

ROFA-GRUPPE

Produktionen in Bewegung bringen

Rofa-Gruppe entwickelt und produziert Fördertechnik

Die Rofa-Gruppe hat in diesem Jahr doppelten Grund zum Feiern. Zum einen gibt es das Unternehmen, das sich vor allem auf Automatisierungs- und Fördertechnik für die Automobilindustrie spezialisiert hat, bereits seit 50 Jahren, zum anderen wurde nach der Rofa Industrial Automation AG nun auch die Gruppe als „Bayerns Best 50“ ausgezeichnet.

VON NINA KALLMEIER

Kolbermoor – Eingehangen in große Hängearme werden Fahrzeugkarosserien in der Produktion von einer Arbeitsstation zur nächsten transportiert. Ein Unternehmen, das diese Schwerlastbahnen entwickelt und produziert, ist die Rofa-Gruppe mit Sitz in Kolbermoor. Vor 50 Jahren wurde das heute internationale Unternehmen als Bauschlosserei am Schloßberg gegründet, bevor es bereits 1971 nach Kolbermoor umsiedelte. Schon mehrmals wurde am Firmensitz erweitert, von dem aus die gesamte Gruppe gesteuert wird. Dort wird die Forschung und Entwicklung der einzelnen Standorte gebündelt. Aber auch Konstrukti-

on, Projektleitung und Einkauf sind ebenso wie ein Prototypenbau in Kolbermoor angesiedelt. Nur eine große Fertigung gibt es hier nicht.

Dass ein Schwerpunkt der Tätigkeit heute auf Fördertechnik für die Automobilindustrie liegt, ist auch historisch bedingt. „Der erste Auftrag für ein Kettenförderband kam von Ford“, blickt Vorstandsvorsitzender Wolfgang Kozsar zurück, der 1993 zusammen mit einem Partner das Unternehmen übernommen hat. Später kam mit BMW ein weiterer Automobilhersteller hinzu, der die Kapazitäten voll auslastete. Mit der Wende 1990 machte Rofa mit 100 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von 40 Millionen D-Mark. In diesem Jahr strebt die Gruppe 330 Millionen Euro an, gut ein Drittel davon am Standort Kolbermoor. Beschäftigt sind weltweit mehr als 900 Mitarbeiter.

Organisch und durch Zukäufe gewachsen

In seiner 50-jährigen Geschichte hat das Unternehmen jedoch nicht nur gute Zeiten durchlebt. „Als ich das Unternehmen übernommen habe, mussten wir die Zahl der Mitarbeiter auf 47 abbauen“, so Kozsar. Ein Jahr später wurden jedoch bereits zum letzten Mal rote Zahlen geschrieben, 1997

war man schuldenfrei. Seit-her geht es bergauf – auch, weil man sich etwas breiter aufgestellt hat, sowohl hinsichtlich der Kunden mit zusätzlichen Herstellern als auch durch eine breitere Produktpalette, zum Beispiel im Bereich Bodenfördertechnik oder Schwerlast. Hinzu kam die Expansion zur Erschließung neuer Märkte – unter anderem durch Kooperationen in Nordamerika und Korea. „Wir sind in den vergangenen Jahren sowohl organisch als auch durch Zukäufe gewachsen“, sagt Wolfgang Kozsar. Er betont jedoch auch: „Es ist nicht Wachstum um des Wachstums willen das Ziel.“ Vielmehr habe es der Markt geboten. Dazu gehöre im Bereich Automobil, der heute rund 75 Prozent des Umsatzes ausmache, vor allem Osteuropa und China als starke Wachstumsregionen. Auch wenn mit rund der Hälfte des Umsatzes Europa nach wie vor der größte Markt in diesem Bereich bleibt. Das zweite Standbein der Unternehmensgruppe, die Intralogistik, wachse vor allem in Mittel- und Zentral-europa, so Vorstand Andreas Bauer. „Wir sind jedoch dabei, uns hier auch in China zu etablieren. Dort sehen wir großes Entwicklungspotenzial.“

In den USA strebt die Gruppe in diesem Jahr einen Umsatz von 40 Millionen Euro an. „Ob wir das Ziel halten können, sehe ich skeptisch“, so Bauer. Der Grund dafür ist die amerikanische Politik. Denn auch wenn der Auftragsbestand derzeit noch gut ist, neue Projekte gibt es seit vergangenem Jahr wenige. „Dass es hier von jetzt auf gleich einen solchen Knick geben wird, hätte ich nicht gedacht“, sagt Kozsar. Entsprechend mit Sorge schaut der Vorstandsvorsitzende auf die Entwicklungen im amerikanischen Markt – trotz der US-Tochter. „Wir merken, dass es schwieriger wird, für



Die Rofa-Gruppe hat sich auf die Entwicklung und Produktion von Fördertechnik wie dieses in der Automobilbranche eingesetzte Schwerlast-Elektrohängebahn-Gehänge spezialisiert.

