

Gefahr für Firmen

Landeskriminalamt warnt vor
Geschäftsführerbetrug

Wirt mit Teamgeist

Konzilchef Hölzl legt Wert auf
gegenseitige Akzeptanz

Tapete aus Breisach

Erismann sorgt für farbige
Wände in vielen Ländern



Lebensmitteleinzelhandel

Wer wächst, gewinnt

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die Übernahme von Tengelmann durch Edeka oder die Aufregung um ein neues Zentrallager der Edeka Südwest: Der Lebensmitteleinzelhandel ist gerade bundesweit wie regional in die Schlagzeilen geraten. Eigentlich aber ist er ein Dauerbrenner für jede Gemeinde, die Geschäftswelt, für Kommunalpolitiker und nicht zuletzt für alle Bürger. Denn es geht darum, Nahversorgung zu gewährleisten und gleichzeitig rentierlich arbeiten zu können. Große Resonanz fand jüngst eine Veranstaltung im Regierungspräsidium, bei der es zudem um städtebauliche sowie architektonische Konzepte ging und die der Anlass für unser Titelthema war (Seite 6).

Die Wirtschaft läuft rund, die Investitionen in Aus- und Neubauten sind hoch. Dafür gibt es mehrere Beispiele auf unseren Firmenseiten: Sick, EBM-Papst, Zalando, DHL Express oder der Europa-Park, um nur einige zu nennen. Auch die Banken profitieren davon, ihre Kreditvergabe an Firmenkunden ist durchweg gestiegen – siehe dazu unsere Berichte über Sparkassen und Volksbanken. Private Bauherren haben ebenso kräftig zugegriffen. Das vergangene Geschäftsjahr war für die Banken sehr gut. Allerdings warnen sie vor einbrechenden Gewinnen in den nächsten Jahren, sollte die Negativzinsphase anhalten (Rubrik „Unternehmen“ ab Seite 34).

Die Bildungslandschaft sei zu einem Babylon geworden, niemand habe mehr den Überblick über Schultypen, Abschlüsse, Titel und Bildungswege. Das habe zu einer gleichzeitigen Entwertung von dualer Ausbildung und Studium geführt. Dies sagt eine Allianz für Bildung, bestehend aus den IHKs Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein, dem WVIB sowie der IG Metall Freiburg und Lörrach. Die Allianz fordert ein parteiübergreifendes langfristiges Konzept, um Berechenbarkeit in der Bildungslandschaft herzustellen (Seite 55).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

INHALT

APRIL

4 PANORAMA

6 > TITEL

Lebensmitteleinzelhandel:
Wer wächst, gewinnt

12 LEUTE

> Kopf des Monats:
Manfred Hölzl

14 Bernhard Wenninger

Bernd Algermissen
Volker Feldkamp/Jens Breuer/
Volker Hippler/Ulf Ludwig
Jürgen Bucher/Tobias Mohry
Marco Huber

15 Gründerin: Heidrun Hog-Heidel

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

- 34 Textilveredlung an der Wiese
- 36 Hund Möbel, Brauerei Ganter
- 37 DHL, Volksbank Breisgau-Süd
- 38 Sparkassen Staufeu, Offenburg
und Freiburg
- 40 EBM Papst
- 41 Volksbanken Offenburg & Achern
- 42 IMS Gear, Gerriets
- 43 Hansgrohe, Duravit
- 44 Zalando
- 45 Europa-Park, Bauwirtschaft

> Themen der Titelseite



80

Aus dem Südwesten Breisacher Tapeten

Rund zehn Millionen Rollen mit tausenden verschiedenen Designs verlassen jedes Jahr die Tapetenfabrik Erismann in Breisach. Sie gehört zu den letzten deutschen Herstellern und exportiert mehr als die Hälfte ihres Sortiments.

Textilveredlung an der Wiese Glänzende Tischdecken

Knitterfrei, glänzend, farbecht – wie Stoffe ihre Eigenschaften erhalten, weiß Steffen Herrmannsdörfer. Er ist der Geschäftsführer der Textilveredlung an der Wiese GmbH in Lörrach. In seiner Fabrik wird Gewebe veredelt und dann zum Beispiel in Form von Ballen auf die Reise geschickt.



34





55

Allianz für Bildung Qual der Wahl

Über 18.000 Studiengänge gibt es in Deutschland, auch Schulbildungen und -abschlüsse sind kaum noch zählbar und immer weniger vergleichbar. Eine Allianz aus WVIB, zwei IHKs und IG Metall Freiburg/Lörrach plädiert für eine Neuausrichtung der Bildungspolitik.



6

TITELTHEMA: Trends im Lebensmitteleinzelhandel

Wo wir unser Essen kaufen

Die Konkurrenz ist groß, die Margen sind klein: Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel ist stark umkämpft. Die Protagonisten der Branche versuchen sich durch Wachstum zu behaupten. Deshalb steigt die Verkaufsfläche pro Einwohner stetig und zugleich die Konzentration. Einblicke in diesen bewegten Markt bietet unser Titelthema.

- 46 Lohmann & Birkner Mobile Services
- 47 Wild-Reisen
- 48 Kronen Nahrungsmitteltechnik, Mediclin
- 49 Sick, Spitzdruck
- 50 Roche, Partner AG
- 51 Leitwerk, Hafen Kehl

52 THEMEN & TRENDS

- 52 Interview Wirtschaftskriminalität
- 54 Förderung von Unternehmensberatung neu ausgerichtet
- 55 Allianz für Bildung

56 PRAXISWISSEN

- 56 Innovation
- 59 Recht
- 61 Steuern
- 63 Umwelt

64 MESSEN

- 64 Kalender
- 65 News

80 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Tapeten von Erismann

STANDARDS

- 62 Impressum
- 66 Literatur
- 75 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Wortmann AG, Hüllhorst bei.

Februar 2016

VERBRAUCHERPREIS-INDEX



	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	106,5	105,8
Veränderung zum Vorjahr	+ 0,0%	- 0,3%

Basisjahr 2010=100; QUELLE: Statistisches Landesamt (Angaben ohne Gewähr)

Schauinslandbahn

Ergebnis vom Vorjahr übertroffen

Die Schauinslandbahn hat ihr Rekordergebnis aus dem Jahr 2014 vergangenes Jahr erneut übertroffen. 333.309 Berg- und Talfahrten zählte die Seilbahn des Freiburger Hausbergs 2015, das sind über neun Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Besonders stark haben die Jahreskarten (plus 15 Prozent) und die Kombitickets mit dem Bergrestaurant (plus 22 Prozent) zugelegt. Im gleichen Maße wie die Fahrgastzahlen stiegen auch die Erlöse und lagen am Jahresende bei über 1,4 Millionen Euro. „Die Zuwachsraten der Jahreskarte zeigen, dass es bei der Schauinslandbahn zunehmend zufriedene Stammkunden gibt, die unser Angebot wiederholt nutzen“ resümiert der Technische Betriebsleiter Günter Voigt. Im April fährt die Schauinslandbahn knapp drei Wochen lang nicht – vom 4. bis 22. April ist Frühjahrsrevision. Dann sollen die Kunden-WCs an der Bergstation modernisiert und erweitert werden. Investieren wollen die Betreiber der Schauinslandbahn, die zur Freiburger Verkehrs AG zählt, dieses Jahr auch in eine neue kostenlose Wanderkarte mit vier detailliert beschriebenen Wandertouren. **ine**

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2015/2016

	Betriebe (mit mehr als 50 Beschäftigten)			Beschäftigte (in 1000)			Umsatz (in Mio Euro)			Ausland (in Mio Euro)		
	Nov.	Dez.	Jan.	Nov.	Dez.	Jan.	Nov.	Dez.	Jan.	Nov.	Dez.	Jan.
Stadtkreis Freiburg	41	41	39	8	8	8	200	215	160	116	104	100
Breisgau-Hochschwarzwald	90	90	92	17	17	17	307	278	244	142	144	124
Emmendingen	63	63	64	12	12	12	199	182	167	122	116	104
Ortenaukreis	217	217	217	45	45	45	1006	909	765	447	438	315
Südlicher Oberrhein	411	411	412	83	83	83	1712	1583	1336	826	802	643
Rottweil	102	102	104	20	20	20	428	342	335	190	159	156
Schwarzwald-Baar-Kreis	151	151	152	27	27	27	429	338	386	171	143	160
Tuttlingen	135	135	132	29	29	29	566	518	457	299	281	240
Schwarzwald-Baar-Heuberg	388	388	388	76	75	76	1423	1198	1178	661	584	555
Konstanz	73	73	74	16	16	16	478	431	412	251	216	220
Lörrach	91	91	90	18	18	18	435	390	357	261	256	221
Waldshut	57	57	55	12	12	12	280	222	217	111	91	95
Hochrhein-Bodensee	221	221	219	47	46	46	1193	1043	986	623	563	536
Regierungsbezirk Freiburg	1020	1020	1019	206	205	205	4329	3824	3500	2110	1949	1734
Baden-Württemberg	4300	4296	4302	1115	1113	1112	29218	27272	22677	16770	16197	12954

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 4/2016)



Ausstellung in Furtwangen: 100 Jahre Sommerzeit

Wer hat an der Uhr gedreht?

Vor Kurzem hieß es wieder: Zeigerrücken und die Uhr um eine Stunde auf Sommerzeit vorstellen. Nach landläufiger Meinung hat die alljährliche Zeitumstellung 1980 begonnen. Tatsächlich gab es aber schon viel früher Zeitumstellungen in Deutschland. Die früheste erfolgte nach Kenntnisstand der Historiker im Frühjahr 1916. Das Deutsche Uhrenmuseum in Furtwangen feiert in diesem Jahr das Zeitumstellungs-Jubiläum und widmet sich in einer Sonderausstellung dem Thema „100 Jahre Sommerzeit“. Fragen wird darin auf den Grund gegangen, warum die Uhr überhaupt umgestellt wurde und wie es dazu kam, dass es etwa in der Nachkriegszeit vorübergehend eine doppelte Sommerzeit gab. Die Ausstellung, zu der das Uhrenmuseum auch das Begleitbuch „Wer hat an der Uhr gedreht – Geschichte der Sommerzeit“ herausgegeben hat, kann noch bis Ende Oktober 2016 besucht werden.

ew

www.deutsches-uhrenmuseum.de

Deutscher Nachhaltigkeitspreis Geschäftsmodelle von morgen

Spitzenleistungen in puncto Nachhaltigkeit werden honoriert. Seit 2008 verleiht die Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis in Zusammenarbeit mit der Bundesregierung, kommunalen Spitzenverbänden, Wirtschaftsvereinigungen, zivilgesellschaftlichen Organisationen und Forschungseinrichtungen den Deutschen Nachhaltigkeitspreis. Bewerben können sich in Deutschland tätige Unternehmen in drei Größenklassen (klein, mittel, groß). Hinzu kommen Sonderpreise für „Ressourceneffizienz“ und „Deutschlands nachhaltigste Marke“. Die Bewerbung erfolgt auf der Grundlage eines Online-Fragebogens, der sich auf der unten stehenden Internetseite abrufen lässt. Die besten Geschäftsmodelle werden dann am 25. November – dem 9. Deutschen Nachhaltigkeitstag – in Düsseldorf ausgezeichnet. Die Preisverleihung ist die größte Auszeichnung ihrer Art in Europa, jährlich nehmen 2.000 Gäste teil. Interessierte Unternehmen können sich bis zum 22. April bewerben.

wis

www.nachhaltigkeitspreis.de

Plus bei Übernachtungszahlen im Schwarzwald Beliebte Betten

Die Ferienregion Schwarzwald konnte im vergangenen Jahr mit knapp 7,95 Millionen Ankünften wieder einen Gästerekord verzeichnen – das sind 4,3 Prozent mehr als im Vorjahr. Mit den Ankünften stiegen auch die Übernachtungszahlen (gezählt werden Betriebe mit mehr als 9 Betten) um 2,6 Prozent auf 21,14 Millionen. Davon erfolgten 3,58 Millionen im Hochschwarzwald, die Hochschwarzwald Tourismus GmbH spricht von einem „Rekordhoch“. Ein Viertel der Übernachtungen im Schwarzwald machten ausländische Gäste aus. 42 Prozent aller Übernachtungen in Baden-Württemberg waren im Schwarzwald zu verzeichnen. Besonders beliebt ist das deutsche Mittelgebirge, wenn es um Auslandsmärkte geht, bei Schweizern,

Niederländern und Franzosen. Im Hochschwarzwald liegt auch Israel weit vorne. Im Vergleich zu vor zehn Jahren haben die Schweizer (plus 112 Prozent) ebenso wie die französischen Übernachtungsgäste (plus 126 Prozent) am stärksten zugenommen. Generell ist die Zahl der Ankünfte aus dem Ausland verbunden mit Übernachtungen stark gewachsen, während die aus dem Inland nur mäßig gestiegen ist. Christopher Krull, Geschäftsführer der Schwarzwald Tourismus GmbH schließt daraus, dass man sich, wenn man weitere Zuwachsraten erzielen will, gezielt auf die ausländischen Herkunftsmärkte und ihre Bedürfnisse einstellen müsse.

lis



Bild: Dave Block – iStockphoto

Lebensmitteleinzelhandel

Wer wächst,

Zwar scheinen Lebensmittelmärkte wie kaum eine andere Branche im Einzelhandel immun gegen die Konkurrenz aus dem Internet zu sein. Dennoch sehen sich auch Lebensmittelhändler unter Druck. Die Konkurrenz ist groß, die Margen sind klein. Die Akteure auf diesem engen Markt versuchen sich durch Wachstum zu behaupten. Allen voran: Edeka und Rewe.

gewinnt

Der Markt ist in Bewegung – bundesweit wie regional. Das zeigt sich beispielsweise an der Übernahme von Kaiser's Tengelmann durch Edeka (die Wirtschaftsminister Gabriel kurz vor Redaktionsschluss genehmigte) oder an den Plänen von Edeka Südwest für ein neues Zentrallager, die zu einer medialen Auseinandersetzung der Oberbürgermeister von Offenburg und Achern führten. Diese Sonderfälle drehen sich um große Investitionssummen und viele Arbeitsplätze. Generell interessiert das Thema Lebensmittel Handelsunternehmen selbst, Kommunalpolitiker, Stadtplaner, Architekten, andere Wirtschaftsbranchen und natürlich auch jeden Bürger. Denn es geht dabei um Nahversorgung und somit um die Entwicklung von Gemeinden und Regionen. Sehr gut besucht war daher jüngst eine Veranstaltung über „Lebensmittelmärkte in Städten und Gemeinden“, zu der das Regierungspräsidium Freiburg gemeinsam mit der Architektenkammer Baden-Württemberg eingeladen hatte, um aktuelle Entwicklungen, rechtliche Rahmenbedingungen und Praxisbeispiele zu diskutieren.

Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) ist ein „Frequenzbringer“, wie Regierungspräsidenten Bärbel Schäfer in ihrer Begrüßung sagte. „Er bestimmt in besonderem Maße die Attraktivität unserer Zentren.“ Wunsch und Wirklichkeit klaffen allerdings gerade beim LEH oft auseinander. Städte und Gemeinden wünschen sich eine gute Versorgung innerorts, am liebsten mit attraktiven Gebäuden, denn der Handel prägt schließlich das Ortsbild. Dagegen favorisieren die Unternehmen oft große Flächen und ziehen deshalb gerne an den Rand. Von der „Aldisierung der Dörfer“ sprach in diesem Zusammenhang Fred Gresens, Vorsitzender der Architektenkammer in Südbaden. Supermärkte und Discounter hätten vor allem die Ränder der Orte geprägt.

Der Kampf um die Fläche

In der Region spielen Nahrungs- und Genussmittel traditionell eine große Rolle. Die Zuwachsraten in diesem Segment fallen fast immer höher aus als im Rest der Republik, was sicherlich auch an der Nähe zu Frankreich und der Schweiz liegt. An diesem Kuchen wollen viele knabbern - in den vergangenen Jahren hat sich der Kampf um die Fläche verstärkt. „Alle Betriebsformen expandieren“, konstatiert Olaf Kather. Der Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Südbaden sieht Edeka und Rewe als Protagonisten des Geschehens (siehe hierzu Seite 8 und 9), aber ebenso Discounter wie Aldi und Lidl.

Eine Zahl, die diese Entwicklung verdeutlicht, ist die sogenannte Wettbewerbskennziffer (WKZ). Sie gibt an, wie viele Quadratmeter Verkaufsfläche je tausend Einwohnern zur Verfügung stehen. Diese Ziffer ist in den vergangenen Jahren gestiegen - ➤



REWE

Rewe ist bundesweit der zweitgrößte Lebensmittelhändler hinter Edeka (siehe Kasten rechts und Grafik Seite 10) und gehört zur genossenschaftlichen Rewe Group, einem der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Deutschland und Europa. Zur Unternehmensgruppe zählen neben den bundesweit deutlich über 3.000 Lebensmitteleinzelhandelsgeschäften Rewe und Nahkauf auch die Discountmärkte Penny, die Bau- und Getränkemärkte Toom sowie unter dem Dach der DER Touristik unter anderem die Veranstalter ITS, Jahn Reisen oder Dertour. In Europa ist die Gruppe mit Billa, Merkur, Adeg und Bipa vertreten. 2014 zählte der Rewe-Konzern insgesamt rund 15.000 Märkte sowie 330.000 Mitarbeiter und verzeichnete einen Gesamtumsatz von über 51 Milliarden Euro. Davon entfielen rund 16,9 Milliarden Euro auf den Lebensmitteleinzelhandel.

Die Geschichte von Rewe beginnt 1927 in Köln. Da wurde der „Revisionsverband der Westkauf-Genossenschaften“ ins Genossenschaftsregister eingetragen. Bis heute ist Rewe eine Genossenschaft. Das Rewe Vollsortiment ist deutschlandweit in sechs Regionen mit eigenen Zweigniederlassungen und Geschäftsleitungen aufgeteilt. Die Rewe Region Südwest mit Sitz in Wiesloch (bei Heidelberg) umfasst Baden-Württemberg, das Saarland sowie Teile von Hessen, Rheinland-Pfalz und Bayern. Von den rund 650 Standorten in dieser Region werden 165 von selbstständigen Kaufleuten betrieben; 150 sind ebenfalls eigenständige „nahkauf“-Märkte. In der Region Südwest arbeiten rund 17.200 Männer und Frauen für Rewe – in den Märkten, im Dienstleistungszentrum in Wiesloch sowie an den zwei Logistikstandorten in Wiesloch und Bondorf (Kreis Böblingen). Den regionalen Umsatz publiziert Rewe nicht.

Rewe ist seit Jahren auf Expansionskurs. In den vergangenen Jahren hat die Gruppe unter anderem die Handelsunternehmen Leibbrand (HL, Minimal, Penny, Toom), Kaiser + Kellermann (Globus) oder die vier deutschen Migros-Märkte übernommen. Seit 2006 firmieren alle Lebensmittelgeschäfte unter dem Namen Rewe. Der durchschnittliche Rewe Vollsortimenter umfasst 1.500 Quadratmeter. Die großflächigen Rewe Center fangen bei 3.000 Quadratmeter an. Für Hochfrequenzlagen vor allem in größeren Städten gibt es die kleineren Rewe City (bis 1.000 Quadratmeter). Hinzu kommen die Bio-Supermärkte „Temma“, die Convenience-Märkte „Rewe To Go“, das Gastrokzept „Oh Angie!“ und E-Commerce-Aktivitäten. In der Region Südwest eröffnet Rewe dieses Jahr 23 neue Objekte, darunter beispielsweise einen Markt in Lahr. kat

- › zwar nicht steil, aber deutlich – auf einen Wert von 385. Wir haben also immer mehr Einkaufsfläche, der Umsatz mit Lebensmitteln wächst aber nicht im gleichen Maße. Irgendwann im Jahr 2011 hat daher die WKZ eine Linie überschritten, die die Grenze zum Verdrängungswettbewerb markieren soll. Seither herrscht also eben jener im Lebensmitteleinzelhandel – zumindest statistisch und durchschnittlich betrachtet. Denn die Situation stellt sich in einzelnen Orten und Regionen ganz unterschiedlich dar, erläutert Bertram Paganini. Der Handelsreferent der IHK Hoahrhein-Bodensee geht beispielsweise davon aus, dass die WKZ entlang des Hoahrheins und am Bodensee deutlich höher ist. Einen existenziellen Verdrängungswettbewerb kann er indes nicht beobachten – „den mildern die Schweizer Kunden ab“. Umgekehrt gebe es sicherlich Orte, in denen die Lebensmittelhändler schon bei geringeren Kennziffern um ihre Existenz kämpfen müssen.

Die Margen sind gering

Einzelhandel, speziell Lebensmitteleinzelhandel, entwickelt sich sehr individuell. Unabhängig von lokalen Besonderheiten lassen sich aber einige Trends erkennen, die das Gesamtbild prägen. Ein ganz wesentlicher ist die Entwicklung des Anteils von Lebensmitteln an den gesamten Konsumausgaben in Deutschland. Vor über hundert Jahren gaben die Menschen laut Statistikportal Statista noch mehr als die Hälfte ihres verfügbaren Einkommens für Essen und Trinken aus. Auch Mitte des 20. Jahrhunderts wendeten die Deutschen annähernd die Hälfte ihrer Ausgaben für Lebensmittel auf. Ab den 1960er-Jahren begann der Wert stark zu fallen. 1980 machten die Ausgaben für Nahrungsmittel ein Fünftel der Konsumausgaben aus, im Jahr 2000 waren es nur noch knapp 15 Prozent. Auf diesem niedrigen Niveau haben sich Lebensmittelausgaben eingependelt mit zuletzt immerhin wieder ganz leicht steigender Tendenz.

Dass die Deutschen im internationalen Vergleich wenig für das, was sie essen, trinken und genießen, berappen, hat Folgen für Lebensmittelhändler: Die Margen sind hierzulande sehr gering. Frank Meng, Regionalleiter der Edeka, zuständig für Expansionen und Projektentwicklung, beziffert die durchschnittliche Rendite in einem Edeka mit rund 1.500 Quadratmeter Verkaufsfläche auf ein bis anderthalb Prozent. Demgegenüber hätten Discounter, die deutlich weniger für Personal und Einrichtung ausgeben, einen „gewaltigen Kostenvorteil“. Ihnen bleibt laut Schätzungen mehr als doppelt so viel Rendite, zwischen drei und fünf Prozent. (Eigene Zahlen hierzu veröffentlichen Aldi, Lidl & Co nicht.)

Angleichung und Differenzierung

Vor allem auf Kosten kleinerer Lebensmittelgeschäfte haben die Discounter in den vergangenen 25 Jahren kräftig Marktanteile gewonnen. Nach Zahlen des EHI Retail Institutes lag ihr Anteil am gesamten Lebensmittelumsatz 1990 bei weniger als einem Viertel (23,7 Prozent);

2010 gaben die Deutschen dann fast die Hälfte (45,8 Prozent) ihres Lebensmittelbudgets im Discounter aus. Auf diesem Wert hat sich der Marktanteil stabilisiert, in jüngster Vergangenheit war er minimal rückläufig.

Der Vormarsch von „Geiz ist geil“ scheint also gestoppt. Mehr noch: Laut einer unternehmensinternen Kundenbefragung von Edeka legen Verbraucher größeren Wert auf die Erreichbarkeit des Geschäfts, die Auswahl der Produkte, auf die Atmosphäre und die Kompetenz der Mitarbeiter. Der Preis rangiert in dieser Aufzählung erst an fünfter Stelle. Allerdings sind solche Angaben durchaus mit Vorsicht zu genießen. „Gesagt ist nicht das gleiche wie gelebt“, mahnt Olaf Kather vom Handelsverband und spricht von der „Schizophrenie des Kundenverhaltens“.

Alle sind Pfennigfuchser, aber keiner will es zugeben. Vielleicht ist diese Zwiespältigkeit ein Grund dafür, dass die Grenzen zwischen Discountern und Vollsortimentern manchmal gar nicht mehr so eindeutig sind. Denn während Edeka und Rewe einen bedeutenden Teil ihres Umsatzes mit Handelsmarken („gut & günstig“, „ja“) machen, nehmen Aldi und Lidl immer mehr Markenprodukte ins Sortiment. IHK-Handelsexperte Bertram Paganini beobachtet Angleichungen zwischen Discount und Vollsortiment. Nicht immer liste ein Vollsortimenter wirklich 20.000 oder mehr Artikel, dagegen versuchten Discounter auch dem Trend zu regionalen sowie Bioprodukten gerecht zu werden. Nichtsdestotrotz setzen Edeka und Rewe auf die Abgrenzung zum Discounter, um ihre Marktanteile zu stabilisieren beziehungsweise weiter auszubauen. „Das Zusammenspiel aus Sortimentsvielfalt, Regionalität, Atmosphäre und Qualität kann nicht beliebig nach unten korrigiert werden“, sagte Edeka-Regionalleiter Meng bei der Veranstaltung in Freiburg. Nur eine klare Differenzierung zum Discount ermögliche eine Profilierung gegenüber den Kunden. So verbuchen denn die selbstständigen Edeka-Händler regelmäßig die höheren Umsatzzuwächse als die von der Zentrale geführten Filialen, weil sie gezielter auf die Wünsche ihrer Kunden eingehen können.

Arno Knapp, Expansionsmanager bei Rewe Südwest, erläuterte den Nachhaltigkeitsanspruch seines Unternehmens und in dem Zusammenhang auch die Anforderungen an die Gebäudeplanung – schließlich hatte die Architektenkammer mit eingeladen. Man lege Wert auf gestalterische und ökologische Aspekte. Für sein „Green Building Konzept“, wie es in der Region Südwest beispielsweise 2012 in Neckarsulm verwirklicht wurde, hat Rewe die Zertifizierung in Gold der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen erhalten.

Raumordnung will lenken

Diese Ausrichtung braucht Platz. Bei der Planung neuer Standorte stellen kleinere Flächen mit weniger als 1.000 Quadratmeter die Ausnahme dar – angepasst an spezielle regionale oder lokale Gegebenheiten wie beispielsweise ländliche Gebiete oder Hochfrequenzlagen in Großstädten. Ein „für die Zukunft ausgerichteter“ ➤



EDEKA

Die Edeka-Gruppe ist bereits jetzt der größte Lebensmittelhändler in Deutschland mit etwa 11.500 Märkten, rund 336.000 Mitarbeitern und einem Gesamtumsatz von über 50 Milliarden Euro (2014). Eine Übernahme von Kaiser's Tengelmann, der Wirtschaftsminister Gabriel Mitte März zustimmte (nachdem das Bundeskartellamt diese abgelehnt hatte), wird den Abstand zu den Konkurrenten noch deutlich vergrößern (siehe auch Grafik Seite 10). Die Poleposition auf dem Lebensmittelmarkt hatte Edeka 2005 mit der Übernahme der deutschen Spar, zu der auch der Discounter Netto zählt, bereits erfolgreich ausgebaut.

„Edeka“ leitet sich aus den drei Buchstaben E, D und K ab, der Abkürzung für „Einkaufsgenossenschaft der Kolonialwarenhändler. Die ersten dieser Genossenschaften entstanden um die vergangene Jahrhundertwende in Norddeutschland. 1907 wurde die „Zentraleinkaufsgenossenschaft des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften“ gegründet – Vorläufer der Edeka-Zentrale in Hamburg. Die Geschichte in der Region ist etwas jünger: 1927 taten sich 26 Kaufleute in Offenburg zusammen. Heute ist Edeka Südwest die zweitgrößte von sieben Regionalgesellschaften mit insgesamt 1.350 Märkten, fünf Logistikzentren, über 43.000 Mitarbeitern und rund 8,2 Milliarden Euro Umsatz. Das Absatzgebiet erstreckt sich über Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und das Saarland nach Südhessen und Westbayern. Das Vertriebskonzept reicht vom kleinen „nah und gut“-Markt (bis 600 Quadratmeter), über den regulären Edeka (bis 3.000 Quadratmeter) bis zum großen E-Center oder Marktkauf (über 3.000 Quadratmeter) und umfasst zudem den Discounter Treff 3000. Zu Edeka Südwest gehören auch die Bäckereikette K&U, der Ortenauer Weinkeller, Schwarzwald Sprudel, der Delikatessenservice Frischkost, Südwest Fleisch sowie der Schinken- und Wursthersteller Schwarzwaldhof. Etwa zwei Drittel der Märkte (970) werden von rund 500 selbstständigen Einzelhändlern geführt, die auch immer noch Eigentümer der Genossenschaft sind, indirekt also auch die Filialen der Zentrale betreiben. In den vergangenen fünf Jahren haben über siebzig Lebensmittelhändler den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Jährlich werden zwischen 20 und 30 neue Märkte eröffnet. kat

Die größten Lebensmittelhändler

Umsatz der größten Lebensmittel-Handelsunternehmen in Deutschland (brutto) 2013 in Mrd. Euro

darunter Umsätze im Bereich Lebensmittel*

Edeka-Gruppe (inkl. Netto)	46,1 Mrd. Euro	50,9
Rewe-Gruppe (inkl. Penny)	26,8	37,1
Schwarz-Gruppe (inkl. Kaufland, Lidl)	26,0	32,0
Metro-Gruppe (inkl. Real)	10,8	29,7
Aldi-Gruppe	22,1	27,0
Lekkerland	8,4	8,4
Tengelmann-Gruppe	2,1	7,4
dm	5,3	5,8
Rossmann	4,5	5,0
Globus	3,1	4,6

dpa-22354

*inkl. Drogeriewaren

Quelle: TradeDimensions, Lebensmittelzeitung

Edeka ist bereits jetzt der größte Lebensmittelhändler in Deutschland. Durch die Übernahme von Kaiser's Tengelman, die Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel entgegen der Weisung des Bundeskartellamts Mitte März genehmigte, wächst der Abstand zu den Konkurrenten. Allerdings hat Rewe, die Nummer zwei auf dem Markt, beim Oberlandesgericht Düsseldorf Beschwerde gegen die Entscheidung eingereicht.

- Lebensmittel-Vollsortimentsmarkt“ benötige indes eine Verkaufsfläche von mindestens 1.500 Quadratmetern, erläuterte Meng.

Das hat rechtliche Konsequenzen. Denn große Einzelhandelsprojekte mit mehr als 800 Quadratmetern Verkaufsfläche fallen nicht nur unter das Baurecht, für das die einzelne Kommune zuständig ist, sondern auch unter die Raumordnung, für die das Regierungspräsidium verantwortlich zeichnet. So soll die Entwicklung des Einzelhandels gezielt gesteuert werden. Was die Raumordnung will, erläuterte Johannes Dreier, Leiter des entsprechenden Referats im Regierungspräsidium: Attraktive Ortskerne schaffen und Einkaufszentren auf der grünen Wiese vermeiden, Nahversorgung im ländlichen Raum sicherstellen sowie die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr gewähren. „Der Einzelhandel wird von der Raumordnung und dem Baurecht so gut es geht in diese Bereiche gesteuert“, sagte Dreier. Die juristischen Instrumente dafür bieten der Landesentwicklungsplan und die Regionalpläne.

Tendenzen für eine Rückbesinnung

Die hehren Ziele von Raumordnung und Baurecht werden im Einzelfall allerdings oft großzügig ausgelegt, zumal sie Formulierungen wie „zentrenrelevante Sortimente“ enthalten, die viel Interpretationsspielraum lassen. Handelsverbandschef Kather findet ohnehin, „dass die Raumordnung zum Teil nicht mehr den

Konzepten des Einzelhandels entspricht“. Es gelte Antworten auf neue Fragen zu finden. Wie müssen beispielsweise reine Showrooms beurteilt werden und sind Ein-Euro-Shops unter zentrenrelevanten Kriterien wirklich eine Gefahr für die Innenstadt?

