Handynetz im ländlichen Raum soll besser werden

BONN (dpa) - Die Bundesnetzagentur will auf eine milliardenschwere Mobilfunk-Auktion verzichten. Stattdessen sollen die Netzbetreiber Deutsche Telekom, Vodafone und Telefónica (O2) bestimmte Frequenzen fünf Jahre lang weiternutzen dürfen, wie die Regulierungsbehörde am Mittwoch mitteilte. Dafür würden die Firmen relativ geringe Gebühren zahlen. Die letzte Frequenzauktion 2019 hatte dem Staat rund 6,6 Milliarden Euro eingebracht.

Im Gegenzug für die Verlängerung sollen sich Telekom, Vodafone und Telefónica dazu verpflichten, ihr Netz in dünn besiedelten Gebieten und an Verkehrswegen zu verbessern. Über ein Auflagenpaket will die Behörde sicherstellen, dass die Unternehmen auch künftig viel Geld in ihr Netz investieren und die Verbraucherinnen und Verbraucher gute Verbindungen bekommen.

Grund für die Entscheidung ist, dass das zur Verfügung stehende Spektrum vermutlich nicht für vier gute Netze ausgereicht hätte. Bisher werden die Frequenzen von drei Betreibern genutzt. An einer Auktion über die Nutzung ab 2026 würde aber auch der Neueinsteiger 1&1 teilnehmen. Es würden also vier Firmen bieten, von denen eine leer ausginge – diese hätte dann sehr schlechte Karten auf dem Markt, weil ihre Netzqualität gering wäre. Entschieden werden soll Anfang 2024.

Kurz berichtet

Zulieferer Marquardt entlässt erneut Mitarbeiter

RIETHEIM-WEILHEIM (ans) - Der Automobilzulieferer Marquardt aus Rietheim-Weilheim (Landkreis Tuttlingen) entlässt erneut Mitarbeiter. Wie der Sprecher des Unternehmens auf Nachfrage der „Schwäbischen Zeitung“ mitteilte, würden an den Standorten Böttingen und Rietheim-Weilheim 126 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in einem Zeitraum von 15 Monaten bis Ende 2024 entlassen. Betroffen sind insbesondere die „Produktion und das produktionsnahe Umfeld“. Als Begründung für die Personalanpassung nannte Marquardt „die aktuelle wirtschaftliche Situation“.

Regierung erleichert Einsatz von Mini-Solaranlagen

BERLIN (AFP) - Die Bundesregierung hat Erleichterungen für den Einsatz von Mini-Solaranlagen in Miet- und Eigentumswohnungen auf den Weg gebracht. Das Bundeskabinett verabschiedete am Mittwoch in Berlin einen von Bundesjustizminister Marco Buschmann (FDP) eingebrachten Gesetzentwurf. Künftig sollen Steckersolargeräte, auch „Balkonkraftwerke“ genannt, als „privilegierte bauliche Veränderung“ gelten. Damit hätten Wohnungseigentümer sowie Mieter einen Anspruch auf Zustimmung für den Betrieb ihrer Anlage durch die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer oder die Vermieter.

Zahl der Firmenpleiten in Deutschland steigt weiter

WIESBADEN (dpa) - Bei den Firmenpleiten in Deutschland zeigt der Trend weiter nach oben. Die Zahl der beantragten Regelinsolvenzverfahren lag im August um 13,8 Prozent über dem Wert des Vorjahresmonats, wie das Statistische Bundesamt mitteilte. Im Juli hatte es einen Anstieg um 23,8 Prozent gegeben. Endgültige Zahlen liegen inzwischen für das erste Halbjahr 2023 vor: In den sechs Monaten meldeten die Amtsgerichte hierzulande 8571 Unternehmensinsolvenzen – 20,5 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Was Holz-Werkbänke mit Digitalisierung zu tun haben

Firma Rau aus Balingen gewinnt den Digital-Check-up der „Schwäbischen Zeitung“ – Handfeste Zukunftsprojekte

Von Thomas Hagenbucher

BALINGEN/WEINGARTEN - Es gibt wohl kaum Produkte, die weniger mit Digitalisierung zu tun haben – zumindest auf den ersten Blick. Die Firma Rau aus Balingen (Zollernalbkreis) stellt seit nunmehr 77 Jahren Arbeitstische und Werkbänke mit Massivholz-Platten aus Buche her – praktisch, solide und nach guter schwäbischer Handwerksart. Trotzdem hat der erfolgreiche Mittelständler aus dem Stadtteil Frommern seinen Fokus schon seit Jahren auf das Thema Digitalisierung gerichtet.

