



## TEA-Transferkatalog 2010 – 2011

- >> Innovationsangebote und Know-how für Unternehmen  
im Wirtschaftsraum Augsburg / Nordschwaben
- >> anwenderorientiert, konkret, transparent

**Das Thema „Kooperation mit Hochschuleinrichtungen“ bewegt die Unternehmen! Technologietransfer wird im Zeitalter der Globalisierung immer mehr zu einem entscheidenden Standortfaktor.**

Der Hochschulstandort Augsburg „produziert“ Wissen und Fachkräfte, Unternehmen greifen neue Erkenntnisse auf und setzen sie in marktfähige Innovationen um und die Politik fördert diese fruchtbare Kooperation. In einzigartiger Weise ist mit TEA – Hochschul-Transfereinrichtungen Augsburg ein Netzwerk der wichtigsten hochschulnahen Transfereinrichtungen entstanden. Seit 2008 mit Fördermitteln aus dem Europäischen Sozialfonds unterstützt, zielt das TEA-Netzwerk auf eine enge Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in der Region Augsburg/Nordschwaben.

**Der „TEA Transferkatalog 2010“ bietet in kompakter Form konkrete Dienstleistungsangebote der Hochschulen und Anwenderzentren für kleine und mittelständische Unternehmen an.**

Ziel ist hierbei die Unterstützung von Entwicklungsaktivitäten und die Verkürzung von Innovationszyklen bei regionalen Betrieben. Sollten Sie in diesem Transferkatalog eine Aufgabenstellung für Ihr Unternehmen vermissen, zögern Sie nicht, uns danach zu fragen. TEA hat noch viel mehr zu bieten!



**Gabriele Schwarz**  
Leiterin Institut für Technologietransfer und Weiterbildung (ITW), Hochschule Augsburg



**Dr. Wolfgang Biegel**  
Leiter Anwenderzentrum Material- und Umweltforschung (AMU), Universität Augsburg



**Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto**  
Leiter Forschungsstelle Zahnräder und Getriebebau Augsburg (FZG) der TU München



**Johannes Schilp**  
Leiter iwb Anwenderzentrum Augsburg der TU München



**Prof. Dr.-Ing. Markus Glück**  
Geschäftsführer Technologie Centrum Westbayern (TCW), Nördlingen



**Andreas Thiel**  
Geschäftsführer Regio Augsburg Wirtschaft GmbH



**Institut für Technologietransfer und Weiterbildung**  
**Hochschulwissen für Unternehmen**  
Themen: | Hochtechnologie und Unternehmensinnovationen | Innovationsstrategische Förderung für Start-up und Mittelstand

Am Beispiel der Inventionalk  
Lager- / Bauelemente - Gehäuse-Produktion  
Kontakt: | Fachbereich 1  
Hochschule Augsburg  
Postfach 10209-2000  
E-Mail: | itw@hs-augsburg.de  
[www.hs-augsburg.de/itw](http://www.hs-augsburg.de/itw)



**AMU**  
Anwenderzentrum  
Material- und Umweltforschung  
Universität Augsburg  
Universitätsstraße 1a, 86189 Augsburg  
T (089 21) 9 90-35 91  
[www.amu.augsburg.de](http://www.amu.augsburg.de)

Partner für die Industrie



**iwb** ANWENDERZENTRUM AUGSBURG  
Institut für Werkzeugmaschinen und Betriebswissenschaften  
Technische Universität München  
D-85347 Augsburg  
T (089) 21 9-35 91  
[www.iwb.augsburg.de](http://www.iwb.augsburg.de)

**Experten für die Produktion**

- Betriebsorganisation**  
Effizienzsteigerung durch schlanke Produktionsstrukturen
- Montagetechnik**  
Wirtschaftliche Automatisierung durch Mechatronik
- Fertigungstechnik**  
Technologieführerschaft durch innovative Fertigung
- Digitale Fabrik**  
Intelligente Lösungen durch digitale Modelle



**Technologietransfer, Kooperationsforschung, Entwicklungsdienstleistungen in den Bereichen:**

- Zugmaschinen
- Getriebe
- Drillings- und Schneidstoffe
- Antiblocksysteme und Motorräder
- Automatisierte Produktion

**FZG Augsburg**  
Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) der TU München  
Technische Universität München (TUM)  
Munich, Germany | TUM-Logo  
www.fzg.tum.de | www.fzg-augsburg.de



**Transferinstitut für Unternehmer**  
Ideen & Partnerschaften  
Dampf & Reuschel Center

Technologienetze:  
Robotik  
Service  
Werkstoffbau  
Prozessentwicklung

Spezial:  
Training  
Weblogs  
Seminare  
Fachkurse

Gründerbegleitung  
Fach-  
Innovationsberatung

**TCW**  
Technologietransfer Westbayern GmbH  
Dampf & Reuschel Center  
Postfach 10209-2000  
T (089) 200-180, Fax (089) 200-131  
Webseite: | [www.tcw.de](http://www.tcw.de) | [info@tcw.de](mailto:info@tcw.de)

<b>Das TEA-Netzwerk</b>	<b>6–19</b>
<b>Unternehmensberatung - Strategie - Marketing</b>	<b>20–27</b>
.....	
<b>Betriebswirtschaft - Organisation</b>	<b>28–36</b>
.....	
<b>Produktion - Fertigung - Montage</b>	<b>37–55</b>
.....	
<b>Material - Technologie - Umwelt</b>	<b>56–64</b>
.....	
<b>Zahnräder - Getriebe - Antriebsstränge</b>	<b>65–69</b>
.....	
<b>Mechatronik - Sensorik - Messtechnik</b>	<b>70–83</b>
.....	
<b>Ingenieurwesen - Konstruktion - Bau</b>	<b>84–85</b>
.....	
<b>Forschung &amp; Entwicklung - Kooperationen</b>	<b>86–98</b>
.....	
<b>Bachelor- und Masterarbeiten - Praktikanten</b>	<b>99–102</b>
.....	
<b>Personalentwicklung - Coaching - Weiterbildung</b>	<b>103–109</b>
.....	
<b>Fachbeiträge Recht</b>	<b>110–127</b>
.....	
<b>Fachbeiträge Steuern</b>	<b>128–133</b>
.....	

**Impressum**

**Herausgeber:**  
TEA-Netzwerk | c/o Regio Augsburg Wirtschaft GmbH  
Karlst. 2 | 86150 Augsburg

1. Auflage 2010

**Gestaltung:**  
GROW communications, Agentur für Werbung und Gestaltung  
Konrad-Adenauer Allee 25 | 86150 Augsburg  
www.grow-com.de

**Druck:**  
Mayer & Söhne  
Druck- und Mediengruppe GmbH  
Oberbernbacher Weg 7  
86551 Aichach

Die Inhalte dieser Publikation sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck oder Vervielfältigung (auch auszugsweise) sind nur mit schriftlicher Genehmigung des TEA-Netzwerks, c/o Regio Augsburg Wirtschaft GmbH, zulässig. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

**V.i.S.d.P.:**  
Regio Augsburg Wirtschaft GmbH - Sitz Augsburg –  
Registergericht Augsburg, HRB 24384 – Steuer-Nr. 103/136/21478  
Geschäftsführer: Andreas Thiel | Aufsichtsratsvorsitzender: Landrat Martin Sailer, Landkreis Augsburg



Dieses Projekt wird aus dem Europäischen Sozialfonds kofinanziert  
ESF in Bayern – Wir investieren in Menschen  
EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Sozialfonds

## Was ist TEA?

**TEA = Transfer Einrichtungen Augsburg ist ein Netzwerk von Hochschuleinrichtungen im Raum Augsburg / Nordschwaben. Profitieren Sie jetzt von unserem Know-how!**

Aufgrund seiner Einzigartigkeit erhielt TEA im Herbst 2008 den Zuschlag für eine Förderung aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF).

**Ziel von TEA ist die verstärkte Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und Unternehmen zum gegenseitigen Nutzen.**

An Universitäten und Hochschulen in Augsburg wird umfangreiches anwendungsbezogenes Wissen „produziert“, auf das auch Unternehmen zurückgreifen können. Ideal, wenn dies die unternehmenseigenen Entwicklungskapazitäten ergänzt und diese auf den neuesten Innovationsstand gehoben werden sollen.

Die TEA-Transfereinrichtungen Augsburg wenden sich daher speziell an kleine und mittelständische Unternehmen, die Interesse an Wissenstransfer und Innovation haben.



TEA Auftaktveranstaltung  
in Nordschwaben 2009

## Wir unterstützen TEA!

**Das Thema Wissens- und Technologietransfer findet breite Zustimmung. Dazu einige Stimmen aus der TEA-Region...**



*„Das Konzept und die Eigeninitiative der TEA-Einrichtungen selbst pro-aktiv und mit eigenem Außendienst „business-like“ auf die Unternehmen zuzugehen gefällt mir sehr. Eine stärkere Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft unterstütze ich gerne.“*

**Dr. Stefan Gehrsitz**, Leiter des Ressorts Technologie, Umwelt und Innovation der Wirtschaftsunioren Augsburg



*„Auch aus der Sicht der Industrie sind anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung und eigens für Unternehmenskooperationen eingerichtete Transferinstitute ein wichtiger Baustein für unternehmerischen Erfolg.“*

**Prof. Dr. Hirt**, ehem. Vorstandssprecher RENK AG



*„Die in der Region stark vertretenen kleineren und mittelständischen Betriebe des Handwerks mit ihrer großen Lösungskompetenz können von unbürokratischen, praxisnahen Projekten mit den Hochschulen stark profitieren.“*

**Konrad Rebholz**, ehem. Kreishandwerksmeister, Kreishandwerkerschaft Augsburg



*„Fachkräfte und gut ausgebildete Absolventen der Hochschulen in Augsburg sind auch für die Unternehmen in Nordschwaben von zentraler Bedeutung. Eine noch engere Zusammenarbeit mit Hochschulen in konkreten gemeinsamen Forschungs- und Entwicklungsprojekten, aber auch über Diplomarbeiten und Praktika muss weiter forciert werden.“*

**Stefan Rößle, Landrat**, Landkreis Donau-Ries  
1. Vorsitzender des Wirtschaftsforums Donau-Ries e.V.

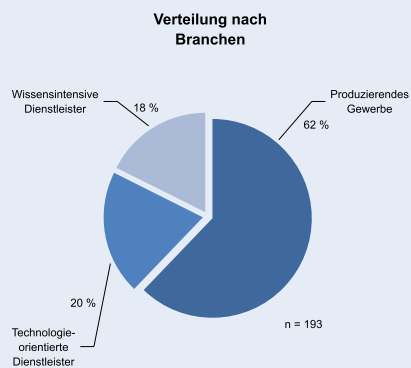


## Hintergrund zur TEA-Unternehmensbefragung

### TEA-Unternehmensbefragung: Was wollen Unternehmen bei der Zusammenarbeit mit Hochschulen?

Kenntnisse des Marktes und der Kundenwünsche sind für das TEA-Netzwerk ein wichtiges Anliegen. Erster Schritt im TEA-Förderprojekt war eine umfassende Kunden- und Nachfrageanalyse bei 1.400 Unternehmen im Wirtschaftsraum Augsburg / Nordschwaben zum Thema „Zusammenarbeit mit Hochschulen“. Damit wurde erstmals in der Region eine großangelegte Unternehmensbefragung zu Struktur, Bedarf und Hemmnisfaktoren bei der Kooperation zwischen Wirtschaft und Wissenschaft durchgeführt.

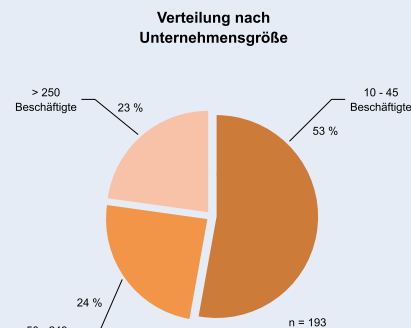
#### Verteilung nach Branchen



Quelle: Eigene Darstellung

**Branchenverteilung: Knapp zwei Drittel des Befragungsrücklaufs stammen aus dem produzierenden Gewerbe.**

#### Verteilung nach Unternehmensgröße



Quelle: Eigene Darstellung

**Unternehmensgrößenverteilung: 77% des Befragungsrücklaufs stammt von kleinen und mittleren Unternehmen.**

#### Untersuchte Betriebsgrößen:

Unternehmen ab 10 Mitarbeitern

#### Branchenauswahl:

Produzierendes Gewerbe, Dienstleister mit technologischer Ausrichtung, Dienstleister aus dem wissensintensiven Bereich (Basis: Wirtschaftszweignklassifikation 2006)

#### Anzahl der befragten Unternehmen:

1.387

#### Hervorragende Rücklaufquote:

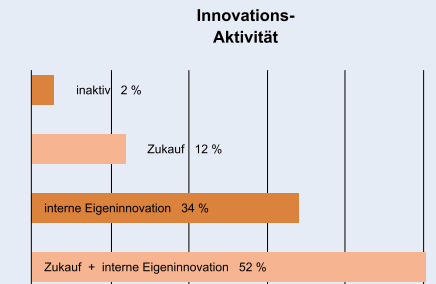
14%

## Ergebnisse der TEA-Unternehmensbefragung

### Zentrale Ergebnisse – TEA-Unternehmensbefragung 2008

#### Wie innovationsaktiv sind regionale Unternehmen und wie generieren sie Innovationen?

Die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen (98%) in der Region gilt als innovationsaktiv und investiert in Innovationen. 34% der befragten Unternehmen generieren Innovationen dabei mit eigenen Anstrengungen rein betriebsintern, 12% dagegen nur durch externen Zukauf. Die meisten Unternehmen (52%) setzen auf Eigeninnovationen gekoppelt mit ergänzendem Innovationsinput von außen. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen sind dabei verhältnismäßig stark auf externes Know-how angewiesen.



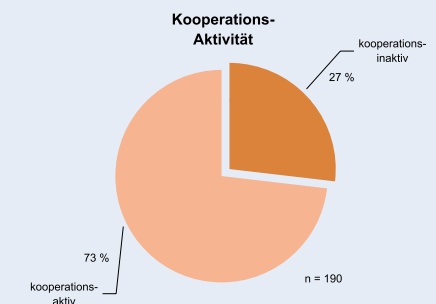
Quelle: Eigene Darstellung

n = 188

*KMU sind besonders auf externes Know-how angewiesen*

#### Wie kooperationsaktiv mit der Wissenschaft sind regionale Unternehmen bereits?

Pflegen die befragten Unternehmen bereits Kontakte zu Einrichtungen, die Wissen vermitteln oder Wissen „produzieren“? Laut TEA-Befragung können hier knapp drei Viertel der befragten Unternehmen als prinzipiell kooperationsaktiv eingestuft werden. Es sind vor allem Großunternehmen, die in Kontakt mit wissenschaftlichen Einrichtungen stehen.



Quelle: Eigene Darstellung

## Ergebnisse der TEA-Unternehmensbefragung

### Stehen regionale Unternehmen bereits in Kontakt mit Hochschulen?

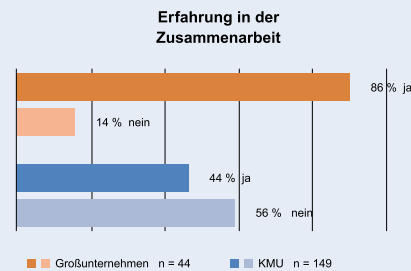
Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen im Wirtschaftsraum Augsburg / Nordschwaben (53%) stand bereits in Kontakt mit Universitäten und Fachhochschulen. Unterscheidet man nach der Betriebsgröße der befragten Unternehmen, so wird ersichtlich, dass die überwiegende Mehrheit der befragten Großunternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten bereits Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Hochschulen gesammelt haben (86%).

Für über die Hälfte (56%) der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) sind Hochschultransfer-Kooperationen jedoch noch Neuland. Dabei sind Transfer-Kooperationen insbesondere für diese Unternehmenskategorie eine hervorragende Möglichkeit, eigene Forschungs- und Entwicklungskapazitäten zu ergänzen.

### Sind regionale Unternehmen prinzipiell an einer Zusammenarbeit mit Hochschulen interessiert?

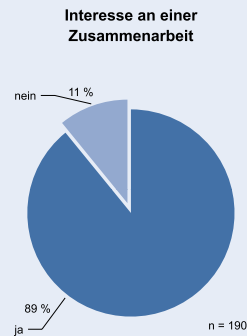
Die große Mehrheit der befragten Unternehmen (89%), inklusive der KMU, ist einer Zusammenarbeit mit einer Hochschuleinrichtung positiv gegenüber eingestellt und äußert generelles Interesse an diesem Thema. Nähere Analysen zeigen, dass dabei insbesondere die Unterneh-

men des produzierenden Gewerbes das größte Potenzial für Transfer-Kooperationen ausmachen.



Quelle: Eigene Darstellung

### Für viele KMU ist Hochschul-Transfer Neuland



Quelle: Eigene Darstellung

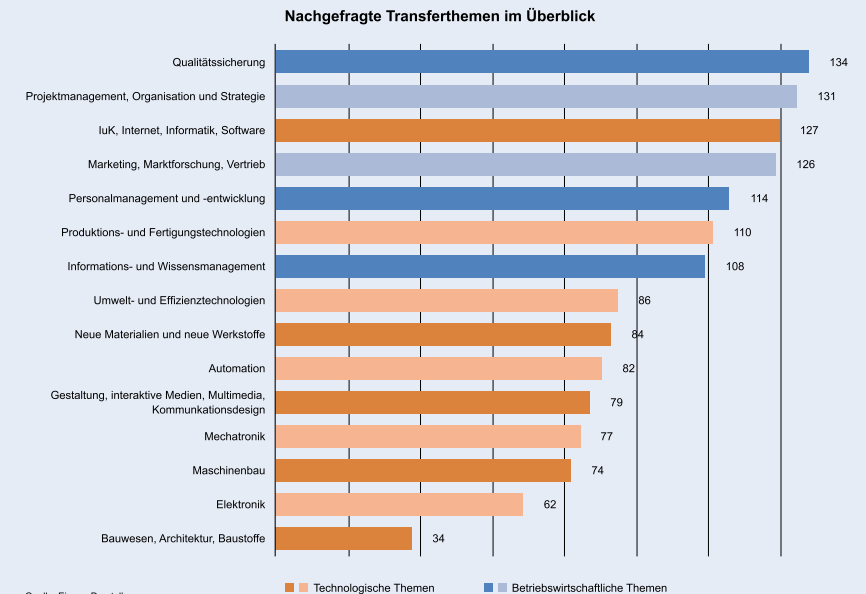
## Ergebnisse der TEA-Unternehmensbefragung

### Transfernachfrage im Überblick

Die Gesamtschau der von den regionalen Unternehmen nachgefragten Transferthemen verweist auf die große Bedeutung von Querschnittsdisziplinen, die alle Unternehmen mehr oder weniger betreffen. Gerade im Managementbereich sehen Unternehmen Ansätze für eine Zusammenarbeit mit Hochschulen. Hinzukommen branchenspezifische technische Lösungsbedürfnisse im erweiterten Bereich der Produktionstechnik, analog zu den in der Projektregion vorherrschenden Branchenschwerpunkten.

Sämtliche nachgefragte Transferthemen sind prinzipiell von der Universität und Fachhochschule am Hochschulstandort Augsburg vertreten und stehen z.T. auch für Transfer-Kooperationen offen. Herausforderung ist, Nachfrage und Angebot zusammenzuführen und die Transferbereitschaft und -qualität sowohl auf Hochschuleseite wie auch auf Unternehmensseite weiterzuentwickeln.

*Nachfrage und Angebote müssen zusammengeführt werden*



Quelle: Eigene Darstellung

## Ergebnisse der TEA-Unternehmensbefragung

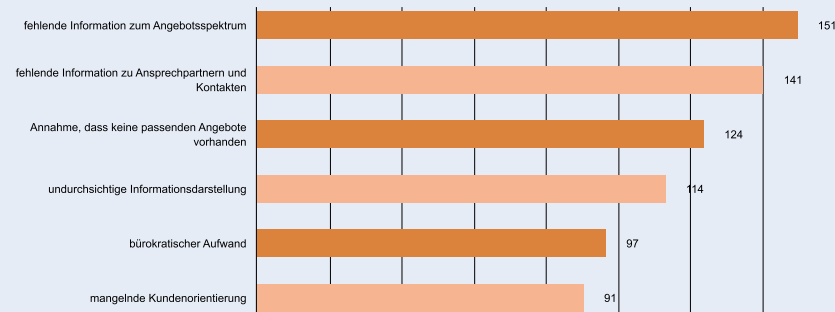
### Welche Faktoren behindern die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft auf der Hochschulseite?

Bei Unternehmen bestehen laut TEA-Befragung noch gewisse Vorbehalte gegenüber einer Zusammenarbeit mit Hochschuleinrichtungen. Die Vorbehalte sind zum einen geprägt von konkreten Erfahrungen bei der Zusammenarbeit und zum anderen vom Bild, das Unternehmer mit Universitäten und Fachhochschulen assoziieren. Überraschendes Ergebnis der TEA-Befragung ist, dass weder bürokratische Hürden auf der Hochschulseite noch mangelnde Ressourcen auf der Unternehmenseite als Haupthinderungsgründe angegeben wurden. Die erste Hürde, an der regionale Unternehmen als Nachfrageseite des Wissens- und Technologietransfers bereits zu scheitern glauben, ist

die mangelnde Transparenz, in welchen Bereichen überhaupt Transferleistungen angeboten werden und wer die konkreten Ansprechpartner an den Hochschulen sind. Das TEA-Projekt setzt hier direkt an. Weitere Hemmnisse, die der Angebotsseite, also den Hochschulen, zugeordnet werden, sind die (vermeintlich) hohen bürokratischen Hürden und die geringe Flexibilität, die Unternehmen mit einer öffentlichen Einrichtung in Zusammenhang bringen. Hochschulen und Wissenschaftler werden von Unternehmen als wenig „kunden- und serviceorientiert“ beurteilt. Auch die Anwendungsorientierung der Hochschulforschung wird von vielen Unternehmen nicht wahrgenommen.

*Mangelnde Angebotstransparenz ist eines der Haupthemmnisse – TEA setzt genau hier an!*

Problemfaktoren auf der Unternehmenseite



Quelle: Eigene Erhebung

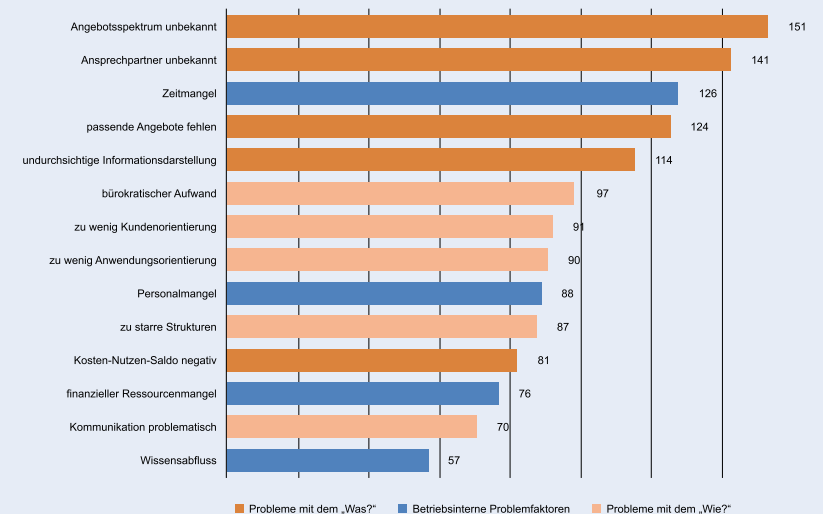
## Ergebnisse der TEA-Unternehmensbefragung

### Welche Faktoren behindern die Zusammenarbeit auf der Unternehmenseite?

Ein Teil der Hemmnisfaktoren liegt im Unternehmen selbst begründet, sofern die befragten Unternehmerangaben, nicht über genügend Zeit, Budget oder Personal für eine Kooperation mit Hochschulen zu verfügen. Dahinter steht möglicherweise auch eine Prioritätensetzung der Geschäftsführung, bei welcher der konkrete Nutzen einer Zusammenarbeit nicht hoch bewertet wird. In der Literatur oft zitiert ist auch das sogenannte „not invented here-Syndrom“, das die Eigenschaft von Unternehmern beschreibt, Probleme aus eigenen Anstrengungen

heraus hausintern lösen zu wollen. Damit im Zusammenhang steht die betriebsindividuelle „Innovationskultur“, die mehr oder weniger offen für Transfer-Kooperationen sein kann. Oft wird von Unternehmern auch ein Wissensabfluss durch Hochschulkooperationen befürchtet, der in der Praxis aber durch entsprechende Vereinbarungen geregelt wird. Ein Problemfaktor, gerade bei kleineren und mittelständischen Unternehmen, ist eine gewisse Berührungsangst mit der Wissenschaft, basierend auf einem unterschiedlichen Systemverständnis („Marktorientierung“ versus „Wissenschaftsfreiheit“) oder gar unterschiedlicher „Sprache“ und „Kultur“.