Die rechtliche Planung versucht immer auch künftige Entwicklungen vorzusehen. Das ist insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel allerdings eine schwierige Aufgabe. Wo geht die Entwicklung hin? Das Internet, so viel scheint sicher, wird auch künftig keine große Rolle spielen. Allerdings setzt der Onlinehandel am ehesten jenen großen Einkaufszentren an den Ortsrändern zu, die vielen kleinen Geschäften in den Zentren die Existenz kosteten. Der Oberkircher Architekt Matthias Stipich, der über Architektur im Einzelhandel promoviert hat, sieht Tendenzen für eine Rückbesinnung – ausgelöst durch die Veränderung des Konsum- und Wettbewerbseins. Bio, vegetarisch, vegan sind Trends, denen sich kein Lebensmittelmarkt entziehen kann und die auch die Struktur des Handels verändern können. Das zeigen beispielsweise die „Temma“-Filialen, mit denen Rewe in diese Richtung experimentiert (siehe auch Kasten Seite 8). Die knapper werdenden Flächen und die damit zusammenhängende Entwicklung der Baukosten könnten solche Trends vor allem in großen Städten verstärken. Handel ist Wandel, betonte denn auch Edeka-Mann Meng und zitierte eine Branchenweisheit: „Wer nicht mit der Zeit ging, ist mit der Zeit gegangen.“

Kathrin Ermert

i

Die Handelsexperten der IHKs:

Hochrhein-Bodensee
Bertram Paganini
Tel. 07531 2860-130
bertram.paganini@konstanz.ihk.de

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Barbara Sand
Tel. 07721 922-167
barbara.sand@vs.ihk.de

Südlicher Oberrhein
Thomas Kaiser
Tel. 07821 2703-640
thomas.kaiser@freiburg.ihk.de

Der Patron im Konzil

Manfred Hölzl | Geschäftsführer der Hölzl Gastronomie GmbH

KONSTANZ. Manfred Hölzl wurde hineingeboren in die Welt der Gastronomie und Hotellerie. Dass er eine andere Berufsrichtung einschlagen könnte, stand für ihn nie zur Debatte. „Meine Eltern führten in der alten Jugendstilvilla, in der sich heute das zum Fünfsternerhaus Riva gehörige Restaurant Ophelia befindet, ein kleines Hotel mit Restaurant. Wenn ich nach der Schule nach Hause kam, hieß es erst mal: ‚Mit Anpacken! In der Küche helfen, bedienen, Koffer schleppen.‘ Um 14.30 Uhr versammelten sich dann alle Angestellten, meine Eltern und meine beiden Geschwister zum gemeinsamen Mittagessen“, erzählt Hölzl. „Wir waren wie eine große Familie.“ Und so ist es bis heute. Die Wertschätzung jedes einzelnen Mitarbeiters – frei von hierarchischem Denken – hat sich der Patron im Konzil auf die Fahnen geschrieben. Der mittlerweile 60-Jährige ist seit 2003 Geschäftsführer der Hölzl Gastronomie GmbH und leitet ein Team von rund 100 Mitarbeitern während der Saison, darunter bis zu 20 Köche. Nachdem sein Vater Hubert und seine Mutter Margarete das Hotel „Haus Margarete“ in der Seestraße Anfang der 1980er Jahre aufgeben mussten (wegen Verkauf der Immobilie durch den Eigentümer) pachtete die Familie das Konzilgebäude. Mit der anfänglichen Unterstützung des Gastronomen Alfred Wiedemann wurde 1982 in dem ehemaligen Kaufhaus, in dem vor rund 600 Jahren die Papstwahl stattfand, wieder ein Gastronomiebetrieb eröffnet. „Ich hatte Kellner und Koch gelernt und machte zu dem Zeitpunkt gerade die Ausbildung zum Küchenmeister. Meine ältere Schwester übernahm als Restaurantfachfrau die Organisation des Service (sie ging vor zwei Jahren in den Ruhestand) und mein Bruder Hans kümmerte sich um das Buffet“, erinnert sich Hölzl. Der heutige Chef im Konzil lernte das Handwerk von der Pike auf. Nicht nur zuhause, sondern auch im Adler in Hinterzarten, im Roten Bären in Freiburg und im Glotttaler Adler beim Küchenchef Richard Duder. Duder brachte ihm die Haute Cuisine näher. Er kam vom Sternerestaurant Traube in Baiersbronn. Deshalb ist Hölzls Küche „unverfälscht badisch mit französischem Einschlag“. Seine langjährige Kollegin und Küchenmeisterin Heidi

Süden Baden-Württemberg“ ist er ebenfalls dabei und macht sich gemeinsam mit anderen Gastronomen für regionale Gerichte und Zutaten stark. Hölzl ist Vollversammlungsmitglied der IHK Hochrhein-Bodensee und Vorsitzender des Tourismusausschusses dieser IHK. Zudem wurde der Wirt Ende 2014 erstmals in den Stadtrat gewählt. Als seine Hauptthemen zählt der CDUler „Innenstadtmarketing, Tourismus und Verkehr“ auf. Aber das ist nur ein Auszug der Kreise, in denen er sich bewegt. Bei viel Arbeit und Ehrenämtern bleibt wenig Zeit für Hobbys, die bei Hölzl Karate und Motorradfahren wären. Von April bis Oktober brummt der Laden, bei Sonne ist die Terrasse auf zwei Etagen voll. Aber auch im restlichen Jahr sei das Konzil, zu dem mehrere Veranstaltungssäle gehören, gut besucht. „Das Spätjahr hat sich am See stark entwickelt“, stellt Hölzl fest. Aber auch das erste Quartal laufe ordentlich. Während der Fastnachtszeit sind in den Konzilsälen (es gibt zwei große für mehrere Hundert Gäste und einen kleineren Speichersaal unterm Dach) bis zu 15 Veranstaltungen mit Narrenabenden, Konzerten und Disko. Den Höhepunkt bildet die ‚Konstanzer Fasnacht‘, die live im Fernsehen auf SWR übertragen wird. Ansonsten finden sowohl private Feste als auch Firmenevents, Tagungen, Fortbildungen und vieles mehr in dem denkmalgeschütztem Gebäude am Seeufer statt. Zudem ist das Konzil Spielort der Südwestdeutschen Philharmonie. Zu Beginn des fünfjährigen Konziljubiläums, das mit zahlreichen Veranstaltungen begleitet wird, war im gesamten Gebäude eine „Konzil“-Ausstellung des Baden-Württembergischen Landesmuseums zu sehen. Nicht nur bei den Touristen – wie den zahlreichen Shoppinggästen aus der Schweiz – ist das Konzilrestaurant beliebt. „In die Patronentasche kommen außerdem viele einheimische Stammgäste“, berichtet der Gastronom, der mit Herzblut dabei ist. Vormittags und abends ist er vor Ort, sieht nach, ob in der Küche alles läuft und packt selbst mit an. Woher der Name „Patronentasche“ kommt? „So genau weiß es keiner“, sagt Hölzl. Es habe wohl damit zu tun, dass die Sprache in der Zeit, in der der Spitzname entstand – kurz vor Ausbruch des

Ersten Weltkriegs – militärisch geprägt war. Und damit, dass es sich um ein Restaurant in dem kleinen vorangestellten Anbau eines mächtigen mittelalterlichen Profanbaus handelte. Mit der wirtschaftlichen

Lage seines Betriebs ist Hölzl zufrieden. „Der Region geht es gut, Handel und Gastronomie florieren.“ Auch die Investitionen in den Gastronomiebetrieb zahlten sich aus. 2006 modernisierte er das Restaurant und gestaltete die Terrasse im mediterranen Stil mit großer Markise um. Für die Nachfolgeregelung, hat er noch etwas Zeit. Seine 19-jährige Tochter wolle zumindest demnächst ein duales Studium an der Hochschule Ravensburg mit dem Schwerpunkt „Gastronomie“ beginnen, sein 22-jähriger Sohn studiere in Konstanz Wirtschaftsinformatik. Wie Hölzl halfen seine Kinder von klein auf im Betrieb mit. Sicher ist er sich aber nicht, ob sie in seine Fußstapfen treten werden. „Die Arbeit ist schon sehr hart, aber schön.“ ew

» In die ‚Patronentasche‘ kommen viele Stammgäste «

Müller, die neben ihm Mitgesellschafterin ist, verfeinert die Speisen mit Kräutern nach der Lehre Hildegard von Bingsens. Viele Fischgerichte stehen auf der Karte.

Der Bodensee sei zu sauber, der Fischfang bedroht, sagt der Konzilchef. Der Fischfang – das ist ein Thema, bei dem sich der sonst ruhig wirkende Mensch ereifern kann. Er setzt sich für die Fischer ein und engagiert sich in den entsprechenden Gremien beim Internationalen Bodensee Tourismus. Keine Frage, dass der Konstanzer daher auch Gründungsmitglied bei „Gutes vom See“ war. Das ist ein Zusammenschluss von Unternehmern, die sich für die Erhaltung der Kulturlandschaft am Bodensee einsetzen. Bei „Schmeck den

**KOPF
DES
MONATS**



FURTWANGEN



Seit März ist **Bernhard Wenninger** (50, Bild) kaufmännischer Geschäftsführer der **S.Siedle & Söhne OHG** in Furtwangen. Die Position wurde neu geschaffen. Wenninger soll Geschäftsführerin **Gabriele Siedle** (64) unterstützen, die seit einer schweren Erkrankung ihres Mannes **Horst Siedle** (77) die Verantwortung für das operative Geschäft alleine trägt. Wenninger stammt aus München. Er hat in Augsburg Wirtschaftswissenschaften studiert und seine berufliche Laufbahn bei Mercedes-Benz begonnen, wo er später die kaufmännische Geschäftsführung eines Tochterunternehmens übernahm. Die zurückliegenden zehn Jahre war Wenninger Vorstandssprecher der Westag & Getalit AG im ostwestfälischen Rheda-Wiedenbrück, die unter anderem Türen und Zargen herstellt. Siedle ist auf Klingel- und Sprechanlagen spezialisiert. Das Traditionsunternehmen erwirtschaftete 2015 mit 550 Mitarbeitern einen Umsatz von 92 Millionen Euro. Bei der neuen Stelle gehe es nicht um die Nachfolge, betont Unternehmenssprecher Clemens Jesenitschnig. Wenninger übernehme Verantwortung für einen großen, neu zugeschnittenen Geschäftsbereich, der auch die Aufgabenfelder des Geschäftsführers Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Personalwesen beinhaltet. Der verantwortliche Geschäftsleiter **Joachim Köstner** (63) geht Ende des Jahres in den Ruhestand. **kat**

kat

KONSTANZ



Die **Steril Air GmbH** in Konstanz hat einen weiteren Geschäftsführer: Der diplomierte Wirtschaftsingenieur **Bernd Algermissen** (51, Bild) bildet nun gemeinsam mit dem Geschäftsführer **Martin Graupner** (49) die Führungsspitze des Spezialisten für Entkeimungssysteme, wobei Algermissen vor allem Aufgaben im Finanzwesen und in der strategischen Unternehmensentwicklung übernimmt. Die Verstärkung und Aufgabentrennung der Geschäftsführung soll Ressourcen schaffen, um das internationale Wachstum der Unternehmensgruppe zu forcieren und deren Marktposition weiter auszubauen, teilt Steril Air mit. Algermissen hat eine Banklehre absolviert und anschließend Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe studiert. Er arbeitete bisher in Führungsfunktionen bei international agierenden Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus, beispielsweise bei Rheinmetall in Düsseldorf und zuletzt als Geschäftsführer der Steinbau Massivhaus Baurträger GmbH in Weinheim. **ine**

ine

OFFENBURG

Ende März ist **Volker Feldkamp** (56) als Vorstandsvorsitzender der **Mediclin AG** zurückgetreten und hat das Unternehmen in gegenseitigem Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat verlassen. In den vergangenen beiden Jahren unter seiner Führung habe sich das Geschäft sehr positiv entwickelt, meldet der bundesweit tätige Klinikbetreiber mit Hauptsitz in Offenburg. Der Aufsichtsrat hat

entschieden, dass der bisher zweiköpfige Vorstand um eine Person erweitert wird. Der bisherige Vorstand **Jens Breuer** (42) hat zum 1. April Verstärkung von **Volker Hippler** (46) erhalten, zum 1. Juli wird außerdem **Ulf Ludwig** (45) in den Vorstand eintreten. Hippler war nach dem BWL-Studium mehrere Jahre in der Wirtschaftsprüfung tätig, außerdem in der Unternehmensberatung für das Gesundheitswesen sowie für den AOK Bundesverband. Seit 2002 leitete er bei großen deutschen Klinik-Gruppen als Geschäftsführer und Regionalgeschäftsführer einzelne Konzernbereiche sowie Tochtergesellschaften. Zuletzt war er Generalbevollmächtigter der Sana Kliniken AG. Ludwig absolvierte zunächst eine Ausbildung zum Krankenpfleger und bildete sich dann zum Diplom-Pflegewirt weiter. Nachdem er viele Jahre als Kaufmännischer Leiter, Klinikdirektor und Geschäftsführer in großen Einrichtungen gearbeitet hatte, war er die letzten fünf Jahre Leiter Rehabilitation in den Rehabilitationseinrichtungen der Helios-Kliniken GmbH. Zudem war er als Regionalmanager und Geschäftsführer einer Klinik tätig. **lis**

ROTTWEIL



Stabwechsel bei der Rottweiler **Metrax GmbH**: Auf den langjährigen Geschäftsführer **Jürgen Bucher** (49, Bild rechts), der Metrax auf eigenen Wunsch verlässt, ist **Tobias Mohry** (43, links) gefolgt. Mohry gehört dem Unternehmen seit mehr

als 20 Jahren an und bringt langjährige Erfahrung im Vertrieb mit. Der neue Geschäftsführer hat somit die Entwicklung der seit 1973 bestehenden Metrax GmbH, die Defibrillatoren vertreibt, miterlebt. Als Mitglied des lokalen Managements arbeitete Mohry darüber hinaus in den vergangenen 15 Jahren eng mit seinem Vorgänger Bucher zusammen. Das Unternehmen gehört seit 2014 zur Space-labs Healthcare-Gruppe, einem US-amerikanischen Unternehmen, das in der Medizintechnik tätig ist. Als Tochterbetrieb stellt Metrax am Standort Rottweil Defibrillatoren für Profis und Laien her und gehört mit seiner Marke „Primedic“ nach eigenen Angaben weltweit zu den führenden Herstellern des oft lebensrettenden medizinischen Produkts. In Rottweil werden 72 Mitarbeiter beschäftigt. **wis**

HASLACH



Seit Jahresbeginn ist **Marco Huber** (Bild) weiterer Geschäftsführer der **Benz GmbH Werkzeugsysteme** und verantwortet dort die Produktentwicklung. Gemeinsam mit den Anteilseignern **Martin** und **Günther Zimmer** bildet er nun die Führungsspitze des CNC Aggregatespezialisten in Haslach im Kinzigtal. Huber arbeitete zuvor bei der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH in Schopfloch nahe Freudenstadt. 2010 kam er zu Benz nach Haslach, wo er die Leitung der Produktion, Materialwirtschaft und Logistik übernahm. **ine**

Heidrun Hog-Heidel lädt Führungskräfte zur Pilgerreise

Loslassen und losgehen



Pilgern für Führungskräfte

Gründerin: Heidrun Hog-Heidel (48)

Ort: Geisingen

Gründung: Mai 2014

Branche: Reise & Therapie

Idee: Wandern mit innerem Ziel

Sie haben sich als systemische Familientherapeutin selbstständig gemacht und bieten auch Pilgerreisen an. Das sind eher ungewöhnliche Wirtschaftsbranchen. Warum sind Sie IHK-Mitglied?

Weil ich denke ich, dass ich über die Zugehörigkeit zur IHK meine Zielgruppe besser erreichen kann.

Wie kamen Sie darauf, Pilgerreisen für Führungskräfte anzubieten?

Das hat mit meinem Mann zu tun, der Geschäftsführer eines Unternehmens ist. Er ist mein Übungsprojekt: An ihm sehe ich, wie angespannt und ausgelaugt Führungskräfte häufig sind. Dass Pilgern einem helfen kann, loszulassen und einfach loszugehen, um dann gestärkt wieder in den Alltag zurückzukehren, habe ich selbst erlebt: Nach meiner berufsbegleitenden Ausbildung zur systemischen Familientherapeutin war ich – mit zwei Unterbrechungen – insgesamt 103 Tage allein unterwegs. Ich bin zuerst mit dem Fahrrad und dann zu Fuß 2.340 Kilometer gepilgert – von Geisingen bis zum Kap Finisterre jenseits von Santiago di Compostela an der spanischen Küste, also noch weiter als Hape Kerkeling.

Was haben Sie vor Ihrer Selbstständigkeit und der Pilgerreise gemacht?

Ich bin eigentlich Erzieherin und habe fünfzehn Jahre auch als solche gearbeitet und weitere zehn Jahre als sozialpädagogische Familienhelferin, also eine Art Super-Nanny. Das Zertifikat als systemische Therapeutin, das ich am Bodensee-Institut in Radolfzell erworben habe, war eigentlich auch als Handwerkszeug für diese Funktion gedacht.

Und warum dann stattdessen der Neustart?

Als ich unterwegs war, hab' ich gedacht: Ich will eigentlich gar nicht mehr zurück in meine Stelle. Familienhelferin ist ja auch ein schwieriger Job, da ist viel Zwang dabei. Die Familien wollen die Hilfe häufig gar nicht, sondern bekommen uns vom Jugendamt verordnet. Das Pilgern hat mir gezeigt, dass es schön sein kann, sich einfach zu trauen und allein etwas zu wagen. Diese Erfahrung gebe ich nun weiter mit meinen Angeboten. Mit Frauengruppen war ich bereits dreimal unterwegs, Anfang Mai gehe ich das erste Mal mit Führungskräften: vier Tage auf dem Jakobsweg von Beuron nach Geisingen. Dafür sind übrigens noch Plätze frei.

Woher hatten Sie Ihr Startkapital?

Aus eigenen Mitteln, ich brauchte auch nicht so viel, hauptsächlich für Werbemittel wie Flyer. Mein Therapieraum, der auch für die Vorbereitungstreffen der Reisen dient, ist in unserem eigenen Haus.

Wie läuft's bislang?

Es ist noch ein bisschen mühsam, weil systemische Therapie keine Kassenleistung ist. Meine Klienten müssen alles selbst zahlen. Für die Akquise der Reisen halte ich auch Vorträge übers Pilgern. Interview: kat



Bild: bluedesign - Fotolia

Die IHK empfiehlt, dass interkommunale Kooperationen künftig wesentlich stärker verfolgt werden.

Befragung der Kommunen in der Region Hochrhein-Bodensee

Selbstverständnis und Perspektive als Industriestandort

Das Land Baden-Württemberg soll Musterland für die weltweite industrielle Entwicklung sein. Deshalb hat die Landesregierung im Jahr 2015 die „Industrieperspektive Baden-Württemberg 2025“ entwickelt, eine Strategie, die als Leitfaden für die nächsten Jahre gelten soll. Dabei sind auch die Kommunen aufgefordert, zur Entwicklung des heimischen Produktionsstandortes beizutragen.

Diese Industrieperspektive aufgreifend, hat die IHK sämtliche Kommunen in der Region Hochrhein-Bodensee befragt, ob sie sich als Produktionsstandort sehen und wie sie gegebenenfalls eine Stärkung des Standortes aktiv angehen wollen. Alle 92 Kommunen in den Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach hat die IHK befragt. Gemeldet hatten sich bis Jahresende 2015 insgesamt 59 Kommunen. Dies entspricht einer Teilnahmequote von 64 Prozent. Unter den Nicht-Teilnehmern befanden sich ausschließlich kleine Kommunen, welche sich vermutlich aufgrund ihrer Beschaffenheit (kein Gewerbegebiet, keine nennenswerte Anzahl an produzierendem Gewerbe) zur Enthaltung entschlossen hatten.

Von den teilnehmenden Kommunen sehen sich insgesamt 73 Prozent als Standort für das produzierende Gewerbe. In den Landkreisen Lörrach und Waldshut sind dies 77 beziehungsweise 75 Prozent der Kommunen,

im Landkreis Konstanz 65 Prozent. Und diese Kommunen möchten auch zukünftig Standort für das produzierende Gewerbe bleiben. Dass sich rund ein Viertel der Kommunen nicht als Produktionsstandort sieht, überrascht nicht, da aufgrund von Topographie, Lage und Historie einige Kommunen ihr Augenmerk auf Tourismus, Kurwesen oder auch Landwirtschaft richten.

Um die Produktionsbetriebe am Ort zu stärken oder um neue Betriebe anzusiedeln zu können, ist aus Sicht der Kommunen insbesondere eine gute technische und soziale Infrastruktur wichtig, ebenso die ausreichende Verfügbarkeit von Wohn- und Gewerbeflächen sowie Verbesserungen bei den gesetzlichen Rahmenbedingungen und eine unternehmerfreundliche Verwaltung. Die einzelnen Nennungen finden sich in der Grafik auf der folgenden Seite.

In der „Industrieperspektive 2025“ werden die Kommunen aufgefordert, durch aktive >

› Kommunikation, Schaffung von Transparenz sowie eine stärkere Vermarktung der Wohlstandswirkung und des gesellschaftlichen Engagements der Industrie die Beziehung zwischen Industrie und Bevölkerung zu verbessern. Dieses Ziel sehen nicht alle Kommunen – auch nicht alle mit produzierendem Gewerbe am Ort – als in den nächsten Jahren verfolgenswert an. Wie wichtig eine gute Beziehung zwischen Industrie und Bevölkerung jedoch ist, hat sich nicht zuletzt auch im Falle einer geplanten Ansiedlung eines Entsorgungsbetriebes in Grenzach-Wyhlen gezeigt, wo offensichtlich wurde, dass diese abhanden gekommen war. Seitdem bemühen sich Kommunen, Industrievertreter, Arbeitnehmer, Bürgerinitiative und Verbände der Wirtschaft am Hochrhein im Rahmen des Netzwerkes „Chemie am Hochrhein“ darum, einen guten Austausch unter den verschiedenen Anspruchsgruppen aufrecht zu erhalten. Aus der vorliegenden Befragung geht hervor, dass insgesamt nur rund 53 Prozent der Kommunen in der Region Hochrhein-Bodensee an diesem Punkt ansetzen wollen. Ideen um die Beziehung zwischen Industrie und Bevölkerung zu verbessern gibt es dabei einige. Konkret spricht die Industrieperspektive des Landes drei Themenfelder an, in denen die Kommunen wesentlich zur Entwicklung des Standortes für das produzierende Gewerbe beitragen können. Dies sind die Erhöhung der Standortattraktivität im Hinblick auf Fachkräfte, die Schaffung eines attraktiven Standortes für Produktionsbetriebe und die Herausforderung, die Industrie am Ort den Bürgern nahezubringen. Auch hierzu wurden die Kommunen befragt. Wie sehr sie in diesen

einzelnen Feldern aktiv sind, veranschaulicht die Grafik auf Seite 19.

Es zeigt sich, dass einzelne Kommunen sehr engagiert sind, um ein attraktiver Standort für das produzierende Gewerbe zu sein. Die Mittel sind dabei häufig dieselben. Dennoch tun sich einige Kommunen durch Kreativität und dauerhaftes Engagement besonders hervor. Und selbst bei der sonst üblichen stetigen Erhöhung der Gewerbesteuererträge gibt es einzelne Kommunen, die hiervon abweichen und die Steuersätze langfristig konstant halten.

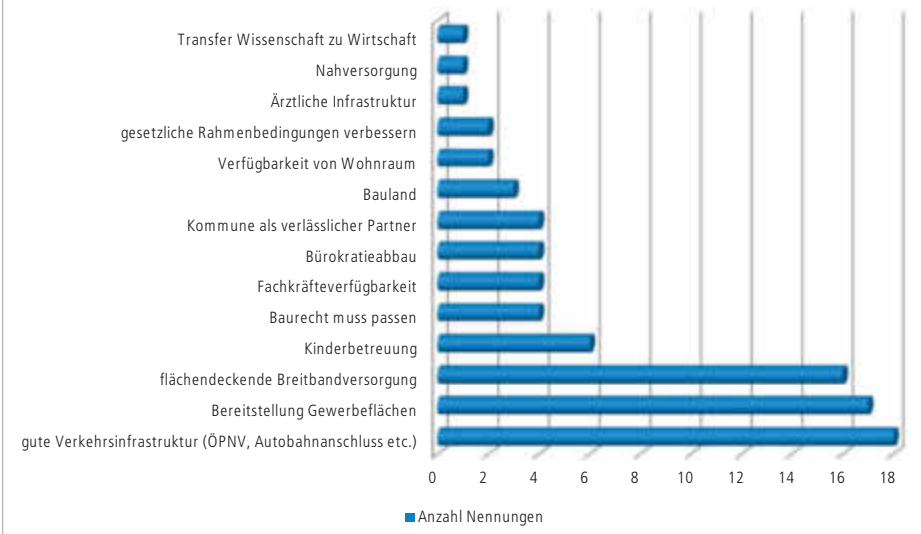
Standort attraktiv gestalten

In manchen Punkten sind sich die Kommunen einig: Der Ausbau der Kinderbetreuung und der Aufbau einer zukunftsorientierten und flächendeckenden Breitbandinfrastruktur müssen sehr engagiert verfolgt werden. Sie sind wichtige Voraussetzungen für einen attraktiven Standort. Und auch eine intakte und vorbildliche Verkehrsinfrastruktur, die gute Qualität der Bildungseinrichtungen in der Region sowie eine wirtschaftsfreundliche Verwaltung werden fast ausschließlich engagiert angegangen. Unterschiede im Antwortverhalten der Kommunen in den drei Landkreisen gibt es dagegen in drei Themenfeldern: beim Schaffen von bezahlbarem Wohnraum, der Bereitstellung von Gewerbeflächen für Produktionsbetriebe und dem Erarbeiten eines Konzeptes zur Weiterentwicklung des Standortes für Produktionsbetriebe. Bezahlbarer Wohnraum ist in den Ballungszentren und den verkehrsgünstig gelegenen Kommunen aller drei Landkreise ein knappes Gut. Die Nachfrage wird in den nächsten Jahren weiter ansteigen, da neben

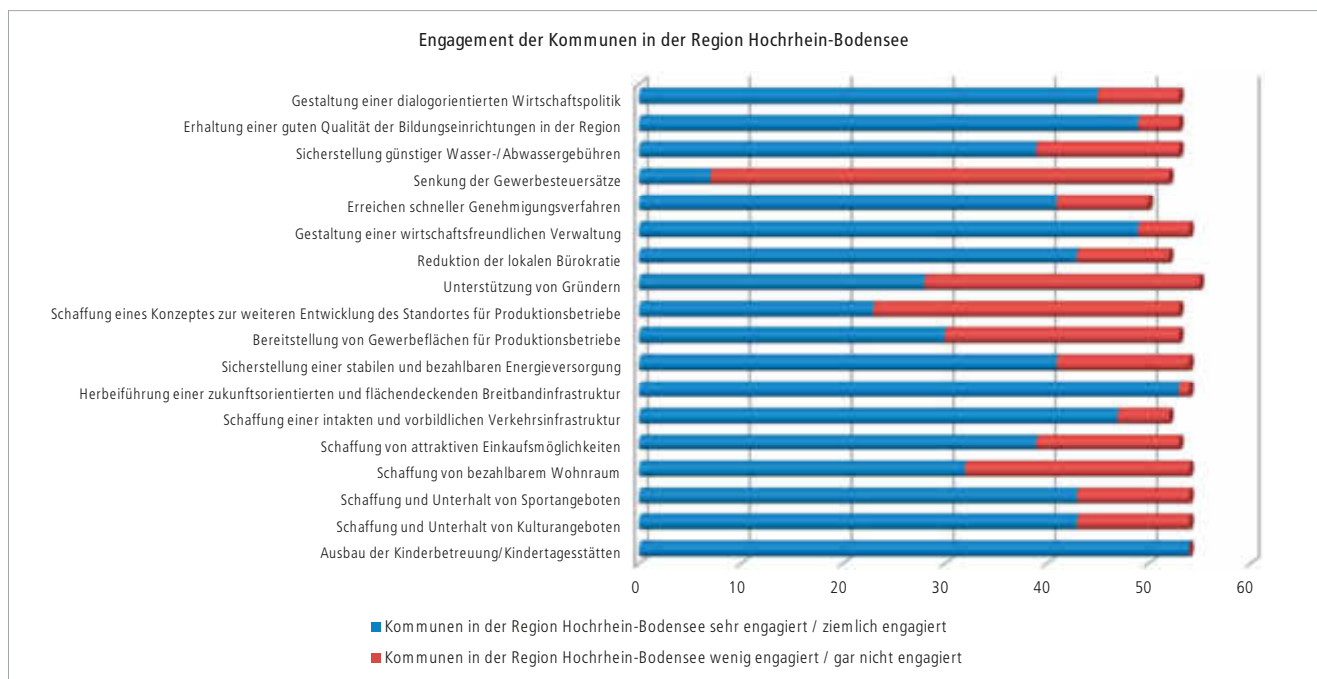
INHALT

- **17** **Industrieperspektive**
IHK befragte Unternehmen zum Thema Produktionsstandort
- 20** **Auslandsumsatz**
Warenausfuhr gestiegen
- 22** **Amtliches**
- 25** **Erfakreis „ServProfi 4.0“**
Serviceumsatz steigern
- 26** **Auslandspraktika**
Projekt „Go.for.europe“
- 28** **CCI Straßburg**
IHK bei französischem Pendant
- 29** **Energie- und Umweltausschuss**
Zu Besuch im Kalkwerk Istein
- 30** **Ehrendadel des Landes**
Ekkehard Greis ausgezeichnet
- 31** **L-Bank-Förderung**
Investition in neue Arbeitsplätze
- 32** **IHK-Lehrgänge und -Seminare**

Wichtige Standortfaktoren für das produzierend Gewerbe aus Sicht der Kommunen



Engagement der Kommunen in der Region Hochrhein-Bodensee



der anstehenden Unterbringung von Flüchtlingen auch die weitere Entwicklung der grenznahen Kantone wie der Schweiz allgemein mit dem anhaltenden Bedarf an Fachkräften/ Grenzpendlern für einen weiteren Zustrom in die Landkreise sorgen wird. Eine Studie im Auftrag der IHK Hochrhein-Bodensee und des Regionalverbandes Hochrhein-Bodensee kam im Jahr 2014 auf einen Bedarf von 840 Hektar Bruttobauland in der Region für die Jahre 2014 bis 2030. Sehr engagiert sind – nach eigener Auskunft – bereits heute schon alle antwortenden Kommunen im Landkreis Konstanz. In den Landkreisen Lörrach und Waldshut ist dieses Engagement noch nicht bei allen Kommunen gleich groß. Ein Grund dafür könnte sein, dass Flächen für eine weitere Wohnbebauung rar und der Flächenerlass der Landesregierung gegen einen stärkeren Verbrauch von Flächen bisher sehr strikt ist. Aus diesen Gründen müssen die Kommunen gegenüber dem Flächenerlass der Landesregierung gemeinsam um die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum und von Gewerbeflächen für Produktionsbetriebe kämpfen. Darüber hinaus sollten interkommunale Kooperationen künftig wesentlich stärker verfolgt werden. Ziel muss es sein, für die ganze Region ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen, nicht nur für die einzelne Kommune. Bei der Bereitstellung von Gewerbeflächen für Produktionsbetriebe tun sich die Kommunen im Landkreis Lörrach am schwersten. Das mag auch daran liegen, dass an den begehrten, verkehrstechnisch günstigen Standorten quasi keine kommunalen Flächen mehr verfügbar sind und aufgrund äußerer Gegebenheiten, die allerdings immer zu hinterfragen sind, momentan wenig Möglichkei-

ten für neue größere Einheiten bestehen. Im Landkreis Waldshut, wie auch im Landkreis Konstanz, scheinen sowohl der Wille als auch die Umsetzungsmöglichkeiten größer zu sein. Immerhin elf von 16 Kommunen im Landkreis Waldshut und zehn von 17 Kommunen im Landkreis Konstanz engagieren sich für die Bereitstellung von Flächen für Produktionsbetriebe. Die bereits zitierte Studie im Auftrag der IHK Hochrhein-Bodensee und des Regionalverbandes Hochrhein-Bodensee aus dem Jahr 2014 ermittelte für die drei Landkreise einen Bedarf von 400 Hektar Gewerbe- und Industriefläche bis 2030.

