



Studie zu Lebensentgelten

Studium oder Ausbildung?

Am See getagt

Tausend Wirtschaftsunioren bei der Bundeskonferenz am Bodensee

Den Stift übergeben

Porträt von Karlhubert Dischinger zum Generationswechsel

Mit Brausen erfolgreich

Hansgrohe produziert in Offenburg für die ganze Welt

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Immer mehr junge Leute wollen studieren, immer weniger machen eine Berufsausbildung. Dabei verspricht diese gesicherte Zukunftsperspektiven, die Möglichkeit, Karriere zu machen, Führungspositionen zu bekleiden und über entsprechende Weiterbildungen Bachelor- oder Masterniveau zu erreichen. Und: Die Verdienstmöglichkeiten sind in manchen Branchen ähnlich gut wie auf der Basis eines Studienabschlusses. Das belegt eine Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit. Diese und drei Beispiele beruflicher Karrieren, die auf einer dualen Ausbildung fußen, stellen wir ab Seite 6 vor.

Junge Leute und Führungspositionen: Diese beiden Begriffe treffen auf die Wirtschaftsjunioren zu. Bei jeder IHK gibt es einen oder mehrere Juniorenkreise. Bundesweit sind sie die größte Organisation junger Führungskräfte in der Wirtschaft. Die Wirtschaftsjunioren Konstanz-Hegau haben Mitte September unter dem Motto „Natürlich am See“ die viertägige Bundeskonferenz veranstaltet. 1.000 Gäste kamen aus der ganzen Republik (Seite 48).



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Die Bedürfnisse der Menschen im Südwesten scheinen weitgehend gedeckt. Das ist jedenfalls ein Eindruck der Einzelhändler. Philipp Frese, Präsident des Handelsverbands Südbaden, berichtete bei einem Pressegespräch über das Geschäft im ersten Halbjahr. Gut laufen immer wieder neue Produkte wie derzeit E-Bikes oder Bio-Lebensmittel. Und der Multichannel-Handel nimmt weiter zu (Seite 47).

Eine der wesentlichen Industriebranchen unserer Region ist der Maschinenbau. Die Chiron-Gruppe aus Tuttlingen, einer der großen Vertreter der Branche, hat erstmals vor der Presse über ihre Geschäftszahlen berichtet (Seite 34).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

4 PANORAMA

6 > TITEL

Studium oder Ausbildung?
Lebensentgelte
sind berufsspezifisch

12 LEUTE

> **Kopf des Monats:**
Karlhubert Dischinger

14

Jürgen Hinn
Michael Kramer/Mary Biedermann
Horst Weitzmann
Heinrich Mack
Ralph Eckert/Werner Eckert

16

Gründer:
Philipp Wirthgen

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

34 Chiron
36 Zimmer Group
37 Erdrich Umformtechnik
38 Kleinbub, VAG
39 Schöler Fördertechnik
40 Weberhaus, Evonik
41 Ganter Interior
42 Hobart
43 Koehler Gruppe
Volksbank Müllheim

> Themen der Titelseite

REGIO REPORT

Neues aus
dem IHK-Bezirk

17



Aus dem Südwesten

Brause von Hansgrohe

Mehrere Millionen Brausen – so auch die abgebildete Handbrause „Raindance Select“ – stellt Hansgrohe jährlich in seinem Werk in Offenburg her. Diese Produkte haben den Schiltachern dazu verholfen, zu einem der großen Anbieter am Markt zu werden.

72



48

Bundeskonferenz der Wirtschaftsunioren

1.000 Gäste tagten am Bodensee

Unter dem Motto „Natürlich am See“ haben die Wirtschaftsunioren Konstanz-Hegau Mitte September zur Bundeskonferenz eingeladen. Als Themen standen unter anderem Nachhaltigkeit als Geschäftsmodell und Generationengerechtigkeit auf der Agenda. Workshops, Vorträge und Podiumsdiskussionen gab es in Konstanz, Singen und Radolfzell.



Bild: Colours-pic - Fotolia

TITELTHEMA: Studie zu Lebensentgelten

Studium oder Ausbildung?

Wer mit einer Ausbildung anstelle eines Studiums ins Berufsleben startet, muss im Laufe seines Lebens nicht unbedingt weniger verdienen. Eine vor Kurzem erschienene Studie vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) hat ergeben: Auf das Anforderungsniveau und die Branche kommt es an. Und: Weiterbildung zahlt sich aus. Im Titelthema berichten drei erfolgreiche Absolventen einer dualen Ausbildung aus Südbaden.

Kopf des Monats Karlhubert Dischinger

Jetzt hat er den Stift übergeben: Speditionschef Karlhubert Dischinger hat mit seinem Sohn und Nachfolger Karlkristian den knapp 3.000 Meter hohen griechischen Olymp erklommen, um den Generationswechsel zu besiegeln.



44 Burger Druck, Sparkasse Reichenau, Trötschler

46 THEMEN & TRENDS

- 46 Euro-Airport: Höhenflug hält an
- 47 Einzelhandel: Die Dynamik fehlt
- 48 Bundeskonferenz der Wirtschaftsjunioren am Bodensee

50 PRAXISWISSEN

- 50 Recht
- 53 Steuern
- 54 Umwelt
- 55 International
- 57 Innovation

58 MESSEN

- 58 Kalender
- 59 News

72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Die „Raindance Select“ Handbrause von Hansgrohe

STANDARDS

- 56 Impressum
- 60 Literatur
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Gesamtauflage liegen Beilagen der Wortmann AG in Hüllhorst bei. Jeweils einem Teil der Auflage liegen Prospekte der resin GmbH + Co. KG in Binzen, der memo AG in Greußenheim und der ernst + könig gmbh in Freiburg bei.

Mehr Auszubildende in Baden-Württemberg

40.600 starteten Lehre

Die IHKS im Land haben zum Stichtag im September rund 400 Lehrverträge mehr eingetragen als 2015. Circa 40.600 junge Menschen haben eine Berufsausbildung in einem baden-württembergischen Industrie-,

Handels- oder Dienstleistungsbetrieb begonnen. Im zweiten Jahr in Folge haben die Kammern eine Zunahme bei den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen registriert. Vor allem kleine Betriebe hätten aber weiterhin Schwierigkeiten, ihre Lehrstellen zu besetzen, heißt es von Seiten des BWIHK. Immer mehr Unternehmen verstärken deshalb ihr Ausbildungsmarketing, geben Nachhilfe für Azubis und sprechen neue Zielgruppen wie etwa Studienabbrecher an. Für die „Assistierte Ausbildung“, die im vergangenen Jahr von der Allianz für Aus- und Weiterbildung mit Unterstützung des DIHK eingeführt wurde, interessieren sich immer mehr Betriebe und Jugendliche. Leistungsschwächere Jugendliche erhalten im Rahmen dieses Projekts professionelle Unterstützung von Bildungsdienstleistern (zum Beispiel Hilfe bei Sprachdefiziten et cetera). Knapp 5.000 Jugendliche haben bisher profitiert, in diesem Ausbildungsjahr sollen bis zu 7.350 gefördert werden. **bwihk/dihk**



Golf-Magazin für 2016

Sport und Genuss am Bodensee

Die 22. Ausgabe des Magazins „Golfen rund um den Bodensee“ ist wieder im gut sortierten Zeitschriftenhandel und beim Stadlerverlag erhältlich. Golfsportler, Genussmenschen und Liebhaber der Landschaft am Bodensee können sich davon wie gewohnt inspirieren lassen. Die Neuerscheinung widmet sich der Vierländerregion mit Deutschland, Österreich, der Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein. Für manche zählt die Region zwischen Montafon, Allgäu, Donautal, Südschwarzwald, Thurgauer Seerücken, Appenzell und St. Galler Rheintal zu den „schönsten Golfdestinationen der Welt“. In dem Hochglanzmagazin geht es nicht nur um 31 Golfanlagen, sondern auch um kleine Manufakturen, Käsereien, Weingüter oder Destillieren. Der Titel ist ein Bilderbuch für Sport und Genuss. Er enthält zahlreiche Ausflugsziele sowie Geheimtipps, inklusive Terminkalender. **lis**

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2016

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli
Stadtkreis Freiburg	40	40	40	8	8	8	169	207	175	98	122	102
Breisgau-Hochschwarzwald	92	92	92	17	18	18	268	297	280	140	142	135
Emmendingen	65	65	65	12	12	13	174	205	194	106	124	121
Ortenaukreis	220	220	220	45	45	45	928	1036	888	406	474	371
Südlicher Oberrhein	417	417	417	83	83	84	1540	1746	1537	750	863	730
Rottweil	102	104	104	20	20	20	368	444	391	170	220	172
Schwarzwald-Baar-Kreis	153	153	152	27	27	27	390	442	414	163	178	167
Tuttlingen	133	133	134	28	29	28	502	570	540	271	305	291
Schwarzwald-Baar-Heuberg	388	390	390	75	76	76	1260	1456	1345	603	703	629
Konstanz	76	77	77	16	16	16	428	472	429	236	262	238
Lörrach	90	90	90	18	18	18	374	386	356	228	235	216
Waldshut	55	55	55	12	12	12	248	298	258	99	127	100
Hochrhein-Bodensee	221	222	222	46	46	46	1049	1156	1043	563	624	554
Regierungsbezirk Freiburg	1026	1029	1029	205	205	206	3849	4357	3925	1916	2190	1913
Baden-Württemberg	4332	4333	4331	1116	1118	1126	26408	30441	27690	15409	17671	16042

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WiS 10/2016)

August 2016
VERBRAUCHERPREIS-INDEX



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

Rohstoffeffizienzpreis 2016
Auszeichnung für Außergewöhnliches

Mit dem Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis zeichnet das Bundeswirtschaftsministerium seit 2011 herausragende Beispiele rohstoff- und materialeffizienter Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen sowie anwendungsorientierte Forschungsergebnisse aus. Auch in diesem Jahr werden vier kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 1.000 Beschäftigten und Firmensitz in Deutschland sowie eine Forschungseinrichtung als Preisträger ausgewählt. Ausgezeichnet werden herausragende Beispiele zur Erhöhung der Rohstoff- und Materialeffizienz. Das kann etwa in der Rohstoffgewinnung und -aufbereitung, im Recycling, in der Wiederverwendung und der Kreislaufzuführung von Rohstoffen sein. Gekürt werden kann auch ein Produktdesign mit verringertem oder verändertem Rohstoff- und Materialbedarf. Die Bewerbungsfrist ist vom 5. Oktober bis zum 18. November. Weitere Informationen und die Bewerbungsunterlagen finden sich im Internet. **pm**

i www.deutscher-rohstoffeffizienz-preis.de

DIHK-Auswertung zum Finanzierungszugang
Gut für Firmen, schlecht für Banken

Die Finanzierungssituation der Unternehmen in Deutschland hat sich laut DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier im Sommer noch einmal aufgehellt. Die sonnigen Konditionen seien vor allem eine Folge der nach wie vor guten konjunkturellen Entwicklung und der niedrigen Zinsen. Die jüngste DIHK-Umfrage zum Finanzierungszugang zeigt auch: 30 Prozent der Unternehmen benötigen derzeit gar kein Fremdkapital. Insgesamt sorgen sich nur noch zehn nach zuvor elf Prozent der Unternehmen um die Finanzierungsbedingungen. Während sich die Stimmung der kreditnehmenden Wirtschaft aufhellt, nehmen die Sorgen der Kreditinstitute stark zu. Dass viele Betriebe von der momentan günstigen Finanzierungssituation profitieren, überdeckt Nachteile wie die schwierigeren Rahmenbedingungen für die Finanzwirtschaft oder steigende Pensionslasten.

Allerdings deuten sich negative Auswirkungen auf den Finanzierungszugang der gewerblichen Wirtschaft bei der Exportfinanzierung der Industrie an. Zu den eingetrübten Exporterwartungen der Unternehmen kommt die engmaschige Regulierung der Finanzinstitute mit steigenden Anforderungen an Sicherheiten. Zudem schränkt die Regulierung die Möglichkeiten passgenauer Finanzierungsmodalitäten und einer bankbasierten Langfristfinanzierung für Unternehmen ein. Die derzeit guten Finanzierungsbedingungen erleichtern den Finanzierungszugang vor allem aus Sicht der größeren Unternehmen – der international orientierte Mittelstand bleibt zurück.

Um der größer werdenden Schere bei den Finanzierungsbedingungen zwischen Großunternehmen und KMUs entgegenzuwirken, will die EU den sogenannten KMU-Korrekturfaktor bei den Eigenkapitalanforde-

rungen für Finanzinstitute ausbauen. Ein verlässlicher Rechtsrahmen für den KMU-Faktor würde dem Kreditgewerbe Planungssicherheit geben und somit den Finanzierungszugang von KMUs sichern. Darüber hinaus müssen die Rahmenbedingungen für Langfristfinanzierungen der Unternehmen zum Beispiel durch Versicherungen und Investmentfonds besser werden. Hierzu gehörten ein passender Rechtsrahmen für Wagniskapital und Investmentbesteuerung. **dihk**

i www.dihk.de/presse/meldungen/2016-08-15-finanzierungszugang



Studie: Lebensentgelte sind

Studium oder

Wer mit einer Ausbildung ins Berufsleben startet, muss im Laufe seines Lebens nicht weniger verdienen. Eine vor Kurzem erschienene Studie vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) hat ergeben: Auf das Anforderungsniveau und die Branche kommt es an. Und: Weiterbildung zahlt sich aus. Auf den Folgeseiten berichten drei erfolgreiche Absolventen einer dualen Ausbildung aus Südbaden.

berufsspezifisch

Ausbildung?

Die Anfang August veröffentlichte IAB-Studie zeigte, dass sich Bildung, sprich Qualifikation, im wahrsten Sinne des Wortes auszahlt. Das ist unabhängig davon, auf welchem Weg sie erworben wird – ob Berufsanfänger also eine duale Ausbildung oder ein Hochschulstudium wählen. Akademiker müssen aber nicht immer mehr verdienen, wie oftmals angenommen wird. Vielmehr hängt die Höhe des Brutto-Lebensentgelts vom Beruf selbst ab (siehe Tabelle „Bildung und Verdienst“ auf Seite 10). In manchen Branchen wie etwa in der Informationstechnologie können Fachkräfte, also Personen mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung, ein höheres Lebensentgelt erzielen als Hochschulabsolventen. In der Regel gilt: Steigt das Anforderungsniveau, dann spiegelt sich das auch auf dem Gehaltszettel wider.

In der Studie wird grundsätzlich zwischen Experten, Spezialisten, Fachkräften und Helfern unterschieden. Für die ausgeübte Tätigkeit ist bei Experten normalerweise ein Hochschulabschluss erforderlich. Spezialisten bringen meistens einen Meister-, Techniker- oder anderen Fortbildungsabschluss mit, Fachkräfte eine abgeschlossene Berufsausbildung und Helfer benötigen keine Ausbildung. Der Studie zufolge, in der ausschließlich die Bruttoeinkommen sozialversicherungspflichtig Beschäftigter in Vollzeit berücksichtigt wurden, verdienen Experten

»In der IT können Fachkräfte mehr verdienen als Hochschulabsolventen in anderen Berufen«

mit 2,39 Millionen Euro über das gesamte Erwerbsleben hinweg deutlich mehr als Spezialisten (2,04 Millionen Euro) oder als Fachkräfte (1,46 Millionen Euro) und mehr als doppelt soviel wie Helfer (1,13 Millionen Euro). Dabei handelt es sich um Durchschnittswerte. Ein Experte kann – je nach Beruf – auf ein Lebensentgelt zwischen 1,47 und 2,80 Millionen Euro kommen. Besonders gut bezahlt sind medizinische und (informations-)technische Berufe.

Die erworbene Qualifikation zahlt sich allerdings nur aus, wenn auch eine ihr entsprechende Tätigkeit ausgeübt wird. Mit 15 Prozent gar nicht so selten ist nämlich der Fall, dass Beschäftigte überqualifiziert sind. Dass das Entgelt eines Taxi fahrenden Geisteswissenschaftlers – etwas überspitzt formuliert – in der Regel nicht höher ist als das des Kollegen ohne Berufsausbildung, liegt auf der Hand. Auch unterqualifizierte Beschäftigung kommt nicht selten vor. Das liegt unter anderem daran, dass sich die Berufsbilder verändert haben. Weil es beispielsweise bis in die 1970er Jahre kaum möglich war, Informatik zu studieren, gibt es in IT-Berufen laut Studie viele Beschäftigte, die zwar ähnliche Aufgaben wie studierte Informatiker erledigen, aber keinen Hochschulabschluss erworben haben. Ihr Entgelt fällt oftmals dennoch ähnlich aus. (weiter auf Seite 9)

Carsten Brunner (52) wollte sich nach dem Abitur am Villingener Gymnasium am Hoptbühl eigentlich zwei Jahre bei der Bundeswehr verpflichten lassen, wurde aber ausgemustert. „Was also tun?“, fragte er sich. Weil der damalige Abiturient zu Schulzeiten bei der Spedition Neukum in Villingen gejobbt hatte, überlegte er, dort zunächst ein Praktikum zu machen. Speditionskaufmann zu werden, hatte er zuvor nie im Sinn gehabt. Aber so kam es dann, und das war rückblickend „sehr gut so“, stellt der heutige Geschäftsleiter bei Schenker fest. Sein Weg ging kontinuierlich nach oben. Die dreijährige Ausbildung absolvierte er bei der Villingener Spedition Seegmüller. Danach wechselte er zur Spedition Amsped A. Maier, in Schwenningen und wurde dort Disponent und Ausbilder. Um aufsteigen zu können und um tiefergehendes betriebswirtschaftliches Know-how zu erhalten, belegte er an der VWA eine Weiterbildung zum Betriebswirt. Mit der Qualifikation in der Tasche stieg Brunner in den Vertrieb ein und war in den Folgejahren für unterschiedliche Speditionen im Einsatz. Bei Cordes & Simon in



Villingen-Schwenningen wurde er 1998 Regionalleiter, bereits ein Jahr später Vertriebsleiter bei Schenker, im Folgejahr Schenker-Geschäftsleiter. Seit 2004 verfügt er dort auch über die Prokura. Der Betriebswirt ist Vollversammlungsmittglied der IHK, Mitglied im Verkehrsausschuss sowie in der Prüfungskommission der IHK und Beirat im Bezirksverband der VWA Schwarzwald-Baar-Heuberg.

**Carsten Brunner,
Geschäftsleiter
Schenker Deutschland AG
Villingen-Schwenningen**



Alexandra Böhler (29) besuchte die Kaufmännische Schule in Lörrach und machte dort in der Fachrichtung Biotechnologie ihr Abitur. Weil sie den Praxisbezug schätzt und eigenes Geld verdienen wollte, entschied sie sich, erst einmal eine Ausbildung zur Pharmakantin bei der Firma GP – Grenzach Produktions GmbH zu beginnen. Als Pharmakantin überwachte die gebürtige Wiesentälerin die Produktion der Bayer-Produkte – ihr Arbeitgeber gehört zu dem Pharmakonzern – und sorgte mit dafür, dass die Arzneimittel von der Qualitätskontrolle freigegeben werden. „Um Chancen für eine höher qualifizierte Stelle zu haben, begann ich ein Jahr nach Abschluss meiner Ausbildung mit der dreijährigen Weiterbildung zur Industriemeisterin Chemie“, berichtet Böhler. Das zahlte sich aus, kurze Zeit später, nach erfolgreichem Abschluss der Prüfung, konnte sie in die Qualitätskontrolle Mikrobiologie wechseln.

Vor Kurzem legte die Wiesentälerin noch den Industriemeister in Pharmazie ab. Der Abschluss ermöglichte ihr einen erneuten Wechsel in die Qualitätssicherung. Das Qualitätssicherungs-Team ist in der Administration angesiedelt, sodass keine Hygieneschleusen mit Schutzkleidung und Desinfektion mehr überwunden werden müssen. „Wir legen Systeme vor, mit denen die Kollegen in der Produktion arbeiten und schulen auch“, erläutert die engagierte junge Frau. Sie ist Ausbildungsbeauftragte im Betrieb und mittlerweile auch Dozentin im Bildungszentrum der IHK in Schopfheim. Böhler unterrichtet die Fächer Responsible Care und Qualitätsmanagement bei den angehenden Industriemeistern, Fachrichtung Chemie und Pharmazie. „Mein Ziel ist es, irgendwann ein Team zu leiten und Mitarbeiterverantwortung übernehmen zu können.“

**Alexandra Böhler,
Mitarbeiterin Qualitätssicherung,
Bayer Grenzach-Wyhlen**



Patrick Zürcher (47) hat den klassischen zweiten Bildungsweg durchlaufen und ist damit sehr weit gekommen. Ein Studium war ihm vom Elternhaus aus nicht möglich. Aufgewachsen in Meißenheim bei Lahr, machte er nach dem Realschulabschluss zunächst eine Ausbildung zum Elektroinstallateur und arbeitete in unterschiedlichen Handwerksbetrieben. Im Anschluss daran erwarb er innerhalb von zwei Jahren in einer Vollzeit-Weiterbildung den Abschluss „Staatlich geprüfter Techniker“ sowie die Fachhochschulreife. Danach begann er bei Rombach in Freiburg, wo er für die Betriebstechnik verantwortlich war. Ausgestattet mit Führungsqualitäten und viel Ehrgeiz, wurde er 2001 Betriebsleiter der Freiburger Druck und vor drei Jahren dort Geschäftsführer. Weil der Techniker ihm allein nicht genügte, hatte er bereits 2000 eine dreijährige berufsbegleitende Weiterbildung zum Technischen Betriebswirt bei der IHK in Angriff genommen.

„Im Unternehmen entscheiden ja meistens die Kaufmänner. Mein Ziel war, auf Augenhöhe diskutieren zu können. Ich wollte nie in die Situation kommen, dass mir die Argumente ausgehen.“ Bei einem 24-Stunden-Betrieb wie dem einer Druckerei war die Weiterbildung eine Herausforderung, doch Zürcher hatte das nötige Durchhaltevermögen. Schließlich gilt die Zusatzqualifikation als anspruchsvoll und zeitlich aufwendig – der Abschluss ist gleichgestellt mit einem Master oder Universitätsdiplom. Die Freizeit für die persönliche Weiterbildung zu opfern, hat sich gelohnt. Zürcher ist mit dem Erreichten zufrieden. „Das ist sicherlich ein positiver Aspekt hier in Deutschland, dass man selbst als ‚Spätzügler‘ viel erreichen kann“, stellt er fest. „Es ist eine ganz andere Grundvoraussetzung – gerade in einer Führungsposition in einem technischen Betrieb – wenn man weiß, wie die Menschen im Beruf ticken.“



**Patrick Zürcher,
Geschäftsführer
Freiburger Druck**

► In der Studie wurden 36 Berufshauptgruppen untersucht. Während bereits bei Helfern die durchschnittlichen Lebensentgelte stark voneinander abweichen, variieren die Einkommen von Fachkräften noch stärker. Am niedrigsten ist das Lebensentgelt bei Fachkräften in Tourismus-, Hotel- und Gaststättenberufen. Sie erhalten im Schnitt 965.000 Euro. Das höchste Lebensentgelt erzielen hingegen Fachkräfte in Informatik-, Informations- und Kommunikationstechnologieberufen. Sie erhalten in ihrem gesamten Erwerbsleben einen Brutto-Lohn von insgesamt 2,17 Millionen Euro. Ähnlich ist es bei den Spezialisten – die Lebensentgelte weichen in den Berufsgruppen stark voneinander ab. Am besten bezahlt sind hier wieder die ITler. Bei den Experten muss berücksichtigt werden, dass sie zwar im Durchschnitt das höchste Brutto-Lebensentgelt erhalten (in den medizinischen Gesundheitsberufen liegt es bei 2,80 Millionen Euro). Wenn man jedoch die unterschiedlichen Berufsgruppen vergleicht, liegt es nicht immer über dem von Spezialisten oder Fachkräften. Das bedeutet wiederum, dass ein Meister oder Techniker durchaus gleich wie ein Akademiker in einer schlechter bezahlten Branche entlohnt wird. Die Zwei-Millionen-Grenze bei den Lebensentgelten knacken auch die Absolventen einer dualen Ausbildung, wie der Grafik auf Seite 10 zu entnehmen ist. In acht Berufshauptgruppen haben Spezialisten durchschnittlich ein höheres Brutto-Lebenseinkommen als zwei Millionen Euro, Fachkräfte in zwei Berufshauptgruppen (neben IT auch Finanzdienstleistungen, Rechnungswesen und Steuerberatung). Die Experten hingegen liegen in immerhin zehn Berufshauptgruppen unter zwei Millionen Euro. Für die Beschäftigten ohne Ausbildung gilt: Ihre Lebensentgelte sind im Schnitt höher als die derer, die Helfertätigkeiten ausüben. Beispielsweise verfügen

Fluglehrer zwar über eine Flugerlaubnis und Lehrberechtigung, diese zählt jedoch nicht als Ausbildung. In einigen Berufshauptgruppen sind die Abweichungen von den Ergebnissen bei Unter- beziehungsweise Überqualifikation besonders auffällig. Vor allem in den bereits angesprochenen Informatik-, Informations- und Kommunikationsberufen arbeiten zahlreiche formal Unterqualifizierte. Bei der IT handelt es sich um die einzige Berufshauptgruppe, bei der sogar Ungelernte ein durchschnittliches Brutto-Lebensentgelt von über zwei Millionen Euro erzielen (2,21 Millionen Euro). Selbst in ihrer Branche liegen sie knapp über dem Durchschnittsentgelt von ITlern mit Berufsausbildung (2,19 Millionen Euro) und knapp unter Kollegen mit Fortbildungsabschluss (2,31 Millionen Euro). Dort ein Crack zu sein, lohnt sich offenbar. Ein Blick auf den Durchschnittswert aller Berufshauptgruppen vermittelt indes einen anderen Eindruck. Wer einen (Fach-)Hochschulabschluss hat, erhält im Schnitt ein Brutto-Lebensentgelt von 2,37 Millionen Euro, wer einen Fortbildungsabschluss hat 1,94 Millionen Euro, Beschäftigte mit Berufsausbildung 1,51 Millionen Euro und ohne Berufsausbildung 1,29 Millionen Euro. Die anfangs aufgeführte Einteilung in Experten, Spezialisten, Fachkräfte und Helfer verdeutlicht allerdings stärker den hier wichtigen Aspekt, dass die Lebensentgelte mit dem Anforderungsniveau steigen. Weiterbildung bleibt also wichtig. Die IAB-Studie schließt mit dem Fazit, dass die Entscheidung auf dem Lebensweg für ein Studium oder eine Ausbildung in den meisten Fällen nicht „aufgrund potenzieller Verdienstmöglichkeiten getroffen“ wird. Auch wenn das erzielbare Einkommen ein wichtiges Entscheidungskriterium bleibt. Nicht unwesentlich seien aber auch individuelle Vorlieben, Neigungen und Fähigkeiten. Nicht jedem liege ein theorielastiges

