

WIRTSCHAFTS-NACHRICHTEN

Glaserhersteller Riedel plant Stellenabbau

**Frauenau.** Über 60 Arbeitsplätze will die Firma Riedel nach eigenen Angaben in den Werken Frauenau, Spiegelau und Riedlhütte streichen. Wie Geschäftsführer Alois Kaufmann der PNP mitteilte, handelt es sich um notwendige Rationalisierungsmaßnahmen. Gründe seien gestiegene Energiekosten, starke Kaufzurückhaltung der Kunden sowie der schwache Dollar, der das Exportgeschäft in die USA belastet. An den Standorten Frauenau und Riedlhütte will die Firma nach eigenen Angaben festhalten, in Spiegelau sollen nur Lager und Verkauf erhalten bleiben. – chr/ce

Regensburger Studenten gewinnen Finance Award

**Regensburg.** Mit dem dritten Platz beim Postbank Finance Award 2008 ist ein Studententeam der Universität Regensburg ausgezeichnet worden. Die jungen Leute untersuchten, in welchem Rahmen Hedge-Fonds-Zertifikate bei Privatanlegern das Risiko-Rendite-Verhältnis verbessern können und erstellten dazu ein Computer-Programm. Das Preisgeld beträgt 10 000 Euro. – ce

Seminar: Führen und Motivieren

**Passau.** Die persönliche Führungskompetenz ausbauen – das ist das Ziel des Seminars „Führen und Motivieren“, das die IHK am Donnerstag, 26., und Freitag, 27. Juni, anbietet. Auskünfte und Anmeldung bei Simone Weingärtner, E-Mail: [weingaertner@passau.ihk.de](mailto:weingaertner@passau.ihk.de) ☎ 0851/507122. – ce

Duales Studium Wirtschaftsinformatik

**Deggendorf.** Die Fachhochschule Deggendorf bietet ein Duales Studium für die Berufe IT-Systemkaufmann/-frau und Fachinformatiker/-in an. Die ersten Vorlesungen starten im Rahmen einer Summer School am 25. Juli. Mehr Infos unter [www.fh-deggendorf.de](http://www.fh-deggendorf.de) oder bei Studiengangsleiter Prof. Dr. Dr. Heribert Popp, ☎ 0991/3615110. – ce

# Handeln statt jammern

1. Niederbayerisches Wissensforum: Sechs Referenten verraten Erfolgsrezepte für Unternehmer und Mitarbeiter



Die Zukunft optimistisch anpacken, fordert Antony Fedrigotti.



Ziele sollten hoch gesteckt sein, um zu motivieren, sagte Nicole Kobjoll.



Den Menschen als Erfolgsfaktor sieht Frank M. Scheelen. – Fotos: Eberle

Von Christoph Eberle

**Passau.** Wie werde ich erfolgreich? Dieser Frage gingen rund 500 Führungskräfte beim 1. Niederbayerischen Wissensforum in der Passauer Dreiländerhalle nach. Die Antwort ist einfach: Handeln statt jammern, lautete das Resümee der Referenten. Folgende Kernthesen stellten sie bei ihren Vorträgen und im Gespräch mit der PNP vor:

**Nicole Kobjoll:** Expertin für Management und Führung. Ihr Hotel Schindlerhof in Nürnberg zählt zu den 100 besten Arbeitgebern Europas.

**Ziele hoch stecken:** Wer nur vor einfache Aufgaben gestellt wird, packt diese oft leichtfertig an, sagt Kobjoll. „Ziele müssen so hoch gesteckt sein, dass sie bei großen Anstrengungen gerade noch erreichbar sind.“

**Totale Transparenz:** Wer die Mitarbeiter einbindet, habe Mitarbeiter im Boot.

**Mit der Firma identifizieren:** Ziel sollte es sein, die Unternehmenskultur zu leben. Kunden möchten verführt werden – am liebsten von Menschen, die von ihrer Sache begeistert sind.

**Mitarbeiter motivieren:** Ein System für Lob und Anerkennung sei dafür unabdingbar.

**Antony Fedrigotti:** Mit der Macht der Gedanken beschäftigte sich der Autor und Persönlichkeitstrainer aus Augsburg.

**Optimistisch sein:** Hier könnten einheimische Unternehmen von südländischer Leichtigkeit lernen. „Wir beschäftigen uns gern mit dem, was schiefe gehen könnte. Da Erfolg im Kopf beginnt, geht's dann oft auch schiefe“, so Fedrigotti.

**Lächeln:** Menschlichkeit kostet nichts, könne aber die Welt ein bisschen erhellen. Vor allem im Verkauf gelte: Wer lächelt, ist erfolgreicher als schlecht gelaunte Mitmenschen.