Entsprechend war es für Juniorchef Jannik Rau dann auch überhaupt keine Frage, sich um den kostenlosen Digital-Check-up zu bewerben, den die „Schwäbische Zeitung“ gemeinsam mit der Hochschule Ravensburg-Weingarten (RWU) für ein Unternehmen aus der Region ausgelobt hatte. Und die Freude war entsprechend groß, als sich die Balinger gegen zahlreiche starke Mitbewerber durchgesetzt hatten.

„Wir hatten schon das Gefühl, dass wir in Sachen Digitalisierung ganz gut unterwegs sind. Trotzdem hat uns natürlich sehr der Blick von außen interessiert – vor allem aus wissenschaftlicher Perspektive“, erläutert Rau seine Beweggründe für die Teilnahme. Und diese habe sich schon jetzt absolut gelohnt, ist das Fazit des Juniorchefs nach dem ersten Treffen mit den Digitalisierungsexperten Andreas Pufall und Steffen Jäckle.

Die beiden Professoren von der Hochschule Ravensburg-Weingarten haben sich schon lange auf das Thema Digitalisierung und digitale Transformation spezialisiert und in diesem Zusammenhang den sogenannten Digital Transformation Excellence Navigator (DTXN) entwickelt. Dieses Online-Tool ermittelt den digitalen Reifegrad von Unternehmen – anhand eines 130 Punkte umfassenden Fragebogens. Auch am Beispiel der Firma Rau soll der DTXN aufzeigen, wo der Betrieb in Sachen Digitalisierung steht und in welchen Bereichen noch Optimierungspotenzial besteht.

Doch bei dem ersten Treffen von Mittelstand und Wissenschaft ging es vor allem um das gegenseitige Kennenlernen. „Wir haben ein Gefühl für das Geschäftsmodell der Firma bekommen und gesehen, wo der Schuh in Sachen Digitalisierung drückt“, berichtet Pufall. „Rau stellt ganz solide und qualitativ sehr hochwertige Industriemöbel her. Analoger und physischer geht es kaum“, sagt Jäckle über das 1946 von Wagnermeister Wilhelm Rau gegründete Unternehmen. Für Jäckle, Professor für Marketing und Sales Excellence, ist gerade dieser vordergründige Gegensatz aus einem ganz soliden Produkt und dessen Möglichkeiten in Sachen Digitalisierung spannend. Entsprechend ist es ihm und seinem Kollegen Pufall, Professor für Produktionstechnik und -optimierung sowie Technologiemanagement, auch überhaupt nicht schwergefallen, den Zuschlag für den Check-up an die Rau GmbH zu vergeben.

Andreas Pufall, Rau-Juniorchef Jannik Rau, Steffen Jäckle (von links) und zwei Rau-Mitarbeiter inspizieren die Produkte des Mittelständlers. FOTO: OH

Doch das Thema Digitalisierung spielt bereits seit gut zehn Jahren eine zentrale Rolle in der Firma, die von Janniks Vater Bernd Rau in dritter Generation geführt wird. In der internen Kommunikation arbeitet man inzwischen mit einem digitalen „Schwarzen Brett“ und seit zwei Jahren auch mit einer innovativen Mitarbeiter-App. Auch immer mehr Prozesse und Abläufe wurden und werden noch ins digitale Zeitalter überführt. Besonders stolz ist Jannik Rau auf das erfolgreich abgeschlossene Projekt „digitale Fertigung“. Dies spart nicht nur jede Menge Zeit und Wege – etwa zum Drucker und wieder zurück –, sondern jährlich auch an die 400.000 Blatt Papier und die entsprechende Menge an Druckertoner.

Die größte Bedeutung bei der Rau GmbH haben digitale Lösungen bereits im Vertrieb, der vor einigen Jahren noch vor allem über den Fachhandel und Außendienstler erfolgte, die mit dicken Katalogen die Kundschaft direkt aufsuchten. „Heute werden rund 75 Prozent des Umsatzes online abgewickelt“, berichtet Rau. Die Kundschaft reicht von Dax-Konzernen über Mittelständler und Behörden bis zum Heimwerker im Nachbardorf, wobei Rau nicht direkt an die Kunden verkauft, sondern über Zwischenhändler operiert.