FOTOS ROFA

unsere Mitarbeiter zum Aufbau der Anlagen Visa zu bekommen.“

Insgesamt ist das Thema Personal für die Gruppe derzeit eine der größten Herausforderungen. „Wir können gerne noch einmal erweitern“, blickt Wolfgang Kozsar in die Zukunft. Kein leichtes Vorhaben, denn das zur Verfügung stehende Gelände ist ausgeschöpft. Aber auch einen weiteren Fertigungsstandort im Ausland hat das Unternehmen im Blick – um die Fertigungstiefe zu erhöhen. „Wir haben gute Partner, aber wir wollen mehr im Haus fertigen“, begründet Bauer den Schritt. Wo genau,

und ein Ende des Wachstums ist für die Unternehmensgruppe noch nicht in Sicht – im Inland wie im Ausland. „Wir würden mittelfristig auch in Kolbermoor gerne noch einmal erweitern“, blickt Wolfgang Kozsar in die Zukunft. Kein leichtes Vorhaben, denn das zur Verfügung stehende Gelände ist ausgeschöpft. Aber auch einen weiteren Fertigungsstandort im Ausland hat das Unternehmen im Blick – um die Fertigungstiefe zu erhöhen. „Wir haben gute Partner, aber wir wollen mehr im Haus fertigen“, begründet Bauer den Schritt. Wo genau,

das kann Wolfgang Kozsar noch nicht sagen. „Im Osten“ werde er liegen. Das Sorge jedoch nicht dafür, dass die Anzahl der Mitarbeiter in Deutschland verringert werde, ganz im Gegenteil. „Eine Auswertung unserer Zahlen hat gezeigt, dass für jeden Arbeitsplatz, den wir im Ausland geschaffen haben, zwei in Deutschland entstanden sind“, betont der Vorstandsvorsitzende. Denn die Projekte, die gefertigt werden, müssten auch betreut werden. „Somit geht ein Wachstum in Deutschland nicht ohne Wachstum im Ausland.“



Am Firmensitz in Kolbermoor gibt es zwar keine große Produktion, jedoch eine Prototypenfertigung.

Jungkühe: Starke Nachfrage aus Niederbayern

Traunstein – Größere Ankäufe niederbayerischer Viehhandelsunternehmen haben laut Zuchtverband Traunstein beim jüngsten Großviehmarkt passable Preise bei den Jungkühen hervorgebracht (siehe Über-

sicht unten). Von den 57 angebotenen Jungkühen und Kühen konnten 55 zu einem mittleren Versteigerungspreis von 1634 beziehungsweise 1625 Euro verkauft werden. Davon gingen allein 22 nach Niederbayern. Fünf weidege-

wohnte Jungkühe sicherte sich ein Südtiroler Viehhandelskaufmann. Nur elf Jungkühe konnten im eigenen Zuchtgebiet abgesetzt werden.

Einer der sechs Zuchtstiere fand das Interesse der Besa-

mungsstation Bayern Genetik. Er wurde zum Grundpreis für Besamungsstationen für 3500 Euro gekauft. Die fünf Natursprungstiere wechselten zu Preisen zwischen 1600 und 1900 Euro den Besitzer, wobei drei natürliche

Hornlosigkeit vererben. Die teuerste Jungkuh war eine Magic-Tochter. Mit einer Milchleistung von 29,8 Kilo Milch wechselt sie für einen Versteigerungspreis von 2150 Euro in einen niederbayerischen Zuchtbetrieb. Fünf

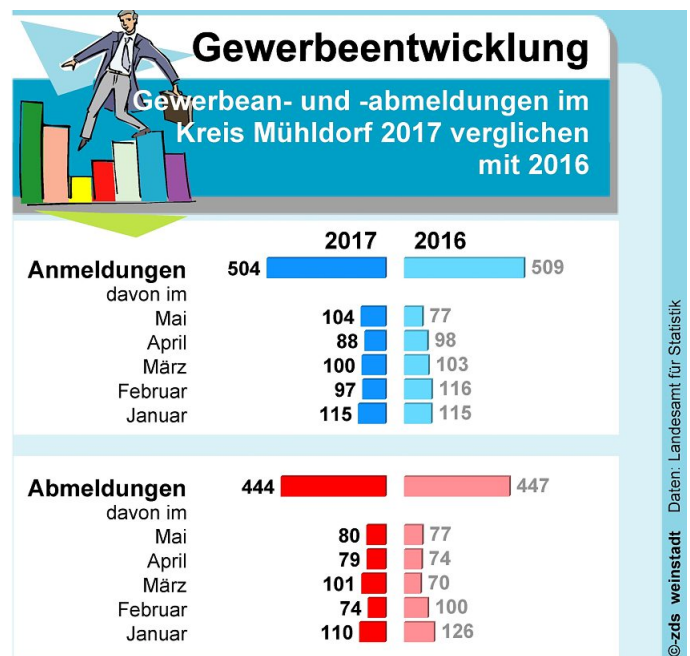
weitere Jungkühe erhielten erst bei über 2000 Euro den Zuschlag. Der nächste Großviehmarkt ist am Donnerstag, 21. September. Der nächste Kälbermarkt findet bereits am Mittwoch, 6. September, statt.