**PGH-Methode:** Sich zu ärgern

sei überflüssig, schließlich löse sich z.B. ein Stau nicht auf, indem man erzürnt am Steuer sitzt. Positive Grundhaltung (PGH) erreiche man mit zwei Fragen: 1. Was danke ich? 2. Erreiche ich damit meine Ziele?

**Peter Sawtschenko:** Marketing und Verkauf sind die Fachgebiete des Redners aus Roßdorf bei Darmstadt.

**Spezialisierung:** Dem Referenten zufolge die Königsdisziplin einer erfolgreichen Positionierung: „Wer kein Alleinstellungsmerkmal hat, ist austauschbar.“

**Zum Problemlöser werden:** Den Kunden Nutzen verkaufen, statt „nur“ Produkte und Dienstleistungen. „Wer keine Probleme löst, darf sich nicht wundern, wenn sich keiner für das Angebot interessiert“, so der Experte.

**Perspektivenwechsel:** „Was Sie als Unternehmer wollen, interessiert keinen Menschen“, sagt der Referent. Wer aber auch

mal als „Feind des Unternehmens“ und „Anwalt des Marktes“ denke, werde automatisch neue Marktnischen erkennen.

**Slatco Sterzenbach:** Der mehrfache Ironman-Teilnehmer aus München ist Experte für Gesundheit und Fitness.

**Richtig Motivieren:** „Schreiben Sie auf, was Ihre konkreten Ziele sind“, rät der Experte. Allerdings sollten diese realistisch sein und positiv in der Gegenwartsform verfasst werden. Statt „Ab morgen will ich nicht mehr rauchen“ beispielsweise „Ich jogge zwei Mal pro Woche.“

**Krafttraining betreiben:** Dass Ausdauersport gesund ist, sei allgemein bekannt. Oft unterschätzt werde allerdings der positive Effekt von Krafttraining.

**Balance finden:** Um dauerhaft optimale Leistungen erbringen zu können, müssen laut Sterzenbach die fünf Dimensionen des Lebens ausgeglichen sein: Die körperliche, geistige, emotionale,

spirituelle und materielle Ebene. Wer etwa viel arbeitet, aber keine Zeit für den Partner oder kreativen Ausgleich hat, sei leichter „ausgebrannt“.

**Frank M. Scheelen:** Der Unternehmer und Bestseller-Autor referiert zu den Themen Management und Führung.

**Megatrend Mensch:** Mit ihren Fähigkeiten, Ideen und Emotionen würden Mitarbeiter immer mehr zum Erfolgsfaktor. Ohne gute Belegschaft sei man langfristig ersetzbar.

**Sich als Arbeitgeber-Marke positionieren:** Nur so könnten Firmen engagierte und kompetente Menschen gewinnen, die nicht nur wegen des Gehalts, sondern auch wegen der Werte im Unternehmen mitarbeiten.

**Weiterbildung:** Arbeitnehmer sollten sich fragen, welche Kompetenzen sie bei sich weiter entwickeln sollen, um im Job gut aufgestellt zu bleiben. Scheelen: „Sie bestimmen Ihre Zukunft durch Ihre einzigartigen Fähigkeiten als Mensch.“

**Bernhard Baumgartner:** Der Wirtschaftskabarettist aus Österreich ist Experte für Persönlichkeit und Erfolg.

**JAM klein halten:** „Wer ein Ziel erreichen will, braucht Motivation und Energie“, sagt der Referent. Die bremsende Gegenseite sei der JAM-Faktor (die Einheit vom Jammern und Leiden – beispielsweise der „innere Schweinehund“ oder Ängste).

**Selbstverantwortung tragen:** Laut Baumgartner das wirksamste Mittel gegen den JAM-Faktor. „Wenn man die Selbstverantwortung aber niedrig hält, wird JAM von selbst groß.“

Das Wissensforum wurde organisiert von der Agentur Speakers Excellence aus Rosenheim in Zusammenarbeit mit regionalen Unternehmen.

## Ostbayerns Chance: Der Pioniergeist

Emeritierter Wirtschaftsprofessor Gerhard Kleinhenz blickt für PNP-Leser zurück und nach vorn

**Passau.** Als die Universität Passau 1978 gegründet wurde, war Prof. Dr. Gerhard D. Kleinhenz Wissenschaftler der ersten Stunde an der neuen Hochschule. Doch sein Interesse galt nicht nur der allgemeinen Volkswirtschaftslehre und den Studenten, sondern auch der Wirtschaftsregion Ostbayern. In mehreren Studien beschäftigte er sich intensiv damit. Vor wenigen Wochen trat Kleinhenz seinen Ruhestand an. Jetzt blickte er für die PNP-Leser in die Vergangenheit und die Zukunft der ostbayerischen Wirtschaft.