Stetige Verbesserung gefragt

Dennoch zeigt sich in allen drei Landkreisen, dass ein Konzept zur Entwicklung des Standortes für Produktionsbetriebe nicht unbedingt erste Priorität genießt. Aber gerade in dem regionalplanerischen Prozess und der Entwicklung industrieller Schwerpunktfelder könnte ein Mehrwert für die Region liegen. Wenig überraschend ist das geringe kommunale Engagement, wenn es um die Senkung der Gewerbesteuer geht. Verständlich auf der einen Seite, müssen doch zusätzliche Errungenschaften wie die verbesserte Kinderbetreuung oder auch das Engagement im kulturellen Bereich finanziert werden. Dennoch sollte gerade in konjunkturell erfreulichen Zeiten und entsprechend hohen Steuereinnahmen auch die Stabilität oder gar Reduktion der Gewerbesteuersätze als positives Zeichen an die Unternehmen weitergegeben werden. Da dies jedenfalls momentan nicht opportun erscheint, seien gerade deshalb die Kommunen aufgeführt, die angegeben haben, die Sen-

kung der Gewerbesteuersätze ziemlich engagiert oder gar sehr engagiert zu verfolgen: Im Landkreis Konstanz sind dies die Kommunen Büsingen und Engen, im Landkreis Lörrach Binzen, Schliengen, Wieden und in Waldshut Weilheim und Wehr. Erfreulich ist zudem, dass sich fast alle teilnehmenden Kommunen schnellen Genehmigungsverfahren sowie einer wirtschaftsfreundlichen Verwaltung und weniger Bürokratie verschrieben haben. Dies ist den Betrieben vor Ort eine große Hilfe, wenn es darum geht, den Standort längerfristig als Produktionsstandort zu sichern. Die Rahmenbedingungen für international tätige Produktionsbetriebe verändern sich permanent. In der Region sind deshalb Standortkommunen gefragt, auf die sich die Unternehmen verlassen können und die sie unterstützen. In diesem Sinne zielt die Industrieperspektive des Landes darauf ab, gute Standortbedingungen für Produktionsbetriebe zu schaffen und zu erhalten. In der Region Hochrhein-Bodensee sind sich die Kommunen alles in allem dieser Bedeutung bewusst. Dies zeigen die Ergebnisse der Umfrage deutlich. Der Grundstein für ein weiteres gutes Miteinander scheint gegeben zu sein. Das wird aber nicht genügen, denn der Wettbewerb der Wirtschaftsregionen verlangt eine stetige Verbesserung der Standortrahmenbedingungen, die in der Region Hochrhein-Bodensee insbesondere die Flächenverfügbarkeit und die Breitbandinfrastruktur betreffen wird. **ag/wu**

i Die komplette Studie ist online gestellt: www.konstanz.ihk.de/service/branchen/Industrie2/Industrieperspektive-Baden-Wuerttemberg_2025

Warenausfuhr in der Region um sechs Prozent gestiegen

Wachstumsmotor Export

Nach aktuellen Informationen des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg wuchs 2015 der Auslandsumsatz des verarbeitenden Gewerbes in Baden-Württemberg mit 11,6 Prozent deutlich gegenüber dem Vorjahr. Rund 194 Milliarden Euro



Umsatz mit einer Ausfuhrquote von 58,4 Prozent haben die produzierenden baden-württembergischen Unternehmen im vergangenen Jahr im Ausland erzielt. Deutschland erreichte 2015 ein Exportvolumen von insgesamt 1.196 Milliarden Euro und eine Steigerung gegenüber 2014 um 6,4 Prozent. Die Exportfirmen in der Region Hochrhein-Bodensee mit mehr als 50 Mitarbeitern im verarbeitenden Gewerbe führten im vergan-

genen Jahr Waren im Wert von 7,04 Milliarden Euro aus. Das entspricht einer Steigung um 6,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr und liegt damit unter den Wachstumsraten des Landes und des Bundes. Allerdings ist das der höchste jemals erzielte Auslandsumsatz und liegt damit nun deutlich über dem Rekordjahr 2008.

In allen drei Landkreisen der Region Hochrhein-Bodensee stiegen die Ausfuhrer, allerdings zeigte sich in den drei Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach unterschiedliches Wachstum. Den höchsten Exportzuwachs mit 16,9 Prozent verbuchte auch dieses Mal der Landkreis Waldshut mit Exporten im Wert von 1,24 Milliarden Euro. So stieg der Exportanteil auf 38,5 Prozent. Dies ist erfreulich, denn der Wegfall von exportstarken Unternehmen wie der Papierfabrik Albruck und Brennet ist damit kompensiert. Auch wenn die Auslandsquote der Unternehmen im Landkreis Waldshut weiterhin deutlich unter den Werten der Landkreise Konstanz und Lörrach liegt, so holen die Unternehmen international auf. 2010 lag der Wert noch bei niedrigen 31,8 Prozent.

Sehr erfolgreich entwickelte sich die Region Lörrach und stellt mit einem Exportvolumen von 2,9 Milliarden Euro und einem rekordverdächtigen Exportanteil von rund 59,5 Prozent eine neue Bestmarke auf. Man ist damit sogar besser als der Landesdurchschnitt. Auch wenn die Exportquote nur um 6,9 Prozent angestiegen ist, bewegt sich die Industrie im Kreis auf hohem Niveau und zeigt die Exportstärke. Ein Effekt könnte sicher auch von

den gefallen Rohstoffpreisen herrühren. Vor allem im Raum Lörrach sitzen rohstoff- und energieintensive Betriebe, die von den aktuell niedrigen Preisen profitieren.

Traditionell hoch ist die Ausfuhr aus dem Landkreis Konstanz, dessen Exportanteil bei 53 Prozent liegt. Der Auslandsumsatz beträgt rund 2,89 Milliarden Euro und ist geringfügig um 1,5 Prozent gestiegen. Nach wie vor macht sich der ehemals starke Solarindustrieanteil bemerkbar, der exportstark war. Kräftig aufgeholt hat die Automobilzulieferindustrie, die mit dem Exportwachstum der Automobilbranche allgemein einher geht. „Der Export ist damit weiterhin der Wachstumsmotor der Region – und das mehr denn je“, kommentierte Uwe Böhm, Geschäftsführer International der IHK Hochrhein-Bodensee diese Entwicklung. „Die aktuelle Stimmung ist weiterhin positiv, die Euroschwäche stärkt den Export in Wachstumsmärkten wie Asien und die USA“. Auch wenn China schwächer wird, die Unternehmen haben aus der Krise 2008 gelernt und sich breiter aufgestellt, so der Tenor. Weiterhin ist Südeuropa zwar wirtschaftlich noch nicht über den Berg, aber der Markt erholt sich zunehmend. Die internationalen Krisen im Ukraine Konflikt oder im Nahen Osten hatten wenig Einfluss auf das Geschäft, da dorthin bisher schon wenig Kontakte der Wirtschaft aus der Region bestanden. „Das Russlandgeschäft hat sich 2015 leider sehr negativ entwickelt“, sagt Böhm, „aber dies hat sich weit weniger in den Exportzahlen widerspiegelt als befürchtet.“

bö

Gebühren für das Erlaubnis- und Registrierungsverfahren für Immobiliendarlehensvermittler

Änderung des Gebührentarifs

In der ordentlichen Sitzung am 24. November 2015 hat die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee unter Punkt 7 der Tagesordnung folgendes beschlossen:

Vorbehaltlich des Inkrafttretens des Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie am 21. März 2016 sowie vorbehaltlich einer Übertragung der Zuständigkeit als Erlaubnisbehörde gem. § 34 i Abs. 1 GewO durch Verordnung der Landesregierung Baden-Württemberg, beschließt die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee gem. § 3 Abs. 6 in Verbindung mit § 4 Satz 2 Ziff. 2 IHKG im Gebührentarif im vierten Abschnitt „Recht“ einen neuen Unterabschnitt 4.4 „Erlaubnis- und Registrierungsverfahren für Immobiliendarlehensvermittler“ einzufügen.

Konstanz, den 24. November 2015

gez.
Thomas Conrady
Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg mit Schreiben vom 10. März 2016, Aktenzeichen 82-4221.2-03/66.

Der vorstehende Beschluss wird hiermit ausgefertigt und verkündet und im Mitteilungsblatt „Wirtschaft im Südwesten“, Ausgabe 04/2016, veröffentlicht.

Konstanz, den 14. März 2016

gez.
Thomas Conrady
Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

Gebühren Immobiliendarlehensvermittler (in EUR)

4.4	Erlaubnis- und Registrierungsverfahren für Immobiliendarlehensvermittler	
4.4.1	Erlaubnisverfahren	275,00 – 350,00
4.4.2	Durchführung des Erlaubnisverfahrens unter Vorlage der bisherigen Erlaubnis nach § 34 c Abs. 1 S. 1 Nr. 1 und 2 GewO	125,00
4.4.3	Ersatzausstellung Gewerbeerlaubnis	30,00
4.4.4	Rücknahme/Widerruf einer Erlaubnis	150,00 – 250,00
4.4.5	Überprüfung der Erlaubnisvoraussetzungen infolge personenbezogener Änderungen	100,00
4.4.6	Registrierung	25,00
4.4.7	Registrierung von beschäftigten Personen (je Person)	20,00
4.4.8	Ergänzung/Änderung der Registerdaten außerhalb der Gewerbeanzeige	25,00
4.4.9	Schriftliche Auskünfte aus dem Register	15,00
4.4.10	Prüfungen nach § 15 Abs. 1	100,00 – 400,00
4.4.11	Registrierung einer Zulassung als Immobiliendarlehensvermittler in einem anderen EU- oder EWR-Staat (pro Staat)	25,00

Abnahme der Sachkundeprüfung für Immobiliendarlehensvermittler

Übertragung auf die IHK Region Stuttgart

Vorbehaltlich des Inkrafttretens des Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie am 21. März 2016 hat die Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee in ihrer Sitzung am 24. November 2015 aufgrund von § 4 Satz Nr. 6 in Verbindung mit § 10 IHKG beschlossen, die Aufgabe zur „Abnahme der Sachkundeprüfung – Geprüfter Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung/Geprüfte Fachfrau für Immobiliendarlehensvermittlung IHK – nach § 34 i Abs. 2 Nr. 4 GewO-E i.V.m § 1-3 des Entwurfs der Immobiliendarlehensvermittlungsverordnung (ImmVermV)“ auf die IHK Region Stuttgart zu übertragen.

Konstanz, 24. November 2015

IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg mit Schreiben vom 18. März 2016, Aktenzeichen 82-4221.2-03/69.

Der vorstehende Beschluss wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaft im Südwesten“ veröffentlicht.

Konstanz, 21. März 2016

IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

Zehn Jahre Berufswahl-Siegel

Erfolgsgeschichte „BoriS“

Anlässlich des zehnjährigen Bestehens des Berufswahl-Siegels „BoriS“ hat die Baden-Württemberg Stiftung in Zusammenarbeit mit der Firma MTO Tübingen ein eigenes Buch über das Berufswahl-Siegel und seinen Erfolg verfasst. Auch das Kultusministerium und die jetzigen Gesellschafter der „BoriS – Berufswahl-SIEGEL Baden-Württemberg GbR“ (das sind: der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag, der Baden-Württembergische Handwerkstag und die Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgebervertreter) kommen zu Wort.

Neben der Vorstellung der GbR sowie des BoriS – Berufswahl-Siegels umfasst ein großer Teil des Buches die Ergebnisse der in den Jahren 2013/2014 durchgeführten wissenschaftlichen Evaluation des Siegels. Dazu nahmen 204 Siegel- sowie 278 nicht-zertifizierte Schulen verschiedenster Schultypen aus allen Siegel-Regionen Baden-Württembergs an einer Online-Befragung teil, aus welcher anschließend hilfreiche Evaluationsergebnisse und Handlungsempfehlungen abgeleitet werden konnten. Neben der Befragung der Schüler und Lehrer wurden Evaluationsworkshops organisiert, bei denen sowohl Juroren als auch Experten verschiedenste Analysen des Berufswahl-Siegels vornahmen. Die Evaluation im Jahr 2013/2014 war bereits der dritte Evaluationszyklus des Berufswahl-Siegels, jedoch standen im Gegensatz zu den ersten beiden Zyklen nicht das Verfahren und die Prozesse im Vordergrund, vielmehr wurde nun der Fokus auf die Zielerreichung und den Bekanntheitsgrad gelenkt. Dabei wurde herausgefunden, dass die verschiedenen übergeordneten Ziele des Berufswahlsiegels zum Beispiel die Unterstützung der Schule und externer Partner bei der Erhöhung der Qualität ihrer Berufs- und Studienorientierung, die Schaffung von Transparenz zwischen den Schulen sowie die Doku-



Kim Kohler und Alexander Urban, Landesgeschäftsstelle BoriS, präsentieren die neue Borschüre.

mentation der Leistungen einer Schule nach außen in den meisten Bereichen sehr gut erfüllt werden. Handlungsempfehlungen werden in den Bereichen der Erhöhung des Bekanntheitsgrades sowie der Bedeutung des Siegels gegenüber Eltern, Betrieben und Schülern ausgesprochen. Die Publikation lässt sich kostenfrei im BoriS-Projektbüro unter der Mailadresse info@boris-bw.de oder der ISSN 1610-4269 beziehen. **au**

i Kim Kohler, Geschäftsstelle BoriS – Berufswahl-Siegel
IHK Hochrhein Bodensee, Schützenstraße 8, 78462 Konstanz
Tel.: 075312860-167
kim.kohler@konstanz.ihk.de

Sachverständigenwesen

Niederlassung eröffnet

Diplom-Kaufmann (univ.), Jörg Künzle, von der IHK Bodensee-Oberschwaben öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die „Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken“ hat eine Niederlassung in Konstanz errichtet: 78467 Konstanz, Am Seerhein 6, Telefon: 07531 815151, Telefax: 07531 815191, Mail: joerg.kuenzle@t-online.de, Internet: www.kuenzle-net.de.



IHK im Internet

Vielfältige aktuelle Informationen finden Sie rund um die Uhr auf unserer Website:
www.konstanz.ihk.de

Berufsbegleitender Lehrgang

Geprüfte Personalfachkaufleute

Personalarbeit ist ein strategischer Erfolgsfaktor eines modernen Unternehmens. Viele Firmen haben dies erkannt und beschäftigen professionelle Personalexperten. Am 25. April startet in der IHK Schopfheim der neue berufsbegleitende Lehrgang zum/zur Geprüften Personalfachkaufmann/-frau, der umfangreiches Know-how zum modernen Personalmanagement vermittelt. Die Weiterbildung ist eine gute Grundlage für die Übernahme von verantwortungsvollen Aufgaben und den beruflichen Aufstieg in Führungspositionen. In drei Semestern macht der Lehrgang mit den rechtlichen Bestimmungen der Personalarbeit vertraut und vermittelt vertiefte Kenntnisse in der Personalplanung, im Personalmarketing und -controlling sowie in der Personal- und Organisationsentwicklung. Zugelassen zum Lehrgang sind Mitarbeiter/-innen aus dem Personalwesen, die über einschlägige Berufserfahrung verfügen. Die Anmeldung erfolgt bei Katharina Eckert. **ek**

i Katharina Eckert
Tel. 07622 3907-211
Katharina.eckert@konstanz.ihk.de

Digitalisiert Serviceumsatz steigern

Geschäftsprozesse werden immer komplexer. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, genügt es heutzutage nicht mehr, ausschließlich ein innovatives Produkt auf den Markt zu bringen. Um Wachstum und Kundenbindung in einem umkämpften Markt zu gewährleisten, ziehen daher immer mehr Unternehmen beim Kauf einer Maschine oder Anlage auch das dazugehörige Dienstleistungsangebot zur Entscheidungsfindung heran. Vor allem in der Investitionsgüterindustrie wird zunehmend die Servicekompetenz eines Anbieters zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor. In kleinen und mittelständischen Unternehmen überwiegt jedoch oftmals noch eine ausgeprägte Produkt- oder Technologiefokussierung der Geschäftsmodelle. Vorhandene Umsatz- und Ergebnis-Potenziale zur nachhaltigen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit werden nicht umfassend ausgeschöpft.

Vor diesem Hintergrund bieten die Projektpartner IHK Hochrhein-Bodensee und HTWG Konstanz im Rahmen des Erfakreises „ServProfi 4.0“ eine Reihe von Wissenstransferworkshops und anderen Veranstaltungen, in welchen die Teilnehmer konkrete Maßnahmen zur Optimierung ihres Servicegeschäftes diskutieren und erarbeiten. Im Mittelpunkt stehen dabei Expertenpräsentationen zu ausgesuchten Service-Themen und der gegenseitige Austausch unter den Unternehmen. Die verschiedenen Workshops und Veranstaltungen sollen dazu dienen, das Servicemanagement insgesamt zu optimieren. Aber der Erfakreis hat noch eine weitere Zielsetzung: Heutzutage sind immer mehr Maschinen und Anlagen miteinander vernetzt und mit integrierten interaktiven Sensoren ausgestattet. Die Daten, die diese Sensoren ständig erfassen, werden über das Internet direkt in die Unternehmenssysteme über-

tragen und stellen eine unschätzbare Wissensquelle dar. Wie diese Daten entlang der gesamten Wertschöpfungskette softwaregestützt das Servicemanagement insgesamt optimieren könnten, soll ebenfalls erarbeitet werden.

Der kostenlose Erfakreis „ServProfi 4.0“ richtet sich an Geschäftsführer und Serviceverantwortliche aus der Investitionsgüterindustrie, deren Abnehmerbranchen sowie an die IT-Branche in ihrer Eigenschaft als Dienstleisterbranche für die genannten Branchen und Zielsetzung. Der erste Workshop findet am 25. April, von 14 Uhr bis 18 Uhr in Radolfzell statt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt., Anmeldung bis zum 18. April bei Claudia Veit. sp

 Claudia Veit
Tel.: 07531 2860-127
claudia.veit@konstanz.ihk.de.

IHKs stärken duale Ausbildung durch Auslandspraktika

In Baden-Württemberg daheim – in Europa zuhause

Seit vielen Jahren setzen sich die IHKs in Baden-Württemberg aktiv für die Stärkung der dualen Ausbildung ein. Ein Angebot, das dazu maßgeblich beiträgt, ist das Projekt „Go.for.europe“, mit dem Auszubildende in Baden-Württemberg ein Auslandspraktikum während der Ausbildung in Europa absolvieren können. Seit 2008 besteht diese Möglichkeit und wurde bisher von über 2.000 Auszubildenden angenommen. Wer sich dieses Jahr im Rahmen einer dualen Ausbildung im kaufmännischen Bereich in Ausbildung befindet, hat jetzt die Chance, sich einen der begehrten Plätze für einen vierwöchigen Auslandsaufenthalt in Plymouth oder Málaga im Oktober zu sichern.

Die IHKs bieten mit dem Projekt „EuroTrainee“ folgende Auslandspraktika an:

Plymouth: 2.10. – 29.10.2016 (20 Plätze)

Málaga: 2.10. – 29.10.2016 (10 Plätze)

Neue Erfahrungen im Ausland erweitern den Horizont, denn im Rahmen eines Praktikums kann man unterschiedliche Arbeitsweisen und kulturelle Besonderheiten in Europa kennenlernen. Go.for.europe ist ein Gemeinschaftsprojekt der baden-württembergischen Wirtschaft und vermittelt seit über acht Jahren nicht nur Praktikumsplätze in der EU, sondern übernimmt auch das komplette Projektmanagement einer Entsendung. Dies umfasst sowohl das Finden einer geeigneten Unterkunft als auch die Organisation eines Intensivsprachkurses vor Ort. Zu einem erfolgreichen Auslandspraktikum gehört neben einer adäquaten Vorbereitung auch eine kritische Reflexion. Vor- und Nachbereitung werden von den Projektleiterinnen übernommen, die



Azabis halten nach ihrem Auslandspraktikum in England und Spanien den „Europass Lebenslauf“ in den Händen.

darüber hinaus auch die Ansprechpartner während des gesamten Projekts sind. Eine optimale Betreuung ist somit sichergestellt. Im Rahmen des Nachbereitungsseminars erhalten alle Auszubildenden den Europass Mobilität, der als europaweit gültiges und anerkanntes Dokument gilt und die erfolgreiche Teilnahme am Auslandspraktikum bestätigt. vk

i Weitere Informationen zum Thema „Auslandspraktika während der Ausbildung“: www.goforeurope.de oder bei IHK-Projektleiterin Verena König, Tel.: 07531 2860-157 oder per E-Mail verena.koenig@konstanz.ihk.de erhältlich.

Gründungswerkstatt Deutschland

Digitale Hilfe für den Businessplan

Die IHK Hochrhein-Bodensee ist seit April Partner der Gründungswerkstatt Deutschland. Die Unterstützung von Gründern wird damit im digitalen Bereich ausgeweitet. Die Gründungswerkstatt Deutschland ist ein Projektverbund aus IHKs, Handwerkskammern und unterschiedlichen Gründungsinitiativen. Mit der Gründungswerkstatt bieten die IHKs Gründungsinteressierten zusätzlich zu den klassischen Angeboten ein effizientes und qualitativ hochwertiges digitales Instrument mit überregionalen und regionalspezifischen Bausteinen. Dieses Online-Portal unterstützt Gründungswillige, ihren Businessplan selbstständig und strukturiert zu erarbeiten.

Die Gründungswerkstatt ist modular aufgebaut. Im Modul „Orientierung“ werden Basisinformationen angeboten, die für jede Gründung sowie eine gezielte Vorbereitung wichtig sind. Gründer legen dabei ihr Stärken-Schwächen-Profil mit Persönlichkeitstest an, entwickeln das richtige Produkt für ihre Zielgruppe und wählen unter anderem die für sie geeignete Rechtsform aus. Sie profitieren darüber hinaus von den Erfahrungen anderer

Gründer. Herzstück ist das „Planungswerkzeug“. Hier findet die konkrete Vorbereitung der Gründung statt. Registrierte Nutzer können uneingeschränkt innerhalb der Gründungswerkstatt navigieren. Sie lernen „Existenzgründung“ Schritt für Schritt und ganzheitlich mit praxisnahen Lerneinheiten kennen und erstellen ihren individuellen Textteil sowie Kosten- und Planungsrechnungen. Vervollständigt wird das Angebot mit dem Modul „Praxis“. Hierbei geht es um Fragen zu Unternehmensorganisation, Finanzierung, Recht, Steuern, Personal und Vertrieb und vielem mehr. Mithilfe einer vorgegebenen Gliederung können die Nutzer der Gründungswerkstatt in einem passwortgeschützten Bereich ihr individuelles Konzept erstellen. Zu jedem Gliederungspunkt gibt es weiterführende Informationen und Lerneinheiten, die erläutern, welche Angaben erforderlich sind. Gründer im gewerblichen Bereich können Fragen an einen persönlichen Ansprechpartner stellen. Neben der Businessplan-Erstellung erhalten sie auf den Seiten der Gründungswerkstatt weitere nützliche Tipps und Hinweise rund um das Thema Existenzgründung. av

i Ansprechpartner:
Alexander Vatovac
Tel.: 07531 2860-135
oder 07622 3907-135
alexander.vatovac@konstanz.ihk.de
Internet:
www.gruendungswerkstatt-hochrhein-bodensee.de

Grenzüberschreitender Austausch mit der CCI Straßburg Stärkung der Zusammenarbeit

Die vorgesehene Umstrukturierung der IHK Elsass - Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) - beeinflusse keineswegs die grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit der IHK Hochrhein-Bodensee, so die Hauptgeschäftsführerin der CCI Straßburg, Sonia Kleiss-Stark, beim Treffen mit Vertretern der IHK Hochrhein-Bodensee in Straßburg. Zudem betonte Kleiss-Stark, dass nach den Interessen der nationalen Wirtschaft die Stärkung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit ein wichtiges Anliegen der CCI Straßburg und aller elsässischen Kammern sei.

Seit Anfang dieses Jahres trat die geplante Zusammenführung und Reorganisation der Regionen in Frankreich in Kraft. Somit entstand die neue Großregion Elsass-Lothringen-Champagne-Ardenne. Ab Januar 2017 ist die Zusammenführung der drei Standorte der CCI Elsass Colmar, Mulhouse und Straßburg, geplant. Somit soll eine territoriale Kammer, die CCI Alsace Europe-metropole entstehen. Dabei sollen parallel dazu die drei Standorte Straßburg, Colmar und Mulhouse weiterhin bestehen bleiben, um den Unternehmen immer noch den gleichen Umfang an Dienstleistungen direkt vor Ort bieten zu können.

Ausgetauscht wurden auch die Erfahrungen im weltweiten Netzwerk der Auslandshandelskammern. „Die internationale Zusammenarbeit im Rahmen des gemeinsamen europäischen Projektes Enterprise Europe Network (EEN) hat sich bewährt“, betonte Uwe Böhm, Geschäftsführer International der IHK Hochrhein-Bodensee. In dem Netzwerk ist sowohl die IHK Hochrhein-Bodensee als auch die CCI Elsass Mitglied. Weiterhin informierte die Juristin der CCI Straßburg Stefanie Korth über aktuelle Änderungen bei der Anmeldung deutscher Betriebe, die vorübergehend Dienstleistungen in Frankreich erbringen wollen. Unter anderem müsse ab sofort im Anmeldeformular ein



Bild: IHK

Ansprechpartner in Frankreich genannt werden. Korth arbeitet zudem mit Katia Beck an dem Projekt „Les classes sortent en boîte“. Dieses Projekt soll dazu dienen, die Schüler in Frankreich mit der Arbeitswelt vertraut zu machen. Hinsichtlich des Hintergrundes der zunehmenden Jugendarbeitslosigkeit in Frankreich und dem Fachkräftemangel in Deutschland wird das Projekt auch grenzüberschreitend realisiert. Der grenzüberschreitende Austausch mit den CCIs im Elsass wird in Zukunft auf jeden Fall weiterhin bestehen, um gemeinsam von der grenzüberschreitenden Kooperation profitieren zu können. jh

Besuch der IHK Hochrhein-Bodensee bei der CCI Straßburg.

— ANZEIGE —

Frühjahrssitzung beim Kalkwerk in Istein

In seiner Frühjahrssitzung war der Energie- und Umweltausschuss zu Gast beim Kalkwerk in Istein. Peter Leifgen, Geschäftsführer des Kalkwerks, erläuterte, dass das Unternehmen etwa 100 Mitarbeiter beschäftigt und damit der größte Arbeitgeber der Gemeinde Efringen-Kirchen ist. Das Kalkwerk, das übrigens zu den größten und modernsten Kalksteinwerken Süddeutschlands zählt, gehört zur LWE-Rheinkalk GmbH, der deutschen Unternehmung der belgischen Lhoist-Group. In Istein werden jährlich 200.000 Tonnen Branntkalk sowie 240.000 Tonnen Kalksteinprodukte produziert, die in der Bauindustrie Verwendung finden, aber auch in der chemischen Industrie, der Papierherstellung oder in der Stahlindustrie.

In die Ausschusssitzungen werden regelmäßig Experten zu aktuellen Themen eingeladen, diesmal war Professor Reinhard Sparwasser zu Gast. Sparwasser ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht und gilt als Experte, wenn es um Fragen der Bauleitplanung und Genehmigungsverfahren großer Bauvorhaben geht.

Mit seinem Vortrag „Genehmigungsmanagement – effizient und sicher“ erläuterte Sparwasser, wie Unternehmen bei Bauvorhaben konstruktiv und zielführend vorgehen und die Öffentlichkeit besser im Vorfeld einbinden können. Seine Empfehlungen waren für die Teilnehmer wichtige Hilfestellungen, wie sie in Zukunft Vorhaben angehen können, um vor allem die Planungsphasen nicht unnötig zu verlängern – beziehungsweise, wie „Fallstricke“ im Vorfeld erkannt werden können, um möglichen Gegenwind aufzufangen. Aufgrund des wichtigen Themas wurden zu dieser Sitzung auch die Mitglieder des Industrieausschusses eingeladen, mit dem der Energie- und Umweltausschuss enger zusammenarbeiten möchte.

Peter Leifgen bestätigte die Ausführungen von Sparwasser, wie schwierig und langwierig ein solches Vorhaben sein kann und er berichtete, wie sein Unternehmen

mit Gegenwind umgegangen ist: Das Kalkwerk Istein möchte erweitern und benötigt dazu weitere Flächen für den Abbau. Im Frühjahr 2011 wurden daher entsprechende Pläne zur Fortschreibung des Regionalplans eingereicht und dem Gemeinderat vorgestellt. Das Vorhaben sollte auch ein deutliches Signal an die Gemeinde sein und eine Zukunftsperspektive für den Bestand des Werkes am Standort für die nächsten 40 Jahre darstellen. Obwohl seit 1927 in Istein Kalk abgebaut wird und auch bei vorangegangenen Erweiterungsvorhaben alles problemlos verlaufen ist, regte sich nach dem Gemeinderatsbeschluss für das unternehmerische Vorhaben plötzlich massiver Widerstand. Eine Bürgerinitiative wollte einen Bürgerentscheid auf den Weg bringen, um das Vorhaben zu kippen. Nur durch enorme Anstrengungen des Kalkwerks und vor allem wegen dem persönlichen Engagement aller dort arbeitenden Mitarbeiter konnte die Öffentlichkeit von der Sinnhaftigkeit der geplanten Erweiterung überzeugt werden. Die Mehrheit der Bürger aus Efringen-Kirchen bekannte sich zum Vorhaben und entschied sich gegen den Bürgerentscheid.

Nach diesem sehr schwungvollen und praxisnahen Vortrag von Peter Leifgen hatten die Ausschussteilnehmer Gelegenheit, das Kalkwerk selbst zu besichtigen. Auf den renaturierten Abbaufeldern wird Wein angebaut, weshalb seit den 1960ern auch ein Weingut zum Kalkwerk gehört. Die hier am „Isteiner Klotz“ angebauten Trauben sind unter der Marke Isteiner Kirchberg überregional bekannt und beliebt.



Der Energie- und Umweltausschuss und der Industrieausschuss tagten beim Kalkwerk in Istein.

Das Kalkwerk möchte erweitern und benötigt dazu weitere Flächen



Auszeichnung

Ekkehard Greis erhält Ehrennadel des Landes

Um die langjährigen Verdienste in zahlreichen Ämtern zu würdigen – als Vorsitzender des Bezirks Donau-Hegau-Bodensee und Mitglied des Hauptvorstands des Schwarzwaldvereins, als langjähriger erster Vorsitzender und heute zweiter Vorsitzender des Vereins Treffpunkt Konstanz, als Präsident und Richter des Tribunals der Jakobiner Konstanz und als Vorsitzender des Prüfungsausschusses Mediengestalter Werbetechnik der IHK Hochrhein-Bodensee – wurde Ekkehard Greis die Ehrennadel des Landes Baden-Württemberg verliehen. Die Übergabe der Ehrennadel sowie der Verleihungsurkunde erfolgte am 23. Februar durch Minister Peter Friedrich im Ratssaal des Rosgartenmuseums in Konstanz. Oberbürgermeister Uli Burchardt lobte seinen herausragenden Einsatz im Ehrenamt, der die Vergabe der Ehrennadel mehr als rechtfertige.

au



Von links: Minister Peter Friedrich (SPD), Ursula Greis, Ekkehard Greis, Uli Burchardt (OB Stadt Konstanz), Mario Böhrer (Präsident Narrengesellschaft Niederburg Konstanz)

Seminar aus der Veranstaltungsreihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“

Arbeitsrecht 4.0

Soziale Medien wie Facebook, Xing et cetera sind für viele aus ihrem Privatleben quasi nicht mehr wegzudenken. Aber auch im Arbeitsleben haben soziale Netzwerke Einzug gehalten. Nicht nur,

dass sie bereits viele Unternehmen zu geschäftlichen Zwecken nutzen.

Auch Arbeitnehmer verwenden die neuen Medien unter anderem auch, um sich öffentlich oder halb öffentlich über ihren Arbeitgeber auszutauschen. Die Nutzung sozialer Dienste durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer lösen arbeitsrechtliche Risiken und Probleme aus.

Das Seminar „Arbeitsrecht 4.0“ soll aufzeigen, wie Unternehmen und Mitarbeiter in sozialen Netzwerken rechtskonform agieren. Dies beginnt beim Recruiting von Bewerbern über den Einsatz sozialer Dienste, aber auch von Telekommunikationsanlagen im Allgemeinen bis hin zur Kündigung wegen Missbrauchs sozialer Medien. Behandelt werden Fragen, ob der Arbeitgeber ein

sogenannte „Background Checking“ durchführen darf, ob er die private Nutzung von Telekommunikationsanlagen erlauben beziehungsweise verbieten soll oder beleidigende Äußerungen von Mitarbeitern

zum Beispiel über Facebook einen Verstoß gegen die vertragliche Verpflichtung des Mitarbeiters darstellen. Sowohl arbeitsrechtliche als auch datenschutzrechtliche Überlegungen werden in der Veranstaltung eine wesentliche Rolle spielen. Ergänzt wird die Veranstaltung durch Praxisbeispiele.

Im Einzelnen werden folgende Themen behandelt:

- Fehlervermeidung beim Online-Recruiting
- Arbeitgeber und Arbeitnehmer in den sozialen Netzwerken
- Private und geschäftliche Nutzung von sozialen Netzwerken durch den Arbeitnehmer am Arbeitsplatz
- Meinungsäußerung des Arbeitnehmers im Netz
- Kontrollmöglichkeiten des Arbeitgebers
- Sanktionsmöglichkeiten des Arbeitgebers bei Fehlverhalten des Arbeitnehmers
- Rechte des Betriebsrates

Die Veranstaltung findet am 26. April von 16 bis 19 Uhr in Schopfheim im Gebäude der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee, Ernst-Friedrich-Gottschalkweg 1 und in Konstanz am 28. April von 16 bis 19 Uhr im Gebäude der IHK Hochrhein-Bodensee, Schützenstraße 8, statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

tv

i Weitere Informationen zu den Veranstaltungen in diesem Jahr finden sich auch unter: www.konstanz.ihk.de Suchwort <Wirtschaftsrecht>.



Bild: electriceye - Fotolia

Wie überzeuge ich meine Finanzierungspartner?