Problemfaktoren im Überblick



Quelle: Eigene Erhebung

## TEA-Vertriebsprozess

### Wie funktioniert Transferzusammenarbeit im TEA-Netzwerk?

#### Der TEA-Vertriebsprozess – Die Hochschulen kommen zu den Unternehmen

Im TEA-Netzwerk arbeiten fünf Hochschul-Transfereinrichtungen und die Regio Augsburg Wirtschaft GmbH als wirtschaftsnaher Transfermittler mit unterschiedlichen internen Strukturen zusammen. Höchste Priorität im TEA-Vertriebsprozess hat die Kundenzufriedenheit der regionalen Unternehmen. Diese wird durch einen anwendernahen, lösungsorientierten Fachansatz und

die Vertriebssteuerung durch den TEA-Vertrieb für alle TEA-Partner und Kunden sichergestellt. Um bei den Unternehmen einen effektiven und unbürokratischen Projektablauf gewährleisten zu können, ist eine klare Definition des Vertriebsprozesses die Voraussetzung. Der TEA-Vertrieb ist der alleinige Ansprechpartner in allgemeinen Aufgabenstellungen für das Unternehmen, die ausführende TEA-Transfereinrichtung der direkte Ansprechpartner für Fachfragen.

#### Wie funktioniert die Zusammenarbeit?



Quelle: Eigene Darstellung

### Was unterscheidet dauerhaft erfolgreiche Unternehmen von anderen?



#### Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

ein Kriterium ist sicherlich die Fähigkeit, entschlossen die Weichen für die Zukunft zu stellen und immer wieder Innovationen anzustoßen, um sich mit neuen und verbesserten Produkten und Prozessen den Herausforderungen der Märkte von Morgen zu stellen.

Das in Bayern einzigartige **Netzwerk TEA** bietet für die Unternehmen in der Region einen praxisorientierten, unkomplizierten Zugang zum Know-how der Anwenderzentren und Transferstellen an den Hochschulen.

Die technologische und konzeptionelle Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) speziell in den Bereichen Produktion, Organisation, Betriebswirtschaft, mechanische Entwicklung, Ingenieurwesen und Innovationsmanagement ist ein besonderes Projektmerkmal von TEA. Das Leistungsspektrum umfasst viele Dienstleistungen wie Analysen und Gutachten, die Nutzung von Laboren, Gerätschaften und Prüfständen, die Vermittlung von Praktikanten, Bachelor- und Masterarbeiten sowie gemeinsame Entwicklungsprojekte (ggf. auch mit Fördermitteln).

Diese Broschüre stellt einen Ausschnitt der Angebote dar und will Sie ermuntern, sich mit dem brandaktuellen Thema **„Zusammenarbeit mit Hochschulen – Vorteile für Unternehmen“** zu beschäftigen. Sie werden für sich viele Mehrwerte entdecken! Der TEA-Außendienst kommt gerne zu Ihnen in Haus. Natürlich kostenfrei.

Viel Spaß beim Stöbern in den Transfer-Angeboten wünscht Ihnen

Ihr

P. Boegler  
Vertriebsleiter TEA

#### Kontakt:

**Peter Boegler**  
Karlstraße 2, 86150 Augsburg  
Tel.: 0821 45010-235, Fax: 0821 45010-111  
Email: peter.boegler@region-A3.com  
www.tea-transfer.de



## Die TEA Partnereinrichtungen

### Institut für Technologietransfer und Weiterbildung (ITW), Hochschule Augsburg



Das ITW ist die zentrale Kontaktstelle der Hochschule Augsburg für Unternehmen und Einrichtungen der Praxis. Es koordiniert den Technologietransfer und die Weiterbildung fakultätsübergreifend und interdisziplinär. Das Leistungsspektrum für Unternehmen umfasst die Entwicklung und Durchführung individueller Weiterbildungsangebote, den Zugang zu Mess-, Prüf- und Laboreinrichtungen, Beratung und Vermittlung bei Entwicklung, Test und Einführung neuer Technologien und Produkte, die Beantragung von Fördermitteln sowie allgemein den Zugang zu aktuellen Forschungsergebnissen.

**Kontakt:**

**Gabriele Schwarz**  
An der Fachhochschule 1, 86161 Augsburg  
Tel.: 0821 55 86 32 94, Fax: 0821 55 86 31 90  
Email: [itw@hs-augsburg.de](mailto:itw@hs-augsburg.de)  
Web: [www.hs-augsburg.de/itw](http://www.hs-augsburg.de/itw)

### iwb Anwenderzentrum Augsburg der TU München am Standort Augsburg



Das iwb Anwenderzentrum Augsburg ist die Transferstelle des Instituts für Werkzeugmaschinen und Betriebswissenschaften (iwb) der Technischen Universität München am Standort Augsburg. Durch anwendernahe Forschung wird hier modernstes produktionstechnisches Wissen erarbeitet und an die mittelständische Wirtschaft weitergegeben. Mit schnellem und unbürokratischem Technologietransfer erreichen bayerische Unternehmen in technologisch anspruchsvollen Bereichen wettbewerbsentscheidende Vorteile.

**Kontakt:**

**Eva Kern**  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
Tel.: 0821 568 83 0, Fax: 0821 568 83 50  
Email: [eva.kern@iwb.tum.de](mailto:eva.kern@iwb.tum.de)  
Web: [www.iwb-augsburg.de](http://www.iwb-augsburg.de)

### Anwenderzentrum Material- und Umweltforschung (AMU), Universität Augsburg



Das Anwenderzentrum Material- und Umweltforschung ist die spezielle Transferstelle der Universität Augsburg für alle physikalisch/chemischen oder materialwissenschaftlichen Fragestellungen. Das AMU erschließt das Leistungspotenzial des Instituts für Physik der Universität mit seinen 20 Professoren und ca. 200 wissenschaftlichen Mitarbeitern für die Industrieunternehmen der Region. Mittlerweile nutzen über hundert Firmen dieses Angebot für verschiedenartigste Auftragsanalysen oder für langfristige Projektkooperationen im materialwissenschaftlichen Bereich.

**Kontakt:**

**Dr. Wolfgang Biegel**  
Universitätsstraße 1a, 86135 Augsburg  
Tel.: 0821 598-35 90, Fax: 0821 598-35 99  
Email: [info@amu-augsburg.de](mailto:info@amu-augsburg.de)  
Web: [www.amu-augsburg.de](http://www.amu-augsburg.de)

### Forschungsstelle für Zahnräder & Getriebebau (FZG) der TU MUC am Standort Augsburg



Die FZG-Augsburg tritt mit dem Ziel an, der im Wirtschaftsraum Bayerisch-Schwaben starken, maschinenbaulich und antriebstechnisch orientierten Industrie Forschungs- und Dienstleistungskooperationen vor der Haustüre anzubieten. Das Angebot richtet sich wesentlich an die kleinen und mittelständischen Unternehmen der Region. Der starke Partner hinter der FZG-Augsburg ist die Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) der Technischen Universität München (TUM).

**Kontakt:**

**Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto**  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
Tel.: 0821 999 801-0, Fax: 0821/ 999 801-10  
Email: [info@fzg-augsburg.de](mailto:info@fzg-augsburg.de)  
[www.fzg-augsburg.de](http://www.fzg-augsburg.de)

## Technologie Centrum Westbayern GmbH (TCW), Nördlingen



Als ganzheitliches Technologie- und Gründerzentrum „neuer Generation“ sind die Tätigkeitsschwerpunkte des TCW neben der klassischen An- und Weitervermietung von gewerblichen Räumen und der Vorhaltung von Serviceeinrichtungen und Infrastruktur auch die Betreuung und Beratung regionaler Wirtschaftspartner ebenso wie die Übernahme ingenieurtechnischer Dienstleistungen im Rahmen gemeinsamer Entwicklungsvorhaben in Zusammenarbeit mit Partnern der gewerblichen Wirtschaft.

**Kontakt:**

**Prof. Dr.-Ing. Markus Glück**  
 Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
 Tel.: 09081 805 51 01  
 Fax: 09081 805 51 51  
 Email: [info@tcw-donau-ries.de](mailto:info@tcw-donau-ries.de)  
 Web: [www.tcw-donau-ries.de](http://www.tcw-donau-ries.de)

## Regio Augsburg Wirtschaft GmbH



Die Regio Augsburg Wirtschaft GmbH ist die konsequente Weiterentwicklung und Institutionalisierung der seit 2005 laufenden Kooperation der Stadt Augsburg mit den Landkreisen Augsburg und Aichach-Friedberg im Bereich der Wirtschaftsförderung. Im Geschäftsbereich Regionalmanagement ist u.a. die Förderung der Wissensregion und des Technologietransfers angesiedelt. Die Regio Augsburg Wirtschaft GmbH betreibt die TEA-Zentrale als Schnittstelle zwischen den Hochschulen und Unternehmen im Wirtschaftsraum Augsburg.

**Kontakt:**

**Nadine Pousttchi**  
 Karlstraße 2, 86150 Augsburg  
 Tel.: 0821 450 10-230, Fax: 0821 450 10-111  
 Email: [nadine.pousttchi@region-A3.com](mailto:nadine.pousttchi@region-A3.com)  
[www.region-A3.com](http://www.region-A3.com)

## Die Sponsoren



Die Anwaltskanzlei ist seit ihrer Gründung im Jahre 1987 kontinuierlich gewachsen und beschäftigt heute 19 Rechtsanwälte. JuS berät im Wesentlichen mittelständische Unternehmen in Schwaben und dem Großraum München. Fachanwaltsbereiche sind Arbeits-, Bau-, Architekten-, Handels-, Gesellschafts-, Miet-, WEG-, Steuer-, Urheber-, Medien-, Verkehrs- und Versicherungsrecht.

**Kontakt:**

**JuS Rechtsanwälte**  
 Schloms und Partner  
 Ulrichsplatz 12  
 86150 Augsburg  
 Tel.: 0821 34 66 00  
 Fax: 0821 34 66 080  
 Email: [jus@jus-kanzlei.de](mailto:jus@jus-kanzlei.de)  
 Web: [www.jus-kanzlei.de](http://www.jus-kanzlei.de)



Die Hielscher & Besser Steuerberatungsgesellschaft konzentriert sich darauf, den Mandanten in den Mittelpunkt ihrer Tätigkeit zu stellen und ihn voll umfänglich zu beraten. Die seit rd. 30 Jahren in Augsburg ansässige Gesellschaft bietet, auch über Netzwerke, voll umfängliche Beratung auf den Gebieten des Steuerwesens, der Wirtschaftsprüfung sowie des Rechtswesens an. Die Beratung schlägt den Bogen von der Existenzgründung über Jahresabschlüsse und internationalem Steuerrecht bis zu Nachfolgeregelungen.

**Kontakt:**

**Hielscher & Besser**  
 Steuerberatungsgesellschaft mbH  
 Heilig-Kreuz-Straße 24  
 86152 Augsburg  
 Tel.: 0821 / 50 90 10  
 Fax: 0821 / 50 90 111  
 Email: [info@hielscher-besser.de](mailto:info@hielscher-besser.de)  
[www.hielscher-besser.de](http://www.hielscher-besser.de)



Die R & B Revisions und Beratungs GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist eine mittelständische Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aus Augsburg, die 1998 gegründet wurde. Die Tätigkeitsschwerpunkte liegen auf den Gebieten der handelsrechtlichen Jahres- sowie Konzernabschlussprüfungen, der Durchführung von Sonderprüfungen, der Betreuung von Unternehmenskäufen und -verkäufen, von Unternehmensbewertungen sowie Wirtschaftlichkeitsanalysen und Businessplänen. Auf internationaler Ebene ist die Gesellschaft als Mitglied von INPACT in 45 Ländern, aktiv.

**Kontakt:**

**Revisions- und Beratungs GmbH**  
 Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
 Heilig-Kreuz-Straße 24  
 86152 Augsburg  
 Tel.: 0821 / 34 98 363  
 Fax: 0821 / 34 98 365  
 Email: [info@rb-ag.de](mailto:info@rb-ag.de)  
[www.rb-ag.de](http://www.rb-ag.de)

>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 011**

## Marktrecherchen und Wettbewerbsanalysen, Marketing-Support

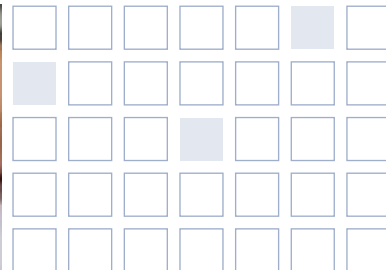
- Beratung und Durchführung von Marktrecherchen und Wettbewerbsanalysen
- Erstellen von Printmedien und Internetpräsenzen (z.B. Flyer für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) und Start-ups)

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Manuela Jenewein

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
jenewein@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-102



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 013**

## Gründerberatung und -begleitung sowie Coaching

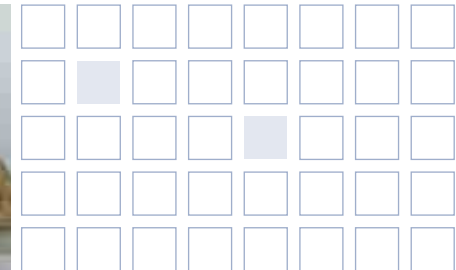
- Gründerberatung und -begleitung
- Fördermittelberatung
- Mietflächen für Gründer (Gründerzentrum)
- Hilfestellung bei Unternehmenspräsentationen
- Erstellung eines Businessplans

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Josef Wolf

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
wolf@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-103



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 001**

### Innovationsmanagement – Workshop (2-3 Tage)

Innovationsfähigkeit ist DER entscheidende Wettbewerbsvorteil für Unternehmen geworden.

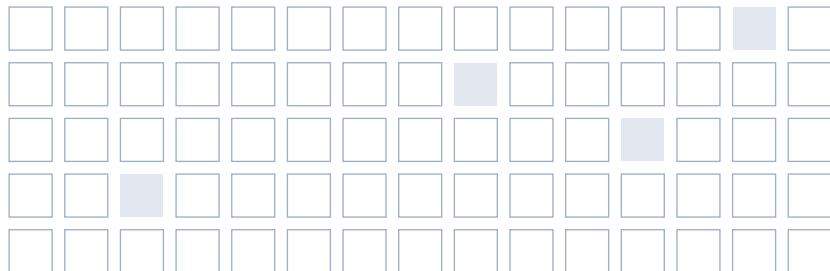
2 bis 3 Experten überprüfen mit Ihnen gemeinsam auf Grundlage aktueller Innovationsvorhaben die Innovationsfähigkeit Ihres Unternehmens und entwickeln konkrete Handlungsempfehlungen.

**Branchen:** Betriebswirtschaft

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck

**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 0821 598-4162



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 007**

### Unternehmensnachfolge – Workshop (2-3 Tage)

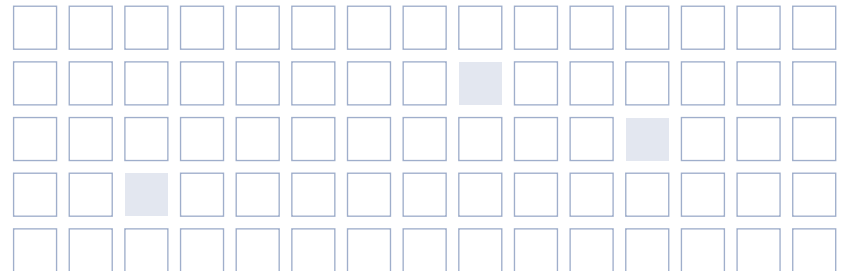
Im erweiterten Leitungskreis (inkl. Anwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Nachfolger) entwickeln 2 bis 3 Experten einen für alle Beteiligten sinnvollen Langzeitplan zur Übergabe der Geschäfte an die nächste Generation im Familienunternehmen.

**Branchen:** Betriebswirtschaft

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck

**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 0821 598-4162



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 010**

## Produkt- und Marktstrategie – Workshop (2-3 Tage)

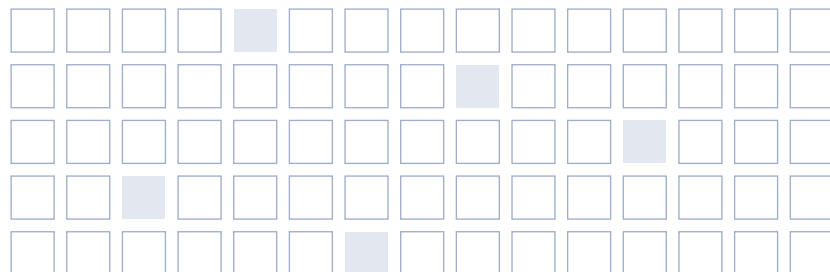
Die strategische Produktpositionierung und Marktbearbeitung wird von technisch orientierten Unternehmen oftmals vernachlässigt. 2 bis 3 Experten entwickeln mit Ihnen zusammen Produkt-Marktstrategien für neue Produkte und neue Märkte mit Rücksicht auf die aktuelle Produktpalette.

**Branchen:** Betriebswirtschaft

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck

**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 0821 598-4162



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 025**

## Internationales Management

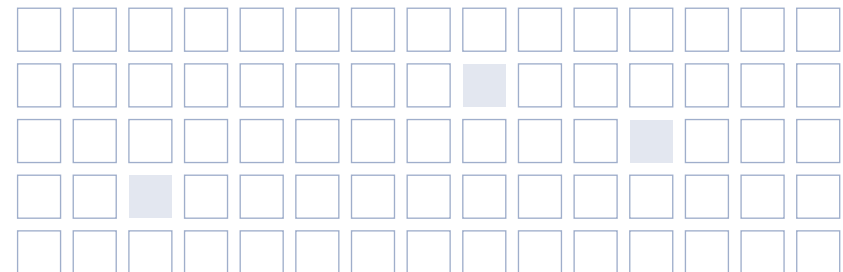
Wir begleiten Unternehmen in ihren Internationalisierungsbemühungen bei Themen der Standortwahl, Internationalisierungsform und dem Management internationaler Wertschöpfung und Unternehmensführung.

**Branchen:** Betriebswirtschaft

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck

**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 0821 598-4162





>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot GEO 001**

## Standortentwicklung und Standortmarketing

Unternehmens-  
beratung  
Strategie  
Marketing

Beratungs- und Planungsangebot für Unternehmen auch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Kommunen und regionale Initiativen für die Themenbereiche:

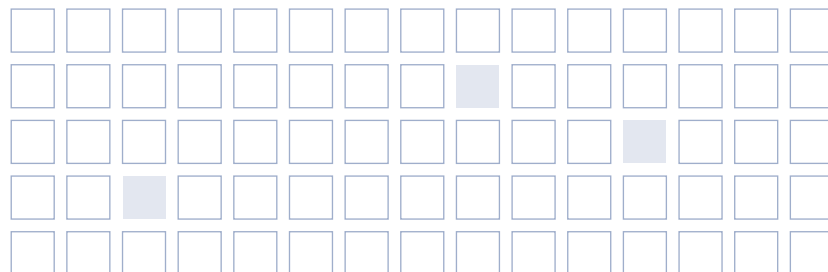
- Standortmarketing
- Standortentwicklung und Innovationspolitik
- Geografische Informationssysteme
- Empirische Erhebungen
- Orts- und Regionalentwicklung
- Wirtschaftsförderung, Freizeit und Tourismus

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** PD Dr. Markus Hilpert

**Kontakt:** Lehrstuhl für Humangeographie und Geoinformatik  
Universitätsstrasse 10, 86159 Augsburg  
markus.hilpert@geo.uni-augsburg.de  
Tel. 0821 598-2273



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 017**

## Marktanalyse und profilorientiertes Marketing

Unternehmens-  
beratung  
Strategie  
Marketing

Wie können Unternehmen und strategische Geschäftsfelder klarer entwickelt und Produkte erfolgreicher vermarktet werden? Durch profilorientiertes Marketing!

Diese Methodik betrachtet Unternehmen, Marktumfeld und die Märkte, in denen sich das Unternehmen bewegt, ganzheitlich. Die Marketingziele, Strategien und Maßnahmen werden danach stringent auf die erarbeiteten Profile hin ausgerichtet.

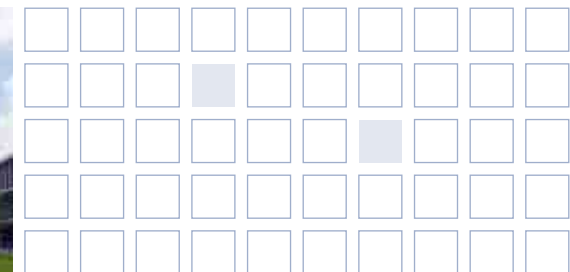
Das profilorientierte Marketing ist eine wirkungsvolle Methode, um in einem Unternehmen rasch Klarheit, Begeisterung und Erfolg zu erreichen. Dieses Angebot der Zukunftsentwicklung richtet sich speziell auch an kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Klaus Kellner

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft  
Schillstr. 100, 86169 Augsburg  
klaus.kellner@hs-augsburg.de  
Tel. 0821 5586-3213



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 008**

### Internetauftritte / CMS / IT-Support

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

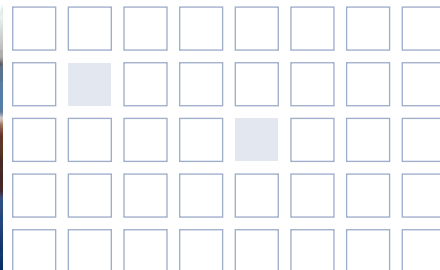
- Konzeption und Programmierung von Internetauftritten für Klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) sowie Start-ups
- Beratungs- und Beschaffungsunterstützung bei der IT-Konzeption
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Einführung von ERP-Systemen

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Manuela Jenewein, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
jenewein@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-102  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 009**

### Vermietung von Konferenz- und Besprechungsräumen mit Catering

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

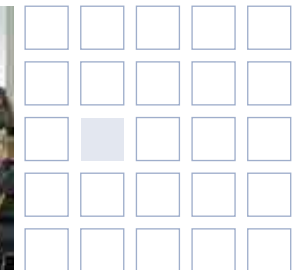
- Vermietung von Räumen für Konferenzen, Veranstaltungen, Schulungen und Besprechungen (Raum I ca. 77 qm, Raum II ca. 48 qm, Raum I+II: ca. 125 qm, Besprechungszimmer 24 qm)
- Foyer für Ausstellungen und begleitende Demos
- Serviceleistungen (Medientechnik, Bewirtung und Catering)
- Unterstützung bei Hotelbuchung sowie bei der Gestaltung des Rahmenprogramms

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** auf Anfrage

**Ansprechpartner:** Frau Julia Gerstmeier, Frau Manuela Jenewein

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
gerstmeier@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-104  
jenewein@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-102



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 012**

**Organisationsberatung im Bereich Prozesse, Projektmanagement, Innovationsmanagement**

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

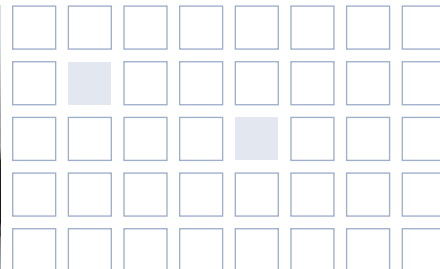
- Analyse, Beratung und Optimierung von Business- und Fertigungsprozessen
- Innovations-Coaching und Schutzrechtsinformationen
- Projektteam-Begleitung
- Übernahme des Projektmanagements

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Josef Wolf

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
wolf@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-103



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 009**

**Balanced Scorecard (BSC) – Workshop (2-3 Tage)**

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

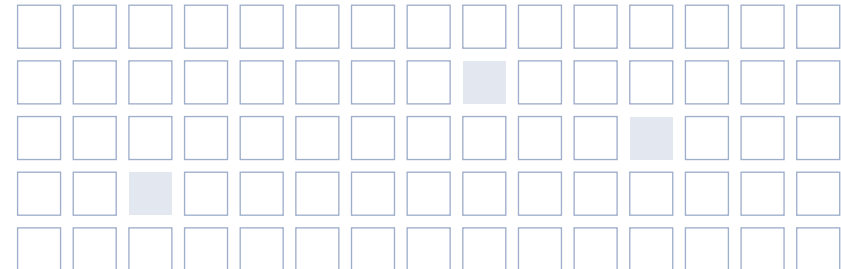
- Die effektive und effiziente Steuerung eines Unternehmens mit Kennzahlen steht im Mittelpunkt dieses Workshops.
- 2 bis 3 Experten führen Sie in die Systematik der Balanced Scorecard ein und entwickeln Handlungsansätze und ein Set aus sinnvollen Kennzahlen mit Ihnen.

**Branchen:** Betriebswirtschaft

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck

**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
Email: marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 0821–5984162



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 013**

### Projektcoaching

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

- Ein erfahrener Experte unterstützt und moderiert erfolgskritische Projekte. Diese externe Begleitung erleichtert die erfolgreiche Umsetzung wichtiger Ziele.

