



Die Themen dieser Ausgabe

- Interview mit der Hoval GmbH
- Lernen Sie den Roberto Beach kennen
- Der ExpoGate Neujahrsempfang 2023
- Interview mit Denis Mair, COO des MASEVEN
- Alles auf einen Blick zum ExpoGate Munich-Dornach
- Interview mit Florian Ofenstein vom SV Dornach

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser und liebe Freunde des ExpoGates Munich-Dornach,

willkommen in der neuen Ausgabe der ExpoGate Insights, dem Magazin für den Businesspark ExpoGate Munich-Dornach. In dieser Ausgabe haben wir uns darauf konzentriert, spannende Interviews mit Führungskräften der Hoval GmbH, des MASEVEN Hotels und des Roberto Beach zu führen und Sie auf diese erfolgreichen Unternehmen aufmerksam zu machen.

Das Interview mit Wolfgang Allgäuer, dem Geschäftsführer von Hoval, einem renommierten Unternehmen für Heizungs- und Klimatechnik, gibt Einblicke in ein brandaktuelles Thema. Es werden Insights in die aktuelle Marktsituation, zukünftige Trends und die Bedeutung nachhaltiger Lösungen gegeben. Erfahren Sie mehr über die Herausforderungen, mit denen sich die Branche konfrontiert sieht, und die innovativen Ansätze, die Hoval entwickelt, um diese zu bewältigen.

Im nächsten Interview sprechen wir mit dem Leiter des Hotels MASEVEN in Dornach, Denis Mair. Er erzählt uns von den einzigartigen Konzepten und Dienstleistungen, die sein Hotel von der Konkurrenz abheben. Lassen Sie sich von den inspirierenden Geschichten über exzellenten Kundenservice und herausragende Gastfreundschaft begeistern.

Ein weiterer Höhepunkt dieser Ausgabe ist das Interview mit den Geschäftsführern von Roberto Beach in Aschheim, Erich Schmitt und Venki Pushadapu. Die Experten im Bereich Freizeitgestaltung und Veranstaltungen teilen ihre Erfahrungen und Erkenntnisse über die Entwicklung und den Betrieb einer erfolgreichen Eventlocation. Wir erfahren, wie Roberto Beach durch Kreativität und Leidenschaft zu einem beliebten Treffpunkt für Firmenevents und Privatpersonen geworden ist.

Schließlich möchte ich Sie auf unseren ExpoGate Neujahrsempfang 2023 aufmerksam machen. Der Empfang war ein großer Erfolg und bot eine einzigartige Gelegenheit für Geschäftsleute, Netzwerke zu knüpfen und neue Partnerschaften zu schließen. Wir freuen uns, einige der Höhepunkte dieses inspirierenden Abends mit Ihnen zu teilen.

Haben Sie viel Spaß beim Lesen.



Dr. Philipp Ullrich
Vorsitzender des Vereins

Gewinnspiel

Kennen Sie das ExpoGate?

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

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

Einsendeschluss ist der **31. August 2023**.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



ExpoGate – Die Nachbarschaft

Roberto Beach – St. Tropez in Aschheim

Dieser Strand ist ganz ohne lästige Wartezeiten am Flughafen oder lange Staus auf den Autobahnen zu erreichen. Man muss keinen Jetlag ertragen oder gar Angst vor Tropenkrankheiten haben. In Aschheim gibt es St. Tropez am natürlichen Baggersee, Beachbar, Restaurant, Minigolf und Wasserskifahren inklusive.

Riesige Palmen in den sonnenlichtdurchfluteten Palmen- und Strandhallen, großzügige Terrassen- und Pergolabereiche und der freundschaftliche Umgang zwischen Personal und Gästen sind das gelebte Markenzeichen von Roberto Beach. Quasi ein Eiland für alle, die sich aus dem Alltag mit den Worten „Ich bin mal kurz weg“ verabschieden wollen.

In den letzten Jahren hat sich Roberto Beach zu einer der beliebtesten Eventlocations im Großraum München entwickelt. Firmen lieben das außergewöhnliche „karibische“ Flair und nutzen das Urlaubsambiente zur Mitarbeitermotivation für Veranstaltungen im Außen- und Innenbereich und buchen damit eine wetterfeste Veranstaltung.

Die außergewöhnliche Lage direkt am Stadtrand und an der Messe Riem, der großzügige Parkplatz und die „Insellage“ abseits des Wohngebietes zählen zu den besonderen infrastrukturellen Benefits der Anlage, in der täglich auch private Geburtstagsfeiern von Jubilaren und Kindern, gesellige Tischreservierungen, Hochzeiten, Fotoshootings und ein Strandleben á la St. Tropez stattfinden.