Für Menschen, die mit dem Gedanken spielen, sich selbständig zu machen, bereits gegründet haben oder ihr Unternehmen erweitern möchten ist die Veranstaltung am **27. April** im Innocel in Lörrach genau das Richtige. Bei einem Aktionstag der IHK Hochrhein-Bodensee werden Fragen rund um das Thema der Finanzierung beantwortet. Gründer sowie Unternehmer sind im Rahmen ihrer Tätigkeit oftmals auf den Einsatz von Fremdkapital angewiesen. Dabei stehen ihnen eine Reihe von Möglichkeiten, wie zum Beispiel öffentliche Darlehen, Bankkredite oder Beteiligungskapital zur Verfügung. Bei der Vielzahl an Finanzierungsmöglichkeiten kann man schnell den Überblick verlieren. Fragen nach der richtigen Finanzierungsart für das geplante Vorhaben oder zu den Erwartungen der Finanzierungspartner stellen sich häufig. Um zu vermeiden, dass der Erfolg von Finanzierungen durch falsche Vorstellungen oder mangelnde Vorbereitung erschwert wird oder sogar scheitert, ist es wichtig sich im Vorfeld umfassend zu informieren. Nichts ist lehrreicher als die Praxis. Ein Erfahrungsbericht einer Unternehmerin beziehungsweise eines Unternehmers verdeutlicht, worauf es bei erfolgreichen Finanzierungen ankommt. Bei der Veranstaltung geben Experten einen fundierten Überblick über die aktuelle Situation der Finanzierungs- und Fördermittel-Landschaft für Existenzgründungen und Unternehmen. Die Besucher erfahren mehr über die Voraussetzungen, die sie bei der Beantragung öffentlicher Darlehen zu erfüllen haben und können sich informieren, welche Erwartungen, die Finanzierungspartner

haben. Neben den „klassischen“ Finanzierungsmöglichkeiten wird auch ein Blick auf neuere Finanzierungsinstrumente geworfen – es wird erklärt, was hinter dem Thema Crowdfunding, das ist aller Munde ist, steckt. Die Veranstaltung „Wie überzeuge ich meine Finanzierungspartner“ findet im Rahmen des bundesweiten IHK-Aktionstages statt. Veranstalter ist die IHK Hochrhein-Bodensee in Kooperation mit dem Innocel, dem Innovations-Center der Stadt Lörrach. **va**

Veranstaltungsdetails

Termin: 27. April, 17– 19 Uhr, anschließend Get-together inklusive eines kleinen Snacks.
 Ort: Innocel Innovations-Center Lörrach, Marie-Curie-Straße 8, 79539 Lörrach
 Anmeldung bis zum 22. April bei Brigitt Richter: birgitt.richter@konstanz.ihk.de. Die Veranstaltung ist kostenlos.
 Weitere Informationen: www.konstanz.ihk.de / Dokument Nr. 3173110

L-Bank fördert über 500 Unternehmen in der Region

Investitionen und neue Arbeitsplätze

Vergangenes Jahr förderte die L-Bank 519 Unternehmen aller Branchen im Bezirk der IHK Hochrhein-Bodensee. Das ausge-reichte Darlehensvolumen lag bei 137,6 Millionen Euro. Insgesamt wurden Investitionen von 197,1 Millionen Euro angeregt. 529 neue Arbeitsplätze werden dadurch geschaffen. Unter den geförderten Unternehmen sind 216 Existenzgründer. Sie erhielten Darlehen von 55 Millionen Euro. An 303 etablierte mittelständische Unternehmen wurden Fördermittel von 82,6 Millionen Euro ausgereicht. Die Finanzierungangebote der L-Bank richten sich an Existenzgründer, Übernehmer und etablierte Unternehmen. Gemeinsam mit den IHKs bietet die L-Bank regelmäßig Finanzierungssprechstage an. In den Räumen der Kammer beraten Fachleute der Bank zu allen Fragen der Finanzierung. **wis**

i

Termine und Anmeldungen bei Reinhart König und Alexander Votovac unter Tel. 07531 2860-135. Mehr Informationen zu den Förderprogrammen der L-Bank im Internet: www.l-bank.de/unternehmen oder bei der Hotline 0711 122-2345.

Geförderte Unternehmen im Bezirk der IHK Hochrhein-Bodensee im Jahr 2015

	Geförderte Unternehmen	Fördervolumen in TEU	Investitions-volumen in TEUR	Bisherige Arbeitsplätze	Künftige Arbeitsplätze
Existenzgründer/ Übernehmer	216	55.013	77.681	1.324	1.668
Etablierte Unternehmen	303	82.567	119.390	7.647	7.832

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann?**Was?****Wo?****Euro**

Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-230, www.konstanz.ihk.de

Ausbildungsakademie

18.04.16	Rhetorik und Präsentationstraining	Schopfheim	99,00
ab 02.05.16	Stark für Ausbildung – Online-Lehrgang mit IHK-Zertifikat	Überlingen	780,00
11.05.16	E-Mails und Briefe richtig schreiben	Schopfheim	99,00

Außenwirtschaft

13.04.16	Vertiefung Zoll und Außenwirtschaft	Konstanz	270,00
18./19.04.16	Änderungen Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2015/2016	Konstanz/Schopfheim	270,00
22.04.16	Zollprozesse ins Managementsystem integrieren	Konstanz	270,00
28.04.16	Einreihung von Waren in den Zolltarif	Schopfheim	270,00
02.05.16	Warenverkehr mit der Schweiz	Schopfheim	270,00
12.05.16	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Schopfheim	270,00
31.05.16	1x1 des Imports	Konstanz	270,00
31.05.16	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Konstanz	270,00

Betriebswirtschaft/Finanz- und Rechnungswesen/Marketing und Vertrieb

18.04.16	Verkaufen als Profisport	Konstanz	270,00
13.04.16	Souverän mit Beschwerden umgehen	Schopfheim	270,00
22.04.16	Der verkaufstarke Innendienst	Konstanz	270,00
09.05.16	Online-Marketing – Erfolgreich im Netz	Schopfheim	270,00

Büromanagement/Führung/Personalwesen/Persönlichkeitsentwicklung

ab April 2016	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Aufbaustufe – Lehrgang mit IHK-Zertifikat	Konstanz	990,00
06.04.16	Telefontraining – Der gute Ton am Telefon	Schopfheim	270,00
13.04.+09.05.16	Die ersten 100 Tage als Führungskraft – Modul 1 + 2	Konstanz	490,00
19.04.16	Wirkung zeigen – Mit Spannung präsentieren	Schopfheim	270,00
20.+21.04.16	Das Power-Seminar – Teil 1 + 2	Schopfheim	490,00
25.+26.04.16	Erfolgreiche Rhetorik und Präsentation	Konstanz	490,00

Einkauf/Logistik

20.04.16	Einkauf heute	Schopfheim	270,00
----------	---------------	------------	--------

Immobilienmanagement

21.+22.04.16	Miet- und Pachtrecht in der Praxis	Konstanz	490,00
25.+26.04.16	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Mietenverwaltung	Konstanz	490,00
09.05.16	Maklervertrag	Konstanz	270,00

Projekt-/Qualitätsmanagement/Technik

05.+06.04.16	EuP – Elektrotechnisch unterwiesene Person	Lörrach	490,00
15.+16.04.16	Ladungssicherung nach VDI 2700 A	Lörrach	285,00
10.+11.05.16	QM-Lehrgangsmodule „Auditmethodik“	Konstanz	630,00
ab 19.04./10.05.16	Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in	Konstanz/Schopfheim	3.250,00
ab 25.04.16	Geprüfte/r Personalfachkaufmann/frau	Schopfheim	3.650,00
ab Mai 2016	Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf	Schopfheim	3.250,00
ab Mai 2016	Geprüfte/r Fachwirt/in für Logistiksysteme	Schopfheim	3.250,00

Weitere Seminare und Lehrgänge finden Sie unter www.konstanz.ihk.de !

Textilveredlung an der Wiese GmbH

Stoffballen gehen auf

LÖRRACH-BROMBACH. Über die Eigenschaften von Stoffen, die man trägt beziehungsweise wie das Gewebe seine Eigenschaften erhält, macht man sich in der Regel keine Gedanken – es sei denn, man hat einen näheren Bezug zur Textilindustrie. Wie kommt es etwa, dass manche Kleidungsstücke oder Tischdecken nicht knittern, ausbleichen oder glänzend an der Oberfläche sind? Wer kann mit dem Begriff „Einlagen“ etwas anfangen? Steffen Herrmannsdörfer, Geschäftsführer der Textilveredlung an der Wiese aus Lörrach, kann es. Er ist Experte auf dem Gebiet der Veredlung von Stoffen. Der studierte Bekleidungsingenieur, der ein Hemd mit feinen Karos trägt, zeigt auf den Kragen, die Knopfleiste und die Manschetten. „Unsere verklebbaren Wäsche-

» *Wir investieren jährlich zehn Prozent unseres Umsatzes* «

einlagen geben Form und Halt“, erklärt er. Die Ware aus Lörrach geht ausschließlich zu namhaften Herstellern, Billighersteller zählen nicht zum Kundenkreis. Fehlen Beschichtungspunkte, kommt es zu kleinen Falten und Wellen an den entsprechenden Stellen. „Perfektion ist ein Muss“, sagt der Firmenchef.

Die verklebbaren Wäscheeinlagen tragen zu einem Fünftel des Umsatzes bei. Den Großteil macht traditionell veredelter Afrikadamast aus (fast 50 Prozent, „in den

letzten zehn Jahren haben wir die Produktion verzehnfacht“), gefolgt von Tisch- und Bettwäsche (15 Prozent), veredelten Hemden- und Blusenstoffen (15 Prozent) sowie Technischen Textilien (3 Prozent). Letztere sind ein neues Geschäftsfeld. „Dort sind die Anforderungen am höchsten. Wir bearbeiten Stoffe für OP-Textilien oder auch Glas- und Carbonfasergewebe für den Orthopädiebedarf.“ Neu sind auch Aufträge im Bereich Corporate Identity. So „finished“ die Textilveredlung zum Beispiel Stoffe für die blauen Hemden und Blusen der Mitarbeiter der Deutschen Bahn. Der richtige Farbton entstand im hauseigenen Labor. „Unser Unternehmen ist ein reiner Dienstleister“, sagt Herrmannsdörfer. Das bedeutet, die internationalen Kunden liefern Rohgewebe und erhalten sie gebleicht, gefärbt, gefinished als Rollen, Ballen oder gefaltelt (gefaltet ähnlich wie bei neu gekaufter Bettwäsche) zurück. Die abgepackte Ware gelangt per Lkw oder Container zu den Kunden in Europa, Fernost oder Afrika und wird dort weiterverarbeitet und konfektioniert.

Ein Blick ins Lager zeigt: Zunächst wird das weiß-gelblich aussehende Rohgewebe – die Baumwolle – oder das bedruckte Gewebe zusammengenäht (Bild links unten), damit es maschinell bearbeitet werden kann. Dann beginnt ein aufwendiger Prozess, zu dem je nachdem, ob es sich um Rohgewebe oder bedrucktes Gewebe handelt unter anderem Sengen (durch Gas werden abstehende Gewebehäärchen abgebrannt), Waschen bei bis zu 90 Grad, Merzerisieren (Glätten der Fasern mit Hilfe von Natronlauge), Bleichen und zu einem kleineren Anteil auch Färben gehört. Die Veredlung erfolgt also durch



Bis zu 60.000 Meter täglich werden für die maschinelle Verarbeitung zusammengenäht – auf den Rollen, die zum Transport innerhalb des Betriebes zur Verfügung stehen, sind maximal 6.000 Meter.

die Reise

Hitze, Chemikalien und Druck. „Egal welche Farbe Stoffe erhalten, die Ausgangsfarbe muss immer Weiß sein“, bemerkt Herrmannsdörfer bei einer Führung durch den über 100 Jahre alten verwinkelten Gebäudekomplex, der sich auf einer Fläche von rund 20.000 Quadratmetern erstreckt. Maschinen älteren und jüngeren Semesters stehen in den Hallen des textilverarbeitenden Betriebs. Bei einem Umsatz von zuletzt rund 14 Millionen Euro (2014: 15 Millionen) ist die Investitionsquote hoch.

„Wir investieren jährlich circa 10 Prozent unseres Umsatzes, damit wir hochwertige Stoffe umwelt- und ressourcenschonend herstellen können“, berichtet der Geschäftsführer. In den vergangenen Jahren wurde bei der Gebäudesanierung besonderes darauf geachtet, dass sich die Mitarbeiter und Kunden wohlfühlen. Daher hat man zuerst die Sozialräume, die Verwaltung und die Besprechungszimmer saniert.

2002 kam Herrmannsdörfer zur Textilveredlung an der Wiese, vor fünf Jahren hat er die alleinige Geschäftsführung übernommen. Zuvor war er einer der drei Geschäftsleiter. Die Gesellschafter wollen das Fabrikgebäude und den Grund, auf dem es steht, bis Ende dieses Jahres ganz kaufen, 80 Prozent gehörten ihnen bereits. Das Unternehmen ist 1996 nach dem Konkurs der Lauffenmühle GmbH durch ein Management-Buy-Out entstanden und beschäftigt heute 140 Mitarbeiter. An dem Standort waren zuvor andere Textilbetriebe tätig. Die maschinelle Textilveredlung geht bis in die 1950er-Jahre zurück. Das Wiesental war und ist aufgrund des weichen Grundwassers beliebt in der Branche. **ew**



KURZ NOTIERT

Die Freiburger **Jedox AG** hat im vergangenen Jahr ihren Umsatz um 40 Prozent gesteigert – über die Höhe gibt das Unternehmen, dass auf Planungssoftware besonders im Bereich Finanzen und Controlling spezialisiert ist, keine Auskunft. Damit sei das Jahr 2015 das erfolgreichste Geschäftsjahr der Firmengeschichte. Positiv auf das Geschäft ausgewirkt hätten sich die Eröffnung einer neuen Niederlassung in den USA, die Übernahme von Naked Data in Asien, Produktinnovationen im Bereich Cloud und Mobility sowie der Anstieg im Neukundengeschäft, meldet der Softwarespezialist. Ende vergangenen Jahres beschäftigte Jedox 120 Mitarbeiter, davon 80 in Freiburg. Im Verlauf dieses Jahres sollen 40 Neueinstellungen, davon „mindestens 15 am Freiburger Hauptsitz“ erfolgen, heißt es in einer Pressemitteilung.

Der amerikanische Konzern Garden Denver investiert in den Standort in Schopfheim, die **Gardner Denver Schopfheim GmbH**. Über 10 Millionen Euro fließen in einen Neubau und den Umbau der dort bestehenden Anlagen. Die neuen Gebäude sollen im Spätsommer bezugsfertig sein. Garden Denver ist ein weltweit tätiger Hersteller von industriellen Kompressoren, Pumpen und Gebläsen, der mehrere Tausend Mitarbeiter beschäftigt. In Schopfheim werden unter anderem für die Traditionsmarke „Elmo Rietschle“ Vakuumpumpen und Verdichter produziert.

Die neue Saison der Blumeninsel Mainau hat begonnen und steht im Zeichen des Deutschen Ordens, in dessen Besitz sie vom Mittelalter bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts war. Das Leben der damaligen Zeit wird an unterschiedlichen Stellen im Park erfahrbar. Wie gewohnt startet die Saison mit der Orchideenschau und an der Allee sowie in den Beeten stehen Frühlingsblumen in voller Pracht. Die **Mainau GmbH** rechnet wieder mit mehr als einer Million Besuchern. Das Blumenjahr endet am 23. Oktober.

Freuen sich über ein gutes Geschäftsjahr: die Ganter-Geschäftsführer Katharina Ganter-Frascetti und Detlef Frankenberger.



Hund Möbelwerke
Umsatz gesteigert

BIBERACH. Die Hund Möbelwerke mit Hauptsitz in Biberach im Kinzigtal und Standort im bayerischen Sulzdorf blicken einer Pressemitteilung zufolge auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 zurück. Beim Umsatz konnte im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von circa 8 Prozent verzeichnet werden, er lag bei knapp 23 Millionen Euro. Auch der Auftragseingang im laufenden Jahr gebe Anlass zu Optimismus, heißt es. „Im neu eingerichteten Showroom in Biberach und unserem eigenen Großraumbüro zeigen wir, wie ein ergonomisches und begeisterndes Arbeitsumfeld aussehen kann, das den Anforderungen an die moderne Arbeitswelt gerecht wird“, sagt André Hund, neben Hendrik Hund einer der beiden Geschäftsführer. Die Arbeitswelt befinde sich durch die Digitalisierung im Wandel – das Medien- und Kommunikationsverhalten habe sich verändert. Deshalb sei es für Arbeitgeber zunehmend wichtig, sich mit dem Thema Arbeitsumgebung auseinanderzusetzen. Die Hund Möbelwerke kombinieren Serienmobiliar auch mit Mobiliar aus der hauseigenen Manufaktur im badischen Biberach. Das Unternehmen beschäftigt 149 Mitarbeiter, davon 86 in Baden. **lis**

Brauerei Ganter
Regionale Ausrichtung trägt Früchte

FREIBURG. Die Privatbrauerei Ganter hat in ihrem Geschäftsjahr 2014/2015 (bis 30. September) 17,7 Millionen Euro umgesetzt, das sind 2,4 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Der Erfolg basiere auf der positiven Entwicklung in unterschiedlichen Geschäftsbereichen, teilte Ganter mit. So legte das nach Darstellung der Brauerei wichtigste Geschäftsfeld, die direkt belieferte Gastronomie, 2,4 Prozent zu. Im Lebensmitteleinzelhandel erzielte Ganter 2,5 Prozent mehr Umsatz. Vor allem die neuen Bügelflaschen seien beim Kunden gut angekommen. Beim Flaschenbier insgesamt verzeichnete die Brauerei ein Plus von 3,6 Prozent. Insbesondere die Spezialitäten-Biere hätten sich gut entwickelt („Urtrunk“: plus 23 Prozent, „Magisch Dunkel“: plus 5 Prozent), auch das „Freiburger Pils“ (plus 2,7 Prozent) und alkoholfreie Biere (plus 7 Prozent). Die klare Ausrichtung als regionale Brauerei trage also Früchte, teilt die Brauerei mit. Der

Umsatz stieg zum zweiten Mal in Folge. „Die Rückbesinnung auf die Heimat ist der richtige Weg“, sagt Gesellschafterin Katherina Ganter-Frascetti, die sich die Geschäftsführung mit Detlef Frankenberger teilt. Deshalb werde man den Ansatz weiter ausbauen und habe gleichzeitig in den vergangenen Jahren in moderne Technik investiert – zuletzt über 2,8 Millionen Euro in eine neue Abfüllanlage. **ine**



Die Sortieranlage im neuen DHL Expresszentrum in Herbolzheim kann 2.400 Pakete in der Stunde verarbeiten.

DHL Express: Neuer Standort in Herbolzheim

Kapazitäten verdreifacht

HERBOLZHEIM. Die DHL Express, Teil des Konzerns Deutsche Post DHL Group, hat mit Investitionen von zehn Millionen Euro in Herbolzheim einen neuen Standort errichten lassen, im Winter getestet und jetzt eingeweiht. Gegenüber dem alten Standort für die Region zwischen Rastatt und Weil, der in Lahr beheimatet war und jetzt aufgegeben wurde, bietet das neue Gebäude eine Verdreifachung der Kapazitäten. Es ist mit einem vollautomatischen Sortiersystem ausgerüstet, das ein Sendungsvolumen von rund 2.400 Packstücken pro Stunde hat. 40 Zustellfahrzeuge können gleichzeitig be- und entladen werden. Das Grundstück ist 14.500 Quadratmeter groß, die Produktionsfläche 2.200 Quadratmeter. DHL Express hat sich seit dem Jahr 2010 in Deutschland zweistellig entwickelt, auch weltweit sind die Zuwachsraten sehr gut, wie Wolfgang P. Albeck, Vorsitzender des Bereichsvorstands von DHL Express Deutschland, bei der Einweihung ausführte. Man wachse damit wesentlich schneller als

die Konkurrenz, der Markt lege jährlich um nur circa zwei Prozent zu. Der neue Standort biete gute Anbindungen an die Autobahn und damit an die großen DHL-Zentren Leipzig und Staufenberg, er sei aber auch nahe am Flughafen Basel-Mulhouse gelegen. Das Expressgeschäft findet an sieben Tagen jeweils 24 Stunden statt und steht unter großem Zeitdruck. Hauptarbeitszeiten in einem Expresszentrum sind die frühen Morgen- sowie die Abendstunden.

In Deutschland gibt es 30 DHL Expresszentren, ein guter Teil von ihnen wurde während der letzten Jahre neu gebaut. „Express“ ist eine Einstellungssache, so führte Albeck aus, man müsse sich um jeden Kunden und jede Sendung einzeln kümmern und für optimale Schnelligkeit und Sicherheit sorgen. Das neue Herbolzheimer Zentrum hat 75 Mitarbeiter. DHL Express erzielte vergangenes Jahr einen Umsatz von 13 Milliarden Euro, der Konzern Deutsche Post DHL Group von 59 Milliarden Euro. **orn**

Volksbank Breisgau-Süd

Neues Verwaltungsgebäude

BREISACH/HEITERSHEIM. Die Volksbank Breisgau-Süd hat im Geschäftsjahr 2015 ihre Bilanzsumme gegenüber dem Vorjahr um 4,7 Prozent auf 1,028 Milliarden Euro erhöht.

Wie die Vorstände Jörg Dehler und Matthias Engst mitteilten, ist das Kundenkreditvolumen inklusive der Kredite über die Verbundpartner um 6,1 Prozent auf 672

Millionen Euro angestiegen. Das gesamte Kundenanlagevolumen (inklusive Verbundpartner) erhöhte sich um 6 Prozent auf 1,091 Milliarden Euro. Der Jahresüberschuss belief sich auf 2,8 Millionen Euro. Die Bank beschäftigt 230 Mitarbeiter. Ein wesentliches Ereignis im vergangenen Jahr war der Bezug des neuen Verwaltungsgebäudes im Gewerbepark Breisgau. **upl**



i el
GmbH

KURZ NOTIERT



Sterk Electronic aus Radolfzell am Bodensee feiert dieses Jahr 20-jähriges Bestehen. Die Firma bestückt und lötet Leiterplatten. Sie ist auf Muster und Kleinserien in SMD- und THT-Technik spezialisiert. Firmenchefin **Christine Sterk** (Bild) hatte zuvor als Bestückerin der **ESME-TECH GmbH** in Steißlingen gearbeitet, die als eine der ersten Firmen im Kreis Konstanz, Leiterplatten auch mit SMD-Bauteilen (Surface Mount Devices) bestückte. Nachdem sich deren Firmenchef zurückzog, übernahm **Christine Sterk** Anfang 1996 die Geschäfte. Seit Ende 1997 heißt die Firma **Sterk Electronic**, seit Ende 2000 hat sie ihren Sitz im Industriegebiet Nord in Radolfzell. **Sterk** beschäftigt fünf Mitarbeiter, darunter der Ehemann der Firmenchefin, **Harry Sterk**. Die überwiegend regionalen Kunden kommen hauptsächlich aus der Automatisierungs-, der Mess-, Regel- und Steuertechnik.

Vor 15 Jahren hat **Patrick Werner** die Firma „**onlinefabrik.com**“ in Emmendingen gegründet und sich bis heute fest am Markt etabliert. Für Unternehmen erstellt er mit einem Team aus bis zu sieben freien Mitarbeitern unter anderem Websites.

Die **Badenweiler Thermen und Touristik GmbH (BTT)**, im Besitz des Landes Baden-Württemberg, hat seit 2011 das Kurhaus umfassend saniert und dafür 7,5 Millionen Euro investiert. Neben einer neuen Touristinformation und einem Bistro wurde auch ein Kultur- und Tagungszentrum mit Platz für 700 Personen eingerichtet. Geschäftsführer der BTT ist **Michael Schmitz**. Er möchte mit dem Kurhaus Alternativen zu Konferenzräumen in Stadthotels anbieten.

Sparkasse Staufen-Breisach zieht Bilanz

„**Besser als erwartet**“

STAUFEN. Trotz des schwierigen Umfelds in der Finanzwirtschaft konnte die Sparkasse Staufen-Breisach das Geschäftsjahr 2015 mit einem soliden Ergebnis abschließen. Es lief „besser als erwartet“, sagte der Vorstandsvorsitzende **Herbert Lehmann** bei der Bilanzpressekonferenz im Februar. Zwar hatte die Bank wegen des rückläufigen Interbankengeschäfts mit 1.205,5 Millionen Euro (2014: 1.223,5) ein „kleines Minus bei der Bilanzsumme“ hinzunehmen, wie der Sparkassenchef formulierte. Dafür ist aber das Kundenvolumen mit einem Zuwachs von 40,4 Millionen Euro überdurchschnittlich gestiegen. Vor allem die Kredite wuchsen um 3,6 Prozent auf 919,6 Millionen Euro (2014: 887,3), das spiegelte die gute Wirtschaftslage in der Region wider. Der private Wohnungsbau floriere, „wir gehen davon aus, dass der Boom anhält“, berichtete **Georg Selinger**, zweiter Vorstand neben **Lehmann**. Auch die kreditfinanzierten Investitionen der gewerblichen Kunden lagen auf einem hohen Niveau.



Der Hauptsitz der Sparkasse in Staufen – wie viele andere Hausbanken hat das Bankhaus sein Filialnetz gestrafft – mit nun 18 Geschäftsstellen gibt es fünf weniger als noch Anfang 2015.

Die Einlagen erhöhten sich auf 966,9 Millionen Euro (2014: 958,8). Angesichts extrem niedriger Zinsen sei das ein großer Vertrauensbeweis der Kunden, unterstrichen die beiden Banker. Aufgrund der Niedrigzinsphase erfreuen sich derzeit verstärkt alternative Anlageformen wie Wertpapiere, Investmentfonds und Aktien großer Beliebtheit. Der Zinsüberschuss blieb mit 20,7 Millionen Euro fast auf Vorjahresniveau (20,8). Dort hatte die Bank mehr Rückgänge erwartet und rechnet in der Zukunft mit einem geringeren Wert. Auch der Provisionsüberschuss blieb mit 9,4 Millionen Euro (2014: 9,5 Millionen) etwa auf demselben Stand. Erhöht hat sich das Eigenkapital, es betrug 99,8 Millionen Euro gegenüber 93,5 im Vorjahr. Das Geschäftsgebiet der Sparkasse, das von Sasbach im Norden bis nach Sulzburg im Süden reicht, bezeichnete **Selinger** als Zuzugsregion. Das wiederum sorgte für Neukunden und wirkte sich günstig auf die Kreditvergabe aus, ebenso wie die positive wirtschaftliche Lage in der Region. Die Kleinteiligkeit der Wirtschaft gleiche grundsätzlich einiges aus, hob **Selinger** die Vorteile von Mittelständlern gegenüber Konzernen hervor. Wie viele andere Banken hat auch die Sparkasse Staufen-Breisach ihre Filialdichte unter ökonomischen Aspekten analysiert und im vergangenen Jahr fünf Geschäftsstellen (Bollschwil, Ebringen, Gottenheim, Oberrimsingen und Hausen) mit den nächstliegenden Filialen zusammengelegt. Damit ist deren Anzahl von 23 auf 18 gesunken. Die beiden Vorstände bemerkten, dass das Online-Banking weit verbreitet sei und kleinere Geschäftsstellen daher weniger als früher frequentiert würden. Weitere Filialschließungen seien jedoch nicht geplant. Mitarbeiterentlassungen hat es keine gegeben, man nutzte aber die natürliche Fluktuation. Im Vergleich zu 2014 mit 304 Mitarbeitern hatte die Bank im vergangenen Jahr 300 Beschäftigte, darunter 17 Auszubildende. Im Hinblick auf die Zukunft rechnen **Lehmann** und **Selinger** – bei gleich bleibender EZB-Politik – mit rückläufigen Erträgen. **ew**



Die Zentrale der Sparkasse Offenburg

Sparkasse Offenburg/Ortenau: Gutes Ergebnis trotz schwieriger Rahmenbedingungen

„Banken leben vom Zins“

OFFENBURG. Vor dem Hintergrund der Niedrigzinsphase, zunehmender Regulierung und der drohenden europäischen Einlagensicherung hat die Sparkasse Offenburg/Ortenau ein gutes Ergebnis erzielt. Dies führte ihr Vorstandsvorsitzender Helmut Becker Ende Februar aus. Da man kaum noch rentierliche Anlagen am Markt platzieren konnte, hat die Sparkasse ihre Eigenanlagen um 113 Millionen Euro auf 1,43 Milliarden Euro zurückgefahren. Dennoch ist die Bilanzsumme mit 4,04 Milliarden Euro um 0,8 Prozent leicht angestiegen, weil die Sparkasse ein sehr dynamisches Kundengeschäft verzeichnen konnte. Das Kundenvolumen (Kredite plus Einlagen plus Wertpapierbestände der Kunden) ist um vier Prozent auf 6,55 Milliarden Euro angestiegen.

Die gesamten Kredite haben sich zum Bilanzstichtag auf 2,58 Milliarden Euro belaufen, das war ein Plus von 5,7 Prozent. 633 Millionen Euro wurden an neuen Darlehen zugesagt, eine Steigerung von über 38 Prozent. Dabei erhöhte sich das Firmenkundenneugeschäft um 30 Prozent und das Privatkundenneugeschäft um 50 Prozent. Die

Kreditbestände verteilen sich je zur Hälfte auf die privaten und die Firmenkunden beziehungsweise öffentliche Haushalte und Treuhandkredite. 2.800 Baufinanzierungen hat die Sparkasse abgeschlossen (Vorjahr 2.200).

Die bilanzwirksamen Kundeneinlagen stiegen um 3,8 Prozent auf 2,98 Milliarden Euro, wobei vor allem die Sichteinlagen mit einer Zunahme um 13 Prozent auf 1,45 Milliarden Euro kräftig zunahm. Das Wertpapiergeschäft war rege. Der Umsatz erreichte 492 Millionen Euro (plus zwei Prozent). Der Gesamtbestand an Kundenwertpapieren lag zum Jahresende bei 993 Millionen Euro. Auch das Immobiliengeschäft der Sparkasse war gut, 233 Objekte wurden vermittelt, der Objektumsatz lag bei 37,4 Millionen Euro. Die Nachfrage ist nach wie vor viel höher als das Angebot. Die Sparkasse hat die Bereiche Immobilienvermittlung und Baufinanzierung in einer Einheit „Immobilien“ zusammengefasst, in der 35 Mitarbeiter beschäftigt sind. Insgesamt hatte sie zum Jahresende 840 Mitarbeiter, 30 weniger als im Vorjahr, da vor allem Alterszeitverträge ausliefen und einige Beschäftigte die Rente

mit 63 in Anspruch nahmen. 56 junge Leute sind in Ausbildung.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung erreichte 54 Millionen Euro (nach 51,1 Millionen im Vorjahr). Das Eigenkapital beträgt nach Zuführung des Gewinns 244 Millionen Euro (Vorjahr: 218 Millionen).