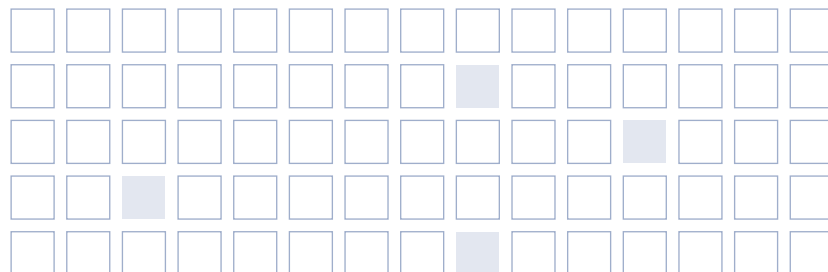
Dieses Angebot bietet sich auch als Umsetzungsbegleitung zu unseren Workshops an.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck

**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
Email: marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 0821 598-4162



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 008**

### Industrielle Beschaffung / Einkauf als Instrument der Ertrags- und Renditeoptimierung

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

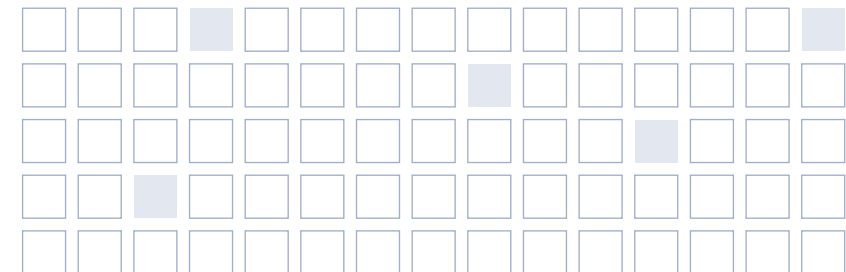
- Strategische Ausrichtung, Zielableitung und -definition
- Bedarfsanalyse, Internationale Beschaffungsmarktanalyse
- Anfrage- und Ausschreibungsoptimierung, Einsatz von E-Procurement-Tools
- Verhandlungstechniken, Preis- und Wertanalyse, Terminsicherung, Lieferantenmanagement
- Integration von Beschaffungsaktivitäten in die unternehmerische Produktdefinitions- und Entwicklungsphase (design to cost)
- Schulungs- und Weiterbildungskonzepte (inhouse)

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Peter Richard

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, An der Fachhochschule 1  
86161 Augsburg  
peter.richard@hs-augsburg.de



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 009**

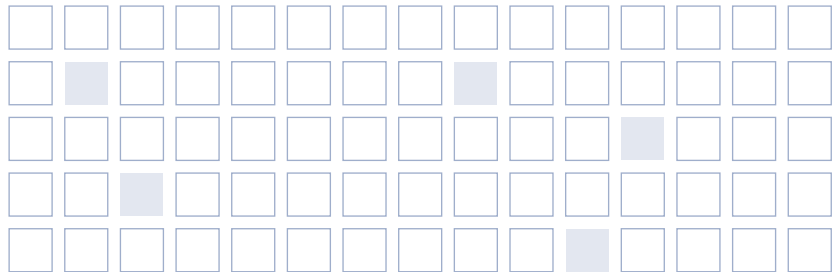
**Individuelle Projektmanagement-Unterstützung für Industrieprojekte**

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

Unterstützungsleistungen in den Bereichen:

- Definition der Projektziele
- Projektplanung
- Projektcontrolling
- Risikomanagement
- Qualitätssicherung
- Individuelle Projektmanagement Schulungen
- Projektleiter Coaching

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Aufwand  
**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Peter Richard  
**Kontakt:** Hochschule Augsburg, An der Fachhochschule 1  
 86161 Augsburg  
 peter.richard@hs-augsburg.de



>> TEA-Partner: ITW

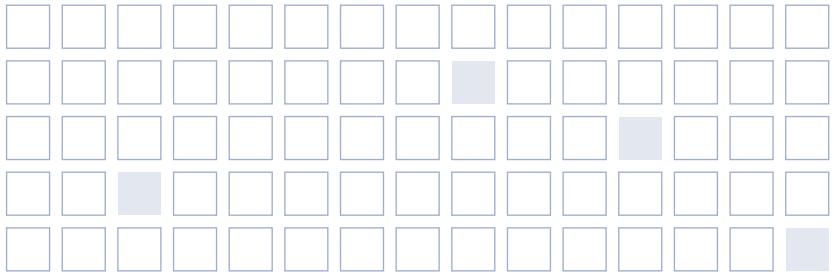
■ **Angebot ITW 010**

**Individuelle Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen**

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

- Prozessanalyse
- Prozessdokumentation
- Schwachstellenanalyse
- Prozessoptimierung
- Geschäftsprozessmanagement
- Messung der Leistung von Geschäftsprozessen

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Aufwand  
**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Peter Richard  
**Kontakt:** Hochschule Augsburg, An der Fachhochschule 1  
 86161 Augsburg  
 peter.richard@hs-augsburg.de





>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 011**

## Logistik-Beratung

Betriebs-  
wirtschaft  
Organisation

Beratung und Schulung in den Gebieten der internen und externen Logistik:

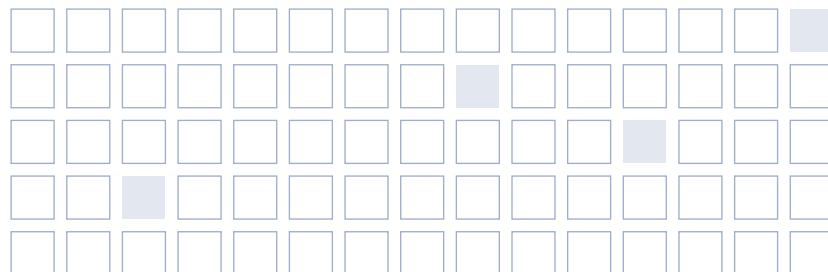
- Materialwirtschaft
- Logistik Controlling
- Materialflußoptimierung
- Lean Logistics auch im Zusammenhang mit Lean Production
- Bestandsoptimierung
- Supply Chain Management
- Konzepte für das Outsourcing von Logistik-Funktionen

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Peters Richard

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, An der Fachhochschule 1  
86161 Augsburg  
peter.richard@hs-augsburg.de



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 001**

## Gestaltung ganzheitlicher Produktionssysteme

Produktion  
Fertigung  
Montage

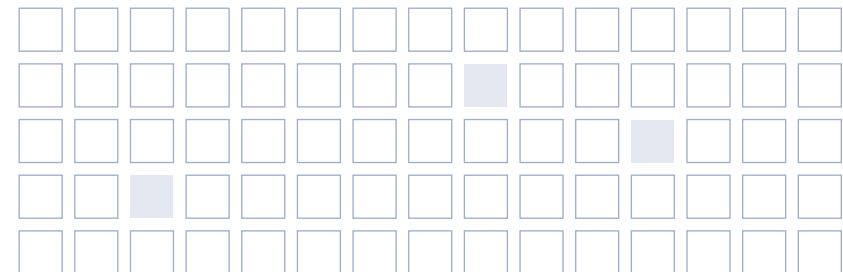
Zur Gestaltung ganzheitlicher Produktionssysteme werden vom iwb Anwenderzentrum Konzepte für die Einführung einer schlanken Produktion zusammen mit dem Projektpartner entwickelt und umgesetzt. Die dabei zu erzielende Beseitigung von Verschwendung führt zu erheblichen Kosteneinsparungen.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 002**

### Optimierung von Fertigungs- und Montageabläufen

Das iwb Anwenderzentrum unterstützt Ihr Unternehmen bei der Verbesserung von Materialflüssen und Fabriklayouts sowie bei der Gestaltung von Arbeitsplätzen. Ein Schwerpunkt ist dabei die Integration leistungsgewandelter Mitarbeiter in Produktionsstrukturen.

Produktion  
Fertigung  
Montage

>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 003**

### Planung und Steuerung der internen und externen Auftragsabwicklung

Die Kompetenzen des iwb Anwenderzentrums bei der Analyse und Optimierung der internen und externen Auftragsabwicklung liegen in den Bereichen Wertstromdesign, Make-or-Buy Analyse sowie Bewertung von Standorten mit Unsicherheiten.

Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

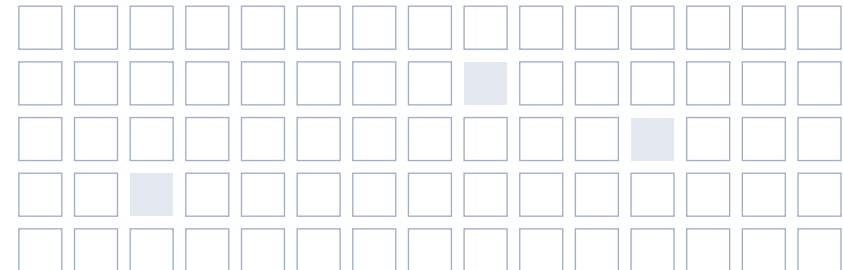
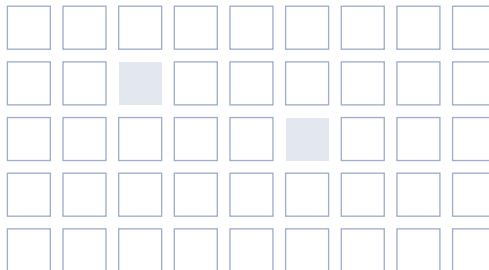
**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 004**

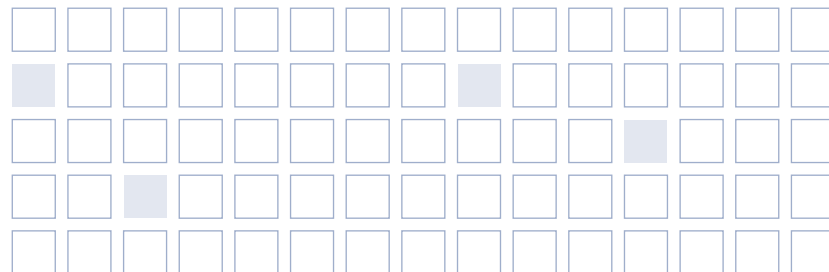
### Konzipierung und Bewertung von Konzepten für die spezifische Digitale Fabrik

Das vom iwb Anwenderzentrum Augsburg entwickelte Verfahren für die unternehmensspezifische quantitative und qualitative Bewertung von Konzepten für die Digitale Fabrik ermöglicht eine gezielte Auswahl der für Ihr Unternehmen sinnvollen Softwarewerkzeuge.

Produktion  
Fertigung  
Montage

.....

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Aufwand  
**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern  
**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 005**

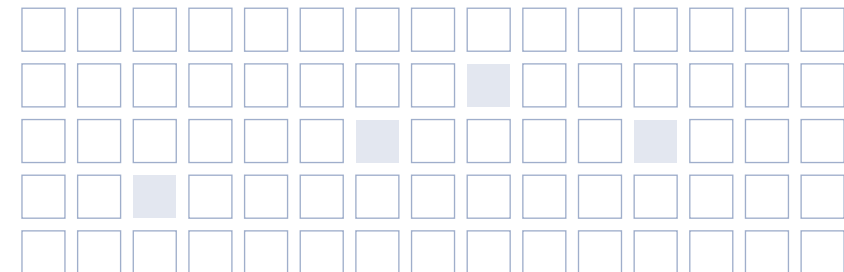
### Individuelle Auswahl von digitalen Werkzeugen für Produktionsplanung und -betrieb

Die Analyse und Konzeption der Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens hinsichtlich des Einsatzes digitaler Werkzeuge sowie die Erarbeitung von Anwendungsszenarien bilden die Grundlage für die anschließende individuelle Auswahl am Markt verfügbarer Softwareprodukte.

Produktion  
Fertigung  
Montage

.....

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Aufwand  
**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern  
**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 006**

## Rechnergestützte Optimierung von Produktionsprozessen

Das iwb Anwenderzentrum bietet die rechnergestützte Optimierung von Produktionsprozessen auf der Prozess-, der Anlagen- und der Fabrikebene. Hierfür werden Modellierungs-, Simulations- und Datenmanagementwerkzeuge, wie z.B. die Ablaufsimulation oder die Finite-Elemente-Methode eingesetzt.

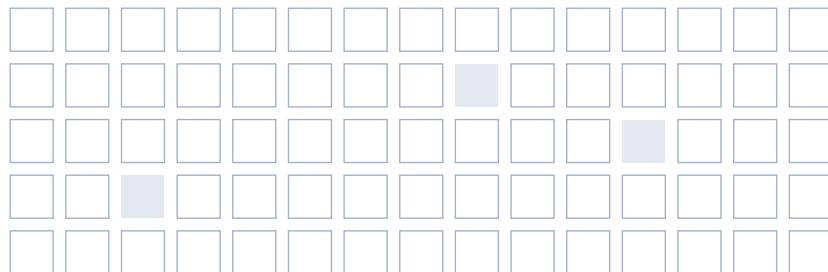
Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 007**

## Entwicklung mechatronischer Systeme

Ein besonderes Augenmerk wird am iwb Anwenderzentrum auf die Integration mechatronischer Gestaltungsprinzipien in bestehende Prozesse und Abläufe sowie auf den Transfer in neue Anwendungsbereiche gelegt, da hierdurch ganzheitliche Problemlösungsansätze ermöglicht werden.

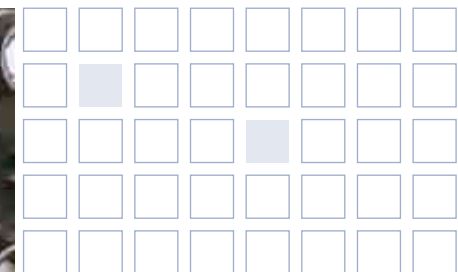
Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

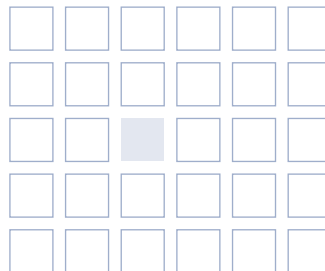
■ **Angebot iwb 008**

### Analyse von Füge- und Handhabungsprozessen

Am iwb Anwenderzentrum werden bestehende Füge- und Handhabungsprozesse hinsichtlich technischer und organisatorischer Fragestellungen, wie beispielsweise Flexibilität, Taktzeit oder Qualität analysiert, um die oftmals verborgenen wirtschaftlichen Potenziale zu identifizieren.

Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Aufwand  
**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern  
**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

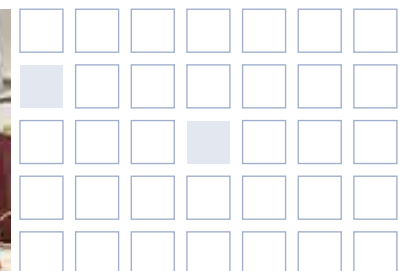
■ **Angebot iwb 009**

### Konzeption alternativer Montageprozesse

Das identifizierte Optimierungspotenzial für analysierte Montageprozesse oder Montageanlagen wird vom iwb Anwenderzentrum in Form alternativer Konzepte unter Berücksichtigung einer kundenindividuellen Wirtschaftlichkeitsbetrachtung umgesetzt.

Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Aufwand  
**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern  
**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42





>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 010**

### Realisierung von Prototypen

Die Realisierung von Prototypenaufbauten sowohl im Rahmen von Forschungs- als auch von Industrieprojekten am iwb Anwenderzentrum bietet die Möglichkeit, frühzeitig Anforderungen und Kennwerte der erarbeiteten Konzepte für den späteren Serieneinsatz zu ermitteln.

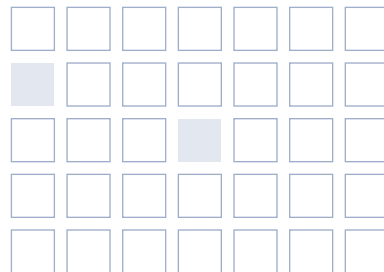
Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 011**

### Innovative Prozesskettengestaltung und Verfahrensentwicklung

Das Geschäftsfeld Fertigungstechnik unterstützt Industriepartner beispielsweise im Bereich der innovativen Prozesskettengestaltung und Verfahrensentwicklung.

Von besonderer Relevanz sind die spannend und generativ arbeitenden Technologien mit Konzentration auf der Entwicklung neuer Technologien (z.B. aktivierte Polymerisation im 3D-Kunststoffdruckprozess oder Verarbeitung von Multimaterialien bei der generativen Fertigung).

Auch unkonventionelle Ansätze wie ein wiederverwendbares, form-flexibles Werkzeug für das Spritzgießen zeigen den Innovationscharakter des Geschäftsfelds und die Bereitschaft, neue, viel versprechende Wege in der Fertigungstechnik zu gehen.

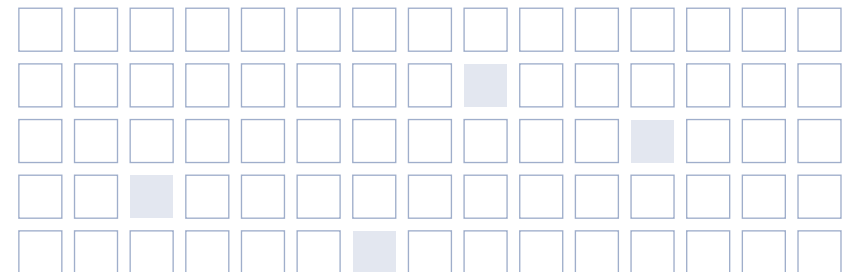
Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 012**

**Strahlbasierte Fertigungstechnologien**

Die generative Fertigungstechnologie ist ein wesentlicher Vertreter innovativer Fertigungsverfahren und ein Schwerpunkt des Geschäftsfelds Fertigungstechnik.

Eine am iwb entwickelte Technologie ist das so genannte Elektronenstrahlschmelzen (EBS). Durch den Einsatz des Elektronenstrahls als Energiequelle können Metallbauteile, ähnlich dem Selektiven Laserschmelzen (SLM), direkt aus Pulverwerkstoffen erzeugt werden.

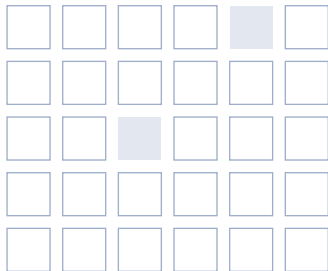
Dieses Verfahren ist besonders vorteilhaft für Bauteile, die hohen Beanspruchungen ausgesetzt sind oder spezielle Anforderungen, beispielweise hinsichtlich des Leichtbaus erfüllen, müssen.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 013**

**Prozesswissen und Optimierungsansätze in der Fertigung**

Komplettiert werden die Kompetenzen und Leistungen des Geschäftsfelds durch umfangreiches Wissen, beispielsweise auf dem Gebiet der betrieblichen Organisation, zur effizienten Einbindung innovativer Fertigungsprozesse, der Informations-, Kommunikations- und CAx-Technologien.

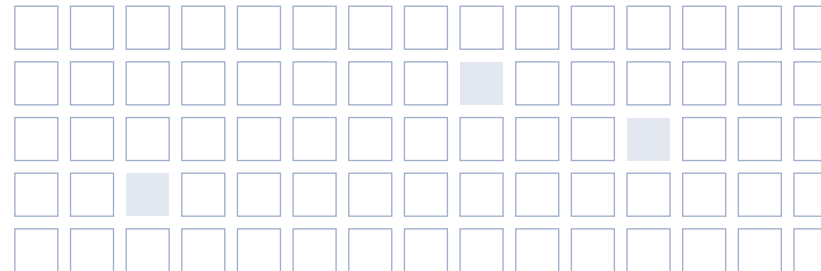
Die Analyse des Strukturverhaltens von Fertigungsanlagen kann z.B. eine erhebliche Differenzierung gegenüber dem Wettbewerber sein. Im Fokus der Arbeiten stehen neben der Verkürzung der Produktentstehungszeit, die Steigerung der Effizienz und die Sicherstellung von Fertigungsprozessen.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



Produktion  
Fertigung  
Montage

Produktion  
Fertigung  
Montage

>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 014**

## Wärmearme Fügeverfahren

Fügetechnologien ermöglichen die kostengünstige Herstellung komplexer Produkte und realisieren Produktinnovationen über Leichtbaukonzepte, Mischverbindungen und Funktionsintegration. Die Aufgabengebiete des Geschäftsfelds in diesem Bereich umfassen die Untersuchung einer repräsentativen Bandbreite an Fügeverfahren.

Konkret liegt der Fokus auf der Laserfertigungstechnik und dem Verfahren Rührreibschweißen (engl. Friction-Stir-Welding - FSW).

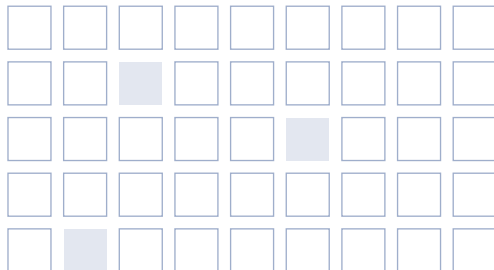
Die Arbeitsschwerpunkte sind die theoretische und experimentelle Auslegung dieser Prozesse, die Integration von Systemtechnik und die Umsetzung sowie Realisierung von Anlagenkonzepten.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: iwb Anwenderzentrum Augsburg

■ **Angebot iwb 015**

## Strukturverhalten von Fertigungsanlagen

Hauptaufgabe im Bereich Strukturverhalten ist die interdisziplinäre Entwicklung, Konstruktion und Optimierung von Anlagen und Maschinen. Ein Schwerpunkt liegt in der Untersuchung und Optimierung des dynamischen Verhaltens von z.B. Werkzeugmaschinen.

Die Regelung und der Regelungsentwurf komplexer Strukturen bilden eine wichtige Grundlage zur Verbesserung der dynamischen Eigenschaften von Maschinen.

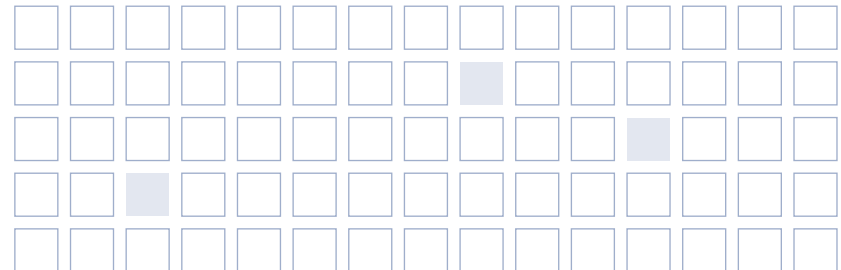
Hierzu werden Verfahren zur Simulation und experimentellen Analyse des Strukturverhaltens, der Maschinenregelung und der Zerspanprozesse entwickelt und eingesetzt, um ein optimiertes Maschinengesamtsystem zu erreichen.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Eva Kern

**Kontakt:** iwb Anwenderzentrum Augsburg  
Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
eva.kern@iwb.tum.de | Tel. 0821 56883-42



>> TEA-Partner: Fraunhofer iwu Augsburg

■ **Angebot iwu 003**

## Leichtbauoptimierung

Durch die Einsparung von Material und damit Masse können bei gleichen Antriebsleistungen deutliche Leistungssteigerungen und ökonomische Wettbewerbsvorteile erzielt werden.

Um die Stabilität und Genauigkeit beizubehalten, ist eine beanspruchungsgerechte Bauteilstruktur unabdingbar. Hierbei bietet die Topologieoptimierung viele Möglichkeiten. Die Ergebnisse werden mittels modernster FE- Methoden verifiziert.

Diese Untersuchungen können wir als Entwicklungspartner für Sie durchführen und garantieren als unabhängiger Dienstleister die Geheimhaltung der Projekthinhalte.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Martin Schmid

**Kontakt:** Fraunhofer Projektgruppe  
 Ressourceneffiziente mechatronische  
 Verarbeitungsmaschinen  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 martin.schmid@iwu.fraunhofer.de | Tel. 0821 568 8383



<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

>> TEA-Partner: Fraunhofer iwu Augsburg

■ **Angebot iwu 001**

## Effizienzanalyse im Betrieb

Die Effizienzanalyse umfasst die Betrachtung von Energie- und Materialströmen (z.B. elektrische Energie, Wärmeenergie, Druckluft, Schmierstoffe, Materialeinsatz, Qualitätssteigerung) während der Produktion (zerspanende Fertigung, Lackier- / Reinigungs- und Härteprozesse, Montage).

Eine Grobanalyse wird durchgeführt, um die Hauptressourcenverbraucher zu identifizieren. Danach folgt eine Detailanalyse, um den Ressourcenverbrauch nachhaltig zu senken. Dabei werden sowohl technische, organisatorische als auch personelle Möglichkeiten betrachtet, nach deren Effektivität gewichtet und umgesetzt. Zum Schluss erfolgt die Bewertung der realisierten Maßnahmen.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Martin Schmid

**Kontakt:** Fraunhofer Projektgruppe  
 Ressourceneffiziente mechatronische  
 Verarbeitungsmaschinen  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 martin.schmid@iwu.fraunhofer.de | Tel. 0821 568 8383



<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

>> TEA-Partner: Fraunhofer iwu Augsburg

■ **Angebot iwu 002**

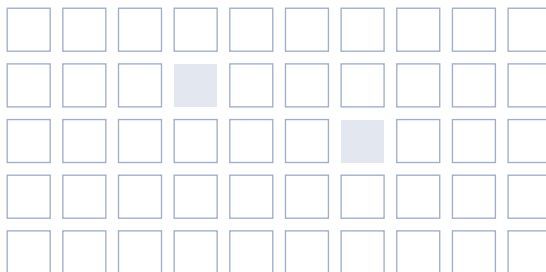
## Verbrauchsmessung

Durch die zunehmenden Energiekosten steigen die Produktentstehungskosten, besonders in Zukunft stark an. Hierbei ist es sehr wichtig, das Potenzial des eigenen Betriebs zu kennen.