Beachvolleyball auf 8 Indoor- und 6 Außenfeldern sind ein Highlight, das Roberto Beach über viele alternative Destinationen stellt. Ein unverzichtbares verbindendes Add-On. Beispiel Kindergeburtstag: Die Kids toben sich mit Beachsoccer auf dem Sandcourt aus. Beispiel Teambuilding: Die Firmenmitarbeiter fördern sich, damit das eigene Team gewinnt. Beispiel Geselligkeit und Fitness: Die vielen Abonnements der Courtbuchungen zeigen das gemeinsame Interesse, Freundschaften und den eigenen Körper zu pflegen.

Roberto Beach legt deshalb einen hohen Stellenwert auf die Pflege der Courts mit beheiztem Sand im Innenbereich und großzügigen sanitären Anlagen.



365 Tage Karibikfeeling

Beachvolleyball

- 8 Indoor-Sandplätze
- 6 Outdoor-Sandplätze
- > Buchungen unter 089 90 90 186-0

Sport- und Teambuilding

- Beachvolleyball/-soccer/-olympiade
- Wakeboarding
- Minigolf
- Fußball-Billard, Tischkicker u.v.m.
- > Eventbüro unter 089 90 90 186-11

Restaurant

- Mediterran & International
- Jedes Wochenende „Brunchen am See“
- Individuelle Menüs ab 8 Personen
- > Tischreservierungen unter 089 90 90 186-0

Sonnenstrand

- Liegestühle und Sonnenliegen (Tages-, 10er- und Saisontickets)
- Beachsound
- Sommerdrinks
- > Tickets vor Ort

Veranstaltungen

- Privat- und Firmenfeiern von 30 bis 1.500 Gäste
- Kindergeburtstage mit Sport & Fun, Hochzeiten
- > Eventbüro unter 089 90 90 186-11

Clubhouse

- See-, Pergola- und Sandterrassen
- Brunchen am Wochenende
- Gelato Italiano
- > Call Clubhouse 089 90 90 186-27

Die Geschäftsführer, Erich Schmitt und Venki Pushadapu, im gemeinsamen Gespräch.

Erich fragt Venki:

Du hast vor einem Jahr Roberto Beach übernommen. Warum?

Seit vielen Jahren spiele ich hier Beachvolleyball und ich kenne Roberto Beach und alle Mitarbeiter. Mir gefällt das Konzept mit Beachvolleyball, Events, Gastronomie und die tolle Lage.

Und im Freizeitbereich sehe ich generell interessante geschäftliche Möglichkeiten. Du weißt, dass wir noch vieles machen wollen, was noch nicht spruchreif ist ...

Venki fragt Erich:

Wie siehst du die Lage? Was haben wir bisher erreicht? Ich weiß, das erste Jahr ist immer das schwierigste.

Das stimmt. Einerseits möchte man neue Ideen verwirklichen und andererseits das Bewährte fortführen. Aber die Welt entwickelt sich immer anders als man denkt. Konkret haben wir die Gastro-, Küchen- und Eventbereiche personell aufgestockt und trotz der allgemeinen Personalprobleme

in der Gastronomie, motivierte Mitarbeiter gefunden. So konnten wir das Jahr 2022 und die guten Chancen im Eventbereich aufgrund der „Nachpandemie“ nutzen.

Venki fragt Erich:

Und für 2023? Was denkst du?

Momentan alles gut, aber viel Arbeit mit Beachvolleyball, privaten Veranstaltungen, Firmenveranstaltungen, mit Strandpflege und Beachbar im Tagesgeschäft. Wir hoffen, dass der Wasserskipark wieder anläuft.

Oder meinst du die ehemalige Seeterrasse, die wir als Clubhouse für Veranstaltungen bis 100 Personen nutzen? Du wirst sehen, das Clubhouse mit Strand, Sonnen- und Dachterrasse wird eine attraktive Location mit Strandleben, Frühstücksbrunch und einer Gelateria Italiana.

Erich fragt Venki:

Venki, wo siehst du den Schwerpunkt von Roberto Beach?

Unser Hauptumsatz kommt von den großen Firmenveranstaltungen. Die räumlichen Indoor- und Outdoor-Möglichkeiten machen Roberto Beach zu einer

wetterfesten Location. Die Parkplatzmöglichkeiten und die relative anwohnerunabhängige Lage sind dafür optimal.

Und ich denke, dass Teambuilding das zentrale Mitarbeiterthema in den Betrieben ist. Gemeinsamer Sport und Spaß fördern das gegenseitige Verständnis und im Ergebnis die betriebliche Produktivität.

Venki fragt Erich:

Du hast den Kontakt zu Expogate gesucht. Ich finde das großartig!

Ja, ich war auf der Jahresauftaktveranstaltung mit Graf von Lambsdorff und habe dort den Geschäftsführer Dr. Ullrich gesprochen. Expogate ist für Aschheim-Dornach und den Münchner Osten ein Gewerbe- und Bürozentrum mit einer weitsichtigen Verwaltung, die den Unternehmen eine zukunftsorientierte Standortsicherheit garantiert.

