



Die Themen dieser Ausgabe

Ergebnisse der Mobilitätsbefragung

Mobile Heizzentralen aus Dornach

Business Center Humboldt-Park

Gewinnspiel – ein iPad Mini wartet auf Sie

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Welt um uns bleibt – natürlich – nicht stehen. Gerade am Standort München landen Gewerbegebiete wie das ExpoGate schnell „auf dem Abstellgleis“, wenn sie aufhören, sich stetig weiterzuentwickeln. Darum ist es unsere tagtägliche Aufgabe, die Bedingungen im Businesspark fortlaufend zu optimieren.

Jede Weiterentwicklung muss sich an den Bedürfnissen der Unternehmen vor Ort und ihren Mitarbeitern ausrichten. Mit unserer Standortumfrage im vergangenen Jahr haben wir sehr wichtige Erkenntnisse gewonnen. Spürbare Verbesserungen setzen wir seither um.

Wir bleiben nicht stehen: Auch in diesem Jahr haben wir im Rahmen einer umfassenden Mobilitätsbefragung aussagekräftige Daten erhoben. So kommen bislang nur 11 Prozent der Arbeitnehmer mit dem Fahrrad zur Arbeit. Weitere 27 Prozent könnten sich dies aber immerhin vorstellen. Dafür müsste aber vor allem das Radwegenetz im ExpoGate ausgebaut werden.

Was den Businesspark heute schon besonders macht, ist die Mischung aus Global Playern und mittelständischen, familienge-

fürten Unternehmen. Auch das Handwerk hat einen festen Platz im Gewerbegebiet. Ein großartiges Beispiel: Die Hauck GmbH wird als Familienunternehmen bereits in dritter Generation geführt. In den vergangenen 50 Jahren hat sich das Unternehmen im Münchner Osten zu einer festen Größe im Bereich Wärme, Wasser und Licht entwickelt. Vor zwei Jahren hat sich die Firma in Dornach niedergelassen. Entscheidend für die Standortwahl war für den Seniorchef Michael Hauck vor allem die optimale Anbindung des Gewerbegebiets an das Autobahnnetz. Seine Mitarbeiter und er können so alle Kunden in kürzester Zeit erreichen. Auch der für die Region München niedrige Gewerbesteuerbesatz war für Michael Hauck ein entscheidendes Argument für das ExpoGate.

Wir vom Förderverein des Gewerbegebiets wollen Mitarbeiter der verschiedensten Firmen zusammenbringen und Kommunikation anregen. Getreu dem Motto „nur durchs Reden kommen die Leute zusammen“ organisieren wir regelmäßig Veranstaltungen und Workshops. Zu unserer großen Freude war auch das diesjährige Sommerfest wieder sehr gut besucht. In den vielen intensiven Gesprächen erfahren wir immer auch, was

die Menschen im Gewerbegebiet umtreibt – für uns und unsere Arbeit wertvolle Dialoge.

Auch der Spaß kam beim Sommerfest nicht zu kurz. Han's Klaffl, ein pensionierter Lehrer und leidenschaftlicher Kabarettist, sorgte mit seinem Programm „40 Jahre Ferien“ für schallendes Gelächter. Bei Klaffls Rückblick auf „40 Jahre professionelle Bespaßung verhaltensorigineller Schüler“ fühlte sich wohl so mancher an die eigene Schulzeit erinnert.

Wir wünschen Ihnen wie immer eine interessante Lektüre.
Ihr Förderverein für das Gewerbegebiet
Aschheim-Dornach

Dr. Philipp Ullrich
Vorsitzender des Vereins

Dipl.-Ing. Thomas Wiehl
Stellvertretender Vorsitzender

Dr. Bertold Wild
Mitglied des Vorstandes



Photo: Ursula Zeidler



(v.l.) Dipl.-Ing. Thomas Wiehl, Dr. Bertold Wild und Dr. Philipp Ullrich

Thema im Fokus

Schnelle Wege – Ergebnisse der Mobilitätsbefragung

Das Thema Mobilität betrifft jeden von uns praktisch jeden Tag. Der Weg zur Arbeit, zur Schule oder Kita und zum Einkaufen – dabei ist das Auto nicht immer Mittel der Wahl. Vor allem zu den Stoßzeiten kommt der Verkehr in und um München regelmäßig zum Stillstand.

