

10 KOMPETENTE PARTNER FÜR IHRE REGION

abb

Verlagssonderveröffentlichung

Hallen-/ Objektbau + Solaranlagen

Weitere Beiträge zu diesem Thema auf Seite 17.

Der Nissan Profi Test

IHM-Bericht

Weitere Informationen zu diesem Thema auf Seite 15.



Freyler Industriebau will beim Bauen neue Sparpotenziale und Fördertöpfe erschließen

Sparen durch Vernetzung

Bei der Verwirklichung eines neuen Firmengebäudes bleiben oft Chancen für Modernisierung, Kostensenkung und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens auf der Strecke. Die Freyler Industriebau GmbH möchte hier Abhilfe schaffen, indem sie die Planung und Finanzierung der Gebäude stärker vernetzt. Das Unternehmen erläutert seine Motivation: Wer mit seinem Energiekonzept nicht mehr als die gesetzlichen Mindestanforderungen erfüllt, erhält dafür keine Fördermittel und wird steigende Energiepreise umso härter zu spüren bekommen. Geld, das für Innovationen und für die Qualifizierung der Mitarbeiter genutzt werden könnte, wird von den Kosten für Heizöl, Erdgas und Strom verschlungen. Wer es besser machen will, solle das bereits bei der Planung berücksichtigen. Da der Bauherr kaum den Überblick über Fördermittel, die einem raschen Wandel unter-

liegen, behalten kann, arbeitet Freyler Industriebau aus Kenzingen/Riesbach zusammen. Spitzmüller kenne sich umfassend mit Technologieförderung und Finanzierungsberatung von kleinen und mittelständischen Unternehmen aus. Die Finanzierungsberatung beginne deshalb bereits in der Grundlagenmittlung bei der Erarbeitung erster Raum- und Funktionskonzepte mit dem Bauherrn. Dabei eröffneten sich Finanzierungsmöglichkeiten, die weit über den Bankkredit hinausgingen. Rudolf Spitzmüller empfehle zum Beispiel die vielfältigen Programme zur Förderung von Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten, die sich mittlerweile auf alle Branchen und Bereiche erstrecken. Spitzmüller: „Gerade im Mittelstand werden diese Fördermöglichkeiten bislang meist gar nicht in Erwägung gezogen. Innovationen gehören dort einfach zum

Geschäft. Aber sich für diese alltägliche Leistung Zuschüsse oder zinsverbilligte Darlehen abzuholen – auf die Idee kommt man einfach nicht. Wenn hier jedoch Eigenmittel frei werden oder Kapital zufließt, dann gibt es auf der anderen Seite Mittel für die Baufinanzierung.“ Veränderte Anforderungen an die Arbeitsabläufe und den Platzbedarf, die durch die Stärkung von Forschung und Entwicklung entstehen, schlugen sich umgehend bei Freyler auch in der Planung nieder. Freyler-Geschäftsführer Markus Dosch bestätigt: „Ob ein Neubau zukunftsfähig ist, ob er die Arbeitsprozesse optimiert und die Motivation der Mitarbeiter stärkt, ob er Kunden beeindruckt, Folgekosten spart oder Fördermittel erhält – das alles entscheidet sich wesentlich in der Planung.“

www.freyler.de

Der Profi Test NISSAN NAVARA

20 Prozent Rabatt auf 4x4-Modelle

DHZ-Leser profitieren

Der Pick-up erfreut sich nach wie vor sehr großer Beliebtheit. Das bestätigt auch die riesige Resonanz auf den Nissan Navara Profi Test. Unter den Teilnehmern wurden 28 Handwerker ausgewählt, die in diesen Wochen einen Nissan Navara für sieben Tage testen dürfen. Über ihre Erfahrungen wird die *Deutsche Handwerks Zeitung* in den nächsten Ausgaben berichten. Derweil können Sie als *DHZ*-Leser weiterhin von der Aktion profitieren. Denn wer unter den gewerblichen *DHZ*-Abonnenten bis zum 31. März eines der 4x4-Modelle Navara, Pathfinder, Patrol oder X-Trail bestellt, bekommt von allen teilnehmenden Nissan-Händlern einen Rabatt von 20 Prozent.

Abobescheinigung: Nadja Palatzky, Tel. 08247/354139, Fax 08247/354370, E-Mail: vertrieb@holzmannverlag.de

Mit 170.000 Besuchern verzeichnet die Internationale Handwerksmesse ein Plus

Qualität gesucht und gefunden

Die Qualität des Handwerks gesucht und gefunden – das ist die Erfolgsformel der zu Ende gegangenen Internationalen Handwerksmesse. Rund 170.000 Besucher (2008: 159.000 Besucher) nutzten das vielfältige Angebot auf dem Messegelände, um sich beraten zu lassen, Produkte zu vergleichen und zu kaufen. Insgesamt verzeichnete der Messeverbund Internationale Handwerksmesse, Garten München und metall München mit seinen 1.500 Ausstellern ein Besucherplus. „Im Jahr der Herausforderungen ist dieses ausgezeichnete Ergebnis nicht nur ein zuverlässiger Wegweiser, sondern auch ein Erfolg für das Handwerk. Dieses Resultat ist ein eindeutiges Zeichen dafür, dass die Menschen gerade jetzt handwerklich nachhaltige Qualität suchen und sich daher einen konzentrierten und bestmöglichen Überblick auf der Internationalen Handwerksmesse verschaffen“, sagt Dieter Dohr, Geschäfts-

führungsvorsitzender der GHM – Gesellschaft für Handwerksmessen. Nach Angaben des Meinungsforschungsinstituts Gelszus war die Suche nach Neuheiten der ausschlaggebende Grund für den Besuch der Internationalen Handwerksmesse und für 91 Prozent der Besucher erfüllte sich dieser Wunsch. Damit bewies das Handwerk erneut seine Innovationskraft, was sich auch bei der Vergabe der Bundes- und Staatspreise für 31 wegweisende Produkte zeigte. Ein weiteres Anliegen war die Beratung in unterschiedlichen Facetten durch Experten, die sich nach den Schwerpunktthemen der beiden Säulen der IHM, der IHM PROFÍ und der IHM PRIVAT, unterschieden. Viele Aussteller berichteten uns, dass die Besucher im Vergleich zu den Vorjahren direkt auf dem Stand kauften. Die Menschen würden lieber ihr Geld ins eigene Heim investieren als in risikoreiche Anlagen. **dhz**



Aumer
Porenbeton

Aumer Porenbeton
Im Haslet 38
93086 Würth a. d. Donau

- Neu- und Umbau
- Werterhaltung
- Sanierung
- Nutzungsänderung
- farbliche Fassadengestaltung
- Beratung und Betreuung



Tel. 0 94 82 / 90 82-0
Fax 0 94 82 / 90 82-29

www.aumer-porenbeton.de

Wettbewerb Unternehmen mit Weitblick 2009

UNTERNEHMEN MIT WEITBLICK

MÜNCHEN SUCHT WIEDER!

WETTBEWERB 2009