Ich meine, dass wir heute zusätzlich ein „karibisches“ Arbeitsumfeld brauchen. Also einen Arbeitsplatz mit attraktiver Anbindung und mit außergewöhnlichen Freizeitmöglichkeiten.

Spanische Freunde haben mir erzählt, sie gehen mittags eine Stunde an den Strand mit Sonnenliegen, Musik-, Sport- und Beachatmosphäre. Warum nach Spanien reisen ..

Erich fragt Venki:

Kommt dir das „spanisch“ vor?

Nein, das gefällt mir. Du weißt, ich liebe „Beachen“ im Sand. Auch die mediterrane Küche ist gesund. Bitte verstehe mich nicht falsch, wenn ich trotzdem unseren indischen Koch für mich nutze.

Wichtig ist, dass wir die Wünsche unserer Kunden erfüllen können.

Erich entschuldige kurz, ich habe jetzt eine Telko (Telefonkonferenz). Sag viele Grüße an unser Team und herzlichen Dank an Expogate für die Möglichkeit, dass wir uns darstellen dürfen.

Erich zu Venki:

Ich weiß, Telko ist dein Lieblingswort.

**Erich Schmitt,
Venki Pushadapu**
Geschäftsführer



ExpoGate

Der ExpoGate Neujahrsempfang 2023

Im Januar 2023 fand der jährliche ExpoGate Neujahrsempfang statt, und war ein voller Erfolg. Die Veranstaltung brachte eine Vielzahl von Unternehmern, Innovatoren und Führungskräfte zusammen, um auf das vergangene Jahr zurückzublicken und neue Perspektiven für die Zukunft zu gewinnen. Eines der Highlights des Abends war die beeindruckende Rede von Alexander Graf von Lambsdorff, einem renommierten Politiker und Wirtschaftsexperten. Lambsdorff betonte in seiner Ansprache die Bedeutung von Zusammenarbeit und gegenseitigem Verständnis in einer zunehmend globalisierten Welt. Er ermutigte die Gäste, über Branchengrenzen hinweg zusammenzuarbeiten und innovative Lösungen für die Herausforderungen von morgen zu finden. Der ExpoGate Neujahrsempfang bot den Teilnehmern auch reichlich Gelegenheit zum Networking und zum Austausch von Ideen. Unternehmer aus verschiedenen Branchen nutzten die Veranstaltung, um neue Kontakte zu knüpfen, Kooperationen anzustoßen und ihre Visionen miteinander zu teilen. Ein rundum gelungener Abend.



Lernen Sie Hoval kennen

Hoval gehört zu den führenden Unternehmen für Heiz- und Raumklima-Lösungen. Gerade in Anbetracht der heutigen politischen Lage in Deutschland und des Klimawandels ein wichtiger Innovationstreiber.



Wolfgang Allgäuer
Geschäftsführer der Hoval
Deutschland



Hagen Jakubek
Vertriebsleiter der Hoval
Deutschland

Sehr geehrter Herr Allgäuer, sehr geehrter Herr Jakubek, haben Sie vielen Dank, dass wir Sie heute für diese Ausgabe der ExpoGate Insights interviewen dürfen.

Welche Vorteile hat der Standort im ExpoGate Munich-Dornach für Hoval?

Jakubek: Wir profitieren vor allem von der zentralen Lage und der guten Verkehrsanbindung. Das macht uns für Arbeitnehmer attraktiv. Die Nähe zur Messe München vereinfacht außerdem den Kundenkontakt, denn so können diejenigen, die gerade für eine Messe in der Stadt sind, spontan und ohne lange Anfahrtswege bei uns vorbeikommen.

Ein weiterer Benefit ist, dass der Hauseigentümer uns viel Freiraum in der Nutzung und Gestaltung der Räume gibt – beispielsweise, um unsere Produkte und Lösungen in unserem Showroom erlebbar zu machen.



Können Sie uns bitte einen Überblick über das Leistungsangebot von Hoval geben und welche Hauptprodukte das Unternehmen anbietet?

Allgäuer: Einer unserer Produktschwerpunkte ist selbstverständlich die Wärmepumpe in jeder Ausführung. Das heißt als Luft-/Grundwasser- oder Sole-Wärmepumpe, aber auch in Kombination als attraktive Hybridlösung mit Gas- bzw. Ölbrennwertkessel und Biomasse (Pellets).

Zusätzlich haben wir ein interessantes Produktportfolio für Hallenklima-Systeme. Unser 24/7-Werkskundendienst ist eine weitere tragende Säule unseres Erfolges – nicht nur in Deutschland, sondern auch in den anderen beiden DACH-Ländern.

Welche innovativen Eigenschaften oder Technologien zeichnen die Produkte von Hoval aus und wie unterscheiden sie sich von anderen Anbietern auf dem Markt?

Jakubek: Grundsätzlich sind Hoval Produkte in ihrer Effizienz Benchmark in unserer Branche. Im Bereich Wärmepumpen wurde zusätzlich besonderer Wert auf einen geräuscharmen Betrieb gelegt, sodass wir mit Stolz sagen können, dass Hoval eine der leisesten Wärmepumpen auf dem Markt herstellt. Das Ganze gepaart mit einem der hochwertigsten und modernsten Designs der Branche.