Wie Becker sehr deutlich sagte, werden diese sehr guten Zahlen mittel- und langfristig nicht zu halten sein. Die Niedrigzins-, besser Nullzins- oder sogar Negativzinsphase, werde der ganzen Geldbranche schwer zu schaffen machen. Becker fasst die Problematik in einem sehr einfachen Satz zusammen: „Banken leben vom Zins.“ Die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank komme nur den Südländern, aber nicht den wirtschaftlich prosperierenden nördlichen Ländern in der EU zugute. Ein Ärgernis sei zudem die geplante europäische Einlagensicherung. Viele Staaten hätten derzeit gar keine Sicherungen. Da schaue man begehrtlich in Richtung der Länder, die eine solche Sicherung bereits vor Langem aufgebaut hätten. Der Sicherungsfonds allein der baden-württembergischen Sparkassen belaufe sich auf 400 Millionen Euro. **orn**

Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau: Solides Zahlenwerk

„Ausblick nicht so prickelnd“

FREIBURG. Wie Marcel Thimm, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau, Ende Februar mitteilte, hat die Sparkasse 2015 nochmals (wie in den Vorjahren auch schon) ein erfreuliches Geschäftsjahr erlebt. Das betreute Kundenvolumen (Kredite plus Einlagen plus Kundenwertpapiere) stieg um 3,5 Prozent auf 9,9 Milliarden Euro. Die Bilanzsumme ging wegen rückläufiger Interbankengeschäfte um 4,2 Prozent auf 5,34 Milliarden Euro zurück. Das Zinsergebnis reduzierte sich um drei Millionen Euro auf 119 Millionen Euro – darin kam die inzwischen leicht rückläufige Zinsspanne zum Ausdruck. Diesen Rückgang konnte die Sparkasse jedoch mit um fünf Millionen auf 50 Millionen Euro gestiegenen Provisionserträgen ausgleichen. Der Aufwand wuchs um zwei Millionen auf 103 Millionen Euro. Das operative Ergebnis lag mit 66 Millionen Euro genau auf Vorjahresniveau. Das Ergebnis vor Steuern hat sich auf 28 Millionen Euro belaufen. Nachdem die Sparkasse 21 Millionen Euro Steuern (jeweils zur Hälfte Gewerbe- und Körperschaftssteuer) abführt, verbleibt ein Jahresüberschuss von sieben Millionen Euro. Das Eigenkapital erreichte 306 Millionen Euro (Vorjahr 299 Millionen), die Kernkapitalquote liegt bei 13,4 Prozent. Bei der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau spielt das Kreditgeschäft die entscheidenden

de Rolle. Nahezu 80 Prozent der Bilanzsumme entfallen auf Kundenkredite (47 Prozent erreicht das gesamte deutsche Kreditgewerbe im Durchschnitt). Der Bestand an Kundenkrediten hat sich vergangenes Jahr bei der Freiburger Sparkasse noch einmal um 3,8 Prozent auf 4,22 Milliarden Euro erhöht. Neue Kredite in Höhe von 1,2 Milliarden Euro wurden vergeben, das waren 19 Prozent mehr als im Vorjahr. Davon entfielen 61 Prozent auf Firmen- und Gewerbekunden, 12 Prozent auf den kommunalen und kommunalnahen Bereich sowie 27 Prozent auf Privatkunden. Die Nachfrage nach privaten Immobilienfinanzierungen stieg um 28 Prozent auf 374 Millionen Euro. Fast 150 Millionen Euro an neuen Bausparverträgen wurden abgeschlossen. Die neuen Kreditvereinbarungen mit Unternehmen stiegen ebenfalls kräftig und zwar um 24 Prozent auf 856 Millionen Euro. Da die Konjunktur in und um Freiburg recht robust ist – aufgrund einer konsumfreudigen Bevölkerung und ebenfalls kauffreudiger Schweizer und französischer Kunden – sieht Thimm auch wenig Risiken für das Kreditneugeschäft. Kritisch sieht er jedoch die Nullzinspolitik der EZB. „Draghi macht seine Politik nicht für Deutschland, wir hätten bei einer nationalen



Die Sparkassenzentrale in der Kaiser-Joseph-Straße

Währung einen ganz anderen Zinssatz“, führte er aus. Minuszinsen für Geldanleger könne sich bei der Sparkasse Freiburg allerdings im Moment nicht vorstellen. Den schrumpfenden Zinsüberschuss werde man in den nächsten Jahren zum größten Teil mit einer Reihe von Maßnahmen, die das Provisionsgeschäft erhöhen und die Kosten senken (Stichwort stärkeres Elektronikbanking) ausgleichen können. Allerdings: „Der Ausblick ist nicht so prickelnd“, schon 2016 werde das operative Ergebnis vermutlich um über zehn Prozent zurückgehen, meinte Thimm. Trotz einem Zinsniveau von nahezu null haben die Kunden der Sparkasse mangels Alternativen wieder reichlich Gelder zugetragen. Der Bestand an Kundeneinlagen stieg um 6,1 Prozent auf 4,037 Milliarden Euro. Die neuen Gelder gehen vor allem in täglich verfügbare Anlagen. Der Kurswert aller Kundenwertpapiere reduzierte sich um drei Prozent auf 1,645 Milliarden Euro. **orn**

EBM-Papst in St. Georgen-Hagenmoos

20 Millionen Euro für einen Werkneubau



Der erste Abschnitt des neuen Werkes hat fünf Millionen Euro gekostet.

ST. GEORGEN. Nach einer Bauzeit von zwölf Monaten hat EBM-Papst St. Georgen Mitte März den ersten Bauabschnitt seines Werkneubaus in St. Georgen-Hagenmoos eingeweiht. Rund fünf Millionen Euro investierte das Unternehmen, einer der Technologieführer von Ventilatoren und Motoren, auf einer Fläche von 3.800 Quadratmetern in eine neue Elektronikfer-

tigung. Hier werden künftig Elektronikbaugruppen unter anderem für die Werke in Herbolzheim und Ungarn produziert. Seit Februar arbeiten rund 80 Mitarbeiter aus dem Stammsitz in St. Georgen in den neuen Räumlichkeiten. Bei der Eröffnungsfeier wurde auch der Grundstein für einen zweiten Bauabschnitt gelegt. Dieser erfordert Investitionen von 15 Millionen Euro und wird die Flächen in Hagenmoos um weitere 10.500 Quadratmeter erweitern. Der zweite Bauabschnitt dient der Erhöhung der Produktionskapazität für die Unternehmensbereiche Automobil- und Antriebstechnik und schafft zusätzliche Flächen für Logistik und Verwaltung. **upl**

Fusion zur „Volksbank in der Ortenau“

OFFENBURG/ACHERN. „Wollen wir Opfer oder Gestalter sein?“ fragte Markus Dauber, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Offenburg bei der Vorstellung der Fusion der Volksbank Offenburg mit der Volksbank Achern. Angesichts zunehmenden Preisdrucks auf dem Markt, der Digitalisierung von Bankdienstleistungen, der anhaltenden und sich verschärfenden Negativzinsphase sei diese Frage einfach zu beantworten, nämlich „Gestalter“.

Ein wesentliches Mittel dazu ist eine Fusion. Wie Dauber und sein Acherner Kollege Clemens Fritz ausführten, sind allein für dieses Jahr in Deutschland 60 Fusionen, manchmal sogar mit mehr als zwei Beteiligten bei der Fiducia angemeldet. Im Fall Offenburg und Achern sind beide Banken wirtschaftlich erfolgreich und verfügen über eine stabile Vermögensbasis. Gemeinsam möchte man die Marktposition ausbauen und erhält mit dem Zusammenschluss, so Dauber, ganz neue Möglichkeiten für Wachstum, Effizienz, Qualität und Innovation.

Die Fusion geschieht rückwirkend zum 1.1.2016. Der entsprechende Beschluss soll bei den Vertreterversammlungen jeder Bank im Juni gefällt werden. Nach erfolgreicher Zustimmung soll im Sommer die juristische Fusion mit Eintragung der

neuen Bank ins Genossenschaftsregister erfolgen, bevor sich im Oktober die technische Fusion anschließt. Die Gebiete der beiden Banken grenzen direkt aneinander, ohne sich überlappen. Die neue Bank wird ihren Hauptsitz in Offenburg haben, 39 Beratungs- und Servicestandorte betreiben und 511 Mitarbeiter beschäftigen.

Das Größenverhältnis beläuft sich bei den meisten Zahlen auf eins (Achern) zu zwei (Offenburg). Die gemeinsame Bilanzsumme erreicht 2,7 Milliarden Euro (Achern 968 Millionen Euro, Offenburg 1,735 Milliarden Euro). Das bilanzielle Kreditvolumen beträgt 1,872 Milliarden Euro (Achern 527 Millionen, Offenburg 1,345 Milliarden Euro). Die bilanziellen Kundeneinlagen erreichen 2,119 Milliarden Euro (Achern 801 Millionen, Offenburg 1,318 Milliarden Euro). Das gemeinsame Betriebsergebnis vor Bewertung hätte sich im vergangenen Jahr auf 26,8 Millionen Euro belaufen (Achern 7,9 Millionen, Offenburg 18,9 Millionen Euro). Die Eigenmittel (regulatorisch) der neuen Bank: 291,6 Millionen Euro (davon Achern 91,2 Millionen und Offenburg 200,4 Millionen Euro).

Die Bank wird etwas mehr als 59.000 Mitglieder und 125.000 Kunden haben. Der Vorstand wird sich zunächst aus Markus Dauber (Vorsitzender), Andreas Herz, Gün-

ter Quicker und Clemens Fritz zusammensetzen. Günter Quicker wird aus Altersgründen noch dieses, spätestens aber nächstes Jahr ausscheiden.

Der Aufsichtsrat wird 18 Mitglieder haben, davon 11 aus Offenburg und 7 aus Achern. Mittel- bis langfristig wird man aufgrund von Synergieeffekten Stellen einsparen beziehungsweise aus Altersgründen freierwerdende Stellen nicht mehr besetzen. Bei der Kreditvergabe wird es Größenvorteile geben, so verschiebt sich die Großkreditgrenze auf circa 29 Millionen Euro und die Höchstkreditgrenze auf knapp 73 Millionen Euro.

Zwei Wochen vor der Bekanntgabe der Fusion hatte die Volksbank Offenburg über ihre Geschäftsjahr 2015 berichtet mit durchweg guten Zahlen. Mit 331 Mitarbeitern erhöhte sie ihre Bilanzsumme um 5,4 Prozent auf 1,735 Milliarden Euro. Das Zinsergebnis wuchs um 10,5 Prozent auf 36,9 Millionen Euro, das Provisionsergebnis sank um 4,9 Prozent auf 15,6 Millionen Euro. Der Gewinn vor Steuern und Risikovorsorge stieg um 6,4 Prozent auf 18,9 Millionen Euro. Die Kundenkredite wurden um 11,4 Prozent ausgeweitet. Das bilanzielle Eigenkapital erhöhte sich um fast 30 Prozent auf 153,3 Millionen Euro.

orn

IMS Gear steigert Umsatz um 16 Prozent – Umfirmierung für künftiges Wachstum

Weiter in der Erfolgsspur

DONAUESCHINGEN. IMS Gear hat seinen Umsatz 2015 um 16 Prozent auf 442 Millionen Euro gesteigert. Für 2016 rechnet der international aufgestellte Zahnrad- und Getriebespezialist mit einem weiteren Plus von 10 Prozent auf dann 485 Millionen Euro. Diese Zahlen gaben die drei IMS Gear-Geschäftsführer Dieter Lebzelter, Bernd Schilling und Wolfgang Weber Ende Februar bekannt. Auch die Umsatzrendite habe sich vergangenes Jahr erneut positiv entwickelt, teilten sie mit. Die Höhe veröffentlichen das Unternehmen traditionell nicht.

Der Umsatz werde insbesondere durch Produktreihen in den Bereichen Komfort, Sicherheit und Verbrauchsreduzierung bei Automobilen befeuert. Das sind beispielsweise Sitzverstellgetriebe, elektrische Parkbremsen oder Komponenten für elektromechanische Servolenkungen. Die positive Entwicklung hält trotz der angespannten weltwirtschaftlichen Situation an. „Wir sind gut in das Geschäftsjahr 2016 gestartet. Die Umsatzsteigerung liegt im Plan“, sagte Lebzelter. Die langfristige Orientierung trage ebenso Früchte wie die Ausrichtung, die IMS Gear in den 1990er-Jah-

ren eingeleitet hat: Fokussierung auf wenige Anwendungsbereiche insbesondere im Automobilsektor, tiefes Entwicklungs-Know-how in der Zahnrad- und Getriebetechnik, große Fertigungsbreite und -tiefe, Prozesskompetenz sowie Internationalisierung. „Das verschafft uns im Reigen der Automobilzulieferer eine besondere Position“, betonte Schilling.

Mit dem Umsatz ist 2015 auch die Zahl der Mitarbeiter weiter gestiegen. Weltweit hat IMS Gear vergangenes Jahr rund 200 neue Stellen besetzt. Insgesamt arbeiten nun über 2.800 Beschäftigte für den Automobilzulieferer – knapp 1.900 an den drei deutschen Standorten in Donaueschingen, Eisenbach und Trossingen (davon 150 Auszubildende), 760 an den drei nordamerikanischen Standorten (Gainesville und Virginia Beach in den US-Bundesstaaten Georgia und Virginia, sowie Querétaro in Mexiko) und 240 im chinesischen Taicang. Rund 45 Millionen Euro hat IMS Gear 2015 in den Ausbau seiner Produktionskapazitäten investiert.

Im laufenden Jahr sind wiederum Investitionen in gleicher Höhe geplant, davon 27 Millionen in

Donaueschingen, Eisenbach und Trossingen. IMS Gear gehört mehrheitlich der Familie Zimber-Morat, weitere Gesellschafterin ist die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft BWK GmbH. Die Besitzer haben gemeinsam mit der IMS-Geschäftsführung eine Änderung der Rechtsform des Unternehmens auf den Weg gebracht. Mit der Umfirmierung von einer GmbH in eine SE & Co. KGaA will man die Voraussetzungen schaffen, künftiges Wachstum zu finanzieren, ohne die Eigenständigkeit als Familienunternehmen zu verlieren. Durch die Umwandlung bleiben die Eigentumsverhältnisse an der Gesellschaft und die Struktur des Unternehmens unverändert. So ergeben sich weder für die Mitarbeiter noch für Geschäftspartner, Kunden und Lieferanten Änderungen in der Zusammenarbeit. Dem neu zu gründenden sechsköpfigen Aufsichtsrat der KGaA werden zwei Arbeitnehmervertreter sowie die vier derzeitigen Aufsichtsratsmitglieder der bisherigen IMS Gear GmbH angehören. Die Umwandlung der Rechtsform soll noch im Frühjahr abgeschlossen werden. **ine**

Gerriets war Finalist beim IHK-Ausbildungspreis

Ein ausgezeichnetes Konzept

UMKIRCH. Die Gerriets GmbH aus Umkirch nahe Freiburg, zählte zu den Finalisten des bundesweiten IHK-Ausbildungspreises, der dieses Jahr zum zweiten Mal verliehen wurde. Bei der Live-Abstimmung während der Preisverleihung in Berlin landete der Weltmarktführer für Bühnenvorhänge schließlich auf dem zweiten Platz in der Kategorie „Mittlere Unternehmen“ (50 bis 500 Mitarbeiter). „Das ist für uns Anerkennung und Ansporn zugleich, unseren

eingeschlagenen Weg fortzusetzen“, sagte Geschäftsführer Bernd Baumeister. Gerriets bildet Kaufleute im Groß- und Außenhandel (auch mit Zusatzqualifikation Europäisches Wirtschaftsmanagement mit Fremdsprachen), Industriemechaniker, Fachlageristen sowie Fachkräfte für Lagerlogistik aus und hat duale Studenten der Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik sowie Application Management im Haus. Derzeit lernen 13 junge Menschen bei Gerriets. Insgesamt beschäftigt das vor 70 Jahren gegründete Unternehmen rund 100 Mitarbeiter in Umkirch und 80 an seinem elsässischen Standort in Volgelsheim. Der Umsatz lag im Geschäftsjahr 2014/2015 bei rund 29 Millionen Euro. Die eigene Ausbildung ist bei Gerriets beson-

ders wichtig, weil das Unternehmen in einem absoluten Nischenmarkt tätig ist. Zum Angebot zählen neben Theatervorhängen auch Bühnentechnik, Großbildleinwände und mobile Akustik. „Bei Gerriets muss sich nicht der Mitarbeiter dem Unternehmen anpassen, sondern das Unternehmen passt sich dem Mitarbeiter an“, lautete das Motto, unter dem man sich für den IHK-Ausbildungspreis beworben hatte. Azubis werden bei Gerriets gefördert, beraten und gecoacht. Sie haben viele Möglichkeiten, sich in den Abteilungen und über Zusatzprojekte wie die Betriebszeitung, Ausbildungsmessen oder beispielsweise einen Azubifilm einzubringen. Die Lehrlinge werden sofort ins Tagesgeschäft einbezogen, rotieren durch alle Abteilungen und können bei guten Leistungen das Euregio-Zertifikat in Frankreich sowie weitere Auslandsaufenthalte absolvieren. Alle Ausbildungsschritte und Qualifizierungsmaßnahmen werden in einen persönlichen Bildungspass eingetragen. **ine**



Hansgrohe legt kräftig zu

Rekorde bei Umsatz und Ergebnis

SCHILTACH. Der Hersteller von Armaturen, Brausen und Duschsyste- men ist nach Worten des Vor- standsvorsitzenden Thorsten Klapproth im Jahr 2015 in nahezu allen Verkaufsregionen gewachsen. Der Umsatz stieg um 10,3 Prozent gegenüber dem Vor- jahr auf 946 Millionen Euro. Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) kletterte um sechs Prozent auf 187,5 Millionen Euro, was – wie auch der Umsatz – ein neuer Höchstwert in der 115-jährigen Geschichte der Firma war. Der Expor- tanteil am Umsatz belief sich auf 77,3 Prozent und wurde in 140 Ländern weltweit erzielt. Die Hälfte des Exportumsatzes wird in Europa und die andere Hälfte im Rest der Welt erwirtschaftet. Damit profi- tiert Hansgrohe von großen Wachstumsregionen wie China und gleichzeit von ergebnisstarken Regionen in Europa. Die Mitarbeiterzahl stieg im vergangenen Jahr auf 3.805, das waren 155 Beschäftigte mehr als zum Ende des Jahres 2014. 2.255 der Mitarbeiter sind in Deutschland tätig, darunter 147 Auszubildende. Die Investitionen haben sich auf 55 Millionen Euro belaufen, davon gingen 47 Millionen in Einrichtungen in Deutschland, unter anderem in ein neues Labor für Forschung und Entwicklung in Schiltach sowie ein neues Kunststofftechnologiezentrum in Offenburg. Die größte Investition ist derweil die Erweiterung des Logistikzentrums in Offenburg (30 Millionen Euro). Bei Hansgrohe ist man auch auf ein weiteres Merk-



mal stolz: Laut internationalem iF Company Ranking belegen die Schiltacher jetzt einen Platz in den Top 10 unter 2.000 gelisteten Firmen und lassen damit beim Design Marken wie Apple, Daimler oder Nike hinter sich. **orn**

147 der 2.255 in Deutschland tätigen Mit- arbeiter von Hansgrohe sind Auszubildende. Hier eine Szene vom Girlsday.

Duravit Gruppe wächst weiter

Umsatz erstmals über 400 Millionen

HORNBERG. Der Sanitärhersteller Dura- vit bleibt auf Erfolgskurs, wie aus einer Pres- semitteilung hervorgeht. 2015 ist das auf Badkeramik spezialisierte Unternehmen mit Hauptsitz in Hornberg zweistellig gewachsen und hat „kräftig investiert“. Erstmals knackte Duravit mit 432,3 Millio- nen Euro die Marke von 400 Millionen – damit ist der Nettoerlös im Vergleich zum Vorjahr um 10,7 Prozent gewachsen. Grundlage für die positive Entwicklung waren nach eigenen Angaben die Markterfolge, ins- besondere im internationalen Exportgeschäft wie beispielsweise in den USA, Großbritannien, Saudi- Arabien, Spanien sowie in den Regionen im Norden Afrikas und Chinas. Zudem sei das vergangenen Geschäftsjahr auch auf dem Heimatmarkt Deutsch- land „überdurchschnittlich erfolgreich“ verlaufen. Investiert wurde aufgrund der hohen Auslastung in die Werke beziehungsweise neue Technologien im In- und Ausland. Insgesamt verfügt Duravit über elf Produktionsstätten, neben Werken in Deutschland,

Frankreich und Ägypten gibt es auch einen Stand- ort in China, wo ein neues Werk entsteht. Weltweit beschäftigt der Hersteller von Designbädern 5.804 Mitarbeiter, davon 722 in Hornberg. **lis**

Die Designerkeramikserien im mittleren und gehö- benen Preissegment ver- kaften sich 2015 besonders gut.





Zalando Investition in Lahr – Testbetrieb ab September

130 Millionen Euro für das Logistikzentrum

LAHR. Zalando baut derzeit – wie berichtet – in Lahr ein Logistikzentrum für Süddeutschland, Frankreich und die Schweiz. Nun hat der Berliner Onlinehändler für Schuhe und Mode weitere Details bekannt gegeben. Das Gebäude mit einer Fläche von 130.000 Quadratmetern auf dem ehemaligen Flugplatz der kanadischen Luftwaffe nahe der Rheintalautobahn A 5 soll 15 Meter hoch, 432 Meter lang und 216 Meter breit werden. Die insgesamt 18,5 Hektar große Gewerbefläche hat der internationale Immobilienkonzern Goodman der Stadt Lahr abgekauft und an Zalando vermietet. Das Bauwerk für den Warenversand von Zalando wird nach Firmenangaben 130 Millionen Euro kosten und soll Platz für rund 1.000 Beschäftigte haben, die in Baden und im

Elsass angeworben werden. Im September 2016 soll der Testbetrieb anlaufen.

Seit die kanadischen Streitkräfte 1994 Lahr verlassen hatten, vermarktet die Stadt große Flächen vor allem an Logistikunternehmen. Außer der Deutschen Post haben sich weitere namhafte Spediteure wie Fiege und DSV, sowie Logistikzentren von deutschen und Schweizer Genossenschaften angesiedelt.

Zalando vermeldete Anfang März einen Umsatz von fast drei Milliarden Euro im Jahr 2015, ein Drittel mehr als ein Jahr zuvor. Der Gewinn sei von 47 Millionen Euro 2014 auf 121 Millionen Euro im vergangenen Jahr gestiegen, die Zahl der Mitarbeiter von 7.590 auf knapp 10.000. Lahr wird das dritte Logistikzentrum. **sie/ine**

So soll das Logistikzentrum demnächst aussehen, das der Onlineversand Zalando derzeit am Lahrer Flugplatz baut.

Europa-Park plant bisher größte Investition

Wasserpark und surreale Achterbahnfahrt

RUST. „Da geht noch mehr“ – so lautet die Devise des Parkchefs Roland Mack. Wie gewohnt wartete er bei der Pressekonferenz zum Saisonstart im März mit einer Reihe von Neuheiten auf. Das Highlight der Saison dürfte wohl der neue Themenbereich Irland sein, der im späten Frühjahr eröffnet wird (Investitionssumme im zweistelligen Millionenbereich), die größte angekündigte Investition ein geplanter Wasserpark mit Attraktionen im Innen- und Außenbereich. Mack sprach von einem „dreistelligen Millionenbetrag“. Eröffnet soll das Wasser-Erlebnis-Resort kommendes Jahr, baurechtlich steht dem Projekt nichts mehr im Wege. Auch ein weiteres Hotel ist auf dem 46 Hektar großen neu erschlossenen Gelände am Standort in Rust geplant. Mack geht davon aus, dass durch das Resort mehrere Hundert zusätzliche Arbeitsplätze entstehen werden. Bisher beschäftigt der Park rund 3.500 Mitarbeiter. Investiert wurde zudem eine Summe im einstelligen Millionenbereich in ein Logistikzentrum.

Der neue Themenbereich Irland befindet sich zwischen Frankreich und England. Auf der „Grünen Insel“ wird es eine Kinderschiffs-

schaukel und eine Kinderachterbahn geben. Dort und an anderer Stelle hat der Park außerdem sein gastronomisches Angebot erweitert. Nachdem im September vergangenen Jahres bereits der „Alpenexpress Coastality“ als erste Achterbahn mit speziellen Brillen ausgestattet wurde, die es erlauben, in eine virtuelle Welt einzutauchen, bietet sich den Besuchern im griechischen Themenbereich nun auch diese Option (Bild). Im April wird außerdem eine Zeppelinfahrt mit Start am Park angeboten. Aber das ist nur ein kleiner Auszug von zahlreichen Neuheiten. **ew**

Eine Zauberbrille sorgt auf der Achterbahn „Pegasus Coastality“ dafür, dass Zukunft und Antike verschmelzen.



Baukonjunktur in Südbaden

Lokomotive ist der Wirtschaftsbau

FREIBURG. Wie die Bauwirtschaft Baden-Württemberg e.V. mitteilt, verläuft die Baukonjunktur in Südbaden alles in allem günstig. Allerdings gibt es zwischen den einzelnen Bausparten spürbare Unterschiede. Konjunkturlokomotive ist der Wirtschaftsbau. Im Rahmen einer in Südbaden durchgeführten Verbandserhebung bezeichneten in dieser Sparte 92 Prozent der befragten Unternehmen ihre Geschäftslage als gut oder befriedigend. Die Erhebung fand im Februar 2016 statt. Etwas schwächer habe der Wohnungsbau abgeschnitten: Zwar meldeten im Bereich Ein- und Zweifamilienhausbau nahezu 100 Prozent der Firmen eine gute oder zufriedenstellende Situation, doch hat dieser Anteil im Mehrfamilienhausbau nur bei 78 Prozent gelegen. Ungünstigere Umfrageergebnisse weist der öffentliche Bau auf. So verzeichneten im öffentlichen Hochbau 29 Prozent der Firmen eine unbefriedigende Geschäftslage und im Straßenbau hat dieser Anteil bei 40 Prozent gelegen. Besser dagegen ist die Situation im Tiefbau.

Trotz der insgesamt günstigen Lage werden viele Baufirmen am Markt weiter mit harten Wettbewerbsbedingungen konfrontiert. 37 Prozent der Betriebe klagten über eine säumige Zahlungsweise der Auftraggeber. Die Zahl der arbeitslosen Bauarbeiter ist hingegen im Vergleich zum Vorjahr um 15,1 Prozent (Arbeitsagentur Freiburg) beziehungsweise um 10,6 Prozent (Agentur Lörrach) zurückgegangen. Sorge bereitete der Baubranche ein allgemeiner Trend: der zunehmende Mangel an Fach- und Führungskräften. 87 Prozent der Befragten haben einen Arbeitskräftemangel bei Facharbeitern angegeben. Folgerichtig ist die Ausbildungsbereitschaft der Firmen hoch, aber auch hier hätten viele Unternehmen Schwierigkeiten, geeignete Bewerber zu finden. Für die nächsten Monate ist die Mehrzahl der Betriebe vorsichtig optimistisch: 6 Prozent der Firmen rechneten mit einer guten, 87 Prozent mit einer gleichbleibenden und ebenfalls 6 Prozent mit einer sich verschlechternden Geschäftsentwicklung. **orn**



In dem roten Haus gegenüber der Freiburger Johanneskirche arbeiten 25 Mitarbeiter für die Lohmann & Birkner Mobile Services, die mobile Datenerfassung vor allem für ambulante Pflegedienste konzipiert.

Lohmann & Birkner Mobile Services

Mobile Datenerfassung für Pfleger

FREIBURG. Astrid Lohmann kennt die Praxis der Pflege. Die Freiburger Unternehmerin ist ausgebildete Gerontologin und hatte mehrere Seniorenheime geleitet, ehe sie sich mit ihrem Mann Harald Fischer, einem promovierten Informatiker, selbstständig machte und eine mobile Datenerfassung für Pflegekräfte im Außendienst entwickelte. Sie weiß, dass Pfleger eher älter und eher weniger technikaffin sind. Deshalb hat sie es immer als ihre Herausforderung empfunden diese Damen – denn es arbeiten hauptsächlich Frauen in der Pflege – für ihr Programm zu gewinnen. Wenn dann eine 65-jährige Ordensschwester sagt: „Das hätten wir schon viel eher einführen sollen. Die Handys sind ein Segen für den ganzen Pflegedienst“, dann ist das für Astrid Lohmann und Harald Fischer eine Bestätigung ihres Erfolgs. „Wir haben eine hochmoderne Technik in einen konservativen Markt gebracht“, sagt Astrid Lohmann. Doch der Reihe nach. Mit der Einführung der Pflegeversicherung kam Ende der 1990er-Jahre die Pflicht für Pflegedienste, elektronisch mit der Kasse abzurechnen. Astrid Lohmann wusste, welche Herausforderung das für soziale Einrichtungen war und suchte nach Lösungen. Aber es gab bis dato keine. Deshalb beschloss sie gemeinsam mit ihrem Mann, selbst eine zu erarbeiten. Gut, günstig

und sicher musste die sein, denn der finanzielle Druck war und ist in der Pflege groß. Ihre Vorstellung war daher, dass die ambulanten Mitarbeiter die Daten vor Ort schon elektronisch erfassen und an die Pflegedienstleitung übermitteln. Das erste internetfähige Handy, das 1999 auf den Markt kam, sollte die Lösung sein. Lohmann und Fischer konzipierten eine mobile Zeit- und Leistungserfassung, die auf dem damals noch sehr kleinen Display mit nur drei Tasten funktionierte. Diese kabellose Verbindung von Außen- und Innendienst war ein absolutes Novum. „Wir sind da ganz unbedarft rangegangen“, erinnert sich Fischer. „Wir hätten mit dieser Idee auch eine weltweite Firma werden können.“ Doch es war eine schwierige Zeit für Gründer um die Jahrtausendwende nach dem Crash des Neuen Marktes. Der erste Versuch ging prompt schief – Lohmann und Fischer hatten auf den falschen Handy-Hersteller gesetzt. Der zweiten Anlauf klappte dann, und so entstand 2003 die „Lohmann & Birkner Mobile Services GmbH“ als Tochterfirma des Berliner Unternehmens „Lohmann & Birkner Health Care Consulting GmbH“ mit Hauptsitz in Freiburg – anfangs in der Rosa-Luxemburg-Straße und seit 2013 in einem renovierten Altbau gegenüber der Johanneskirche. 25 Männer und Frauen arbeiten dort mittlerweile.

Handys haben sich seit der Firmengründung enorm verändert, die Funktion von „factis“ (so heißt das Programm) blieb indes im Wesentlichen gleich. Aber sie wurde immer bunter und hübscher, vor allem seit der dritten Generation speziell für Smartphones. Astrid Lohmann hat dafür gesorgt, dass viele kleine Nettigkeiten den Pflegekräften die Arbeit erleichtern. Der Nutzer wird freundlich begrüßt, wenn er sich einloggt und mit fröhlichen Symbolen durch den Arbeitstag begleitet. Ein kleines blaues Auto fährt auf dem Display mit von Haus zu Haus. Alles, was die Pflegekraft wissen oder tun muss, wird übersichtlich angezeigt: Zeiten, Leistungen oder auch Geburtstage. „Wir denken vom Menschen aus“, sagt Astrid Lohmann. „Wenn die Pflegekraft gut gelaunt beim Kunden reinkommt, dient das auch der Pflege.“ Über 100.000 Pflegekunden deutschlandweit zählen die Sozialdienste, die das Programm nutzen. Bisher generiert Lohmann & Birkner Mobile Services 80 Prozent seines Umsatzes in der Pflege, den Rest beispielsweise mit haushaltsnahen Dienstleistern oder Streetworkern. Astrid Lohmann sprüht immer noch vor Ideen und kann sich auch weitere Einsatzbereiche vorstellen. „Überall, wo im Außendienst jemand Dienstleistungen erbringt, kann man factis einsetzen.“ **kat**

50 Jahre Wild-Reisen

Vom VW-Bus zur Flotte der Luxusklasse

ST. BLASIEN-MENZENSCHWAND. Die Wild-Reisen KG feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen. Alles begann mit einem VW-Bus – 1966 gründete Egon Wild ein Omnibusunternehmen mit zunächst einem Fahrzeug. Gemeinsam mit seiner Frau Marliese chauffierte er die ersten sieben Gäste durch den Schwarzwald – inzwischen wurde unter dem Namen „Schwarzwald incoming“ ein ganzer Geschäftszweig aufgebaut. Heute, 50 Jahre später, gehört eine kleine Flotte von Omnibussen der Luxusklasse und verschiedener Größen zum Betrieb und die Fahrten gehen zu Zielen innerhalb Europas, wie etwa nach Italien, Frankreich und England. Seit 1978 gibt es eine Abstellhalle mit Werkstatt. Vor sieben Jahren wurde in Sankt Blasien ein eigenes Reisebüro eröffnet, wodurch laut Wild der Pauschalreiseverkehr ausgebaut werden konnte. Das Busunternehmen bietet unter anderem Spezial-Seniorenreisen an. Kooperationen im Ausland gab es bis zur der Wirtschaftskrise im spanischen Valencia. Das sorgte im Gegenzug für Gäste von dort im Schwarzwald. Durch die enge Freundschaft der Familie Wild mit dem Engländer Alan Metcalfe entstand ein eigenes Reiseprogramm nach Großbritannien und Irland. Die Routen verlaufen oftmals fernab der üblichen Touristenrouten.

Bei den Reisen sitzen mittlerweile auch die Söhne des Paares, Elmar und Norman, hinterm Steuer. Der dritte Sohn Burkhard ist Betriebs-



Ein Wild-Bus der Luxusklasse: Kostenpunkt 348.000 Euro.

wirt und Steuerberater mit eigenem Büro in St. Blasien. Er unterstützt die Familie bei steuerlichen und wirtschaftlichen Fragen. Zum Team bei Wild zählen außerdem zwei Mitarbeiterinnen im Büro, zwei Busfahrer und eine Reiseleiterin.