»Die Lebensentgelte steigen mit dem Anforderungsniveau«



› Studium – mehr als jeder vierte Bachelorstudent bricht ab. Umgekehrt verfügt aber auch nicht jeder über das Geschick, eine handwerkliche Ausbildung erfolgreich abzuschließen (ein Viertel der Ausbildungsverträge deutschlandweit werden vorzeitig gelöst). Zusammenfassend lässt sich feststellen,

dass mit dem Anforderungsniveau zumeist auch die benötigte formale Qualifikation steigt. In der Studie wird daher resümiert: „Bildung zahlt sich generell aus.“ Dass sich Weiterbildung lohnt, hatte auch bereits eine Untersuchung des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln im Auftrag der DIHK-Bildungs-GmbH ergeben (siehe WiS 3/2016). Bei der Auswertung der IAB-Studie nicht berücksichtigt wurden Le-benseinkommen von Selbstständigen, Beamten und Freiberuflern, da hierzu keine Daten vorliegen. Daher muss angenommen werden, dass bei den Spezialisten und Experten in einigen Berufshauptgruppen die durchschnittlichen Brutto-Lebensentgelte noch etwas höher liegen. Die Verfasser der Studie gingen bei der Berechnung zudem davon aus, dass eine durchgängige Beschäftigung gegeben ist. Das wird bei Qualifizierten häufiger der Fall sein als bei Ungelernten. Laut Studie ist die Arbeitslosenquote bei Personen ohne Berufsabschluss mit fast 20 Prozent mehr als viermal so hoch wie bei beruflich Qualifizierten. Zwei Empfehlungen gehen aus der Studie hervor. Erstens: Wie oben beschrieben zahlt sich Bildung aus, die Wahrscheinlichkeit, arbeitslos zu werden sinkt. Eine Berufsausbildung ermöglicht den Zugang zu qualifizierten Tätigkeiten. Fachkräfte können durch Weiterbildungen wie etwa zum Betriebswirt, Meister oder Techniker sowie ein berufs-begleitendes Studium bis hin zum Experten aufsteigen. Zweitens: Die Entscheidung für ein Studium sollte nicht aufgrund finanzieller Überlegungen fallen. In einigen Berufen können Absolventen einer

dualen Ausbildung gleichviel oder mehr verdienen als Akademiker in anderen Berufen. Die Ergebnisse aus der unten stehenden Tabelle dürfen allerdings nicht 1:1 übertragen werden, da es sich um Durchschnittswerte handelt, die von individuellen beruflichen Gegebenheiten stark abweichen können. **Elisabeth Weidling**

STIMMEN AUS DEN IHKS

Simon Kaiser, Leiter Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung der IHK Südlicher Oberrhein: „Die beruflichen Perspektiven waren mit einer dualen Ausbildung noch nie so gut wie heute: gesicherte Zukunftsperspektive, die Möglichkeit Karriere zu machen, gutes Geld zu verdienen, Führungspositionen zu bekleiden, Bachelor- und Masterniveau zu erreichen. Dies belegen viele gute Beispiele in den Unternehmen unserer Region.“

Martina Furtwängler, Geschäftsbereichsleiterin Duale Ausbildung der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg: „Vor allem in den technischen Berufen können Absolventen der dualen Ausbildung Karriere machen und hohe Lebensentgelte erzielen. Grundsätzlich gilt aber: Wer eine besondere Begabung hat, scheitert nicht, egal in welcher Branche. Ganz gleich, ob es sich um die Gastronomie oder die IT handelt.“

Alexandra Thoß, Leiterin Ausbildung der IHK Hochrhein-Bodensee: „Aus- und Weiterbildung zahlen sich auf jeden Fall aus. Unsere Erfahrungen zeigen, dass ein Studium nicht unbedingt für den beruflichen Erfolg entscheidend ist.“

Bildung und Verdienst

Durchschnittlicher Verdienst in einem Berufsleben* in Deutschland in Millionen Euro

	Akademiker	mit Fortbildungsabschluss**	mit Berufsausbildung	ungelernt
Technische Forschung, Entwicklung, Produktion	2,7 Mio Euro	2,3 Mio Euro	2,0 Mio Euro	1,9 Mio Euro
Medizinische Gesundheitsberufe	2,7	1,4	1,4	1,2
Informatik-, Informations- und Kommunikationstechnologie	2,6	2,3	2,2	2,2
Mechatronik-, Energie- und Elektroberufe	2,4	2,0	1,6	1,4
Verkauf	1,8	1,6	1,3	1,1
Nicht medizinische Gesundheitsberufe, Medizintechnik u.a.	1,5	1,4	1,1	0,9
Lebensmittelherstellung und -verarbeitung	1,3	1,4	1,1	1,0
Tourismus, Hotellerie und Gastronomie	1,3	1,2	1,0	0,9

* Brutto-Lebensentgelt von Vollzeitarbeitnehmern, ausgewählte Branchen

Quelle: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

** Meister, Techniker, etc.

Stand 2016

@ Globus



Bilder: dpa-infografik – bearbeitet von Marion Rinas, K.F.L. – Fotolia

Auf dem Olymp

Speditionschef Karlhubert Dischinger hat den Stift übergeben



EHRENKIRCHEN. Seit dem 17. August unterschreibt Karlhubert Dischinger nicht mehr in grün. An seinem 66. Geburtstag hat der Chef des Ehrenkirchener Logistikspezialisten den Stift mit der Firmenfarbe an seinen Sohn Karlkristian übergeben, der auch im August Geburtstag hatte und 32 geworden ist. Die beiden haben damit einen fünfjährigen Übergangsprozess abgeschlossen, für den sie sich professionelle Unterstützung von außen geholt hatten. „In meinen zehn Jahren als Präsident der IHK Südlicher Oberrhein habe ich viele Beispiele gesehen, wie Firmenübergaben nicht ablaufen sollten“, begründet Karlhubert Dischinger die penible Vorbereitung des Generationswechsels. Für dessen Abschluss hatten sich der alte und der neue Chef einen symbolträchtigen Ort ausgesucht. In Begleitung eines Bergführers erklommen sie den knapp 3.000 Meter hohen griechischen Olymp. Mit Blick auf den Gipfel, der in der antiken Mythologie Sitz der Götter war, packte Karlhubert Dischinger eine Flasche Williams aus, die seine vor drei Jahren gestorbene Mutter selbst gebrannt und die er auf den Berg geschleppt hatte. Mit dem Schnaps besiegelten die zwei Dischingers die Stiftübergabe offiziell. Öffentlich wurde sie nach ihrer Rückkehr gefeiert – mit einem großen Hoffest am Firmensitz im Ehrenkirchener Stadtteil Kirchhofen.

Dabei stand noch der Senior ganz im Mittelpunkt. Trotz grauer Haare und Lesebrille auf der Nase hat er sich einen bübischen Charme bewahrt. Mit seiner lässig-lustigen Art prägte Dischinger viele Jahre die Neujahrsempfänge der IHK Südlicher Oberrhein. „Die Hauptgeschäftsführer haben mir immer schöne Reden geschrieben, und ich hab nie gesagt, was drin stand“, sagt er. Dischinger scherzt gern, er ist immer freundlich, kann mit jedem, hat Freunde in allen Parteien. Er ist ein patriotischer Badener („Das schönste an Stuttgart ist, wenn ich heimfahre nach Freiburg“), liebt die badische Küche, mag aber auch die italienische sehr und würde gerne noch italienisch lernen. Doch unter dem nonchalanten Auftreten steckt ein fleißiger Perfektionist. Dischinger hat sich stets außerhalb seines Betriebs engagiert, unter anderem als IHK-Präsident und aktuell als Vorsitzender des Verbands Spedition und Logistik Baden-Württemberg sowie als Vorstandsmitglied des Bundesverbands. Vor allem hat er 41 Jahre lang sein Unternehmen geleitet, ausgebaut und geprägt. „Ich habe es nie als mein eigenes betrachtet, sondern mich immer nur als Treuhänder der nächsten Generation gefühlt“, sagt er.

Die Wurzeln der Familie reichen weit zurück: Bereits 1470 transportierte ein Michel Tischinger Wein vom Kaiserstuhl nach St. Blasien – das belegt eine Urkunde des Badischen Landesarchivs. Die Firmengeschichte beginnt 1879, als Karlhubert Dischingers Urgroßvater

Karlhermann einen Pferdetransport startete. 1924 stieg sein Vater Karljosef ein und schaffte den ersten Lkw an. Als Karlhubert 1950 auf die Welt kam, war klar: Das ist der Nachfolger. Schon früh half er im Betrieb, und wusste bald, dass er sich beeilen musste mit der Nachfolge, denn der Vater erkrankte schwer und die Mutter übernahm vorübergehend das Geschäft. Karlhubert blieb deshalb nach dem Abitur am Freiburger Walter-Eucken-Gymnasium keine Zeit. Statt des anderthalbjährigen Wehrdienstes verpflichtete er sich für zehn Jahre bei der Freiwilligen Feuerwehr und statt eines Studiums startete er eine Lehre als Speditionskaufmann im eigenen Betrieb. Noch vor dem Abschluss der Ausbildung absolvierte er die Sach- und Fachkundeprüfung für die Leitung eines Speditionsunternehmens. Als der Vater 1975 starb und Karlhubert Dischinger das Unternehmen übernahm, war er 25 Jahre alt.

Es war damals noch eine echte Spedition, mit zehn Lkw und zwanzig Mitarbeitern. Sein Ziel anfangs lautete, die Zahlen zu verdoppeln. Nun, bei der Übergabe an die fünfte Generation, zählt der Dischinger-Fuhrpark über hundert Fahrzeuge und trägt doch nur noch einen kleineren Teil zum Umsatz bei. Die meisten der 850 Mitarbeiter (darunter über 100 Azubis) sind in anderen Bereichen tätig. Das Unternehmen ist längst keine reine Spedition mehr, sondern ein Logistikspezialist. Weil es so groß geworden ist, ändert sich mit der Übergabe auch die Firmenstruktur. „karldischinger“ wird jetzt von einer vierköpfigen Management Holding geführt, an deren Spitze Karlkristian Dischinger steht und der auch seine älteste Schwester Kerstin Sacherer (41) angehört, die für Personal und Qualitätssicherung zuständig ist. Familie ist Karlhubert Dischinger wichtig, und obwohl er betont, dass seine Kinder selbst über ihre Berufswahl entscheiden durften, ist es ihm doch sehr recht, dass er seinen Nachfolger in der Familie gefunden hat. Drei Kinder und drei Enkel haben er und seine Frau Lieselotte, mit der er seit 42 Jahren verheiratet ist und die ihn auch bis jetzt in der Geschäftsführung unterstützt.

Karlhubert Dischinger sagt, er könne gut loslassen. Das habe er bereits zweimal bewiesen: als er sich von der Freiwilligen Feuerwehr verabschiedete und als er vor gut fünf Jahren sein Ehrenamt als IHK-Präsident abgab. Bei der öffentlichen Stiftübergabe Anfang September las er seinem Sohn noch schnell sieben auf einem Visitenkärtle notierte Tipps für die neue Aufgabe vor und heftete ihm sogleich das Mikro ans Revers. Auch das Büro haben sie schon getauscht, jetzt sitzt der Jüngere zuoberst mit dem besten Blick übers Firmengelände. Für Karlkristian hat die Nachfolge übrigens nicht erst mit dem Gipfelschnaps auf dem Olymp begonnen, sondern schon während des Aufstiegs: als er dem schnaufenden Vater einen Teil des Gepäcks und damit der Last abnahm. **kat**



LENZKIRCH



Der Vorstand des Lenzkircher Messtechnikspezialisten **Testo** besteht seit Kurzem aus einem Quartett: **Jürgen Hinn** (Jahrgang 1959, Bild), bisher erster Geschäftsführer der Dienstleistungstochter **Testo Industrial Services** aus Kirchzarten, ist zur Muttergesellschaft zurückgekehrt und kümmert sich nun als viertes Vorstandsmitglied um Vertrieb, Qualitätssicherung, Kundendienst und den Aufbau des Lösungsgeschäfts. Der studierte Elektrotechniker begann 1991 in der Forschungsabteilung von Testo und übernahm bald die Führung der Qualitätssicherung. 1999 erfolgte unter seiner Führung die Ausgründung von **Testo Industrial Services**, das heute mit seinen Auslandsgesellschaften ein europaweit erfolgreicher Anbieter messtechnischer Dienstleistungen ist und 730 Mitarbeiter in Europa beschäftigt. Hinns bisheriger Kollege **Raimund Föhrenbacher** hat die alleinige Geschäftsführung übernommen. Der Vorstand der Mutterfirma setzt sich nun zusammen aus dem Vorsitzenden **Burkart Knospe** (54), **Martin Winkle** (47), **Rolf Merte** (49) und **Jürgen Hinn**.

Der Vorstand der Mutterfirma setzt sich nun zusammen aus dem Vorsitzenden **Burkart Knospe** (54), **Martin Winkle** (47), **Rolf Merte** (49) und **Jürgen Hinn**.

wis

GOTTMADINGEN



Das zum Mainova-Konzern gehörende Unternehmen **Hotmobil Deutschland GmbH** hat mitgeteilt, dass die Geschäftsführung neu organisiert wurde. Die neue Doppelspitze beim Vermietungsspezialisten und Hersteller von mobilen Heiz-, Kälte- und Dampf-

zentralen bilden **Michael Kramer** (54, Bild links) und **Mary Biedermann** (50, Bild). **Christian Hahn** (42) hatte wie es in der Meldung heißt, das Unternehmen (aktuelle Mitarbeiterzahl: 60) bis dahin sechs Jahre lang erfolgreich geführt. Kramer ist für das Kaufmännische sowie den Vertrieb zuständig. Er kommt vom Mainova-Konzern und war dort zuletzt Abteilungsleiter des HR Competence Center. Fundierte Erfahrung im Vertrieb bringt er durch vorherige Positionen mit. Biedermann stand der Geschäftsführung bereits in technischen Fragen zur Seite, nun verantwortet sie diesen Unternehmensbereich selbst.

lis

FREIBURG

Die **Universität Freiburg** hat anlässlich des Festkolloquiums zum 75. Geburtstag ihres Ehrensenators und Honorarprofessors **Horst Weitzmann** den bekannten und stark genutzten Hörsaal 1098 im Kollegengebäude I nach ihm benannt. Diese Form der Würdigung wurde erstmals einem Stifter zuteil. Weitzmann war Vorstandsvorsitzender und Mitgesellschafter der Badischen Stahlwerke in Kehl und anschließend Aufsichtsratsvorsitzender der Südweststahl AG. Wie es in einer Pressemeldung der Uni heißt, begann sein Engagement für die Uni 1985 als Vizepräsident der IHK Südlicher Oberrhein (er war deren Präsident von 1989 bis 1993), als er sich aufgrund seiner guten Kontakte zum Staatsministerium in Stuttgart für die Gründung

einer technischen Fakultät einsetzte. Diese feierte vergangenes Jahr ihr 20-jähriges Bestehen. Weitzmann war von 2003 bis 2011 Universitätsratsvorsitzender und während dieser Zeit auch Vorsitzender des Kuratoriums zum 550. Jubiläum der Uni. Die von ihm 2007 gegründete neue Universitätsstiftung Freiburg unterstützte er mit einer persönlichen Spende von einer Million Euro. Weitzmann ist seit 1996 Ehrensenator der Universität und Honorarprofessor der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät dieser Uni. Er hält regelmäßig eine Lehrveranstaltung mit Exkursionen, bei denen die Studierenden Unternehmerinnen und Unternehmer in deren beruflichem Umfeld besuchen.

orn

MÜLLHEIM



Der Diplom-Hotelier **Heinrich Mack** (62) feiert ein doppeltes Jubiläum. Vor 30 Jahren hat er das **Landhotel Alte Post** in Müllheim erworben. Dieses Traditionsgasthaus, gegründet als Posthaltestation der Thurn und Taxischen Reichspost, ist jetzt 270 Jahre alt geworden. Mack übernahm das Mitte der achtziger Jahre recht heruntergewirtschaftete große Haus im Alter von 32. Wenig später erarbeitete er ein ganzheitlich ökologisches und innovatives Konzept für Architektur, Gastronomie und Hotellerie. Den Gästen stehen inzwischen 50 individuell gestaltete Zimmer zur Verfügung, bei deren Einrichtung großer Wert auf ein optimales Raumklima, auf die Verwendung von Naturmaterialien für Möbel und Böden sowie auf biologischen Putz und ökologische Farben gelegt wurde. Inzwischen stehen auch vier helle Räume mit insgesamt 100 Sitzplätzen für Seminare und Tagungen zu Verfügung. Die Hebelstube, das Restaurant des Hotels, zählt laut „Feinschmecker“ zu den 400 besten Restaurants in Deutschland. Mack hat während seiner Zeit als Besitzer des Hotels rund acht Millionen Euro investiert. Die Alte Post beschäftigt 40 Mitarbeiter und hat in den vergangenen 30 Jahren 57 junge Frauen und Männer für den Hotel- und Restaurantbereich oder zu Köchen ausgebildet. Anlässlich von Macks Jubiläum ist der historische Posthaltersaal für rund 700.000 Euro saniert worden. Nächste Projekte des Hoteliers und seiner Ehefrau Uschi sind die Außenfassade, die Neugestaltung von zehn Hotelzimmern, der Einbau eines Lifts sowie die Umsetzung großer Brandschutzmaßnahmen.

Den Gästen stehen inzwischen 50 individuell gestaltete Zimmer zur Verfügung, bei deren Einrichtung großer Wert auf ein optimales Raumklima, auf die Verwendung von Naturmaterialien für Möbel und Böden sowie auf biologischen Putz und ökologische Farben gelegt wurde. Inzwischen stehen auch vier helle Räume mit insgesamt 100 Sitzplätzen für Seminare und Tagungen zu Verfügung. Die Hebelstube, das Restaurant des Hotels, zählt laut „Feinschmecker“ zu den 400 besten Restaurants in Deutschland. Mack hat während seiner Zeit als Besitzer des Hotels rund acht Millionen Euro investiert. Die Alte Post beschäftigt 40 Mitarbeiter und hat in den vergangenen 30 Jahren 57 junge Frauen und Männer für den Hotel- und Restaurantbereich oder zu Köchen ausgebildet. Anlässlich von Macks Jubiläum ist der historische Posthaltersaal für rund 700.000 Euro saniert worden. Nächste Projekte des Hoteliers und seiner Ehefrau Uschi sind die Außenfassade, die Neugestaltung von zehn Hotelzimmern, der Einbau eines Lifts sowie die Umsetzung großer Brandschutzmaßnahmen.

orn

WEILHEIM



Neuer Geschäftsführer der **Lignotrend Produktions GmbH** ist **Ralph Eckert** (33). Er tritt damit in die Fußstapfen seines Vaters **Werner Eckert** (65), der den Holzbauspezialisten 1992 gründete. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen rund 100 Mitarbeiter. Hergestellt werden Brettsperrholz-Komponenten für den konstruktiven Holzbau und den Innenausbau. Zum Kundenkreis gehören europaweit vertretene Holzbauunternehmen. Der Firmengründer zählt sich zu den geistigen Vätern des modernen Produkts Brettsperrholz. Sein Sohn, ausgebildeter Zimmermann und Diplomingenieur, ist seit 2008 im Familienbetrieb in leitender Funktion tätig.

den geistigen Vätern des modernen Produkts Brettsperrholz. Sein Sohn, ausgebildeter Zimmermann und Diplomingenieur, ist seit 2008 im Familienbetrieb in leitender Funktion tätig.

ew

GRÜNDER IN KÜRZE



Karsten Strauch (50) betreibt seit einem Jahr die Unternehmensberatung **ExpertenLink** in Staufen, die auf die Vermittlung von Fachkräften im Ruhestand spezialisiert ist. „Demografie Aktivist“ nennt der Gründer sich selbst, denn er sieht den demografischen Wandel und den damit verbundenen Mangel an Fach- und Führungskräften als große Herausforderung vor allem für kleine und mittelgroße Firmen. „Mit

der Generation der Babyboomer scheiden in den nächsten Jahren viele gut ausgebildete Arbeitskräfte aus dem Erwerbsleben aus“, sagt Strauch. „Arbeitgeber verlieren durch das Abwandern Ihrer Mitarbeiter in den Ruhestand mehr Kompetenzen, als junge Akademiker in den Beruf einsteigen. Auch die Zuwanderung wird hier keinen Ausgleich schaffen.“ Strauchs Lösung: Er hilft den Firmen dabei, die eigenen, verrenteten Mitarbeiter weiter zu beschäftigen oder externe Expertise von Senioren zu finden. Personalauswahl, Vertragsverhandlung und -gestaltung sowie Abrechnung gehören zu seiner Dienstleistung. Der gelernte Kaufmann und studierte Volkswirt hat zuvor in vielen verschiedenen Branchen und unterschiedlichen Ländern gearbeitet. Sein Fokus als Demografie-Dienstleister liegt auf dem Mittelstand im Land. Es laufe noch etwas zögerlich an, denn das Thema bedürfe einer gewissen Vorlaufzeit in der Personalpolitik. kat



Klaus Altmann (51) ist bereits seit vielen Jahren als Physiotherapeut selbstständig. Vor zwei Jahren hat er zudem die Firma **Schmerz-lösung** in Lahr gegründet. In seiner Praxis traf er auf viele Menschen „in verzweifelten Schmerzsituationen“, und er erlebte „wie tiefgreifend die Möglichkeiten der muskulären, faszienbedingten Therapie sind“. Inspiriert durch die Biokinematik von Walter Packi, dem

ehemaligen ärztlichen Direktor der Physiotherapieschule in Lahr, entwickelte Altmann einen eigenen Ansatz zur physiotherapeutischen Arbeit mit Schmerzen, verknüpfte diesen mit Ansätzen der Energiemedizin sowie der Achtsamkeit und begann vor zehn Jahren, Wochenendseminare unter dem Titel Schmerzlösung zu geben. Das gleichnamige Unternehmen hat Altmann schließlich gegründet, „um mit diesem Ansatz möglichst vielen Betroffenen zu helfen sich selbst zu helfen“. Unterstützt wurde er dabei vom Lahrer Gründerprogramm „Black Forest Accelerator“. Schmerzlösung bietet Online-Coaching-Kurse und verkauft DVDs, zudem gibt es Schulungen und Vorträge. Besonders gut laufen laut Altmann die Onlinekurse, und er entwickelt Angebote für Fitness- und Gesundheitsunternehmen. Schmerzlösung beschäftigt zwei freie Mitarbeiter und kooperiert mit Firmen wie einem Tonstudio oder einer Filmproduktion. ine



Frexit – Live Escape Room Freiburg

Gründer: Philipp Wirthgen (32)

Ort: Freiburg

Gründung: Juni 2015

Branche: Event/Freizeit

Idee: Spieler lassen sich in einen Raum einsperren und können sich durch das Lösen von Rätseln innerhalb einer Stunde wieder befreien.

Philipp Wirthgen lässt im „Live Escape Room“ spielen

Rätseln, um raus zu kommen

Ihr Live Escape Room heißt Frexit, als Kurzform für Freiburg Exit. Sind Sie seit dem Austrittsvotum der Briten häufig auf den Brexit angesprochen worden?

Ja, schon gelegentlich. Manche verstehen den Namen seither besser. Spaßeshalber sage ich dann, dass die Franzosen sich mal ernsthaft mit einem Austritt beschäftigen sollten – das käme unserem Google-Ranking sehr zugute. Entstanden ist der Name aber eher zur Zeit der Grexit-Debatten.

Was ist ein Live Escape Room, was macht man da?

Es ist eine Art Rätselspiel, bei dem sich ein Team innerhalb von 60 Minuten aus einem verschlossenen Raum befreien muss, in dem es Rätsel löst, Codes knackt und verschiedene Aufgaben erfüllt. Die Spieler müssen dabei um die Ecke denken, kombinieren und gut zusammenarbeiten. Der Ursprung liegt in Computerspielen der 1990er Jahre wie Monkey Islands. Vor ein paar Jahren entstanden die ersten analogen Escape Rooms in den USA und Japan, in Europa waren die Ungarn vorn dabei.

Wer ist die Zielgruppe solcher Spiele?

Studenten, Familien, Firmen und allgemein Menschen, die gerne knobeln.

Wie kamen Sie darauf?

Als ich im Januar 2015 in Filderstadt selbst erstmals gespielt habe, war ich sofort Feuer und Flamme. Bereits auf der Heimfahrt habe ich angefangen, einen Businessplan zu entwickeln und noch aus dem Auto mit dem Betreiber des dortigen Escape Room telefoniert, um mir Tipps geben zu lassen. Ich dachte, das muss es auch in Freiburg geben und habe mich beeilt, der Erste zu sein.

Was haben Sie davor gemacht?

Nach dem Abi hatte ich Sportwissenschaft studiert und war dann über ein Praktikum in der Marketingabteilung des SC Freiburg zum Sportvermarkter Infront gekommen. Dort hatte ich fünf spannende Jahre und war gerade auf der Suche nach einer neuen Herausforderung – eigentlich nicht mit dem Ziel, mich selbstständig zu machen. Das war ein Nebeneffekt.

Wie haben Sie Ihr Start-up finanziert?

Viel brauchte ich ja nicht – die Räume sind gemietet, und die Rätsel habe ich selbst ausgetüftelt. Ich bin zur Bank gegangen und habe einen Förderkredit bekommen, den ich sogar schon wieder zurückbezahlen konnte.

Das heißt, es läuft gut?