Als Geschäftsführer der Hoval, einem Unternehmen für Heizungs- und Kühlsysteme: Wie bewerten Sie die Auswirkungen des Klimawandels auf Ihre Branche und Ihr Unternehmen?

Allgäuer: Mit dem zunehmenden Bewusstsein für die Umwelt steigt die Nachfrage nach energieeffizienten und umweltfreundlichen Heizungs- und Klimasystemen. Dabei ist es wichtig, dass wir als Unternehmen flexibel und anpassungsfähig bleiben. Die innovativen Lösungen von Hoval zeigen ganz deutlich, dass wir in diesem Bereich schon seit vielen Jahren aktiv für den effizienten Einsatz von Ressourcen stehen.

Welche konkreten Maßnahmen hat Hoval ergriffen, um den Klimawandel zu bekämpfen und eine nachhaltigere Zukunft zu fördern?

Allgäuer: Wir entwickeln klimafreundliche Wärmeerzeuger und Lüftungssysteme. Um ein praktisches Beispiel zu nennen: Seit vier Jahren produzieren wir Wärmepumpen mit dem neuen klimaschonenden Kältemittel

R290. Dies hat ein Global Warming Potential (GWP) von 3. Damit waren wir am Markt unter den Ersten – verglichen mit der Konkurrenz, die zum Teil Kältemittel verwenden, deren GWP von 600 gleich 200-mal höher ist als unseres.

Unsere Fahrzeugflotte wird schrittweise auf E-Mobilität umgestellt und die Ladeinfrastruktur am Standort Aschheim von aktuell vier auf acht Ladepunkte erweitert. Darüber hinaus nutzen wir den grünen Strom unserer Photovoltaikanlage von 12,5 kWp, die zukünftig noch erweitert werden soll, sowie ein trivalentes System aus erneuerbaren Energien für das Beheizen und Kühlen des Gebäudes, bestehend aus Wärmepumpe und Pelletkessel. Ein hocheffizienter Gas-Brennwertkessel dient als Notfall-Backup. In unseren neuen Räumlichkeiten sind auch Lüftungsgeräte mit aktiver Wärme- und Feuchterückgewinnung installiert. Auch sind Teile unseres Office bereits ausgestattet mit einem Smart Home System von Loxone, das on top zur Energieeinsparung beiträgt.



Inwiefern hat das politische Umdenken Einfluss auf die Innovationsstrategie von Hoval und wie treibt das Unternehmen die Entwicklung klimafreundlicher Technologien voran?

Jakubek: Als Komplettanbieter sind wir auch weiterhin breit aufgestellt, um die Bedürfnisse der Kunden bestmöglich und individuell abzudecken. Die Hoval-eigene Entwicklungsabteilung ist führend im Bereich umweltfreundliche Technologie. Mit dem patentierten Abgaswärmetauscher aluFer® waren wir wegweisend für die effiziente Nutzung der Brennwerttechnik.

Wie unterstützt das Unternehmen Kunden bei der Umstellung auf umweltfreundlichere Energiesysteme?

Jakubek: Die kompetente und persönliche Beratung unseres Fachhandwerks wird bei uns großgeschrieben und gelebt. Dabei beraten wir technologieoffen, um die individuellen Bedürfnisse der Endkunden optimal abzudecken.

Sowohl für den Endkunden als auch das Fachhandwerk steht unser Showroom offen. Dieser wird laufend den neuesten Technologien und Bedürfnissen angepasst, um unsere Produkte anfassbar und erlebbar zu machen.

Haben Sie vielen Dank für Ihre Zeit und das Interview. Wir sind zuversichtlich, dass die Meisterung des Klimawandels mit der Unterstützung von Unternehmen wie Hoval und deren Innovationen gelingt.

Lernen Sie das MASEVEN in Dornach kennen

Für die neue Ausgabe der ExpoGate Insights wird der COO von MASEVEN in Dornach, Denis Mair, interviewt.

Sehr geehrter Herr Mair, vielen Dank, dass wir Sie für diese Ausgabe der ExpoGate Insights interviewen dürfen. Das MASEVEN München Messe Dornach bietet Serviced Apartments auf Zeit an. Womit hebt sich Ihr Haus von anderen Boarding Häusern ab?

In erster Linie damit, dass wir kein Boarding Haus, sondern ein Serviced Apartment Hotel sind. Wir bieten keine anonymen möblierten Wohnungen an. Wir sind ein Unternehmen, in dessen DNA sich Design, Nachhaltigkeit und Digitalisierung befindet. Wir bieten dem klassischen Hotelgast sowie dem Langzeitgast ein Zuhause auf Zeit. Einen kleinen Mikrokosmos, der neben den hochwertigen Apartments in unserer komplett offenen Lobby 4.0 die MASEVEN Konzeptbestandteile vorfindet. Vom Konferenztisch über Co-Working, Restaurant/Bar über die Fitness-Insel, das kleine Kino bis zum rosaroten Waschsalon mit DJ-Pult bis zum kleinen Supermarkt findet man alles bei uns. Abgerundet wird das Ganze noch durch einen wunderschönen Innenhof mit Kirschbuchenhain.