Anhand unserer Messungen bei Ihnen vor Ort können wir gezielt den aktuellen Verbrauch bestimmen und den jeweiligen Prozessen (Fertigung, Montage, Verwaltung, Druckluft, usw.) zuordnen. Anhand der ermittelten Daten können Vergleiche mit verwandten Betrieben durchgeführt werden. Dies schafft die nötige Voraussetzung für zielgerichtete Verbesserungen.

Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Umfang  
**Ansprechpartner:** Martin Schmid  
**Kontakt:** Fraunhofer Projektgruppe  
 Ressourceneffiziente mechatronische  
 Verarbeitungsmaschinen  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 martin.schmid@iwu.fraunhofer.de | Tel. 0821 568 8383



>> TEA-Partner: Fraunhofer iwu Augsburg

■ **Angebot iwu 004**

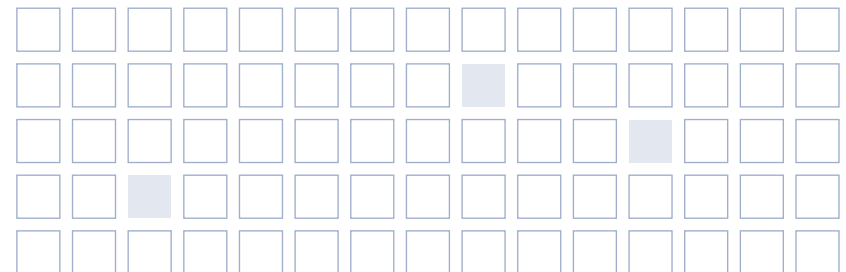
## Bauteilfertigung durch generative Verfahren

Bei vielen Anwendungen sind mechanisch und thermisch belastbare Prototypen für kurze Entwicklungszeiten unabdingbar. Durch die Fertigung mittels generativer Verfahren (gesteuertes partielles Aufschmelzen aus pulverförmigem Ausgangsmaterial) können Prototypen bedarfsgerecht und in kürzester Zeit hergestellt werden. Aufgrund des Fertigungsverfahrens sind nahezu alle Strukturen und Formen herstellbar und somit für die jeweilige Anwendung optimal.

Wir bieten an unseren Anlagen die Fertigung dieser Bauteile je nach Anforderungen aus niedrig- oder hochlegierten Stählen, Aluminium, Titan oder hochtemperaturstabilen Nickelbasislegierungen an.

Produktion  
Fertigung  
Montage

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Umfang  
**Ansprechpartner:** Martin Schmid  
**Kontakt:** Fraunhofer Projektgruppe  
 Ressourceneffiziente mechatronische  
 Verarbeitungsmaschinen  
 Beim Glaspalast 5, 86153 Augsburg  
 martin.schmid@iwu.fraunhofer.de | Tel. 0821 568 8383



>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 008**

### Allgemeine Auftragsanalysen, Materialanalysen, Schadensanalysen

- Chemische und Physikalische Materialanalyse (Oberflächen/Tiefenprofile)
- Messung von Gasemissionen, Vorort-Gasanalyse
- Werkstoff-Mikroskopie (Licht-/Elektronenmikroskopie), Oberflächenrauigkeit
- Ermüdungsprüfung, Härte-/Verschleißmessungen
- Phasenanalyse, Strukturanalyse, Korngrößenbestimmung
- Spektroskopie von elektronischen und magnetischen Zuständen
- Bestimmung von physikalischen Transporteigenschaften
- Thermisches Reaktionsverhalten
- Umweltanalyse, Qualitätskontrolle

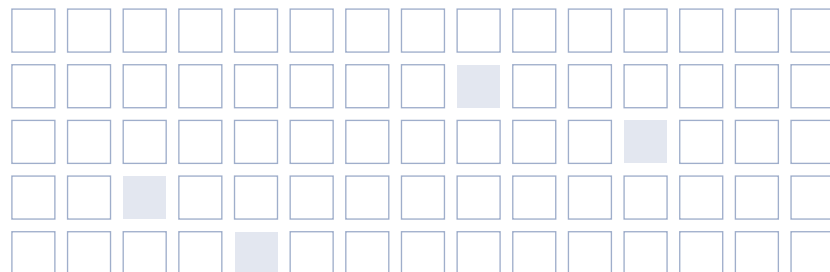
Material  
Technologie  
Umwelt

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt Tel./Email:** Anwenderzentrum Material- u. Umweltforschung (AMU)  
Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 0821-598 3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821-598 3591



>> Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 003**

### Funktechnologie / RFID

- Integration von Funksensorsystemen und Funkdatenübertragung im ISM Band (2,4 GHz)
- Generelle Übernahme von IT-Support, -Fernwartung, WLAN, Beschaffungsunterstützung
- Integration von RFID-Tags, Systemintegration
- Testfeld für Machbarkeitsstudien

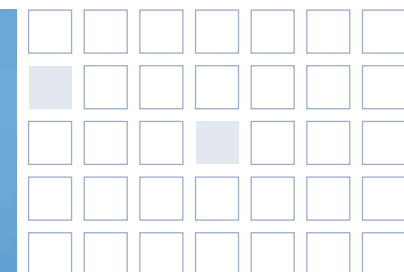
Material  
Technologie  
Umwelt

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt Tel./Email:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 001**

### Auftragsanalysen – Mikroskopie und Topographie

Lichtmikroskopie, Digitalmikroskopie  
Mit Hilfe der Elektronenmikroskopie können sowohl das Innere als auch die Oberfläche einer Probe abgebildet werden.

- Rasterelektronenmikroskopie (REM, ESEM)
- Transmissions-Elektronenmikroskopie (TEM, EFTEM mit spezieller Präparation)
- Mechanische Abtastung von Oberflächen und Messung atomarer Kräfte auf der Nanometerskala (Rasterkraftmikroskop – AFM/SPM)  
Bei der Profilometrie können zwei- oder dreidimensionale mikroskopische oder submikroskopische Oberflächentopografien vermessen werden.

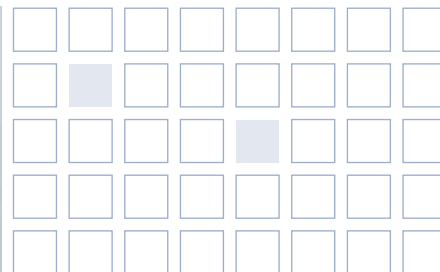
Material  
Technologie  
Umwelt

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt Tel./Email:** Anwenderzentrum Material- u. Umweltforschung (AMU)  
Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 0821–598 3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821–598 3591



>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 002**

### Auftragsanalysen – Chemische Zusammensetzung

Zerstörungsfreie spektroskopische Methoden zur Untersuchung von oberflächennahen dünnen Schichten / chemische Schichtzusammensetzung:

- Rutherford-Rückstreu-Spektrometrie (RBS)
- Energiedispersive Röntgenspektroskopie (EDX)
- Röntgen-Photoelektronenspektroskopie (XPS, ESCA, UPS)
- Elektronen-Energieverlustspektroskopie (EELS)
- Auger-Elektronen-Spektroskopie (AES)
- Sekundärionen-Massenspektrometrie (SIMS). Sehr empfindlich, aber werkstoffzerstörend.
- Gas-Chromatographie (GC). Trenn- und Nachweisverfahren für qualitative und quantitative Analyse von Vielstoffmischungen.

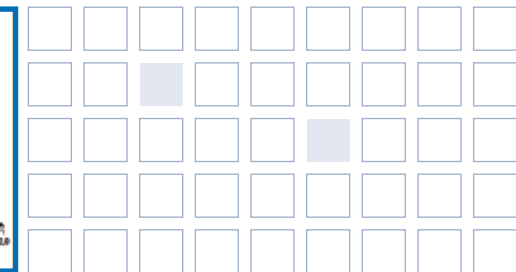
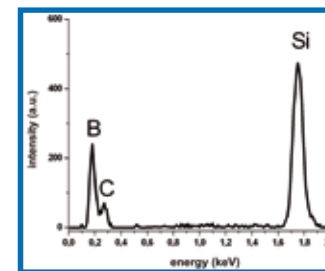
Material  
Technologie  
Umwelt

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt Tel./Email:** Anwenderzentrum Material- u. Umweltforschung (AMU)  
Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 0821-598 3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821-598 3591





>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 003**

### Auftragsanalysen – Mechanische Eigenschaften

- Härtemessung
- Zug-, Druck- und Biegeversuche
- Haftfestigkeit von Beschichtungen
- Tribologie und Verschleißmessungen

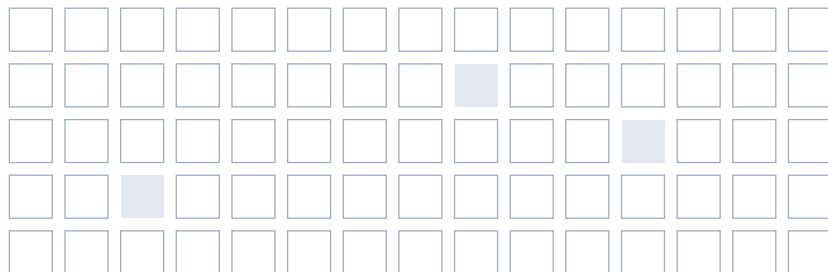
Material  
Technologie  
Umwelt

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt Tel./Email:** Anwenderzentrum Material- u. Umweltforschung (AMU)  
Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 0821–598 3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821–598 3591



>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 004**

### Magnetische und elektronische Eigenschaften – Auftragsanalysen

Spektroskopische Methoden, welche die Untersuchung der elektronischen Umgebung einzelner Atome und der Wechselwirkungen mit seinen Nachbaratomen erlaubt. Hiermit können z.B. Informationen über die Struktur und Dynamik von Molekülen gewonnen werden.

- Dielektrische Spektroskopie, Impedanzspektroskopie,
- Kernresonanzspektroskopie (NMR)
- Elektronenspinresonanz (ESR)
- Fourier-Transformations-Infrarotspektroskopie (FT-IR)
- Hall- und Leitfähigkeitsmessung
- Elektronische Austrittsarbeit
- Magnetismus

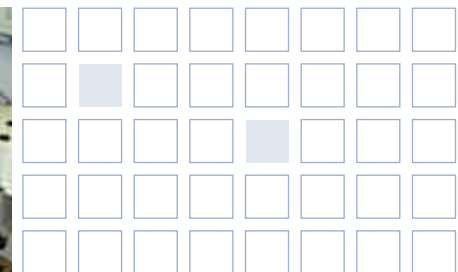
Material  
Technologie  
Umwelt

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt Tel./Email:** Anwenderzentrum Material- u. Umweltforschung (AMU)  
Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 0821-598 3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821-598 3591





>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 007**

### Auftragsanalysen – Materialbeschichtung und -modifikation

Folgende Beschichtungsmöglichkeiten stehen zur Verfügung:

- Thermisches Verdampfen
- Laserablation (PLD)
- Plasma-Immersion
- Ionen-Implantation
- Einkristallzucht

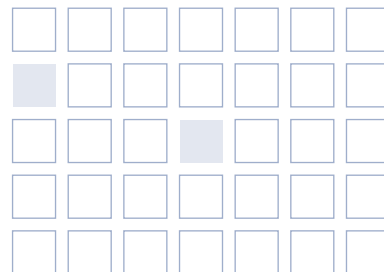
Material  
Technologie  
Umwelt

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt Tel./Email:** Anwenderzentrum Material- u. Umweltforschung (AMU)  
Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 0821–598 3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821–598 3591



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 003**

### Durchführung von Forschungs- und Entwicklungs- vorhaben im Bereich Antriebssystemtechnik

- Auslegung des mechanischen Gesamtantriebsstranges
- Konzeptionierung und Konstruktion (3D-CAD, FEM, ...)
- Analyse, Projektierung und Implementierung der erforderlichen Messtechnik
- Ermittlung von Betriebsstrategien

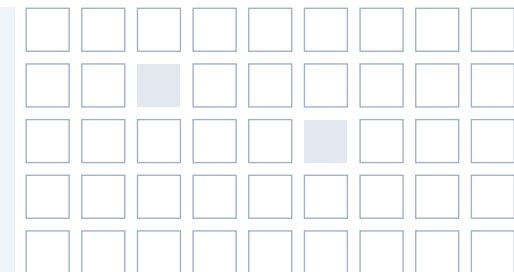
Zahnräder  
Getriebe  
Antriebsstränge

**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau  
(FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 004**

**Prüfung von mechanischen Antriebselementen und tribologische Grundlagenforschung**

Experimentelle Ermittlung der Tragfähigkeit in Komponententests bei:

- Zahnradern (Stirn-, Kegel-, Hypoid- und Schneckenradern)
- Synchronisierungen
- Lamellenkupplungen
- Komponenten stufenloser Getriebe (CVT)

Tribologische Grundlagenforschung zu:

- Schmierfilmdicken- und Reibungszahlmessungen
- Berechnung des elastohydrodynamischen Kontakts (EHD)
- Dünnschichtsensormesstechnik zur experimentellen EHD Analyse

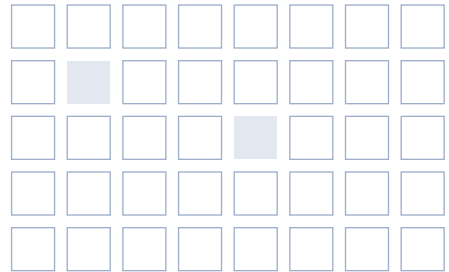
Zahnräder  
Getriebe  
Antriebsstränge

**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 005**

**Schadensanalyse und Schadensvermeidungsstrategien für mechanische Antriebselemente**

Schadensanalyse an mech. Antriebselementen u.a. mittels:

- Mikroskopie (Photodokumentation)
- 2D- und 3D-Oberflächenanalyse
- Geometrieanalyse auf 3D-Koordinatenmessmaschine
- Rasterelektronenmikroskop (REM) inkl. Materialanalyse (EDX) bei Bruchflächen
- Analyse der Materialzusammensetzung im Massenspektrometer
- Metallographische Untersuchung (Gefügeanalyse, Härtetiefenverlauf etc.)
- Röntgenographische Analyse des Eigenspannungszustandes
- Schmierstoffanalyse (Viskosität, IR-Spektralanalyse, NZ-Bestimmung etc.)
- Numerische (z.B. FEM) und analytische Nachrechnung von Maschinenelementen
- Entwicklung von Schadensvermeidungsstrategien

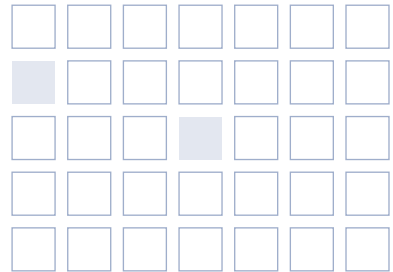
Zahnräder  
Getriebe  
Antriebsstränge

**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 001**

**Beratung von Unternehmen zur Projektierung von mechanischen Antriebssträngen**

Klärung der Bewegungsaufgabe (vor Ort) und technische Beratung zu:

- Projektierung und Auslegung von mechanischen Antriebselementen
- Unterstützung bzw. Übernahme der Konstruktion und/oder Entwicklung
- Initiierung und Durchführung öffentlich geförderter Forschungsvorhaben oder Abwicklung als bilateraler Industrieauftrag

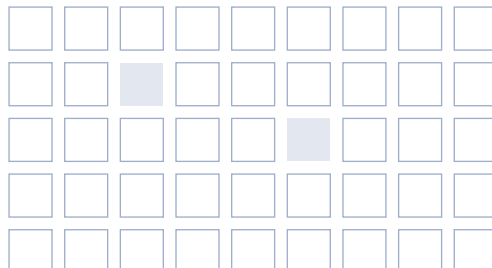
Zahnräder  
Getriebe  
Antriebsstränge

**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 002**

**Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben zur Getrieberechnung**

- Tragfähigkeitsberechnung von mechanischen Antriebselementen (Zahnräder, Synchronisierungen, Lamellenkupplungen, Getriebewellen, Wälz- und Gleitlagern, etc.)
- Verzahnungsgeometrieauslegung (Makro- und Mikrogeometrie)
- Dynamikberechnung (inkl. Geräuschanregung)
- Betriebsfestigkeitsberechnung
- Berechnung von Wärmehaushalt und Wirkungsgrad von Zahnradgetrieben

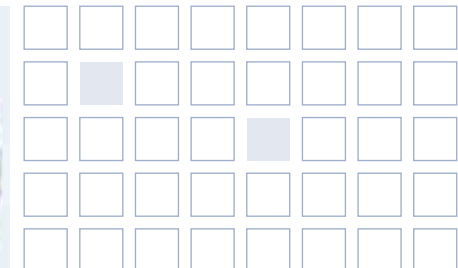
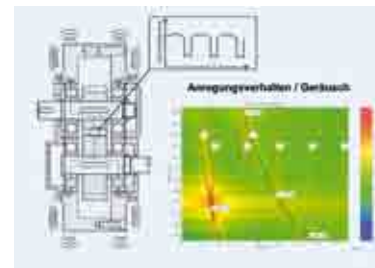
Zahnräder  
Getriebe  
Antriebsstränge

**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 001**

**Industrielle Messtechnik und intelligente Antriebe  
Prüfstandsmesstechnik und Schwingungsanalyse**

- Piezo- und funksensorunterstützte Schwingungsanalyse
- Condition-Monitoring an Antriebskomponenten
- Messdatenaufnahme in LabVIEW (Ver. 8.6)
- Generelle industrielle Messtechnik bis 3,5 GHz
- Prüfstandsversuche (Dauertests und Lastvariationen)

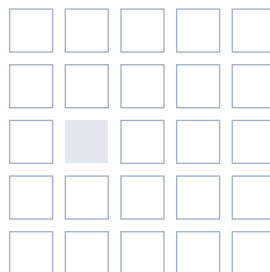
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 002**

**Prozess- und Prüfmessstechnik, angewandte Sensorik**

Machbarkeitstests, Integration und Verfahrensentwicklung

- Messdienstleistungen in der Laserpräzisionsmesstechnik und 2D/3D Scanner
- Integration von Funksensorsystemen und Funkdatenübertragung im ISM Band (2,4 GHz)
- Übernahme von piezoelektrischen Kraftmessungen
- Näherungssensoren (induktiv/kapazitiv/optisch, Laser)

Ein umfangreicher Gerätepool steht zur Verfügung.

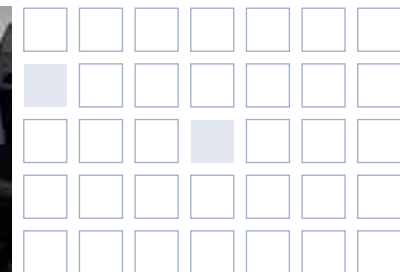
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 004**

### Wärmebildmesstechnik / Thermografie

- Messdienstleistungen in der Industriethermografie und Gebäudethermografie
- Messdienstleistungen in der Verfahrenstechnik
- Prozess- und Materialcharakterisierung
- Support bei Fragen des thermischen Managements im Bereich Elektronik mit eigener Kamera (Jenoptik) und professioneller Auswertungssoftware

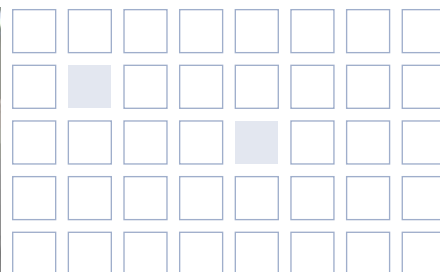
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Josef Wolf, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
wolf@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-103  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 006**

### Optische Inspektion (Mikroskopie)

- Schadensanalyse
- Support bei Fehlersuche und Inspektion
- Optoelektronische Entwicklungsarbeiten oder Unterstützung bei Beschaffung

Geprüft wird mit Hilfe von Laser- und Linsensystemen, optischer Bank sowie Stereomikroskop und klassischem Mikroskop (500x) mit digitaler Kamera.

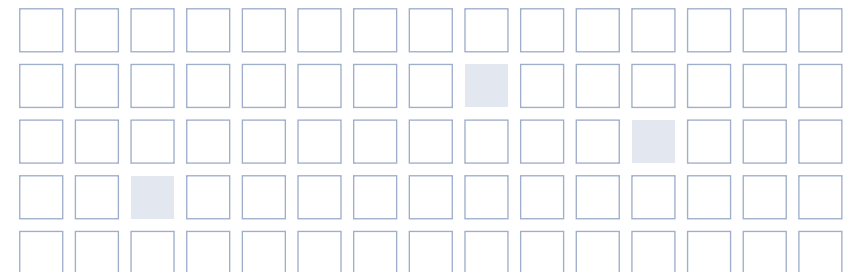
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Josef Wolf, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
wolf@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-103  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105





>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern ■ **Angebot TCW 018**

### Industrievernetzung und Verbindungstechnik (Industrial Connectivity Demo Center)

Machbarkeitstests, Demonstration, Integration und Verfahrensentwicklung für Anwendungen der Industrievernetzung, Internetanbindung und Ferndiagnose von Maschinen und Fertigungsgeräten.

- IT-Vernetzung mit unterschiedlichen Bus-Topologien und Leitungen (Kupfer, LWL)
- Aufbau, Vernetzung und IT-Integration von Zellen (z.B. Roboterzellen)
- Fachseminare und Trainings zur Industrievernetzung, Stecker- und Verbindungstechnik
- Kameraintegration und Web Engineering sowie Bussystemanbindungen
- Demonstration und Entwicklungsunterstützung bei Maschinendiagnose sowie Fernwartung

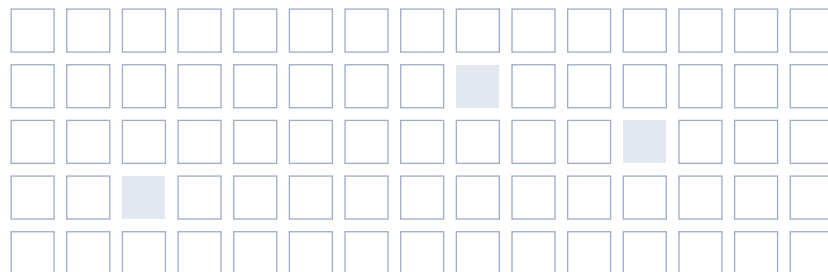
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern ■ **Angebot TCW 007**

### Industrielle Bildverarbeitung (Kameraintegration, Algorithmen)

Von Machbarkeitstests bis zu Technik- und Entwicklungsdienstleistungen

- Oberflächenanalyse
- Algorithmenentwicklung
- Beleuchtungstests

Prüffelder mit verschiedenen Industriekameras und Tools zur Bildverarbeitung (Smart-Camera bis High-End-Kameratechnik, NI Vision) und verschiedensten Optiken sowie Beleuchtungen aller Art (LED, Laser, Dome, Durch-/Aufsicht) sind vorhanden.