Auch schwierige Zeiten hatte das Busreiseunternehmen zu überwinden. Als der Senior 1988 erkrankte und mehrere Monate ausfiel, sprang sein Sohn Elmar ein und kam in den Betrieb, vier Jahre später auch der zweite Sohn. Die beiden sind seit zwölf Jahren geschäftsführende Gesellschafter. 1991 übernahm Wild den Menzenschwander Busbetrieb „Autoreisen Leber“. Aktuell sind vier Busse im Einsatz. Rückschläge für den Betrieb brachte auch die Gesundheitsreform, in deren Folge viele Kurkliniken in der Region schließen mussten. Damit fiel ein großer Teil der Kurgäste als Ausflügler weg. Mit zwei Bussen ist der Betrieb im Linienverkehr für die Südbadenbus-Gesellschaft im Einsatz, was wiederum eine kontinuierliche Einnahmequelle darstellt. **lis**

Kronen Nahrungsmitteltechnik

Umsatz bleibt auf hohem Niveau

KEHL Die Kronen Nahrungsmitteltechnik aus Kehl-Goldscheuer hat ihren seit Jahren anhaltenden Wachstumskurs fortgeführt und einen Umsatz von über 14 Millionen Euro erzielt. Beigetragen zu diesem Ergebnis hätten „die positiven Entwicklungen des Investitionsklimas in Deutschland, Europa und Übersee“, meldet das Unternehmen, das Maschinen und Anlagen für die Obst, Gemüse und Salat verarbeitende Industrie herstellt. Durch einen Standortwechsel der New Yorker Tochtergesellschaft nach Wisconsin, verbunden mit erweiterten Serviceangeboten, konnte der Umsatz in den USA um 94 Prozent gesteigert werden, heißt es. Auch in Südamerika verstärkt Kronen seine Manpower im Vertrieb sowie Kundendienst und setzt zwei Mitarbeiter in Uruguay und Argentinien ein. Das Unternehmen bleibt mit einem Exportanteil von mehr als 75 Prozent weiterhin stark im Außenhandel.

Da der Trend in der Obst und Gemüse verarbeitenden Industrie in Richtung Betriebskonzentration geht, entwickelt Kronen zunehmend Maschinen und Anlagen für die Verarbeitung von größeren Mengen. Als Höhepunkte im vergangenen Jahr bezeichnete der Anlagenhersteller die Auslieferung von zwei weiteren „Vortex-Linien“ – das sind Anlagen zur Keimreduktion – an ein englisches Unternehmen, das Salat verarbeitet. In Norwegen wurde etwa eine neue Produktionshalle mit Maschinen und Anlagen ausgestattet. Dabei handelte es sich um Anlagen, die mit kleinstem Personalaufwand Salatmischungen in großen Mengen produzieren können. Ein optischer Sortierer hilft dabei, schadhafte Blätter und Fremdkörper auszusondern und die Salatblätter automatisch je nach Gewicht Beuteln unterschiedlicher Größen zuzuordnen und diese zu verpacken. Als weiteren Erfolgsfaktor nennt Kronen die Steigerung des Eigenfertigungsanteils um 10 Prozent. Um die Fertigungstiefe weiter zu erhöhen, werden in diesem Jahr eine Reihe von Investitionen in Höhe von insgesamt circa 1 Million Euro getätigt. Dazu zählen unter anderem die Anschaffung von mehreren Produktionsanlagen und -maschinen. Auch eine Solaranlage und eine Solartankstelle für die Fahrzeuge der Mitarbeiter werden eingerichtet. Weltweit beschäftigt Kronen 100 Mitarbeiter und hat Vertretungen in 55 Ländern. **ew**



Höhepunkte bei Kronen im vergangenen Jahr: die Auslieferung von zwei Anlagen zur Keimreduktion an ein englisches Unternehmen, das Salat verarbeitet.

Mediclin AG

Segment Postakut pusht Umsatz

OFFENBURG. Die Mediclin AG konnte im Geschäftsjahr 2015 ihren Umsatz um 17,3 Millionen Euro auf 555,3 Millionen Euro steigern. Das vorläufige Konzernbetriebsergebnis stieg von 15,6 Millionen auf 23,6 Millionen Euro. Am stärksten pushte das Segment Postakut mit einem Zuwachs von 16,5 Millionen den Umsatz. Dazu beigetragen haben vor allem Kliniken, die neben ihrem rehabilitativen Angebot zusätzlich medizinische Leistungen der Akut-Neurologie und der Akut-Psychosomatik im Rahmen eines integrierten Versorgungskonzeptes anbieten. In dem Segment erwirtschaftete Mediclin einen Umsatz von 330,9 Millionen Euro (2014: 314,4). Im Geschäftsfeld Pflege erreichte der bundesweit tätige Klinikbetreiber einen Umsatz von 14,1 Millionen Euro.

Im Segment Akut lag der Umsatz bei 206,7 Millionen Euro (minus 0,6). Das ist laut Unternehmensgruppe darauf zurückzuführen, dass nur acht anstelle der vorher zehn Versorgungszentren zum Umsatz beigetragen hatten, da das eine Versorgungszentrum geschlossen und das andere mit einem anderen zusammengelegt wurde. In den Sparten Postakut und Akut erhöhte sich das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 4 Millionen beziehungsweise 0,5 Millionen Euro. Im vergangenen Jahr wurde 27 Millionen Euro (21) in das Anlagevermögen (brutto) investiert, dies beinhaltete auch Fördermittel in Höhe von 2,7 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote erreichte 51,3 Prozent (48,2). Zur Mediclin Gruppe gehören bundesweit 34 Klinikbetriebe, sieben Pflegeeinrichtungen und acht medizinische Versorgungszentren. Mediclin ist in elf Bundesländern vertreten und verfügt über eine Gesamtkapazität von 8.000 Betten. Die Kliniken sind in den Geschäftsfeldern Neuro- und Psychowissenschaften sowie Orthopädie tätig. Es handelt sich um Akutkliniken der Grund-, Regel- und Schwerpunktversorgung sowie um Fachkliniken für die medizinische Rehabilitation. Zur Unternehmensgruppe gehören etwa das Herzzentrum in Lahr, das Zentrum für psychische Gesundheit Donaueschingen oder die Seidel-Klinik in Bad Bellingen, die auf Erkrankungen des Bewegungsapparats spezialisiert ist. Rund 9.000 Menschen sind deutschlandweit bei Mediclin beschäftigt. **wis**



Sick eröffnet 25 Millionen Euro teures Distributionszentrum in einem Waldkircher Ortsteil

Von Buchholz in die Welt

WALDKIRCH-BUCHHOLZ. Es ist die größte Einzelinvestition in der nunmehr 70-jährigen Geschichte der Firma Sick: Ende Februar hat der Waldkircher Sensorenspezialist sein 25 Millionen Euro teures neues Distributionszentrum feierlich eröffnet, und zwar mit großem Bahnhof. Unter den rund 130 geladenen Gästen waren die Ehrenaufsichtsratsvorsitzende Gisela Sick und andere Mitglieder der Unternehmerfamilie, EU-Kommissar Günther Oettinger, Vertreter von Wirtschaftsverbänden sowie viele Landes- und Kommunalpolitiker. Sick-Vorstandschef Robert Bauer bezeichnete die Investition als „Bekenntnis zum Standort Waldkirch“ – trotz eines Exportanteils von 80 Prozent. „Die internationale Welt von Sick ist in Waldkirch verwurzelt“, sagte Bauer.

Das neue Distributionszentrum im Waldkircher Ortsteil Buchholz, das gut von der

Bundesstraße 294 aus zu sehen ist, hat annähernd die Maße eines Fußballplatzes und ist 21 Meter hoch. Es bietet 11.000 Quadratmeter Lagerfläche, 6.750 Quadratmeter Abwicklungs- sowie 550 Quadratmeter Bürofläche und ist natürlich hochautomatisiert. Als Spezialist für Logistikautomation zeigt Sick hier, was seine Produkte können. Von Buchholz aus sollen künftig rund 40.000 Kunden in ganz Europa und Tochtergesellschaften weltweit beliefert werden.

Das bisherige Logistikzentrum, das Sick 2002 eröffnet hatte, hielt mit dem Unternehmenswachstum nicht mehr Schritt. Es funktionierte nur noch durch Auslagerungen nach Freiburg-Hochdorf und Emmendingen mit entsprechendem Lkw-Verkehr zwischen den Lagern. Der Effizienzgewinn, den die große Investition schaffe, sei daher offensichtlich, sagte Bauer. Nach der Inbetriebnahme

des Neubaus will Sick seine Eingangs- und Ausgangslogistik trennen: Das alte Logistikzentrum soll ausschließlich für Wareneingänge zuständig sein, das neue Distributionszentrum für Ausgänge. Und das sind viele, wie Bauer verdeutlichte. Zwischen 100 und 1.000 Euro liege die durchschnittliche Bestellgröße bei Sick. Umgerechnet auf den Umsatz, der vergangenes Jahr laut vorläufigen Zahlen auf rund 1,2 Milliarden Euro geklettert ist, müsse also viel umgeschlagen werden.

Mit rund 90 Mitarbeitern geht das Distributionszentrum an den Start. Insgesamt beschäftigt Sick rund 3.000 Mitarbeiter in Waldkirch sowie Emmendingen und ist damit der größte Arbeitgeber im Landkreis. Zusammen mit den fünf weiteren deutschen Standorten und den Tochtergesellschaften weltweit zählt der Sensorenhersteller rund 7.000 Mitarbeiter. **kat**

Spitzdruck erweitert erneut

Fahrzeugbeschriftungen in Schweningen

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. Die vor 40 Jahren von Hans-Jürgen und Thea Spitz gegründete und seit sieben Jahren von deren Söhnen Joachim Spitz (46) und Michael Spitz (43) geführte Spitzdruck GmbH hat am Firmensitz in Schweningen mit einem Investitionsvolumen von circa 150.000 Euro eine Halle errichtet, in der Fahrzeuge bis hin zum Sattelaufleger beschriftet werden können. Spitzdruck kann hier auch Schilder und Banner bedrucken. Zum Angebotsspektrum von Spitz gehört heute auch eine moderne Vorstufe mit Grafik- und Satzarbeiten. Der Offsetdruck ist mit den neuesten Digitaldruckmaschinen abgerundet worden. Auch die Druckveredelung

wurde weiter ausgebaut. Vor circa vier Jahren hat Spitzdruck eine Werbetechnikfirma in Aldingen übernommen. Eben dieser Bereich ist jetzt in Schweningen ausgebaut worden. Auch eine eigene Stickmaschine steht am Standort in Schweningen. Den Standort Aldingen hat man gesichert und weiter ausgebaut. Das Unternehmen beschäftigt circa zehn Mitarbeiter, ein Drittel des Umsatzes wird in der Werbetechnik erzielt. **orn**



Roche legt 2015 in Deutschland kräftig zu

Hohe Investitionen stärken die Standorte

GRENZACH-WYHLEN. Der Basler Pharmakonzern Roche ist in Deutschland mit circa 15.000 Mitarbeitern an drei Standorten tätig: In Mannheim mit 8.000, in Penzberg/Bayern mit 5.500 und in Grenzach-Wyhlen mit 1.300 Beschäftigten. In Grenzach-Wyhlen hat sowohl die Dachgesellschaft der deutschen Unternehmen, die Roche Deutschland Holding GmbH, ihren Sitz, als auch die Roche Pharma AG. Die Roche Pharma AG steuert von hier aus Marketing und Vertrieb der Pharmazeutika und ist für die Koordinierung und Durchführungen von Studien zuständig. Produktionen gibt es in Grenzach-Wyhlen nicht. Der Umsatz der Roche Pharma AG ist im Jahr 2015 um 7,1 Prozent auf 1,726 Milliarden angestiegen. In Mannheim, wo sich große Entwicklungs- und Produktionseinrichtungen sowohl für Pharmaprodukte als auch für Diagnostika befinden, haben die Roche Diagnostics und die Roche Diabetes Care Deutschland ihren Sitz. Die Roche Diagnostics steigerte im vergangenen Jahr ihre Verkäufe um 12,2 Prozent auf 558 Millionen Euro. Die Roche Diabetes Care erhöhte die Verkäufe um 2,3 Prozent auf 313 Millionen Euro. Schließlich hoben alle drei Firmen zusammen ihre Verkäufe in den Konzern um 1,3 Prozent auf 3,2 Milliarden Euro an. Die Investitionen in die drei Standorte haben sich vergangenes Jahr auf 570 Millionen Euro belaufen. Sie gingen in erster Linie in die Standorte Mannheim und Penzberg. In Penzberg befindet sich neben Produktionseinrichtungen ein Biotechnologie-Kompetenzzentrum. Die Schwerpunkte der Roche-Tätigkeit in Deutschland erstrecken sich

über die gesamte Wertschöpfungskette der beiden Geschäftsbereiche Pharma und Diagnostik: Von Forschung und Entwicklung über Produktion und Logistik bis hin zu Marketing und Vertrieb, wobei jeder Standort neben dem Deutschlandgeschäft auch globale Aufgaben wahrnimmt.

Die Basler Roche Gruppe erzielte vergangenes Jahr 48,1 Milliarden Schweizer Franken Umsatz, investierte 9,3 Milliarden in Forschung und Entwicklung und beschäftigte weltweit annähernd 92.000 Mitarbeiter. **orn**

In Grenzach-Wyhlen haben die Roche Deutschland Holding GmbH sowie die Roche Pharma AG ihren Sitz. 1.300 Beschäftigte arbeiten hier.



Partner AG mit neuem Standort in Freiburg

Zuhause im Roten Haus

FREIBURG. Das 2010 gegründete und in Form einer Aktiengesellschaft organisierte Architekturbüro Partner AG hat eine Dependence in Freiburg gegründet. Sie ist untergebracht auf 420 Quadratmetern Fläche im historischen Herderbau in Freiburg. Neben der Partner AG arbeiten dort sieben andere Firmen beziehungsweise Büros, die in ihrer

Gesamtheit eine interdisziplinär arbeitende Bürogemeinschaft bilden. Die Beteiligten sind „GK Bauphysik“, „Allert + Martin Personalmanagement“, „bhk architekten gbr“, „furrer interior design“, „Partner AG“, „merzcreativ – Agentur für Werbung“ und „Beyer Immobilien“. Auch die Kanzlei Schrader und Partner mit Schwerpunkt Wirtschaftsrecht

hat zusätzliche Räume in der Bürogemeinschaft bezogen. Für den Kunden, so eine Pressemeldung der Partner AG, sei die breitgefächerte Vielfalt in dieser Größenordnung einzigartig und biete vom kreativen Entwurf über die Prozesssteuerung bis zum fertigen Gebäude, dem passenden Innendesign, der Ausarbeitung eines Corporate Designs und der Vermarktung eines Projekts das ganze benötigte Leistungsspektrum. Jede der acht Firmen agiere weiterhin eigenständig, trotzdem seien die Wege kurz und Fragen könnten sozusagen über den Flur geklärt werden. Anfang Februar ist die Bürogemeinschaft mit 250 Gästen eingeweiht worden. **upl**



Im ersten Stock auf der linken Seite des neobarocken Gebäudes des Herderverlages in Freiburg haben die Partner AG und sieben weitere Firmen eine Bürogemeinschaft gebildet.

Leitwerk: Umsatz bleibt gleich, Ergebnis steigt

Neues Business-Center

APPENWEIER. Die Leitwerk-Gruppe, nach eigenen Angaben regionaler Marktführer bei den Themenfeldern IT- und Kommunikationslösungen sowie Services für die mittelständische Wirtschaft, öffentliche Einrichtungen und Freiberufler, hat im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von 51 Millionen Euro erzielt, im Vergleich zum Vorjahr war das ein fast konstanter Wert. Beim – nicht näher bezifferten – Ergebnis sei ein zweistelliges Wachstum erreicht worden, so der Vorstandsvorsitzende der Leitwerk-Gruppe Rico Siefertmann in einer Pressemeldung. Für die Jahre 2016 und 2017, in dem Leitwerk sein 25. Jubiläum feiern wird, beurteilt Siefertmann die Entwicklung zuversichtlich. Das Jahr 2015 war unter anderem von der Verschmelzung einzelner Inhaltsgesellschaften und eine damit verbundene Vereinfachung der Gesellschaftsstruktur gekennzeichnet. So wurde die Connect Computer & Netzwerktechnik GmbH in Freiburg mit der Connect Karlsruhe GmbH in die Leitwerk AG verschmolzen. Die Connect Daten & Dokumenten Archiv GmbH & Co. KG ging in der Modox Modern Documents GmbH auf. Und das Schulungszentrum ist in die Orgateam GmbH integriert worden. Die Tandem Kommunikation GmbH & Co. KG und die Kiesewetter|Die Markenagentur GmbH schließlich firmieren nun unter dem gemeinsamen Namen Tandem GmbH. In Appenweier investiert Leitwerk in diesem Jahr zwei Millionen Euro in ein neues 800 Quadratmeter großes Business-Center, das Mitte 2017 bezogen werden soll. Leitwerk ist an Standorten in Freiburg, Karlsruhe, Achern und Straßburg sowie am Hauptsitz Appenweier mit 320 Mitarbeitern tätig. orn

Rheinhafen Kehl: Güterumschlag 2015 rückläufig

Folge des Niedrigwassers

KEHL. Aufgrund des anhaltenden Niedrigwassers des Rheins im zweiten Halbjahr 2015 war der wasserseitige Umschlag rückläufig: Mit 3,788 Millionen Tonnen wurden 1,5 Prozent weniger Güter als im Vorjahr bewegt. Insgesamt wurden 3.306 Schiffe im Kehler Hafen registriert. Das waren zwar neun Prozent mehr als im Vorjahr, die Schiffe konnten allerdings wegen des Niedrigwassers nur einen Bruchteil ihrer Tragfähigkeit ausnutzen. Erfreulich war hingegen die Entwicklung bei den Bahntransporten. Sie nahmen um über 20 Prozent oder rund 450.000 Tonnen zu.

Betrachtet man die umgeschlagenen Gütergruppen, so führen nach wie vor mit 65,3 Prozent aller Güter oder 2,472 Millionen Tonnen die Eisen- und Stahlwaren. Von einer guten Entwicklung berichtet die Kehler Hafenverwaltung beim Containerverkehr. Die Zahl der per Schiff umgeschlagenen Einheiten (TEU) stieg vergangenes Jahr um drei Prozent auf 28.576. Zählt man die über Lkw und Bahn abgewickelten Container hinzu, errechnet sich eine Verkehrsleistung von 81.098 TEU. Die Zunahme der Transporte auf den Hafenschienen ist ebenfalls auf das Niedrigwasser zurückzuführen. Mit ihren Eisen- und Stahlwaren haben vor allem die Badischen Stahlwerke die Eisenbahn vermehrt in Anspruch genommen.

Im Kehler Hafen waren Ende 2015 bei allen Betrieben zusammen 4.257 besetzte Stellen registriert – das waren rund zwei Prozent weniger als 2014. Diese Stellen werden zu 16 Prozent von französischen Grenzgängern belegt. orn

» Täter erschleichen sich Vertrauen «

Die zunehmende Digitalisierung der Wirtschaft schafft neue Einfallstore für Kriminelle. Viele vor allem mittelständische Firmen sind sich der Gefahren noch nicht ausreichend bewusst. Aktuell warnt das baden-württembergische Landeskriminalamt (LKA) vor dem „Geschäftsführerbetrug“. Was es damit auf sich hat, wer betroffen ist, und wie Firmen sich davor schützen können berichtet Stefan Reinhard vom LKA.



Sie haben kürzlich eine Warnung vor einer neuen Masche des sogenannten Geschäftsführerbetrugs veröffentlicht. Worum geht es da genau, wer ist betroffen?

Die Warnmeldung bezieht sich auf das Phänomen CEO-Fraud oder Fake President. Bereits seit 2014 treten Betrüger an Mitarbeiter von großen und mittelständischen Unternehmen heran. Sie verwenden geringfügig geänderte E-Mail-Adressen, um vorzutäuschen, dass es sich beim Absender um den Geschäftsführer der betroffenen Firma handelt. Während sich der tatsächliche Geschäftsführer außer Haus befindet, teilt der vermeintliche Geschäftsführer per E-Mail mit, er sei telefonisch nicht erreichbar, weil er zum Beispiel in Besprechungen sei. In dieser angeblich streng vertraulichen E-Mail wird vorgetäuscht,

dass eine Firmenübernahme anstünde. Der Mitarbeiter wird dabei unter erheblichen psychischen Druck gesetzt, sämtliche Informationen in diesem Zusammenhang aus betrieblichen Gründen geheim zu halten und mit niemandem in der Firma darüber zu sprechen. Der vermeintliche Geschäftsführer benennt anschließend einen Rechtsanwalt oder einen Vermittler, mit dem die weitere Vorgehensweise abgestimmt werden soll. Der angebliche Rechtsanwalt nimmt kurze Zeit später Kontakt zum Mitarbeiter auf und gibt Anweisungen, auf welche Konten die Gelder zu transferieren sind.

ZUR PERSON

Stefan Reinhard hat sein Studium zum Polizeikommissar in Villingen-Schwenningen mit dem Schwerpunkt Cybercrime absolviert. Der 27-Jährige leitet seit dem Jahr 2015 die Zentrale Ansprechstelle Cybercrime (ZAC) beim Landeskriminalamt Baden-Württemberg in Stuttgart. Die ZAC (Adresse siehe Kasten Seite 53) nimmt Anzeigen von Cybercrime-Delikten zentral auf, vermittelt Ansprechpartner und Experten innerhalb der Polizei, betreut Kooperationen sowie Allianzen und engagiert sich präventiv.

Die Täter erschleichen sich durch den fortlaufenden gefälschten Schriftverkehr das Vertrauen der Firmenmitarbeiter.

Wie viele Fälle sind Ihnen bekannt?

In Baden-Württemberg sind uns seit 2014 sechs vollendete Fälle mit einem Schaden von insgesamt circa 17 Millionen Euro bekannt. In vielen weiteren Fällen blieb die Betrugsmasche im Versuchsstadium stecken, weil Mitarbeiter richtig reagierten und die Fälschung erkannten.

Haben Sie aktuelle Erkenntnisse über die Betrüger und ihre Vorgehensweise?

Die Kriminellen geben sich verstärkt als angebliche Kunden und Geschäftspartner aus und suchen den telefonischen Kontakt zu Unternehmen, um zunächst Informationen über interne Zuständigkeiten einzuholen. Besonders gefährdet sind dabei die Geschäftsführung und die Buchhaltung. Außerdem nutzen sie für ihre Tatvorbereitung gezielt Informationen aus sozialen Netzwerken und Karriereportalen. So verschaffen sie sich individuelle Informationen über Mitarbeiter der Firmen, die sie angreifen wollen – vor allem Mitarbeiter mit Zahlungsberechtigung und Geschäftsführer. Wenn sie genügend Informationen gesammelt haben, nehmen die Betrüger telefonisch oder per E-Mail Kontakt mit dem Unternehmen auf. Ziel ist es zunächst, Durchwahlen und persönliche E-Mail-Adressen zu bekommen. Die nutzen sie, um sich gegenüber Zahlungsberechtigten als Geschäftsführer auszugeben und diese zu einem Geldtransfer zu bewegen. Als Begründung für die Überweisung gaukeln die falschen Geschäftsführer häufig einen bevorstehenden Firmenkauf vor.



Wie können sich Unternehmen vor solchen Angriffen schützen?

Wenn die Tipps, die wir zusammengestellt haben (Anm. d. Red: siehe Kasten rechts) beachtet werden, dürften die Unternehmen auf der sicheren Seite sein.

Was, wenn es bereits zu spät ist. Was sollten betroffene Unternehmen dann tun?

Wichtig ist vor allem, dass sie möglichst rasch handeln und Kontakt mit der Polizei aufnehmen. Wenn sich der Firmensitz in Baden-Württemberg befindet, bietet sich eine Kontaktaufnahme mit unserer Zentralen Ansprechstelle Cybercrime beim Landeskriminalamt Baden-Württemberg an. Für Wirtschaftsunternehmen sowie für öffentliche und nichtöffentliche Stellen auf Bundes- und Landesebene wurden bei den Polizeien der Länder die zentralen Ansprechstellen Cybercrime eingerichtet. Sie nehmen eine Vermittler- und Beraterrolle wahr und sind Ansprechstellen für eine Anzeigenentgegennahme.

Auch Fälle von digitaler Erpressung sind zuletzt bekannt geworden. Nimmt diese Form der Cyberkriminalität zu oder gehen Betroffene nur stärker an die Öffentlichkeit?

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik berichtet von einem starken Anstieg von Ransomware-Detektionen im Februar. Auch wir analysieren aktuell das Phänomen in Baden-Württemberg. **kat**

Bild: seeyou | c-steps - Fotolia

TIPPS GEGEN BETRUG

Um sich vor dem sogenannten Geschäftsführerbetrug zu schützen, gibt das Landeskriminalamt Unternehmen und deren Mitarbeitern folgende Tipps.

- Informieren Sie bei verdächtigen E-Mails Ihre Geschäftsleitung oder einen Vorgesetzten.
- Überprüfen Sie verdächtige E-Mails auf Absenderadresse und korrekte Schreibweise.
- In den meisten Fällen fanden Vorabklärungen im Internet statt. Achten sie darauf, welche Informationen über Ihre Firmenstrukturen und handelnde Personen auf Internetplattformen zu entnehmen sind.
- Gehen Sie in sozialen Netzwerken und Karriereportalen restriktiv mit persönlichen Daten um. Dies gilt insbesondere dann, wenn Sie in leitender Funktion eines Unternehmens tätig sind oder über Zahlungsberechtigungen verfügen.
- Sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeiter dahingehend, keine hausinternen Telefondurchwahlen oder persönlichen E-Mail-Adressen der Geschäftsführung oder der Zahlungsberechtigten preiszugeben.
- Führen Sie immer Plausibilitätsprüfungen durch, bevor Sie sensible Daten an Dritte übermitteln. Seriöse Anrufer können sich durch Angabe eines tatsächlich existierenden Aktenzeichens oder einer Rechnungsnummer legitimieren.
- Die Täter gehen professionell vor und nutzen auch bei der Annäherung an Ihre Mitarbeiter die üblichen Umgangsformen zwischen Leitungsebene und Mitarbeitern. Die auferlegte Verpflichtung zur Verschwiegenheit in den betrügerischen Mails sollte die firmeninternen Kontrollmechanismen nicht außer Kraft setzen können.
- Führen Sie klare Abwesenheitsregelungen und interne Kontrollmechanismen ein. Entwickeln Sie in Ihrem Unternehmen standardisierte Verfahrensweisen bei atypischen und ungewöhnlichen Zahlungsaufforderungen.
- Nutzen Sie beim Versand von E-Mails die Möglichkeit der digitalen Signatur. Hierdurch kann überprüft werden, ob eine Nachricht tatsächlich vom angegebenen Verfasser stammt. Zudem kann durch Verschlüsselung die Vertraulichkeit von Informationen geschützt werden.



Zentrale Ansprechstelle Cybercrime beim
Landeskriminalamt Baden-Württemberg
Telefon: +49 (0)711 5401 2444
cybercrime@polizei.bwl.de

Förderung von Unternehmensberatung wird neu ausgerichtet

Gebündeltes Programm

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bündelt seine bisherigen Förderungen in einem neuen Programm, das ausschließlich von ihm selbst umgesetzt wird – gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie sowie vom Europäischen Sozialfonds.

Die Förderung richtet sich an neu gegründete Unternehmen und bereits am Markt etablierte kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie an Angehörige der Freien Berufe, welche die KMU-Kriterien erfüllen. Beratungen vor der Gründung können mit diesem Programm allerdings nicht bezuschusst werden. Dafür gibt es in Baden-Württemberg die „Beratungsgutscheine für Gründungsinteressierte“. Das neue Förderprogramm richtet sich an Jungunternehmen (bis zwei Jahre nach Gründung), Bestandsunternehmen (ab dem dritten Jahr nach Gründung) sowie an Unternehmen in Schwierigkeiten unabhängig vom Unternehmensalter. Die Beratung für Jung- und Bestandsunternehmen kann zu allgemeinen und speziellen Beratungsschwerpunkten gefördert werden. Eine Förderung für eine Unternehmenssicherungsberatung und eine Folgeberatung können Unternehmen in Schwierigkeiten erhalten.

Wie hoch ist der Beratungszuschuss? Bei Jungunternehmen in Baden-Württemberg werden maximal 4.000 Euro Beratungskosten (Bemessungsgrundlage) bei einem Fördersatz von 50 Prozent gefördert, bei Bestandsunternehmen sind es 3.000 Euro bei 50 Prozent sowie bei Unternehmen in Schwierigkeiten 3.000 Euro bei einem Fördersatz von 90 Prozent für die Unternehmenssicherungsberatung und die Folgeberatung.

Welche Anforderungen muss der Berater erfüllen? Beraten dürfen selbständige Berater beziehungsweise Beratungsunternehmen, die mehr als die Hälfte ihres Umsatzes aus ihrer Beratungstätigkeit erzielen. Sie müssen ebenfalls über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen und einen Qualitätsnachweis erbringen, der die Planung, Durchführung, Überprüfung und Umsetzung der Arbeits- und Organisationsabläufe aufzeigt. Zudem muss eine richtlinienkonforme Durchführung der Beratung durch das Beratungsunternehmen oder den Berater gewährleistet werden. Der Nachweis muss spätestens dann vorliegen, wenn das BAFA über die Bewilligung des Zuschusses entscheidet.

Wo und wie wird der Antrag gestellt? Die Antragstellung erfolgt online über die Antragsplattform des BAFA. Antragsteller und Zuwendungsempfänger ist das Unternehmen. Eine der eingeschalteten Leitstellen prüft den Antrag vor und informiert den Antragsteller über das Ergebnis. Erst nach Erhalt dieses Informationsschreibens darf mit der Beratung begonnen und ein Beratungsvertrag

unterschrieben werden. Eine rückwirkende Förderung ist ausgeschlossen.

Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten müssen, bevor sie den Antrag stellen, ein kostenloses Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner führen und erhalten ein Bestätigungsschreiben. Hier geht es um die Zuwendungsvoraussetzungen der neuen Beratungsförderung sowie die Beratung und Begleitung des jeweiligen Programms als neutraler Partner. Bestandsunternehmen haben dagegen die Option auf ein solches Gespräch. Die Industrie- und Handelskammern Südllicher Oberrhein, Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg sind Regionalpartner und Ansprechpartner für ihre Mitgliedsunternehmen. Zwischen Gespräch und Antragstellung dürfen nicht mehr als drei Monate liegen. Spätestens sechs Monate nach Erhalt des Informationsschreibens muss der Leitstelle der Verwendungsnachweis ebenfalls online über die Antragsplattform des BAFA eingereicht werden. Zum Verwendungsnachweis gehören:

- ein ausgefülltes und vom Antragstellenden und Berater unterschriebenes Verwendungsnachweisformular
 - ein vom Antragstellenden ausgefülltes und unterschriebenes Formular zur De-minimis- und zur EU-KMU-Erklärung
 - das Bestätigungsschreiben des regionalen Ansprechpartners über die Führung des Informationsgesprächs (nur bei Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten)
 - ein Beratungsbericht des Beraters
 - die Rechnung des Beratungsunternehmens
 - der Kontoauszug des Antragstellers über die Zahlung des Honorars bzw. des Eigenanteils.
- Das Formular für den Verwendungsnachweis sowie das Formular zur „De-minimis“- und zur „EU-KMU“-Erklärung werden auf der Plattform zur Verfügung gestellt und müssen zusammen mit den weiteren oben genannten Nachweisen hochgeladen werden. Der Antragsteller muss im Rahmen des Förderverfahrens mindestens die Zahlung seines Eigenanteils nachweisen. Die Leitstelle prüft vorab die vorgelegten Unterlagen und leitet diese dann entsprechend an das BAFA zur Entscheidung weiter. Nach abschließender Prüfung erfolgt die Bewilligung und Auszahlung des Zuschusses durch das BAFA. Als De-minimis-Beihilfe wird der Zuschuss gewährt. **wis**

i www.dihk.de/beratungsforderung



Bild: wisawa22 – Fotolia

Mitte Februar haben der WVIB, die IHKs Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein sowie die IG Metall Freiburg und Lörrach in einem Pressegespräch die Politik parteiübergreifend aufgefordert, gemeinsam ein langfristiges Konzept zu entwickeln, um Hickhack und Flickwerk in der Bildungslandschaft zu beenden.



Die Qual der Wahl: Es gibt 18.000 verschiedene Studiengänge in Deutschland. Wäre da nicht eine duale Ausbildung besser?

Allianz für Bildung will berechenbares Bildungssystem

Wieder mehr „Hirn und Hand“

Klaus Endress, Präsident des WVIB, trug die Grundgedanken der ungewöhnlichen Allianz zusammen. Die Bildungslandschaft sei zu einem Babylon geworden. Niemand habe mehr den Überblick über Schultypen, Abschlüsse, Titel und Bildungswege – weder in der Sekundarstufe, noch im Studium. Dies habe zu einer gleichzeitigen Entwertung von dualer Ausbildung und Studium geführt. Vieles werde heute studiert, was man früher einfach gelernt habe. Die Überakademisierung habe stellenweise zu einem Mangel an Menschen geführt, die mit Hirn und Hand arbeiten können. Genau solche Menschen aber brauche die Wirtschaft vor allem im ländlich geprägten Flächenland Baden-Württemberg.