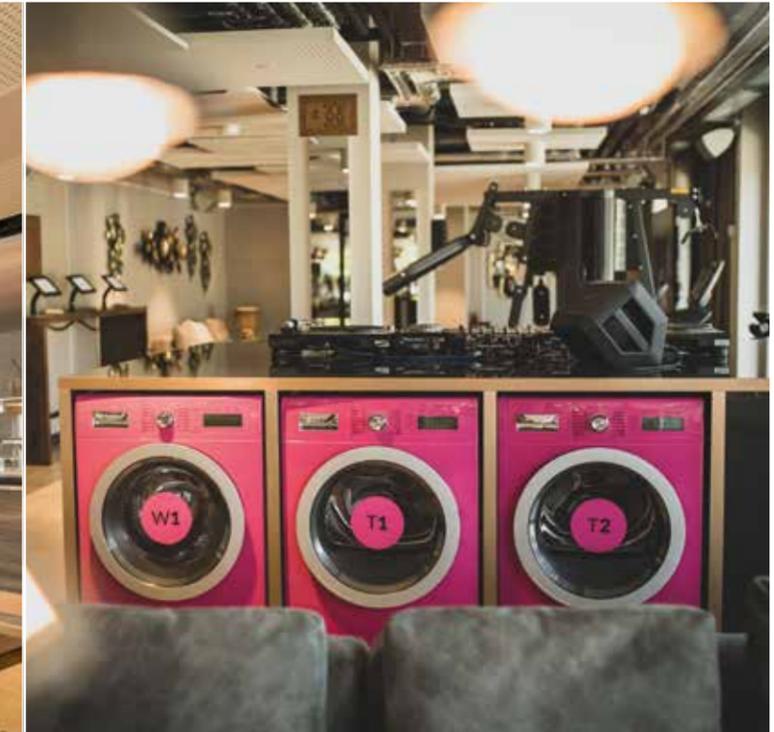
Wir nehmen Nachhaltigkeit und Digitalisierung ernst und verstehen es nicht als Marketingmaßnahme. Wenn sich die Parkschanke automatisch öffnet, weil sie Ihr Kennzeichen lesen kann, Ihr Handy zum Zimmerschlüssel wird, die Reinigungsmittel durch Dampfgeräte ersetzt werden und der Strom und die Wärme komplett ökologisch sind – dann sind Sie bei MASEVEN. Bei uns können Sie sich darauf verlassen.

Was bedeutet für Sie der Standort Dornach bei München? Welche Vorteile sehen Sie hier für MASEVEN?

Die Vorteile am Standort Dornach, dem ersten für MASEVEN überhaupt, sind die Nähe zur Messe München, die gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr mit dem S-Bahnhof Riem, die gute Anbindung an die Autobahn, die Nähe zu zwei sehr bekannten Veranstaltungsorten, die Vielzahl an Unternehmen in unmittelbarer Nachbarschaft und natürlich die grundsätzliche Nähe zur Stadt München.



Denis Mair
COO von MASEVEN in Dornach



Was sind einige der größten Herausforderungen, mit denen das MASEVEN München Messe Dornach konfrontiert ist, und wie gehen Sie damit um?

