

WIRTSCHAFTSTELEGRAMM

Richtig motivieren: Im Rahmen des Kontaktstudiums Management findet an der Universität ein Seminar mit dem Titel „Motivation – Mythos oder machbar?“ statt. Im Zentrum für Weiterbildung und Wissenstransfer der Universität Augsburg soll vom 2. bis 3. Juli diskutiert und trainiert werden, wie Motivation funktioniert und wie man Motivationskonzepte praktisch anwenden kann. Infos unter Telefon 0821/598-4019 oder im Internet unter www.zww.uni-augsburg.de/ksm

+++

Tag der offenen Tür: Das Autohaus AHS Seat in der Neuburger Straße 4 veranstaltet am Samstag, 19. Juni, von 9 bis 16 Uhr einen Tag der offenen Tür. Während die Großen probefahren, gibt's für die kleinen Besucher Kinderkino.

+++

Studienhandbücher: Für die Fortbildung von Berufstätigen zum staatlich geprüften Techniker und Informatiker sind neue Studienhandbücher erschienen. Die kostenlosen Broschüren informieren über die Möglichkeit eines verkürzten Studiums mit bis zu 10000 Euro Fördermitteln. Unter der Telefonnummer 0821/2090875 oder im Internet unter www.daa-technikum.de können die Studienhandbücher angefordert werden.

AUS DEN BETRIEBEN

Bei der Firma **ADV Augsburg Druck- und Verlagshaus** ist Heinz-Dieter Ivenz seit 35 Jahren beschäftigt. Ursula Auernhammer und Hans Boschert arbeiten seit 35 Jahren bei **Renk**. Seit 25 Jahren ist dort Albert Klüger beschäftigt. Bei der Firma **F. Fluhr** ist Helmut Spengler seit 25 Jahren beschäftigt.

SCHAUFENSTER

Zusätzliche Lehrstellen

(möh). Die angespannte Situation auf dem Ausbildungsmarkt hat die **Thuringia Generali Versicherung AG** veranlasst, ab Herbst 2014 weitere zehn Lehrstellen zu schaffen. In den Hauptagturen werden die jungen Leute ausgebildet, teilt die Filialdirektion Schwaben mit. Sie sitzt in der Philippine-Welser-Straße in Augsburg.

PERSONALIEN

Die Besten ausgezeichnet

(fau). Bei der Freisprechungsfeier für 21 Auszubildende der Volksbanken und Raiffeisenbanken (RB) im Wirtschaftsraum wurden die besten Bankkaufleute ausgezeichnet. Aus der Region waren dies: **Michael Hanwalter** (RB Schwabmünchen), **Julia Wiesner** (Handels- und Gewerbebank Augsburg), **Stefan Goller** (RB Gersthofen), **Timo Fischer** (Augusta-Bank RVB Augsburg) sowie **Daniela Rosengart** (RB Bobingen).

Insgesamt machen 95 Lehrlinge bei den Banken eine Ausbildung.

Vorstand gewählt

(fau). Der Kreisverband Augsburg des Bayerischen Wohnungs- und Grundeigentümergebietes hat seinen Vorstand gewählt. Im Amt bestätigt wurden Rechtsanwältin **Thomas W. Balken** und Architekt **Joachim Dederichs** (Stellvertreter). Neu in den Vorstand kamen **Thomas Madlung** und **Anton Kopp**.

Der Verband berät in allen Belangen des Wohnungs-, Haus- und Grundeigentums. Die Geschäftsstelle befindet sich am Klinkertorplatz.



