

Ziel: Mehr Energieeffizienz – weniger Betriebskosten

Unternehmensberatung Steinmaßl: Lebensmittelbranche und Handwerk von der Pike auf gelernt – Mit zwei Standbeinen in der Region

Taching/Garching. Die beiden Standorte in der Region sind Zufall und Bekenntnis zugleich. Dr. Jürgen Steinmaßl setzt mit seiner Managementberatung vor allem für mittelständische Unternehmen auf zwei Standbeine und auf fünf Kompetenzfelder. Die beiden Standbeine sind eine solide handwerkliche Ausbildung und Erfahrung sowie eine umfassende akademische Kompetenz.

Seit gut 15 Jahren besteht die Zentrale der Management-Beratung in Taching am See und seit rund fünf Jahren die Filiale in Garching an der Alz. Je ein Mitarbeiter ist außerdem in einer Niederlassung in Kiew und einer in Moskau beschäftigt. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen fünf feste und zehn freie Mitarbeiter. Dabei waren die Weichen für die berufliche Laufbahn ursprünglich völlig anders gestellt.

Aktuell ist Dr. Steinmaßl vor allem in fünf Kompetenzbereichen aktiv – in der betriebswirtschaftlichen Beratung, im Persönlichkeitstraining, in der Wirtschaftsmediation, in der Energieeffizienzberatung sowie im Arbeits- und Brandschutz.

Ein Schwerpunkt liegt bei den Branchen Handel und Lebensmittel und hier wiederum vor allem im Mittelstand. Und egal in welcher Herausforderung, der eigene Werdegang und die Erfahrung in den vergangenen Jahrzehnten erweise sich stets als Vorteil, erklärt der Beratungsunternehmer. Vor drei Jahren hat er für seine Verdienste um die Entwicklung der bayerischen Wirtschaft den bayerischen Löwen der Staatsregierung erhalten.

Die Wiege von Jürgen Steinmaßl stand 1959 in München. Nach dem Abschluss der Hauptschule absolvierte der mittlerweile vielbeschäftigte Managementberater eine Ausbildung zum Metzger, machte die Gesellen- und Meisterprüfung und bildete sich zum staatlich geprüften Lebensmitteltechniker weiter. Parallel zur Arbeit im Beruf erwarb er die Hochschulreife, studierte anschließend an der TU



Klassische Anforderungen in der betriebswirtschaftlichen Beratung sind Ausbau des Marketings oder Vertriebs, aber auch Fragen zum Aufbau eines Unternehmens oder in der Übergabe an die nächste Generation. Ein Schwerpunkt von Dr. Jürgen Steinmaßl liegt außerdem in der Optimierung der Energieeffizienz. – F.: hw

München Lebensmittel- und Biotechnologie in Weihenstephan.

Finanziert hat er sein Studium mit Ferien-, Wochenend- und Nacharbeit in seinem erlernten Beruf, aber auch als Autor und Journalist für Fachzeitschriften aus der Lebensmittelbranche.

„Während des Studiums habe ich dann noch meine Liebe zur Betriebswirtschaftslehre entdeckt“, erinnert er sich. Die TU hatte damals zahlreiche Wahlfächer in BWL für Ingenieure angeboten, die gut zum bisherigen Werdegang passten.

Für seine Dissertation wählte Jürgen Steinmaßl, (nicht mit dem früheren Traunsteiner Landrat Hermann Steinmaßl verwandt) ein Thema aus dem Transformationsprozess von der Plan- zur Marktwirtschaft in Osteuropa. „Hier profitierte ich wieder von meiner Erfahrung als Autor für Fachzeitschriften“, ergänzt Dr. Steinmaßl, denn seine Studienreisen für die

Dissertation finanzierte er mit den Honoraren für Fachartikel und dem Förderpreis der Stiftung Goldener Zuckerhut (die Stiftung Goldener Zuckerhut fördert besonders begabte Nachwuchskräfte der Ernährungswirtschaft).

Aufträge und Engagements für das Beratungsunternehmen Roland Berger ergänzten sich mit dem Dissertationsthema, um mit Geschäftskontakten in der Ukraine und Russland und hier wiederum vor allem in den Branchen Handel und Lebensmittel Fuß zu fassen. In dieser Phase des Berufslebens, gegen Ende der 90er Jahre, landete Dr. Steinmaßl mit dem Fachbuch „Börsenerfolg online“ außerdem einen Bestseller in der Fachliteratur. Gleichzeitig reifte die Entscheidung, sich selbständig zu machen.

Die Entscheidung für den Geschäftssitz in Taching sei für den gebürtigen Münchner nicht schwer gefallen, sagt er.

Aus Taching stammt seine Frau und für ein europaweit aktives Beratungsunternehmen sei der Chiemgau ein guter Standort. Die DSL-Infrastruktur passt für die Anforderungen des Unternehmens und die Flughäfen in München und Salzburg sind per Pkw genauso schnell zu erreichen wie aus der Stadt München heraus. Garching kam als Filiale dazu weil der Geschäftssitz in Taching zu klein wurde und Garching nicht weit davon entfernt liegt. Die meisten Mitarbeiter haben Home-Offices in ganz Deutschland verteilt.

