

Die Manufaktur B.I.G. schmiedet jedem Golfer das passende Eisen

Firma mit schlagenden Argumenten



Die Neumarkter Manufaktur liefert jede Art von Schläger, ob Eisen, Driver oder Putter. Natürlich stets individuell auf den Kunden zugeschnitten. Über tausendstel Gramm und Beweglichkeiten im Nano-Bereich wacht Kevin Dorrian.



Fotos: F. P.

VON FLORIAN PÖHLMANN

NEUMARKT – Der Markt für Golfer dreht sich immer schneller. Jedes Jahr werden für das liebste Hobby neue Schlägerserien angeboten, Trends kreiert – um ein paar Monate später wieder verworfen zu werden. Die Konsequenzen sind eindeutig: Der Kunde verliert beinahe den Überblick. Gegen diese Entwicklung stemmt sich ein kleines Unternehmen aus dem oberpfälzischen Neumarkt vehement.

Es wirkt auf den ersten Blick ein wenig wie der Kampf von David gegen Goliath. Auf der einen Seite die milliarden schweren Firmen, die den Markt über ihren weltweiten Auftritt scheinbar nach Belieben beherrschen, auf der anderen ein junges Team, das sich den branchenüblichen Gegebenheiten widersetzt und in einem globalen Wettkampf eine Nische gefunden hat. Das Produkt, mit dem die Firma B.I.G. antritt, wird sicher niemals in die Massenproduktion gehen. Genau das ist auch der Clou der Geschichte.

Hinter dem Kürzel steckt der denglische Begriff „Bioengineering in Germany“ – was schon allein einer Erklärung bedarf. Im Allgemeinen bedeutet dies schließlich lediglich die Anwendung von Prinzipien der Ingenieur- und Naturwissenschaften auf Gewebe, Zellen und Moleküle. Letztere sind in diesem Fall der Mensch selbst oder vielmehr: der Golfer. Diese Spezies steht bei der kleinen Oberpfälzer Manufaktur im Zentrum des Interesses.

Und die Golfer sind groß, klein, dünn, dick, alt oder jung. So unterschiedlich ihre Physiognomie ist, so unterschiedlich sind ihre Bedürfnisse, was die Wahl der Schläger angeht. „Fitting“ heißt das Zauberwort, das vor etwas mehr als drei Jahrzehnten zunächst in Nordamerika populär wurde, ehe auch Europa in den letzten Jahren den tieferen Sinn entdeckt hat. „To fit“ bedeutet, jemandem etwas

auf den Leib zu schneiden. Was genau zu wem passt, wird bei B.I.G. in der neben dem Firmensitz gelegenen Trainingshalle mittels zahlreicher Trainingskomponenten ermittelt.

Die aus unterschiedlichsten Materialien gefertigten Schläger haben auch unterschiedliche Merkmale, mit deren Hilfe sie auch recht differenzierte Ergebnisse erzielen. Senioren, die eher gemütlich den Schläger schwingen, bedürfen eines Spielgeräts, das ihr Tempo und damit auch den Ball forciert. Ein geschmeidiger Teenager wird damit aber wenig bis nichts anfangen können.

Carbons – was für eine höhere Schwingungsgeschwindigkeit sorgt, gleichzeitig aber den bei Golfern verhassten Schleudereffekt vermindert. Profi-Schläger für Amateure eben.

Mit Kevin Dorrian, einem ausgebildeten Golflehrer mit einem feinen Näschen für Technik, hat die Neumarkter Firma einen Spezialisten für die Maßanfertigung gewinnen können. Nichts überlässt der im Kundengespräch liebenswert-kauzige Nordire dem Zufall. Bis auf ein tausendstel Gramm genau wird das individuelle Gewicht der Schläger austariert. Dorrian lässt einen Hauch von Pulver in den offenen Schaft rinnen und stopft einen Miniatur-Korken – ähnlich einer antiken Muskete. In der Summe ergibt das jenen Hauch von Nichts, dem dem Schlägergewicht noch fehlt. Echte Maßarbeit eben.