Harmonie schaffen und Überraschungen präsentieren. Mit diesem Gestaltungsprinzip bringt Daniel Schnödt Einzelhändler-Umsätze auf Trab. Auch Innenstädte lassen sich optimieren. In Augsburg sei der fehlende attraktive Zugang zur Altstadt ein großes Manko. Bild: Wyszengrad

Konfuzius sorgt für Umsatz

Augsburger Unternehmensberater Schnödt ist Ratgeber für große Firmen und Einzelhändler

Von unserem Redaktionsmitglied
Thomas Faulhaber

Was hat Konfuzius mit einer Geschäftsoptimierung zu tun? Nichts? Von wegen. „Der chinesische Philosoph Konfuzius steht für ein klares Ordnungsprinzip“, sagt Daniel Schnödt. Doch viele Geschäfte lassen genau dies vermissen. Folge: Im Durcheinander der Waren gehe mit dem Überblick auch der Profit verloren. Schnödt ist einer, der es wissen muss. Der Wahl-Augsburger berät große Unternehmen wie Ikea, Tchibo, BMW und Dehner. Aber auch Innenstädte, die unter Kaufzurückhaltung und Konsumflaute leiden, lassen sich nach seinem Schema zukunftsfähig umbauen.

Vor rund 200 deutschen City-Managern hielt der Geschäftsführer von TeamScio unlängst einen Vortrag. Dabei informierte der Experte über Marktstrategien und die Möglichkeiten, Innenstädte kundengerecht umzugestalten. Auch die Fuggerstadt hat Potenzial, ist sich der Unternehmensberater sicher. „Augsburg hat ein Kommunikationsproblem“, hat der 40-Jährige festgestellt. Die Stadt habe viele Identitäten, könne diese aber nicht ausreichend den Bürgern vermitteln. Besonders der Zugang zur Atmosphären reichen Altstadt mit tollen Läden sei ein Manko. Hier müsse angesetzt werden, rät der Gestaltungs-Strategie.

Zugang zur Altstadt

Für die Stadt Bremerhaven erarbeitet der Augsburgener zurzeit einen so genannten Citycheck. Dabei werden Kundenlauf-Studien erarbeitet und die Geschäfte in der City analysiert. Einige Läden werden auch umgestaltet. „Dann kann man sehen, wie der Umsatz

steigt“, so Schnödt. Es brauche nicht unbedingt viel Mittel, aber viel Entschlossenheit, den Weg des Fachmannes zu gehen. „Die meisten Geschäfte sind einfach zu voll und dadurch zu unübersichtlich.“

Die Radikalkur des Experten für Visual Merchandising: „Alles muss raus. Nach dem Ramadan wird gezielt wieder eingeräumt.“ Dafür steht das Ordnungsprinzip des Konfuzius. „Weniger ist mehr“, sagt Schnödt. In einem zweiten Schritt muss „Harmonie im Raum“ hergestellt werden. Um dann, der dritte Schritt, diese Ausgewogenheit durch eine

„Überraschung“ zu brechen. Dieser Effekt ist es dann, der den Kunden magisch anzieht und optisch verführt. Um so ein komplexes Beziehungsgeflecht von Raum, Mensch und Produkt aufzubauen, setzt Schnödt auf asiatische Philosophie. Und auf gute Partner. Er arbeitet im Team mit Architekten, Laden- und Messebauern. Neben Farben spielen auch Material und Design eine besondere Rolle.

Der Unternehmer berät Existenzgründer wie große Unternehmen und ist bundesweit aktiv. Er ist Buchautor und stellt sein Wissen nach eigenen Angaben auch über Patentprogramme der Kammer Start-Ups zur Verfügung. Seit 1986 lebt er in Augsburg. Selbstständig machte sich der 40-Jährige 1999. Im Internet ist er unter www.teamscio.de zu erreichen.

Ziel ist Umsatzoptimierung

Zu seinen treuesten Kunden zählt der Gestaltungs-Profi die Betreiber des Europa-Parks in Rust. Schnödt konzipierte das Sortiment und legte Hand an die Warenpräsentation. Vor allem aber reduzierte er das Angebot. Gab es anfangs eine vierstellige Anzahl von Artikeln, locken nun nur noch einige hundert Produkte die Kunden. Zum Shopping-Bereich zählen 70 Läden. In den Erlebnis-park kommen bis zu 40 000 Besucher täglich. Eine neue Herausforderung ist für ihn die Arbeit für Ikea. Dort arbeitet Schnödt an neuen Variationen der Raumschließung.