Ja, ich bin sehr zufrieden. Mein Ziel, 30 bis 40 Spielteams monatlich, hatte ich schon nach wenigen Monaten erreicht. Im Durchschnitt kommen heute zwei bis drei Teams pro Tag, insgesamt haben sich schon über 1.500 Teams an unseren Rätseln versucht. Mit der hohen Nachfrage und der durchweg positiven Resonanz hätte ich anfangs nicht gerechnet. Mittlerweile habe ich sieben Minijobber eingestellt und eröffne im Herbst einen dritten Raum.

Interview: kat



Qualifizierte Schätzungen ergeben allein für die Region Hochrhein-Bodensee einen Einkaufswert von rund 1,6 Milliarden Euro.

Bilder: filippo romeo 2010, md3d - Fotolia

Neue IHK-Studie: Kaufverhalten im Grenzraum

Einzelhandel von Schweizer Kunden abhängig

Der Bezirk der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee verfügt über eine gemeinsame Grenze mit der Schweiz von rund 300 Kilometern. Folglich sind die wirtschaftlichen Verflechtungen stark vom gegenseitigen Austausch geprägt.

Rund 45.000 Grenzgänger sind aus der Region in der Schweiz beschäftigt. Die geografische Lage der Schweiz dient darüber hinaus auch als „Drehseibe“ bei den Nord-Süd Transporten. So passieren bei den großen Zollämtern an der deutsch-

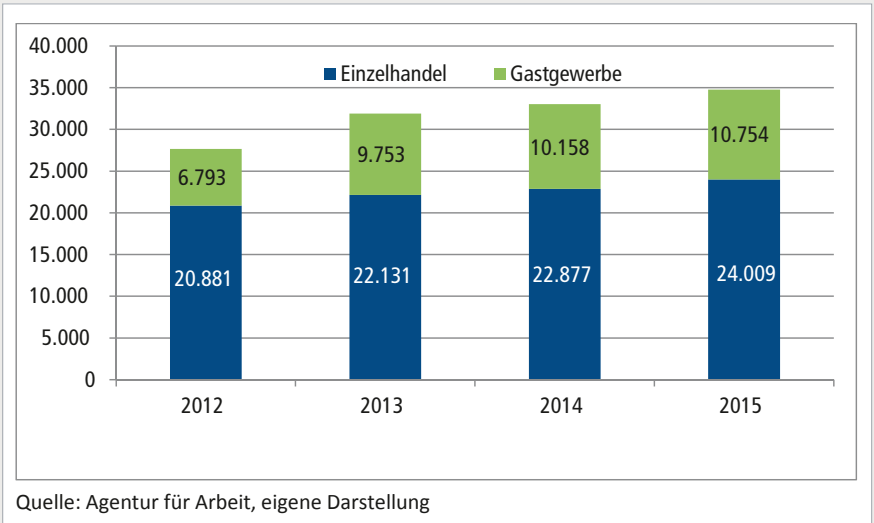
schweizerischen Grenze, wie zum Beispiel am Autobahnzollübergang Weil am Rhein, täglich mehr als 2.000 Lkws die Grenze in jede Richtung. Die Nachfrage nach Produkten in Deutschland ist auch dank der Entwicklung des Schweizer Franken stark gestiegen. Hinzu kommt die vergleichbar hohe Kaufkraft der Schweizer. Davon profitiert vor allem der Einzelhandel in der Region Hochrhein-Bodensee. Gleichzeitig stieg die Zahl der sogenannten Ausfuhrkassenzettel, die 2015 an der Grenze abgefertigt wurden, auf 17,6 Millionen an. „Ein enormer bürokratischer Aufwand, der dringend einer moderneren und schnelleren elektronischen Variante bedarf“, so Uwe Böhm, Geschäftsführer International der IHK. Eine Abschätzung welche Auswirkungen und somit auch die Abhängigkeit des Kaufverhaltens der Kunden aus der Schweiz auf den Einzelhandel haben,

war das Ziel der IHK-Studie „Abhängigkeit des Einzelhandels in der Region Hochrhein-Bodensee vom Einkaufsverhalten der Kunden aus der Schweiz“.

Insbesondere der Warenaustausch im Reisendenverkehr mit dem Nachbarn Schweiz stellt für Südbaden eine wirtschaftlich wichtige Säule des regionalen Einzelhandels dar. In unmittelbarer Grenznähe wird sogar die Nahversorgung auf deutscher Seite für die anliegenden Schweizer Gemeinden sichergestellt. Qualifizierte Schätzungen ergeben allein für die Region Hochrhein-Bodensee einen Einkaufswert von rund 1,6 Milliarden Euro. Entlang der Grenze haben sich speziell an den Rheinbrücken Einzelhandelszentren etabliert, die sich auf diesen Käuferstrom ausgerichtet haben. Überproportional häufig sind aber auch kleinere Fachgeschäfte und Familienbetriebe in den Innenstädten ▶



Uwe Böhm, Geschäftsführer International und Bertram Paganini, Geschäftsführer Existenzgründung und Unternehmensförderung, IHK



Die Anzahl der Beschäftigten im Einzelhandel und im Gastgewerbe in der Region Hochrhein-Bodensee

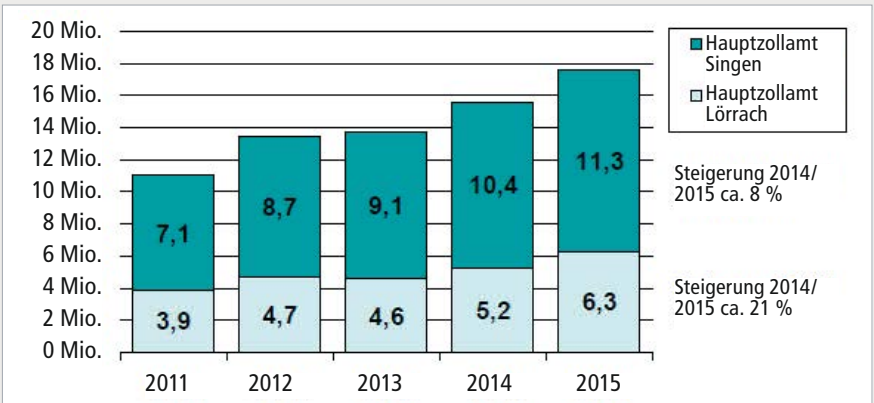
INHALT

- **17** **Neue IHK-Studie**
Einzelhandel von Schweizer Kunden abhängig
- 20** **Lob für Ausbildungsbotschafter**
230 Jugendliche engagieren sich ehrenamtlich
- 22** **Abschlussfest Miniköche**
Rund 20 Kinder erlebten eine koch- und lehrreiche Zeit
- 25** **Frauenwirtschaftstag**
Potenzial von Migrantinnen und Migranten nutzen
- 27** **Familienfreundliche Firma**
Interview mit Siegfried Schmid von Flexo-Handlaufsysteme
- 29** **„PROFILE“-Veranstaltung**
Energiedienst AG Rheinfelden lädt ein
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

➤ anzutreffen, die maßgeblich vom Schweizer Einkaufsverhalten abhängig sind. Diese Verflechtungen tragen dazu bei, dass der Einzelhandel eine stabile und stetige Sonderkonjunktur verzeichnen kann. Mit geschätzten 1,3 Millionen Quadratmetern Verkaufsfläche, davon etwa eine halbe Million Quadratmeter schweizbeeinflusst, ist die Region bestens mit Handelsflächen ausgestattet. Ein Grund mehr, seitens der kommunalen Planung alles zu tun, um dem Einzelhandel gute Standortrahmenbedingungen zu bieten, so Bertram Paganini, Geschäftsführer Existenzgründung und Unternehmensförderung der IHK. Die unterschiedlichen, engen wirtschaftlichen Verflechtungen der Schweiz mit der Region Hochrhein-Bodensee wurden bereits im Rahmen der Studie „Die (wirtschaftlichen) Verflechtungen des deutsch-schweizerischen Grenzraums“ der Hochschule St. Gallen er-

fasst (siehe WiS 10/2015). Die IHK-Studie „Zur Abhängigkeit des Einzelhandels in der Region Hochrhein-Bodensee vom Einkaufsverhalten der Kunden aus der Schweiz“ soll weiterführend darstellen, wie sich diese Verflechtungen insbesondere auf den Einzelhandel auswirken und welche Abhängigkeit sich daraus ergibt. Die Zusammenstellung soll zudem als Datengrundlage zur aktuellen Diskussion über eine sogenannte Bagatellgrenze und dringend benötigten Einführung eines elektronischen Verfahrens zur Abwicklung von Ausfuhr- und Abnehmerbescheinigungen dienen. Der zuständige Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble wurde auch entsprechend über die Ergebnisse informiert. **bö**

i Die Studie steht zum Download auf der Website der IHK www.konstanz.ihk.de bereit.



Die Anzahl der abgestempelten Ausfuhrbescheinigungen für die Rückerstattung der Mehrwertsteuer im Reiseverkehr Deutschland-Schweiz in Millionen.

Über 230 Jugendliche engagieren sich ehrenamtlich

Lob für Ausbildungsbotschafter

Im Rahmen einer Feierstunde wurde den über 50 Ausbildungsbotschaftern im Bezirk der IHK für ihr ehrenamtliches Engagement gedankt. Die sich selbst in der Ausbildung befindenden Jugendlichen im Alter von 16 bis 25 Jahren haben in den vergangenen viereinhalb Projektjahren für ihr Berufsbild und die betriebliche Ausbildung in den Schu-

len der Region geworben. Bei insgesamt 501 Schuleinsätzen seit Projektbeginn 2011 informierten sie auf diesem Weg über 10.750 Schüler über Berufsbilder sowie die Chancen und Möglichkeiten einer dualen Ausbildung. 114 Unternehmen und 71 Schulen waren und sind bisher an der Aktion beteiligt.

Für ihr Engagement erhielten die „Ausbildungsbotschafter“ eine besondere Auszeichnung. Thomas Weise, Projektleiter der Leitstelle Ausbildungsbotschafter des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertags, Alexandra Thoß, Geschäftsführerin des IHK-Fachbereichs Ausbildung, und Luisa Greif, Regionale Koordinatorin der Ausbildungsbotschafter, überreichten die von der Wirtschaftsministerin des Landes Baden-Württemberg, Nicole Hoffmeister-Kraut, unterzeichneten Dankesurkunden an die Ausbildungsbotschafter.

Über das Projekt

Die Leitstelle der vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg geförderten Landesinitiative „Ausbildungsbotschafter“ ist beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag angesiedelt. Weitere Partner der Initiative sind der Baden-Württembergische Handwerkstag, die Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände e.V. und der Deutsche Gewerkschaftsbund Baden-Württemberg. In der Region Hochrhein-Bodensee werben bereits mehr als 200 Ausbildungsbotschafter aus rund 60 Berufen für ihre Ausbildung. Über 500 Schuleinsätze konnten bereits organisiert werden.

Die duale Ausbildung als Chance erkennen

„Die Ausbildungsbotschafter sind eine tolle Möglichkeit, damit die Schüler die Chance einer Ausbildung erkennen. Der direkte Kontakt zum Berufs- und Arbeitsleben ist die beste Werbung für die duale Ausbildung. Nicht zuletzt sind die Begegnung sowie das Aufzeigen beruflicher Perspektiven nach dem Schulabschluss wichtige Aspekte der Berufsorientierung der Schülerinnen und Schüler“, so Alexandra Thoß während der feierlichen Übergabe der Dankesurkunden.

Von ihren Erfahrungen mit den Schülern vor Ort berichteten Anja Schindler, ange-

hende Kauffrau für Speditions- und Logistikdienstleistungen der Firma Dachser, Michael Bilger, angehender Kaufmann für Speditions- und Logistikdienstleistungen der Firma Dachser und Bettina Liesenhoff, angehende Bankkauffrau der Sparkasse Hegau-Bodensee.

IHK sucht aktive Ausbildungsbotschafter

Ansprechpartnerin und Projektkoordinatorin der IHK ist Luisa Greif. Sie kümmert sich um die Gewinnung von Auszubildenden als Botschafter, sie plant und steuert die Einsätze in den Schulen und bereitet die Azubis durch Schulungen auf ihre Schulbesuche vor. Interessierte Unternehmen und Auszubildende können sich direkt an Luisa Greif wenden. Die IHK koordiniert das Projekt für alle Berufsbilder und sucht weiterhin aktive Ausbildungsbotschafter im gesamten Kammerbezirk. Das Projekt wurde im Juni 2013 mit dem bundesweiten Bildungspreis „Ideen für die Bildungsrepublik“ ausgezeichnet.

Luisa Greif würdigte das Engagement ebenfalls: „Unsere Ausbildungsbotschafter sind mit Begeisterung dabei und finden es gut, dass sie den Schülern Hilfestellung bei der Berufswahl leisten können. Zudem können die Ausbildungsbotschafter auch Selbstsicherheit tanken, wenn sie vor einer Klasse ihre Erfahrungen präsentieren. Wir freuen uns über das ehrenamtliche Engagement unserer Ausbildungsbotschafter und bedanken uns bei allen Unterstützern.“ **Ik**

— ANZEIGE —



Über 50 Ausbildungsbotschafter aus dem Kammergebiet nahmen auch in diesem Jahr ihre Urkunde entgegen.

STIMMEN VON BETEILIGTEN AKTEUREN

„Seit circa einem Jahr sind wir als Ausbildungsbotschafter in den Schulen in der Umgebung unterwegs, um unseren Ausbildungsberuf Fertigungsmechaniker vorzustellen. Die Initiative ist unserer Meinung nach so erfolgreich, weil die Schüler uns als Auszubildende eher zuhören. Wir sind näher am Geschehen und treten nicht als Autoritätsperson auf.“ **Dennis Rissler und Lukas Ulrich, Auszubildende Renfert GmbH, Hilzingen**

„In der Funktion des Ausbildungsbotschafters sammeln unsere Azubis wichtige Erfahrungen und Erkenntnisse für ihre persönliche Entwicklung und stärken ihre Fähigkeiten in Selbstorganisation, Moderation, Präsentation und allgemeinem Auftreten. Ausbildungsbotschafter zu sein bedeutet für die Azubis auch, entgegengebrachte Wertschätzung und Vertrauen für diese Aufgabe zu erhalten.“ **Claudia Radfelder, Ausbildungsleiterin bei Bayer, Grenzach**

„Die Ausbildungsbotschafter erfüllen eine Vorbildfunktion, die als Nahziel für unsere Schüler deutlich sichtbar ist.“ **Jochen Freiberg, Schulleiter Hochrheinschule, Gailingen**



Die Miniköche mit ihrem Mentor Jörg Hentzgen (links hinten)

Abschlussfest der Miniköche

Eine koch- und lehrreiche Zeit

Es wurde geschnippelt, gewürzt, gekocht, gebraten und gedünstet. „Wir haben tolle Ausflüge gemacht und nutzten die Chance, unseren Miniköchen eine Kochbasis für die Zukunft zu schaffen“, so beschreiben Jörg Hentzgen, Chefkoch vom Hotel Hoeri am Bodensee und das Team der Miniköche Singen die koch- und lehrreiche Zeit.

Das Ausnahmeprojekt „Europa Miniköche“ wurde 1989 auf gemeinnütziger Basis ins Leben gerufen. Das Projekt verfolgt das Ziel, das Ernährungsverhalten von Kindern und Familien nachhaltig zu verändern. Die Europa Miniköche tauchen zwei Jahre lang vom Anbau über die Ernte und von der Zubereitung bis zum Service in alle Abläufe ein und eignen sich dadurch auch ein bewussteres Ernährungsverhalten an. Engagierte Gastronomen können eine Regionalgruppe gründen und den Kindern zwei Jahre lang ihre Küchen und Gasträume öffnen. In Singen beteiligte sich die Schillerschule mit einer kompletten Miniköche-Klasse

an dem Projekt. Jörg Hentzgen lehrte den Kindern innerhalb der zwei Jahre alles rund ums Kochen, während die Schillerschule in Singen die Küche mit allen notwendigen Utensilien zur Verfügung stellte.

Jörg Hentzgen kann sich noch gut daran erinnern, wie sein Chef Siegfried Schaffer, Eigentümer des Hotels Hoeri, ihn im Januar 2012 über das Vorhaben informierte: „Da kommen nächste Woche 20 Kinder. Zeig denen mal, wie man einen Fisch filetiert.“ Von da an unterrichtet Jörg Hentzgen seine Schützlinge an der Schillerschule in Singen regelmäßig. Unterstützt wird Jörg Hentzgen von der Lehrerin Silvia Wolf.

Die rund 20 Kinder im Alter von zehn und elf Jahren legten zum Abschluss des Projekts eine theoretische Prüfung der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee ab. Dadurch wird die Teilnahme an dem Projekt als zweijähriges Berufsvorbereitungseminar bundesweit einheitlich zertifiziert. Im Rahmen

des Abschlussfestes wurde das Ereignis zusammen mit den Eltern gebührend gefeiert. Selbstverständlich mit einem von den Miniköchen zubereiteten und servierten Mehrgängemenü.

Jörg Hentzgen betonte am Ende der Veranstaltung die Bedeutung des Projekts: „Wir werden im Alltag regelrecht mit Fertigprodukten überflutet, da ist es für die Kinder enorm wichtig zu wissen, dass gesunde Ernährung auch Spaß machen kann. Sie lernen in den zwei Jahren, wo die Produkte herkommen und wie diese zubereitet werden können.“ Auf dem Lehrplan stehen außerdem der Besuch auf einem Bauernhof, die Besichtigung eines Gastronomiebetriebs und das Kennenlernen von gesunden Lebensmitteln. Während sich die Miniköche von 2016 verabschieden, wartet auf Jörg Hentzgen bereits die nächste Klasse. Und auch in den nächsten zwei Jahren wird er bestimmt wieder häufig den Satz hören: „Nicht schon wieder Zwiebeln schneiden.“ **lk**

Wirtschaftsjunioren Hochrhein

Im Gespräch mit dem IHK-Hauptgeschäftsführer

Traditionell einmal im Jahr treffen sich die Wirtschaftsjunioren Hochrhein mit Vertretern der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee. Bei diesem Treffen erläuterten die Wirtschaftsjunioren ihre Aktionen zur Integration von Flüchtlingen in den regionalen Arbeitsmarkt an konkreten Beispielen. „Dabei wurden allerdings auch die schwierigen bürokratischen Rahmenbedingungen deutlich“, sagte Holger Krause, Vorsitzender der Wirtschaftsjunioren. Einen Überblick über die aktuelle wirtschaftliche Lage in der Region und das Verhältnis zum Nachbarn Schweiz gab IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx. Er begrüßte die gute Zusammenarbeit mit der jungen Wirtschaft, die mit vielfältigen Ideen und neuen Ansätzen die regionale Wirtschaft befruchtet. **bö**



Von links nach rechts: Christian Eschbach (WJH), Christina Kimmig (WJH), Holger Krause (Vorsitzender WJH), Nicole Maurer (WJH), Claudius Marx (IHK-Hauptgeschäftsführer), Isabell Rüd (WJH), Verena Siegfried (WJH), Uwe Böhm (Geschäftsführer WJH, IHK).

Frauenwirtschaftstag

Für eine gelingende Integration

Die massive Zuwanderung von Migrantinnen und Migranten in der jüngsten Vergangenheit stellt die Wirtschaft vor große Herausforderungen. Gleichzeitig birgt sie gute Chancen, demografischer Entwicklung und Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Für eine gelingende Integration bedarf es jedoch geeigneter Maßnahmen. Die wohl beste und wirkungsvollste Unterstützung ist Beschäftigung. Ausbildungsfähige und -willige junge Migrantinnen und Migranten, die über ein Viertel der bildungsrelevanten Bevölkerung der unter 25-Jährigen ausmachen, bilden bei der Bewältigung des akuten Fachkräftebedarfs eine entscheidende Zielgruppe. Aus vielfältigen Gründen bleibt jedoch ein großer Teil dieses Potenzials bislang ungenutzt. Insbesondere Frauen stoßen auf spezifische, häufig unbegründete Vor-



behalte. Wie sich dies ändern lässt, worin die Chancen liegen, was es zu beachten gibt und vor allem, welche Erfahrungen bereits gemacht wurden, darüber informieren beim hochkarätig besetzten Frauenwirtschaftstag Experten und Expertinnen aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft.

Das Programm richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte aus Wirtschaft und Wissenschaft sowie Personalverantwortliche aus allen Bereichen. Die Veranstaltung findet am **11. Oktober** (Beginn: 18 Uhr) am neuen Sitz der IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenastr. 21, 78467 Konstanz, statt. **fa**

i Elke Faupel
Tel.: 07531 2860-163
elke.faupel@konstanz.ihk.de

Sicherheits- und Gesundheitstag

Fokus auf privatem Lebensbereich

Sichere Lösungsversuche in der Küche bei einem Fettbrand, sportliche sowie gemütliche Aktivitäten im Wohnzimmer und Maßnahmen für einen gesunden Schlaf im Schlafzimmer – der diesjährige Sicherheits- und Gesundheitstag der Unternehmen Roche, DSM und Bayer am Standort Grenzach bei Basel war den privaten Lebensbereichen gewidmet.

Das Team vom Institut für Betriebliche Gesundheitsberatung (IFBG) um den Schlafexperten Utz Niklas Walter repräsentierte an diesem Sicherheits- und Gesundheitstag der drei Firmen den Lebensbereich „Schlafzimmer“ und lieferte wertvolle Tipps, die einen gesunden und erholsamen Schlaf begünstigen und betonte dabei dessen Bedeutsamkeit. Was ist die optimale Raumtemperatur? Welche Matratzen und Decken empfehlen sich für die entsprechenden Jahreszeiten? Wie lange sollte man schlafen? Neben diesen Tipps gab es unter anderem auch weitere zur Raumgestaltung, Beleuchtung, zum Medienkonsum sowie zur Ernährung und zum Sport vor dem Schlafengehen. Beschäftigte der Unternehmen konnten zusätzlich durch einen Selbsttest prüfen, ob sie möglicherweise unter Schlafstörungen leiden und anschließend Empfehlungen zur Beratung einholen.

Wie wichtig das Thema Schlaf ist, betonte auch Michael Oliva, Leiter der Personal- und Öffentlichkeitsarbeit des Bayer Standortes Grenzach: „Wir freuen uns, das Thema ‚Gesunder Schlaf‘ in Zukunft mit einem individuellen, auf mehrere Zielgruppen ausgerichteten



Der Sicherheits- und Gesundheitstag in Grenzach kam bei den Besuchern gut an.

konzept anzugehen und eine Vorreiterrolle einzunehmen. Besonders wichtig ist uns hierbei, mit Experten zusammenzuarbeiten und für die Mitarbeiter einen Mehrwert erzielen zu können.“ In Zusammenarbeit mit dem IFBG hat der Bayer Standort Grenzach weitere Vorträge und Seminare initiiert, um ein individuelles Konzept umzusetzen und eine Vorreiterrolle einzunehmen. **jsl**



SIEGFRIED SCHMID

„Liebe Anruferin, lieber Anrufer, wir haben unseren Chef überzeugt, die Firma Flexo-Handlaufsysteme zu einem frauen- und familienfreundlichen Unternehmen umzustellen. In ein Unternehmen, in dem Familie und Beruf, Kinder und Karriere miteinander verknüpft werden können. Daher ist unser Büro Montag bis Freitag von 8 bis 12 Uhr besetzt“, so werden die Anruferinnen und Anrufer von dem Anrufbeantworter begrüßt, wenn sie nach 12 Uhr bei der Flexo-Handlaufsysteme GmbH aus Gottmadingen anrufen. Die Firma hat sich als Fachbetrieb auf die Nachrüstung von Handläufen im Gebäudebestand spezialisiert. Siegfried Schmid, Geschäftsführer der Flexo-Handlaufsysteme GmbH, erläutert im Interview, warum er sich für dieses familienfreundliche Konzept entschieden hat.

Interview mit Siegfried Schmid von Flexo-Handlaufsysteme

>> Kinder und Karriere? <<

Ein familienfreundliches Konzept aus Gottmadingen

Ihre Ansage auf dem Anrufbeantworter weist bereits auf ein familienfreundliches Unternehmen hin. Was verstehen Sie unter „familienfreundlich“ und wie lässt sich diese Auffassung in ein Unternehmen integrieren?

Familienfreundlich ist ein Betrieb dann, wenn er die Interessen der Firma mit den Interessen der Mitarbeiter und deren Familien kombinieren kann. Und Mütter werden nun mal nachmittags zuhause bei den Kindern gebraucht. Darum ermöglichen wir unseren Angestellten flexible Arbeitszeiten, die sich auf den Vormittag konzentrieren. Wir bieten auch die Möglichkeit, dass unsere Mitarbeiterinnen kurzfristig die Kinder ins Büro mitbringen können.

Was hat Sie dazu veranlasst, Ihren Betrieb umzustellen und die Öffnungszeiten anzupassen?

Wir haben drei neue Mitarbeiterinnen gesucht und ich habe aus all den vielen Bewerbungen herausgelesen, dass der hauptsächliche Wunsch der Frauen ist, Beruf und Familie in Einklang zu bringen. Und es gibt wirklich gute und sehr kompetente Arbeitnehmer, die zu unserer Firma wechseln würden, da wir ihnen die Chance auf Karriere bieten, ohne dass die Familie darunter leidet.

Was für Erfahrungen haben Sie bisher mit dem neuen Konzept gemacht?

Wir haben nur positive Erfahrungen gemacht. Wir konnten für das Büro zwei tolle Frauen gewinnen, auch wissend, dass sie zuhause zwei beziehungsweise ein Kind haben, die natürlich ihre Mama brauchen und die auch einen Ehemann haben, der noch Zeit in Anspruch nimmt. Gleichzeitig sind es aber auch selbstbewusste Frauen, die im Beruf Erfolg haben wollen und ein entsprechendes Gehalt erwarten. Durch die Umstellung unserer Bürozeiten auf vormittags, wird diesem Wunsch Genüge getan. Und wir haben durchweg positive Rückmeldungen von unseren Kunden erhalten.

Profitieren nur die Frauen von dieser Umstellung oder gilt das auch für Ihre männlichen Angestellten?