Ebenso exakt wird die Schwingungsamplitude, also die Steifheit der Schäfte, auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt. Dorrian überlässt nichts dem Zufall. „Es ist unsere Herausforderung, schlechte Schläge besser zu machen“, sagt er mit einem breiten Grinsen. Den Hinweis, dass Übung noch immer den Meister macht, erspart er sich.

So ein handgefertigter Schläger, auf dem nach der Fertigstellung der eigene Name, das Firmenlogo oder aber ein golferisches Bonmot prangt, kostet natürlich ein paar Euro mehr als ein Massenprodukt. Ab 1900 Euro ist ein kompletter Schlägersatz zu haben. Bislang läuft der Absatz der Firma durchaus passabel. Man gibt sich zufrieden und setzt laut Geschäftsführer Herbert Muser auf „ein gesundes Wachstum“. Die im Geschäftsjahr 2015 angepeilte Marke von 300 verkauften Schläger-Sets soll kontinuierlich gesteigert werden. Bei gleichbleibender Qualität versteht sich. Wobei Golfer dann fraglos bessere Schläger haben, aber weit weniger Ausreden für schlechte Schläge.



Tiefe Einblicke: So sehen die Rohlinge der Schlägerschäfte aus.

Was die Neumarkter Firma nun anbietet, ist in etwa mit einem maßgeschneiderten Anzug zu vergleichen. Den gibt es ja auch nicht zweimal auf der Welt. B.I.G. fertigt in Handarbeit und verwendet ausschließlich hochwertigste Rohstoffe. So stammt der Edelstahl für das glänzende Schlägerblatt aus einer alten Schmiede in Japan. Ebenfalls nur in Nippon erhältlich sind die ganz speziellen Griffe. Ganz eigen sind auch die Schäfte, ein kleines Geheimnis der Firma, die nur so viel verrät: In einem der vorwiegend aus Carbon gefertigten Schäfte sind bis zu 45 Kilometer Grafitfäden verarbeitet. Das vereint die Eigenschaften eines harten Stahlschaftes mit denen des wesentlich weicheren

Trotz Gewinn zahlt Commerzbank keine Dividende

Vom Erfolg haben die Aktionäre nichts

Die Commerzbank kommt voran und fährt nach schwierigen Jahren erste Früchte eines harten Umbaus ein. Offen lässt das Management weiterhin, wann die Aktionäre an dem Aufschwung beteiligt werden.

FRANKFURT – Die Commerzbank liefert wieder – nur ihre Aktionäre müssen sich weiter gedulden. Die Aktie dümpelt trotz boomender Börsen seit Jahren vor sich hin, die erste Gewinnausschüttung seit der Finanzkrise ist weiterhin nicht absehbar. Stattdessen tun sich bereits etliche neue Baustellen auf.

Konzernchef Martin Blessing ist vorsichtig geworden: Natürlich wolle das Management die Anteilseigner lieber früher als später am Aufschwung beteiligen, versicherte Blessing gestern. Und eigentlich wäre nach dem Gewinnssprung 2014 eine Dividende schon für das abgelaufene Geschäftsjahr rechnerisch möglich gewesen. „Wir haben uns aber ganz bewusst für weitere Eigenkapitalstärkung entschieden.“

Statt erstmals seit 2007 Millionen an die Anteilseigner auszugeben, stärkt die Bank ihre Krisenpuffer – schließlich ist das Umfeld keineswegs einfacher geworden: Das Zinstief hält länger an als befürchtet, das kriselnde Griechenland hält die Eurozone erneut in Atem, der Ukraine-Konflikt ist bei weitem nicht gelöst.

Dazu kommen interne Belastungen: Der Abbau einer kompletten mittleren Führungsebene im Privatkunden- und Mittelstandsgeschäft könnte teure Abfindungen mit sich bringen. Zudem droht dem Institut in den USA eine Milliardenstrafe, weil die dortigen Behörden meinen, die deutsche Nummer zwei habe verbotenerweise mit sanktionierten Staaten wie dem Iran Geschäfte gemacht und damit gegen Geldwäschegesetze verstoßen.