Uns interessiert daher, wie die vielen Arbeitnehmer im Gewerbegebiet ExpoGate zur Arbeit kommen, welchen Herausforderungen sie dabei begegnen und wo Optimierungsbedarf besteht. Wir haben nachgefragt.

Befragt wurden 478 Mitarbeiter von 38 Unternehmen am Standort Dornach. Die Umfrage wurde im März und April 2017 durchgeführt. Knapp die Hälfte der Befragten wohnt im Postleitzahlenbereich München und legt zum Arbeitsplatz eine Entfernung von durchschnittlich 28 Kilometern zurück. Bei 16 Prozent der Mitarbeiter beträgt der Weg zur Arbeit sogar mehr als 50 Kilometer.

Da überrascht es nicht, dass rund 55 Prozent mit dem Auto ins ExpoGate kommen. Knapp 30 Prozent nutzen den ÖPNV und nicht einmal 5 Prozent nutzen das Fahrrad. Dabei beträgt die Entfernung vom Wohnort zur Arbeitsstätte bei 16 Prozent der Befragten nur bis zu 10 Kilometer. Eine Strecke, für die man durchaus das Fahrrad nutzen könnte.

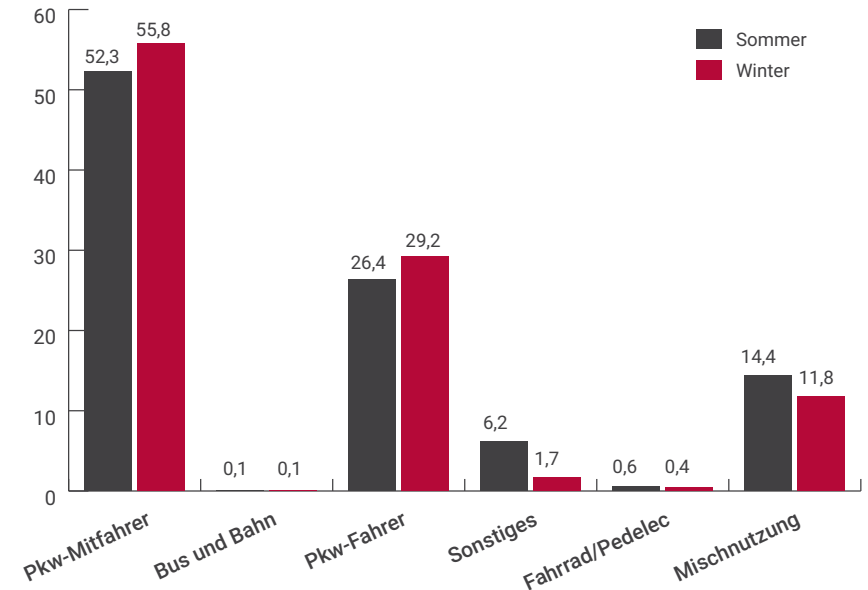
Die Befragung hat ergeben, dass aber vielen potentiellen Radnutzern das Radwegenetz in und um Dornach einen Strich durch die Rechnung macht, insbesondere, weil es nicht durchgängig ausgebaut ist. Auch die Sicherheit ist ein relevanter Faktor. Gefahrenzonen und Baustellen sind nicht angemessen auf die Bedürfnisse von Radfahrern im Straßenverkehr ausgerichtet.

Rund 30 Prozent der Autofahrer könnten sich auch vorstellen, auf den ÖPNV umzusteigen. Viele können jedoch keine Direktverbindung nach Dornach nutzen, müssen wegen unpassender Taktung und mangelnder Pünktlichkeit zu oft umsteigen. Damit sind die Fahrzeiten mit den Öffentlichen für die meisten nicht wesentlich kürzer als die Fahrt mit dem Auto – selbst trotz Stau.

Etwa die Hälfte der Befragten ist mit ihrem Weg zur Arbeit sehr zufrieden oder zufrieden. Ein klarer Pluspunkt für das ExpoGate. Zudem sind die Ergebnisse der Mobilitätsbefragung für uns als Förderverein ein klarer Auftrag. Wir analysieren die Ergebnisse genau und leiten richtige und wichtige Maßnahmen daraus ab.