Wir haben auf Montage und im Vertrieb einen guten Mann, der mit drei Kindern, einer Frau und einem Haus genügend andere Aufgaben hat. Ich selbst habe ihm das 80 Prozent-Arbeitszeitmodell angeboten, weil ich als Vater von vier Kindern leider versäumt habe, viel Zeit mit meinen Kindern zu verbringen. Beruf, Karriere und Erfolg haben einfach damals – vor rund 40 Jahren – zu einem Mann gehört. Haushalt und Kinder waren die Aufgaben der Frau. Rückblickend würde ich es sicher anders machen.

Ein Halbtagsjob beziehungsweise eine 80 Prozent-Anstellung bedeutet in der Regel auch ein niedrigeres Gehalt. Wie gehen Sie und Ihre Mitarbeiter damit um?

Wenn Sie gute, engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wollen, müssen Sie auch ein gutes Gehalt bezahlen. Lieber etwas mehr bezahlen und dafür gute Mitarbeiter haben, als mittelmäßige Mitarbeiter zu haben, die oftmals ihr Gehalt nicht wert sind. Damit fahre ich seit Jahren sehr gut, da wir auch noch Prämien und Sonderleistungen bei entsprechendem Erfolg anbieten.

Der Markt ist hart umkämpft. Können Sie trotzdem mit dem Wettbewerb konkurrieren?

Sicherlich. Wenn Sie gute Mitarbeiter fördern und fordern haben Sie in kurzer Zeit noch bessere Mitarbeiter. Eigentlich mitdenkende Unternehmer, die ganz sicher ihr Geld wert sind. Als Chef werden sie entlastet und ehrlich gesagt, nur weil man Chef ist, weiß man vieles doch nicht besser. Außerdem lernt man Gelassenheit durch das Vertrauen in die Mitarbeiter. Die Eigenverantwortung, die den Mitarbeitern entgegengebracht wird, fördert deren Leistungswillen. Und das sieht man wiederum beim Einsatz eines jeden Einzelnen.

Interview:lk

Deutsch-Schweizer Veranstaltung

„Wirtschaft trifft Zoll“

Die IHK Hochrhein-Bodensee organisiert für ihre Mitgliedsunternehmen und alle Interessierten das Forum „Wirtschaft trifft Zoll“, das mit Unterstützung der deutschen und schweizerischen Zollbehörden aus der Region durchgeführt wird. Das Forum besteht aus einer Vortragsveranstaltung und einem anschließenden Lunch-Talk. Zu Beginn werden die Zollverwaltungen in Kurzvorträgen zu aktuellen Entwicklungen im Zollrecht informieren und einen Ausblick auf Neues in 2017 geben. Insbesondere die Strukturreform, neue Zuständigkeiten und erste Erfahrungen zur Einführung des Unionszollkodex UZK stehen auf dem Programm. Der anschließende Lunch-Talk bietet Gelegenheit zum Dialog zwischen den Unternehmen und den Vertretern der regionalen Zollbehörden. Die Teilnehmer können firmenspezifische Fragen rund um die Zollabwicklung, eventuelle Zollprobleme und mögliche Optimierungen individuell besprechen. Die Veranstaltung wird im Rahmen des von der Europäischen Kommission geförderten Enterprise Europe Network angeboten und ist kostenfrei. Das Forum findet am 29. November in der IHK in Konstanz und am 13. Dezember in der IHK in Schopfheim, jeweils von 9 Uhr bis circa 13 Uhr, statt. Eine Anmeldung ist erforderlich. Informationen mit Anmelde-möglichkeit zu der Veranstaltung finden Sie auf der Internetseite www.konstanz.ihk.de unter der Dokumenten-Nr. 71066. hs



i Birgit Hasel, Tel.: 07622 3907-234, birgit.hasel@konstanz.ihk.de

IHK-Lehrgang

Fit im Exportgeschäft

Die Industrie- und Handelskammer bietet vom 28. Oktober bis zum 26. November den Zertifikatslehrgang Sachbearbeitung Außenwirtschaft an. Angesprochen sind Mitarbeiter im Export, Verkauf, Versandabteilung und Anfänger, die im Exportbereich „up to date“ sein wollen. Durch viele Übungsaufgaben erarbeiten sich die Teilnehmer Sicherheit bei der Abwicklung von Exportaufträgen und Exportverträgen und entwickeln die nötige Sensibilität gegenüber ausländischen Kunden. Der Lehrgang umfasst 50 Unterrichtseinheiten und findet immer am Freitagabend und am Samstagvormittag in der IHK in Konstanz statt. ro

i Informationen und Anmeldung im Internet unter www.Konstanz.ihk.de mit der Dokument-Nr.: 14337447 oder bei Jeannette Roser, Tel.: 07622 3907-262, jeannette.rosler@konstanz.ihk.de



Bild: Brad Pict - Fotolia



Bild: Energiedienst AG

IHK-Initiative „PROFILE“

Die Energiedienst Rheinfelden lädt ein

Mit dem PROgramm Firmen kennenLernen – kurz PROFILE – unterstützen die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern den Wissens- und Technologietransfer innerhalb der Wirtschaft. Im Rahmen der Initiative laden das ganze Jahr über Unternehmen Vertreter anderer Firmen aus den verschiedenen IHK-Regionen zur Präsentation ihrer Erfolgskonzepte ein. Die Energiedienst AG nimmt an der Veranstaltungsreihe teil und öffnet für regionale Führungskräfte und Fachleute **am 18. Oktober** ihre Pforten in Rheinfelden.

„Voneinander lernen – miteinander diskutieren“ – das ist der Leitspruch der IHK-Initiative PROFILE. Das Programm, das Unternehmensbesuche ermöglicht, eröffnet einen wechselseitigen Erfahrungs- und Gedankenaustausch. Interessierte Firmenvertreter können sich bei den Treffen direkt vor Ort

von der Wirksamkeit innovativer Konzepte überzeugen und dadurch ihr Technologie-Netzwerk weiter ausbauen.

In der Veranstaltungsreihe werden neueste Entwicklungen und Trends in Technik und Betriebsführung in der Praxis demonstriert und diskutiert. Ein zentrales Thema ist dabei die innovative und verantwortungsbewusste Unternehmensführung.

Seit über einem Jahrhundert Erfahrung produziert die Energiedienst-Gruppe Strom aus erneuerbarer Energie und gilt als „Vorzeigunternehmen“ in Hinblick auf die Verbindung von Ökologie, Ökonomie und sozialer Verantwortung. Mitte Oktober haben interessierte Unternehmensvertreter die Möglichkeit, sich am Firmensitz in Rheinfelden davon zu überzeugen, wie die Unternehmensphilosophie tatsächlich gelebt wird. Das PROFILE-Programm beinhaltet einen

Vortrag mit dem Thema „Nachhaltigkeit ist Teil der Firmen DNA – Produktion und unternehmerisches Handeln im Einklang mit der Natur“. Gutes Beispiel dafür ist das 2011 in Rheinfelden bezogene Bürohaus. Es war damals erst das dritte Bürogebäude in Baden-Württemberg, das nach dem Goldstandard der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) errichtet wurde. Das ökologische Gesamtkonzept des Energiedienst-Bürohauses sieht beispielsweise vor, mittels Geothermie die Räume im Winter zu heizen und im Sommer zu kühlen. Ein ökologisches Verkehrssystem ist Bestandteil des Gesamtkonzepts, das ebenfalls im Rahmen der PROFILE-Veranstaltung am 18. Oktober vorgestellt wird. Anschließend hat der Teilnehmerkreis die Möglichkeit zu einem Rundgang mit anschließendem Imbiss und Get-together. **sp**

Veranstaltung zur IT-Sicherheit

Cyber-Attacken können teuer werden

Die Datenskandale der vergangenen Monate zeigen: Die IT-Systeme der Unternehmen sind verletzlich. Gerade der Mittelstand ist betroffen. Industrie 4.0 und digitale Transformation stellen sowohl Unternehmen als auch die Versicherungswirtschaft vor immer größere Herausforderungen. Die Wirtschaft kämpft gegen Hackerangriffe, Datenspionage, Datenklau oder andere Formen von Cyber-Attacken. Gleichzeitig steigen die Compliance-Anforderungen und die Verantwortung der Unternehmensleitung. Mit dem IT-Sicherheitsgesetz will der Gesetzgeber eine signifikante Verbesserung der Sicherheit informationstechnischer Systeme in Deutschland erreichen. Dabei stehen vordergründig

die Betreiber kritischer Infrastrukturen im Blickpunkt des Gesetzes. Viele mittelbare Auswirkungen führen aber zu einem erheblich weitreichenderen Anwendungsbereich, auch für Zulieferbetriebe und Dienstleister. Hierauf müssen sich Unternehmen vorbereiten.

Mit der im Frühjahr 2018 in Kraft tretenden europaweiten Datenschutz-Grundverordnung werden Unternehmen verpflichtet, umfassende Vorabkontrollen durchzuführen und Datenlecks unverzüglich zu veröffentlichen. Der Bußgeldrahmen steigt auf bis zu 20 Millionen Euro oder 4 Prozent des Jahresumsatzes. Stefan Baum, Fachanwalt für Informationstechnologierecht (Bender – Harrer – Krevet, Lörrach) und Michael Winte

(Professional Risks, Funk Gruppe, Hamburg) werden im Rahmen der kostenfreien Veranstaltung „Tatort Unternehmen: IT-Sicherheit und Cyber-Risiken – die unterschätzte Gefahr“ über den Stand der Gesetzgebung und mögliche Cyberrisiken aufklären und Handlungsempfehlungen zur Absicherung gegen mögliche Schäden geben. Die Veranstaltung findet am **18. Oktober** von 17 bis 19.30 Uhr in Konstanz im Gebäude der IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenaustraße 21, statt. **tv**

i Anmeldung bei:
Susanne Tempelmeyer-Vetter
susanne.tempelmeyer-vetter@konstanz.ihk.de

13. Ball der Wirtschaft

Erste Gala-Veranstaltung im Bodensee-Forum

Der Ball „rollt“ ins Bodensee-Forum und damit ist der 13. Ball der Wirtschaft am 5. November der erste große Gala-Anlass – direkt nach den Eröffnungsfeiern – in der neuen Kongress- und Konzerthalle von Konstanz. Wie so oft beim Ball der Wirtschaft ist die Location der Stargast: So wird auch dieser Ball wieder das gesellschaftliche Ereignis der Wirtschaftselite am Bodensee sein. Die Wirtschaftsjuvenoren Konstanz-Hegau organisieren das Event zusammen mit der IHK. Die Nähe ist dabei nicht nur räumlich gewollt. Das neunköpfige Team zaubert jedes Jahr wieder ein fulminantes Programm, denn das großzügige neue Platzangebot lässt einiges zu. Vorgesehen sind: das Casino-Bregenz mit Black-Jack und Roulette-Tisch, eine Performance der Akrobaten des Europa-Parks an der Festsaaldecke, Starfriseur Isayo aus Überlingen, eine Zigarrenrollerin in der Villigerlounge, die Luxus-Auto-Präsentation von Gohm, dazu erstmals



Taxi-Racer mit zwei Maseratis, das große Gala-Menü, eine Rotweinverkostung von Riegel, Top-Live-Musik mit der 14-köpfigen Tanzkombo „One&Six Symphonic Strings“ und bis morgens eine eigene Club-Lounge mit DJ und der 47°-Cocktail-Bar. Um die 500 Gäste aus Wirtschaft, Gesellschaft und Politik werden für diesen Abend erwartet, um im exklusiven Rahmen Networking zu betreiben. Und wie immer ist er bereits jetzt nahezu ausverkauft. Junge Unternehmer treffen etablierte Macher beim Roulette, Wirtschaftsbosse stehen mit Politikern am Dessertbuffet, zwangloses Kennenlernen an der Bar oder in der Zigarrenlounge – beim Ball der Wirtschaft ist exklusives Networking im unvergleichlichen Ambiente möglich. mh

i Melanie Habermehl, Tel.: 07531 2860-148
melanie.habermehl@konstanz.ihk.de
www.ball-der-wirtschaft.info

Veranstaltungsreihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“

Seminar I) Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen D/EU-CH

Wer bereits Waren in die Schweiz oder in andere Länder der Europäischen Union liefert oder dies plant, für den könnte diese Veranstaltung interessant sein. Die Besucher werden auf dem Gebiet Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen fit gemacht. Teilnehmen können sowohl Neulinge als auch Personen, die bereits Erfahrungen mitbringen. Vermittelt werden die grundsätzlichen Regelungen zu den grenzüberschreitenden Lieferungen, aber auch über neue Entwicklungen wird berichtet. Reine Leistungsvorgänge werden nicht behandelt. Sie sind Gegenstand des Seminars „Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Dienstleistungen D/EU-CH“ unten, das am 25. beziehungsweise 27. Oktober stattfindet.

Anhand von Praxisbeispielen geht es um folgende Themen:

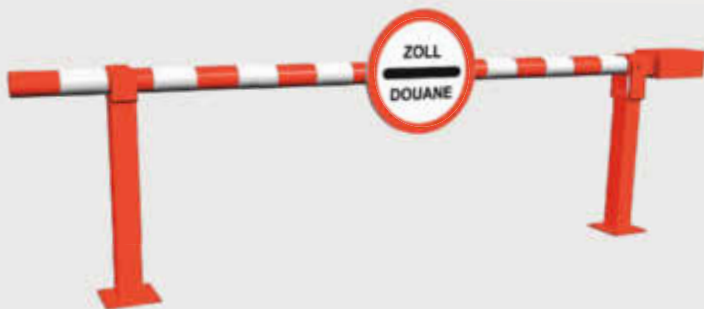
- Ausfuhrlieferungen (Lieferungen in/aus der Schweiz oder andere Drittstaaten);
- Innergemeinschaftliche Lieferungen und deren Nachweis

- Reihengeschäfte im EU-Binnenmarkt oder mit Beteiligung der Schweiz
- Werklieferungen – Werkleistungen;
- Ausfuhrlieferungen im Reiseverkehr;
- Lieferungen an Privatpersonen (Grundsätze);
- Steuerpflicht, Registrierung, Fiskalvertretung in der Schweiz;
- Zusammenfassende Meldung;
- Vorsteuervergütungsverfahren.

Die Veranstaltung findet am 10. Oktober von 16 bis 19 Uhr in Schopfheim im Gebäude der IHK Hochrhein-Bodensee, E.-Fr.-Gottschalkweg 1 und am 12. Oktober von 16 bis 19 Uhr in Konstanz im Gebäude der IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenaustraße 21 statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. tv

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

Bilder: bht2000, maritairred - Fotolia



Lehrgang mit IHK-Zertifikat

In drei Modulen zur „Fachkraft für Rechnungswesen IHK“

Mit dem neuen Zertifikatslehrgang Fachkraft für Rechnungswesen der Industrie- und Handelskammer kann das nötige Know-how erworben werden, um den vielfältigen und anspruchsvollen Anforderungen im Rechnungswesen sicher und professionell zu begegnen. Mit den drei Modulen Buchführung und Abschluss, Lohn- und Gehaltsabrechnungen sowie Kosten- und Leistungsrechnung werden die Kernaufgaben in diesem Bereich abgedeckt. Zudem besteht die Möglichkeit, die Fachkraft Rechnungswesen um das vierte Modul „Controlling“ zu erweitern.

Der Lehrgang bietet größtmögliche Flexibilität, da sich jeder Baustein unabhängig voneinander buchen lässt. Einen zusätzlichen Anreiz, in diese Weiterbildung zu investieren, stellt die Fachkursförderung (30 bis 50 Prozent der Lehrgangskosten) aus Mitteln der Europäischen Union dar, die für jedes Modul beantragt werden kann.

Das erste Modul „Buchführung und Abschluss“ beginnt am **21. Oktober** (17.30 bis 20.45 Uhr) und findet im Gebäude der IHK in Konstanz, Reichenaustraße 21 statt und am **26. Oktober** (18 bis 21.15 Uhr) im Gebäude der IHK in Schopfheim, E.-Fr.-Gottschalkweg 1. **ek**



Bild: Fotolia



Konstanz – Sabrina Krieg, Tel.: 07531 2860-133

sabrina.krieg@konstanz.ihk.de

Schopfheim – Katharina Eckert, Tel.: 07622 3907-211

katharina.eckert@konstanz.ihk.de

ANZEIGE

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

26.10.16	Der Kunde am Telefon	Schopfheim	99,00
08.11.16	Das 1 x 1 der Kommunikation	Schopfheim	99,00
ab 17.11.16	Handlungskompetenz in der betrieblichen Ausbildung – Zertifikatslehrgang	Konstanz	990,00

Außenwirtschaft

11.10./16.11.16	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Schopfheim/Konstanz	270,00
13./21.10.16	Grundlagen Zoll und Exportkontrolle	Konstanz/Schopfheim	270,00
19.10.16	Warenverkehr mit der Schweiz	Konstanz	270,00
ab 21./28.10.16	Sachbearbeitung Außenwirtschaft – Zertifikatslehrgang	Schopfheim/Konstanz	650,00
24.10.16	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Schopfheim	270,00
27.10.16	Zollprozesse ins Managementsystem integrieren	Schopfheim	270,00
10.11.16	Vertiefung Zoll und Exportkontrolle	Schopfheim	270,00

Betriebswirtschaft/Finanz- und Rechnungswesen/Marketing und Vertrieb

13.10.16	Der verkaufstarke Innendienst	Schopfheim	270,00
19.10./17.11.16	Souverän mit Beschwerden umgehen – Reklamation als Chance	Schopfheim/Konstanz	270,00
20.10.16	Online-Marketing – Erfolgreich im Netz	Konstanz	270,00
ab 21./26.10.16	Buchführung und Abschluss – Zertifikatslehrgang	Konstanz/Schopfheim	790,00

Einkauf/Logistik

18.10.16	Einkauf heute – Trends und Anforderungen in der Beschaffung	Konstanz	270,00
ab 02.11.16	Expertenwissen Lagerlogistik – Zertifikatslehrgang	Konstanz	670,00

Büromanagement/Führung/Persönlichkeitsentwicklung

11.10.16	Zeitmanagement und Arbeitstechnik	Konstanz	270,00
12.10.16	Wirkung zeigen – Mit Spannung präsentieren	Konstanz	270,00
18.10.+14.11.16	Die ersten 100 Tage als Führungskraft	Schopfheim	490,00
19.10.16	Telefontraining – Der gute Ton am Telefon	Konstanz	270,00
26.10.16	Sicheres Auftreten im Job	Konstanz	270,00
07.11.16	High-Potential führt erfahrenen Mitarbeiter	Schopfheim	270,00
09.11.+06.12.16	Mitarbeiter verantwortlich führen – Training für Meister und Vorgesetzte	Schopfheim	490,00

Immobilienmanagement

13.+14.10.16	Miet- und Pachtrecht in der Praxis	Konstanz	490,00
26.10.16	Erwerb und Veräußerung von Immobilien	Konstanz	270,00
02.+03.11.16	Grundlagen der Immobilienbewertung	Konstanz	270,00
07.11.16	Maklervertrag	Konstanz	270,00
16.+17.11.16	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Mietenverwaltung	Konstanz	490,00

Projekt-/Qualitätsmanagement/Technik

ab 10.10.16	Technik für Kaufleute – Grundlagen – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	780,00
10.-14.10.16	QM-Aufbaulehrgang – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.150,00
11.10.+12.12.16	EuP – Elektrotechnisch unterwiesene Person	Lörrach	490,00
19.10.16	Projektmanagement Kompaktseminar	Konstanz	270,00
ab 24.10.16	Projektmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	900,00

Das Angebot weiterer Weiterbildungsanbieter ist zu finden unter www.wis.ihk.de.

Werkzeugmaschinenbauer Chiron stellt sich

Erst umstrukturieren,

TUTTLINGEN/STUTTGART. Ein europäisches Auto zu fahren, in dem kein Teil verbaut ist, das mithilfe von Chiron gefertigt wurde, ist fast unmöglich. Denn der Tuttlinger Hersteller von Metallbearbeitungszentren zählt nahezu alle namhaften Automobilhersteller und -zulieferer zu seinen Kunden. Chiron selbst ist mit seinen 1.900 Mitarbeitern, davon 1.000 am Hauptsitz in Tuttlingen, und seinem aktuellen Jahresumsatz von rund 460 Millionen Euro auch nicht gerade ein Nobody. Und doch werkelte das Unternehmen bislang eher im Verborgenen. Das ändert sich, seit vor gut anderthalb Jahren Markus Flik die Geschäftsführung übernommen hat. Der promovierte Maschinenbauer, der von der Homag-Gruppe nach Tuttlingen kam, richtet das Unternehmen derzeit neu aus, und dazu zählt ein Mehr

an Kommunikation. Mitte September gab es daher eine Premiere: Auf der Internationalen Ausstellung für die Metallbearbeitung (AMB) in Stuttgart lud Chiron zu seiner ersten Bilanzpressekonferenz.

Dabei ging es nicht nur um das zurückliegende Geschäftsjahr, in dem der Umsatz um 2,5 Prozent auf 457 Millionen Euro zulegte, sondern mehr noch um die kommenden Jahre. Alle Unternehmen der Firmengruppe, zu der seit 1997 Stama in Schlierbach und seit 2012 Scherer aus dem hessischen Alzenau zählen, sollen laut Flik ihre Prozesse und Produkte „intensiv anpacken“, damit sie am Ende „den gleichen Methodenbaukasten

haben“. Die Überschneidungen in der Produktpalette, die es bislang noch gibt, sollen beseitigt werden, sodass die Marken sich künftig nur noch ergänzen. Und natürlich ist das Megathema Industrie 4.0 für einen Hersteller automatisierter Bearbeitungszentren von großer Bedeutung. Die kommenden zwei Jahre hat Flik für die Umstrukturierungen anberaumt, ab 2018 soll „das Wachstum anspringen“. Steigerungen zwischen fünf und sieben Prozent jährlich sind dann geplant.

Chiron produziert seit den 1950er-Jahren vertikale Bearbeitungszentren für die metallverarbeitende Industrie. Seit 1957 ist die Düsseldorfer Unternehmensgruppe Hoberg & Driesch Eigentümerin von Chiron. Heute gibt es außer am Stammsitz in Tuttlingen auch Werke in den USA und in China. Zudem betreibt das Unternehmen Vertriebs- und Servicegesellschaften in Frankreich, Italien, Polen und der Türkei sowie 57 Vertretungen in 42

Ländern. Die Internationalisierung soll noch zunehmen, allerdings „brauchen Märkte für unsere Maschinen eine gewisse Reife“, sagt Flik.

Der gemeinsame Schwerpunkt der drei Einzelunternehmen Chiron, Stama und Scherer ist die sogenannte vertikale Zerspanung. Sie entwickeln und produzieren Maschinen wie die abgebildete, mit denen Me-

Ein Bearbeitungszentrum von Chiron. Rund 70 solcher Werkzeugmaschinen liefert die Gruppe jährlich aus.



für die Zukunft neu auf

dann wachsen



Der neue
Chiron-Chef
Markus Flik.

» Märkte für unsere Maschinen

brauchen eine gewisse Reife «

tall bearbeitet werden kann – komplexe Teile zu minimalen Stückkosten. Sogenannte Turnkey-Lösungen, also auf den jeweiligen Zweck maßgeschneiderte Maschinen, spielen die größte Rolle. Chiron selbst ist dabei auf Präzision und Dynamik spezialisiert, Stama auf schwere Zerspanung und Scherer auf Dreh- und „Pick-up“-Funktionen. Die auf der AMB präsentierten Maschinen fertigen ganz unterschiedliche Teile: von großen Automobilkomponenten wie Motoregehäuse, Achsschenkel oder Lenkwellen bis zu winzigen Zahnimplantaten, Bohrkopfaufsätzen oder gravierten Ringen. Die meisten Kunden kommen wie erwähnt aus der Automobilindustrie (Umsatzanteil: gut 60 Prozent) und dem Maschinenbau (12 Prozent). Die Medizin- und Präzisionstechnik, die Wurzel des 1921 gegründeten Unternehmens, spielt heute eine kleinere Rolle (7 Prozent Umsatzanteil), ebenso die Luft- und Raumfahrt (4 Prozent). Auch einige Schmuck- und Uhrenhersteller stehen auf der Referenzliste der Tuttlinger. Rund 700 Maschinen liefert die Chiron-Gruppe jedes Jahr aus. Sie haben eine durchschnittliche Lebensdauer von 20 bis 25 Jahren. Deshalb sind von den bislang rund 25.000 produzierten Bearbeitungszentren, wahrscheinlich noch 20.000 im Ein-

satz, schätzt Flik. Einige davon auch in zweiter oder dritter Funktion. Die Tochter CMS in Neuhausen ob Eck ist auf den Verkauf gebrauchter Fertigungszentren samt entsprechender Dienstleistungen spezialisiert. Angesichts ihrer langen Lebensdauer sehen Flik und sein Forschungsleiter Claus Eppler eine Herausforderung darin, die Maschinen „upgradefähig“ zu konzipieren. Das heißt, die neuen und künftigen Möglichkeiten der Datennutzung, die Chiron intern nicht Industrie 4.0, sondern „SmartLine“ nennt, sollen auch rückwirkend anwendbar sein.

In den Bearbeitungszentren fallen viele Informationen an. „Wir wissen viel über Zusammenhänge und Kausalitäten“, erläutert Eppler. Diese gelte es, so zu „kanalisieren“, dass der Kunde einen Nutzen davon hat“. Drei Produktlinien hat Chiron bislang auf smarte Technologien umgestellt, drei weitere sind derzeit in der Entwicklung. Rund 15 Millionen Euro fließen jährlich in die Forschung und Entwicklung, zusätzlich werden durchschnittlich 20 Millionen Euro investiert – alles aus eigenen Mitteln. „Nirgends in der Gruppe steckt Fremdkapital“, betont Flik. Die Marge publiziert er zwar ebenso wenig wie die Umsätze der einzelnen Firmen, verrät aber, dass sie „im oberen Drittel der Branche“ liegt. **kat**

ANZEIGEN-HOTLINE

0 72 21 / 2119 - 12

KURZ NOTIERT

Nach kräftigen Steigerungen des Umsatzes (2015: 15,5 Millionen Euro – 30 Prozent mehr als 2011) und der Mitarbeiterzahl (fast 100, 2011: 71) in den vergangenen fünf Jahren in ihrem Schopfheimer Werk hat die Waldkircher **August Faller GmbH & Co. KG** dort im unteren siebenstelligen Bereich investiert. In diesem Werk, wo der Hersteller von Pharmaverpackungen vor allem Etiketten produziert, wurden eine Druckmaschine sowie zwei Anlagen zur Weiterverarbeitung installiert. Die Faller Gruppe beschäftigt insgesamt 1.180 Mitarbeiter.