Außerdem zählen viele Unternehmen aus der Region zum Kundenkreis – darunter vor allem mittelständische Bäckereien, Metzgereien aber auch der Lebensmittel-einzelhandel. Als Referenzkunden nennt Dr. Steinmaßl Netto, Obi, Globus, Edeka aber auch Hagebau und Vinnolit.

Gefragt sind vor allem bran-

chenspezifische Lösungen und Gutachten für zinsgünstige Darlehen bzw. Förderzuschüsse in Fragen der Energieeffizienz. Für ein einzelnes Unternehmen sei es oft unwirtschaftlich, die Kompetenz für diese Fragen jeweils im eigenen Haus zu entwickeln und ständig fortzuschreiben, erklärt Dr. Steinmaßl den hier wachsenden Markt. Bei der Entwicklung von Energie- und Umweltmanagementsystemen für die eigenen Kunden kommt Dr. Steinmaßl zugute, dass er auch als externer Auditor für Managementsysteme tätig ist.

Wie schaut nun so eine Herausforderung in der Optimierung der Energieeffizienz in einem Unternehmen aus? Die könne sehr vielfältig sein, sagt Dr. Steinmaßl: „Aktuelle Beispiele verdeutlichen das sicher am besten: Wir erstellen derzeit für eine Werkstatt ein Gutachten über die Energieeffizienz einer geplanten neuen LED-Beleuchtung und der zu modernisierenden Heizungsanlage. Fünf Prozent Förderzuschuss und ein zinsgünstiges Darlehen ab 1,0 Prozent sind für unseren Mandanten eine interessante Option. Es gibt auch Förderprogramme mit bis zu 30 Prozent Zuschuss zu den Nettoinvestitionskosten.“

„Hier handelt es sich häufig um Fragen zur Optimierung der Druckluftanlage oder Wärmerückgewinnungs- und Abwärmenutzungsanlagen. Ein Pharmaunternehmen beispielsweise plant eine neue Betriebsstätte und möchte dabei einerseits auf die höchsten Energieeffizienzstandards setzen und andererseits erfahren, welche Fördermöglichkeiten offen stehen. Hier ist unsere besondere Fachexpertise sehr hilfreich. Oder wir schreiben für ein Gesundheitszentrum die Lieferverträge für Gas und Strom neu aus. Die Einsparung lag hier bei knapp 30 000 Euro im Jahr.“

Aber nicht nur Ausschreibungen und mögliche Zuschüsse für Investitionen sind Themen der Beratung. „Nach unserer Erfahrung sind durch Energieaudit und Energiemanagement mehr als 15 Prozent an Energiekostenreduzierung

pro Jahr realistisch“, sagt Dr. Steinmaßl.

Um diese Einsparungsmöglichkeiten zu identifizieren hat das Beratungsunternehmen ein eigenes Lastanalyse-Tool entwickelt. Energielasten und Auffälligkeiten werden protokolliert. „Mit den Standardmodulen werden Spitzen-, Mengen- und Grundlasten über das Jahr 15-minütig tabellarisch und graphisch dargestellt“, erklärt Dr. Steinmaßl das Vorgehen: „Darüber hinaus werden die individuellen Prozessabläufe des Kunden spezifisch eingearbeitet. Sowohl interne Parameter, wie Öffnungszeiten und Schichtbetrieb, als auch externe wie Sonnenaufgang und Tagestemperaturverlauf lassen fundierte und präzise Aussagen des Energiebedarfs zu. Der Kunde erhält dann eine interaktive Auswertung mit maßgeschneiderten Lösungen, je nach Anforderung zugeschnitten auf den kaufmännischen und auch auf den technischen Anspruch.“

Klassische Anforderungen in der betriebswirtschaftlichen Beratung sind Ausbau des Marketings oder Vertriebs, aber auch Fragen zum Aufbau eines Unternehmens oder im Übergabeprozess an die nächste Generation, wobei sich gerade in diesem Kompetenzfeld oft unterschiedliche Anforderungen überschneiden, zum Beispiel Ansprüche in der Mediation, also in der außergerichtlichen Konfliktlösung, oder in der Persönlichkeitsentwicklung, wenn es darum geht, in die Rolle einer Führungsperson hineinzuwachsen.

Das bedeutet, auch Unternehmensgründer, die Unterstützung bei der Businessplanerstellung benötigen und Führungskräfte, die sich persönlich weiterentwickeln möchten, wenden sich an Dr. Steinmaßl. Ein besonders interessantes Geschäftsfeld ist für ihn die Wirtschaftsmediation: „Hier treten Konflikte bei der Unternehmensnachfolge oder andere Streitigkeiten offen zutage und wollen mit einer Win-Win-Situation gelöst werden.“ – ede

Weitere Details zum Unternehmen: www.steinmaszl.com