Auf allen Ebenen setzen wir uns dafür ein, dass sich die Bedingungen für die Mitarbeiter am Standort Dornach weiter verbessern.

Verkehrsmittelnutzung (Modal-Split in %)



Wir sind Dornach

Das ExpoGate als Zuhause für das Handwerk



Inzwischen ist die dritte Generation im Familienunternehmen Hauck GmbH aktiv. Nina Hauck, gelernte Schreinerin und studierte Architektin, unterstützt ihren Vater Michael und ihren Bruder seit zwei Jahren nach Kräften.

Mit der Hauck GmbH hat sich vor zwei Jahren in Dornach ein traditionsreiches Münchner Familienunternehmen niedergelassen. Vielen mag es ungewöhnlich erscheinen, dass sich ein vergleichsweise kleines Unternehmen in einem Gewerbegebiet voller „Global Player“ niederlässt. Nicht so für Michael Hauck, den Seniorchef des Unternehmens. Wir haben mit ihm gesprochen.

ExpoGate Insights: Herr Hauck, Ihr Unternehmen zählt seit über 50 Jahren im Münchner Osten zu den festen Größen im Bereich Wärme, Wasser und Licht. Erzählen Sie uns ein wenig über die Geschichte Ihres Unternehmens.

Unser Familienunternehmen wurde 1963 von meinem Vater Heinrich gegründet. Nach meiner Ausbildung als Heizungs- und

Lüftungsbauer bin ich dann 1979 in die Firma eingetreten. Nur wenige Jahre später haben wir mit der Entwicklung und dem Bau von mobilen Heizzentralen begonnen. Diese sind bis heute unser Alleinstellungsmerkmal und ein wichtiger Bereich in der Unternehmensgruppe. Inzwischen sind auch mein Sohn Maximilian und meine Tochter Nina zu wichtigen Stützen im Unternehmen geworden. Im vergangenen Jahr hat Maximilian auch die Geschäftsführung übernommen. Wir sind ein Familienunternehmen, und darauf sind wir sehr stolz.

ExpoGate Insights: Was ist das Besondere an Ihren mobilen Heizzentralen?

Unsere mobilen Heizzentralen kommen dann zum Einsatz, wenn die eigentliche Heizung ausfällt. Bei Stromausfällen liefern wir auch Notstromgeräte. Die Geräte können überall zum Einsatz kommen, wenn die eigentliche Heizung einmal ausfällt. Wir haben verschiedenste Modelle entwickelt und können so vom Einfamilienhaus bis zum Krankenhauskomplex alle mit Wärme versorgen.

In ganz Deutschland gibt es nur zwei weitere Anbieter ähnlicher Systeme. Unsere Kunden finden sich in ganz Europa. Innerhalb von kürzester Zeit können wir reagieren und Hilfe leisten. Das ist vor allem für große Kon-

zerne essentiell. Wenn ein System ausfällt, ist häufig die gesamte Produktionskette betroffen. Das geht schnell ins Geld.

Oder ein anderes Beispiel: Wenn ein Krankenhaus aufgrund einer Störung nicht heizen kann und auch kein warmes Wasser zur Verfügung hat, dann können u. a. Hygienestandards nicht eingehalten werden. Mit unseren mobilen Heizzentralen können wir in kürzester Zeit Abhilfe schaffen.

Unsere mobilen Heizzentralen firmieren inzwischen als eigene Marke, „WÄRME Express BAYERN“. Neben den Heizzentralen bieten wir auch mobile Klimatisierung, Dampfzentralen, Wasseraufbereitung, Warmluftzeuger und Notstromaggregate an. Wir sind also für alle Eventualitäten gerüstet.

ExpoGate Insights: Das ist ein spannendes Thema! Sie sind europaweit aktiv, aber im Großraum München tief verwurzelt. Sie sind mit Ihrem Unternehmen vor zwei Jahren nach Dornach gezogen. Was macht für Sie den Mehrwert des Standortes aus?