Die Schwanauer **Herrenknecht AG** hat die bislang größte europäische Tunnelbohrmaschine (TBM) fertiggestellt (siehe Bild). 15,87 Meter misst der Durchmesser des Bohrschildes der TBM für den Santa Lucia Tunnel der Autostrada A1 in Italien. Die 4.800 Ton-



nen schwere Maschine soll im Apennin bei Florenz in den nächsten drei Jahren einen rund 7,5 Kilometer langen Tunnel bauen. Allein das Schneidrad, das sich für die technische Abnahme in Schwanaun im August bereits in Bewegung gesetzt hat, wiegt über 400 Tonnen.

Der **Europa-Park** in Rust hat im September Richtfest für ein neues Logistikzentrum gefeiert – fertiggestellt sein soll es Anfang November. Die Gesamtkosten liegen im zweistelligen Millionenbereich. Das 8.000 Quadratmeter große Gebäude soll Schnelligkeit und noch mehr Effizienz bei Lieferungen ermöglichen. Verwaltet werden darin Produkte für vier Logistikbereiche, außerdem befinden sich dort Büro- und Besprechungsräume.



Durch den Erweiterungsbau am Rheinauer Standort Am Glockenbach hat die Zimmer GmbH Dämpfungssysteme deutlich mehr Platz erhalten.

Zwölf Millionen Euro investiert

Zimmer Group wächst

RHEINAU. Bei der Zimmer Group, einem Hersteller und Anbieter von pneumatischen und elektrischen Greifern, Handhabungskomponenten und Systemen, stehen die Zeichen auf Wachstum. Das Unternehmen hat in den vergangenen Monaten rund 12 Millionen Euro in Gebäude, Maschinen und Anlagen am Standort in Rheinau investiert. Etwa 5 Millionen kamen der Zimmer GmbH Dämpfungssysteme zu. Innerhalb von weniger als einem halben Jahr Bauzeit hat dieser Teil der Unternehmensgruppe rund 2.500 Quadratmeter mehr Platz für Produktion und Verwaltung erhalten. Damit stehen nun etwa 6.500 Quadratmeter für die Entwicklung und Produktion von Dämpfungssystemen zur Verfügung. Das war – wie Zimmer meldet – nötig, weil die Geschäfte so gut laufen, dass zusätzliche Kapazitäten geschaffen werden mussten. Die Nachfrage nach Dämpfungssystemen sei in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen, sagt der Geschäftsführer der 2004 gegründeten Tochterfirma, Christoph Boog. „Unsere Lufttreibungs- und Fluiddämpfer werden heute flächendeckend in der Möbelindustrie eingesetzt. Inzwischen führen wir auch mit anderen Branchen – wie zum Beispiel mit Herstellern weißer Ware oder der Automobilindustrie – Gespräche, um künftige Einsatzmöglichkeiten auszuloten“, so Boog. Wie in der Vergangenheit erwarte man auch in diesem Jahr wieder ein Umsatzwachstum. In der Dämpfungstechnik sind derzeit 185 Mitarbeiter angestellt.

Nach eigenen Angaben gehört die Zimmer Group mit ihren Produkten zu den Weltmarktführern in der Dämpfungstechnik und zählt nahezu alle großen Beschlags- und Möbelhersteller zu ihrem Kundenkreis. Jährlich produziert die Tochter etwa 90 Millionen Dämpfer – die Fertigungsanlagen der Produktion werden von der Firmengruppe selbst entwickelt und hergestellt. Auch für die Kunden fertigt das Unternehmen nicht nur Produkte, sondern entwickelt diese auch gemeinsam mit den Kunden. 1980 wurde es von den Brüdern Martin und Günther Zimmer als Technische Werkstätten in Rheinau gegründet. Inzwischen gibt es sechs Technologiebereiche innerhalb der Gruppe. Neben der Dämpfungstechnik sind das: die Handhabungstechnik, die Lineartechnik, die Verfahrenstechnik, die Werkzeugtechnik und die Maschinenteknik. Die Zimmer Group beschäftigt 1.000 Mitarbeiter, jährlich wird ein Umsatz von über 94 Millionen Euro erzielt.

lis

Erdrich Umformtechnik investiert und wächst

15 Prozent mehr Umsatz

RENCHEN-ULM. Die Erdrich Umformtechnik GmbH steuert auf einen neuen Umsatzrekord zu. Wie der Ortenauer Automobilzulieferer in einer Pressemitteilung meldet, ist der Umsatz im ersten Halbjahr um gut 15 Prozent gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum gestiegen. Für das gesamte Jahr rechnet man mit 270 Millionen Euro Umsatz. Auch vergangenes legte das Unternehmen bereits deutlich zweistellig zu: Der Umsatz stieg 2015 um rund 14 Prozent auf 234,4 Millionen Euro. „Maßgeblich für den Erfolg ist, dass wir in strategisch wichtigen Märkten mit eigenen Werken präsent sind“, sagt Nicolas Erdrich, der zusammen mit seinem Vater Georg Erdrich als geschäftsführender Gesellschafter die Unternehmensgruppe leitet. In den vergangenen vier Jahren habe man die Hälfte des Umsatzes in neue Werke und Technologien investiert. Standorte in China und den USA wurden aufgebaut, und an den bestehenden Niederlassungen im In- und Ausland entstanden neue Produktionshallen.

Erdrich Umformtechnik produziert Brems-, Fahrwerks- und Antriebsteile für Automobilhersteller und -zulieferer weltweit. Zu den Kunden zählen BMW, Mercedes, Porsche, Bosch, Continental, Brose, Mahle, TRW und viele

mehr. Das Erdrich-Sortiment umfasst Bremssysteme, Lenker, Getriebe, Kupplungen, Sitzsysteme, Steuergeräte, Naben, Schwingungstilger, Abgassysteme und Wischerkomponenten. Außer am Stammsitz in Renchen-Ulm gibt es nun Werke im thüringischen Sömmerda sowie in Tschechien, China und in den USA. Knapp ein Drittel des Umsatzes erzielt das Unternehmen im Ausland. Derzeit arbeiten 576 Frauen und Männer am Hauptsitz in Renchen-Ulm; weltweit beschäftigt Erdrich rund 1.500 Mitarbeiter.

Die Investitionen gehen weiter: In den nächsten drei Jahren will Erdrich rund 85 Millionen Euro investieren. Aktuell entstehen neue Produktionshallen in Renchen-Ulm und im chinesischen Changzhou. Zudem werden neue Transferpressen und Montageautomaten in allen Werken installiert. Damit soll sich das Wachstum fortsetzen. Für 2017 plant Erdrich erneut zweistellig zuzulegen. Der Umsatz würde dann die 300 Millionen Euro-Marke überschreiben. ine

Erdrich Umformtechnik (im Bild der Hauptsitz in Renchen-Ulm) will in den kommenden drei Jahren 85 Millionen Euro in seine fünf Produktionsstandorte investieren.



Kleinbus Metall- und Kunststoffverarbeitung

Maschinenpark modernisiert



Für exakte Ergebnisse: In die neue Lasermaschine hat Kleinbus rund eine Dreiviertel Million Euro investiert.

OBERWOLFACH. Die Kleinbus Metall- und Kunststoffverarbeitung GmbH hat in den vergangenen Jahren kräftig in ihren Maschinenpark investiert. Für insgesamt über 1,2 Millionen Euro hat das 1961 von dem Chirurgiemechanikermeister Ludwig Kleinbus gegründete Unternehmen zunächst 2010 eine Fünf-Achs-Fräsmaschine, dann 2011 eine Rohrbiegemaschine und schließlich diesen Sommer eine Lasermaschine (Bild) angeschafft. Letztere arbeitet mit überlegener Spanntechnik und erreichte dadurch sehr exakte Ergebnisse. „Wir verbinden moderne

Technologie mit bodenständigem Handwerk. Damit sind wir gut für die Zukunft gerüstet“, sagt Bernd Kleinbus, der den Betrieb in dritter Generation zusammen mit Nino D’Elia führt. Mit den mittlerweile 14 Mitarbeitern stellen sie unterschiedliche Metall- und Kunststoffteile her, sowohl einzeln als auch

in Serie. Beispielsweise Motorträger für Rasenmäher, Regalsysteme für eine Bäckerei, Rohrlaserteile oder Schweißbaugruppen. Das Leistungsspektrum umfasst allgemeine Rohrbearbeitungen, Rohr-Lasertechnik, CNC-Fräsen, Schweißen, Pulverbeschichtung und Montage. Die Kunden der Oberwolfacher kommen aus in der Umgebung ansässigen Branchen wie dem Laden-, Maschinen- und Metallbau, der Landwirtschafts- und Wägetechnik oder der Büromöbel- und Lebensmittelindustrie. Der Jahresumsatz beträgt rund 1,4 Millionen Euro. **kat**

VAG

Wieder mehr Fahrgäste

Rund 77 Millionen Fahrgäste nutzten vergangenes Jahr die Busse und Stadtbahnen der Freiburger VAG.

FREIBURG. Rund 77 Millionen Fahrgäste zählte die Freiburger Verkehrs AG (VAG) 2015 in ihren Bussen und Stadtbahnen. Das waren 2,2 Prozent oder 1,64 Millionen mehr als 2014 und ähnlich viele wie im bisherigen Rekordjahr 2013. Entsprechend dem Plus der Passagiere stieg 2015 auch der VAG-Umsatz und zwar um 2,3 Millionen auf 57,36 Millionen Euro. Gleichzeitig fiel der Jahresfehlbetrag geringer aus als erwartet: Im Gesamtergebnis verbuchte die VAG ein Minus von 16,57 Millionen Euro, ursprünglich geplant waren 22,4 Millionen. Dennoch schloss



auch die Muttergesellschaft, die Stadtwerke Freiburg GmbH, das vergangene Jahr wieder mit einem Minus (-8,12 Millionen Euro) ab, denn den Erträgen aus der Beteiligung am Energieversorger Badenova (16,81 Millionen Euro) stehen die Fehlbeträge der VAG sowie der Bäder GmbH (-4,24 Millionen Euro) und des Flugplatzes (-392.000 Euro) gegenüber. Das ändert sich auch in den kommenden Jahren nicht, denn die VAG steckt noch mitten im größten Investitionsprogramm ihrer Geschichte. Bis 2020 fließen 150 Millionen Euro in den Ausbau der Stadtbahn. Aktuell wird die Messe-Linie, die im Dezember 2015 eröffnet wurde, bis zur Rothausarena verlängert, und der Bau der Rottecklinie läuft weiter. Daneben wird das bestehende Netz fortlaufend saniert. 2015 fielen beispielsweise Gleiserneuerungen auf der Zähringer Linie an. Das wachsende Stadtbahnnetz erfordert mehr Fahrzeuge und mehr Personal. 2015 Jahr schaffte die VAG sechs neue „Urbos“-Straßenbahnen der spanischen Firma CAF an. Und die Zahl der Mitarbeiter stieg zum Jahresende 2015 um 19 auf 803, darunter 27 Auszubildende und 54 Abrufrkräfte. **ine**

Schöler Fördertechnik: 50 Jahre Gabelstaplerhändler

Zeichen stehen auf Wachstum

RHEINFELDEN. Zum Jubiläum „beschenkt“ sich die Schöler Fördertechnik aus Rheinfelden mit einer neuen Niederlassung in Zimmern ob Rottweil. An den neuen Standort, der im September bezogen wurde, zieht die Niederlassung, die bisher in Schramberg angesiedelt war (siehe auch WiS 10/2015). Der Neubau verfügt über eine Gesamtfläche von 7.000 Quadratmetern, das Herzstück bildet eine 3.300 Quadratmeter große Werkstatt. „Dank unseres Neubaus bieten wir unseren Kunden schnellere Lieferzeiten“, sagt der Firmengründer Dieter Schöler. Das mittlerweile 50 Jahre alte Unternehmen ist Vertragshändler der Linde Material Handling – einem führenden Hersteller von Gabelstaplern und Lagertechnikgeräten aus München – und auf Wachstumskurs. Etwa 10.000 Kunden betreute Schöler im Laufe der Jahre, rund 350 Mitarbeiter beschäftigt es aktuell. Das Verkaufsgebiet verläuft heute von Rheinfelden über Achern nach Stuttgart und von dort über Ulm und Bad Waldsee bis nach Singen.

Die Firmengeschichte begann 1966, als die Linde AG (heute Linde Material Handling) sich dazu entschloss, den Kunden ein dichteres Vertriebsnetz bereitzustellen und Deutschland in Händlergebiete einzuteilen. Einer der Verkaufingenieure bei Linde, dem ein Gebiet angeboten wurde und zwar das bei Rheinfelden, das nahezu der französischen Besatzungszone entsprach, war Dieter Schöler. Er gründete die Schöler KG und startete mit drei Mitarbeitern. Keine zehn Jahre später verkaufte der Linde-Händler bereits über 100 Stapler pro Jahr. „Besonders in Erinnerung werden mir immer die Exporte Mitte der 1970er bis Mitte der 1980er Jahre nach Saudi-Arabien bleiben“,

erinnert sich der Firmengründer. „Das war auch in finanzieller Hinsicht von großer Bedeutung für uns“, ergänzt er. 1996 wurde das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Damals hatte es rund 130 Mitarbeiter. 2003 übernahm Schöler den Linde-Händler Brixner und wuchs dadurch weiter. Mit der Übernahme knackte der Händler die Mitarbeitermarke von 200, das Verkaufsgebiet wurde dadurch etwa doppelt so groß wie zuvor. Heute umfasst es fast ganz Baden-Württemberg. **ew**

Das Bild zeigt den Hauptsitz von Schöler in Rheinfelden. Das Verkaufsgebiet umfasst heute fast ganz Baden-Württemberg – der Gabelstaplerexperte hat sieben Niederlassungen.



KURZ NOTIERT



Die **Cargo International GmbH** hat zum zweiten Mal an einem TV-Duell des RTLII-Magazins „GRIP“ teilgenommen. Nachdem der Villinger Online-Versandvermittler im Februar ein paar hundert Gramm Krabben vom Hamburger Hafen auf die Zugspitze transportieren sollte, lautete die Aufgabe für die Sendung Ende Juli, eine Waschmaschine von einem bayrischen Dorf (Bild) auf eine Hallig zu bringen. „Es war eine spannende Herausforderung, die mein Team hervorragend meisterte“, sagt Geschäftsführer Alessandro Mastrantonio. Zwar hat seine Spedition das Rennen knapp verloren, dafür aber öffentliche Aufmerksamkeit gewonnen.

Die Firmengruppe **Unmüßig** aus Freiburg mit Standorten in Frankfurt, Heidelberg und Stuttgart feiert in diesem Jahr ihr 70-jähriges Bestehen. Einst als Baunternehmen gegründet, bewegt sich Unmüßig seit 40 Jahren im Projektentwicklungsgeschäft. Ge-gründet von Adolf Unmüßig, wird das Familienunternehmen heute von seinem 65-jährigen Sohn Peter geleitet. Mit im Betrieb sind dessen Kinder Maximilian, Annabell und Philipp, die als Nachfolger vorgesehen sind. Aktuell werden 60 Mitarbeiter beschäftigt. In Freiburg und außerhalb hat der Unternehmer große Bauprojekte umgesetzt. Der Name Unmüßig steht in Freiburg in Verbindung mit stadtpprägenden Bauten wie dem Palais Dreisameck, dem Neubau „KaJo 192“ oder den Westarkaden („Städtle in der Stadt“). In Heidelberg ist der Projektentwickler dabei, ebenfalls „Westarkaden“ umzusetzen, die den Versorgungskern der geplanten „Bahnstadt“ bilden sollen.

Das dreigeschossige neue Verwaltungsgebäude hat Weberhaus selbst als Fertigbau errichtet. Dessen Außenanlagen sollen Mitte Oktober fertig werden.



Weberhaus wächst und baut

Mehr Platz für Verwaltung

RHEINAU-LINX. Wer wächst, braucht mehr Platz. Die Weberhaus GmbH & Co. KG hat ihren Umsatz 2015 wie geplant um gut sieben Prozent auf 225 Millionen Euro gesteigert. Die Auftragslage ist gut, teilt der Fertighaushersteller mit und rechnet im laufenden Jahr mit einem weiteren Umsatzplus von circa zehn Prozent. Dadurch ist auch die Zahl der Mitarbeiter auf aktuell 1.100 und infolgedessen der Raumbedarf gestiegen. Weberhaus hat sich deshalb ein neues Verwaltungsgebäude am Firmensitz in Rheinau-Linx errichtet und zwar innerhalb von nur zwei Wochen, wie sich das für einen Fertighausbauer gehört. Mit dem Geschäftsbereich Objektbau hat man die Experten für solche mehrgeschossigen Projekte schließlich im eigenen Haus. Diese Sparte baut Weberhaus derzeit aus.

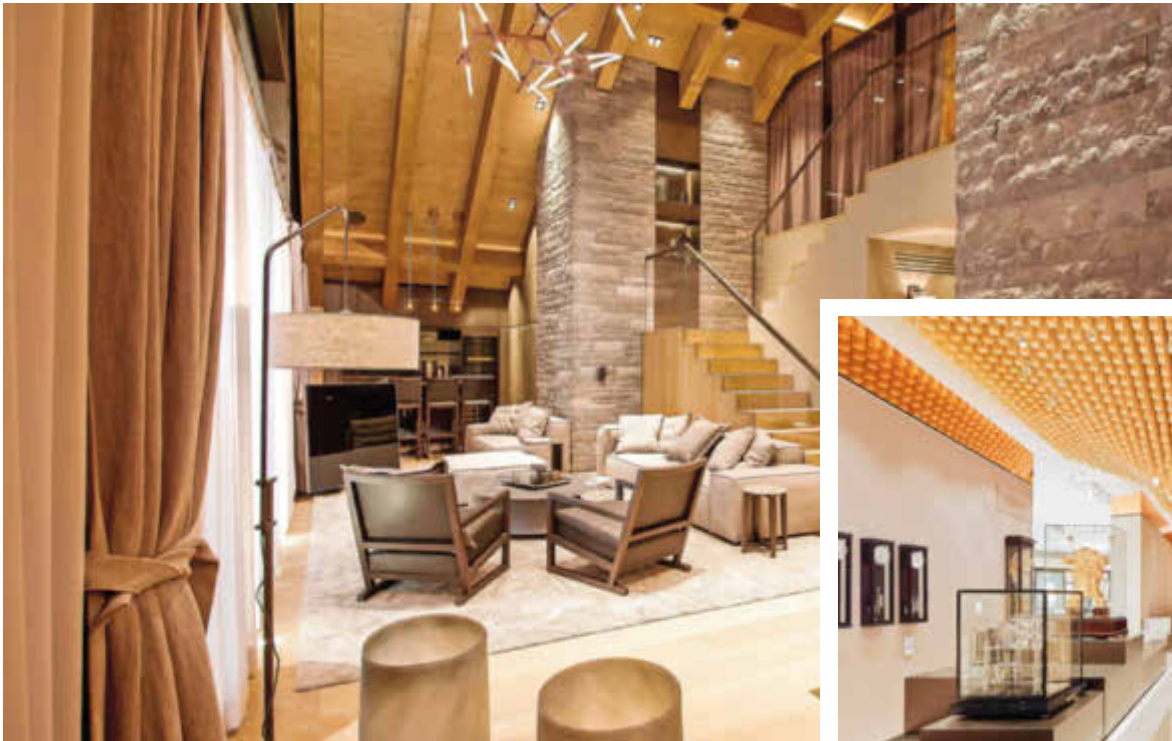
Das neue Verwaltungsgebäude misst 1.800 Quadratmeter Nutzfläche auf drei Geschossen plus Untergeschoss. Es verfügt über eine Wärmepumpe, eine Aktivdecke für Heizung und Kühlung, kontrollierte Be- und Entlüftung samt Wärmerückgewinnung so-

wie eine äußerst gedämmte Gebäudehülle und ist dadurch so energieeffizient, dass es dem Passivhausstandard entspricht. 4,5 Millionen Euro hat Weberhaus in dieses Projekt investiert. Der komplette Ausbau war im September abgeschlossen, mittlerweile haben 80 Mitarbeiter ihre neuen Büros bezogen. **kat**

Evonik investiert

Neubau für die Forschung

RHEINFELDEN. Einen zweistelligen Millionenbetrag hat der Essener Chemiekonzern Evonik in seinen Standort Rheinfelden investiert. Dort wurde ein 3.500 Quadratmeter großes Forschungs- und Laborgebäude für Silane eingeweiht. Auch die Anwendungstechnik sowie die Analytik und das Qualitätsmanagement stehen in dem neuen Kompetenzzentrum im Fokus. Spezialsilane können vielfältig eingesetzt werden und sind deshalb weltweit stark nachgefragt. Beispielsweise hilft diese chemische Verbindung, die Korrosion bei Denkmälern und Brücken zu verhindern oder verbessert die Eigenschaften von Kleb- und Dichtstoffen. Seit 1934 besteht der Standort und die Forschung an Silan hat dort eine lange Tradition. Mit Forschung und Entwicklung befassen sich rund 100 Beschäftigte bei Evonik in Rheinfelden. Nach eigenen Angaben ist das Chemieunternehmen Weltmarktführer im Segment Silane. Der Konzern (Jahresumsatz 2015: 13,5 Milliarden Euro) beschäftigt insgesamt über 33.000 Mitarbeiter, davon rund 1.200 in Rheinfelden, wo sich das Werk auf einer Fläche von etwa 40 Hektar erstreckt. **lis**



Noch erzielt Ganter Interior den größten Teil seines Umsatzes mit klassischem Ladenbau wie dem Uhrengeschäft Drubba in Titisee (unten), hat aber auch begonnen, selbst Immobilien zu vertreiben wie diese exquisite Ferienwohnung in Andermatt (links).



Ganter Interior stellt sich breiter auf

Über den Ladenbau hinaus

WALDKIRCH. Ganter Interior will mehr als Ladenbauer sein. „Es wäre fatal zu glauben, dass wir mit dem Einzelhandel weiter wachsen können“, sagte Firmengründer und -inhaber Michael Ganter im September bei einer Pressekonferenz in Waldkirch. Das zeigen auch die aktuellen Zahlen: Im Geschäftsjahr 2015/16 (bis 30. Juni) ist der Umsatz auf 107 Millionen Euro zurückgegangen. Das habe einerseits mit Großprojekten wie einem Hotel in Wien zu tun, das erst dieses Geschäftsjahr fertig wird. Zudem spüre man die Krisen in der Welt und ein deutlich langsames Wachstum der Luxusmarken. Ganter Interior startete 1995 und wuchs rasch mit seinen individuellen Ideen für Einzelhändler. Bald gesellten sich Markenstores zu den Kunden, und Ganter dehnte sein Geschäft weltweit aus. Zur Unternehmensgruppe zählen Tochtergesellschaften und Niederlassungen in Frankreich, der Schweiz, Italien, Großbritannien, China und den USA.

„Wenn Zalando und Amazon dem stationären Handel immer mehr das Wasser abgraben, wo bleiben wir dann?“, fragt sich Michael Ganter. Die Antwort auf diese Frage sind für ihn neue Geschäftsfelder. Er will sein Unternehmen zum Bau- und Immobiliendienstleister umbauen, sagte er den Jour-

nalisten. „Wir nehmen keinen Abschied vom stationären Einzelhandel, aber wir glauben, dass es da kein großes Potenzial mehr gibt.“ Gewerbliche Kunden anderer Branchen, private Bauherren und Immobiliengeschäfte sollen dem Unternehmen künftig Wachstum sichern. Die dafür nötigen Kontakte vor allem zu Architekten weltweit haben die Waldkircher schließlich.

Der Umstrukturierungsprozess ist voll im Gange. Bereits seit einigen Jahren baut Ganter nicht nur Läden, sondern auch andere Geschäftsräume aus und um wie Hotels, Restaurants, Banken oder Büros. In jüngster Zeit hatte man zudem private Kunden ins Portfolio genommen und beispielsweise exquisite Penthäuser oder Villen ausgestattet. Nun kommt als weiterer Geschäftszweig das Immobiliengeschäft hinzu. Dafür wurde Anfang des Jahres die neue Tochterfirma Property Development gegründet. Ganter baut also nicht mehr nur im Auftrag anderer, sondern betätigt sich auch selbst als Bauherr. So will man die Wertschöpfungskette ausdehnen – vom Kauf und der Entwicklung eines Objekts über den eigentlichen Bau bis zum Verkauf oder Betrieb der Immobilie. Auch die Betreuung der Gebäude, neudeutsch: Facility Management, zählt nun zum Dienstleistungsangebot.

Mehrere Projekte in den neuen Geschäftsfeldern hat Ganter bereits gestartet. So beteiligen sich die Waldkircher beispielsweise an der Umgestaltung des Schweizer Wintersportorts Andermatt zur Nobeldestination. Sie bauen dort ein Appartementethaus und verkaufen anschließend die Luxuswohnungen. Auch in Tauberbischofsheim betätigt sich Ganter als Investor. Eine Lagerhalle und sechs Gebäude der ehemaligen Bundeswehrkaserne hat das Unternehmen gekauft. In einem ist die eigene Sparte „Commercial“ untergebracht, andere werden saniert oder abgerissen und neugebaut, um sie als Büros zu vermieten. Knapp 40 Mitarbeiter beschäftigt Ganter bereits in Tauberbischofsheim, 250 sind es in Waldkirch und weitere 120 in den internationalen Tochtergesellschaften. Das personelle Wachstum soll vor allem in Tauberbischofsheim stattfinden, weil der Stammsitz an seine Grenze gekommen ist. Im Umsatz haben sich die neuen Geschäftsfelder noch nicht niedergeschlagen – bislang erwirtschaftet Ganter Interior 85 Prozent im klassischen Ladenbau. In zehn Jahren, so der Plan, sollen alle Segmente ähnlich gewichtet sein. „Sie sind längerfristiger angelegt“, sagt Michael Ganter. „Das sind Investitionen in die Zukunft.“

kat

KURZ NOTIERT

Die Freiburger **Maertín & Co. AG** hat den Spatenstich für den Neubau eines sechsstöckigen Bürogebäudes auf ihrem Firmengelände gesetzt. Das Unternehmen, ein technischer Handel (Klebetchnik, Schläuche und Armaturen, Kunststoffe, Gummiwaren, Antriebstechnik, Industribedarf und Dichtungstechnik), hat sich während der vergangenen sechs Jahre von einer kleinen AG mit weniger als 50 Mitarbeitern zu einer mittleren Aktiengesellschaft mit derzeit 70 Mitarbeitern entwickelt. Einzug in das neue Gebäude, das Investitionen von 3 Millionen Euro erfordert, soll im Herbst 2017 sein. Man wird die ersten vier Etagen des Gebäudes beziehen und die restlichen zwei Etagen fremdvermieten. Die Firma wurde 1949 gegründet, Vorstände sind Stephanie Maertín und Axel Maertín.