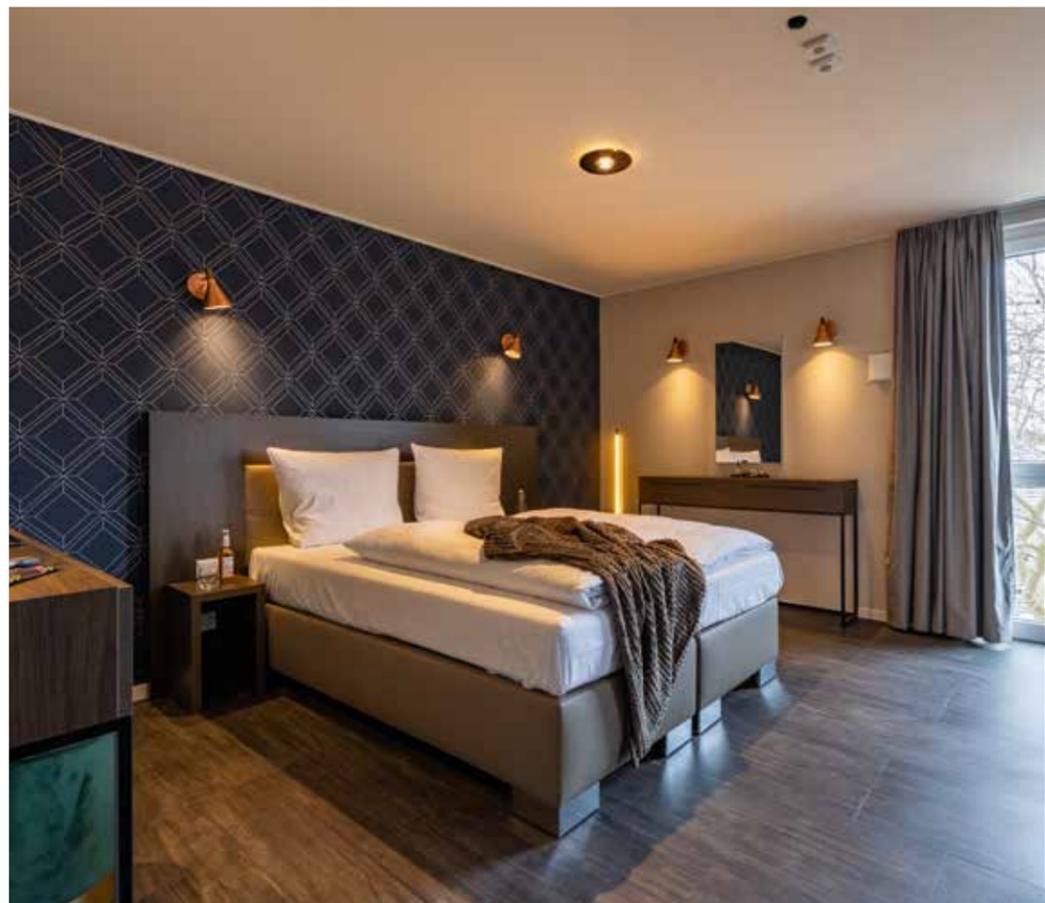
Die größte Herausforderung ist weiterhin die abschließende Bewältigung der Coronapandemie. Wir haben am 01.03.2020 mit 319 Apartments die Türen geöffnet und am 02.03.2020 begann für uns mit den Absagen der Messen und Veranstaltungen der Krisenmodus. Eine schreckliche Punktlandung, die härter kaum hätte sein können. Als junges Unternehmen mit keinen Umsätzen aus dem Jahr 2019 sind wir bei den staatlichen Hilfen nahezu leer ausgegangen und somit ist dieses Thema für MASEVEN noch lange nicht abgeschlossen. 2023 ist für MASEVEN das allererste „normale“ Geschäftsjahr, obwohl wir bereits seit über drei Jahren geöffnet haben.

Eine weitere Herausforderung ist die Wiedereröffnung und Bespielung unseres gastronomischen Bereichs. Die Pandemie hat nicht nur zu enormen personellen Veränderungen geführt, sondern auch die Büros in der Umgebung deutlich geleert. Damit müssen wir nun umgehen und die Gastronomie neu überdenken. Ich bin

allerdings sehr guter Dinge, dass uns dieses schon bald gelingt und neben den Hausgästen auch wieder Außerhaus-Gäste regelmäßig Mittag- und Abendessen angeboten bekommen. Eine Veranstaltung mit 450 Abendessen vor wenigen Wochen hat gezeigt, dass wir es nicht verlernt haben.

Welches Angebot bietet MASEVEN für die ansässigen Unternehmen im ExpoGate Munich-Dornach?

Wir sind mit vielen Firmen aus dem ExpoGate bereits in Kontakt und haben Rahmenverträge über Zimmerpreise für Kurz- und Langzeitaufenthalte für deren Mitarbeiter, Partner oder Besucher abgeschlossen. Dadurch dass unsere Übernachtungspreise Angebots- und Nachfrageschwankungen unterliegen, bietet ein Rahmenvertrag einen fixen Preis für unsere Kunden und somit 12-monatige Planungssicherheit. Sollte der öffentliche Preis mal niedriger als der Preis unseres Kunden sein, kann auch dieser gebucht werden und somit besteht keinerlei Risiko und keine Abnahmeverpflichtung.



Jedes Unternehmen, das bisher noch nicht mit uns in Kontakt gekommen ist, kann dieses jederzeit gerne tun und an sales@maseven.de eine E-Mail schreiben. Wir nehmen dann umgehend Kontakt auf, zeigen Ihnen unser einzigartiges Konzept und erstellen das passende Angebot.

Wenn es um kleinere Tagungen geht, Speisen und Getränke, den DJ-Abend, Firmenfeiern usw., können wir den Unternehmen sehr viel anbieten und das Ganze außerhalb des „Normalen“ anders interpretieren.

Wie würden Sie die Vision und Mission von MASEVEN beschreiben und wie möchten Sie diese umsetzen?