Das ist erst einmal ganz praktisch die gute Anbindung zur Autobahn. Von hier aus erreichen wir alle für uns wichtigen Autobahnen ohne große Umwege. Damit



sind wir auch schnell bei unseren Kunden. Für unseren „WÄRME Express BAYERN“ ist diese Top-Lage essentiell. Unsere mobile Energieversorgung muss schnell einsatzbereit und noch schneller vor Ort sein.

Der Gewerbesteuerhebesatz ist zwar immer noch recht hoch, aber für den Großraum München wiederum günstig. Ein klarer Standortvorteil.

ExpoGate Insights: Rund um Sie herum haben viele „Global Player“ einen Standort. Fühlen Sie sich als Familienunternehmen von der Politik im Aschheimer Rathaus trotzdem ernstgenommen?

Ja, auf jeden Fall. Es gab vielleicht ein paar Anlaufschwierigkeiten, nachdem wir unseren Firmensitz vor zwei Jahren hierher verlegt haben, aber heute funktioniert die Kommunikation sehr gut. Ich bin froh, dass

sich die Lokalpolitik und auch der Förderverein für das Gewerbegebiet so stark engagieren. Zu Anfang war um uns herum viel Leerstand. Das ändert sich langsam, aber sicher. Darüber bin ich sehr froh. Hier arbeiten jetzt mehr Menschen. Da muss sich die Infrastruktur weiterentwickeln. Davon profitieren wir auch.

Man kann aber auch als „kleines“ Familienunternehmen selbst etwas dafür tun, wahr- und ernstgenommen zu werden. Wir dürfen uns auch nicht verkriechen. Und auch wir tragen Verantwortung, nicht nur für unsere Mitarbeiter, auch für die Gesellschaft. Wir bilden aus und das mit Leidenschaft. Mein Sohn hat vor einiger Zeit die Lernwerkstatt Halle 36 e.V. ins Leben gerufen. Der Verein ermöglicht es Flüchtlingen, in Handwerksberufe „zu schnuppern“. So können wir Talente erkennen und fördern. Den Flüchtlingen bietet sich damit eine Perspektive,

und dem vorherrschenden Fachkräftemangel können wir so auch entgegenwirken.

ExpoGate Insights: Ein sehr schönes Projekt, von dem am Ende sicher beide Seiten profitieren. Aber nochmal zurück zum Standort Dornach: Was würden Sie gerne am ExpoGate ändern?

Ich denke, dass man das Gebiet optisch noch weiter aufwerten kann. Da sind allerdings die jeweiligen Eigentümer gefragt. Jeder muss ein bisschen was investieren, damit das Erscheinungsbild des Gewerbegebiets stimmt.

Auch eine etwas andere Außenwahrnehmung würde ich mir wünschen. Viele sehen das ExpoGate als anonymes Gewerbegebiet. Große Firmen mit vielen Mitarbeitern sitzen in riesigen Bürokomplexen. Aber auch das Handwerk spielt hier eine Rolle und sollte noch eine viel größere spielen. Viele potentielle Kunden wissen gar nicht, dass in einem Gewerbegebiet auch der einfache Handwerker seinen Firmensitz hat. Die Menschen fahren gar nicht erst hierher. Es ist schade, dass Familien- und Handwerksbetriebe hier schlicht nicht wahrgenommen werden

ExpoGate Insights: Zu einem ganz anderen Thema: Die Digitalisierung macht auch vor Ihrer Branche nicht halt. Nun ist das Internet für viele Dienstleister Fluch und Segen zugleich. Wie sehen Sie das?

Nun ja, „Fluch“ klingt vielleicht ein wenig zu krass, aber ein Segen ist das Internet für uns auch nicht immer. Natürlich profitieren auch wir von den Möglichkeiten der moder-

nen Kommunikation. Vieles geht einfacher als früher und schneller. Gleiches gilt aber auch für unsere Kunden. Viele, die früher zu uns ins Geschäft kamen, bestellen heute im Internet. Das geht zum Beispiel bei Armaturen vermeintlich ganz einfach und vor allem viel billiger. Nicht immer handelt es sich aber bei den angebotenen Waren um qualitativ hochwertige Produkte. Da kann es im Schadensfall großen Ärger mit der Versicherung geben, weil zum Beispiel Prüfsiegel fehlen.