Auch bei der immer schwieriger werdenden Gewinnung von Auszubildenden setzt Rau längst auf Online. Die Azubis werden dort umworben, wo sie sich aufhalten – im Internet auf den einschlägigen Plattformen. Dies macht Rau mit Erfolg: Trotz des immer mehr um sich greifenden Arbeitskräftemangels finden die Balinger noch immer ihre Mitarbeiter. Von den insgesamt zwölf Ausbildungsplätzen konnte dieses Jahr nur einer – im technischen Bereich – nicht besetzt werden. Rau war auch eines der ersten Unternehmen in Baden-Württemberg, das von Beginn an die erst 2018 als Ausbildungsberuf eingeführten E-Commerce-Kaufleute ausbildete – mittlerweile zum großen Nutzen des Betriebs.

Nun sind die beiden Raus, die inzwischen auch die 130 Fragen des DTNX beantwortet haben, gespannt, welche weiteren Potenziale in Sachen Digitalisierung in dem Betriebe schlummern. Besonders spannend findet Juniorchef Rau den Ansatz der beiden Weingartener Professoren, die längst nicht nur von der Technik und den Prozessen her denken, sondern das Thema Digitalisierung vor allem als ein Kundenthema sehen. Welche Bedürfnisse und Wünsche haben die Kunden und wie kann man diese auf digitalem Wege am besten erfüllen. So wird nicht nur die Arbeit erleichtert – auch der Kundennutzen und damit die Umsätze können deutlich steigen.

„Oft besteht – ganz zu Recht – die Befürchtung, dass Berater immer alles besser wissen. Das ist aber nicht zielführend. Zielführend ist, dass wir eine externe Sicht von der Innovations- und Technologieseite her einbringen“, erläutert Professor Jäckle seine Vorgehensweise. „In unserer Datenbank haben wir mehr als 500 digitale Transformationsprojekte analysiert und entsprechend Zusammenhänge hergeleitet. Diese zeigten, wie es vergleichbaren Unternehmen gelungen ist, digitale Transformation erfolgreich zu bewerkstelligen – oder aber auch zu scheitern. „Denn gerade aus dem Scheitern ergeben sich oft spannende Erkenntnisse“, weiß Jäckle. Der Eindruck der Digital-Profs nach dem Vor-Ort-Besuch bei Rau: „Die haben ein super Team mit jungen Leuten und sind auch schon recht gut bezüglich digitaler Technologien aufgestellt“, lobt Pufall.

Wie geht es nun weiter? Nach der umfangreichen Analyse durch den DTXN erfolgt eine ausführliche Präsentation der Ergebnisse durch die beiden Weingartener Wissenschaftler. Und dann werden endlich auch die zentralen Fragen beantwortet: Wo steht Rau? Wobei schlägt sich das Unternehmen schon richtig gut? In welchen Feldern ist noch Luft nach oben? Und wo bestehen gegebenenfalls Potenziale – ganz neue Chancen und Möglichkeiten durch digitale Lösungen? Hierzu wollen Pufall und Jäckle bei nächsten Treffen dann auch schon ganz konkrete Projektideen präsentieren.

Schon jetzt hat auch Jannik Rau erste Ideen, wie der 134-Mitarbeiter-Betrieb noch digitaler und entsprechend besser werden kann. Der 27-Jährige, der Technisches Management studiert hat, denkt beispielsweise an den Einsatz von Künstlicher Intelligenz. In diese Richtung machen sich auch die beiden Professoren bereits eifrig Gedanken. Für Jannik Rau ist aber auch klar, dass so etwas nur infrage kommt, wenn es einen wirklichen Nutzen für die Firma bringt – und nicht nur „aus Prinzip“ gemacht werden soll. Man darf auf jeden Fall gespannt sein, wie es weitergeht im Hause Rau.

Eine **weitere Berichterstattung** in der „Schwäbischen Zeitung“ und auf „Schwäbische.de“ erfolgt, sobald die Ergebnisse des Digital-Check-ups vorliegen.