Hermann Spieß, erster Bevollmächtigter der IG Metall für Freiburg und Lörrach (er ging kurz nach dem Pressegespräch in den gleitenden Ruhestand), meinte, in den Fabriken brauche es heute immer mehr Kopfarbeit und dafür als Voraussetzungen erstens Bildung und dann Ausbildung. Er plädierte für ein bundesweites Bildungssystem, um im europäischen Kontext mitspielen zu können. Wichtig findet er sowohl die betriebliche als auch die außerbetriebliche Weiterbildung. Bettina Schuler-Kargoll, Vizepräsidentin der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und gleichzeitig Beiratsmitglied des WVIB, betonte, die Bildungsinhalte der Hauptschule und Realschule seien früher berechenbar

gewesen und eine sehr gute Basis für die duale Ausbildung. Ein Studium sei nicht immer der Weisheit letzter Schluss. Hier gelte es, sowohl bei Eltern als auch bei Schülern dem Vorurteil zu begegnen: „Wenn ich nicht studiere, bin ich weniger wert“.

Thomas Albiez, Hauptgeschäftsführer der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, brachte einige Zahlen ins Spiel: In Deutschland gebe es mittlerweile 18.000 Studiengänge, X Schularten, aber nur 200 Berufe im dualen System. Das Problem sei nun, Schulkarrieren, Schul- und Studienabschlüsse überhaupt noch miteinander vergleichen zu können. Die fehlende Vergleichbarkeit schränke die Mobilität von Arbeitskräften, die gleichzeitig Eltern sind, ein, weil man nicht mehr wisse, wie die Schulbildung des einen im anderen Bundesland festgesetzt werden könne. Die Bildung müsse zwar einerseits immer besser werden, aber nicht nur übers Studium, auch der zweite Bildungsweg sei sehr attraktiv.

Simon Kaiser, Geschäftsführer bei der IHK Südlicher Oberrhein, berichtete, dass die mittlere Führungsebene in der Industrie derzeit meist nicht studiert habe, vielmehr aus der betrieblichen Praxis stamme. Man brauche indessen ein breites Spektrum in der Zukunft: Vom Praktiker althergebrachter Schule bis hin zum Softwareingenieur, das hänge ganz von der Branche und dem Unternehmen ab. Er verwies auf die Abbre-

cherberatung an der Uni Freiburg, die klar in Richtung einer praktischen Ausbildung deute. Zu einer Veranstaltung seien dort zuletzt 150 Interessenten gekommen, 70 hatten abgeschlossene Bachelorstudien hinter sich und seien jetzt im Masterstudiengang. Alle erkundigten sich aber nach der dualen Ausbildung.

Die Forderungen der Runde parteiübergreifend an die Politik:

Ein differenziertes, transparentes, durchlässiges und anpassungsfähiges Bildungssystem aus einem Guss zu entwickeln, das über Jahrzehnte Bestand hat. Bildung brauche Berechenbarkeit und Denken in Generationen.

Eine klar konzipierte und verständlich kommunizierte Arbeitsteilung zwischen den Schul- und Hochschultypen sei nötig. Wenn alle Schulen zum Gymnasium und alle Hochschulen zur Universität werden wollten, verliere man an Breite und Tiefe und gerate in eine praxisferne Schiefelage. Die Allianz plädiert gleichzeitig für Leistung und Inklusion: Wir bräuchten alle und jeden, müssten aber auch Spitzenleistungen ermöglichen. Dazu gehöre, die Begabtesten zu identifizieren und passend weiterzuentwickeln. Die staatlichen Anbieter müssten attraktiver und wettbewerbsfähiger werden, Bildung aber nach wie vor bezahlbar bleiben. Sonst fehlten Talente und man behindere sozialen Aufstieg.

orn



Gutachten der Expertenkommission „Forschung und Bildung“ Stärker auf Digitalisierung setzen

In ihrem nunmehr neunten Gutachten spricht sich die Expertenkommission der Bundesregierung, die beim Bundesministerium für Forschung und Entwicklung angesiedelt ist, für eine stärkere Unterstützung innovativer kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) mittels steuerlicher Forschungs- und Entwicklungs-Förderung (FuE) sowie für eine bessere Strategie bei

der Digitalisierung aus. Der Bericht thematisiert unter anderem die im internationalen Vergleich geringen Innovationsausgaben kleiner und mittlerer Unternehmen. Demnach sind diese in Ländern wie Frankreich, Schweden oder Großbritannien rund doppelt so hoch wie in Deutschland. Ein wesentliches Innovationshemmnis ist der Mangel an Fachkräften und Finanzierungsquellen. Rund 11.000 KMU haben im Zeitraum 2010 bis 2013 aufgrund fehlender Finanzierungsmittel ihre Innovationsaktivitäten aufgegeben. Dies betrifft vor allem KMU mit nur gelegentlichen FuE-Aktivitäten. 2015 lagen deren Ausgaben bei weniger als 60 Prozent des Niveaus von 2006. und 2012 deutlich gestiegen. Den größten Anteil hatten Programme des Bundes. Die Höhe der KMU-Förderung entsprach in den Jahren 2012 und 2013 demnach 0,25 Promille des Bruttoinlandsprodukts, während zum Beispiel die Niederlande, Frankreich und Österreich jeweils mehr als 1,5 Promille des Bruttoinlandsprodukts investierten (jeweils direkte und indirekte Förderung). Eine Handlungsempfehlung der Expertenkommission beinhaltet daher eine steuerliche FuE-Förderung mit besonderer Beachtung der Belange der KMU. Auch wird empfohlen, die Struktur der Förderprogramme hinsichtlich übermäßiger Komplexität zu überprüfen.

» Chancen von Big Data und Cloud Computing nutzen «

Bei KMU mit kontinuierlicher Forschung und Entwicklung liegen die Ausgaben für Innovation hingegen auf einem weitgehend konstanten Niveau. Der Anteil von KMU, die eine öffentliche Innovationsförderung in Anspruch genommen haben, ist zwischen 2004

Zudem kritisiert die Expertenkommission, dass die Bundesregierung zu viele Ressourcen für den Schutz etablierter Strukturen verschwendet, anstatt konsequent auf die Chancen der Digitalisierung zu setzen. Die Chancen von Big Data und Cloud Computing würden kaum genutzt. Die Kommission sieht keine systematische Strategie der Politik, um Unternehmen zu helfen, die Chancen des Internets zu nutzen. Eine weitere Handlungsempfehlung ist deshalb, den Bereich „Internet der Dinge“ stärker zu fördern und selbst die Möglichkeiten von E-Government-Lösungen besser zu ergreifen. Das Gutachten mit zahlreichen weiteren Inhalten von der Robotik bis zur digitalen Wirtschaft kann auf der Internetseite www.e-fi.de eingesehen werden.

SW

i Sebastian Wiekenberg, Telefon: 0761 3858-268
sebastian.wiekenberg@freiburg.ihk.de

Mia Seeger-Preis

Auszeichnung für Junior-Designer

» Im Zentrum stehen wichtige Aspekte unseres Zusammenlebens «

Der Mia Seeger-Preis geht in die neue Runde. Die Mia Seeger-Stiftung sucht wieder junge Designerinnen und Designer von deutschen Hochschulen mit außergewöhnlichen Projekten. Studierende und Absolventen von gestalterischen Studiengängen können teilnehmen. Im Zentrum des diesjährigen Wettbewerbs stehen Produktentwürfe und -konzepte, die sich mit den wichtigen Aspekten unseres Lebens und Zusammenlebens befassen und hierfür neuartige, sinnvolle Lösungen vorschlagen. Dabei soll der Art, wie Menschen – beruflich wie privat, alt und jung, gesund oder krank – miteinander umgehen und sich verständigen besonderes Augenmerk gelten. Unter den gestalterischen Kriterien wie Gebrauchstauglichkeit, Ästhetik, Neuartigkeit und Umweltverträglichkeit wird dem sozialen Nutzen Priorität eingeräumt.

Bewerben können sich Jungdesigner mit Studien- oder Abschlussarbeiten, die in den Jahren 2014 bis 2016 entstanden sind. Gefragt sind auch Gruppenarbeiten. Da sich das Studium immer stärker an einer fächerübergreifenden Praxis orientiert, kann offen bleiben, welchen Fachrichtungen die Einreichungen zuzuordnen sind. Es sollen jedoch Entwürfe von Gegenständen des praktischen Gebrauchs sein, die sich einerseits von rein medialen Produkten, andererseits von Objekten der Architektur unterscheiden. Die Mia Seeger-Stiftung schreibt den Preis jährlich in Kooperation mit dem Rat für Formgebung aus und will damit den Designnachwuchs fördern. Unter den Gewinnern wird eine Preissumme von insgesamt 10.000 Euro verteilt. Die Bewerbungsfrist endet am 22. April.

wis

i www.design-center.de.



Bilder: everythingpossible, Delux - Fotolia, Harro Höflicher - Hahn-Schickard

Innovationspreis Baden-Württemberg Tüftelei wird belohnt

Kleine und mittlere Unternehmen können sich bis zum 31. Mai wieder um den mit insgesamt 50.000 Euro dotierten Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg bewerben. Mit dem Preis werden Unternehmen für beispielhafte Leistungen bei der Entwicklung oder Anwendung neuer Produkte oder Verfahren ausgezeichnet. Eine Fachjury bewertet die Bewerbungen nach den Kriterien technischer Fortschritt, besondere unternehmerische Leistung und nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg.

Teilnahmeberechtigt sind Unternehmen mit maximal 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von bis zu 100 Millionen Euro. Im Vorjahr wurden Unternehmen beispielsweise für ein Objekterkennungs- und Anzeigesystem für Verkaufsregale, ein Trennverfahren für Ringe oder eine vollautomatische Hausmüll-Sortieranlage ausgezeichnet. Weitere Informationen, die vollständigen Ausschreibungsunterlagen sowie das Bewerbungsformular lassen sich auf der Internetseite www.innovationspreis-bw.de abrufen. **SW**

i Sebastian Wiekenberg, Telefon: 0761 3858-268
sebastian.wiekenberg@freiburg.ihk.de



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17 Uhr** an. Nächste Termine: **12. April und 10. Mai**. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Stefanie Giesser) oder Fax 07721 922-9181.

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in **Freiburg**, Schnewlinstraße 11, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **7. April und 12. Mai**. Im IHK-Gebäude in **Lahr**, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **21. April und 19. Mai**. Anmeldung: Synthia Groß, Telefon 0761 3858-263, synthia.gross@freiburg.ihk.de

GlobalConnect Award 2016

Leistungen im Auslandsgeschäft

Alle zwei Jahre findet sich die Welt der Außenwirtschaft in Stuttgart zur Messe „GlobalConnect“ ein. Am 26. und 27. Oktober werden dieses Jahr zahlreiche Experten ihr Wissen und ihre Erfahrung in Außenwirtschaft und Internationalisierung weitergeben. Für Unternehmen besonders attraktiv ist der zum fünften Mal zu vergebende „GlobalConnect-Award“. Der Preis würdigt mittelständische Unternehmen, die im Ausland aktiv sind und herausragende unternehmerische Leistungen aufzuweisen haben.

Der Award wird in folgenden Kategorien verliehen. Als „Newcomer“ können sich Unternehmen bewerben, die mit innovativen Ideen erste Erfahrungen im Auslandsgeschäft gesammelt haben. Zu „Hidden Champion“ zählen Unternehmen, die sich in ausländischen Märkten durch eine besondere Einzelposition oder Nischenbesetzung erfolgreich positioniert haben, und als „Global Player“ werden diejenigen Unternehmen geehrt, die Geschäfts- und Fertigungsprozesse erfolgreich global vernetzt sowie integriert haben und dabei einen besonderen Beitrag für Umwelt oder Gesellschaft leisten (Corporate Social Responsibility).

Zudem wird unter allen nominierten Unternehmen ein Publikumspreis an den Bewerber vergeben, der die meisten Stimmen auf der Online-Voting-Plattform auf sich vereint. Die Preise sollen am 26. Oktober auf dem Empfang der baden-württembergischen Landesregierung vergeben werden. Den nominierten Unternehmen wird eine Berichterstattung in Form von Pressemitteilungen auf den Webseiten der Messe, im GlobalConnect-Newsletter, im Katalog-Magazin im Programmheft sowie in Form einer Präsenz vor rund 600 geladenen Gästen (darunter Spitzenrepräsentanten aus Politik und Wirtschaft) geboten. Dies kann zur Imagepflege genutzt werden. Interessierte können sich online registrieren und bewerben. Bewerbungsschluss ist der 31. Mai. **wis**

i www.global-connect.de/award/anmeldung

Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung

Förderbescheid in Höhe von 6,5 Millionen

Das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft in Baden-Württemberg stellt der Hahn-Schickard-Gesellschaft Fördergeld zur Verfügung. Damit will die Landesregierung den Technologietransfer zwischen der wirtschaftsnahen Forschung von Hahn-Schickard und den Unternehmen unterstützen. Mit einer Summe in Höhe von 6,5 Millionen Euro sollen die Entwicklung von Mikroanalyse-Systemen in Freiburg sowie Industrie 4.0-Lösungen in Villingen-Schwenningen vorangetrieben werden. In Freiburg wurde vor Kurzem ein neues Institut für Mikroanalyse-Systeme gegründet. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Hahn-

Schickard auf dem Campus der Technischen Fakultät der Universität Freiburg und im Freiburger „BioTech-Park“ werden in das eigenständige Institut überführt. Rund 50 Mitarbeiter entwickeln dort miniaturisierte Testsysteme für eine schnelle und kostengünstige Analytik und Diagnostik. Die Testsysteme, sogenannte „Lab-on-a-Chip“-Systeme, die Hahn-Schickard für seine Kunden aus der Industrie entwickelt, können beispielsweise komplexe Atemwegserkrankungen vor Ort beim Patienten automatisiert diagnostizieren. Lediglich die Patientenprobe muss per Hand eingebracht werden. Gerade bei infektiösen Krankheiten kann so schneller

In dem neuen Freiburger Institut werden Testsysteme entwickelt, mit denen Erkrankungen schneller diagnostiziert werden können.



Klarheit über den Krankheitserreger gewonnen werden. Beispielsweise kann so zu frühe Verabreichung von Antibiotika auf Verdacht hin vermieden werden.

Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg hat in ihrer Vollversammlung im März 2015 den Beschluss gefasst, über einen Zeitraum von zehn Jahren jährlich 10.000 Euro in eine Stiftungsprofessur Industrie 4.0 zu investieren. Neben der IHK werden diese einige Unternehmen mitfinanzieren, ebenso das Land Baden-Württemberg. Die Professor wird in den Räumlichkeiten der PE-Stiftung in St. Georgen im Schwarzwald untergebracht sein und im vierten Quartal dieses Jahres ihre Arbeit aufnehmen.

Hahn-Schickard entwickelt intelligente Produkte mit Mikrosystemtechnik – von der Idee bis zur Fertigung – branchenübergreifend. Der Forschungs- und Entwicklungsdienstleister ist mit seinen Instituten an drei baden-württembergischen Standorten vertreten: Stuttgart, Villingen-Schwenningen und Freiburg. **wis**



Trotz Datenschutz darf der Arbeitgeber den Browserverlauf des Dienstrechners zur Kontrolle von Missbrauch prüfen – ohne Einwilligung des Arbeitnehmers.

Kündigung wegen privater Internetnutzung

Chef darf Browserverlauf prüfen

Ein Arbeitgeber darf zur Feststellung eines kündigungsrelevanten Sachverhaltes den Browserverlauf des Dienstrechners seines Arbeitnehmers ohne dessen Zustimmung auswerten. Das hat das Landesarbeitsgericht Berlin-Brandenburg jüngst entschieden. Der Fall: Ein Arbeitgeber hatte einem Arbeitnehmer zur Erbringung der Arbeitsleistung einen Dienstrechner überlassen, wobei eine private Nutzung des Internets dem Arbeitnehmer allenfalls in Ausnahmefällen während Arbeitspausen gestattet war. Nachdem dem Arbeitgeber Hinweise auf eine erhebliche private Internetnutzung vorlagen, wertete dieser den Browserverlaufes des vom Arbeitnehmer genutzten Rechners ohne dessen Zustimmung aus. Dabei stellte sich heraus, dass der Arbeitnehmer das Internet an 5 von 30 Arbeitstagen zu privaten Zwecken genutzt hatte. Dies wiederum veranlasste den Arbeitgeber, das Arbeitsverhältnis fristlos aus wichtigem Grund zu kündigen.

Diese Kündigung erachtete das LAG Berlin-Brandenburg als rechtswirksam. Die zu Gebote stehende Interessenabwägung der beiden Parteien falle zugunsten des Beendigungsinteresses der Arbeit-

geberseite aus. In Bezug auf den Browserverlauf liege kein Beweisverwertungsverbot zu Lasten des Arbeitgebers vor. Das Bundesdatenschutzgesetz erlaube eine Speicherung und Auswertung des Browserverlaufs zur Missbrauchskontrolle auch ohne eine entsprechende Einwilligung des Arbeitnehmers, insbesondere dann, wenn dem Arbeitgeber keine andere Möglichkeit zur Verfügung stehe, den Umfang der unerlaubten Internetnutzung nachzuweisen.

Diese Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig, da der Arbeitnehmer vor dem Bundesarbeitsgericht ein Revisionsverfahren betreiben und damit die Entscheidung des LAG Berlin-Brandenburg überprüfen lassen kann. Im Übrigen dürfte die Entscheidung dann keine Konsequenzen für Arbeitnehmer zeitigen können, wenn der Arbeitgeber eine private Internetnutzung einräumt oder zumindest duldet.

**Olaf Müller,
Endriß und Kollegen**

An 5 von 30 Arbeitstagen nutzte der Arbeitnehmer das Internet zu privaten Zwecken

i LAG Berlin-Brandenburg, Urteil v. 14. Januar 2016, 5 Sa 657/15

„Safe Harbor“: Neuregelung des transatlantischen Datentransfers

Rechtsunsicherheit bleibt

Die EU-Kommission und die US-Regierung haben sich Anfang Februar auf eine Neuregelung geeinigt, die den Transfer personenbezogener Daten in die USA ermöglichen soll. Zu den Eckdaten der Vereinbarung gehört, dass Unionsbürger die Möglichkeit erhalten sollen, kostenfrei einen Ombudsmann in den USA einzuschalten. Zudem sollen die amerikanischen Unternehmen stärker als bislang durch das amerikanische Wirtschaftsministerium überprüft werden. Hintergrund der Neuregelung war insbesondere eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshof, mit der das bis dato bestehende Safe-Harbor-Abkommen für

ungültig erklärt wurde. Die Neuregelung wird indes bereits jetzt heftig kritisiert. Bis zu einer endgültigen Regelung sind nach Auffassung der zuständigen Behörden jedenfalls alle Datenübermittlungen in die USA auf Grundlage des Safe Harbor Abkommens unzulässig. Die Behörden sollen im Einzelfall entscheiden, ob und in welche Form sie gegen Verstöße vorgehen. Für Unternehmen verbleibt somit eine erhebliche Rechtsunsicherheit. Sie sind daher gut beraten, wenn sie Datenübermittlungen in die USA (und hierzu gehört auch die Nutzung von IT-Dienstleistungen amerikanischer Anbieter, wie



zum Beispiel Cloud-Lösungen) bereits jetzt intensiv überprüfen. Dringender Handlungsbedarf besteht für die Unternehmen, die sich nach wie vor auf Safe Harbor verlassen.

Frank Jungfleisch/Sebastian Hoegl
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Neues Gesetz ermöglicht Verbrauchern Text- statt Schriftform

Kündigung per SMS

Weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit haben Bundestag und Bundesrat die Weichen für eine weitere Verschärfung des AGB-Rechts gestellt: Als Teil des „Gesetzes zur Verbesserung der zivilrechtlichen Durchsetzung von verbraucher-schützenden Vorschriften des Datenschutzrechts“ hat der Deutsche Bundestag im Dezember 2015 beschlossen, dass Unternehmer für Erklärungen und Mitteilungen von Verbrauchern in ihren allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) keine strengere Form als die sogenannte Textform vorschreiben dürfen. Die Textform ist gewahrt, wenn der Text der Erklärung lesbar verkörpert ist, also zum Beispiel bei Fax oder E-Mail, aber auch bei SMS, WhatsApp-Nachricht oder Einträgen auf Facebook-Seiten des Unternehmens. Bislang konnten Unternehmer in ihren AGB dagegen die sogenannte Schriftform verlangen, das heißt, dass Verbraucher die Erklärung ausdrucken und eigenhändig unterschrieben versenden mussten.

Künftig können Verbraucher also bei Verbrauchergeschäften nicht nur – wie bislang schon – den Widerruf, sondern zum Beispiel auch Kündigungen, Mahnungen oder einen Rücktritt in Textform erklären. Nicht erfasst sind Geschäfte zwischen Unternehmern – in diesem Bereich sind (und bleiben) Schriftformklauseln auch in AGB wirksam. Der Bundesrat hat über das Gesetz im Januar abgestimmt. Die Änderungen treten voraussichtlich am 1. Oktober in Kraft. Bis dahin ist allen Unternehmern zu raten, ihre AGB an das neue Recht anzupassen, um Abmahnungen zu vermeiden.

Die Textform ist gewahrt, wenn der Text der Erklärung lesbar verkörpert ist, also auch bei SMS

Barbara Mayer
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Bilder: Weisblick, Erwin Wodicka, Toritz - Fotolia



Erlass zu Paragraf 50i des Einkommensteuergesetzes

Mehr Rechtssicherheit bei Umstrukturierungen

Durch das sogenannte Amtshilferichtlinien-Umsetzungsgesetz vom 26. Juni 2013 wurde das Einkommensteuergesetz um Paragraf 50i erweitert, der etwa ein Jahr später um den Absatz 2 ergänzt wurde. Ziel der Einführung des neuen Paragrafen war es, die Umgehung der Wegzugsbesteuerung nach dem Außensteuergesetz zu verhindern. Da im Gesetzestext jedoch der Auslandsbezug fehlt, waren wortgetreu viele – auch inländische – Umstrukturierungen unter Einschaltung von Personengesellschaften nicht mehr steuerneutral möglich.

Kurz vor Weihnachten 2015 hat das Bundesministerium der Finanzen nun einen lange erwarteten Erlass zur Anwendung des oben genannten Paragrafen herausgegeben. Mit diesem wird der Praxis „aus Gründen der sachlichen Unbilligkeit“ die Möglichkeit eingeräumt, die Anwendung des Paragrafen 50i Absatz 2 für bestimmte „Inlandsfälle“ – wie zum Beispiel Einbringung in eine Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft, Übertragungen von Mitunternehmeranteilen auf eine natürliche Person, Übertragung

von Einzelwirtschaftsgütern, Umwandlungen und Strukturwandel – zu vermeiden. Dazu ist ein übereinstimmender Antrag sowohl des übertragenden als auch des übernehmenden Rechtsträgers bezüglich der Nichtanwendung des ergänzten Paragrafen erforderlich. Voraussetzung dafür, dass das Finanzamt dem Antrag zustimmen muss, ist unter anderem, dass das deutsche Besteuerungsrecht hinsichtlich der laufenden Einkünfte und des Gewinns aus der Veräußerung oder Entnahme nicht ausgeschlossen oder beschränkt wird.

Auch wenn das Schreiben des Bundesfinanzministeriums für einen Großteil der Umstrukturierungsfälle Klarheit schafft, lässt es eine Vielzahl an Rechts- und Verfahrensfragen für betroffene Familienunternehmen offen – zum Beispiel, welche Auswirkungen sich auf die Gewerbesteuer, die Zuständigkeit der Finanzbehörden sowie die Verfahrensdauer ergeben. Aus diesen Gründen ist der Bundestag aufgefordert, durch eine gesetzliche Regelung nachzubessern.

Hanns-Georg Schell,
Bansbach GmbH



Urteil des Bundesfinanzhofs

Zinsschranke ist verfassungswidrig

Betrieblich veranlasste Zinsaufwendungen sind grundsätzlich Betriebsausgaben. Der Gesetzgeber hat allerdings ihre steuerliche Abzugsfähigkeit mit der Unternehmenssteuerreform 2008 begrenzt. Nach dieser sogenannten Zinsschranke dürfen Zinsaufwendungen, die die Zinserträge eines Betriebs übersteigen (negatives Zinssaldo), nur bis zur Höhe von 30 Prozent des um die Zinsaufwendungen und Abschreibungen erhöhten und um die Zinserträge verminderten Gewinns (verrechenbares EBITDA) als Betriebsausgabe steuerlich abgezogen werden. Der überschüssige, nichtabziehbare Aufwand ist in die folgenden Wirtschaftsjahre vorzutragen.

Der Bundesfinanzhof (BFH) sieht in seiner Entscheidung vom 14. Oktober vergangenen Jahres (I R 20/15) dadurch den allgemeinen Gleichheitsgrundsatz in der Form des „objektiven Nettoprinzips“ verletzt, weil sich die Steuerlast nicht mehr nach dem Nettoeinkommen und damit der finanziellen Leistungsfähigkeit richte. Denn die Zinsschranke könne dazu führen, dass der Zinsaufwand gar nicht abzugsfähig sei, zum Beispiel weil Zinsvortrag immer weiter vor-

getragen werden müsse und somit erst dann ergebniswirksam werde, wenn Einkommen erwirtschaftet werde, das den Zinsaufwand übersteige. Auch könne der Zinsvortrag verloren gehen, etwa durch eine Umstrukturierung der Schuldnerin.

Die Einschränkung des Nettoprinzips sei jedenfalls in reinen Inlandsfällen wie dem entschiedenen auch nicht zur Sicherung des deutschen Steuersubstrats gerechtfertigt. Der BFH hat den Fall nun dem Bundesverfassungsgericht zur Entscheidung vorgelegt.

Sollte das Bundesverfassungsgericht dem BFH folgen, eröffnet dies größere Gestaltungsspielräume. Die Gesellschafter sind dann freier in der Entscheidung, ihre Gesellschaft mit Eigenkapital oder mit Darlehen zu finanzieren. Für ausländische Gesellschafter gilt dies nicht; falls die Finanzverwaltung sie aber – wie vor 2008 – anders als deutsche Gesellschafter behandelt, könnte dies gegen europäisches Recht verstoßen.

Albert Schröder
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Die Zinsschranke könne dazu führen, dass der Zinsaufwand gar nicht abzugsfähig sei

IMPRESSUM

„WIRTSCHAFT IM SÜDWESTEN“
Zeitschrift und amtliches Verkündungsorgan
der Industrie- und Handelskammern im
Regierungsbezirk Freiburg - ISSN 0936-5885

Redaktion:

Pressestelle der Industrie- und Handelskammern
im Regierungsbezirk Freiburg i. Br. e.V.:
Ulrich Plankenhorn (Leitung, v. i. S. d. P.)
Kathrin Ermert
Elisabeth Weidling
Sekretariat: Hannelore Gißler

Schnewlinstraße 11-13, 79098 Freiburg
Postfach 860, 79008 Freiburg
Telefon 0761 15105-0, Fax 0761 3858-398
E-Mail: wis@freiburg.ihk.de
www.wirtschaft-im-suedwesten.de

Titelbild: stockphoto-graf - Fotolia

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Susan Hirth
Telefon 07221 211912, Fax 07221 211915
E-Mail: susan.hirth@pruefer.com
www.pruefer.com

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 34 gültig ab Januar 2016.

Satz:

Freiburger Druck GmbH & Co. KG
www.freiburger-druck.de

Druck:

Ernst Kaufmann GmbH & Co. KG
www.druckhaus-kaufmann.de

Herausgeber:

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Romäusring 4, 78050 VS-Villingen
Telefon 07721 922-0, Fax 07721 922-166
E-Mail: info@villingen-schwenningen.ihk.de
www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de
Pressesprecher:
Christian Beck, Telefon 07721 922-174

IHK Südlicher Oberrhein

Schnewlinstraße 11 bis 13, 79098 Freiburg
Telefon 0761 3858-0, Fax 0761 3858-222
und Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr
Telefon 07821 2703-0, Fax 07821 2703-777
E-Mail: info@freiburg.ihk.de
www.suedlicher-oberrhein.ihk.de
Pressesprecherin:
Natalie Butz, Telefon 0761 3858-113

IHK Hochrhein-Bodensee

Schützenstraße 8, 78462 Konstanz
Telefon 07531 2860-0, Fax 07531 2860-165
und Gottschalkweg 1, 79650 Schopfheim
Telefon 07622 3907-0, Fax 07622 3907-250
E-Mail: info@konstanz.ihk.de
www.konstanz.ihk.de
Pressesprecher:
Christian Wulf, Telefon 07531 2860-125

Erscheinungsweise:

Zu Monatsbeginn (ausgenommen August)

Bezug und Abonnement:

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im
Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht
als Mitglied der IHK. „Wirtschaft im Südwe-
sten“ kann zudem für 17,60 Euro/Jahr beim
Verlag abonniert werden.

Kettenschenkungen

Vorweggenommene Erbfolge

Zum Standardrepertoire der steuerlich optimierten Nachfolgeplanung gehört die sogenannte „Kettenschenkungen“. Hierbei wird unter Ausnutzung der Steuerfreibeträge über einen Erstbeschenkten ein Dritter mittelbar beschenkt. Am häufigsten ist die Schenkungskette Eltern-Kind-Enkel. Damit jedoch das Finanzamt die Steuerfreibeträge im Verhältnis Schenker-Erstbeschenkter-Dritter anerkennt, muss der Erstbeschenkte über das Geschenk frei verfügen können. Eine verbindliche Vereinbarung zwischen Schenker und Erstbeschenktem über die Verwendung des Geschenks ist schädlich und führt dazu, dass der Erstbeschenkte steuerlich nicht berücksichtigt wird. Ein nicht bindender Wunsch des Schenkers, das Geschenk an den Dritten weiter zu schenken, ist jedoch unschädlich.

Typisches Beispiel: Ein Enkel benötigt 500.000 Euro für den Kauf einer Immobilie. Der Großvater schenkt ihm 200.000 Euro und seiner Tochter, zugleich Mutter des Enkels, weitere 300.000 Euro mit der unverbindlichen Bitte, die Summe an den Enkel weiter zu schenken, was auch geschieht. Beide Schenkungen sind erb- und schenkungssteuerfrei, da die jeweiligen Freibeträge (Stand April 2016: von Großvater zu Enkel 200.000 Euro, von Mutter zu Tochter 400.000 Euro) nicht überschritten sind.

Verhängnisvoll wäre es jedoch, eine solche Kettenschenkungen in einer Urkunde zusammenzufassen, beispielsweise anlässlich des notariellen Erwerbs der Immobilie. Dadurch würde nämlich dokumentiert, dass der Erstbeschenkte nicht frei über die Schenkung verfügen kann. Im Beispielsfall läge eine steuerliche Schenkung des Großvaters direkt an den Enkel über 500.000 Euro vor, mit der Folge einer Schenkungssteuerpflicht von rund 30.000 Euro. In einem solchen Fall haften die verantwortlichen rechtlichen Berater für den Schaden, der durch zwei urkundlich und zeitlich abgestufte Schenkungen hätte vermieden werden können. Ob jedoch in einem solchen Fall der Notar haftet, ist fraglich, denn die meisten notariellen Urkunden enthalten einen Haftungsausschluss des beurkundenden Notars für steuerliche Folgen. Allerdings hat das OLG Frankfurt unlängst entschieden, dass eine steuerlich korrekte Kettenschenkungen zu den „üblichen notariellen Standards der Urkundsgestaltung“ gehört und den beurkundenden Notar zum Schadensersatz verurteilt.

Csaba Láng, Sozietät Jehle,
Láng, Meier-Rudolph, Köberle



Bilder: stockpics, PhotographyByMK - Fotolia



Hochwasser-Serie Teil 1: Vorsorge

Die eigene Gefährdung rechtzeitig erkennen

Hochwasser kann jede Person und jedes Unternehmen treffen. Das gilt nicht nur in der Nähe von Gewässern, sondern auch hinter Hochwasserschutzanlagen wie Dämmen, falls diese überflutet werden oder brechen. Und auch fernab der Gewässer kann es beispielsweise durch Starkregen zu Überflutungen kommen. Unternehmen sollten deshalb Maßnahmen zur Eigenvorsorge ergreifen und sich rechtzeitig informieren.

Hochwassergefahrenkarten

Hochwassergefahrenkarten liefern Informationen zu den Überflutungsgefahren, die durch größere Oberflächengewässer entstehen können. Sie zeigen, wie weit sich das Wasser ausdehnt und wie tief (und damit auch für Menschen unmittelbar gefährlich) es werden kann. Dabei wird nach statistischen Wahrscheinlichkeiten unterschieden in der Form, dass ein Hochwasserereignis im Durchschnitt einmal in zehn oder fünfzig oder hundert Jahren auftritt. Ein solches „hundertjähriges Hochwasser“ kann sich jedoch auch nächste Woche oder nächsten Monat schon ereignen. Die Hochwassergefahrenkarten können sowohl bei den Kommunen als auch im Internet eingesehen werden unter www.hochwasserbw.de (Suchwort „Hochwassergefahrenkarten“).