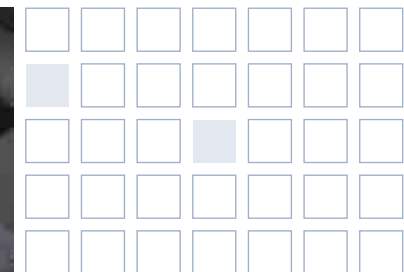
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 020**

### Technologiebewertung und Beschaffungsvorschläge Bauteilrecherchen

Beratungsunterstützung bei der Recherche nach neuen Technologien / Geräten im Zuge des Innovationsmanagements und der Entwicklung neuer Produkte. Ausarbeitung von Beschaffungsvorschlägen, Unterstützung bei technischen Detaildiskussionen und Fragen des technischen Einkaufs, v.a. in den folgenden Themenfeldern:

- Industrierobotik, Sensorik, Greifwerkzeugtechnik
- PC/IT Equipment, industrielle Vernetzungstechnik (Verbindungstechnik, Bussysteme)
- Messkarten, Messgerätebeschaffung
- Industrielle Bildverarbeitung, Kameraintegration
- Lasersensorik, Scannertechnologien
- RFID-Systeme und Komponenten der Maschinensicherheit, der Fertigungs- und Prozessautomatisierung

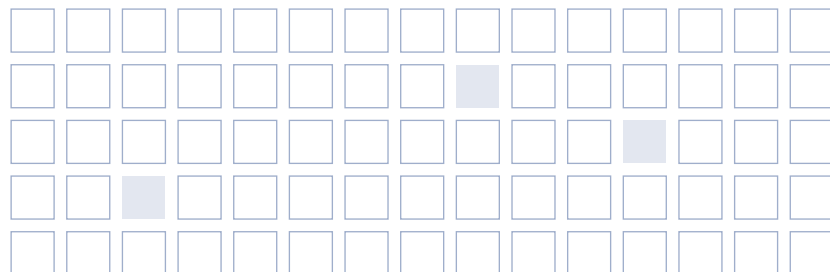
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 002**

### Verschiedene Dienstleistungen in der Hochfrequenztechnik

- Messung von Antennen-Kenngrößen wie Richtdiagramm und Gewinn (ab ca. 900 MHz)
- Netzwerkanalyse bis 20 GHz
- Spektrumanalyse bis 30 GHz
- 2D-Nahfeld-Scans
- Feldstärkemessungen bis 30 GHz

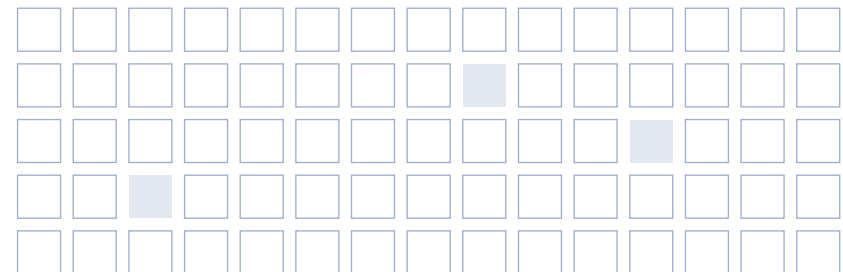
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Hochfrequenztechnik

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Reinhard Stolle

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, ITW, Fr. Schwarz  
An der Fachhochschule 1, 86161 Augsburg  
itw@hs-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3251



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 006**

### Dienstleistungen des Kompetenzzentrum Mechatronik (c<sup>2</sup>m)

- Charakterisierung mechanischer Eigenschaften von Metallen (Zug/Druck/ Scherung; Mikro -und Nanohärtemessung; Kriechen)
- Nanohärtemessung (min. 50 µN; max 50 mN) inkl. E-Modul und Streckgrenzenbestimmung
- Rasterelektronenmikroskopie inkl. EDX (Elementanalyse) und EBSD (Kristallstrukturanalyse, Textur, Kornorientierung, Phasenanalyse)
- Zuverlässigkeit von Lötverbindungen
- Metallographische Untersuchungen (Auflicht, Durchlicht)
- Schadensanalysen-Gutachten
- Baustoffanalysen inkl. REM, EDX und EBSD
- Reflowlöten (Parameteroptimierung; Vapor Phase Löten)
- Laserschweißtechnik und Lichtbogenschweißtechnik
- Robotersimulation und Offline-Programmierung

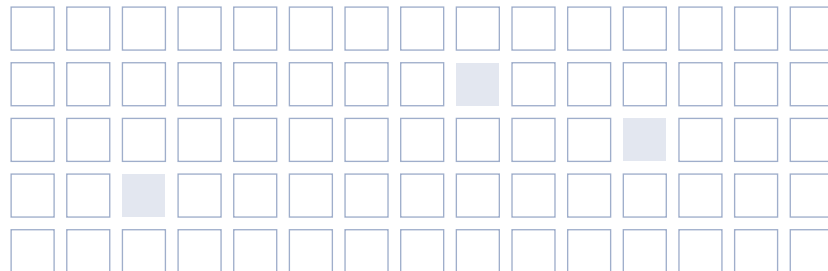
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Elektrotechnik, Mechatronik, Feinwerktechnik, Maschinenbau

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Jürgen Villain

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, ITW, Fr. Schwarz  
An der Fachhochschule 1, 86161 Augsburg  
itw@hs-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3251



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 012**

### Analyse von Oberflächenstrukturen mit hochauflösendem optischem 3D-Topographiemesssystem

- Vermessung und Auswertung von Form, Topographie und Rauheit technischer Oberflächen
- berührungsloses und zerstörungsfreies Messsystem
- Vermessung von stark strukturierten, reflektierenden sowie schwer zugänglichen Oberflächen möglich
- vertikale Auflösung von bis zu 10 nm erreichbar

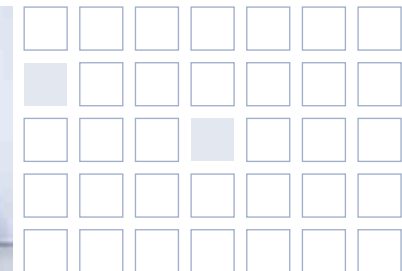
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 016**

### Modellbildung und Simulation mechatronischer Systeme

Beratung und Unterstützung bei Systementwurf und Entwicklung komplexer technischer Systeme, bestehend aus Mechanik, Hydraulik, Elektrik, Steuerungs- und Regelungstechnik.

Modellbildung und Simulation mechatronischer Systeme mit MATLAB / Simulink, Rapid Prototyping, HIL und SIL.

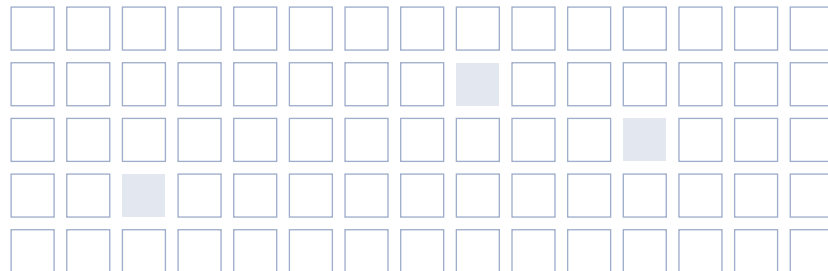
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Maschinen- und Anlagenbau, Fahrzeugbau, Antriebstechnik

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr.-Ing. Michael Glöckler

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft  
Schillstr. 100, 86169 Augsburg  
michael.gloeckler@hs-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3124



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 009**

### 3D-Vermessung von Bauteilen auf Universal-Koordinatenmessgerät (Portalmeßmaschine)

- Vermessung und Auswertung von Form-, Lage-, und Maßtoleranzen von beliebigen Bauteilgeometrien bis zu einer Größe von 1000x700x560 mm
- Vermessung von Stirn-, Hohl- und Kegelrädern, Auswertung der Verzahnungsqualität
- Präzisions-Vermessung von rotationssymmetrischen Teilen mit optionalem Rundtisch
- Messgenauigkeit von 1 µm

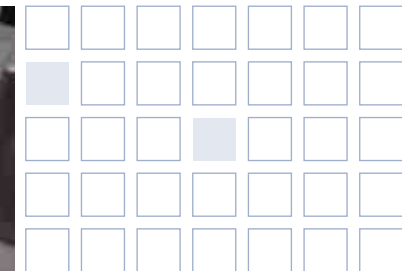
Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

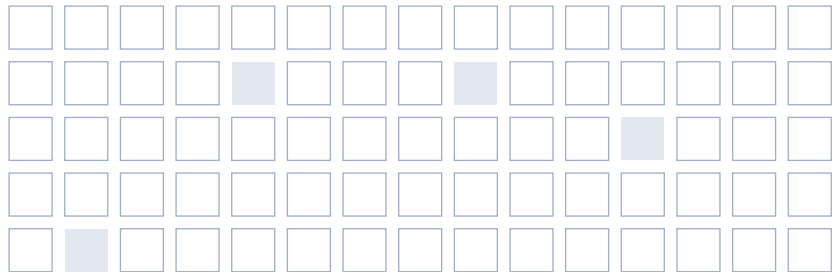
■ **Angebot FZG 010**

**Video-Endoskopie zur Zustands- und Schadensbeurteilung technischer Anlagen**

- Vor-Ort-Inspektion mittels portabler digitaler Video-Endoskopie
- Zustands- und Schadensbeurteilung ohne Demontage möglich
- digitale Photo- oder Video-Dokumentation im Stillstand und während des Betriebs technischer Anlagen
- für den Einsatz in flüssigen Medien (Wasser, Schmierstoff, Kraftstoff, etc.) geeignet

Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Umfang  
**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto  
**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
 Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
 fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

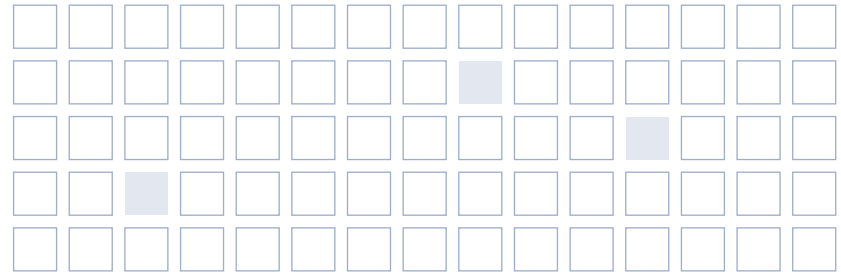
■ **Angebot FZG 011**

**Thermographie zur Zustands- und Schadensbeurteilung technischer Anlagen**

- Vor-Ort-Inspektion mittels portabler digitaler Infrarot-Wärmebildkamera
- Zustands- und Schadensbeurteilung ohne Demontage möglich
- digitale Photo-Dokumentation durch Überlagerung von digitaler Photo und IR-Aufnahme im Stillstand und während des Betriebs technischer Anlagen
- Detektor-Auflösung 160x120 Pixel
- Auswertungssoftware zur Dokumentation und Analyse

Mechatronik  
Sensorik  
Messtechnik

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Umfang  
**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto  
**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
 Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
 fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



>> TEA-Partner: HS Augsburg - ITW

■ **Angebot ITW 005**

### Übereinstimmungsnachweis (ÜZ) und Untersuchung des Trageverhaltens von Holzbauprodukten

Erstellung eines Übereinstimmungsnachweises (Ü-Zeichen)  
 Untersuchung des Tragverhaltens von Holzbauprodukten und –Verbindungen, wie z.B.

- Mehrschichtplatten, Furnierschichtholz, Leimholz
- Vollholz mit Keilzinkenstoß, Brettschichtholz
- beidseitig bekleidete oder beplankte Wand-, Decken- und Dachelemente, Nägel mit profilierter Schaftausbildung etc.
- Trägerbau-, Tafelbau sowie andere Holzbauarten

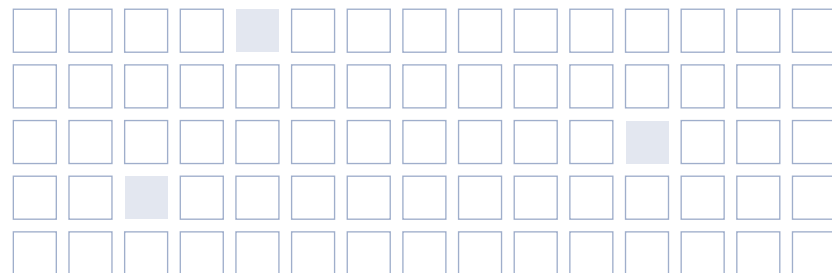
Zusatzinformationen - Übereinstimmungsnachweis („Ü-Zeichen“):  
 Um ein ‚Ü-Zeichen‘ zu erhalten, muss laut Landesbauordnung bzw. Musterbauordnung eine staatlich anerkannte Prüf-, Überwachungs- und Zertifizierungsstelle die Bauprodukte prüfen und bewerten.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Francois Colling

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, An der Fachhochschule 1  
 86161 Augsburg  
 colling@kki-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3136



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 004**

### Prüfung, Überwachung und Zertifizierung („PÜZ“) von Holzbauprodukten und Holzbaubetrieben

Die Abteilung Holzbau des Kompetenzzentrums für Konstruktiven Ingenieurbau (KKI) bietet an:

- Prüfung von Holzbauprodukten auf Qualitätsstandards und Normen
- Fremd-Überwachung von Betrieben (regelmäßige Überwachung des Produktionsprozesses durch eine offizielle Überwachungsstelle (KKI) auf Qualitätsstandards und Normen)
- Zertifizierung / Vergabe von Ü-Zeichen (Kennzeichnung / Zertifikat für Bauprodukte, dass sie bestimmten Qualitätsstandards und -Normen entsprechen)

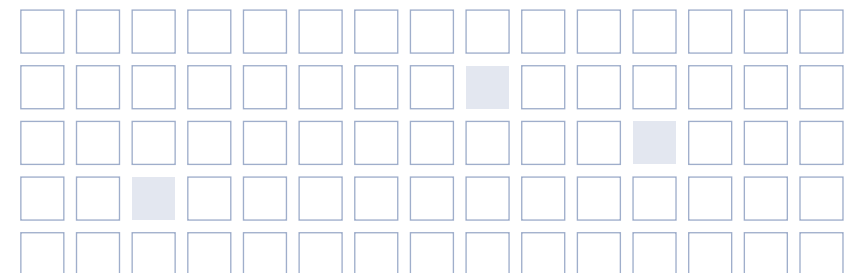
Das KKI ist eine durch das Deutsche Institut für Bautechnik, Berlin anerkannte Prüf-, Überwachungs- und Zertifizierungsstelle („PÜZ“-Stelle).

**Branchen:** Holzbau

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Francois Colling

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, An der Fachhochschule 1  
 86161 Augsburg  
 colling@kki-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3136



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 007**

**Vermittlung von Praktikanten, Diplomanden und Absolventen**

Aushang von Stellenangeboten aus der freien Wirtschaft am Lehrstuhl für Maschinenelemente der Technischen Universität München mit dem Fokus mechanische Antriebstechnik.

>> TEA-Partner: FZG Augsburg

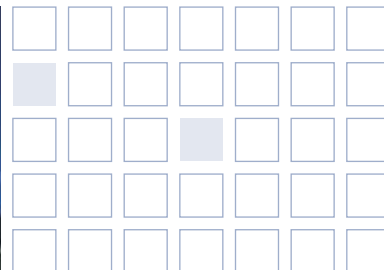
■ **Angebot FZG 008**

**Datenbank für Publikationen im Bereich mechanischer Antriebstechnik**

Weitergabe von hauseigenen Dissertationen und Veröffentlichungen in den einschlägigen Fachzeitschriften mit dem Fokus mechanische Antriebstechnik.

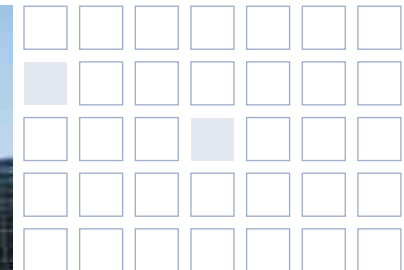
Forschung & Entwicklung Kooperationen

**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik  
**Preis:** Praktikantenvergütung  
**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto  
**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
 Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
 fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0



Forschung & Entwicklung Kooperationen

**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik  
**Preis:** Praktikantenvergütung  
**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto  
**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
 Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
 fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0





>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern ■ **Angebot TCW 005**

**Robotik – Roboter-geführte Sensorik, Roboterprogrammierung und -sicherheit**

Durchführung von Machbarkeitstest und Anwendungsentwicklungen im Demo & Research Center:

- KR-16 und KR-30
- Roboter-geführte Sensorik
- Vision Guided Robotics
- Sicherheit von Roboterzellen
- Beratung und Demos

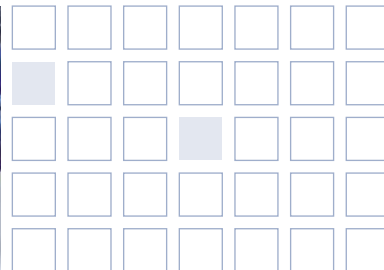
Greifwerkzeuge zum Testen sind vorhanden.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern ■ **Angebot TCW 014**

**Technische Dokumentation und Übersetzungen – teilweise mit Partnern**

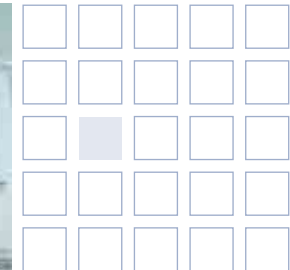
- Redaktion und Druck von technischen Dokumentationen
- Übersetzung von Texten (Sprache: Englisch)

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Frau Manuela Jenewein, Josef Wolf

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
jenewein@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-102  
wolf@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-103



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern ■ **Angebot TCW 016**

### Veranstaltung von Technologie- und Fachforen sowie Unternehmerforen

Veranstaltung von Technologieforen, Fachforen und Unternehmerforen mit externen Fachreferenten und Firmenpartnern (Themenschwerpunkte: Sensorik, Robotik, Mechatronik, Mitarbeiter- und Unternehmensführung).

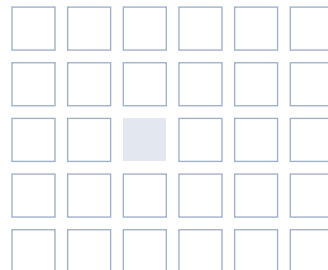
Termine und Themen entnehmen Sie bitte der aktuellen Veranstaltungsübersicht unter: [www.tcw-donau-ries.de](http://www.tcw-donau-ries.de)

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** je nach Veranstaltung

**Ansprechpartner:** Frau Manuela Jenewein

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
[jenewein@tcw-donau-ries.de](mailto:jenewein@tcw-donau-ries.de) | Tel. 09081 8055-102



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern ■ **Angebot TCW 017**

### Fachveröffentlichungen und PR-Arbeit

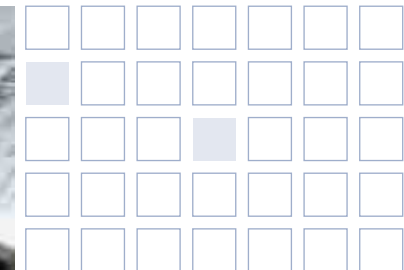
- Veröffentlichung von FuE-Ergebnissen
- Publikationen in Fachzeitschriften und Presse
- Support bei PR-Arbeit

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** auf Anfrage

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Frau Manuela Jenewein

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
[glueck@tcw-donau-ries.de](mailto:glueck@tcw-donau-ries.de) | Tel. 09081 8055-101  
[jenewein@tcw-donau-ries.de](mailto:jenewein@tcw-donau-ries.de) | Tel. 09081 8055-102



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern ■ **Angebot TCW 019**

### Möglichkeiten des Demo & Research Center Prüffelder für Schnelltests

Prüffelder mit anschaulichen Versuchsaufbauten, diversen Geräten für Machbarkeitstests, Demonstration neuer Anwendungen und wichtiger Querschnittstechnologien. Unterstützung bei Systemintegration, Verfahrens- und Anpassungsentwicklung für Anwendungen im Fertigungsalltag Schulungs- und Forschungs- und Entwicklungsumfeld in neuartigen Technologien

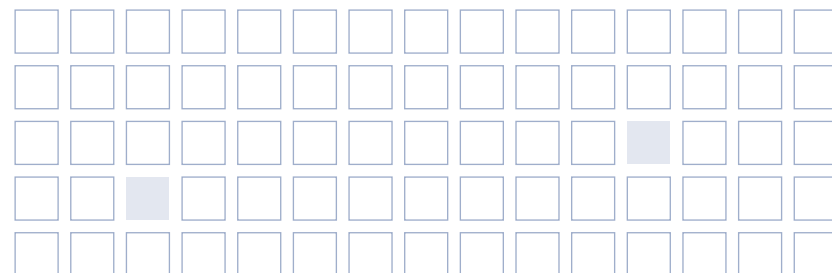
- Industrierobotik
- Greifwerkzeugtechnik
- Industrielle Vernetzungstechnik & Systemintegration  
(Verbindungstechnik, Bussysteme)
- Industrielle Bildverarbeitung, Kameraintegration & Vision Assisted Robotics
- Scannertechnologien (Prüfanwendungen, Zugriffsstrategien)
- RFID-Systeme
- Systeme und Testfeld, Demoumgebung für Maschinensicherheit

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück, Bernd Lechner

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101  
lechner@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-105



>> TEA-Partner: ITW ■ **Angebot ITW 003**

### Beratung zu Forschungsk Kooperationen mit der Hochschule Augsburg

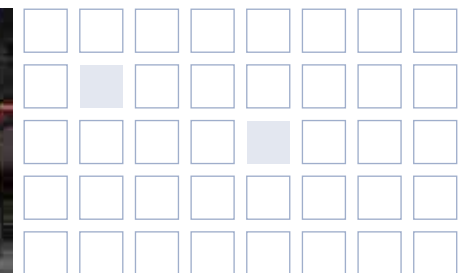
- Prüfung des Forschungsvorhabens auf Kooperationsmöglichkeiten mit der Hochschule Augsburg
- Fördermittelrecherche
- Antragstellung beim Fördermittelgeber im Falle einer Forschungsk Kooperation mit der Hochschule Augsburg

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** Kostenfreies Erstgespräch

**Ansprechpartner:** Frau Gabriele Schwarz

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, ITW, Fr. Schwarz  
An der Fachhochschule 1, 86161 Augsburg  
itw@hs-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3251



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 012**

### Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben zur Analyse von Flüssigkeitsdynamik

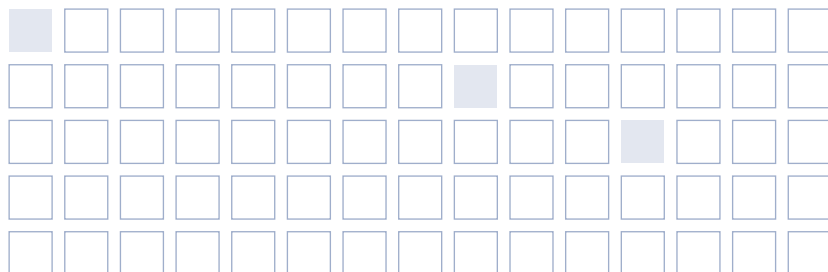
- Simulation von Schwappbewegungen in Fahrzeugtanks (KFZ / Flugzeug / Satelliten / Raketen)
- Analyse der Fahrzeugdynamik unter Einfluss von Flüssigkeitsbewegungen
- Weiterentwicklung eines mesoskopischen Partikel-Verfahrens zur Simulation von Struktur-Flüssigkeits-Wechselwirkungen

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Umfang

**Ansprechpartner:** Prof. Dr.-Ing. André Baeten

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, Fakultät für Maschinenbau  
Baumgartnerstr. 16, D 86161 Augsburg  
andre.baeten@hs-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3176



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 015**

### Angewandte Forschung zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen

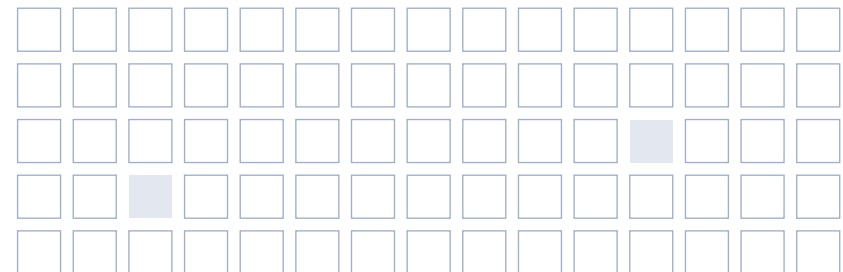
In Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber wird das Forschungsvorhaben definiert, in Einzelschritte gegliedert und durchgeführt. Nach Abschluss des Vorhabens erhält der Auftraggeber einen ausführlichen Ergebnisbericht.

**Branchen:** Alle

**Preis:** nach Aufwand des Forschungsprojektes

**Ansprechpartner:** Frau Prof. Dr. Erika Regnet

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft  
Schillstr. 100, 86169 Augsburg  
erika.regnet@hs-augsburg.de | Tel. 0821 598-2930



>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 009**

**Service und Consulting**

- Literatur-Recherche
- Informationstransfer
- Beratung und wissenschaftliche Gutachten
- Bereitstellung von Geräten
- Wissenschaftliche Seminare und Weiterbildung
- Recherche nach Fördermitteln und Fördermittelakquise
- Vermittlung von Abschluss- und Doktorarbeiten
- Technische Unterstützung bei neuen Geschäftsfeldern

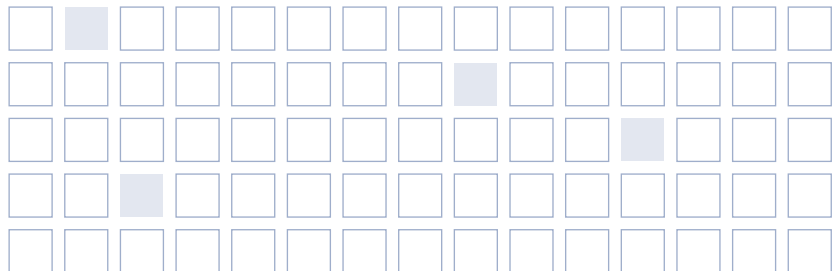
**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt:** Anwenderzentrum Material- und Umweltforschung (AMU)Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 082 598-3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821 598-3591

Forschung & Entwicklung Kooperationen



>> TEA-Partner: AMU

■ **Angebot AMU 010**

**Forschungs- und Entwicklungsprojekte**

- Entwicklung von Sensoren für die Schadstoffanalyse im Umweltbereich
- Beschichtung von Werkstoffen mit Funktionskeramiken
- Entwicklung neuer Materialien für Spezialanwendungen
- Test von klassischen oder unkonventionellen, neuen Materialien
- Untersuchung neuer Einsatzmöglichkeiten für bestehende Verfahren
- Verifizierung von Reklamationen im Schadensfall
- Oberflächenmodifizierung für verbesserte chemische Eigenschaften
- Entwicklung von Schichtsystemen für Spezialanwendungen
- Entwicklung von medizinischen Implantaten

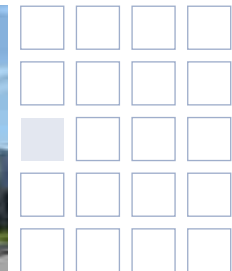
**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Dr. Timo Körner, Dr. Wolfgang Biegel

**Kontakt:** Anwenderzentrum Material- und Umweltforschung (AMU)Universitätsstr. 1a, 86159 Augsburg  
koerner@amu-augsburg.de | Tel. 082 598-3592  
biegel@amu-augsburg.de | Tel. 0821 598-3591

Forschung & Entwicklung Kooperationen



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot FIM 001**

**Angewandte Forschungsprojekte und Kooperation in der Lehre**

In gemeinsamen, innovativen Projekten lösen wir bei Ihnen vor Ort Ihre individuellen Problemstellungen auf Basis aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse.  
Zudem können Sie durch Kooperativen in der Lehre frühzeitig herausragende Nachwuchskräfte kennenlernen.