MASEVEN ist in München mit 500 Apartments eines der größten Hotels der Stadt. Ein Konzept, das sich an Rändern von Ballungsgebieten auch in anderen Städten etablieren soll und wird. Wir werden im kommenden Jahr in Frankfurt und Offenbach eröffnen. Die Vision ist, MASEVEN dann noch weiter zu perfektionieren, die

Häuser noch ökologischer zu betreiben, aber auch zu bauen. Die bereits eingesetzten Instrumente zur Digitalisierung sollen auch vor Robotik und Metaversum nicht haltmachen, aber weniger persönlich wollen wir dadurch nicht werden. Ganz im Gegenteil: Wir wollen Standardprozesse automatisieren, um den persönlichen Kontakt zwischen Gästen und Mitarbeitern auszubauen.

Haben Sie vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für unser Interview genommen haben. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg für das MASEVEN in der Zukunft.

ExpoGate

Alles auf einen Blick

Der Verein zur Förderung des Gewerbegebietes Aschheim-Dornach e. V. ist eine Organisation, die sich für die Entwicklung und Stärkung des Gewerbegebiets Aschheim-Dornach bei München einsetzt. Der Verein verfolgt das Ziel, das Wirtschaftswachstum, die wirtschaftliche Dynamik und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in dem Gewerbegebiet zu fördern.

Durch gezielte Maßnahmen und Aktivitäten strebt der Verein an, ein attraktives Geschäftsumfeld zu schaffen und die Rahmenbedingungen für Unternehmen im Gewerbegebiet Aschheim-Dornach zu verbessern. Dabei arbeitet der Verein eng mit lokalen Unternehmen, der Gemeindeverwaltung und anderen relevanten Interessengruppen zusammen.

Der Verein zur Förderung des Gewerbegebietes Aschheim-Dornach e. V. spielt eine wichtige Rolle bei der Entwicklung und Stärkung des Wirtschaftsstandorts. Durch seine Aktivitäten trägt er maßgeblich zur Förderung des Gewerbegebiets bei.



Die Aufgabenstellung des Fördervereins:

- **Partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Grundstückseigentümern und Gemeinde**
- **Koordination und Stärkung gemeinsamer Aktivitäten**
- **Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit des Standorts erhöhen**
- **Aktive Standortwerbung für das Gewerbegebiet**

Die Maßnahmen und Instrumente des Fördervereins:

- **Newsletter ExpoGates Insights**
- **Imagebroschüre**
- **Beschilderung an Autobahn & im Geviert**
- **Anzeigenkampagne (IHK-Magazin)**
- **Homepage, App und LinkedIn**
- **Präsenz auf ExpoReal**



ExpoGate – Interview

Lernen Sie den SV Dornach kennen



Für die neue Ausgabe der ExpoGate Insight wird Florian Ofenstein, Vorstandsmitglied des SV Dornach, interviewt. Der SV Dornach ist Nachbar des ExpoGate und bietet mit einer Vielzahl an sportlichen Möglichkeiten ein zusätzliches Freizeitangebot für Betriebe im ExpoGate Munich-Dornach an.

Sehr geehrter Herr Ofenstein, berichten Sie doch kurz über Ihren Sportverein, dessen Geschichte und die sehr moderne und exzellent ausgestattete Anlage ...

Hunderte von Mitgliedern, Anwohnern und Freunde des Vereins feierten mit uns letztes Jahr über mehrere Tage hinweg das 30-jährige Bestehen. Als Sportverein sehen wir es als unsere Aufgabe an, den Breiten- und Freizeitsport zu pflegen und zu fördern. Hier wird niemand ausgeschlossen. Das geht schon bei den Fußball-Bambinis im Kindergarten los. Kinder, Eltern, Großeltern – alle zusammen in einem Verein. Nur so sind auch sehr große Veranstaltungen mit bis zu 140 Fußballmannschaften und mehr als 5000 Besuchern an einem Wochenende überhaupt zu stemmen. Nur mit der Unterstützung der ehrenamtlichen Verantwortlichen, Trainer, Betreuer und jeder Menge Helfer sind sowohl das Sportangebot als auch die vielfältigen Events zu realisieren. Da gehört auch die Hilfe der Freiwilligen Feuerwehr Dornach oder des örtlichen Schützenvereins dazu. So wird quasi das ganze Dorf zu einer großen Familie.

Selbstverständlich sind wir ganz besonders stolz auf unsere Sportanlage, die bestimmt zu den schönsten im Münchner Landkreis gehört. So nah an der Stadt und doch idyllisch am Rand des Dorfes gelegen. Im Vergleich zu den überlaufenen Bezirkssportanlagen Münchens bieten wir entspannte Trainingszeiten und bestens gepflegte Rasenplätze inkl. eigenem kleinen Stadion. Aber nicht nur die Plätze stehen uns zur Verfügung, sondern auch Sporthallen. Da Dornach zur Gemeinde Aschheim gehört, haben wir, bedingt durch mehrere Schulen, Kapazitäten das ganze Jahr hindurch. Überhaupt ist die Gemeinde Aschheim-Dornach unsere größte Unterstützung, die unser Engagement ebenfalls sehr schätzt.