Weitere Informationen finden sich auch zum Beispiel:

- auf den Internetseiten der IHKs
- beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (www.gdv.de; Suchwort „Land unter“)
- auf der Homepage www.service-bw.de unter „Lebenslage Umwelt- und Naturgefahren“.

Warnungen und Vorhersagen

Wenn ein Hochwasser droht, kann jede zusätzliche Minute an Vorbereitungen entscheidend sein und unter Umständen Leben retten. Aktuelle Wettermeldungen und Hochwasserwarnungen werden unter anderem über folgende Medien veröffentlicht:

Die Hochwasservorhersagezentrale Baden-Württemberg (HVZ) aktualisiert ihre Informationen täglich, im Hochwasserfall stündlich:

- www.hvz.baden-wuerttemberg.de, bei Störung stattdessen: www.hvz.lubw.baden-wuerttemberg.de
- Mobil: www.mhwz.info/bw.html
- hvz@lubw.bwl.de, Telefon bei Hochwasser: 0721 9804-0

Im Videotext (Drittes Programm, Südwest-Text) werden stündlich aktualisierte Wasserstände von ausgewählten Pegeln mit Tendenzangaben auf folgenden Seiten aufgelistet:

- 800: Allgemeine Übersicht Hochwasser
- 805: Oberrheingebiet
- 809: Lagebericht

Über die Telefonansage der Hochwasservorhersagezentrale Baden-Württemberg können dialoggesteuert Wasserstände, Tendenzen und der aktuelle Lagebericht abhört werden: Telefon 0721 9204-61, -62, -63, -64, -65

Im Radio werden auf den Sendern SWR1 und SWR4 bei Bedarf Lageberichte und Informationen zu den wichtigsten Pegeln im Anschluss an die Nachrichten gesendet. (Un-)Wetterwarnungen werden im Internet auch auf den Seiten www.dwd.de und www.unwetterzentrale.de veröffentlicht. **ba**



VERANSTALTUNG

Zum Thema Hochwasser und Starkregen findet am 8. April eine Veranstaltung in der Gewerbe Akademie in Freiburg-Landwasser statt. Weitere Informationen unter Telefon: 0761 3858-265.

Ansprechpartner der IHKs zum Thema:

Hochrhein-Bodensee

Michael Zierer, Telefon 07622 3907-214
michael.zierer@konstanz.ihk.de

Schwarzwald-Baar-Heuberg

Marcel Trogisch, Telefon 07721 922-170
trogisch@vs.ihk.de

Südlicher Oberrhein

Wilfried Baumann, Telefon 0761 3858-265
wilfried.baumann@freiburg.ihk.de

Cake World Germany Friedrichshafen, Torten- und Backzubehör, Workshops, Wettbewerbe, Demonstrationen, 8. bis 10. April, 10 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 40 357 15 144, www.cakeworldmesse.de



Forst Live 2016, Ofen- burg, 17.

Internationale Demoshow für Forsttechnik, Erneuerbare Energien und Outdoor (Bekleidung, Geländewagen), mit Fachvorträgen und Vorführungen, 8. bis 10. April, 9 bis 17.30 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 5052 85 22, www.forst-live.de - Parallele Messe: **Wild und Fisch**, Messe für Jäger und Angler, Rahmenprogramm, Tel. +49 781 92 26-0, www.wild-und-fisch.de

Gesundheitsmesse Freiburg 2016: Ernährung, Aktivität, Vorsorge, Therapie, 9. und 10. April, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.gesundheitsmesse-freiburg.de – Parallele Messen: **Jobmesse Gesundheit und Pflege**, www.jobmesse-gesundheit-freiburg.de, 8. **Baby und Kind**, Messe für Familien, alle Messen mit Vortragsprogramm, www.baby-messe.freiburg.de



Offa, St. Gallen, 40. Frühlings- und Trendmesse (Mehrbranchen-Verbunda-

stellung), Sonderschauen und breites Rahmenprogramm, mit 33. **Offa-Pferdemesse** mit Sport und Show, 13. bis 17. April, 10 bis 18 Uhr, Gastronomiehallen 11 bis 21 Uhr, letzter Tag gesamte Messe bis 18 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 44, www.offa.ch

Jobdays 2016, Singen, Berufemesse: Ausbildungsberufe und schulische Bildungsmöglichkeiten, Vortragsprogramm, 14. und 15. April, 8.30 bis 16 Uhr, Stadthalle, Tel. Stadtverwaltung Singen +49 7731 85-0, www.jobdays-singen.com

118. Südbadische Gebrauchtwagen-Verkaufsschau, Freiburg, rund 600 eingefahrene Fahrzeuge, 15. bis 17. April, Fr 14 bis 19 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.messe-freiburg.de (Termine)

Creativa Basel, Messe für kreative Ideen, mit Sonderschauen und Workshops, 15. bis 18. April, Fr 11 bis 20 Uhr, Sa/So 10 bis 18

Uhr, Mo 11 bis 20 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.creativa-schweiz.ch



100. Muba, Basel, Mehrbranchen-Verbunda-

ausstellung, mit Sonderpräsentationen, 15. bis 24. April, Mo bis Fr 11 bis 20 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.muba.ch

19. Internationale Eisenbacher Antik-Uhrenbörse, Eisenbach/Schwarzwald, 16. und 17. April, Sa 9 bis 17 Uhr, So 10 bis 16 Uhr, (Händlerstag 15. April, 11 bis 17 Uhr), Wolfwinkelhalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 7657 471, www.antikuhrenboerse-eisenbach.de

Edelsteintage Offenburg 2016: Edelsteine, Mineralien, Fossilien, Schmuck, 16. und 17. April, 11 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 6781 665 80 52, www.edelsteintage-offenburg.de

93. Salon Européen Brocante et Antiquité, Straßburg, Antiquitätenmesse, 16. und 17. April, Sa 10 bis 19 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Tel. +33 3 88 37 67 67, www.strasbourg-events.com (Nos salons)

PaintExpo 2016, Karlsruhe, 6. Internationale Leitmesse für industrielle Lackiertechnik, 19. bis 22. April, 9 bis 17 Uhr, letzter Tag bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7022 602 55-0, www.paintexpo.de



Aero 2016, Friedrichshafen, The Global Show for General Aviation, Neu- und Gebrauchtflugzeuge, breites Vortragsprogramm Aero

Conferences, Sonderthemen: Avionics Avenue, Engine Area 2016, RPAS-Expo (zivile Drohnen), E-Flight-Expo (Elektroflug), Be a pilot/AeroCareer (Pilotennachwuchs, Berufseinstieg, Karrierechancen), 20. bis 23. April, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-404, www.aero-expo.com

Berufsinfomesse 2016, Offenburg: Aus-, Weiterbildung, Berufsbilder, Studium und Praktika im In- und Ausland, mit Workshops und Vortragsprogramm, 22. und 23. April, 9 bis 17 Uhr, Messe in Zusammenarbeit mit der Ausbildungsinitiative Ortenau, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.berufsinfomesse.de



33. Foire du Livre, Saint-Louis/

Südelssass, Buchmesse, diesjähriges Sonderthema „Voyage, Voyages“ (rund um das Reisen), 22. bis 24. April, Fr 14 bis 20.30 Uhr, Sa 10 bis 19 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Ausstellungsgelände Rathausplatz (Hôtel de Ville), Tel. +33 3 89 69 52 43, www.foirelivre.com



Interbrush 2016, Freiburg, Welt-Leit-

messe für Maschinen, Material und Zubehör der Bürsten-, Pinsel-, Farbröller- und Mopindustrie, einschließlich industrielle Oberflächenbehandlung, 27. bis 29. April, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.interbrush.com

Blickfang, Basel, Internationale Designverkaufsmesse: Möbel, Mode, Schmuck, 29. April bis 1. Mai, Fr 14 bis 22 Uhr, Sa 11 bis 20 Uhr, So 11 bis 19 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 990 93 90, www.blickfang.com

Tuning World Bodensee, Friedrichshafen, Internationales Messe-Event für Auto-Tuning, Lifestyle und Club-Szene, breites Rahmenprogramm, 5. bis 8. Mai, Messebetrieb 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-0, www.tuningworldbodensee.de

Badische Weinmesse, Offenburg: Badische Weine, Edelbrände, Winzersekte, kulinarische Spezialitäten, Rahmenprogramm: Weinseminare und externe Abendmenus Oenologiques, diesjährige Gastregion Douro im Norden Portugals, 7. und 8. Mai, 11 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.badische-weinmesse.de

Digital Game'Manga Show, Straßburg, Messe für Digitale Spiele-Welten, 7. und 8. Mai, Sa 10 bis 19 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Gastveranstaltung, Tel. +33 1 71 33 15 90, www.digital-and-gameshow.com

Hinweis: Die im WiS-Messejahreskalender für den 25. bis 27. April angekündigte **Usetec**, Internationale Messe für Gebraucht-Technik, Gastveranstaltung auf dem Messegelände Karlsruhe, **findet nicht statt**. Informationen dazu: www.usetec-fair.com.

Die Angaben über die ausgewählten Messen publizieren wir ohne Gewähr. **epm**

Die „Mustermesse Basel“ in den 1940er Jahren (links) und der erste Messeprospekt von 1917 (rechts).



Bilder: MCH Group

100. Muba und 100 Jahre Messegeschichte

Basler Messe-Jubiläen

Am 15. Juli 1916 entschied der Basler Regierungsrat, eine Mustermesse durchzuführen, und legte damit den Grundstein des modernen Schweizer Messewesens. Im April 1917 fand die erste „Schweizer Mustermesse“ statt. Vom 15. bis 24. April steht die 100. Ausgabe der heutigen Muba an.

Das neue Marktinstrument der Musterschauen erleichterte den aufwändigen Warenhandel. Die Kaufleute bestellten anhand der gezeigten Muster. Dabei war die Mustermesse in ihrem Ursprung das Schaufenster von Ausstellern aus allen Bereichen der Schweizer Wirtschaft und bald eine nationale Institution.

Den Messeerfolg verkörperte das enorme Wachstum einzelner Ausstellungssektoren, mit der Konsequenz der Ausgliederung von Produktbereichen aus der „Mutter aller Messen“ in eigenständige Fachmessen. Dazu gehören unter anderem die Messe für die Holzverarbeitende Industrie „Holz“, die führende Schweizer Baumesse „Swissbau“ und die internationale Leitmesse der Uhren- und Schmuckindustrie „Baselworld“. Der heutige Messetitel „Muba“ entwickelte sich als Abkürzung aus „Mustermesse Basel“ und wurde offiziell 1984 etabliert. Umgangssprachlich wird die heutige Konsumgüterausstellung fürs breite Publikum oft noch „Mustermesse“ genannt.

Auf der Unternehmensebene wurde auf Beschluss des Großen Rats des Kantons Basel-Stadt 1920 die „Genossenschaft Mustermesse Basel“ als Durchführungsgesellschaft ins Leben gerufen. Bereits ein Jahr später

entstanden die ersten massiven Hallen auf dem Areal der heutigen Messe Basel. 2003 fusionierte die Messe Basel mit der Messe Zürich zur MCH Messe Schweiz AG. Die 2009 gegründete Holdinggesellschaft MCH Group AG mit Sitz in Basel umfasst heute neben den Messen Basel, Zürich und Beaulieu Lausanne weitere Tochterunternehmen und Beteiligungen im Messe- und Eventbereich.

Das Jubiläumsmotto „100 Jahre Zukunft“ steht für den Pioniergeist und die Innovationskraft der Basler Messeunternehmen bis zur heutigen MCH Group. Die Messegeschichte zeichnet ein intensives Bild der technischen Entwicklungen, persönlicher Messeerlebnisse und Werbe-Stilrichtungen durch die Kunst. Zu den Feierlichkeiten in Basel gehören die Herausgabe des Jubiläumsbuches „Im Takt der Zeit – von der Schweizer Mustermesse zur MCH Group“ und die Ausstellung „100 Jahre Muba: eine plakative Zeitreise“. **epm**

Geotherm in Offenburg

Bestnoten für Europas größte Fachmesse

Das Lob als Weltmarke seitens des Präsidenten des Bundesverbandes der Geothermie, Erwin Knapek, unterstreicht die von den Ausstellern und Besuchern verteilten Bestnoten für Europas größte Fachmesse mit Kongress zum gesamten Spektrum der Geothermie. 180 Aussteller und 3.540 Besucher aus 44 Nationen verzeichnete die zehnte Ausgabe der „GeoTherm“ in Offenburg am 25. und 26. Februar – praktisch genau so viele wie vergangenes Jahr. Die besondere

inhaltliche Gestaltung als zielgeführte Kontaktbörse deutete sich außer der Kombination aus Fachmesse und Kongress mit der Organisation des Veranstaltungsrahmens an. Neben 30 Vorträgen zu nationalen und internationalen Schwerpunkten der Geothermie, unter anderem mit Gastland Türkei, fanden auch Veranstaltungen der Aussteller, Workshops und Verbandsaktivitäten, so genannte Side-Events wie thematische Foren, gesellige Treffen und nicht zuletzt die Verleihung

des gesamteuropäischen Branchen-Awards für herausragende Leistungen und Impulse für die Geothermie statt. Die Geothermie hat sich neben der Eurocheval (Europamesse des Pferdes) zum zweiten internationalen Flaggschiff der Messe Offenburg-Ortenau entwickelt. Partner sind zahlreiche nationale Geothermieverbände und das deutsch-französische Energienetzwerk Trion vor dem Hintergrund von Geothermieprojekten im Raum Straßburg. **epm**



Vertrauen ist gut, Kontrolle besser

Mitarbeiter zu kontrollieren, zählt nicht unbedingt zu den Lieblingsaufgaben von Führungspersonen. Eberhard Flamm, Coach und Trainer, beschreibt in seinem Buch, wie mit dieser heiklen Aufgabe geschickt umgegangen werden kann. Er geht auf die klassischen Führungsaufgaben und die Bedeutung sowie den Nutzen der Kontrolle ein. Der Neuenburger zeigt auf, wie man der Gefahr entgeht, es sich mit Mitarbeitern zu verscherzen und sie stattdessen motiviert. Beispielsweise kommt es auf die Art der Kontrolle und den richtigen Zeitpunkt an. Um Antworten auf Fragen rund um das Führungsinstrument der Kontrolle zu geben, zieht der Autor auch Erkenntnisse aus der Neurobiologie und der Motivationsforschung hinzu.

ew

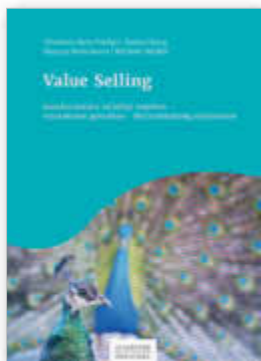
Eberhard Flamm | Kontrolle als Motivationsinstrument
Tredition | 76 Seiten | 12,95 Euro

Zur beruflichen und akademischen Bildung

Die Anzahl der dualen Studiengänge in der Aus- und Weiterbildung und ihre Diversifikation nimmt zu. Das zeigt, dass die Nachfrage sowohl bei Absolventen einer dualen Ausbildung als auch bei den Unternehmen steigt, die Durchlässigkeit im Bildungssystem verbessert sich. In dem Titel nimmt die Arbeitsgemeinschaft Berufsbildungsforschungsnetz den derzeitigen Stand der akademischen Aus- und Weiterbildung in der dualen Berufsbildung in den Fokus. Untersucht wird der Zusammenhang zwischen beruflichen Anforderungen, Ausbildungskonzepten und Rekrutierungsstrategien. Die wichtigsten Themen aus der Debatte und die dazugehörigen empirischen Befunde sowie theoretischen Ansätze werden zusammengetragen mit dem Ziel, zu einer stärkeren Fundierung künftiger politischer Diskussionen und Entscheidungen beizutragen.

wis

Uwe Faßhauer, Eckart Severing (Hg.) | Verzahnung beruflicher und akademischer Bildung | W. Bertelsmann Verlag | 180 Seiten | 28,90 Euro



Kunden gewinnen und halten

Kunden kaufen, wenn sie einen echten Wert, einen „Value“ erkennen. Wo sich das Angebot und die Bedürfnisse des Kunden decken, entsteht Kundennutzen. Welches Konzept sich hinter „Value Selling“ verbirgt, wie Kunden gewonnen und gehalten werden und welche Hürden zu überwinden sind, erklärt dieser Titel. Die Autoren stellen darin eine Reihe von Unternehmen vor, die die Wertigkeit des eigenen Angebots ausschöpfen, ihr Verkaufskonzept am jeweiligen Kundennutzen ausrichten und für den Kunden sichtbar machen. Auch Handlungsanleitungen für B2B-Marketing sowie Vertrieb werden gegeben.

lis

Christian Belz et al. | Value Selling
Schäffer-Poeschel-Verlag | 160 Seiten | 49,95 Euro

Die betriebliche Gesundheit im Check

Der DIHK-Leitfaden „Betriebliche Gesundheitsförderung“ hilft Vertretern von Unternehmen, das Thema systematischer anzugehen als bislang. Auf insgesamt 48 Seiten werden grundlegende Informationen und Hinweise zur Gesundheit im Betrieb gegeben. Welche Phasen bei der Umsetzung – von der Analyse bis zur Evaluation – durchlaufen werden müssen, findet ebenso Erwähnung wie ausgewählte Instrumente der betrieblichen Gesundheitsprävention und -förderung. Dabei liefern Erfahrungsberichte Beispiele dafür, wie die entsprechenden Projekte in der Praxis aussehen können. Der Leitfaden ist bei den IHKs vor Ort oder über den DIHK-Verlag erhältlich.

dihk

DIHK-Verlag | Checkheft „Betriebliche Gesundheitsförderung“
48 Seiten | kostenlos

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Hotel/Garni zur Pacht oder zum Kauf gesucht. Junger motivierter Betriebswirt mit Hotelenerfahrung und gastronomischem - familiärem Hintergrund sucht Hotel/Garni (ab 20 Zimmer) in Freiburg und näherer Umgebung

LR-EX-N-20/16

Ein etabliertes, sehr erfolgreiches Handelsunternehmen (Groß- und Einzelhandel) im Online-/Versandhandel (140.000 Kunden in ganz Europa) in der Region Freiburg im Breisgau steht zum Verkauf. Das Unternehmen besitzt mehrere geschützte Eigenmarken. Mit rund 22 Mitarbeitern ist das Unternehmen seit 20 Jahren gut eingeführt am Markt. Die Rendite ist überdurchschnittlich. Der Firmensitz ist ein Mietobjekt (1.500 m²) zu äußerst günstigen Konditionen und ausreichend Kundenparkplätzen.

LR-EX-A-21/16

Kleines rentables Spezialmaschinenunternehmen im nördlichen Breisgau mit großem Kundenstamm sucht Nachfolger zur Übernahme oder Integration in ein anderes Unternehmen. Selbst entwickeltes und eingeführtes Portfolio mit großen Alleinstellungsmerkmalen vorhanden.

LR-EX-A-22/16

Führungskraft mit solidem betriebswirtschaftlichem Hintergrund und langjähriger Erfahrung in der Leitung von internationalen Unternehmen im Spezialmaschinenbau sucht Unternehmen zur Übernahme oder mehrheitlichen aktiven Beteiligung mit folgenden Merkmalen: Spezialmaschinenbau, z.B. Verpackungsmaschinen, technisch führend in einer Nische, Chance zu (weiterer) Internationalisierung, profitabel, kein Restrukturierungsfall, Umsatz 5 bis 15 Millionen Euro, bis 100 Mitarbeiter.

LR-EX-N-23/16

Modern eingerichtetes Metallbauunternehmen im Großraum Villingen-Schwenningen, das qualitativ hochwertige Präzisionsdrehteile in Einzelfertigung bis zur Großserie als hochtechnologische Drehteile und Baugruppen herstellt, sucht Führungskraft. Unser dynamisches und zukunftsorientiertes Team braucht einen fachlich kompetenten Menschen zur Verstärkung, der auch gerne die Führung in einem solchen Unternehmen übernimmt. Wir bieten Ihnen gerne die Gelegenheit zur Weiterentwicklung. Zusätzlich ist es möglich, im Zuge der Altersnachfolge sukzessiv Ge-

schaftsanteile zu erwerben mit der Möglichkeit einer späteren Übernahme des Unternehmens.

VS-EX-N-7/16

Nachfolger gesucht: Aus Altersgründen suche ich einen Vertriebsprofi und Nachfolger für meinen Betrieb mit z. T. patentrechtlich geschützten Produkten für die Zielgruppen der Zukunft im Bereich Fitness, bei körperlichem Handicap und für die Pflege. Die Produkte sind eingeführt und auch medizinisch positiv geprüft. Auch besteht z. T. ein Anspruch zur Kostenübernahme.

VS-EX-A-3/16

Nachfolger gesucht für gut eingeführtes Ladengeschäft (Geschenkartikel, Accessoires, Heimtextilien, Spielwaren) in Konstanz. Trotz Randlage eine gute Laufkundschaft, die einen Erlebniseinkauf sucht und das vielseitige und besondere Angebot begeistert in Anspruch nimmt. 2 Etagen, ca. 70 qm. Vollausgestattet mit Regalen und Ladentheke. Das Kassensystem entspricht dem aktuellen Standard.

KN-EX-A-425/15

Komplette Produktionslinie geschützter Markenartikel aus dem Bereich Haushaltsartikel/medizinische Verpackungsmittel (Marktführer in diesem Segment), einschließlich der Kunststoffspritzguss- ➤

ANSPRECHPARTNER

IHK Südlicher Oberrhein (FR/LR),

Hauptgeschäftsstelle Lahr
Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr

Petra Klink

Telefon 07821 2703-642,
petra.klink@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee (KN),

Schützenstraße 8, 78462 Konstanz

Birgitt Richter

Telefon 07531 2860-139,
birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg (VS),

Romäusring 4, 78050 VS-Villingen

Lena Schmiedeknecht

Telefon 07721 922-348,
schmiedeknecht@vs.ihk.de

› Produktion mit internationalem Kundenstamm als Teilbereich des Unternehmens aufgrund fehlender Nachfolgeregelung zu verkaufen.
KN-EX-A-424/16

Alteingesessenes Online-Antiquariat sucht Nachfolger/in. Mit über 35.000 gelisteten, überwiegend theologischen Titeln gehören wir zu den größeren Antiquariaten in Deutschland. Momentan werden 4 Mitarbeiter beschäftigt. Der Umsatz konnte in den vergangenen Jahren sukzessive gesteigert werden.
KN-EX-A-423/16

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Internet-Startup eines Tourismusportals für Mallorca (GmbH-Gründung 08/2014). Mit eigenentwickeltem CMS für die Tourismusbranche können alle Nischenbranchen individuell abgebildet werden. Portalkonzept ist skalierbar, und wird bereits für eine Urlaubsregion in Asien eingesetzt. Einsatz des Investments ist überwiegend für den Kauf eines Assets vorgesehen, um Etablierungsphase am Markt zu verkürzen. Benötigtes Kapital liegt bei 370.000 Euro und kann z.B. auf 3 Investoren verteilt werden. Es wird eine Beteiligung von max. 25% an der Firma angeboten.
KN-B-234/16

KOOPERATIONSBÖRSE

Bauträger, Architekturbüro und Projektentwickler mit ausgeprägtem Sinn für Form, Design, Qualität und Handwerk, sucht Designer, Manager, Projektleiter, Architekten für eine Kooperation zur gemeinsamen Entwicklung und Verwirklichung neuer Konzepte im Bereich Industriedesign/Architektur/Tourismus und Events. Umfang und Form der Zusammenarbeit nach individueller Absprache
LR-K-04/16

Unternehmen im Bereich Sondermaschinenbau Raum Südbaden bietet Metallbaumeister aktive Beteiligung. Kapitaleinsatz nicht zwingend.
LR-K-05/16

Vibrationstraining auch bei Handicap: Unsere Firma hat zwei neuartige Anwendungsmöglichkeiten für Beschwerden im Bereich Beckenboden wie z. B. Inkontinenz und für bettlägerige Patienten in der Pflege entwickelt. Die Anwendung erfolgt bei bei-

den Produkten über die im Jahre 2005 in Deutschland als Medizinprodukt zugelassenen Zhendong Vibrationstrainer. Diese und weitere Anwendungen werden bereits an der Universität Freiburg und Heidelberg eingesetzt. Wir suchen weitere fachliche Einrichtung für praktische Anwendungen zu Sonderkonditionen und Vertriebsfirmen.
VS-K-3/16

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Unternehmen für Medizintechnik sucht freie Handelsvertreter und bietet umfangreiche Einarbeitung und Schulung, ein außergewöhnliches Produktportfolio sowie überdurchschnittliche Provision, eigenverantwortliches Arbeiten mit festem Verkaufsgebiet und die Möglichkeit zum Aufstieg als Gebietsverkaufsleiter mit Umsatzbeteiligung am Gebietsumsatz. Voraussetzung sind überdurchschnittlicher Arbeitseinsatz und entsprechende Verkaufserfahrung sowie ein eigener PKW und Reisebereitschaft. Die Tätigkeit kann auch als zweites Standbein genutzt werden.
LR-HV-402/16

Wir suchen Sie als dynamischen und technisch orientierten Handelsvertreter in Süd-BW/CH/Vorarlberg, möglichst mit bestehenden Kontakten in der verarbeitenden Industrie, idealerweise im Bereich Betriebsmittel/Prozesstechnik. Wir sind ein etabliertes Sondermaschinenbau-Unternehmen mit 40 Mitarbeitern in Nordbayern. Vom einfachen Vorrichtungsbau über innovative Roboter-Lösungen bis zur vollautomatisierten Fertigungslinie erhalten unsere namhaften Kunden alles aus einer Hand.
KN-HV 501/16

Freie Handelsvertreter von Deutschlands größter Energie-Einkaufsgemeinschaft für Unternehmen in Baden-Württemberg für Strom- und Gasprodukte gesucht! Strom braucht jeder, daher zählen sämtliche Branchen zu unserem Kundenkreis. Nutzen Sie einfach Ihre bestehenden Kontakte und Geschäftsbeziehungen gewinnbringend und realisieren Sie sofort Verkaufserfolge. Keine Startkosten notwendig. Ideal auch nebenberuflich zum Einstieg möglich.
KN-HV 500/16

Postkartenverlag sucht mehrere freie Handelsvertreter auf Provisionsbasis für den gesamten deutschen Raum, ausgenommen Nordbayern. Unsere Motive sind nicht nur für den Buchhandel, sondern auch für den Geschenke-, Lifestyle- oder Foodbereich geeignet.
KN-HV 499/16

SO GEHT'S

Sie suchen einen Handelsvertreter, einen Nachfolger für Ihr Unternehmen oder einen Betrieb, den Sie übernehmen können?

Helfen kann ein Eintrag in den Börsen – ein kostenfreier Service der drei Industrie- und Handelskammern im Südwesten. Für allgemeine Geschäftsempfehlungen ist an dieser Stelle kein Platz.

Bei Inseraten aus IHK-Börsen gelten die Bedingungen der jeweiligen Börse. Wenn Sie in den Börsen inserieren wollen: Bitte wenden Sie sich an den für die jeweilige Börse zuständigen Ansprechpartner bei Ihrer IHK (siehe Seite 75). Angebote und Gesuche werden kostenfrei unter einer Chiffre-Nummer veröffentlicht. Wenn Sie auf ein Inserat antworten wollen: Richten Sie Ihre Zuschrift unter Angabe der Chiffre-Nummer an die zuständige IHK.

Welche IHK das ist, können Sie an den ersten beiden Buchstaben der Chiffre-Nummer erkennen – zum Beispiel **FR** oder **LR für Lahr (IHK Südllicher Oberrhein)**.

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:
<http://www.ihk-recyclingboerse.de>

Tapeten aus Breisach

Vlies für die Wand

Früher war mehr Tapete, könnte man frei nach Lorient sagen. In den vergangenen Jahrzehnten haben sich vor allem in Süddeutschland weiße Wände durchgesetzt. Von den über fünfzig Tapetenherstellern, die es im Nachkriegsdeutschland gab, haben nur fünf diesen Trend überlebt. Einer davon ist die Tapetenfabrik Erismann in Breisach.

Von der Rolle ...

Die abgebildeten Tapeten zählen zur Kollektion „Fashion Wood“, für die Erismann jüngst beim German Design Award nominiert wurde. Ihre Basis besteht aus einem Vlies, das außer Zellstoff auch Polyesterfasern enthält. Dieses Trägermaterial bezieht Erismann von Papierherstellern weltweit. In Breisach wird es auf vier Druckstraßen veredelt. Dabei werden auf den weißen Grundstrich nacheinander mit Schablonen im Sieb- und Flexodruck Farben und Schäume aufgetragen. Zwischen den Drucken fährt das Vlies durch Trockenöfen. Nach der letzten Schicht wird es bei 180 Grad gebacken, damit der Schaum aufgeht und die Tapete ihre Struktur bekommt. Am Ende der Produktionsstraße wird sie geschnitten und aufgerollt. Die genormte Eurorolle misst 53 Zentimeter in der Breite und 10,05 Meter in der Länge. In Kartons verpackt verlassen zehn Millionen Rollen pro Jahr die Tapetenfabrik in Breisach.



Für den Tapetenwechsel

Geschmäcker sind von Land zu Land sehr unterschiedlich. Deshalb entwerfen die drei Designer im Erismann-Kreativstudio für jeden Markt andere Tapeten. Während in Deutschland natürliche Motive wie die der Kollektion „Fashion Wood“ gut gehen, mögen es beispielsweise Russen deutlich pompöser. Rund 5.000 verschiedene Artikel zählen bei Erismann zum Sortiment – Struktur-, Vinyl- und Prägetapeten, auf Vlies oder Papier. Tapeten sind ein Modeprodukt, das Angebot verändert sich ständig. Um die dreißig neue Kollektionen gibt es jedes Jahr, und jede Kollektion bleibt durchschnittlich zwei Jahre auf dem Markt. Erismann verkauft über Fachhändler, Baumärkte (Hornbach, Globus) und – insbesondere im Export – über Großhändler. Einen eigenen Onlinevertrieb gibt es (noch) nicht, aber einen Werksverkauf in Breisach.

dem Markt. Erismann verkauft über Fachhändler, Baumärkte (Hornbach, Globus) und – insbesondere im Export – über Großhändler. Einen eigenen Onlinevertrieb gibt es (noch) nicht, aber einen Werksverkauf in Breisach.

... an die Wand

Vlies hat das Tapezieren verändert. Tapeten wie „Fashion Wood“ müssen nicht eingekleistert werden und einweichen – es reicht, den Kleister auf die Wand zu streichen und die Tapete draufzulegen. Umgekehrt lässt die Tapete sich Jahre später wieder einfach von der Wand abziehen. Dem höheren Komfort für Heimwerker zum Trotz verwenden die Deutschen immer weniger Tapete. Denn Rohfaser ist genau genommen keine Tapete. Gegen den Trend des rückläufigen deutschen Marktes konnte Erismann in den zurückliegenden Jahren seinen Inlandsumsatz konstant halten. Gewachsen ist das Unternehmen allerdings im Ausland. Über die Hälfte der Tapeten geht in den Export, die aktuelle Quote liegt bei annähernd sechzig Prozent. Denn außerhalb Deutschlands schätzt man farbige Wände und kennt Rohfaser kaum. Der wichtigste Markt für exportierende Hersteller ist Russland.

Text: kat, Bild: Erismann

Breisacher Traditionsbetrieb

Seit 1838 produziert Erismann in Breisach Tapeten. Bis 1858 arbeitete man im Breisacher Rheintor und bezog dann die erste Fabrik in der später nach dem dritten Chef benannten Richard-Müller-Straße. Der Neubau schaffte die Voraussetzung für die Mechanisierung. 1862 übernahm die erste Maschine den bisherigen Handdruck. Um die Jahrhundertwende blühte das Tapetengeschäft. Die Fabrik überstand den Zweiten Weltkrieg, brannte jedoch in den Nachkriegswochen völlig ab. Der damalige Geschäftsführer Hermann Glattes baute Erismann wieder auf. In den 1970er-Jahren stieg der heutige Inhaber Peter Bercher in den Traditionsbetrieb ein, holte ihn aus den Schulden und expandierte. 1993 wurde die Produktion in der Breisacher Hafenstraße, 2003 das Werk in Russland gebaut. Seit Anfang 2016 teilt sich Berchers Sohn Maximilian die Geschäftsführung mit Martin Slotty. Erismann beschäftigt aktuell etwa 550 Mitarbeiter, davon 180 in Breisach, und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 100 Millionen Euro.