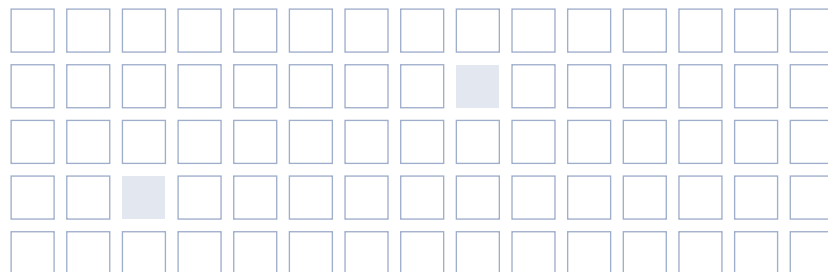
**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Aufwand

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Hans Ulrich Buhl

**Kontakt:** Lehrstuhl für BWL und Wirtschaftsinformatik  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
hans-ulrich.buhl@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 082 598-4800

Forschung & Entwicklung Kooperationen



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 029**

**Praktikums- und Projektvermittlung**

Wir vermitteln Praktikanten und Projektmitarbeiter vorzugsweise in Praktika mit internationalem Bezug, aber auch in unseren anderen Arbeitsbereichen.

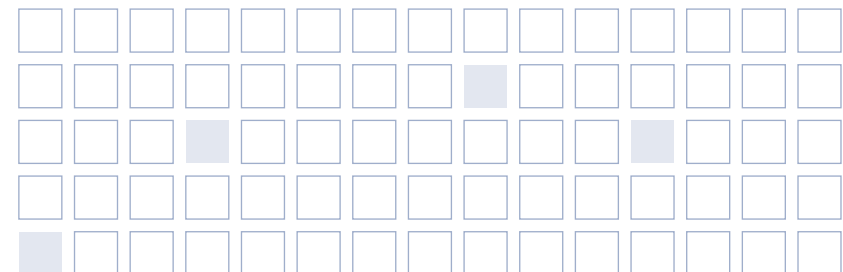
**Branchen:** Betriebswirtschaft

**Preis:** Praktikumsvergütung nach Vereinbarung

**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck

**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
Tel. 0821 598-4162

Bachelor- & Masterarbeiten Praktikanten



>> TEA-Partner: FZG Augsburg

■ **Angebot FZG 006**

**Betreuung von Diplom- und Masterarbeiten**

Betreuung von Diplom- und Masterarbeiten im Rahmen von meist mehrjährigen Forschungsvorhaben im Bereich mechanischer Antriebstechnik

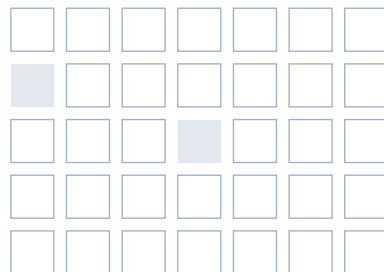
**Branchen:** Mechanische Antriebstechnik

**Preis:** Praktikumsvergütung nach Vereinbarung

**Ansprechpartner:** Dr.-Ing. Hans-Philipp Otto

**Kontakt:** Forschungsstelle für Zahnräder und Getriebebau (FZG) Augsburg  
Beim Glaspalast 1, 86153 Augsburg  
fzg-augsburg@fzg.mw.tum.de | Tel. 0821 999-801-0

Bachelor- und Masterarbeiten Praktikanten



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 015**

**Bachelor-, Master- und Facharbeiten**

Vermittlung und Betreuung von Bachelor-, Master- und Facharbeiten in den Bereichen:

- industrielle Prozess- und Prüfmesstechnik, RFID, angewandte Sensorik und Sensorikintegration (z.B. Funksensorik, Condition Monitoring),
- Verbindungs- und Vernetzungstechnik, industrielle Bildverarbeitung und technische Optik (z.B. Laser Scanner, Wärmebildmesstechnik),
- Robotik und Greiftechnik, vor allem Inline Systeme sowie Antriebstechnik.

Aktuelle Themen auf Anfrage.

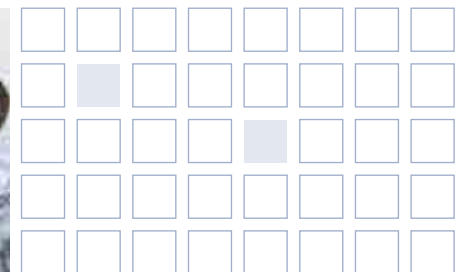
**Branchen:** Maschinenbau, Mechatronik, Elektrotechnik, Robotik

**Preis:** Praktikumsvergütung nach Vereinbarung

**Ansprechpartner:** Prof. Dr. Markus Glück

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
glueck@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-101

Bachelor- & Masterarbeiten Praktikanten





>> TEA-Partner: Universität Augsburg

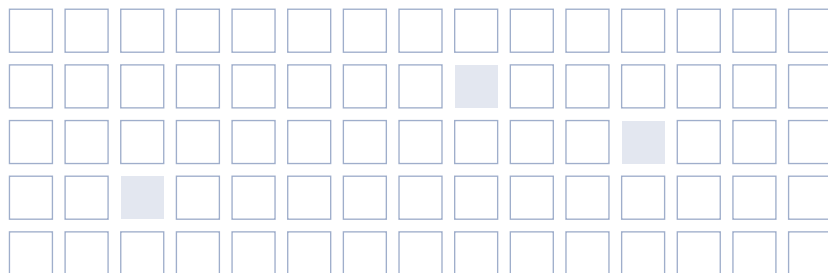
■ **Angebot wiwi 028**

**Bachelor-, Diplom- und Masterarbeiten**

Wir koordinieren und vermitteln für unsere Kunden Abschlussarbeiten in den Bereichen Unternehmensführung, Strategie, Organisation, Internationalisierung, Personalwesen und Technologiemanagement.

**Branchen:** Betriebswirtschaft  
**Preis:** Praktikumsvergütung nach Vereinbarung  
**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck  
**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
 Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
 marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
 Tel. 0821 598-4162

Bachelor- und  
Masterarbeiten  
Praktikanten



>> TEA-Partner: Universität Augsburg

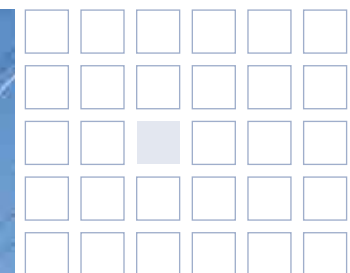
■ **Angebot SPO 001**

**Teamtraining für Firmen aus der Region**

Wir greifen bei der Ausarbeitung unserer Angebote auf interdisziplinäre Kompetenz aus den Bereichen Sportdidaktik, Pädagogik und Erlebnispädagogik zurück. Unterschiedliche Zielsetzungen im Bereich Teamentwicklung können durch verschiedene Module bzw. Bausteine (Team Tasks, Klettern, Hochseilgarten etc.) bearbeitet werden. Um den Erfolg zu sichern, werden alle Bausteine gruppen- und zielorientiert ausgearbeitet, durchgeführt und professionell nachbearbeitet. Wir unterstützen unsere Kunden auch bei der Umsetzung bereits bestehender Fortbildungskonzepte, indem wir Inhalte aus dem Bereich der Teamentwicklung für Sie erarbeiten und durchführen.

**Branchen:** Verschiedene  
**Preis:** nach Absprache  
**Ansprechpartner:** Dr. Martin Scholz und Stephan Wallisch  
**Kontakt:** Institut für Sportwissenschaft /Sportzentrum  
 Universitätsstraße 3, 86135 Augsburg  
 hochseilgarten@sport.uni-augsburg.de  
 Tel. 0821 598-2830

Personal-  
entwicklung  
Coaching  
Weiterbildung



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 014**

### Managementkompaktkurs für Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte

Der Kurs richtet sich an Führungsnachwuchskräfte und neu ernannte Führungskräfte ohne betriebswirtschaftliche Qualifikation.

Zentrale Inhalte sind:

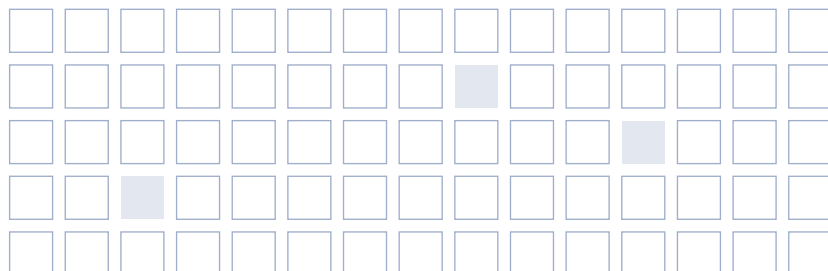
- Strategisches Management
- Grundlagen des Marketings
- Projektmanagement und Projektcontrolling
- Finanzielle Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung
- Innovationsmanagement und Change Management
- Personalführung
- Arbeitsrecht für Vorgesetzte
- Internationales Management und interkulturelle Kompetenz
- Planspiel

**Branchen:** Alle Branchen

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Frau Prof. Dr. Erika Regnet

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft  
Schillstr. 100, 86169 Augsburg  
erika.regnet@hs-augsburg.de | Tel. 0821 598-2930



>> TEA-Partner: Technologie Centrum Westbayern

■ **Angebot TCW 010**

### Seminare, Coaching und Personalentwicklungsmaßnahmen

- Seminarangebot für Fach- und Führungskräfte in den Bereichen Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung, Marketing/Vertrieb, persönliche Arbeitskompetenzen sowie Projektmanagement
- Technische Seminare in den Bereichen Produktentwicklung, -management, Messtechnik, Innovationsmanagement, Mechatronik, Robotik, Sensorik, industrielle Bildverarbeitung, Maschinensicherheit, Gründung und Start-ups
- Entwicklung von Personalentwicklungskonzepten (firmenspezifisch)

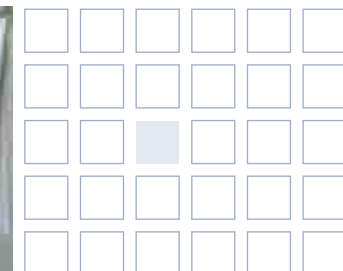
Des Weiteren bietet das TCW offene Workshops und Seminare, Inhouse-Trainings, einen umfangreichen Referentenpool sowie Referentenvermittlung.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** siehe aktuelles Angebot auf [www.tcw-donau-ries.de](http://www.tcw-donau-ries.de)

**Ansprechpartner:** M. Jenewein

**Kontakt:** Technologie Centrum Westbayern (TCW) Nördlingen  
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen  
jenewein@tcw-donau-ries.de | Tel. 09081 8055-102



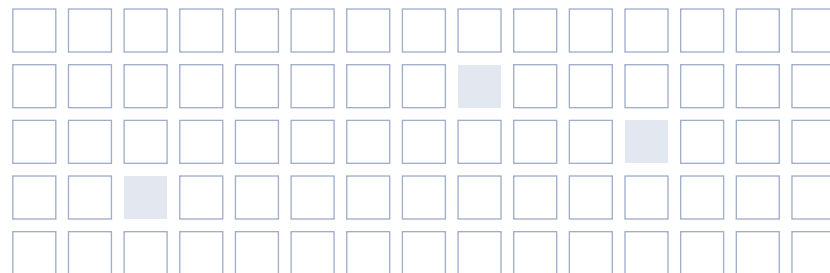
>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 011**

## Führungskräftecoaching

Ein erfahrener Experte unterstützt Führungskräfte und Führungsnachwuchs in vertraulichen Einzelgesprächen bei der Übernahme von neuen Verantwortungs- und Aufgabenbereichen, der Bewältigung beruflicher Herausforderungen und in der persönlichen Karriereplanung.

**Branchen:** Betriebswirtschaft  
**Preis:** nach Absprache  
**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck  
**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
 Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
 marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
 Tel. 0821 598-4162



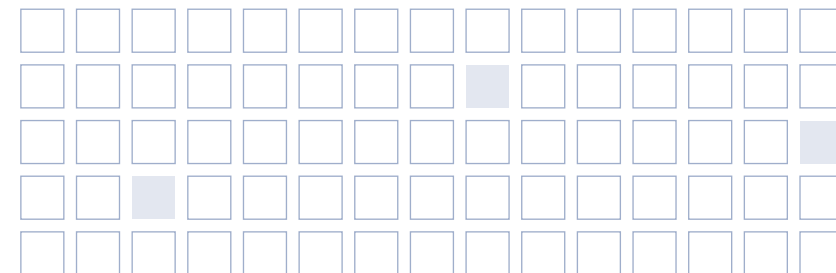
>> TEA-Partner: Universität Augsburg

■ **Angebot wiwi 012**

## Teamcoaching

Ein erfahrener Experte unterstützt und moderiert Teams in Unternehmen bei der Erfüllung ihrer Aufgaben, besonders in Phasen der Veränderung, Krise und Neuorientierung. Diese Leistung bietet sich auch als Umsetzungsbegleitung zu unseren Workshops an.

**Branchen:** Betriebswirtschaft  
**Preis:** nach Absprache  
**Ansprechpartner:** Dr. Marcel Hülsbeck  
**Kontakt:** Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation  
 Universitätsstrasse 16, 86159 Augsburg  
 Email: marcel.huelsbeck@wiwi.uni-augsburg.de  
 Tel. 0821 598-4162



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 001**

## Betriebswirtschaft für Ingenieure

„Aus Erfahrung wird man klug“. Diese Redewendung trifft auch besonders auf die Herausforderungen zu, die eine unternehmerische Tätigkeit mit sich bringt. Deshalb steht in diesem Seminar neben dem Erlernen grundlegender betriebswirtschaftlicher Begriffe das Anwenden im Vordergrund.

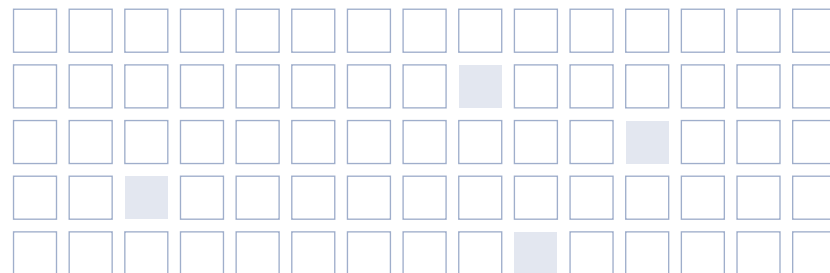
Eine Gruppe von drei bis fünf Teilnehmern führt selbständig eine virtuelle Firma. Im Vorfeld sind grundlegende Entscheidungen über die Strategie und das zukünftige Portfolio unter Berücksichtigung des Marktumfeldes zu treffen. Hieraus sind Aktivitäten in den Bereichen R&D, Marketing, Produktion und Finanzen abzuleiten. Mit Hilfe der verwendeten Business Simulation Software können die einzelnen Teilnehmergruppen in gegenseitigen Wettbewerb treten und „ihre“ Firma über mehrere Jahre führen.

**Branchen:** Verschiedene

**Preis:** nach Vereinbarung

**Ansprechpartner:** Prof. Dr.-Ing. Michael Finkel MBA, Fakultät für Elektrotechnik

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, ITW, Fr. Schwarz  
An der Fachhochschule 1, 86161 Augsburg  
itw@hs-augsburg.de | Tel. 0821 5586-3251



>> TEA-Partner: ITW

■ **Angebot ITW 013**

## Betriebswirtschaftliche Weiterbildungskurse für Fach- und Führungskräfte

Inhalte sind Managementgrundlagen und aktuelle Fragestellungen (z.B. Internationale Rechnungslegung, Haftungsrisiken für Vorstände).

Folgende Themenkomplexe können abgedeckt werden:

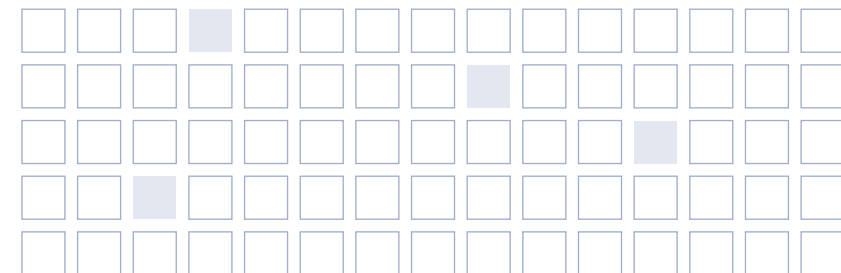
- Unternehmensführung
- Projekt- und Qualitätsmanagement
- Marketing
- Wirtschaftsrecht
- Personalführung
- Change Management und Soziale Kompetenz
- Arbeitsrecht für Vorgesetzte
- Internationale Kompetenz

**Branchen:** Alle Branchen

**Preis:** nach Absprache

**Ansprechpartner:** Frau Prof. Dr. Erika Regnet

**Kontakt:** Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft  
Schillstr. 100, 86169 Augsburg  
erika.regnet@hs-augsburg.de | Tel. 0821 598-2930



## Small risk – better Online-business

### Onlinevertrieb

**Der Vertrieb über das Internet gewinnt immer mehr an Bedeutung. Der Handel von Unternehmen untereinander („B2B“) als auch der Verkauf an Endkunden („B2C“) ist aus der heutigen Vertriebswelt nicht mehr weg zu denken. Beim elektronischen Vertrieb bedarf es der Berücksichtigung besonderer Spielregeln, um einen rechtssicheren Vertrieb überhaupt gewährleisten zu können.**

Beim Onlinevertrieb sind schwerpunktmäßig der Bestellvorgang, das Widerrufsrecht und die Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu beachten:

#### Bestellvorgang

Da der Gesetzgeber den Abschluss eines Online-Kaufvertrages nicht vorgesehen hat, besteht ein gewisser rechtlicher Spielraum beim Abschluss von Onlineverträgen. Dieser Spielraum kann vom Händler durch die Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu seinen Gunsten ausgenutzt werden. Es empfiehlt sich hier eine Klausel in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufzunehmen, nach der der Kunde durch das Absenden der Bestellung ein rechtsverbindliches Angebot abgibt, das dann der Händler im Rahmen einer Bestätigungsmail

oder durch das Versenden der Ware annimmt. Vorteil von einer solchen Regelung ist, dass der Händler mit Eingang der Bestellung noch nicht vertraglich gebunden ist.

#### Widerrufsrecht

Gerade das Fernabsatzgesetz hat besondere Verbraucherschutz-Regelungen eingeführt, die es dem Verbraucher ermöglichen, innerhalb einer Frist von mindestens 2 Wochen den geschlossenen Kaufvertrag zu widerrufen. Intention des Gesetzgebers war es, den Kunden auch bei einem Online-Einkauf die Möglichkeit zu geben, das Produkt zunächst inspizieren zu können. Der Kunde sollte im Vergleich zu einem herkömmlichen Ladenkauf nicht schlechter gestellt werden.

Festzuhalten ist zunächst, dass ein Widerrufsrecht nur im Verhältnis

zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher (sog. B2C-Business) gilt, nicht aber im Vertriebsverhältnis zwischen Unternehmen (B2B-Business). Damit entfällt die Verpflichtung im B2B-Business-Bereich eine Widerrufsbelehrung zu verwenden.

Der Gesetzgeber hat für die Ausübung des Widerrufsrechts gewisse Grenzen gezogen. So gilt dieses z.B. nicht für die Lieferung von Lebensmitteln, von Waren, die speziell für den Kunden gefertigt wurden, von Software, CDs, DVDs, die vom Kunden entsiegelt wurden, von Zeitschriften, etc.

Es ist für den Verkäufer wichtig, bereits bei Abschluss des Kaufvertrages den Kunden über sein Widerrufsrecht zu belehren, da erst ab wirksamer Belehrung des Kunden die Widerrufsfrist zu laufen beginnt. Und hier beginnt das Eis aus rechtlicher Sicht bereits dünn zu werden. Denn nicht nur das Widerrufsrecht, sondern auch die ordnungsgemäße Belehrung darüber ist des Öfteren entscheidend für einen wirksamen Vertragsabschluss. Im Verhältnis zum Verbraucher muss nämlich eine Fülle von Informationspflichten beachtet werden. So müssen Unternehmen spezifische Daten wie z.B. die Rechtsform des Verkäufers (Einzelunternehmen, GmbH, usw.), seine Adresse, seine Handelsregisterdaten ebenso angeben, wie produktspezifische Daten (z.B. Preis der Ware

oder Dienstleistung, Mindestlaufzeit eines Vertrages, zusätzliche Versand- und Lieferkosten sowie wesentliche Eigenschaften der Ware, Ausweis der Mehrwertsteuer sowie der Versandkosten).

Bei der Formulierung der Widerrufsbelehrung selbst sind zahlreiche Fallstricke zu beachten. Schon leichteste Abweichungen können dafür sorgen, dass die Frist zur Ausübung des Widerrufsrechtes erst gar nicht zu laufen beginnt. In einem solchen Fall setzt sich der Unternehmer der dauerhaften Rechtsunsicherheit aus.

Die Widerrufsfrist beträgt für den Fall, dass bereits vor Abschluss des Kaufvertrages der Kunde über sein Widerrufsrecht belehrt wurde, zwei Wochen. Sofern eine Belehrung des Kunden erst nach Abschluss des Kaufvertrages erfolgt, beträgt die Frist dagegen einen Monat. D.h. als Unternehmer muss man sich bereits bei der Formulierung der Widerrufsbelehrung über die Frage im Klaren sein, wann der Kunde über sein Widerrufsrecht belehrt werden soll. Erhält der Kunde versehentlich eine „falsche“ Widerrufsbelehrung, hat dies rechtlich zur Konsequenz, dass die Widerrufsfrist nicht zu laufen beginnt. Das Widerrufsrecht erlischt dann erst sechs Monate nach Lieferung der Ware.

Die sicherste Variante für Unternehmer ist es dem Kunden unmittelbar nach Eingang der Bestellung eine

Widerrufsbelehrung mit Monatsfrist per E-Mail zukommen zu lassen.

Auch muss der Kunde im Rahmen der Widerrufsbelehrung darüber belehrt werden, dass die Kosten für das Zurücksenden der Ware vom Verkäufer getragen werden. Sofern der Wert der Ware jedoch einen Betrag von 40,00 Euro nicht übersteigt, kann vereinbart werden, dass der Kunde die Kosten der Rücksendung zu tragen hat. Der Kunde ist weiter darüber zu informieren, dass im Fall des Widerrufs die bereits empfangenen Leistungen und die daraus gezogenen Nutzungen an den Verkäufer herauszugeben sind. Sofern die Ware und die gezogenen Nutzungen nicht oder nur in einem verschlechterten Zustand zurückgewährt werden können, hat der Kunde hierfür Wertersatz zu leisten.

#### **Gefahr einer Abmahnung!**

Eine falsche Widerrufsbelehrung führt auch zu einem Unterlassungsanspruch eines Mitbewerbers, den dieser mittels einer Abmahnung oder einer Unterlassungsklage durchsetzen kann. Insoweit ist eine Widerrufsbelehrung zwingend rechtssicher zu gestalten. Auch die Verwendung von Mustertexten aus dem Internet ist nur unter Vorbehalt zu empfehlen, da diese meistens auf bestimmte Einzelfälle zugeschnitten und damit nicht für jedes Unternehmen pauschal verwendbar sind.

#### **Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)**

Sowohl im B2B-, als auch im B2C-Vertrieb spielen Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) eine wesentliche Rolle. Deren rechtswidrige Abfassung kann schon zu wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen führen. Denn auch der Rechtsverstoß innerhalb der AGB, selbst wenn er im Verhältnis zu einem Kunden noch nicht zum Tragen gekommen ist, vermittelt einen wettbewerbsrechtlichen Unterlassungsanspruch gegenüber dem Mitbewerber. Dies kann zu bösen Überraschungen führen. Auch hier gilt, die AGB genauestens auf die Vertriebssituation im Internet anzupassen und regelmäßig auf die aktuelle Rechtsprechung abzustimmen.

Einige Klauseln sollten zwingend in Allgemeine Geschäftsbedingungen aufgenommen werden. Dazu zählt zum Einen der oben bereits erwähnte Bestellvorgang. Auch eine Klausel zum Eigentumsvorbehalt sollte in den AGB aufgenommen sein. Eine Haftungsbegrenzungsklausel ist ebenfalls, trotz der neueren Rechtsprechung, möglich. Der BGH hat nunmehr zwar klargestellt, dass das Verwenden des Begriffs „Kardinalpflicht“ zu unbestimmt ist und daher eine Haftungsklausel unwirksam werden lässt. Dennoch bestehen auch heute noch Möglichkeiten die Haftung des Verkäufers zu minimieren.