**Geschätzter Gesprächspartner:** Prof. Kleinhenz (r.) erörterte häufig auch mit Finanzminister Erwin Huber die wirtschaftliche Lage Ostbayerns. – Foto: Schießl

*Herr Professor Kleinhenz, als Sie vor 30 Jahren nach Passau kamen, wie stellte sich Ihnen die Region Niederbayern wirtschaftlich dar?*

**Kleinhenz:** Im Verhältnis zu ganz Bayern, der Bundesrepublik und den Wachstums- und Wohlstandsgeländen des zusammenwachsenden Europäischen Binnenmarktes war der Raum eine echte Problemregion. Begriffe wie „Armenhaus der Nation“, „Notstandsgebiet“ waren zwar übertriebene Zuspitzungen, aber nicht unbegründet. Die Struktur der Wirtschaft war durch einen überproportionalen Anteil der Land- und Forstwirtschaft, eine noch geringe Industrialisierung und die Unterentwicklung des Dienstleistungssektors gekennzeichnet.

In Industrie und Handwerk war der Anteil schrumpfender Branchen (Bau, Glas, Textil) und von so genannten „verlängerten Werkbänken“ groß. Firmen mit Führungs-, Forschungs- und Entwicklungsabteilungen fehlten, und die Wirtschaftsstruktur schlug sich in überdurchschnittlich hohen – und vor allem im Winter erschreckenden – Arbeitslosenquoten nieder.

Die Wirtschaftsförderung für die Region war nach bayerischen, bundesdeutschen und europäischen Kriterien in extremen Maße notwendig. Gleichwohl konnten die periphere Lage zu den EU-Märkten, der Eiserne Vorhang und das Fehlen von Zentren einer ge-

wissen Größenordnung keine Hoffnung auf eine „Neuverteilung der Karten“ und auf eine positive Wende in der Entwicklung der Region vermitteln.

*Und wie beurteilen Sie die Lage der ostbayerischen Wirtschaft heute?*

**Kleinhenz:** Den Lichtstrahl am Ende des Tunnels erkannten wohl alle in der Region unternehmerisch Tätigen oder für die Region politisch Verantwortlichen nach dem Fall der Mauer, nach der Wiedervereinigung und der Öffnung der Grenzen zu Mittel- und Osteuropa. Die Anfangseuphorie konnte allerdings noch keinen nachhaltigen selbsttragenden Aufschwung der Region herbeiführen.

### Rückstände aufgeholt

Aber es zeigte sich auch in den Rezessionsphasen im neuen Jahrtausend, dass die Wirtschaft in Verbindung mit einer ausdauernden Politik zur Verbesserung der Infrastruktur, der Arbeits- und Lebensbedingungen in vieler Hinsicht Rückstände aufgeholt, die komparativen Vorteile eines gut qualifizierten und leistungsbereiten Erwerbspersonenpotenzials gesichert und viele Unternehmen die ersten Chancen der EU-Osterweiterung, des Wachstums in den östlichen Nachbarländern und die Globalisierung genutzt haben. Wer hätte je damit gerechnet, dass im

Zuge des laufenden Wirtschaftswachstums der Passauer Raum Spitzenwerte der guten bayerischen Arbeitsmarktstatistik erzielen könnte?

Allerdings erfahren wir in der EU-Osterweiterung eben auch unmittelbar den drastisch gestiegenen Wettbewerbsdruck auf den angestammten Faktor- und Gütermärkten, ohne dass die neuen Chancen des gemeinsamen Binnenmarktes und der Globalisierung von allein zu entsprechenden Geschäftserfolgen führen.

*Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen der Region Niederbayern für die nächsten Jahre?*

**Kleinhenz:** Die Herausforderungen haben sich schon seit längerem und in mehrfacher Hinsicht verschoben und vergrößert. Der Globalisierungsschub infolge des politischen Umbruchs in der Mitte Europas und der EU-Osterweiterung hat die neuen Herausforderungen nur noch zugespitzt und eine beschleunigte Reaktion notwendig gemacht.

Eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Region kann nicht mehr in erster Linie durch Forderungen an Land, Bund und EU und durch deren Unterstützung erwartet werden. Im Wettbewerb der Regionen geht es vor allem um die Mobilisierung der eigenen Potenziale, also um „Selbsthilfe“, auch wenn noch manche Forderungen nach gleichwertigen Startbedingungen (z. B. Verkehrsanbindung und Datenübermittlung) offen sind.