Über welches Sportangebot für Privatleute und Betriebe verfügen Sie im SV Dornach?

Zur Gründung gab es nur eine Fußballmannschaft. Unser erster Trainer Zoltan Varga war ein Ex-Bundesliga- und ungarischer Nationalspieler. Da ging es gleich mit ein paar Aufstiegsfeiern los. Über die Jahre entwickelte sich der Verein mit seinen steigenden Mitgliederzahlen stetig weiter. Die Interessen und Fähigkeiten der Mitglieder führten auch zu einem facettenreichen Sportangebot bis zum Skifahren. Heute wird bei uns weniger Ski gefahren, dafür

haben wir noch Skigymnastik, Wandern und Radfahren im Angebot. Auch eine Motorradabteilung mit knapp 30 Mitgliedern gehört dazu. Weiterhin gibt es den Bereich Volleyball, der vor allem im Sommer auf dem Beachvolleyballfeld regen Zulauf erhält. Weitere kleine Sparten wie Tischtennis oder Yoga runden unser Angebot ab. Alles was uns Spaß macht und wo sich Mitglieder finden, die von sich aus die Initiative ergreifen, werden vom Verein unterstützt. In Zeiten von Corona konnten die Menschen ja nur noch für sich alleine Sport machen und die Individualsportarten wie Running oder Radfahren boomten. Wir als Verein können hier reagieren und Interessierte zusammenbringen, um die sozialen Kontakte wieder hochzufahren. Weiterhin bieten wir Firmen, die zu uns passen, die Möglichkeit, unsere Sportplätze zu nutzen. Sei es für Events oder auch nur zum Kicken. Herausragend ist hier der Munich Consulting Cup, bei dem alle großen Unternehmensberatungen seit vielen Jahren in Dornach um den Turniersieg fighten.

Die Fußballmannschaft des SV Dornach ist in der Bezirksliga Oberbayern Nord erfolgreich unterwegs. Was waren die Herausforderungen für so einen kompakten Verein wie den SV Dornach, in eine so hohe Liga zu kommen?

In unserem Verein fühlen sich die Spieler zunächst einmal superwohl. Die Trainingsbedingungen und der soziale Zusammenhalt sind neben dem sportlichen Erfolg enorm wichtig für alle unsere Mannschaften. Daher spielen in der „Ersten“ auch einige richtig gute Kicker, die in deutlich höheren Ligen mithalten könnten, oder dort schon sehr erfolgreich spielten. Der Kern der Mannschaft gehört seit Jahren zusammen. Junge Fußballer ergänzen regelmäßig die Mannschaft, das ist uns super wichtig. Aber auch unsere erste Damenmannschaft spielt relativ hochklassig in der Kreisliga. Diese Mannschaft kommt im Wesentlichen aus der Jugend heraus und spielt schon viele Jahre zusammen.

Jugendarbeit ist ein essenzieller Bestandteil jedes Sportvereins. Was wird in Ihrem Sportverein für die Jugend angeboten?

Bei den Kindern sind wir in erster Linie ein Fußballverein. Hier ist eine nachhaltige, kontinuierliche Jugendarbeit die strategische Basis für unseren langfristigen Erfolg. Leider hat auch hier Corona negative Spuren hinterlassen. Der SV Dornach stellt sich aktuell der Herausforderung, vor allem den Eltern zu zeigen, wie wichtig es ist, dass sich ihre Kinder in einem Verein sportlich betätigen. Das Sportgelände des SV Dornach soll „Treffpunkt“ für unsere Kinder sein und der Spaß am Spiel soll im Vordergrund stehen. Neben einem geregelten Trainings- und Spielbetrieb bieten wir den Kindern und Jugendlichen zusätzliche Events wie z. B. unsere Hallenturniere, das große Sommerturnier oder ein einwöchiges Trainingscamp in den Sommerferien.

Seit Neuestem findet man beim SV Dornach auch eine Tischtennis-Gruppe, in der die Kinder einmal wöchentlich an den Platten stehen und einen hervorragenden Ausgleich zum Fußball finden können. Familien, die es eher in die Berge zieht, können zudem mehrmals jährlich an Wanderungen für die ganze Familie teilnehmen.

Falls unsere Leserschaft Interesse bekommen hat, an Ihrem großartigen Sportangebot teilhaben zu wollen: Wie kann man am besten mit Ihnen in Kontakt treten?

Die jeweiligen Ansprechpartner der Sparten und Mannschaften finden Ihre Leser auf unserer Webseite. Wer den persönlichen Kontakt bevorzugt, ist herzlichst eingeladen, während der Öffnungszeiten unser Büro am Sportplatz zu besuchen oder einfach beim Training vorbeizuschauen.

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, unsere Fragen zu beantworten. Wir wünschen Ihnen mit Ihrem Sportverein weiterhin so viel Erfolg wie bisher.

ExpoGate Munich-Dornach



Impressum

Verein zur Förderung des Gewerbe-
gebiets 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