Weitere Informationen zum Digital-Check-up für Unternehmen gibt es unter:
» **https://steffenjaeckle.de/digitalisierungscheck**
oder auch per Mail an
» **dtxn@rwu.de**

Paukenschlag im Hamburger Hafen

Um den Hafenbetreiber HHLA bahnt sich nach dem Einstieg der Großreederei MSC ein Bieterkampf an

HAMBURG (dpa) - Die weltweit größte Containerreederei MSC will beim Hamburger Hafenlogistiker HHLA einsteigen. Der in Genf ansässige Konzern und die Hansestadt hätten einen verbindlichen Vorvertrag zur Gründung einer strategischen Partnerschaft unterzeichnet, teilten der Senat und das Unternehmen am Mittwoch mit. Derzeit hält die Stadt Hamburg rund 69 Prozent an der börsennotierten HHLA. Diese soll künftig in einem Joint Venture geführt werden, wobei die Stadt 50,1 Prozent und MSC 49,9 Prozent der Anteile halten.

Um dies zu ermöglichen, wird MSC für alle derzeit frei gehandelten Aktien ein Übernahmeangebot zum Preis von 16,75 Euro je Aktie machen. Aktuell liege der Kurs bei rund 11,50 Euro. Gleichzeitig werde MSC das Ladungsaufkommen in Hamburg von 2025 an deutlich erhöhen. Von 2031 an sollen es mindestens eine Million Standardcontainer pro Jahr sein.

Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher (SPD) sprach auf einer Pressekonferenz im Rathaus von einer wegweisenden Transaktion, die zu einer strategischen Partnerschaft der Stadt mit einer der weltweit führenden Reedereien führe. „Dies kann unserer gesamten maritimen Wirtschaft die Schubkraft geben, die in schwierigen Zeiten gebraucht wird.“

MSC-Chef Soren Toft sagte, mit dieser „sehr wichtigen und strategischen Zusammenarbeit“ werde die Hansestadt zu einem Knotenpunkt für sein Unternehmen. „In Zukunft werden wir uns viel tiefer, viel enger an Hamburg anbinden.“ MSC sei ein wachsendes Unternehmen, „und ein großer Teil dieses Wachstums soll künftig aus Hamburg kommen“.

Das Containerschiff „MSC Irene“ der Reederei MSC bei der Abfertigung am Containerterminal Burchardkai im Hamburger Hafen. FOTO: MARCUS BRANDT/DPA

In der Hafencity soll eine neue Deutschlandzentrale entstehen. Mit zusätzlich 700 Arbeitsplätzen werde sich dabei die Mitarbeiterzahl in Hamburg mehr als verdoppeln, sagte Toft.

„Die HHLA bleibt in der Hamburger Konzernfamilie“, betonte Wirtschaftssenatorin Melanie Leonhard (SPD). Die Stadt halte weiter die Mehrheit, „aber mit einem starken Partner“. Zudem blieben Grund und Boden im Hafen vollständig im Besitz der Stadt.

Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) hat gegen die Einstiegspläne der Schweizer Grossreederei MSC beim Hamburger Hafen vorerst keine Bedenken.

Kürzlich hatte der Milliardär Klaus-Michael Kühne die Führung der HHLA scharf kritisiert und seine Bereitschaft zur Übernahme der Aktienmehrheit an der Hafengesellschaft signalisiert. Der Senat hatte darauf kühl reagiert.

Nach Bekanntgabe der Partnerschaft mit MSC zeigte sich Kühne empört. Die geplante Lösung sei ein Affront vor allem gegenüber Hapag-Lloyd als größtem Nutzer und damit größtem Reederei-Kunden des Hamburger Hafens, sagte er der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“. „Ersten Zugriff auf eine Minderheitsbeteiligung an der HHLA hätte man natürlich einem echten Hamburger Unternehmen wie Hapag-Lloyd einräumen müssen.“

Er könne Hapag-Lloyd, an der er über seine Kühne Holding 30 Prozent hält, nur dringend raten, selbst ein Übernahmeangebot für 49,9 Prozent der HHLA-Aktien abzugeben. „Wenn Hapag-Lloyd es nicht tun würde, erwägt meine Kühne Holding AG, es kurzfristig zu tun“, sagte er der Zeitung.