Jakob Wolber, Inhaber von **Wolber Kommunikation** in Hausach, und Elmar Langenbacher, Inhaber von **Tanzender Stern Konzeptionsdesign** in Hornberg, sind eine feste Kooperation eingegangen. Wolber hat für Tanzender Stern die grafischen DTP-Produktionsarbeiten übernommen, der Kommunikationsdesigner Langenbacher konzentriert sich auf strategische Konzeptionen sowie seinen 2014 gegründeten Buchverlag. Langenbacher hat seinen bisherigen Gewerbesitz von Offenburg nach Hornberg verlegt. Beide Firmen bieten ein breites Spektrum in Richtung Werbekonzepte, Design, Textdesign, Druck und Internet sowie ein breites Portfolio im Bereich Tourismus.

Die Firma **Siedle** hat den Pausen- und Aufenthaltsraum in ihrem Hauptwerk in Furtwangen modernisiert und neu gestaltet. Der Hersteller von Sprechanlagen investierte dafür 160.000 Euro. „Der neue Aufenthaltsraum ist in vielfacher Hinsicht ein Gewinn für unsere Mitarbeiter“, sagte Firmenchefin Gabriele Siedle bei der Eröffnung. Dazu gab es ein frisches Frühstücksbuffet samt Tipps von einer Ernährungsberaterin.

**Hobart legt sechs Prozent zu
Erfolgreich im Inland**

OFFENBURG. Die Hobart GmbH hat ihren Umsatz vergangenes Jahr um 15 Millionen Euro oder gut sechs Prozent auf 255 Millionen Euro gesteigert. Verantwortlich für den Zugewinn sei vor allem die positive Entwicklung des Inlandsgeschäftes, teilte das Offenburger Unternehmen in einer Pressemeldung mit. In der Liste der wichtigsten Technik- und Zubehörunternehmen sei Hobart auf Platz drei und damit weiterhin der führende Hersteller gewerblicher Spülmaschinen.

Hobart erzielt rund 60 Prozent seines Umsatzes in Deutschland und ist mit über 60 Vertretungen weltweit aktiv. Das Unternehmen entwickelt, produziert und verkauft Maschinen und Anlagen für Spül- und Reinigungstechnik, Gar- und Zubereitungstechnik sowie Umwelttechnik. Die wichtigsten Exportländer sind der Mittlere Osten, die Türkei, Russland, Spanien und Italien. Länder mit starkem Tourismus zählen dazu, weil Hobart vor allem Gastronomie und Hotellerie beliefert. Zudem haben die Offenburger Gemeinschaftsverpflegung, also Kantinen, Mensen oder Krankenhäuser sowie Bäckereien und Fleischereien, Supermärkte, Fluggesellschaften, Kreuzfahrtschiffe, Automobilzulieferer, Forschungszentren und Pharmaunternehmen in der ganzen Welt auf ihrer Referenzliste. „Je größer eine Küche ist, umso wichtiger ist die richtig angepasste Spüllösung“, erklärt Marketingleiterin Elke Vollmer. Deshalb stehe man im ständigen Austausch mit den Anwendern der Maschinen und können so deren Erwartungen und Bedürfnisse umsetzen.

Hobart wächst seit Jahren und beschäftigt mittlerweile rund 6.900 Mitarbeiter weltweit, über 1.000 davon am Hauptsitz in Offenburg, wo seit fünf Jahren auch das internationale Forschungs- und Entwicklungszentrum angesiedelt ist. Das Unternehmen gehört zum amerikanischen Konzern Illinois Tool Works (ITW), der mit 51.000 Mitarbeitern unterschiedliche Produkte in rund 800 eigenständigen Unternehmen und in 56 Ländern herstellt und vertreibt. **ine**

Eine Spülanlage von Hobart, die in einem Krankenhaus im Einsatz ist.



Koehler Gruppe legt bei Umsatz und Ergebnis deutlich zu

Sehr gut behauptet

OBERKIRCH. Wie Klaus und Wolfgang Furler, Geschäftsführer der Koehler Holding GmbH & Co. KG, im Geschäftsbericht der Gruppe für das Jahr 2015 mitteilen, hat sich die Koehler Gruppe in ihrem Markt- und Wettbewerbsumfeld sehr gut behauptet. Der Konzernumsatz stieg um 8,2 Prozent auf 728,2 Millionen Euro, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 18,6 Prozent auf 57,8 Millionen Euro. Das waren der höchste Umsatz und das beste Ergebnis in der über 200-jährigen Unternehmensgeschichte. Die Eigenkapitalquote beläuft sich bei stark gestiegener Bilanzsumme auf knapp 54 Prozent, das Eigenkapital auf 391 Millionen Euro. Die Gruppe investierte 33 Millionen Euro, vor allem für technische Anlagen. Der Aufwand für Forschung und Entwicklung lag bei 4,3 Millionen Euro. 42 der insgesamt 1.796 Mitarbeiter der Gruppe waren in diesem Bereich tätig.

Koehler hat im vergangenen Jahr 507.377 Tonnen Papier abgesetzt (ein Plus von 1,5 Prozent), davon knapp 73 Prozent im Ausland. Kräftig zugenommen hat der Absatz der Hauptprodukte, der Selbstdurchschreibepapier- und Thermopapiere: Er stieg von 334.800 Tonnen auf 348.900 Tonnen. Aber auch Fein- und Eulerpapiere wurden mit etwas mehr als 92.000 Tonnen, Dekor-papiere mit knapp 47.000 Tonnen und Pappe und Bierglasunter-setzer (der Firma Katz) mit knapp 20.000 Tonnen gut abgesetzt. Ebenfalls stiegen der Strom- und Dampfabsatz der Koehler Renewable Energy GmbH, die Aktivitäten sowohl mit Biomasse-Kraftwerken als auch bei der Windkraft verfolgt. Im vergangenen Jahr ist ein neues Geschäftsfeld gegründet worden. Es nennt sich „Industrielle Mikroverkapselung“. Koehler



Das Rollen- („Tambour“-) Lager von Koehler im Werk in Kehl.

besitzt auf diesem Gebiet eine langjährige Erfahrung, weil Mikrokapseln bei der Herstellung von Selbstdurchschreibepapieren Anwendung finden. Dabei werden Aktivstoffe durch eine dichte Kapselschale geschützt und kontrolliert (etwa durch Druck) freigesetzt. Diese Prozesse spielen sich im unteren My-Bereich (Tausendstel Millimeter) ab. Mikrokapseln werden in vielen Industriezweigen – wie der Chemie und Agrochemie, der Pharmazie, der Kosmetik und bei Waschmitteln, in der Umwelttechnik oder auch bei Klebstoffen und Schmiermitteln – verwendet. **orn**

Volksbank Müllheim

Höhere Bilanzsumme, mehr Einlagen

MÜLLHEIM. Die Volksbank Müllheim hat im Jahr 2015 ihre Bilanzsumme um 7,7 Prozent auf 642 Millionen Euro anheben können. Die gesamten Einlagen wuchsen um 8,6 Prozent auf 504 Millionen Euro. Das Kreditvolumen steigerte die Bank um 6,6 Prozent auf 423 Millionen Euro. Das Zinsergebnis lag bei 10,4 Mil-

lionen Euro, das Provisionsergebnis bei 4,5 Millionen Euro. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit ist mit 4,6 Millionen Euro ausgewiesen, der Jahresüberschuss mit 2,65 Millionen Euro. Die Volksbank Müllheim hat für das vergangene Jahr eine Dividende von 4,25 Prozent ausgeschüttet. **upl**

Burger Druck Große Investitionen

WALDKIRCH. Burger Druck fährt zweigleisig. Die Druckerei aus dem Waldkircher Stadtteil Kollnau hat jüngst sowohl ihren Digital- als auch den Offsetdruck ausgebaut und dafür insgesamt eine siebenstellige Summe investiert. Anfang des Jahres hatte Burger eine neue Digitaldruckmaschine angeschafft. Im August folgte der Kauf einer vollautomatischen Maschine für die Weiterverarbeitung der digitalen Druckerzeugnisse. Diese rillt, perforiert und schneidet in einem Arbeits-

Die neue Heidelberger Druckmaschine ist in dieser Ausstattung die allererste installierte.



gang. Man reagiere damit auf gesteigerte Kundenanforderungen, teilt das Unternehmen mit. Auch organisatorisch habe man alle Prozesse des Digitaldrucks samt der zugehörigen Dienstleistungen nun auf eigene Beine gestellt. Gleichzeitig wurde das Kerngeschäft gestärkt: Burger Druck hat eine Großformat-UV-Druckmaschine von Heidelberg Druck installiert, die mittels UV-Licht die Farbe trocknet, damit besonders schnell arbeitet und die Bedruckung beispielsweise auch von Kunststoffen ermöglicht. Mit der UV-Technik hat Burger seit einigen Jahren Erfahrung und ist mit der Qualität, insbesondere der integrierten Lackveredelung, sehr zufrieden. Deshalb hat die Druckerei hier aufgerüstet: Die neue Maschine, die in dieser Konfiguration und Ausstattung die allererste von Heidelberg Druck installierte ist, lässt die Waldkircher nun auch große Formate bis zu 72 mal 102 Zentimeter drucken. Zudem arbeitet sie besonders energieeffizient.

Burger Druck wurde vor knapp 30 Jahren gegründet, wird seit zehn Jahren in zweiter Generation von Dirk Burger geführt und beschäftigt mittlerweile rund 50 Mitarbeiter. Die Kunden kommen vor allem aus Pharma, Medizintechnik und Industrie. **ine**

Sparkasse Reichenau Bilanzsumme über einer Milliarde Euro

REICHENAU/BODENSEE. Die Bezirkssparkasse Reichenau hat laut ihrem Geschäftsbericht im Jahr 2015 eine günstige Entwicklung erlebt. Erneut sind Wachstumsraten im aktiven und passiven Kundengeschäft zu verzeichnen gewesen, die über dem Durchschnitt der Sparkassen im Verbandsgebiet lagen. Dadurch stieg die Bilanzsumme um acht Prozent auf 1,002 Milliarden Euro. Das Kundenkreditvolumen wuchs um 6,3 Prozent auf 957 Millionen Euro. Neue Kredite in Höhe von 240 Millionen Euro wurden zugesagt.

Das Mittelaufkommen von Kunden stieg um 9,3 Prozent auf 577 Millionen Euro, die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 4,1 Prozent auf 330 Millionen Euro. Ihr Ergebnis vor Bewertung konnte die Sparkasse um fast 21 Prozent auf 8,99 Millionen Euro anheben. Der Zinsüberschuss stieg um 18,5 Prozent auf 17,6 Millionen Euro, der Provisionsüberschuss um 6,4 Prozent auf 3,5 Millionen Euro. In ihrer Hauptstelle auf der Insel Reichenau und fünf Zweigstellen beschäftigt die Sparkasse 129 Mitarbeiter, darunter 83 Vollzeitbeschäftigte und elf Auszubildende. Für das laufende Jahr erwartet der Vorstand ein leicht niedrigeres Wachstum sowohl des Kreditgeschäfts als auch beim Mittelaufkommen der Kunden. **orn**

Trötschler Industrie- und Gewerbebau Von der Kunsthalle bis zum Kalibrierhaus

MARCH. Über seine Kunden wird häufig berichtet, weil diese expandieren und investieren. Aber der Generalunternehmer selbst steht selten im Mittelpunkt. Die Trötschler Industrie- und Gewerbebau GmbH, die der Architekt Norbert Trötschler vor nunmehr zwanzig Jahren in March bei Freiburg startete, hat eine lange Referenzliste: Über 200 Projekte in Süddeutschland und der Schweiz hat das Unternehmen realisiert. Unter den Auftraggebern sind bekannte Namen wie die Firma Messmer Pen, für die Trötschler ein bestehendes Gebäude aufstockte und ein neues Büro- und Produktionsgebäude erstellte. Außerdem baute der Generalunternehmer für den Kunstsammler Jürgen Messmer die ehemalige Schwankhalle der Riegeler Brauerei in die „Kunsthalle Messmer“ um. Zu den jüngeren Projekten von Trötschler zählen beispielsweise ein Bürogebäude im Auftrag der Firma Elmotec für das Notariat in Waldshut-Tiengen, ein Kalibrierhaus für den Durchflusstechnikerhersteller Rota Yokogawa in Wehr oder der Neubau des Kabelspezialisten SES Sterling in Weil am Rhein. Das Geschäft der Marcher umfasst alle Schritte vom Entwurf über die Genehmigungsphase und den eigentlichen Bau bis zur schlüsselfertigen Übergabe des Projekts. Industriebauten sind Trötschlers Schwerpunkt, daneben realisiert die Firma auch Wohn- oder öffentliche Gebäude. „Die große Zahl der Folgeaufträge ist ein sicheres Indiz für die Qualität unserer Arbeit“, sagt Norbert Trötschler. Er beschäftigt mittlerweile zehn Mitarbeiter – Architekten, Bauingenieure und -zeichner sowie Kaufleute – und setzt zwischen drei und fünf Millionen Euro jährlich um. **kat**

KURZ NOTIERT



Der **Energie- und Umweltdienstleister Badenova** ist neuer Haupt- und Trikotsponsor der Frauen- und Mädchenabteilung des SC Freiburg. Auf den Trikots des Bundesligateams, der vergangene Saison in die Regionalliga aufgestiegenen Zweiten Mannschaft und bei den Mädchenteams prangt nun der Schriftzug der Badenova. „Die Frauen- und Mädchenabteilung des SC leistet in der Nachwuchsförderung hervorragende Arbeit. Diesen Weg unterstützen wir gerne“, begründete Mathias Nikolay, Vorstand bei dem Energiedienstleister, diesen Schritt.

Die **Jopp-Gruppe** aus Bad Neustadt baut in Villingen-Schwenningen im Industriegebiet auf Herdenen einen Produktions- und Entwicklungsstandort für ihren Geschäftsbereich Elektronik und hat dafür den Spatenstich gesetzt. Dieser Geschäftsbereich beschäftigt derzeit in Rottweil-Neufra und in St. Georgen (hier als VES GmbH) 90 Mitarbeiter. Bedient werden Kunden aus der Automobilindustrie und der Medizin- und Industrietechnik. Am neuen Standort werden 5.000 Quadratmeter Produktions- und Verwaltungsfläche realisiert. Die Jopp Electronics GmbH in Rottweil und die VES GmbH aus St. Georgen werden hier unter einem Dach zusammengeführt. Die Jopp-Gruppe entwickelt Getriebebeschaltungssysteme, Schaltgriffe und Kunststoffbaugruppen und produziert diese weltweit für Automobilhersteller. Für die Zulieferer der Automobilindustrie fertigt die Gruppe Präzisionsdreh- und Sinterteile sowie Elektronikbaugruppen und Lederteile für den Innenraum. Jopp beschäftigt insgesamt mehr als 1.900 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von über 200 Millionen Euro an elf Standorten weltweit.

Höhenflug hält an

Mehr Passagiere, mehr Fracht und damit mehr Umsatz: Der Euro-Airport hat das Geschäftsjahr 2015 wiederum mit einem Rekordergebnis abgeschlossen. Das geht aus dem jüngst veröffentlichten Geschäftsbericht hervor.

Fast 7,1 Millionen Passagiere nutzten vergangenes Jahr den trinationalen Flughafen, das waren acht Prozent mehr als ein Jahr zuvor (das durchschnittliche europäische Passagierwachstum liegt bei fünf Prozent). Die Flugbewegungen nahmen in geringerem Maße zu, weil mehr größere Flugzeuge eingesetzt wurden und sich die Auslastung verbessert hat. Im Frachtgeschäft legte der Euro-Airport vergangenes Jahr um drei Prozent zu auf rund 101.000 Tonnen. Dabei stieg die Expressfracht um vier Prozent, und das Vollfrachtgeschäft sogar um 86 Prozent. Dieser Bereich profitierte von dem Anfang 2015 in Betrieb genommenen Cargo Terminal, das auf die Bedürfnisse vor allem der Pharma- und Logistikunternehmen in der Region ausgerichtet ist, beispielsweise mit einer speziellen Temperaturregung. Die Zahl der Vollfrachtflüge, also der Flugzeuge, die ausschließlich Fracht geladen haben, ist damit von vier auf sechs pro Woche gestiegen.

Rund 136,6 Millionen Euro hat der Euro-Airport vergangenes Jahr umgesetzt, 17 Prozent mehr als 2014. Der Bruttobetriebsgewinn hat sich sogar um 27 Prozent auf 59,4 Millionen Euro erhöht. Dank der guten Finanzergebnisse kann der Flughafen seine Investitionen aus eigenen Mitteln finanzieren. 2015 investierte der Euro-Airport insgesamt rund 27 Millionen, unter anderem in neue, umweltfreundliche Fahrzeuge (Erdgasbusse, Feuerlöschwagen, Geräte zur Schneeräumung), in die Fertigstellung des Restaurants „3Länder“ im fünften Stock, in den Ausbau einer neuen Gepäcksortieranlage und in den Bau des ersten Parkhauses.

Rund 6.200 Beschäftigte arbeiteten Ende 2015 laut der jährlichen Personalerhebung für den Euro-Airport und die dort angesiedelten Unternehmen. An der Spitze der Flughafenverwaltung stehen seit Sommer 2015 Matthias Suhr und Frédéric Velter, die Jürg Rämi und Vincent Devauchelle als Direktor und stellvertretender Direktor abgelöst haben. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen die neuen Chefs mit einem ähnlichen Wachstum wie 2015. Die Zahl der Passagiere würde dann etwa 7,6 Millionen erreichen, der Frachtverkehr auf rund 103.000 Tonnen steigen. **ine**



Bild: pressmaster - Fotolia

Einzelhandel im ersten Halbjahr

Die Dynamik fehlt

Die Situation für die Einzelhändler in der Region scheint seit Jahren gleich: Trotz guter Rahmenbedingungen fehlt der rechte Schwung. Daran hat sich auch im ersten Halbjahr nichts geändert. Die Umsätze stiegen landesweit von Januar bis Juni um rund 1,7 Prozent.

Zwar liegt der Einzelhandel seit 2009 im Plus. Doch fielen die Zuwächse so bescheiden aus, dass sie von der Inflation ausgeglichen wurden. Real liegt der Umsatz des laufenden Jahres unterhalb des Niveaus des Jahres 2000. „Es gibt keine Dynamik trotz günstiger Rahmenbedingungen“, sagte Philipp Frese, Präsident des südbadischen Handelsverbands bei dessen Pressekonferenz zur ersten Jahreshälfte. Obwohl Beschäftigung sowie Löhne hoch und die Zinsen nach wie vor niedrig sind, sinkt der Anteil des Einzelhandelsumsatzes am gesamten privaten Konsum seit Jahren (2000: 36 Prozent, 2015:

29 Prozent). Die Deutschen geben mehr Geld für Reisen, Bildungs- und Freizeitangebote aus. Sie haben schließlich (fast) alles, was sie brauchen. „Die Gütermärkte sind gesättigt“, nennt das Frese. Impulse schaffen Händler durch neue Produkte wie E-Bikes, die die Umsätze des Sporthandels beleben oder durch besondere Qualität. So geben Kunden im Lebensmitteleinzelhandel beispielsweise mehr Geld für Bio- oder regionale Produkte aus. Und der Spielwarenhandel spürt bereits den leichten Anstieg der Geburten.

Mehr Multichannelhandel

Ein großes Thema bleibt natürlich der Onlinehandel. Wobei es die klassische Trennung zwischen stationär und online immer weniger gibt, wie eine Umfrage des Handelsverbands zeigt. Demnach betreiben zwei Drittel der umsatzstärksten Onlinehändler sogenannten Multichannelhandel, verkaufen also sowohl im Internet als auch im Laden. Und rund die Hälfte der deutschen Onlineumsätze werden über Internetmarktplätze wie Amazon oder Ebay getätigt, auf denen auch viele stationäre Geschäfte präsent sind. In Südbaden verkaufen rund ein Viertel der Einzelhändler ihre

Waren auch über das Internet, hier allerdings mehrheitlich über eigene Shops.

Wider die Bagatellgrenze

Mit dem Frankenkurs hat sich auch der Einfluss der Schweizer Kunden auf den südbadischen Einzelhandel stabilisiert. „Der Kaufkraftanteil ist nicht mehr auszubauen“, sagte Olaf Kather, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Südbaden. „Da sind wir an der Kapazitätsgrenze angekommen.“ Hoffnungsvoll stimmen den Handelsverband Signale aus dem Finanzministerium, die laut Kathers Kollegen Utz Geiselhart gegen die Einführung einer Bagatellgrenze sprächen. Von Neuigkeiten in Sachen grüne Ausfuhrzettel wissen indes weder das Landesfinanzministerium noch die IHK Hochrhein-Bodensee etwas. „Wir warten immer noch auf das Ergebnis der Prüfung des Bundesfinanzministeriums als Antwort auf die Entschließung des Bundesrats“, sagt IHK-Geschäftsführer Uwe Böhm. Denn erst, wenn Berlin grünes Licht gibt, könne ein elektronisches Verfahren für die Bearbeitung der Umsatzsteuerrückerstattung der Schweizer Kunden ausgeschrieben werden. **kat**



Bundeskonzferenz der Wirtschaftsunioren

Vier Tage mit

Die Wirtschaftsunioren Konstanz-Hegau haben Mitte September unter dem Motto „Natürlich am See“ die WJ-Bundeskonzferenz veranstaltet. Es ging unter anderem um Nachhaltigkeit als Geschäftsmodell und Generationsgerechtigkeit. Bei einer ganzen Reihe von Workshops, Vorträgen und Podiumsdiskussionen, die in Konstanz, Singen und Radolfzell stattfanden, setzten sich die Unioren mit diesen und vielen weiteren Themen auseinander.

Nachdem am Sonntag die 1.000 Teilnehmer der Bundeskonzferenz der Wirtschaftsunioren Ihre Heimreise antraten, ging es für die ehrenamtlichen Organisatoren und Helfer an die Aufräumarbeiten der viertägigen Großveranstaltung mit Gästen aus ganz Deutschland und den angrenzenden Ländern. Trotz der Anstrengungen machten sich beim Ausrichter, den Wirtschafts-

unioren Konstanz-Hegau, Euphorie und Begeisterung breit. Als der Verein sich vor einem Jahr um die Ausrichtung der Bundeskonzferenz beworben hatte, ging es darum, die Region nach außen bekannt zu machen und den Verein in der Region zu stärken. Beim Abschiedsbrunch auf der Mettnau gab es großen Applaus für das Organisationsteam und viel Lob für die ganze Region. Die Gäste entdeckten das westliche Bodenseeufer und entspannten sich beim Segeln, Packtierwandern oder im Klettergarten bei schönem Wetter trotz schlechter Prognosen. Und das obwohl nicht alles glatt lief während der Konferenz. Über die gesamte Zeit hatten die Busshuttles zwischen Konstanz, Radolfzell und Singen mit der erschwerten Verkehrssituation rund um Konstanz zu kämpfen. Dadurch kamen Teilnehmer zu spät an und Referenten saßen vor dezimiertem Publikum. Die eingerichtete Konferenz-Hotline hatte vor allem in den Morgenstunden allerhand Situationen zu meistern. Dieser Einsatz der Helfer hat auch die Gäste



tage am Bodensee

1.000 Gästen

beeindruckt. Beim Abschied versprochen viele, für einen Urlaub wiederzukommen. Dadurch wird die Veranstaltung auch zum Erfolg für die Region und die vielen Partner und Vereine, die die Bundeskonferenz überstützt haben. In beispielloser Einheit sorgten die Städte Konstanz, Radolfzell und Singen dafür, dass die Veranstaltung über alle drei Städte hinweg stattfinden konnte.

Auch die IHK Hochrhein-Bodensee und die Hauptsponsoren Designfunktion sowie Vitra haben sich vor und während der Bundeskonferenz stark für das Projekt eingesetzt. Den Wirtschafts-junioren Konstanz-Hegau brachte die Konferenz einen Wachstumsschub bei den Mitgliedern. Die Hälfte des 30-köpfigen Projektteams besteht aus neuen Mitgliedern, die im Zuge der Vorbereitungen auf den Verein aufmerksam wurden und sich gleich mit vollem Einsatz engagierten. Während der Konferenz hat sich das Team aus neuen und alten Mitgliedern gut eingespielt,

so dass Thorsten Räßfle, designerter Kreissprecher 2017, optimistisch auf das Jahr 2017 blickt. Jetzt heißt es für alle erst einmal durchatmen, um dann die Energie in neue Projekte zu stecken. **us**

■ WIRTSCHAFTSJUNIOREN

Die Wirtschafts-junioren sind mit rund 10.000 Mitgliedern der größte Verband junger Unternehmer und Führungskräfte in Deutschland. Sie denken unternehmerisch und engagieren sich ehrenamtlich für die gesellschaftliche Zukunft unseres Landes. Bei den Wirtschafts-junioren Baden-Württemberg engagieren sich in 22 Kreisen rund 1.500 junge Unternehmer, Selbständige und leitende Angestell-

te aus allen Bereichen der Wirtschaft in vielfältigen Projekten zur aktiven Gestaltung des regionalen Wirtschaftsraums. Dabei stehen sie in permanentem Dialog mit Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Bildung. Die Wirtschafts-junioren Deutschland sind Teil des Verbandes Junior Chamber International (JCI), einem weltweiten Netzwerk mit rund 200.000 Mitgliedern.

