

Handwerk – Unternehmer informieren sich über KI

Das Dach wird nicht gedeckt

REUTLINGEN. Rund 70 Unternehmer und Führungskräfte aus dem Handwerk waren in den Innoport Reutlingen gekommen, um sich ein Bild über die Einsatzmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz (KI) im Alltag zu machen. »Wir wollen zeigen, welche Aufgaben bereits heute durch KI besser und effizienter erledigt werden können und welche Werkzeuge verfügbar sind«, fasste Daniel Seeger, Technologieberater der Handwerkskammer Reutlingen, das Konzept zusammen. Eingeladen hatte die KI-Allianz Baden-Württemberg in Kooperation mit der Handwerkskammer Reutlingen, Handwerk BW und dem Innoport Reutlingen, heißt es in einer Presseinformation der Handwerkskammer.

Die Debatte über KI läuft. Hohe Erwartungen hinsichtlich der Potenziale und Märkte, die sich für Unternehmen eröffnen, treffen auf Befürchtungen, in nicht allzu langer Zeit durch Technik ersetzt zu werden. Was das Handwerk angeht, gaben die Referenten Patrick Bäurer und Jochen Glunk von der Beratungsfirma KI Pionier & Partner zu Beginn ihrer Präsentation zumindest in letzterem Punkt Entwarnung. »Wir haben noch keine KI gesehen, die eine Wand spachtelt oder ein Dach deckt.«

Was die Werkzeuge hingegen können, sie vereinfachen Prozesse. Glunk demonstrierte dies am Beispiel des sprachgesteuerten Tagesberichtes, der den klassischen Rapportzettel ersetzt. Statt die Arbeiten auf der Baustelle handschriftlich zu notieren und anschließend im Büro in eine elektronische Form zu übertragen, werden die benötigten Daten durch eine App auf dem Smartphone strukturiert abgefragt, per Spracheingabe erfasst und automatisch transkribiert. Eine weitere praktische Anforderung liegt darin, verschiedene Projektbereiche zu integrieren. Dies ist regelmäßig bei der Dokumentation des Baufortschritts erforderlich, wenn etwa Daten aus der Planung, der Arbeitsvorbereitung und der Materialwirtschaft benötigt werden. (GEA)

Preise am Bau steigen weiter

WIESBADEN. Die Preise für Bauleistungen sind im August schneller gestiegen als die allgemeine Inflation. Beim Neubau konventioneller Wohngebäude mussten die Kunden im Schnitt 3,1 Prozent mehr zahlen als ein Jahr zuvor, wie das Statistische Bundesamt berichtet. Instandhaltungsarbeiten an Wohngebäuden kosteten sogar 3,8 Prozent mehr. Die vergleichbare Inflationsrate für den August hatte nur 2,2 Prozent betragen. Besonders kräftig legten die Preise für Dachdecker (+4,4 Prozent) und Zimmerleute (+4,7 Prozent) zu. Elektriker verlangten 5,1 Prozent mehr, und auch der Einbau von Heiz- und Warmwasseranlagen war 4,4 Prozent teurer als vor Jahresfrist. Vergleichsweise moderat stiegen hingegen die Preise für den Rohbau. Bei der vorangegangenen Preisstatistik im Mai hatte die Steigerungsrate 3,2 Prozent betragen. (dpa)

BSH baut 1.400 Stellen ab

BRETEN. Der Hausgerätehersteller BSH will sich angesichts einer schwächelnden Nachfrage von rund 1.400 Beschäftigten trennen. Der Schritt sei notwendig, weil das Unternehmen dauerhaft mehr produziere, als es verkaufen könne, teilte es in München mit. Als Grund nannte BSH unter anderem den schwachen Immobilienmarkt sowie ein verändertes Kaufverhalten der Verbraucher hin zu günstigeren Geräten. Am stärksten betroffen ist laut Mitteilung der Standort Bretten in Baden-Württemberg: Hier soll bis zum Ende des ersten Quartals 2028 unter anderem die Produktion von Herden und Dunstabzugshauben sowie die Logistik eingestellt werden. Etwa 980 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seien davon betroffen. Zudem solle die Waschmaschinenproduktion im brandenburgischen Nauen bis Mitte 2027 auslaufen. Das treffe rund 440 Beschäftigte. BSH ist nach eigenen Angaben europäischer Marktführer bei Hausgeräten. (dpa)