Es geht für die Region auch nicht mehr nur um das Aufholen von Entwicklungs- und Wohlstandsunterschieden gegenüber anderen bayerischen und bundesdeutschen Regionen. Vielmehr geht es um die möglichst frühe Positionierung der Region in dem sich bildenden gesamteuropäischen Wirtschaftsraum und in einer globalen Wirtschaft.

Dabei könnte uns die Vision lei-

ten, durch die Vernetzung der drei Länder Niederbayern, Oberösterreich und Südböhmen mit ihren Standortvorteilen und Humanressourcen die geographische Zentralität in Europa auch wirtschaftlich herauszukristallisieren.

*Ist Ihrer Meinung nach die Region dafür gerüstet? Wo liegen die Gefahren, wo die Chancen – und was muss dringend angepackt werden?*

**Kleinhenz:** Niederbayern ist nach meiner Einschätzung sehr wohl dafür gerüstet, mit Oberösterreich und Südböhmen einen führenden zentralen Standort in Europa zu entwickeln und nachhaltig wettbewerbsfähig zu bleiben.

### Soziale Netze Vorteil ländlicher Räume

Dabei setze ich vor allem auf die vielen kleinen und mittleren Unternehmen mit ihrem leistungsfähigen Stand der Technik, dem Pioniergeist und der Innovationsdynamik. Ländliche Räume mit ihrer Dezentralität der Siedlungs- und Wirtschaftsstrukturen können wegen ihrer Sozialen Netze Vorteile in der Nutzung und Weitergabe neuen Wissens („Wissensspillover“) haben. Die zudem noch erforderliche Offenheit für Neue Ideen und neue Wege kann die Region in der nachbarschaftlichen Kooperation der Drei-Länder-Region lernen und pflegen.

*Blieben Sie etwa hinsichtlich von Projektarbeiten der Region auch künftig verbunden?*

**Kleinhenz:** Sicher werde ich nicht in Konkurrenz mit aktiven Kollegen und Instituten weiterhin Regionalstudien erstellen. Für grundsätzliche Anliegen und Wünsche nach dem Rat eines „Seniorexperten“ bin ich offen. Der Region werde ich als aktiver Bürger verbunden bleiben.

Interview: Alois Schießl



Von Niederbayern an den Persischen Golf: Quarkpack-Mitarbeiter Ralph Humer (l.) erläutert einem Scheich die Wirkungsweise der neuartigen Quarkkühlkompressen. – Foto: ml

## Quarkwickel für die Arabischen Emirate

**Pocking.** Vor vier Jahren hatte der gebürtige Griesbacher Physiotherapeut Michael Liebl die Idee, die altbewährten Quarkwickel in halt- und transportierbarer Form neu aufleben zu lassen – wofür er sich vor zwei Jahren beim Existenzgründer-Wettbewerb der niederbayerischen Sparkassen auch den zweiten Platz holte. Mittlerweile hat er von seinen „runderneuerten“ Schmerz- und Entzündungshemmern nach eigenen Angaben bereits rund 110 000 verkauft. Und jetzt schickt er sie sogar sozusagen in die Wüste.

„Uns ist es gelungen, von vier Fünf-Sterne-Hotels im Arabischen Emirat Ras al Khaimah Aufträge über die Lieferung von 15 000 unserer Quarkpacks zu bekommen“, freut sich Liebl, der mittlerweile zehn Mitarbeiter am Firmensitz Pocking und in Altschwandt in Österreich beschäftigt. Gelungen sei dies nur, weil die Quarkkühlkompressen à la Liebl in getrockneter, pulverisierter Form in einer dafür speziell

entwickelten Packung zum Kunden kommen. Zur Anwendung – etwa auch zur Linderung von Sonnenbrand, was besonders in den Emiraten gut ankam – wird diese mit Wasser befeuchtet, durchgeknetet und kann dann aufgelegt werden.

Übrigens: Den Kontakt zu den Hotels bekam Liebl über die Bekanntheit mit einem Scheich. Den hatte er 2007 auf der Fachmesse für Apotheken in Düsseldorf kennen gelernt und von der vielfältigen Einsatzmöglichkeit und der Wirkung des Quarkpacks begeistert. Als Folge davon lud der Scheich Liebls Firma zur Teilnahme an der internationalen Mehrbranchenmesse IGTF in das Emirat Ras al Khaimah ein.

Und Unternehmer Liebl verspricht sich von diesem Markt sogar noch „weit mehr“. Etliche Scheichs hätten schon Interesse an speziell für Pferde angefertigten Quarkkühlkompressen gegen Fußgelenkentzündungen geäußert. Und die will er nun zusätzlich herstellen. – si