Eindrücke von der „BuKo“, die Mitte September rund um den Bodensee stattfand: Der „Welcome-Abend“ auf der Fähre Euregia (großes Bild), Teil eines Führungstrainings in Spielform, Referentin Sina Trinkwalder von Manomama, das Organisationsteam bei der Abschlussgala und Wirtschafts-junioren in der Uni Konstanz (von oben links im Uhrzeigersinn).

Brexit: Was deutsche Unternehmen mit UK-Geschäft jetzt tun sollten

Verträge anpassen

Entgegen den Erwartungen der Wettbüros votierten die Briten am 23. Juni mehrheitlich für den Austritt aus der EU. Für die britische Regierung ist das Referendum nicht verbindlich, und es spricht einiges dafür, dass Premierministerin Theresa May den Austritt nicht ohne vorherige Zustimmung des Parlaments erklären darf. Ob und wann der Austritt gemäß Artikel 50 EUV erklärt wird, ist daher offen. Und offen ist auch, was im Anschluss daran zwischen Großbritannien und der EU vereinbart werden wird. Dessen ungeachtet gibt es einige grundlegende Handlungsempfehlungen für deutsche Unternehmen mit UK-Bezug, die schon jetzt zu beherzigen sind:

Ganz generell sollten Verträge, in denen die „EU“ als Vertragsgebiet bezeichnet wird, konkretisiert werden: mit oder ohne Großbritannien? Für Verträge, die einen UK-Bezug haben und deren Laufzeit mehr als zwei Jahre betragen soll, empfehlen sich Kündigungs- oder Anpassungsklauseln für den Fall, dass sich Wesentliches ändert, zum Beispiel durch neue Anforderungen an Produktzulassungen oder neue Kostenpositionen wie Zölle. Von der Vereinbarung englischen Rechts ist

abzuraten, weil ungewiss ist, in welche Richtung sich das englische Recht entwickeln wird. Vor allem im Handelsvertreterrecht, im Arbeitsrecht und im Kartellrecht dürfte sich das englische Recht vom bisher europäisch geprägten Recht wegentwickeln.

Mit dem Austritt Großbritanniens aus der EU werden deutsche Urteile nicht mehr ohne Weiteres in Großbritannien vollstreckbar sein (und umgekehrt). Deshalb sollten in deutsch-britische Verträge vorsichtshalber Schiedsklauseln aufgenommen werden – statt eines Gerichtsstands im heimatlichen Freiburg, Waldshut oder Offenburg. Nicht viel Zeit verlieren sollten die rund 9.000 Unternehmer, die ihr Geschäft in Deutschland in der Rechtsform einer „Limited“ oder einer „plc“ mit nur einem Briefkasten auf der Insel betreiben. Denn ihnen droht bei einem Brexit die persönliche Haftung. Sie sollten über eine Verschmelzung oder die Übertragung ihres Geschäftsbetriebs auf eine deutsche GmbH oder UG (haftungsbeschränkt) nachdenken. Im Übrigen gilt bis auf Weiteres das Motto der Briten: „Keep calm and carry on.“
Barbara Mayer
Friedrich Graf von Westphalen & Partner



Bild: Creative Images - Fotolia

Ausschluss aus Zwei-Personen-Gesellschaft Streit in der GmbH

Streiten sich die einzigen beiden Gesellschafter einer GmbH, kommt es häufig vor, dass einer den anderen per Gesellschafterbeschluss aus wichtigem Grund aus der GmbH ausschließt. Denn auch die Zerrüttung des persönlichen Verhältnisses der Gesellschafter zueinander kann ein wichtiger Grund für eine Ausschließung sein. Die Rechtsprechung (zuletzt das Oberlandesgericht Brandenburg am 28.1.2015, Az. 7 U 170/13) betont aber, dass in diesen Fällen stets eine Gesamtbewertung des Verhaltens beider Gesellschafter erforderlich ist: Die Ausschließung ist nur dann gerechtfertigt, wenn der Ausgeschlossene das Zerwürfnis ganz oder überwiegend verursacht hat und (!) der die Ausschließung betreibende Gesellschafter nicht seinerseits gegen eigene Pflichten verstoßen hat. Wenn sich dagegen derjenige, der seinen Mitgesellschafter wegen eines tiefgreifenden Zerwürfnisses rauswerfen möchte, selbst unredlich verhalten hat, ist der Beschluss treuwidrig. Bevor ein Mitgesellschafter aus der Gesellschaft ausgeschlossen werden soll, ist daher eine sorgfältige Prüfung dringend zu empfehlen. Vor Gericht ist schwer zu beweisen, wer ein Zerwürfnis überwiegend verursacht hat, und eine erfolgreich angefochtene (also rechtswidrige) Ausschließung kann ihrerseits ein Grund für eine Ausschließung sein. Man kann es daher mit der Bibel halten: Nur wer ohne Schuld ist, werfe den ersten Stein. **Stefan Lammel**

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

»Nur wer ohne Schuld ist, werfe den ersten Stein«



Bild: Fotolia

Zweites Bürokratienteilungsgesetz Entlastung für Kleine

Im August hat das zweite Bürokratienteilungsgesetz (BEG II) die Zustimmung des Bundeskabinetts erhalten, ab 2017 soll es seine Entlastungswirkung entfalten. Falls es wie jetzt geplant in Kraft tritt, sollten vor allem kleine Betriebe etwas aufatmen können: Lieferscheine müssten dann in der Regel nicht mehr aufbewahrt werden, die Lohnsteuer wäre bis zu einer jährlichen Grenze von nun 5.000 Euro nur noch vierteljährlich anzumelden und Rechnungen bis 200 Euro müssten nicht alle steuerrechtlichen Pflichtangaben enthalten. Wichtig ist auch die Vereinfachung für die vorfällig zu zahlenden Sozialversicherungsbeiträge: Die Unternehmen könnten die Meldung künftig anhand des letzten Monats vornehmen und brauchten erst im Folgemonat exakt nachzumelden. Das eigentliche Gesetzgebungsverfahren für das BEG II hat nach der parlamentarischen Sommerpause begonnen. Voraussichtlich im Spätherbst soll es verabschiedet werden. Die Änderungen könnten dann zum Jahresbeginn 2017 in Kraft treten. **rd**



Bild: Fotolia

Arbeitsverträge

Eigenhändige Unterschrift nicht mehr erforderlich

Am 1. Oktober ist das „Gesetz zur Verbesserung der zivilrechtlichen Durchsetzung von Verbraucherschützenden Vorschriften des Datenschutzrechtes (BGBl. I 2016, Seite 233) in Kraft getreten. Was so gestelzt daher kommt, bringt erst auf den zweiten Blick erhebliche Bewegung in die Welt der Arbeitsverträge. Denn künftig gilt für Formular- und damit auch für Arbeitsverträge, dass diese keiner strengeren Form für Erklärungen als der der Textform unterworfen sein dürfen. Und die sogenannte Textform ist gewahrt, wenn sich der Erklärende beispielsweise per E-Mail oder Computerfax äußert. Eine eigenhändige Unterschrift ist dabei nicht erforderlich – es genügt die Namensnennung oder eine faksimilierte Unterschrift. Die Neuregelung gilt allerdings nicht für den Ausspruch von Kündigungen oder den Abschluss von Aufhebungsvereinbarungen, da diese Erklärungsformen von Gesetzes wegen die sogenannten Schriftform vorsehen.

Probleme bereitet die Neuregelung insbesondere im Hinblick auf den Abschluss von neuen Arbeitsverträgen nach dem 1. Oktober und den darin regelmäßig aufgenommenen sogenannten Ausschlussklauseln. Diese sehen in der Regel vor, dass wechselseitige Ansprüche der Arbeitsvertragsparteien binnen einer bestimmten Frist schriftlich geltend zu machen sind. Just eine solche Vereinbarung würde aber gegen die neue gesetzliche Regelung verstoßen und wäre damit künftig unwirksam.

Olaf Müller
Endriß und Kollegen

Neue Regeln für die Baubranche (Teil 1)

Neuer Vertragstyp für Verbraucher

Nach vielen Anläufen befindet sich ein Gesetzgebungsvorhaben, das teilweise schon Jahrzehnte zurückreicht, auf der Zielgeraden: Der Gesetzgeber arbeitet mit Hochdruck an einer Reform des Bauvertrags- und Kaufrechts, die eine Kodifizierung des privaten Bauvertragsrechts im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) umfasst. Am 10. Juni hat der Bundestag über den Gesetzesentwurf, der nicht der Zustimmung des Bundesrats bedarf, in erster Lesung beraten. Am 22. Juni fand eine Expertenanhörung im Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz statt, in der einige strittige Punkte angesprochen wurden. Trotzdem ist mit einer Umsetzung in gültiges Recht spätestens in der ersten Jahreshälfte 2017 zu rechnen. Die Kernpunkte der Reform sind die Einführung eigener Bestimmungen in das BGB zum Bauvertrag, zum Verbraucherbauvertrag, zum Architekten-, Ingenieur- und Bauträgervertrag. Zudem ist eine wesentliche Änderung im Kaufrecht zu den sogenannten Ein- und Ausbaurkosten mangelhafter Sachen vorgesehen.

In jedem Bauvertrag soll das Recht des Bestellers eingeführt werden, Änderungen des Bauvertrages anordnen zu können, natürlich mit einem Anspruch des Bauunternehmers auf Preis Anpassung; dieses Anpassungsrecht war bisher nur im Bereich des „VOB/B-Bauvertrags“ vorgesehen, der sich aber insbesondere für private Bauherren aufgrund seiner komplexen Bestimmungen nicht anbot. Im Normalfall konnte der Bauunternehmer bisher bei Änderungswünschen des Bauherrn den Preis für die Änderung oder den Nachtrag (fast) frei bestimmen. Gut für Bauunternehmer: Auch bei wesentlichen Mängeln des Bauvorhabens soll



zukünftig eine fiktive Abnahme durch eine angemessene Fristsetzung zur Abnahme möglich sein, wenn der Bauherr innerhalb dieser Frist keine Mängel rügt; bei einem Verbraucher als Bauherren gilt dies aber nur, wenn der Bauunternehmer ausdrücklich auf diese Rechtsfolge hingewiesen wird.

Der Entwurf schafft erstmals einen auf Verbraucher, also Privatleute, als Bauherren zugeschnittenen eigenen und neuen Vertragstyp (§§ 650 h bis 650 n BGB). So wird dem Bauunternehmer die Verpflichtung auferlegt, den Verbraucher vor Vertragsabschluss und auch während der Ausführung umfassend zu informieren. Insbesondere soll dem Verbraucher bereits vor Vertragsabschluss eine Baubeschreibung mit definierten Mindestinhalten ausgehändigt werden. Die Baubeschreibung muss alle wesentlichen Eigenschaften des Bauwerks in klarer und verständlicher Weise darstellen, wobei Unklarheiten und Lücken zulasten des Bauunternehmers ausgelegt werden. Dem Verbraucher wird zudem ein zweiwöchiges Widerrufsrecht eingeräumt, es sei denn, der Vertrag wird notariell beurkundet. **Simon Zepf Schrade & Partner Rechtsanwälte**

Bild: Teamarbeit - Fotolia

i In der nächsten Ausgabe der WiS: Die übrigen (neuen) Bauvertragsarten sowie die Änderungen im Kaufrecht

Haftungsbegrenzung auf den Nachlass: Nachlassverwaltung

Wer Schulden erbt

Erben übernehmen als Gesamtrechtsnachfolger des Erblassers dessen Schulden und haften für sie grundsätzlich nicht nur mit dem Nachlass, sondern auch mit ihrem eigenen Vermögen. Allerdings gibt es Möglichkeiten, die Haftung für Verbindlichkeiten des Erblassers auf den Nachlass zu beschränken. Das wissen aber die wenigsten Erben, ebenso wenig wie, ob die Aktiva des Nachlasses ausreichen, um dessen Verbindlichkeiten zu decken. Deshalb sind sie im Zweifel geneigt, voreilig innerhalb der gesetzlichen Frist die Erbschaft auszuschlagen und vergeben sich dadurch die Chance auf einen eventuellen Vermögensüberschuss. Als Haftungsbegrenzung kommt unter anderem die sogenannte Nachlassverwaltung in Betracht. Sie wird auf Antrag der Erben vom Nachlassgericht angeordnet. Der Antrag kann auch nach Ablauf der Ausschlagungsfrist gestellt werden. Miterben können den Antrag nur gemeinschaftlich stellen. Trotz gestellten Antrags haften die Erben unbeschränkt, wenn sie eine vom Nachlassgericht gesetzte Frist zur Erstellung eines Nachlassverzeichnisses verstreichen lassen oder das Verzeichnis in erheblichem Maße fehlerhaft ist oder sie auf Antrag eines

Nachlassgläubigers die Richtigkeit des erstellten Verzeichnisses nicht an Eides statt versichern.

Ziel der Nachlassverwaltung ist die möglichst vollständige Tilgung der Nachlassverbindlichkeiten. Das ist die Aufgabe eines vom Nachlassgericht zu bestellenden Nachlassverwalters. Voraussetzung ist, dass das vorhandene Nachlassvermögen die voraussichtlichen Kosten der Nachlassverwaltung deckt. Bestehende Zweifel können durch einen entsprechenden Kostenvorschuss beseitigt werden. Mit der Anordnung der Nachlassverwaltung geht das Recht der Erben auf den Verwalter über, den Nachlass zu verwalten und über ihn zu verfügen.

Die Anordnung der Nachlassverwaltung bewirkt eine Trennung von Nachlass und des eigenen Vermögens der Erben. Die Erben werden selbst Nachlassgläubiger und können ihre gegen den Erblasser bestehenden Forderungen beim Nachlassverwalter geltend machen. Soweit der Nachlass zur Tilgung der Nachlassverbindlichkeiten nicht ausreicht, ist eine Haftung der Erben ausgeschlossen. Ein eventueller Überschuss wird indes an die Erben ausgekehrt.

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

Verbindliche Auskunft des Finanzamts

Vorsicht bei der Antragstellung

Eine verbindliche Auskunft der zuständigen Finanzbehörde kann helfen, steuerliche Unsicherheiten in Bezug auf geplante Vorhaben zu verringern. Bei der Formulierung des Antrags auf Erteilung einer solchen verbindlichen Auskunft ist aber besondere Sorgfalt geboten. Nicht nur wird die Behörde den Antrag ablehnen, wenn er sich nicht auf einen hinreichend bestimmten und in der Zukunft liegenden Sachverhalt bezieht. Es können auch schnell (vermeidbare) Kosten entstehen. So hat der Bundesfinanzhof kürzlich einen Fall entschieden, in dem sowohl die Organträgerin als auch die Organgesellschaft einer durch Ergebnisabführungsvertrag begründeten steuerlichen Organschaft eine verbindliche Auskunft in Bezug auf den gleichen Sachverhalt beantragt hatten (9.3.2016, Az. I R 66/14). Der Sache nach ging es darum zu klären, ob die Bildung einer Rücklage für die Organschaft schädlich

sei. Da beide Gesellschaften den Antrag gestellt hatten, verlangte das Finanzamt die Auskunftsgebühr von beiden Gesellschaften – jeweils in voller Höhe. Diese doppelten Kosten wären vermeidbar gewesen. Allerdings wird die Auskunft nur zugunsten des Antragstellers verbindlich. Es kann daher Situationen geben, bei denen es durchaus sinnvoll ist, die Auskunft für mehrere Parteien zu beantragen, auch wenn mehrfache Gebühren anfallen. Ein Beispiel ist die geplante Einbringung in eine Gesellschaft.

Ob im Einzelfall allerdings eine verbindliche Auskunft ein geeignetes Mittel ist, Steuerrisiken aufzudecken, und welche Möglichkeiten es bei der Antragstellung gibt, sollten betroffene Unternehmer stets mit ihrem Steuerberater oder Rechtsanwalt besprechen. Denn der Teufel steckt oft im Detail.

Albert Schröder

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Verlustrechnung bei Körperschaften: Rückwirkende Neuregelung

Nutzung länger möglich

Die Bundesregierung hat einen Gesetzentwurf eingebracht, wodurch die steuerliche Verlustverrechnung bei Körperschaften rückwirkend zum 1. Januar 2016 neu geregelt werden soll. Die geltende Vorschrift zum Verlustabzug bei Körperschaften (§ 8c KStG) regelt, dass nicht genutzte Verluste wegfallen, wenn Anteilsüberträge an einer Körperschaft in bestimmter Höhe stattfinden. Die Beschränkung gilt nicht für bestimmte Übertragungen im Konzern („Konzernklausel“) und auch nicht, soweit zum Zeitpunkt des schädlichen Erwerbs stille Reserven vorhanden sind („Stille-Reserven-Klausel“). Diese Ausnahmen kommen Unternehmen zugute, die in entsprechenden Konzernstrukturen organisiert sind und aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit ausreichend hohe stille Reserven gebildet haben. Daneben

gibt es Unternehmen, die die Voraussetzungen dieser Regelungen nicht erfüllen, bei denen für die Unternehmensfinanzierung aber häufig die Neuaufnahme oder der Wechsel von Anteilseignern notwendig wird und bei denen dann nicht genutzte Verluste wegfallen. Die Neuregelung trägt der Situation dieser Unternehmen Rechnung und soll steuerliche Hemmnisse bei der Kapitalausstattung dieser Unternehmen vermeiden. In diesen Fällen bleibt eine steuerliche Nutzung der bisher aufgelaufenen Verluste weiterhin möglich, wenn der Geschäftsbetrieb der Körperschaft seit drei Jahren unterhalten wird und nach dem Anteilseignerwechsel erhalten bleibt, weitgehend unverändert fortgeführt wird und eine anderweitige Nutzung der Verluste ausgeschlossen ist.

Hanns-Georg Schell, Bansbach GmbH



Bild: Christopher Rynio

Vertragsgestaltung mit dualen Entsorgungssystemen

Keine Pflicht zur Auskunft

Aus gegebenem Anlass weisen die IHKs im Regierungsbezirk Freiburg darauf hin, dass Unternehmen nach deutschem Verpackungsrecht nicht verpflichtet sind, ihren dualen Entsorgungssystemen über all ihre Verpackungen Auskunft zu geben. Denn die Pflicht zur Beteiligung an dualen Entsorgungssystemen gilt nur für Verkaufsverpackungen, welche an private Endverbraucher im Sinne der Verpackungsverordnung abgegeben werden (sollen). Nicht betroffen sind Verkaufsverpackungen für (größere) gewerbliche Endverbraucher (zum Beispiel Handel, Industrie) und auch nicht betroffen sind Transportverpackungen. Hinsichtlich seiner Verkaufsverpackungen für private Endverbraucher kann ein Unternehmen wahlweise mit nur einem oder mit mehreren dualen Systemen zusammenarbeiten. Pro Verpackungsmaterial

dürfte sich die Beschränkung auf ein System aus organisatorischen und vertraglichen Gründen oftmals anbieten. Bei verschiedenen Verpackungsmaterialien kann aber zum Beispiel Glas bei einem dualen System und Kunststoff bei einem anderen angemeldet werden. Hierüber besteht keine Auskunftspflicht gegenüber dem jeweils anderen System.

Hinsichtlich der Transportverpackungen und der Ver-

kaufsverpackungen für gewerbliche Endverbraucher müssen sich Unternehmen ohnehin an keinem dualen System beteiligen. Deren Dienstleistungen können (zur Erfüllung der Rücknahme- und Verwertungspflichten) zwar in Anspruch genommen werden, aber dies ist nur eine Option unter mehreren.

Auch die Abgrenzung der besagten Verpackungen voneinander ist eine Aufgabe der Inverkehrbringer verpackter Waren und nicht der dualen Systeme. Damit gilt auch hier, dass die Beratungsleistung der Systeme hilfreich sein kann, aber nicht zur Verwendung von Pauschalquoten führen darf, welche die Situation des Inverkehrbringers der Ware in der Regel nicht korrekt abschätzen können. **ba**

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



Bild: igradesign - Fotolia

Umweltprogramm 2030

Auftakt zum Dialog

Das Bundesumweltministerium hat Mitte September sein neues „Integriertes Umweltprogramm 2030“ vorgestellt. Es skizziert auf 148 Seiten sowohl übergreifende Maßnahmen als auch Schwerpunkte und Leitziele. Die fünf Schwerpunktthemen sind: umwelt- und klimaverträgliches Wirtschaften, die Energie- und Ressourcenwende, zukunftsfähige Landwirtschaft und intakte Natur, nachhaltige Mobilität und lebenswerte Städte, gesunde Lebensbedingungen sowie die internationale Dimension der Umweltpolitik. Das Ministerium sieht sein Integriertes Umweltprogramm als Auftakt zu einem gesellschaftlichen Dialog über die Zukunft der deutschen Umweltpolitik, da es über die Ressortzuständigkeit des Ministeriums weit hinaus geht. Einen guten Überblick liefert die mehrseitige Zusammenfassung auf den ersten Seiten der Datei. **ba**



i www.bmub.bund.de

Klimaschutz

Plan bis 2050 in Arbeit

Der Entwurf des Bundesumweltministeriums für einen „Klimaschutzplan 2050“ soll noch in diesem Jahr verabschiedet werden. Grundtenor wird eine vollständige Dekarbonisierung bis 2050, dazu eine nahezu vollständige Elektrifizierung aller Sektoren (also auch des Verkehrs). Hervorgehoben wird außerdem eine stärkere Kopplung zwischen den Sektoren – zum Beispiel Industrie, Mobilität, Gewerbe/Handel/Dienstleistungen, Energieerzeugung oder Landnutzung.

Der Entwurf von Anfang September erhebt den Anspruch, klare Vorgaben zu liefern, bleibt aber bei vielen Ankündigungen vage. Viele Zahlen werden zunächst nur als „xx“ angegeben und sollen erst später eingefügt werden, was eine aktuelle Beurteilung erschwert. Verwiesen wird zum Teil auf bereits verabschiedete Pläne und Konzepte, noch häufiger werden neue Konzepte angekündigt, zum Beispiel zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen des Pkw-Verkehrs. Eingegangen wird auf viele Aspekte (unter anderem eine Weiterentwicklung der ökologischen Steuerreform), aber wie die Schritte im Einzelnen aussehen könnten, erschließt sich bisher kaum. Deutlicher wird der Entwurf zum Beispiel bei der Holznutzung, die nicht mehr so stark ausgeweitet werden soll, weil Wälder als Kohlenstoffsenke dienen können. **ao**

i Der 69-seitige Entwurf kann angefordert werden bei André Olveira, Tel. 0761 3858-267, andre.olveira@freiburg.ihk.de

Global Connect: Rund um den Export

Schwerpunkt Mittlerer Osten



Von Praxis bis Politik: Die Messe in Stuttgart bietet mit der Global Connect am 26. und 27. Oktober ein umfassendes Programm zu allen Themen der Exportwirtschaft. In einer globalisierten Wirtschaft sind Austausch und Vernetzung Grundbausteine für unternehmerischen Erfolg. Handfeste Praxistipps und individuelle Fragen stehen dabei ebenso auf dem Programm wie die globalen Rahmenbedingungen. Das Kongressprogramm ist umfangreich und jeder Besucher kann sich seine individuelle Besuchsagenda zusammenstellen. Wichtige Auslandsmärkte stehen besonders im Fokus. Einer ganzen Region widmet sich das „Wirtschaftsforum Naher und Mittlerer Osten/Nordafrika“. Politisch bleibt die Region ein Unruheherd, trotzdem hält Andreas Truttenbach es als Mittelständler für „unerlässlich, auch Produktionskapazitäten in zukunftssträchtigen Absatzmärkten aufzubauen“. Truttenbach ist Geschäftsführer der RMA Rheinau GmbH & Co. KG aus Kehl und berichtet bei dem Wirtschaftsforum über den Aufbau einer Tochtergesellschaft in Bahrain. Für deutsche Unternehmen bleibt die Region ein wachsender Markt. 2015 wurde bei Exporten in die sogenannten GCC-Staaten (Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate) mit rund 30 Milliarden Euro ein neuer Höchststand erreicht. Auch die Lieferungen nach Nordafrika waren so hoch wie nie zuvor. „Politische Rahmenbedingungen wie das Iran-Embargo wirken sich gravierend auf die wirtschaftliche Situation deutscher Unternehmen aus“ betont Truttenbach. Daher lenkt der Abbau der Sanktionen und ein hoher Nachholbedarf die Aufmerksamkeit der deutschen Unternehmen nun vor allem auf den Iran. **tö**

Bild: Cybrain - Fotolia

i Bei den „Internationalen Beratungstagen“ der Global Connect stehen Experten aus dem weltweiten Ländernetzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern für persönliche Termine zur Verfügung. Messeprogramm unter: www.global-connect.de/programm

DIHK-Analyse Brasilien

Potenziale im Auge behalten

Lange wurde Brasilien, einer der sogenannten BRIC-Staaten, als aufstrebende Wirtschaftsnation umworben. Doch die Meldungen vom Zuckerhut sind schon lange nicht mehr rosig. Politisch instabil, wirtschaftlich im Abschwung und von Korruption durchsetzt. So wird der südamerikanische Staat nur zu oft dargestellt. Ist die Talsohle nun überwunden? Entfacht das Olympische Feuer auch wieder den Aufschwung? Einiges mag dafür sprechen. Auf jeden Fall sind deutsche Unternehmen gut beraten, wenn sie Potenziale und Entwicklungen Brasiliens im Auge behalten. Eine DIHK-Analyse fasst das Wichtigste zusammen. **rd**



i www.dihk.de/themenfelder/international/info/aktuell-international

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 Emert
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: K.F.L. – 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 Hochrhein-Bodensee
Reichenaustraße 21, 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

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 Südllicher 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

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 Südwesten“
kann zudem für 17,60 Euro/Jahr beim
Verlag abonniert werden.