Umsatzoptimierung, das ist für alle Kunden das oberste Ziel, sagt er. Dafür sind viele Händler und Manager bereit, Tagessätze von rund 1500 Euro zu bezahlen, um sich in Work-Shops Anregungen zu holen. Und was sagt Konfuzius dazu? „Einen Fehler begangen haben und ihn nicht korrigieren: Erst das ist ein Fehler.“ Und Schnödt lächelt dazu, wie Buddha.



Der Unternehmensberater Daniel Schnödt aus Augsburg ist Ratgeber für viele große Unternehmen. Bild: privat



Der Chef des Antiquitäten- und Schmuckladens „Tiffano“, Wolfgang Kuri, gibt aus privaten Gründen das Geschäft auf. Er war 40 Jahre in der Innenstadt vertreten. Bild: Anne Wall

Mit „Tiffano“ verliert die Maxstraße an Glanz

Schmuck- und Antiquitätengeschäft schließt Ende Juli

(fau). Erneut wird die Augsburgener Innenstadt auf ein Traditionsgeschäft verzichten müssen. Das nach eigenen Angaben führende Antiquitäten- und Schmuckgeschäft „Tiffano“ neben dem Drei Mohren hört Ende Juli auf. Seit vier Jahrzehnten ist Tiffano in der City vertreten. Die Kunden kommen aus dem gesamten süddeutschen Raum.

„Mit 60 Jahren will ich meinen Lebensabend genießen. Und das am liebsten in Italien“, begründet Geschäftsführer Wolfgang Kuri die Aufgabe. Dass sich für den eingeführten Laden mit zwei Mitarbeitern kein geeigneter Nachfolger gefunden hat, bedauert Kuri. Allerdings seien profunde Kenntnisse in den Bereichen Möbel, Uhren, Porzellan und Schmuck Voraussetzung.

Vor allem bei seinen Stammkunden sei das Bedauern über die Aufgabe groß, berichtet der gebürtige Stuttgarter, der nach dem Kunststudium in Augsburg Gefallen an der Stadt gefunden hat. Sein Angebot im Bereich Schmuck und Antiquitäten ist laut Kuri in Augsburg einzigartig.

Schwerpunkte im Angebot sind Brillant- und Opalschmuck. Nicht nur Antikes, auch Modernes verkauft Kuri – zum Teil in Kom-

mission. Zu den Kunden zählen einige Prominente, die bei Auftritten gerne nebenan im Drei Mohren logieren. Reinhard Mey und Dieter-Thomas Heck nennt Kuri. Auch der Künstler Jörg Immendorf war schon da. Viele persönliche Gespräche haben sich daraus ergeben. Zahlreiche Touristen aus den USA und Japan ließen sich die Pretiosen in ihre Heimat nachschicken. Obwohl hochwertige Waren immer Abnehmer finden, habe auch Kuri die Konjunkturschwäche gespürt. Trotzdem: „Es war eine schöne Zeit, die mir viel Spaß gemacht hat“, sagt er.

Mehrere Umzüge

Bevor er vor rund 15 Jahren in die Maximilianstraße zog, hatte Kuri sein Geschäft am Judenbergraben und in der Welscher-Passage. Mit dem Standort in der Maxstraße sei er sehr zufrieden. Er betont, dass für viele Kunden eine Parkmöglichkeit vor dem Geschäft sehr wichtig sei. Dies müsse bei der Umgestaltung zur Flaniermeile berücksichtigt werden. Nun locken vor allem großzügige Preisnachlässe.

Wer Nachmieter in dem 80 Quadratmeter großen Geschäft sein wird, ist unklar. Besitzer ist das Hotel Drei Mohren.

Jaumann-Preis für Metallbaufirma

(fau). Schon viel Zeit und Energie hat die Firma Castro in die Entwicklung von Innovationsprojekten gesteckt. Nun kam ein Echo: Die Junge Union Schwaben verlieh der Augsburgener Metallbaufirma den „Anton Jaumann-Innovationspreis“.

