peter Pirner

Layout, Gestaltung:

Ipfling artdesign
info@ipfling-artdesign.de

Auflage:

11.000