Angesichts dieser Gemengelage wollte sich Blessing beim Thema Dividende auch für das laufende Jahr lieber noch nicht

festlegen. „Natürlich verstehe ich, dass man dafür auf der Hauptversammlung Applaus bekommen würde. Aber ich glaube Mitte Februar ist zu früh für eine konkrete Aussage. Sagen wir es mal so: Die Wahrscheinlichkeit 2015 ist höher als 2014.“ Eine – auch noch so geringe – Gewinnbeteiligung wäre Balsam für die leidgeprüften Aktionäre. Denn ihre Aktien büßten seit Blessings Amtsantritt Mitte Mai 2008 über 90 Prozent an Wert ein.

Dass der Bund auch nach der Rückzahlung der Staatshilfe noch mit rund 17 Prozent größter Einzelaktionär der Bank ist, findet Blessing nicht problematisch: „Aus unserer Sicht läuft die Zusammenarbeit mit dem Bund reibungslos.“ Er könne bezüglich eines Ausstiegs des Bundes keine Eile ausmachen. „Ich weiß auch, dass der Bund irgendwann aussteigen muss und ordnungspolitisch auch sollte. Aber da ist ganz klar der Bund im Fahrersitz.“

Ein bisschen Hoffnung machte Blessing den Aktionären in Sachen Dividende dann doch noch: Langfristig peile die Commerzbank an, 40 Prozent ihres Gewinns auszusütten. Allerdings müsse man sich diesem Wert erst langsam wieder annähern: „Die wichtigste Botschaft wird am Anfang sein, dass man überhaupt wieder zahlt.“

dpa



Die Commerzbank wird den Aktionären die lange Wartezeit wohl auch heuer nicht versüßen. F.: dpa

Notiert

Trotz Börsenbooms sinkt Zahl der Aktionäre weiter

Trotz Börsenbooms und Minizinsen für Sparprodukte haben 2014 erneut zahlreiche Deutsche dem Aktienmarkt den Rücken gekehrt. Rund eine halbe Millionen Menschen trennten sich von Aktien oder Anteilen an Aktienfonds, teilte das Deutsche Aktieninstitut mit. Die Zahl der Aktienanleger sank damit das zweite Jahr in Folge. Lediglich 8,4 Millionen Deutsche – rund 13 Prozent der Bevölkerung – seien noch in diesen Papieren engagiert. Gut sieben Prozent der Ersparnisse steckten demnach in Aktien. Auf Spareinlagen auf Girokonten, Tagesgeldkonten und anderen Einlageformen der Kreditinstitute entfielen dagegen rund 39 Prozent.

36 Stromversorger reduzieren ihre Preise

Für rund fünf Millionen deutsche Haushalte sinken nach Angaben des Vergleichsportals Check24 im Frühjahr die Strompreise. Zum 1. März und zum 1. April hätten 36 Versorger eine Preissenkung für ihre Grundversorgung angekündigt, darunter auch der Energiegigant RWE. Die Preise sinken demnach durchschnittlich um 2,4 Prozent. Bei einem Verbrauch von 5000 Kilowattstunden pro Jahr sei dies ein Ersparnis von 36 Euro.

Burger King geht mit Lieferdienst an den Start

Die Fastfood-Kette Burger King liefert Hamburg, Fritten & Co. in einigen deutschen Städten nun auch nach Hause. Der Wunsch nach einem Lieferservice bei den Gästen sei „riesig“, erklärte Marketing-Chef Christian Bauer. Zunächst werde der Service aber nur von acht Filialen in Deutschland angeboten. Ausgeliefert werde per Auto, Roller oder E-Bike innerhalb von 40 Minuten. Es handle sich zunächst um eine Testphase, in der nur Bestellungen von Kunden entgegengenommen würden, die innerhalb von acht Minuten erreicht werden könnten, erklärte Burger King.

Ziel für 2016 klar im Visier

Leoni steuert die Umsatz-Marke von fünf Milliarden an

NÜRNBERG – Der Autozulieferer Leoni strebt im kommenden Jahr einen Umsatz von bis zu fünf Milliarden Euro an. Getragen werde das für 2016 erwartete kräftige Wachstum von der starken Nachfrage der Automobilhersteller. Die Auftragsbücher für sogenannte Autobordnetze seien gut gefüllt, teilte das Unternehmen gestern in Nürnberg mit. Ein konkrete Prognose für das laufende Jahr will die Leoni-Führung dagegen erst Mitte März abgeben.