„Das hat uns wirklich gefreut“, sagt Thomas Neumann, der mit Udo Massari die Firma mit 30 Mitarbeitern leitet. Mit dem mit 2000 Euro dotierten Preis wurde von der Jury (Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik) konkret die Entwicklung einer speziellen Dreh- und Fräsmaschine geehrt. Zu den Schwerpunkten der Firma zählen Medizin-Technik, Metallbau-Konstruktionen und Design-Möbel. Auf besonderes Interesse stieß in der Vergangenheit die Entwicklung eines ferngesteuerten Entbindungsbettes, so Neumann. Die Preisverleihung fand in Donauwörth statt. Sponsor für die Verleihung war Eurocopter. Mit dem Preis will die JU hervorragende Leistungen für den Erhalt und den Ausbau des Wirtschaftsstandortes würdigen. Nach eigenen Angaben macht die Firma einen Umsatz von rund zwei Millionen Euro.

TIPPS & TERMINE

Rund um Arbeitszeiten

(fau). Im Rahmen des Gesprächsforums „50 plus“ referiert am Mittwoch, 16. Juni (9.30 bis 12 Uhr), IG Metall-Chef Jürgen Kerner zum Thema „Globalisierung und flexible Arbeitszeit“, Ort: Zeughaus, Raum 114.

Umorganisation: Siemens stärkt den Standort

Unternehmen will mehr Marktanteile

(fau). Siemens baut ab 1. Oktober auf eine neue Regionalorganisation. Das Deutschlandgeschäft wird künftig zusammengefasst und ausgebaut. Das hat auch Auswirkungen auf den Wirtschaftsraum. Die Niederlassung Augsburg wird selbstständiger, so Sprecher Johannes Kautz. „Wir wollen Marktanteile hinzugewinnen“, kündigt er an. Siemens hat in Augsburg rund 900 Mitarbeiter.

Um effektiver arbeiten zu können, wird es ab 1. Oktober statt zahlreicher parallel arbeitender Vertriebsstellen einen Vertriebschef für alle geben. Hier findet eine Bündelung statt, so Kautz. Von den 13 Siemens-Bereichen sind neun am Standort vertreten. Gleichzeitig kündigt Kautz eine Mittelstandsoffensive an. Gezielt will das Unternehmen auf seine Partner im Mittelstand zugehen. Zugleich werden auch die 25 Großkunden noch intensiver betreut.

Mehr Selbstständigkeit

„Da wir selbstständiger werden, soll auch das Engagement von Siemens im Bereich des Aufbaus von Kompetenzzentren forciert werden.“ Im Umweltbereich bestehe schon eine Kooperation der Kammern, dem Mittelstand, der Uni sowie von dem Verein Kumas und der Augsburg AG.

Erst wenn die Umsätze gestiegen sind, könne auch über eine Aufstockung des Personals nachgedacht werden, so Kautz. Derzeit arbeiten 900 Personen im Siemens-Technopark. Die Umsätze liegen weit über 200 Millionen Euro. Die Augsburgener Niederlassung ist eine von insgesamt 36.

Neuer Leiter gesucht

Im Gegensatz zu früher soll die Niederlassung auch einen Leiter erhalten. Dieser wird, so Kautz, in den nächsten Wochen bestimmt. Der neue Leiter ist direkter Ansprechpartner für die großen Kunden.

Um eine „optimale Integration der Service-Aktivitäten für die Siemens-Kunden im Inland“ zu gewährleisten, soll künftig jede regionale Niederlassung durch eine Service-Leitung verstärkt werden, heißt es aus der Münchner Zentrale des Unternehmens. Zudem werde die Zusammenarbeit der verschiedenen Siemens-Bereiche bei bereichsübergreifenden Angeboten unter dem Schlagwort „One Siemens“ gefördert.



Mit einer neuen Vertriebsstruktur will das Unternehmen Siemens den Kurs auf Wachstum legen. Sprecher der Niederlassung Augsburg ist Johannes Kautz. Bild: Archiv