Maschinenbau – Reutlinger Unternehmen sehr gut ausgelastet. Geschäftsführer erwartet Rückkehr in Gewinnzone

B + W für 2026 schon »ausverkauft«

VON UWE ROGOWSKI

REUTLINGEN. Der traditionsreiche Reutlinger Werkzeug-Maschinenbauer Burkhardt + Weber (B + W) ist entgegen der gesamtwirtschaftlich schwierigen Lage derzeit sehr gut ausgelastet. »Für 2025 und 2026 sind wir ausverkauft«, berichtet Geschäftsführer Wolfgang Bergmann im Gespräch mit dem GEA. Das Unternehmen mit 220 Beschäftigten habe aktuell acht offene Stellen, fügt er hinzu. Vertriebs- und Marketingleiter Michael Wiedmaier freut sich über die gute Auftragslage, stellt jedoch auch fest: »18 Monate Lieferzeit sind für den Eingang weiterer Bestellungen zu lang.«

Bergmann zufolge wird die Burkhardt + Weber Fertigungssysteme GmbH im laufenden Jahr voraussichtlich einen Umsatz von über 45 Millionen Euro erreichen – nach 40 Millionen Euro im Jahr 2024. Damit dürfte auch die Rückkehr in die Gewinnzone gelingen, stellt er fest. Nach den veröffentlichten Jahresabschlüssen hat das Reutlinger Unternehmen letztmals für das Jahr 2020 bei einem Umsatz von 42,3 Millionen Euro schwarze Zahlen (0,5 Millionen Euro) ausgewiesen. Danach hat sich die Ertragslage infolge schrumpfender Umsätze verschlechtert. Der Tiefpunkt war das Jahr 2022 mit einem Umsatz von 35 Millionen Euro und einem Verlust von über 2 Millionen Euro.

Diplom-Kaufmann Bergmann, 58, seit April 2023 alleiniger Geschäftsführer von Burkhardt + Weber, betont die klare Strategie des seit 1888 bestehenden Unternehmens, als weltweit tätiger Nischenanbieter für kundenindividuelle große Bearbeitungszentren mit bis zu 800 Werkzeugen aufzutreten. »Wir sind nie groß in der Öffentlichkeit, aber an der Entstehung von Produkten, die jeder aus dem täglichen Leben kennt, in vielen Branchen beteiligt«, erklärt er.

So fertigten Kunden mit Burkhardt + Weber-Maschinen beispielsweise Teile von Triebwerken der Ariane-Rakete oder von Notstromaggregaten in großen Rechenzentren. Auch für die Produktion von Motorblöcken und Traktorachsen, Bergbohrmaschinen, Asphaltfräsen und Mobilkränen würden die Anlagen aus Reutlingen benötigt. Auf der Kundenliste stehen renommierte Firmen wie Rolls-Royce, Volvo, Liebherr, Caterpillar und



Geschäftsführer Wolfgang Bergmann (links) und Vertriebs- und Marketingleiter Michael Wiedmaier vor einem Bearbeitungszentrum von Burkhardt + Weber.

FOTO: PIETH

ABB. Fast alle Branchenkollegen des deutschen Werkzeugmaschinenbaus setzten die hoch genauen Bearbeitungszentren von Burkhardt + Weber ein, ergänzt der Vertriebschef nicht ganz ohne Stolz.

Mutterfirma in Brasilien

»Das Werkstück des Kunden steht im Mittelpunkt. Wir sind Lösungsanbieter für konkrete Probleme«, erläutert Wiedmaier. Der 48 Jahre alte Industriekaufmann und Maschinenbautechniker arbeitet seit 32 Jahren für Burkhardt + Weber. Es gehe immer um Genauigkeit, ja Dauer-genauigkeit, und Langlebigkeit der Maschinen bei der Bearbeitung von Stahl, Titan und Aluminium. »Bis wir gemeinsam mit dem Kunden die für ihn optimale Prozesstechnologie und das entsprechende Maschinenkonzept definiert haben, können Monate oder sogar Jahre vergehen. Techniker reden mit Technikern vor Ort. Da geht es um Investitionen für 20 bis 30 Jahre«, schildert Bergmann eine Alltags Herausforderung in dem Betrieb.