STATISTIK: ZAHL NEUER UNTERNEHMEN NIMMT WEITER AB

Mut zur Gründung hält sich in Grenzen

Mühdorf – Wenn schon gründen, dann richtig – so scheint die Devise der Gründer in Bayern zu lauten. Zwar dümpelt die Gründerlust im Freistaat weiter vor sich hin, wie die sinkenden Gewerbeanmeldungen offenbaren, doch die Zahl der wirtschaftlich interessanten Betriebsgründungen zeigt trotz nach oben.

Für den Kreis Mühdorf melden die Statistiker für die ersten fünf Monate 2017 weniger Gewerbeanmeldungen. Von Januar bis Ende Mai sank die Zahl verglichen mit 2016 um fünf (ein Prozent) auf 504. Abgemeldete Gewerbe verzeichnen die Statistiker bislang 444, und damit 0,7 Prozent weniger als im gleichen Vorjahreszeitraum.



© zds weinStadt Daten: Landesamt für Statistik

LEXIKON DER WIRTSCHAFT

Callcenter: Als Callcenter werden Telefonzentren bezeichnet, die – oftmals rund um die Uhr – verschiedene Dienstleistungen anbieten. Dort können beispielsweise telefonisch im persönlichen Gespräch mit dem Mitarbeiter Reisen gebucht und Waren bestellt werden. Die Vermittlung an den passenden Mitarbeiter beim Anruf erfolgt meist über eine zentrale Nummer. Dort wird der Anrufer dann in der Regel automatisch beziehungsweise computergesteuert weitergeleitet. Callcenter werden in der Regel eingerichtet, um Kosten im Unternehmen zu senken. Oftmals werden daher auch von Firmen externe Callcenter als Dienstleister beauftragt. Ziel ist es, eine umfassende Beratung zu niedrigen Kosten anbieten zu können.

GRÜNDER

Kostenlose Tipps von Experten

Rosenheim – Jede Menge Fachwissen, ein hohes Maß an Kreativität, eine gesunde Portion Mut sowie unermüdlicher Arbeitseinsatz sind gefragt, wenn Bürger vorhaben, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Vom Businessplan bis zu steuerlichen Aspekten gibt es vor der Gründung allerhand zu bedenken. Um Menschen beim Sprung in die Selbstständigkeit unter die Arme zu greifen, hat die IHK für München und Oberbayern regelmäßige Beratungstermine ins Leben gerufen. So steht der nächste Sprechtag in Rosenheim am Mittwoch, 6. September, an. IHK-Gründungsexperte wird dann in der Geschäftsstelle an der Hechtseestraße Fragen zur Gründung beantworten sowie Tipps geben. Anmeldungen sind online unter www.gruenden-in-oberbayern.de sowie telefonisch unter 080 31 / 230 81 20 möglich.

WEITERBILDUNG

IHK-Akademie lädt zum Infoabend

Rosenheim – Die IHK-Akademie Rosenheim veranstaltet am Montag, 18. September, einen Informations- und Beratungsabend zu den Weiterbildungen Industrie- und Wirtschaftsfachwirt an. Sie richtet sich an alle Interessierten, die ihre kaufmännische Ausbildung beenden und die ersten Berufserfahrungen gesammelt haben. Los geht es um 17 Uhr mit Informationen zum „Geprüften Industriefachwirt“, eine Stunde später kommen Interessierte an der Weiterbildung zum „Geprüften Wirtschaftsfachwirt“ zum Zug. Die Veranstaltung findet in der IHK Akademie Rosenheim, Hechtseestraße 16, statt. Das Praxisstudium Wirtschaftsfachwirt IHK in Vollzeit beginnt ab 9. Oktober und berufs begleitend ab 16. Oktober. Weitere Auskünfte: IHK Akademie, Rosenheim, Cornelia Gruber, Telefon: 080 31/23 08-400, E-Mail: cornelia.gruber@muenchen.ihk.de.

TRAUNSTEINER KÄLBERBÖRSE

Der Zuchtverband Traunstein meldet vom letzten Kälbermarkt am 23. August:

Auftrieb: 657 Stierkälber, 90 weibliche Kälber, 82 weibliche zur Zucht.

Marktverlauf: Stierkälber zur Weiternutzung: sehr flott; Kuhkälber zur Weiternutzung: rege; Kuhkälber zur Zucht: rege

Auszahlungspreise Stierkälber zur Mast (inkl. MwSt., abzüglich Marktgebühr):

Gewicht kg	€/Kalb	Ø Preis (alle) €/kg
61 bis 70	507	7,56
71 bis 80	574	7,56
81 bis 90	622	7,31
91 bis 100	647	6,86

Auszahlungspreise weibliche Kälber (inkl. MwSt., abzüglich Marktgebühr):

	€/Kalb	Ø Preis (alle) €/kg
Mast	271	3,52
Zucht	373	4,61

Nächster Markttermin: Mittwoch, 6. September.

Anmeldeschluss für Zuchtkälber: Mittwoch, 30. August.

Nächster Zuchtviehmarkt: Donnerstag, 21. September.