Im Falle des Vertriebs gegenüber Verbrauchern müssen im Übrigen die geforderten Informationen spätestens bei Erfüllung des Vertrages in Textform mitgeteilt werden (§ 312c Abs. 2 BGB). Dabei ist die korrekte Erfüllung der Tatbestandsvoraussetzung „dauerhafte Wiedergabe“ zu berücksichtigen. Denn der Text der AGB muss dem Endkunden dauerhaft zur Wiedergabe zur Verfügung stehen. Wenn die AGB gedruckt auf Papier übersandt werden, ist dieses Kriterium sicherlich erfüllt, was gerade im Onlinevertrieb jedoch äußerst selten sein dürfte. Es genügt nicht, dass sich der Kunde auf der Homepage des Anbieters die AGB herunterladen kann, da dies keine Voraussetzung für eine dauerhafte Wiedergabe ist. Das OLG München hat insofern klargestellt, dass der Verbraucher die Informationen zumindest tatsächlich speichern

oder ausdrucken können muss. Üblicherweise werden dem Kunden vor Abschluss der Bestellung die AGB in einem Pop-up-Fenster oder in einem verschiebbaren Fenster zur Kenntnis gebracht und mittels Setzen eines Häkchens vom Kunden bestätigt, dass er die AGB zur Kenntnis genommen und akzeptiert hat. Der Onlinevertrieb wird in den nächsten Jahren, trotz zahlreicher juristischer Fallstricke, immer stärkere Bedeutung gewinnen. Um sich diesen Geschäftsbereich nicht entgehen zu lassen, ist es für viele Unternehmen wichtig, ihre Waren oder Dienste auch über das Internet anzubieten. Aufgrund der Fülle von täglich neu ergehenden Gerichtsentscheidungen zum Onlinevertrieb wird eine stetige juristische Beratung für Unternehmer immer wichtiger. So können Fallstricke sowie unnötige und teure Gerichtsverfahren vermieden werden.

**Ansprechpartner:** ©JuS Rechtsanwälte



Peter Umbach  
 umbach@jus-kanzlei.de  
 Tel: 0821 34660-16  
 Fax: 0821 34660-83  
 www.jus-kanzlei.de

## Die Unternehmensnachfolge

**Spätestens seit der Reform des Erbschaftssteuerrechts zum 1.1.2009 ist das Thema Unternehmensnachfolge wieder in aller Munde. Für die gesicherte Fortführung eines Familienbetriebs ist eine durchdachte Gestaltung der Unternehmensnachfolge unerlässlich. Dies sollten insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen rechtzeitig angehen.**

### Vertragliche Gestaltung der Unternehmensnachfolge

Die gesetzlichen Regelungen allein sind im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge oft nicht ausreichend. Sie bergen erhebliche, nicht absehbare Risiken, da alle Eventualitäten, die im Zusammenhang mit einer Unternehmensnachfolge eintreten können, nicht vollständig vorhergesehen werden können. Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten können diese Risiken wesentlich besser verringern, wenn auch nicht vollständig ausschließen.

So können beispielsweise Rückforderungsrechte für bestimmte Fälle – etwa den Vermögensverfall des Übernehmers – Widerrufsvorbehalte oder auch Sicherungsinstrumente des Übergebers in den Vertrag mit aufgenommen werden.

### Gesellschaftsrechtliche Erscheinungsformen der Unternehmensnachfolge

#### Aufnahme eines Gesellschafters

Der Übergeber sollte sich bereits frühzeitig die Frage stellen, wie die Führung des Unternehmens künftig gestaltet werden soll. Die Aufnahme eines weiteren Gesellschafters in ein bestehendes Unternehmen kann je nach Wahl der Rechtsform des Unternehmens verschiedene rechtliche Auswirkungen haben.

Dabei ist entscheidend, inwieweit der Übergeber noch die Geschäftsführung übernehmen oder ob er diese bereits teilweise oder umfänglich an den Nachfolger abgeben will. Neben der klassischen Übertragung von Gesellschaftsanteilen an den Nachfolger bei den verschiedenen Gesellschaftsformen wie der Einzel-

(GbR, OHG, KG) oder den Kapitalgesellschaften (GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG) kann auch über Alternativen nachgedacht werden.

- Insbesondere, wenn der übertragende Gesellschafter zunächst noch Einfluss auf die Gesellschaft haben bzw. im Genuss der erwirtschafteten Gewinne der Gesellschaft bleiben will, bietet sich das Rechtsinstitut des Nießbrauchs an. Der Übergeber kann sich an dem Handelsgeschäft des Unternehmers selbst, an den Gesellschaftsanteilen oder auch an einem Wirtschaftsgut wie einem Grundstück Nießbrauch bestellen lassen. Der Nießbrauch begründet ein höchstpersönliches Recht des Übergebers, sämtliche Nutzungen im Zusammenhang mit dem Unternehmen, dem Gesellschaftsanteil o.ä. zu ziehen. Damit kann er sich von der Vermögenssubstanz als solcher trennen, nimmt aber weiterhin am Ertrag derselben teil.

- Sofern der Nachfolger zumindest anfangs noch keine direkten Mitgliedschaftsrechte und damit entsprechende Einflussmöglichkeit haben soll, bietet sich auch eine Unterbeteiligung an dem Unternehmen an. Diese stellt sozusagen eine Beteiligung an der Beteiligung dar und bietet damit eine Gewinnbeteiligung, die je nach Ausgestaltung des Vertrages auch mit einer Verlustbeteiligung ver-

bunden sein kann. Unterbeteiligungen sind sowohl an Geschäftsanteilen einer GmbH, an Aktien sowie an Personengesellschaften denkbar.

### Neugründung einer Gesellschaft

Es kann im Zuge der Unternehmensnachfolge auch sinnvoll sein, dass der Nachfolger eine neue Gesellschaft gründet. Das Interesse des Übergebers, seine nachträgliche Haftung zu begrenzen, spielt bei der Rechtsformwahl ebenso eine Rolle wie das Interesse des Übernehmers, in möglichst wenige Verpflichtungen des Übertragenden eintreten zu müssen.

Weitere Kriterien für die Rechtsformwahl sind die Erhaltung des angelegten Vermögens, der Schutz des Vermögens vor Pflichtteilsansprüchen und die Belastung des Vermögens durch güterrechtliche Ansprüche. Zudem spielen auch Gründungs- und Betriebsaufwand sowie Publizitätspflichten eine Rolle.

Generell hängt die Frage, welcher Rechtsform der Vorzug zu geben ist, immer vom Einzelfall ab. Während die Personengesellschaften eine große Gestaltungsfreiheit im Hinblick auf die innere Organisationsstruktur zulassen, liegt der entscheidende Vorteil der Kapitalgesellschaften in der beschränkten Haftung.



Die GmbH & Co.KG ist die Rechtsform, in der die Vorteile beider Gesellschaftsformen optimal verbunden werden können.

### Umwandlung des Unternehmens

Die Bedeutung von Umwandlungen ergibt sich aus den verschiedensten Interessenlagen von Nachfolger und Übergeber. Motivation für Umwandlungsmaßnahmen ist dabei die Überlegung, wer das Unternehmen fortführen und in welcher Rechtsform und mit welchen Haftungsfolgen die Unternehmensfortführung praktiziert werden soll. Ziel einer Umwandlung ist zumeist, das Unternehmen in eine haftungsbegrenzte Rechtsform zu führen. Gleichzeitig soll die Umwandlung selbst möglichst steuerneutral gestaltet werden.

Daneben kann die Umwandlung den gegebenenfalls bestehenden Wunsch des Übergebers berücksichtigen, die Verantwortung schrittweise abzugeben. Zugleich können auch bislang zurückgestellte Strukturierungsüberlegungen umgesetzt werden und somit das Unternehmen den aktuellen Herausforderungen angepasst werden.

Das Umwandlungsgesetz hält grundsätzlich drei verschiedene Arten der Umwandlung bereit.

- Verschmelzung (Übertragung des Vermögens von einem Rechtsträger auf den anderen)

#### • Spaltung:

- a) Aufspaltung (das gesamte Vermögen des übertragenden Rechtsträgers wird in mehreren Teilen auf verschiedene neue übernehmende Rechtsträger übertragen)
- b) Abspaltung (ein Teil des Vermögens wird auf einen oder mehrere Gesellschafter des übernehmenden Rechtsträgers übertragen)
- c) Ausgliederung (ein Teil des Vermögens wird auf den übernehmenden Rechtsträger selbst übertragen)

#### • Rechtsformwechsel

### Einzelne Gestaltungsmodelle

#### Betriebsverpachtung

Diese Variante bietet sich an, wenn der Unternehmer noch keinen Nachfolger parat hat oder bereits aus dem Unternehmen ausscheiden will, um es später vielleicht zu veräußern, jedoch derzeit noch nicht den richtigen Käufer gefunden hat. Dabei wird das Unternehmen als Ganzes oder auch ein Teilbetrieb sowie das dazugehörige Anlagevermögen einschließlich des Geschäftswertes, der Kunden- und Lieferantenbeziehungen an den Pächter verpachtet.

#### Übertragung des Unternehmens durch Schenkung

Die Schenkung ist immer noch eines der Hauptinstrumente der vorweggenommenen Erbfolge.

Entscheidend ist hier die Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Bewertung des Unternehmens und für die daraus resultierende Höhe der Schenkungssteuer. Denn deren Höhe wird für die Wahl dieser Gestaltungsvariante ein Hauptkriterium sein. Hier finden sich deutliche Unterschiede bei der Bewertung von Personen- und Kapitalgesellschaften.

Bei Personengesellschaften erfolgt die Bewertung des Betriebsvermögens nach den Buchwerten der Wirtschaftsgüter. Dies ist ein recht steuerfreundlicher Bewertungsansatz, da die vor der Schenkung in Anspruch genommene Abschreibung vom Erwerber genutzt werden kann.

Bei Kapitalgesellschaften entspricht der Wert ihrer Anteile dem Verkehrswert, was in der Regel zu einer höheren steuerlichen Belastung führt.

#### Verwaltung von Grundbesitz in der Familie

Grundstücke werden als wesentliche Vermögensgrundlage für Familien angesehen. Sie machen in der Regel

eine langfristige Wachstumsentwicklung mit, bergen aber den Nachteil der schlechten Verkehrsfähigkeit sowie des fehlenden liquiden Kapitals. Besonders problematisch ist die Funktion von Grundstücken, wenn sie auf mehrere Erben übergehen. Die Bewältigung von Pflichtteilsansprüchen steht dabei ebenso an wie die Vermeidung von Steuerlasten beim Vermögensübergang. Um diese Nachteile zu vermeiden, bietet sich die Gründung einer Familien-Grundbesitzgesellschaft an. Dadurch können potenzielle Nachfolger schon zu Lebzeiten des Erblassers am Vermögen beteiligt werden.

#### Schlussbemerkung

Es gibt nicht die eine Lösung für die Unternehmensnachfolge, aber es gibt verschiedene Lösungsansätze, die je nach den Zielen und Wünschen der Beteiligten im Einzelfall gegeneinander abgewogen – oder miteinander kombiniert werden sollten. Wichtig ist, sich zuerst über die essentiellen Punkte der Nachfolgeregelung klar zu sein – und sodann mit dieser Vorgabe nach dem richtigen persönlichen Weg zu suchen und diesen rechtlich umzusetzen.

**Ansprechpartner:** ©JuS Rechtsanwälte  
Peter Umbach  
umbach@jus-kanzlei.de  
Tel: 0821 34660-16  
Fax: 0821 34660-83  
www.jus-kanzlei.de

## Unternehmerischer Erfolg durch individuelle Vertragsgestaltung im Vertrieb

**Unternehmerischer Erfolg bleibt aus, wenn die technische Innovation am Vertrieb scheitert. Die ausgewogene rechtliche Gestaltung verschiedenster Vertriebsformen ist dabei ebenso wichtig wie die genaue Analyse der Zielgruppen und die Recherche zu deren Kaufverhalten.**

Die konventionelle Vertriebspraxis über Vertragshändler oder Handelsvertreter kann sich immer noch als sinnvoll erweisen. Jedoch sollten keine Standardverträge der Begleiter für eine effiziente Vertriebsstruktur sein. Vielmehr ist immer die individuelle Vertragssituation möglichst genau abzubilden. Und was für eine gute Maschine gilt, gilt auch für Verträge: nur ihre konsequente Pflege hält sie auch fit.

### 1. Handelsvertreter

Die klassischste Form des Vertriebes, nämlich die Zusammenarbeit mit einem Handelsvertreter, ist immer noch nicht aus der Mode gekommen. Drei wesentliche Problemkreise stehen dabei immer wieder im Mittelpunkt. So entsteht häufig Streit darüber, ob eine Provision entstanden und fällig geworden ist, wie es um die Exklusivität und das Konkurrenzverbot steht und welche Ansprüche bestehen, wenn der Handelsvertretervertrag beendet wird.

#### *a. Entstehung und Fälligkeit des Provisionsanspruchs*

Entscheidend für die Entstehung des Provisionsanspruches ist immer, dass der Handelsvertreter auf den Abschluss eines Geschäftes hingewirkt hat, mithin also der Geschäftsabschluss auf seine Tätigkeit zurück zu führen ist.

Die Provisionspflicht endet jedoch nicht, wenn der Handelsvertretervertrag beendet ist. Vielmehr können auch noch Ansprüche aus nachvertraglicher Provision bestehen, etwa wenn der Handelsvertreter noch zu Zeiten des Bestehens des Handelsvertretervertrages provisionspflichtige Geschäfte vorbereitet hat. Dies hat der BGH mit Urteil vom 21.10.2009 (Az: VIII ZR 286/07) nochmals ausdrücklich klargestellt. Sollte in einem Handelsvertretervertrag deshalb geregelt sein, dass Provisionsansprüche im Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertretervertrages enden

würden, so wäre eine solche Klausel AGB-rechtswidrig und deshalb unwirksam. Zu bedenken ist auch, dass die ehemals kurze Verjährungsfrist nunmehr auf einheitlich 3 Jahre verlängert worden ist. Dies gilt für all jene Provisionsansprüche, die ab dem 15.12.2004 entstanden sind.

Ebenso ist es ratsam, den Gebietschutz sowie die Exklusivität eines Handelsvertreters in dem Handelsvertretervertrag ausdrücklich und rechtssicher zu bestimmen. So sollte beispielsweise die Provisionspflicht sowohl für vermittelte als auch für Eigengeschäfte genauestens geregelt werden. Dies gilt auch im Hinblick auf einen etwaigen Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB.

Probleme können ferner im Zusammenhang mit einem sog. Bezirksvertreter entstehen. Dieser erhält nämlich auch Provisionen für solche in seinem Bezirk getätigten Geschäfte, an deren Zustandekommen er nicht mitgewirkt hat. Will der Auftraggeber deshalb in den Bezirk des Handelsvertreters selbst direkt Geschäfte abschließen, so muss er vertraglich sicherstellen, dass es sich bei seinem Vertragspartner eben nicht um einen Bezirksvertreter handelt, da er sich ansonsten schadenersatzpflichtig im Falle des Vorenthaltens von Provisionen macht.

#### *b. Beendigung des Handelsvertretervertrages*

Handelsvertreterverträge können durch ordentliche oder gar fristlose (außerordentliche) Kündigung beendet werden. Dabei sind die gesetzlichen Mindestkündigungsfristen (gestaffelt nach Vertragsdauer) zu berücksichtigen. Zu bedenken ist, dass eine fristlose Kündigung nur dann möglich ist, wenn es dafür einen wichtigen Grund gibt. Dieser liegt in der Regel nur dann vor, wenn es dem Kündigenden unzumutbar ist, das ordentliche Vertragsende abzuwarten. Denkbar sind in der Praxis Situationen, in welchen der Handelsvertreter nicht die erforderlichen Abschlusszahlen nachweisen kann. Häufig hilft sich der Auftraggeber dadurch, in dem er dies als wesentliche Pflichtverletzung ansieht und den Vertrag fristlos kündigt. Zuweilen führt dies jedoch vor Gericht zu einem Misserfolg, wenn beispielsweise der Entzug der Exklusivität als milderer Mittel im Vertrag vorgesehen ist. Es sollte deshalb im Vertrag konkret definiert werden, wann ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung ausreicht. Nicht vergessen werden darf, dass vor Ausspruch der fristlosen Kündigung jedenfalls eine schriftliche Abmahnung notwendig ist. Diese muss innerhalb einer angemessenen Frist nach Kenntnis vom Kündigungsgrund erfolgen, kann also nicht beliebig hinaus geschoben werden, da ansonsten der Kündigungsgrund seine rechtliche Bedeutung verliert.

*c. Ausgleichsanspruch*

Hauptfeld von Streitigkeiten bei Beendigung eines Handelsvertretervertrages ist die Höhe des Ausgleichsanspruches gem. § 89b HGB. Dabei ist zunächst die Frage zu beantworten, ob überhaupt ein Ausgleichsanspruch besteht. Im Gesetz sind nämlich Fälle definiert, in denen ein Ausgleichsanspruch ausscheidet. Das ist etwa dann der Fall, wenn der Handelsvertreter von sich aus selbst kündigt. Allerdings gilt dies nicht ausnahmslos. Denn wenn beispielsweise der Auftraggeber mit den fälligen Provisionszahlungen regelmäßig im Rückstand ist oder etwa selbst eine unwirksame außerordentliche Kündigung ausgesprochen hat, kann der Handelsvertreter selbst zur Kündigung greifen, ohne das Risiko des Verlustes des Ausgleichsanspruches eingehen zu müssen.

Der Auftraggeber hat jedoch dann rechtmäßigerweise zur außerordentlichen Kündigung gegriffen, wenn etwa der Handelsvertreter schuldhaft seinen Vertrag z.B. durch die Missachtung des Wettbewerbsverbots verletzt hat. Sehr häufig wird versucht, im Vorfeld den Ausgleichsanspruch abzuwälzen, indem der Handelsvertretervertrag entsprechend gestaltet wird.

Dies kann häufig dazu führen, dass eine solche „Abwälzungsklausel“ unwirksam ist. Deswegen ist auch an dieser Stelle äußerste Sorgfalt bei Abfassung des Handelsvertretervertrages geboten.

*d. Höhe des Ausgleichsanspruches*

Die Höhe des Ausgleichsanspruches ist ein häufiges Konfliktfeld. So ist zunächst der Rohausgleich zu ermitteln. Hier werden Provisions-einnahmen der letzten 5 Jahre im Durchschnitt ermittelt. Dabei wird eine Abwanderungsquote von 20% unterstellt, die vom Ausgleichsanspruch wieder abgezogen wird. Die ausgleichspflichtigen Umsätze müssen dem Unternehmer also dauerhaft zustehen. Ferner ist die Kappungsgrenze zu berücksichtigen. Damit ist gemeint, dass lediglich die Durchschnittsprovision der letzten 5 Jahren maßgeblich ist.

**2. Vertragshändler und Vertragshändlervertrag**

Dem Handelsvertreter am ähnlichsten ist die Vertriebsform eines Vertragshändlervertrags. Der Unterscheid besteht darin, dass der Vertragshändler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Produkte vom Auftraggeber abkauft. Ihm steht daher in der Regel kein Provisionsanspruch zu. Vielmehr erzielt er seinen Gewinn dadurch, indem er die Produkte mit einem hohen Rabatt vom Hersteller erwirbt.

Das Rechtsverhältnis zu einem Vertragshändler ist im HGB nicht geregelt. Häufig wird jedoch versucht, Ansprüche des Handelsvertreters auch auf den Vertragshändler zu übertragen. Dies gelingt jedoch nicht immer, da bestimmte Voraussetzungen für die analoge Anwen-

dung der HGB-Vorschriften erfüllt sein müssen. So muss der Vertragshändler beispielsweise in die Absatzorganisation des Herstellers oder Lieferanten eingegliedert sein und zudem vertraglich verpflichtet sein, zum Vertragsende seinen Kundenstamm auf den Hersteller oder Lieferanten zu übertragen. Häufig fehlt es jedoch an der zuletzt genannten Voraussetzung, weshalb dann dem Grunde nach Ausgleichsansprüche wie bei einem Handelsvertreter nicht entstehen.

So haben z.B. Hersteller in der Automobilbranche versucht, unter Umgehung eines möglichen Aus-

gleichsanspruches dennoch an die Kundendaten zu gelangen. Hierzu wurden gesonderte Marketinggesellschaften gegründet, an die die Kundendaten aufgrund des Vertragshändlervertrages zu übermitteln waren. Solange sicher gestellt ist, dass dieses Marketingunternehmen die erworbenen Daten nicht an den Hersteller weitergibt, wird kein Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB ausgelöst. Besteht jedoch die Möglichkeit dazu, so wird dies nach der Rechtsprechung des BGH so gesehen, als ob der Vertragshändler zur Überlassung der Kundendaten verpflichtet sei. In diesem Fall wäre ein Ausgleichsanspruch gegeben.

**Ansprechpartner:** ©JuS Rechtsanwälte



Hans-Peter Heinemann  
 heinemann@jus-kanzlei.de  
 Tel: 0821 34660-16  
 Fax: 0821 34660-83  
 www.jus-kanzlei

## Schutz vor Plagiaten Gewerblicher Rechtsschutz und Wettbewerbsrecht

**Gerade in hoch umkämpften Marktsegmenten ist die Sicherung der geistigen Eigentumsrechte eines Unternehmens in gesteigertem Maße wichtig. Allgemein bekannt sind hierbei zunächst das Markenrecht und die technischen Schutzrechte wie das Patent- und Gebrauchsmusterrecht, sowie die nichttechnischen Schutzrechte des Geschmacksmuster- („Design-“) und Urheberrechts.**

### Entstehung von Schutzrechten

Mit Ausnahme des Urheberrechts entstehen die oben genannten Schutzrechte auf nationaler Ebene im Normalfall durch Anmeldung und Eintragung bei den vom Deutschen Patent- und Markenamt ([www.dpma.de](http://www.dpma.de)) geführten Registern. Keine Registrierungsformalitäten kennt das Urheberrecht. Es schützt nach seiner Legaldefinition die Werke der Literatur, Wissenschaft und Kunst, wobei hierzu gem. § 2 Abs. 1 UrhG insbesondere auch Computerprogramme zählen. Das Urheberrecht entsteht geradezu automatisch mit der Schöpfung als „Realakt“, allerdings auch erst dann, wenn das entstandene Werk eine notwendige Gestaltungshöhe aufweist. Mit anderen Worten: Eine preisgünstig bei IKEA erstandene Büroleuchte wird kaum den Schutz des Urheberrechts genießen, während die weltbekannte „Wagenfeld-

Leuchte“ aus der Stilrichtung des Bauhaus ohne Zweifel entsprechenden Schutz genießen kann.

Wenn die Unternehmen entsprechenden Schutz Ihres geistigen Eigentums durch Registrierungen sichergestellt haben bzw. beispielsweise das IT-Unternehmen entsprechenden Schutz seiner Software qua Urheberrecht genießt, ist die Verteidigung der eigenen Rechtspositionen unschwer möglich. Oft ist es allerdings gerade in der Gründungsphase von Unternehmen so, dass entsprechender Leistungsschutz für Unternehmenserzeugnisse nicht besteht, weil beispielsweise die Kosten des Registrierungsverfahrens gescheut wurden oder aber das Produkt nicht die Eintragungsvoraussetzungen des DPMA erfüllte.

### Wettbewerbsrechtlicher Nachahmungsschutz

Gleichwohl ist das Unternehmen in dieser Situation nicht rechtlos gestellt, wenn ein Konkurrent unter Einsparung sämtlicher Entwicklungskosten das gleiche Produkt auf den Markt wirft, in Billiglohnländern produzieren lässt und entsprechend niedrigere Preise verlangt.

Der in § 4 Nr. 9 UWG verortete wettbewerbsrechtliche Nachahmungsschutz schützt vor einem Konkurrenten, der das Leistungsergebnis eines Mitbewerbers nachahmt und auf dem Markt anbietet.

### Wettbewerbliche ästhetische oder technische Eigenart

Der Nachahmungsschutz des § 4 Nr. 9 UWG kommt nur in Betracht, wenn das Ausgangsprodukt wettbewerbliche Eigenart besitzt. Diese liegt vor, wenn die konkrete Ausgestaltung oder bestimmte Merkmale des Erzeugnisses geeignet sind, potentielle Kunden auf seine betriebliche Herkunft oder seine Besonderheiten hinzuweisen. Hierbei genügt es, wenn die angesprochenen Verkehrskreise annehmen könnten, das betreffende Produkt könne nur von einem bestimmten Anbieter oder einem mit ihm verbundenen Unternehmen stammen. Eine wettbewerbliche Eigenart kann sich sowohl aus ästhetischen wie auch aus technischen Merkmalen ableiten.

Für die *ästhetische Eigenart* ist Voraussetzung, dass aufgrund der Kombination der Einzelmerkmale eines Produktes den Kunden ein Rückschluss auf die betriebliche Herkunft ermöglicht wird.