Im Projektgeschäft, das 70 bis 80 Prozent des Umsatzes von Burkhardt +

Weber ausmache, so der Geschäftsführer, verwirkliche das Unternehmen jährlich 20 bis 25 Aufträge. Sie bewegten sich – über Anzahlungen, Fortschritts- und Schlusszahlungen – letztlich alle im siebenstelligen Umsatzbereich. Wichtig für die Firma sei als zweites Standbein das Servicegeschäft mit der Lieferung von Ersatzteilen für sowie Wartungen und Generalüberholungen von vor Jahren ausgelieferten Maschinen.

40 Prozent des Umsatzes mache das Unternehmen in Deutschland, 20 Prozent in anderen Ländern der Europäischen Union, 25 Prozent in Asien und in den USA sowie 15 Prozent im Rest der Welt. Wiedmaier sagt dazu: »Unsere Mitarbeiter müssen in der ganzen Welt unterwegs sein. Wir müssen nah an unseren Kunden sein. Wir brauchen Mitarbeiter, die hier verwurzelt sind, aber auch mal drei bis sechs Wochen bei Kunden in den USA, Finnland oder China sein können.«

Von den 220 Beschäftigten arbeiten laut Bergmann und Wiedmaier 205 in Reutlingen, darunter 15 Auszubildende. Zwölf Personen seien in China und drei in den USA für Burkhardt + Weber tätig,

jeweils in Vertrieb und Service. Aufgeteilt nach Funktionen seien 100 Menschen der Produktion zugeordnet und jeweils 60 der Entwicklung beziehungsweise Vertrieb/Kundendienst/Verwaltung. Die beiden GEA-Gesprächspartner weisen auf den Eigenfertigungsanteil von 65 Prozent hin: Die Wertschöpfung am Standort Reutlingen sei also recht hoch.

Burkhardt + Weber gehört seit 2012 zum größten brasilianischen Werkzeugmaschinenhersteller, der seit 1930 bestehenden und seit 1972 börsennotierten Romi SA. Romi ist Bergmann zufolge zu 50 Prozent in Streubesitz. Etwa 40 Prozent der Aktien seien in den Händen von 40 Personen der Gründerfamilien Romi und Chiti. Zehn Prozent gehörten einer Stiftung der Familie Romi. Die Muttergesellschaft befasse sich mit dem Volumen-geschäft von Standard-Drehfräsmaschinen und betreibe auch Gießereien. Bergmann zieht einen Vergleich von Automobilindustrie und Maschinenbau: »Romi baut den VW Golf, wir den Ferrari.« Romi beschäftige weltweit 1.500 Personen und habe 2024 einen Umsatz von rund 200 Millionen Euro erzielt. (GEA)

Dienstleistungen – Auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Reutlinger Anwaltskanzlei feiert 50-jähriges Bestehen

Voelker: Das Wachstum geht weiter

VON DANIEL ZABOTA

REUTLINGEN. Voelker & Partner ist in den vergangenen drei Jahren beim Umsatz um rund 30 Prozent gewachsen. Die auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Reutlinger Anwaltskanzlei wird 2025 voraussichtlich rund 16 Millionen Euro Umsatz erzielen. »Wir wachsen jedes Jahr organisch um fünf bis zehn Prozent«, berichtet Verwaltungsdirektor Christian Zinn (52) im Gespräch mit dem GEA. Mit der Ertragslage seien die Partner »sehr zufrieden«. 92 Prozent des Umsatzes mit rund 2.000 Mandanten gehen auf die Rechtsanwalts-tätigkeiten zurück, acht Prozent auf die von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern. 85 Prozent der Mandanten sind Gewerbe-, 15 Prozent Privatkunden.

Voelker feiert diesem Jahr das 50-jährige Bestehen. Gestern Abend gab es aus diesem Anlass eine große Jubiläumsfeier in der Reutlinger Stadthalle. Der Gründer Heiner Völker (1942-2021) hat das Unternehmen zu einer der führenden Wirtschaftskanzleien in Baden-Württemberg ausgebaut.