Nicht jeder ist handwerklich so geschickt, dass er die online erworbenen Teile auch selbst einbauen kann. Da kommen wir ins Spiel. Viele kaufen billig ein und erwarten dann, dass wir die neue Armatur einbauen. Das lehnen wir ab. Das kostet uns am Ende Geld. Der Stundenlohn allein deckt die Kosten nicht. Wir sind auf die Margen aus dem Verkauf angewiesen.

ExpoGate Insights: Wie begegnen Sie dieser Problematik?

Unsere einzige Möglichkeit, ein Bewusstsein für diese Problematik herbeizuführen, besteht in der Beratung der Kunden. Das ist aufwändig und zeitintensiv. Nur so aber können wir den Kunden vermitteln, warum es wichtig ist, auf Qualität zu setzen. Wir sind im Ernstfall auch immer da, wenn man uns braucht. Das Internet nicht.

ExpoGate Insights: Ein starkes Schlusswort. Lieber Herr Hauck, vielen Dank, dass Sie sich so viel Zeit für unser Interview genommen haben!

Immobilie im Fokus

Business Center Humboldt-Park – Zuhause für Start-ups

Im Business Center Humboldt-Park lassen sich kurzfristig professionelle Geschäftsauftritte mit kompletter Infrastruktur generieren – und das zu niedrigen Kosten.

Das moderne und repräsentative Gebäude bietet eine flexible Raumaufteilung. Büros können als Einzel- oder Mehrraumbüros ab 15m² angemietet werden – individuell abgestimmt auf die Bedürfnisse eines Unternehmens. Alle Büros verfügen über einen Telefon- und Faxanschluss mit eigener Rufnummer sowie High-Speed Internetzugang. Optimale Bedingungen – auch und vor allem für Start-ups.

Während sich die Unternehmen um Ihre Geschäfte kümmern, erledigt das zentrale Sekretariat den Rest. Die Verwaltung des Business Centers erfolgt routiniert und souverän. Von der Ausstattung der Teeküche bis hin zum Management der Konferenzräume inklusive Catering-Service, es wird für alles gesorgt.

Die Vertragslaufzeiten sind flexibel und können den Wünschen der Mieter angepasst werden. Damit bietet das Business Center Humboldt-Park den entscheidenden Vorteil für jedes Start-up: optimale Infrastruktur, ohne an langfristige Personal- und Mietbedingungen gebunden zu sein.

**Interessiert?
Dann kontaktieren Sie**

Business Center Humboldt-Park
Michaela Rettberg
Max-Planck-Straße 4
85609 Aschheim
info@humboldtpark.de
Tel.: +49 89 716 718 700





Gewinnspiel

Kennen Sie das ExpoGate?

Welches Gebäude ist hier abgebildet? Finden Sie den korrekten Standort in Dornach und schicken Sie die Lösung sowie Ihren Namen, Ihre Adresse und Telefonnummer per Email mit dem Betreff „Gewinnspiel“ an: info@expogate-munich.de.

Aus den richtigen Einsendungen wird ein Gewinner zufällig ausgewählt, der sich über ein iPad Mini freuen darf.

Einsendeschluss ist der 01.12.2017.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Auflösung des letzten Gewinnspiels: Anlieferungsrampe des REWE Marktes in der Humboldtstraße. Es gab leider keinen Gewinner.

Hier die Vorteile der Immobilie auf einen Blick

- » **Moderne Architektur mit hellen und großzügigen Büroflächen**
- » **Flexible Raumkonzepte**
- » **Außenliegender Sonnenschutz**
- » **Glasfaseranschluss**
- » **Hausverwaltung und Sicherheitservice**
- » **Rezeption mit Empfangsservice und Sekretariat**
- » **Catering-Service**
- » **Konferenzraum-Management**
- » **Entgegennahme und Weiterleitung von Post**





Impressum

Verein zur Förderung des Gewerbe-
gebietes Aschheim-Dornach e. V.

Margaretha-Ley-Ring 1
85609 Dornach-Aschheim

www.expogate-munich.de
info@expogate-munich.de

Telefon: 089 / 151096
Fax: 089 / 151099