Im Jahr 2014 hatte der Hersteller von Drähten, optischen Fasern und Kabeln sowie Autobordnetzen einen Rekordumsatz von 4,1 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das Ergebnis von 2013 wurde damit um fünf Prozent übertraffen. Für Impulse hätten neben dem guten Autozulieferergeschäft auch Industrieaufträge gesorgt.

Allerdings hat ein verpatzter Produktionsstart in Mexiko den Gewinnzuwachs gebremst. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) legte laut vorläufigen Zahlen um knapp zwölf Prozent auf 182,5 Millionen Euro zu, hieß es weiter. Angekündigt waren zuletzt mehr als 180 Millionen Euro, Analysten hatten im Schnitt mit 183 Millionen Euro gerechnet. Leoni hatte im Herbst seine ursprüngliche Gewinnprognose von mehr als 200 Millionen über den Haufen geworfen, nachdem der Zulieferer in Mexiko überraschend Millionen in den Sand gesetzt hatte. Dort hatte die neu gestartete Produktion von Bordnetzen für einen deutschen Oberklasse-Autobauer nicht auf Anhieb geklappt. Weil rund 2000 neue Mitarbeiter erst geschult werden mussten, traten Fehler und Verzögerungen in der Fertigung auf.

Für 2016 bekräftigten die Franken ihr Ziel, dass die Erlöse die Marke von fünf Milliarden Euro knacken sollen. Die Gewinnspanne (Ebit-Marge) soll auf sieben Prozent steigen – ein Wert, den Leoni bereits seit langem anstrebt. 2014 waren es knapp 4,5 Prozent.

rtr/dpa

Firmen reagieren auf Verteuerung der Produkte durch Aufwertung des Frankens

Viele Schweizer müssen länger arbeiten

ZÜRICH – Immer mehr Schweizer Firmen reagieren auf die schockartige Aufwertung des Frankens mit einer Verlängerung der Arbeitszeiten.

Der Autozulieferer Georg Fischer vereinbarte mit den Arbeitnehmervertretern eine Erhöhung der Wochenarbeitszeit um vier auf 44 Stunden bei gleichem Lohn, wie der Konzern mitteilte. Das Führungspersonal, dessen Arbeitszeit nicht systematisch erfasst wird, erhält eine Woche weniger Urlaub. Insgesamt sind 2500 Angestellte des Konzerns in der Schweiz betroffen. Die 44-Stunden-Woche gilt bis Jahresende, soll aber nach sechs Monaten überprüft werden. Georg Fischer ist nicht alleine.

Auch der Autozulieferer Feintool verlängerte bereits die Arbeitszeit um bis zu zehn Prozent. Der Ostschweizer Mühlenhersteller Bühler, der 98 Prozent seiner Produkte im Ausland verkauft, einigte sich mit seinen Angestellten auf eine Verlängerung der Arbeitszeit auf 45 Wochenstunden für sieben Monate, inklusive Lohnstopp für das ganze Jahr. Zudem gilt ein Einstellungsstopp. Auf Kündigungen aus wirtschaftlichen Gründen will Bühler vorerst verzichten.

Durch die Aufwertung des Frankens nach der Abschaffung des Euro-Mindestkurses von 1,20 Franken verteuern sich Produkte aus der Schweiz im Ausland. Wenn sie Marktanteile halten wollen, müssen die Firmen oft die Preise senken. Bühler bezifferte

die zusätzliche Kostenbelastung durch den starken Franken mit 80 bis 90 Millionen Franken. Nach der Aufhebung des Mindestkurses Mitte Januar fiel der Euro vorübergehend unter einen Franken. Derzeit notiert der Euro bei 1,05 Franken.

Der Schweizerische Gewerkschaftsbund (SGB) warnte davor, das Problem des starken Frankens auf dem Rücken der Arbeitnehmer zu lösen. Die Gewerkschaft wisse bereits von über 40 Firmen, die Lohnkürzungen oder Arbeitszeitverlängerungen planen oder umgesetzt hätten. Teilweise würden Mitarbeiter unter Druck gesetzt, neuen Regeln zuzustimmen. Der SGB werde über Arbeitszeitverlängerungen verhandeln, wenn alle Alternativen ausgeschöpft sind. rtr