»Non-Profit-Bereich wächst aus innerer Überzeugung«

Wie es in Zukunft weitergeht, erläutern drei Führungskräfte – Kathrin Völker (57), Fachanwältin für Arbeitsrecht, Stefan Seyfarth (43), Managing Partner, und Christian Zinn, Verwaltungsdirektor – im Gespräch mit dem GEA. Sie rechnen damit, dass das Wachstum anhält. Das sei aber, so Christian Zinn, keine Ausnahme. Bei anderen großen Kanzleien verhalte es



Sprachen mit dem GEA über das 50-jährige Bestehen der Reutlinger Kanzlei Voelker & Partner (von links): Stefan Seyfarth, Managing Partner, Kathrin Völker, Fachanwältin für Arbeitsrecht und Christian Zinn, Verwaltungsdirektor.

FOTO: PIETH

sich ebenso. Möglicherweise spiegelt das die zunehmende Komplexität der modernen Wirtschaft wider.

Einer der wesentlichen Treiber des Wachstums bei Voelker ist die Spezialisierung. Die Kanzlei hat heute Fachanwälte für fast zwei Dutzend Rechtsgebiete, von Steuerrecht bis zu Verwaltungsrecht. Hinzu kommen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. »Die immer weitere Spezialisierung war und ist eine der wesentlichen Entwicklungen unserer Branche«, bestätigt Stefan Seyfarth, Managing Partner der Kanzlei und Sprecher der Gesellschafterversammlung (in Rechtsanwaltskanzleien steht der Begriff »Partner« üblicherweise für Gesellschafter). »Unser Partnerschaftsmodell fördert die Spezialisierung ungemein – es lädt dazu ein,

etwas auszuprobieren und Neues aufzubauen« so Seyfarth, selbst Fachanwalt für Erbrecht und Fachberater für Unternehmensnachfolge.

In einigen Fachgebieten, beispielsweise im Medizinrecht, im IT-Recht, aber auch im Erbrecht, hat sich die Kanzlei sogar deutschlandweit einen guten Ruf erarbeitet. Ein weiterer Schwerpunkt der Kanzlei liegt in der Beratung kirchlicher und sozialer Einrichtungen – sogenannter Non-Profit-Organisationen. Heiner Völker war lange Jahre Mitglied im Verwaltungsrat und stellvertretender Verwaltungsratsvorsitzender von Maria-berg e. V., einer Einrichtung für Jugend- und Behindertenhilfe im Diakonischen Werk in Gammertingen. »Der Bereich ist aus innerer Überzeugung meines Vaters

stetig gewachsen«, sagt Kathrin Völker, die Tochter des Gründers. Die Kanzlei zählt heute 17 Partner und insgesamt 107 Beschäftigte, davon 60 sogenannte Berufsträger, also Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Inzwischen ist die Mehrheit der Belegschaft weiblich (68 von 107). Unter den Berufs-trägerinnen und Berufsträgern ist knapp die Hälfte weiblich (27 von 60).

»Ein Anwalt ganz ohne Assistenz, das geht nicht«

Angesichts des stetigen Wachstums überrascht es nicht, dass die Kanzlei mit Blick auf die Zukunft die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern als große Herausforderung beschreibt. Gesucht werden hierbei nicht nur gute Juristinnen und Juristen, sondern auch fähige Rechtsanwaltsfachangestellte. Auch wenn Digitalisierung und KI bestimmte Tätigkeiten entbehrlich machen. »Ein Anwalt ganz ohne Assistenz, das geht nicht«, so Kathrin Völker. »Der Kampf um Fachkräfte ist auch hier voll entbrannt«, ergänzt Seyfarth.

Schützenhilfe erhielt die Kanzlei in Form von mehreren Auszeichnungen. Zuletzt hat sie das Team des renommierten Juve-Handbuchs zur »Kanzlei des Jahres im Südwesten« gekürt. »Innerhalb der Anwaltsbranche ist das ein Ritterschlag«, so Christian Zinn.

Voelker & Partner ist fest in Reutlingen verwurzelt, hat aber je eine Niederlassung in Stuttgart und Balingen. Über das internationale Anwaltsnetzwerk »Diro« ist die Kanzlei außerdem eng mit fachlich versierten deutschsprachigen Kollegen im Ausland vernetzt. (GEA)