Die - alternative - Voraussetzung einer *technischen Eigenart* ist bedeutend schwieriger zu begründen. Denn die technische Lehre und der bestätigte Stand der Technik sind grundsätzlich frei. Gemeinfreie technische Lösungen haben niemals eine wettbewerbliche Eigenart. Dieses gilt ausnahmslos für solche Gestaltungselemente, die technisch notwendig sind; der erstrebte technische Erfolg also nicht anderweitig erreicht werden kann. Der Hintergrund ist einfach: Es ist ein legitimes Interesse der Verbraucher, auf den Anbieter eines kompatiblen Produkts ausweichen zu können, wenn der Originalanbieter im Preis-Leistungsvergleich schlechter abschneidet oder bei ihm ein Lieferengpass besteht. Das Interesse des Originalherstellers, auch den Ersatz, Ergänzungs- oder Erweiterungsbedarf allein befriedigen zu dürfen, muss demgegenüber zurücktreten. Konsequenterweise hat der Bundesgerichtshof (BGH) bereits im Jahr 1977 entschieden, dass die bloße Nachahmung fremder Erzeugnisse selbst bei maßstabgetreuem Nachbau für sich alleine wettbewerbsrechtlich nicht zu beanstanden ist.

*Allerdings:* Verbleibt dem Mitbewerber innerhalb des freien Standes der Technik ein hinreichender Spielraum zur Erfüllung der technischen Aufgabenstellung, ist dieses nach der Rechtsprechung des BGH als nicht mehr angemessen zu bewerten. Je komplexer also das technische Erzeugnis ist und je mehr technische Funktionen es in sich vereint, desto weniger ist es für den Konkurrenten notwendig, die konkrete Gestaltung in allen Einzelheiten nahezu identisch zu übernehmen Insofern kann also ein Produkt auch eine *technische* Eigenart besitzen.

**Besondere, die Unlauterkeit begründende Umstände**

Die bloße Tatsache, dass die angebotenen Produkte wettbewerbliche (ästhetische oder technische) Eigenart besitzen und nachgeahmt werden, begründet für sich alleine allerdings noch nicht die Unlauterkeit der Wettbewerbshandlung des Konkurrenten. Für eine Wettbewerbswidrigkeit der Nachahmung müssen besondere Umstände hinzutreten, welche dieses Verhalten unlauter erscheinen lassen, nämlich - alternativ:

- **eine Herkunftstäuschung, § 4 Nr. 9 lit. a UWG**
- **eine Rufausbeutung oder, § 4 Nr. 9 lit. b UWG**
- **die unredliche Erlangung von Kenntnissen oder Unterlagen, § 4 Nr. 9 lit.c UWG**

Eine *Herkunftstäuschung* liegt vor, wenn der potentielle Kunde den Eindruck gewinnen könnte, die Nachahmung stamme vom Hersteller des Originals. Das Hervorrufen bloßer Assoziationen an das Originalprodukt reicht jedoch nicht aus. Maßgebend ist, wie die Rechtsprechung völlig verklausuliert und nicht erhellend formuliert, „die Sichtweise des durchschnittlich informierten, situationsadäquat aufmerksamen und verständigen Durchschnittsverbrauchers (oder sonstigen Marktteilnehmers), der sich für das Produkt interessiert“.

Da man mit dem Tatbestand der Herkunftstäuschung aber oft nicht weiterkommt und auch die unredliche Erlangung von Kenntnissen und Unterlagen gem. § 4 Nr. 9 lit. c UWG nicht belegbar ist, stellt § 4 Nr. 9 lit. b UWG („*Rufausbeutung*“) einen nicht zu vernachlässigenden Auffangtatbestand dar, wodurch der Hersteller in seiner Eigenschaft als Mitbewerber bei der Produktvermarktung geschützt wird.

Voraussetzung ist hier, dass das nachgeahmte Produkt überhaupt eine Wertschätzung erfährt. Ein auf dem Markt völlig unbekanntes Produkt kann also nicht durch § 4 Nr. 9 lit. b UWG geschützt sein. Eine Ausnutzung der Wertschätzung (Rufausbeutung) liegt aber dann vor, wenn die potentiellen Kunden die positive Meinung über das Original auf die Nachahmung übertragen. Der Konkurrent profitiert also vom

guten Ruf des Originals und kann sein Plagiat überhaupt nur deshalb vertreiben, weil die Kunden dem Produkt eine Wertschätzung entgegenbringen. Es findet also ein „*Imagetransfer*“ statt.

**Konsequenz**

Wenn der Tatbestand des § 4 Nr. 9 UWG erfüllt ist, kann dem unredlichen Konkurrenten schon im Wege der einstweiligen Verfügung untersagt werden, sein Konkurrenzprodukt weiter zu vertreiben. Im anschließenden Hauptsacheverfahren besteht die weitere Möglichkeit, zusätzlich Ansprüche auf Auskunft über Lieferbeziehungen und Umsätze, sowie auf Schadensersatz geltend zu machen.

**Schlussbemerkung**

Nachteilig ist, dass der ergänzende wettbewerbsrechtliche Leistungsschutz weitaus schwieriger durchzusetzen ist, als registrierte Schutzrechte. Gleichwohl bietet er denjenigen Unternehmen, welche entsprechende Registrierungen nicht vorgenommen haben bzw. nicht vornehmen konnten, immer noch einen Schutz ihrer Entwicklungen und Produkte. Nur weil ein Schutzrecht nicht registriert ist, sollte daher nicht vorschnell dem Konkurrenten der Markt überlassen werden.

.....  
**Ansprechpartner:** © JuS Rechtsanwälte



Sascha Leyendecker  
 leyendecker@jus-kanzlei.de  
 Tel: 0821 34660-29  
 Fax: 0821 34660-93  
 www.jus-kanzlei.de



## Spezielle Vertragsgestaltung im internationalen Vertrieb

**Gerade im internationalen Geschäft kann sich die konventionelle Vertriebspraxis über Vertragshändler oder Handelsvertreter immer noch als sinnvoll erweisen. Deshalb ist einem Standardvertrag immer die spezielle Vertragsgestaltung vorzuziehen.**

### Vertrieb im Ausland

Um sich einen ausländischen Markt zu erschließen, muss sich ein Unternehmen häufig mit einem ausländischen Vertragshändler oder Handelsvertreter rechtlich verbinden. Wer nicht sicher ist, ob er in einem ausländischen Markt Fuß fassen will, wird deswegen zunächst noch davor zurückschrecken, eine eigene ausländische Vertriebs Tochter zu gründen. Beim Abschluss internationaler Vertriebsverträge sollten daher bestimmte Grundfragen nicht unberücksichtigt bleiben.

### Auswahl der Rechtsordnung

Zunächst ist die Frage zu klären, welche nationale Rechtsordnung Anwendung finden soll. Dabei haben die Vertragsparteien die Wahl, eine bestimmte Rechtsordnung zur Beurteilung ihres Vertragsverhältnisses frei zu wählen. Dabei genießen insbesondere die Rechtsordnungen Deutschlands und der Schweiz bei unterschiedlichsten Vertriebsgebieten in der Regel Vorrang. Für den im

Inland ansässigen Vertragspartner, der den ausländischen Markt noch nicht kennt, ist es jedoch immer günstiger, einen Vertrag nach der eigenen Rechtsordnung, die er beherrscht, abzuschließen. Keinesfalls sollte die Frage der Rechtswahl jedoch ungeregelt bleiben, da sonst nach internationalem Privatrecht die Rechtsordnung erst ermittelt werden muss, was sehr häufig unnötige Konflikte nach sich zieht.

### Regelung der internationalen Zuständigkeit

Sodann sollte die internationale Zuständigkeit von ordentlichen Gerichten oder gar Schiedsgerichten geregelt sein. Dabei macht es keinen Sinn, den Gerichtsstand in ein Land zu verlegen, welches mit der für den Vertrag relevanten Rechtsordnung nicht vertraut ist (z. B. schweizerisches Gericht entscheidet nach der deutschen Rechtsordnung). Beides sollte hier jedenfalls gleich geschaltet sein.

In den meisten Fällen wird auf eine Schiedsgerichtsordnung Bezug genommen, die den Vorteil hat, im Zweifel recht rasch und pragmatisch zu entscheiden, allerdings auch den Nachteil mit sich bringt, keine Berufungsinstanz zu haben. Die Vertrags-

parteien sind an die Entscheidung des Schiedsgerichts dann gebunden. Jedenfalls sollte die Schiedsgerichtsordnung sodann auch ausgewogen gestaltet sein, damit beide Parteien sich im Schiedsgericht hinreichend vertreten sehen.

**Ansprechpartner:** ©JuS Rechtsanwälte



Hans-Peter Heinemann  
 heinemann@jus-kanzlei.de  
 Tel: 0821 34660-16  
 Fax: 0821 34660-83  
 www.jus-kanzlei

## Abgeltungsteuer bei negativen Kapitaleinkünften

**Aufgrund der ab 2009 geänderten Steuergesetzgebung unterliegen private Erträge aus Kapitaleinnahmen und Veräußerungsgewinnen der Abgeltungssteuer und werden einheitlich mit 25% besteuert.**

Die Abgeltungsteuer wird durch inländische Kreditinstitute mit abgeltender Wirkung abgeführt, sodass diese Einkünfte, sofern nicht in Ausnahmefällen bei Gesellschaftern zum Teileinkünfteverfahren optiert wird, nicht mehr in der Steuererklärung angegeben werden müssen. Ein häufig auftretender Themenkomplex bei der Abgeltungssteuer sind negative Kapitaleinnahmen. Nach einem Schreiben des BMF vom 22.12.2009 (IV C 1 - S 2252/08/10004) sind hierbei folgende Punkte zu beachten:

**Verluste aus Kapitaleinkünften** können nicht mit positiven Einkünften aus anderen Einkunftsarten verrechnet werden sondern nur mit Gewinnen aus Kapitalvermögen (z.B. aus Veräußerungen von Gesellschaftsanteilen, von Dividenden- und Zinsscheinen, von Ansprüchen aus Versicherungsleistungen und sonstigen Kapitalforderungen sowie aus Termingeschäften).

**Termingeschäfte** (z.B. Zinsbegrenzungsvereinbarungen oder Swaps), die zu den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung gehören, fallen nicht unter die Einkünfte des § 20 EStG.

Nicht ausgeglichene Verluste werden auf das nächste Jahr durch die Bank vorgetragen (allgemeiner Verlusttopf) und können dann wieder mit positiven Kapitaleinkünften verrechnet werden.

**Verluste aus Aktienveräußerungen** dürfen nur mit Gewinnen aus Aktienveräußerungen verrechnet werden. Ein verbleibender Verlustüberhang am Jahresende wird durch die Bank getrennt von dem Verlustvortrag aus Kapitalvermögen auf das Folgejahr vorgetragen (Aktientopf). Bleiben nach Verrechnung von Gewinnen und Verlusten aus Aktiengeschäften Gewinne übrig, so dürfen diese mit dem allgemeinen Verlusttopf verrechnet werden.

Auf Verlangen muss die Bank die jeweiligen nicht ausgeglichenen

Verluste bescheinigen. Der Verlustübertrag entfällt in diesen Fällen. Sogenannte **Altverluste**, d.h. Verlustvorträge aus 2008 sowie in 2009 letztmals angefallene Verluste aus Spekulationsgeschäften, können noch bis zum Jahr 2013 mit positiven Kapitaleinkünften verrechnet werden. Dies kann auf der Ebene der Bank mit Einkünften geschehen, die bereits der Abgeltungssteuer unterlegen haben wie auch bei der Einkommensteueranmeldung. Spekulationsverluste aus Wertpapieren oder am Terminmarkt, die noch im Jahr 2009 angefallen sind, können wahlweise entweder nach 2008 auf Gewinne aus § 23 EStG zurückgetragen oder mit Einkünften des Jahres 2009 nach § 20 Abs. 2

EStG verrechnet werden. Behält die Bank zunächst Abgeltungsteuer ein und wird erst danach ein Verlust erzielt, so kann die Bank unterjährig eine Steuergutschrift erteilen.

Geben Ehegatten der Bank einen gemeinsamen Freistellungsauftrag, so erfolgt ab 2010 eine übergreifende Verlustverrechnung über alle geführten Konten, d.h. sowohl für Gemeinschaftskonten wie auch für Konten und Depots, die nur auf einen Ehegatten lauten. Bei Einzel-Freistellungsaufträgen kann der aufgrund von Verlusten nicht genutzte Sparer-Pauschbetrag im Rahmen der Veranlagung bei dem anderen Ehegatten berücksichtigt werden.

**Ansprechpartner:** Hielscher & Besser Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.



Alexander Besser

info@hielscher-besser.de  
Telefon: 0821 50901-0  
Telefax: 0821 50901-11  
www.hielscher-besser.de



## Erwerb von Kapitalgesellschaften mit Verlustvortrag (Mantelkauf)

**Unter Mantelkauf versteht man im Allgemeinen den Kauf von Anteilen an einer nicht mehr tätigen, meist vermögenslosen Kapitalgesellschaft.**

Nach dem Kauf von Gesellschaftsanteilen wird durch den neuen Gesellschafter neues Kapital zugeführt und schließlich wieder eine Geschäftstätigkeit aufgenommen. Die Gründe für einen Mantelkauf können z.B. in der Einsparung von Gründungskosten liegen. Aus steuerlicher Sicht kann der Vorteil darin liegen, Verlustvorträge zu kaufen, um diese (später) nutzen zu können. Solchen Gestaltungen setzt jedoch die Regelung des § 8 Abs. 4 KStG enge Grenzen.

2008 wurden im Rahmen der Unternehmensteuerreform die Regelungen zum sogenannten Mantelkauf durch einen neuen § 8 c KStG ersetzt und erheblich verschärft. Vorhandene Verlustvorträge einer Kapitalgesellschaft gingen regelmäßig unter, wenn Anteile von mehr als 50% erworben wurden. Bei geringeren Veräußerungsquoten wurde der Verlustvortrag prozentual zum neuen Beteiligungsverhältnis gekürzt.

Durch das ab dem 01.01.2010 geltende Wachstumsbeschleunigungsgesetz wurden erhebliche Erleichterungen eingeführt, um Umstrukturierungen im Konzern sowie bei Unternehmen in der Krise zu ermöglichen, neue Gesellschafter aufzunehmen und Verlustvorträge beizubehalten. Zur Erleichterung von Umstrukturierungen wurde eine Konzernklausel eingeführt, wonach dann kein schädlicher Beteiligungserwerb vorliegt, wenn an dem übertragenden und dem übernehmenden Rechtsträger dieselbe Person zu jeweils 100% mittelbar oder unmittelbar beteiligt ist. Die Konzernleichterung greift somit nicht, wenn auch noch andere Personen, selbst minderheitlich, beteiligt sind. Darüber hinaus wurde eine sogenannte Verschonungsregel in das Gesetz aufgenommen, wonach bei steuerschädlichen Beteiligungserwerben nicht genutzte Verluste in Höhe der in dem erworbenen Anteil enthaltenen stillen Reserven erhalten bleiben. § 8c Abs.1 Satz 6 KStG n.F. lässt Verluste zum Abzug zu, wenn bei einem schädlichen

Beteiligungserwerb zwischen 25% und 50% die anteiligen und bei einem schädlichen Beteiligungserwerb über 50% die gesamten zum Zeitpunkt des Beteiligungserwerbs vorhandenen stillen Reserven nicht überstiegen werden.

Stille Reserven werden dabei durch die Gegenüberstellung von (anteiligem) steuerlichem Eigenkapital und dem gemeinen Wert der erworbenen Anteile ermittelt. Als gemeiner Wert des Gesellschaftsanteils wird grundsätzlich der Kaufpreis zugrunde gelegt. Lässt sich der gemeine Wert nicht aus einem Kaufpreis unter Dritten ableiten, so ist als Nachweis eine Unternehmensbewertung vorzulegen, wobei die zugrundezulegende Methode im Gesetz nicht definiert ist. Die stillen Reserven müssen aus inländischem Vermögen resultieren, wodurch sich eine Einschränkung der Verschonungsregelung ergibt. Stille Reserven in Beteiligungsbesitz werden nicht berücksichtigt, da Gewinne aus deren Veräußerung nicht steuerpflichtig sind.

Als dritte Erleichterung wird durch das Wachstumsbeschleunigungsgesetz eine Sanierungsklausel eingeführt. Die Anwendung der Sanierungsklausel setzt neben der Sanierungs-

absicht die Erhaltung der wesentlichen Betriebsstrukturen sowie die Nichteinstellung des Betriebs zum Erwerbszeitpunkt voraus. Die Gesellschaft muss dabei sanierungsbedürftig sein und die Sanierung darauf gerichtet sein, eine Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung zu verhindern oder zu beseitigen.

Als Erhaltung der Betriebsstrukturen wird mindestens eines der folgenden Merkmale angesehen:

- **Abschluss einer Betriebsvereinbarung mit einer Arbeitsplatzregelung**
- **Nichtunterschreitung der Ausgangslohnsumme um 400% innerhalb von 5 Jahren**
- **Zuführung von neuem Betriebsvermögen von (anteilig) mindestens 25% des Aktivvermögens innerhalb von 12 Monaten**

Eine Verlustnutzung ist ausgeschlossen, wenn innerhalb von 5 Jahren nach dem Anteilserwerb die aktive Tätigkeit eingestellt oder die Branche gewechselt wird. Die Neuregelung des Mantelkaufs findet rückwirkende Anwendung auf alle Beteiligungserwerbe nach dem 31.12.2007.

**Ansprechpartner:** Hielscher & Besser Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.  
Alexander Besser, WP / StB  
www.hielscher-besser.de

## Neues Verfahren für die Steuerklassenwahl ab 2010 (z.B. auch für Geschäftsführer einer GmbH)

### Für unbeschränkt steuerpflichtige Ehegatten, die nicht dauernd getrennt leben und beide Entlohnung aus unselbständiger Tätigkeit beziehen, besteht im Hinblick auf die Wahl der Steuerklassen ein Wahlrecht.

Die Ehegatten können sich nach einer Kombination aus der Steuerklasse III und V oder nach der Steuerklasse IV / IV besteuern lassen. Bei der Steuerklassenkombination IV / IV kann wahlweise künftig zudem ein Faktor gewählt werden.

Durch das sogenannte Faktorverfahren wird erreicht, dass bei jedem Ehegatten die steuerentlastenden Vorschriften beim eigenen Lohnsteuerabzug berücksichtigt werden. Mit dem Faktor wird außerdem die steuermindernde Wirkung des Splittingverfahrens beim Lohnsteuerabzug berücksichtigt. Ziel der geeigneten Wahl zwischen den einzelnen Steuerklassenkombinationen ist es zu erreichen, dass die Summe der unterjährigen Lohnsteuerabzugsbeträge beider Ehegatten in etwa der zu erwartenden Jahreseinkommensteuer entspricht.

Die Anwendung des Faktorverfahrens können Steuerpflichtige erreichen, indem sie nach Erhalt der Lohnsteuerkarten für 2010 die

Eintragung des Faktors beim zuständigen Finanzamt beantragen. Das Finanzamt ermittelt den entsprechenden Faktor.

Der Vorteil bei der Anwendung dieses Verfahrens liegt darin, dass bereits beim Lohnsteuerabzug und nicht erst bei der Einkommensteuererklärung bei jedem Ehegatten die steuerrechtlichen Abzüge – insbesondere der Grundfreibetrag – berücksichtigt werden. Zudem können hohe Nachzahlungen im Rahmen der späteren Einkommensteuerveranlagung vermieden werden, die bei der Kombination III / V auftreten können.

Zur Erleichterung der Wahl der zutreffenden Steuerklasse bei Ehegatten hat das Bundesfinanzministerium am 22. Oktober 2009 auf seiner Homepage ein entsprechendes Merkblatt veröffentlicht. Anhand der darin enthaltenen Tabellen können Ehegatten nach der Höhe ihrer monatlichen Arbeitslöhne die Steuerklassenkombination ermitteln, bei der sie die geringste Lohnsteuer

entrichten müssen. Soweit beim Lohnsteuerabzug Freibeträge zu berücksichtigen sind, sind diese vor

Anwendung der jeweils in Betracht kommenden Tabelle vom monatlichen Bruttoarbeitslohn abzuziehen.

**Ansprechpartner:** Hielscher & Besser Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.



Alexander Besser

info@hielscher-besser.de  
Telefon: 0821 50901-0  
Telefax: 0821 50901-11  
www.hielscher-besser.de



**A<sup>3</sup>** INNOVATION IM BLUT –  
ZUKUNFT IM BLICK!

**Mechatronik**

Produktionsstandort namhafter Weltmarktführer

**Umwelttechnologie**

Bundesweit anerkanntes Umweltkompetenzzentrum –  
Nr. 1 in Bayern

**Informations- und  
Kommunikationstechnologien**

IT-Standort Nr. 2 in Bayern – Global Player bei Hardware

**Technologietransfer – Networking**

Anwendungsorientierte Forschungs- und Transferzentren vor Ort,  
Wirtschaft und Wissenschaft grenzenlos vernetzt

Mehr zum Wirtschaftsraum Augsburg: [www.region-A3.com](http://www.region-A3.com)

INNOVATION NEXT DOOR TO MUNICH



WIRTSCHAFTS-  
RAUM  
AUGSBURG

**Hielscher & Besser**  
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Heilig-Kreuz-Straße 24  
86152 Augsburg  
Telefon 0821-50 90 10  
Telefax 0821-50 90 111  
[www.hielscher-besser.de](http://www.hielscher-besser.de)



Beratung  
auf den Punkt  
gebracht

**JuS Rechtsanwälte  
Schloms und Partner**

**Konsequent für Ihr Recht**



**Olin W. Jörg**  
Partner bis 02/2005

**Hans-Peter Heinemann**  
Fachanwalt für Steuerrecht  
Fachanwalt für Handels- und  
Gesellschaftsrecht

**Sascha Leyendecker**  
Fachanwalt für Urheber- und  
Medienrecht

**Rainer J. Kositzki**  
**Andrea Neumann**

**Volker Schloms**  
Wirtschaftsmediator (IHK)

**Thomas Schmitt**  
Fachanwalt für Bau- und  
Architektenrecht  
Schlichter nach SOBau  
Fachanwalt für Arbeitsrecht

**Holger Knopp**  
Fachanwalt für Verkehrsrecht

**Dr. jur. Karin Sattler**  
Wirtschaftsmediatorin (CEDR)  
**Margrit Kohlund**

**Uwe Hartung**  
Fachanwalt für Miet- und  
Wohnungseigentumsrecht

**Thomas Graf-Knorr**  
Fachanwalt für Arbeitsrecht

**Klaus Ammesdörfer**  
Fachanwalt für Versicherungsrecht

**Frank C. Palsa**  
Fachanwalt für Bau- und  
Architektenrecht

**Dr. jur. Andreas Reich**

**Stefan Klaus**  
Fachanwalt für Arbeitsrecht  
Wirtschaftsmediator (IMB)

**Peter Umbach**  
Fachanwalt für Handels- und  
Gesellschaftsrecht

**Dr. jur. Benjamin Riedel**  
Fachanwalt für Miet- und  
Wohnungseigentumsrecht

**Marcus Hupfauer**

**Andreas Polz**  
Mediator (BM)

**JuS Rechtsanwälte  
Schloms und Partner**

Ulrichsplatz 12  
86150 Augsburg  
[jus@jus-kanzlei.de](mailto:jus@jus-kanzlei.de)  
[www.jus-kanzlei.de](http://www.jus-kanzlei.de)

**Fachanwälte für**

- Arbeitsrecht
- Architektenrecht
- Baurecht
- Gesellschaftsrecht
- Handelsrecht
- Medienrecht
- Mietrecht
- Steuerrecht
- Urheberrecht
- Verkehrsrecht
- Versicherungsrecht
- Wohnungseigentumsrecht

**weitere rechtliche Schwerpunkte**

- AGB-Recht
- Auto und Verkehr
- Bank- und Kapitalmarktrecht
- Erbrecht
- gewerblicher Rechtsschutz
- Handelsvertreterrecht
- Immobilienrecht
- Internationales Vertragsrecht
- Insolvenzrecht
- IT-Recht
- Maklerrecht
- Pferderecht
- Vereins- und Verbandsrecht
- Vergaberecht
- Werkvertragsrecht
- Wettbewerbsrecht

**JuS Consulting**

- Unternehmenskauf
- Unternehmensnachfolge
- Compliance
- Wirtschaftsmediation
- Innerbetriebliches  
Konfliktmanagement
- Projektsteuerung Immobilien
- Projektsteuerung  
Erneuerbare Energien
- Schlichtung nach SOBau
- Seminare und Vorträge

Tel.: (0821) 34 66 00

[www.jus-kanzlei.de](http://www.jus-kanzlei.de)



Martini Palais

# Bausteine für eine starke Region.



**Unternehmen für den Wirtschaftsraum Augsburg A<sup>3</sup>.**

**Informieren. Kooperieren. Fördern.** Dialog, Förderung der Standortentwicklung, attraktive Veranstaltungen. Im Förderverein der Regio Augsburg Wirtschaft GmbH engagieren sich Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen gemeinsam für die wirtschaftliche Entwicklung der Region A<sup>3</sup>. Seien Sie mit dabei – als ein weiterer wichtiger Baustein für einen starken Wirtschaftsraum Augsburg! **Gemeinsam. Unternehmen.**

# A<sup>3</sup>

**Förderverein der Regio Augsburg Wirtschaft GmbH e.V.**

c/o Regio Augsburg Wirtschaft GmbH, Karlstr. 2, 86150 Augsburg

Telefon: 0821 450 10-200, E-Mail: foerderverein@region-A3.com

[www.foerderverein.region-A3.com](http://www.foerderverein.region-A3.com)