»Es geht um
die freiheitliche
Gestaltung der
Globalisierung«

Bild: Pixxel - Fotolia

Transatlantischer Freihandel

TTIP bleibt eine „Riesenchance“

Die Debatte um das transatlantische Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA (TTIP) flammt kurz vor Ende der Amtszeit von Präsident Obama noch einmal auf. Während einige die Verhandlungen bereits als gescheitert bezeichnen, gibt es auch viel positive Zustimmung zur Entwicklung der Gespräche. „Ein so umfassendes Abkommen abzuschließen, ist nicht einfach. Das haben die letzten Monate gezeigt. Aber wir haben gemeinsame Interessen und Werte, daher sollten wir nicht nachlassen, die Verhandlungen ernsthaft weiter zu führen“, betonte Eric Schweitzer, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK).

Im Juli fand die 14. Verhandlungsrunde statt, zu der die EU erneut einen umfangreichen Bericht veröffentlichte. EU Chef-Verhandler Ignacio García Bercero betonte in seinem anschließenden Statement, man habe nun Textvorschläge für nahezu alle Kapitel des Abkommens auf dem Tisch und damit einen guten Überblick, wie das Abkommen als Ganzes aussehen könnte.

Gute Fortschritte gab es im Bereich der Zolltarife, wo bereits für 97 Prozent der Tariflinien fortgeschrittene Angebote vorliegen. Dennoch räumt auch García Bercero ein, es gäbe nach wie vor „deutliche Differenzen und viel Arbeit in nahezu jedem Bereich der Gespräche“. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben erklärte Ende August in einem Interview des Deutschlandfunks, TTIP sei nach wie vor eine Riesenchance. Es gehe auch um die „freiheitliche Gestaltung der Globalisierung“, die wir nicht ohne weiteres anderen überlassen sollten. **tö**

i Das Interview mit Martin Wansleben kann man nachlesen oder -hören unter www.deutschlandfunk.de/freihandelsabkommen-ttip-verhandlungen-sind-noch-nicht.694.de.html?dram:article_id=364383



18. Zuliefertag Automobil

E-Mobilität und Internationalisierung

Auf dem Zuliefertag Automobil Baden-Württemberg am 8. November im Haus der Wirtschaft in Stuttgart stehen die Elektromobilität und Internationalisierung im Mittelpunkt. Die Elektromobilität mit der Digitalisierung führt auch in der Automobilindustrie zu einem tiefgreifenden Technologie- und Strukturwandel, insbesondere kleine und mittelständische Automobilzulieferer sind betroffen. Auch die zunehmende Internationalisierung der Branche stellt besondere Anforderungen an Zulieferer und ihren Standort. Um die gegenwärtigen und zukünftigen Herausforderungen zu meistern, wird Vernetzung immer wichtiger. Traditionelle Geschäftsmodelle müssen überprüft, weiterentwickelt und gegebenenfalls durch völlig neue ergänzt werden. Der Zuliefertag bietet die Möglichkeit zum Gedankenaustausch, zum Netzwerken und vieles mehr.

Spitzenvertreter führender Automobilzulieferer und -hersteller werden über die neusten Entwicklungen berichten. Neben spannenden Vorträgen wird es auch wieder eine Ausstellung geben. Erwartet werden rund 300 Teilnehmer aus der Automobil- und Automobilzulieferindustrie sowie circa 30 Aussteller. Während der erste Teil der Veranstaltung allgemeiner gehalten ist, werden im zweiten Teil einzelne Aspekte vertieft. Veranstaltet wird der Zuliefertag von dem Automobilcluster „automotive-bw“ und vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg.



pm

Bild: fotomasei - Fotolia

i Interessierte können sich unter www.automotive-bw.de (Rubrik „Veranstaltungen“) anmelden.

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: **11. Oktober** und **8. November**. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Stefanie Gieser) 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: **6. Oktober** und **3. November**. Im IHK-Gebäude in **Lahr**, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **20. Oktober** und **17. November**. Anmeldung: Synthia Groß, Telefon 0761 3858-263, synthia.gross@freiburg.ihk.de

Einstieg Karlsruhe 2016, Studien- und Berufsmesse, mit Vortragsprogramm, 7. und 8. Oktober, Fr 9 bis 14 Uhr, Sa 9 bis 16 Uhr, Kongresszentrum Karlsruhe Gartenhalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 221 398 09-30, www.einstieg.com (Messen)

Freiburger Antique und Art, 54. Antiquitäten- und Kunst-Verkaufsausstellung, 7. bis 9. Oktober, Fr 17 bis 21 Uhr, Sa/So 11 bis 18 Uhr, Gastveranstaltung, Messegelände, Tel. +49 7032 954 93-0, www.antique-art.info



13. Mer & Vigne et Gastronomie, Straßburg: gastronomische Spezialitäten natürlichen Ursprungs, 7. bis 10. Oktober, Fr 11 bis 22 Uhr, Sa 10 bis 21 Uhr, So 10 bis 20 Uhr, Mo 10 bis 18 Uhr, Messegelände / Parc des Expositions „Wacken“, Gastveranstaltung, Tel. +33 4 72 43 06 17, www.mer-et-vigne.fr

Energie- und Baumesse Singen, mit Sonderschauen und Vortragsprogramm, 8. und 9. Oktober, 10 bis 17 Uhr, Stadthalle Singen, Gastveranstaltung, Tel. +49 8241 918 43 71, www.energie-bau-singen.messe.ag

41. Internationale Messe Schmuck, Edelsteine, Mineralien, Fossilien, VS-Schwenningen, 8. und 9. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97 42-0, www.mineralien-vs.de



Holz, Basel, Fachmesse für Gewerbe und Industrie der Holzbearbeitung, mit Sonderthema „Zukunft Holz“ (neue Technologien, Designs und Materialien),

Innovationsforen/Fachvorträge, 11. bis 15. Oktober, 8.30 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.holz.ch



29. Mode & Tissus, Ste Marie-aux-Mines (bei Sélestat), Mode- und Stoffmesse Herbst/Winter 2015, Accessoires, Modeschauen, 13. bis 16. Oktober, Do/Fr/Sa 9.30 bis 18.30 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Ausstellungsgelände Val d'Argent Expo, Tel. +33 3 89 73 53 52, www.modetissus.fr



74. Olma, St. Gallen, Schweizer Messe für Landwirtschaft und Ernährung (Mehrbranchen-Verbundausstellung), mit Sonderschauen, darunter „Erlebnis Nahrung“ (Herstellungsabläufe), Tieraustellungen und Rahmenprogramm, Ehrengast Fürstentum Lichtenstein, 13. bis 23. Oktober, 9 bis 18 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 33, www.olma.ch

39. Internationale Mineralien- und Fossilientage Freiburg, mit Sonderausstellung, 15. und 16. Oktober, Sa 10 bis 18 Uhr, So 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 761 50 31 28 07, www.vfmf-freiburg.de

6. Basler Berufs- und Weiterbildungsmesse: Berufsbilder, Aus- und Weiterbildung, Fachvorträge, 20. bis 22. Oktober, Do/Fr 10 bis 18 Uhr, Sa 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 61 227 50 05, www.basler-berufsmesse.ch



Faszination Modellbau, Friedrichshafen, Internationale Messe für Modellbahnen und Modellbau: Modellobjekte zu Lande, zu Wasser, in der Luft, breites Schauprogramm, 28. bis 30. Oktober, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7261 689-0, www.faszination-modellbau.de



Kreativmarkt Freiburg: Ausstellung für Handarbeitsfans und Einzelstücke jenseits der Stange, 29. und 30. Oktober, Sa 11 bis 18 Uhr, So 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 351 652 84 530, www.kreativmaerkte.de

Die Gustav, Dornbirn, 4. Internationaler Salon für Konsumkultur: Produktgruppen zu Design, Mode, Genuss, Kulinarik, darunter die Köche des Chef's Table Bodensee und des Chef's Tastings, 29. und 30. Oktober, Sa 10 bis 20 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, www.diegustav.com



Bio & Co, Straßburg, Herbst-Ökomesse: Lebensmittel, Weine, Gesundheit, Schönheit, Wohnen, Garten, Mode, Kunsthandwerk, breites Vortragsprogramm, 29. Oktober

bis 1. November, 10 bis 19 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Gastveranstaltung, www.salonbioeco.com

Offerta, Karlsruhe, regionale Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher: Bauen und Informieren, Leben und Wohnen, Familie und Genuss, Freizeit und Region, Winterland, breites Rahmenprogramm, 29. Oktober bis 6. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-5197, www.offerta.info

89. Basler Herbstwarenmesse, Basel, regionale Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher: Haushalt, Wohnen, Freizeit/Sport/Mode, Wellness/Gesundheit, Rahmenprogramm, 29. Oktober bis 6. November, 11 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +49 58 200 20 20. Integrierte Sonderausstellung **Sweet and Cake Messe**: Kuchenback- und Dekorationskunst, Gastveranstaltung, Tel. +41 61 312 08 00, www.herbstwarenmesse.ch, www.sweetandcake.ch

Basler Weinmesse: Weine aus der ganzen Welt, 29. Oktober bis 6. November, 15 bis 21 Uhr, sonntags 12 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.baslerweinmesse.ch

Oldtimermesse St. Gallen: Oldtimer, Ersatzteile, Werkzeug, Oldtimerbekleidung, 30. Oktober, 9 bis 17 Uhr, Gastveranstaltung, Tel. +41 71 455 20 80, www.oldtimermesse-ch.com

Basler Feinmesse: Kulinarik, Wohn-, Küchen-, Tischkultur (Bouquet der Sinne), 3. bis 6. November, Do/Fr/Sa 15 bis 21 Uhr, So 12 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.feinmesse.ch

„Ja, ich will“, Offenburg, 13. Hochzeitsmesse, 5. und 6. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 731 189 68-0, www.mema-neu-ulm.de

Fest- und Hochzeitsmesse St. Gallen, 23. Internationale Messe für Hochzeit, Fest und Eventmarketing, 5. und 6. November, 10-18 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 77, www.festundhochzeitsmesse.ch

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

Die internationalen Kunstmesse in der Region

Anhaltend starke Kunstkäufe

Im Gegensatz zu eher schwachen Ergebnissen auf den New Yorker Kunstauktionen im Mai hält der Boom beim Handel mit Moderner Kunst auf den internationalen Kunstmesse in der Region an. Die MCH Group mit Sitz in Basel baut ihr Messeportfolio im globalen Kunstmarkt aus.

Die Stimmung auf der 47. Ausgabe der **Art Basel**, der weltweit führenden Messe für moderne Kunst war hervorragend. „Wonderful“, „strong sales“, „high succes again“ hörte man von den 286 ausstellenden Galerien aus 33 Ländern quer durch alle Kunstbereiche. An den sechs Messetagen einschließlich Vernissage im Juni kamen rund 95.000 Besucher aus aller Welt. Von erneuten Rekordumsätzen spricht auch die elfte internationale Design-Messe **Design Miami/Basel**, die parallel zur Art Basel mit 40 Ausstellern und 28.700 Besuchern auf dem Basler Messegelände stattgefunden hat. Die gleiche starke Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Werken führender Galerien in allen Kunstbereichen verkündeten die zur Basler Messefamilie gehörenden **Art Basel Miami Beach** im Dezember 2015 und **Art Basel Hong Kong** in diesem März. Neben den Art Basel-Messen arbeitet die Basler MCH Group im Zuge ihrer Internationalisierungsstrategie an der Entwicklung eines



Auf der diesjährigen Art 47 Basel

völlig neuen Portfolios von führenden regionalen Kunstmesse durch Kooperationen mit erfahrenen Partnern. Ganz aktuell ist in diesem Zusammenhang der Erwerb von 60,3 Prozent der Aktien an der Durchführungsgesellschaft der India Art Fair in New Dehli. Garant für hohe Kunstumsätze ist ein hochwertiges Angebot. Darauf setzen auch die anderen internationalen Messen für moderne Kunst in der Region. Auf der 13. **Art Karlsruhe** haben sich laut Pressemitteilung die Umsätze gegenüber dem Vorjahr verdoppelt, mehrere Aussteller meldeten Rekordverkäufe. An den fünf Messetagen einschließlich Vernissage im Februar kamen wie im Vorjahr etwa 250

Aussteller rund 50.000 Besucher. Die 16. Sommermesse **Art Bodensee** an drei Tagen im Juli in Dornbirn zählte 60 internationale Galerien, 12 Kunst- und Kulturinstitutionen sowie 5.600 Besucher, davon über die Hälfte aus den Nachbarländern und etwas mehr als im Vorjahr. Die Aussteller berichteten von mannigfaltigem Besucherinteresse und guten Verkäufen. Die vom 25. bis 28. November anstehende 21. **St-Art** auf dem Messegelände Straßburg meldete für ihre Ausgabe 2015 den Verkauf von rund 900 Werken verschiedener Preisklassen. An fünf Messetagen einschließlich Vernissage trafen rund 24.000 Besucher, auf 97 Galerien aus acht Ländern. **epm**

Bild: epm

Messen Offenburg und Straßburg 25 Jahre Kooperation

Es begann 1991 mit der Sonderpräsentation „Erlebnis Elsass – Wir laden Sie ein“ der Straßburger Messegesellschaft Sofex auf der Oberrhein Messe in Offenburg. Im Jahr darauf setzte sich die vereinbarte wechselseitige Beschickung mit „Baden-Württemberg zu Gast auf der Foire Européenne“ fort. 1995 zog sich die Straßburger Messe zurück. Der Grund: mangelndes Interesse der französischen Aussteller, weil ihr Angebot auf deutscher Seite zu wenig nachgefragt wurde. Anders die deutschen Aussteller von Baumaterialien, Handwerk, Freizeitangeboten oder Haushaltshilfen. Sie sind seit 1996 jährlich auf der Straßburger Verbrauchermesse im September vertreten. Die Messe Offenburg-Ortenau plant die Stände in der „Deutschlandhalle“ und fungiert als Vermittler zwischen der Straßburger Messe und den deutschen Ausstellern. **epm**

Messebeteiligungen in Frankreich Französisch ist Pflicht

Böse Überraschung für die 20 deutschen Aussteller in der „Deutschlandhalle“ auf der diesjährigen Verbrauchermesse „Foire Européenne“ in Straßburg Anfang September: Die deutschsprachigen Produktpräsentationen gegenüber einem kundigen elsässischen Messepublikum, die alle Jahre zuvor problemlos verlaufen sind, wurden überraschend mit saftigen Geldbußen seitens der französischen staatlichen Behörden belegt. Grundlage für dieses Vorgehen ist ein Dekret von 1995 zum Schutz der französischen Konsumenten, das auch bei Verbraucherschützern in der Region als überholt gilt. Bezogen auf die Beteiligung an Verbrauchermessen und Märkte verlangt es, dass das gesamte Schriftmaterial einschließlich Werbeflyer und Werbeplakate in französischer Sprache erstellt sein müssen und auch das Standpersonal Französisch sprechen muss. **epm**



Spitzenleistungen aus dem Südwesten

Steif, Stihl, Hansgrohe – in keinem anderen Bundesland ist die Zahl der Firmen, die wirtschaftlich in der oberen Liga mitspielen, so groß wie in Baden-Württemberg. Daneben gibt es zahlreiche „Hidden Champions“, die in der Öffentlichkeit eher unbekannt sind, jedoch in ihrer Branche eine wichtige Rolle spielen. Aus den baden-württembergischen Erfolgsgeschichten hat das SWR Fernsehen eine TV-Serie gemacht, die zumeist mittwochs ausgestrahlt wird. Dazu ist 2014 auch ein Buch erschienen, in diesem Jahr dann der zweite Band. Erzählt wird etwa die Geschichte von hierzulande bekannten Firmen wie Hansgrohe, Testo, Storz und natürlich vom Europa-Park. Aber auch unbekanntere Unternehmen wie beispielsweise die KBC Stoffdruckerei oder Gerriets Bühnentechnik werden vorgestellt. **ew**

Felicitas Wehnert | Made in Südwest
Belsler | 128 Seiten | 19,99 Euro

Vorbereitung auf den „Wirtschaftsfachwirt“

Die IHK-Weiterbildung zum Wirtschaftsfachwirt erfreut sich seit Jahren wachsender Beliebtheit. Zum einen kann der Arbeitgeber von einem Mitarbeiter mit zusätzlichem betriebswirtschaftlichen Know-how profitieren, zum anderen ist die Fortbildung für den Arbeitnehmer oft mit einem beruflichen Aufstieg verbunden. Bei der Vorbereitung auf die Prüfung „Recht und Steuern“ hilft dieses Trainingsbuch. Darin werden typische Fragestellungen erläutert und Hinweise auf Fallen sowie Denkfehler gegeben. Prüfungsanwärter können sich an zahlreichen Übungsaufgaben versuchen und ihre Lösungen mit denen im Buch vergleichen. Bei Schäffer-Poeschel sind zudem die Titel „Prüfungstraining Unternehmensführung für Wirtschaftsfachwirte“ und „Prüfungstraining Wirtschaftsfachwirt: Rechnungswesen“ erschienen. **lis**

Axel Hanses, Martin Vosen | Prüfungstraining Wirtschaftsfachwirt: Recht und Steuern
Schäffer-Poeschel | 108 Seiten | 29,95 Euro



Glücksgefühle im Arbeitsalltag

Spaß bei der Arbeit ist für viele Arbeitnehmer ein Fremdwort. Rund 70 Prozent aller Angestellten in Deutschland sind laut einer Meldung des Haufe-Verlags in ihrem Unternehmen unzufrieden, etliche machen nur Dienst nach Vorschrift. Fehlt die Motivation, geht auch Kreativität verloren und der einzelne schöpft sein Potenzial nicht aus, psychische Krankheiten nehmen zu. Für die Wirtschaft bedeutet das nach Schätzungen von Experten einen jährlichen Verlust im zweistelligen Milliardenbereich – verursacht durch hohe Fluktuation, Fehlzeiten und ineffiziente Abläufe. Der Management-Coach und Autor Edwin Prelog zeigt auf, wie es anders geht. Er identifiziert Faktoren, die zum Unwohlsein am Arbeitsplatz beitragen und gibt Empfehlungen, wie eine positive Mitarbeiterführung funktioniert. **wis**

Edwin Prelog | Die Traumfabrik
Haufe | 200 Seiten | 29,95 Euro

Aufbewahrungsanforderungen für Firmen

Eine Vielzahl von Kriterien sind bei der Umsetzung der handels- und steuerrechtlichen Aufbewahrungspflichten zu beachten. Bei Nichterfüllung können erhebliche Konsequenzen drohen. Besondere Aufmerksamkeit kommt den aktuellen „GoBD“ der Finanzverwaltung zu. Das steht für „Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“. Der Leser erfährt, wer aufbewahrungspflichtig ist und was in welcher Form wie lange wo aufbewahrt werden muss. In einem Dokumententypverzeichnis werden die Aufbewahrungsanforderungen und Aufbewahrungsfristen tabellarisch und praxisorientiert dargestellt. **lis**

AWV (Hrsg.) | Aufbewahrungspflichten und -fristen nach Handels- und Steuerrecht
Erich Schmidt Verlag | 208 Seiten | 39,80 Euro

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Tourismusunternehmen Region Freiburg (12 Mitarbeiter, GmbH, Warenzeichen), am Markt etabliert: Gute Situation Umsatz, Wachstum, Ertrag, Auftragsbestand. Pressearbeit international, Internetauftritt, Brandmarketing. Regionale Tätigkeit, Überregionale Expansion, Integration in einen bestehenden Verbund möglich. Tägliche Beteiligung als Geschäftsführer (100 TD Euro, 10 % Geschäftsanteile), alternativ Übernahme des Unternehmens. Befristete Begleitung möglich. Wir freuen uns darauf, mit Profis aus dem Tourismus ins Gespräch zu kommen. Vertraulichkeit ist garantiert. **LR-EX-A-57/16**

Gasthaus in sehr gutem Zustand und voll ausgestattet, südlich von Freiburg (5 km) zu verpachten. Circa 80 Innenplätze und Gartenterrasse mit 40 Außenplätzen. Parkmöglichkeiten und gute Infrastruktur (Bus, Bahn) vorhanden. Verpachtung ausschließlich an Branchen-Fachleute. **LR-EX-A-58/16**

Im Raum Freiburg ist eine 400 qm große Holzwerkstatt mit gut ausgerüstetem Maschinenpark sowie einem über 30-jährigen Kundenstamm zu verkaufen. Die Spezifikation liegt auf Kleinserienfertigung von hochwertigen Massivhölzern. Unsere Produkte werden im ganzen deutschsprachigen Raum vertrieben. CNC und CAD-Kenntnisse sind von Vorteil. **LR-EX-A-60/16**

Sie führen erfolgreich Ihr Unternehmen und haben keinen Nachfolger? Betriebswirt (52 Jahre) mit viel Erfahrung und gesundem Menschenverstand (Schwerpunkte Marketing/Vertrieb) hat Interesse an einer Betriebsübernahme auf Rentenbasis. Mit einer fundierten Einarbeitung ist eine Tätigkeit in vielen Branchen vorstellbar. Zuschriften bitte nur mit kurzer Unternehmensdarstellung. **LR-EX-N-61/16**

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

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

Verkaufe altershalber mein kleines Reiseunternehmen. Spezialisiert auf individuelle Ausflüge ins Elsass. Seit 16 Jahren bekannt durch Presse und TV. Inkludiert ist viel Insiderwissen: Routen, Geheimtipps und hilfreiche Adressen. Ebenso wie der Firmenname, die Webseite und die Internet-Adresse mit gutem Ranking. Keine Mitarbeiter. Falls gewünscht, kann ein zeitlich befristetes Consulting vereinbart werden. **LR-EX-A-62/16**

Nachfolger für metallverarbeitendes Gewerbe gesucht. Das im Schwarzwald-Baar-Kreis seit über 30 Jahren bestehende erfolgreich geführte Familienunternehmen verfügt über einen treuen Kundenstamm, der auch überregional zu verzeichnen ist. Mit derzeit elf Mitarbeitern, davon vier Einsteller, sowie Fanuc-gesteuerten Dreh- und Fräsmaschinen arbeitet das Unternehmen äußerst wirtschaftlich. Durch hervorragendes Know-how sind komplexe Produkte in allen bekannten zerspanenden Werkstoffen und NE-Metallen fertigbar. Eine Einarbeitung kann gewährleistet werden. **VS-EX-A-19/16**

Produzierendes Gewerbe mit eigenem Handel zu verkaufen. Zum Verkauf steht ein metallverarbeitendes Gewerbe nach erfolgreicher Marktplatzierung und einer gelungenen Erneuerung der gesamten Marke, erfolgreicher Weiterentwicklung von Produktion und Vertrieb. Das vor über 160 Jahren gegründete Unternehmen ist eine von Traditionen geprägte Messerschmiede mit eigenem Handel. Das Unternehmen spezialisiert sich auf das Herstellen hochwertiger Messer, welche hochwertigste Qualität und Funktionalität verkörpern. Gerne werden wir Ihnen bei Interesse umfassende Informationen zukommen lassen. **VS-EX-A-16/16**

Nachfolger für profitables Drei-Sterne-Hotel gesucht. Neuwertiges und profitables Hotel wird aus Altersgründen zum Verkauf angeboten und sucht einen Nachfolger. 8 TOP ausgestattete Suiten und ein tolles Ambiente im Hotel. Das Hotel ist voll ausgestattet mit kleinem Wellnessbereich und erweiterbar. Momentan wird kein Restaurant betrieben, wäre aber möglich. Es sind 38 Sitzplätze vorhanden. **VS-EX-A-14/16**

Wohnwagenvermietung Nachfolger gesucht. Zum Verkauf steht eine seit 13 Jahren bestehende Wohnwagenvermietung am Bodensee. 3 Parzellen können zur Miete übernommen werden. Die 6 Jahre alten Wohnwagen können zum Zeitwert abgekauft werden zuzgl. Inventar und Vorzelte. Mit verkauft wird die URL. Das Geschäft wird

altershalber zum Saisonende 2017 aufgegeben. Ideal für Camper, verbinden Sie Hobby mit dem Geschäft. **VS-EX-A-17/16**

Servicebetrieb für Fabrik-Krananlagen sucht tätige Beteiligung oder Übernehmer. Fester Kundenstamm mit langjährigen treuen Kunden vorhanden. Möglich und erwünscht wäre zunächst eine Kooperation mit einem Elektroinstallationsbetrieb zwecks späterer Gesamtübernahme des Betriebes bzw. 100 % Geschäftsanteile der GmbH. **KN-EX-A-451/16**

Agentur für Staffing und Recruitment mit Sitz in Deutschland und der Schweiz sucht altersbedingte Nachfolge. Wir können den Betriebsübergang begleiten. Die Geschäftsidee fokussiert den Weltmarkt und Ausbau mit retired Expats für unterschiedliche Märkte. **KN-EX-A-450/16**

Solar-Unternehmen mit Sitz am Bodensee und in der Schweiz sucht altersbedingt Nachfolge. Geschäftsschwerpunkt liegt im Off-Grid und der mobilen Solartechnik. Aufgrund der besseren Accu-Technik und den zu erwartenden neuen Accu-Leistungen und PV-Wirkungsgrade ist die Solartechnik für Selbstversorger bald ein boomender Markt. **KN-EX-A-449/16**

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

Geschäftsbereich Kabinen für Aufsitzmäher zu verkaufen. Vertrieb bisher ausschließlich über den Fachhandel. Konstruktion in 3D incl. Dokumentation, Marketingunterlagen, Website und Adressliste für Fachhandel europaweit vorhanden. Umsatzklasse 25.000 - 30.000 Euro p. a., bei entsprechendem Engagement und Markterweiterung ausbaufähig. **KN-EX-A-448/16**

Minikaufhaus in blendender Verfassung. Stichwort: Ökochic. Gegründet 2002, seit 2008 in Konstanz. Top Lage, edle Schaufensterfront. 2 Einheiten, zusammen 300 qm; Verkaufsfläche ca. 170 qm. Raumhöhe teilweise über 5 m. Mietvertrag bis 2024. Zeitlose Kollektion: Kleider, Schuhe, Lederwaren, Accessoires, Geschenkartikel, Messer. Beste Beziehungen zu mehr als 50 Lieferanten aus aller Welt. Gesichertes Markenportfolio. Chance: Übernahme, Geschäftsführung, Zusammenarbeit. **KN-EX-A-447/16**

Wäscherei und Textilreinigung mit einem durchschnittlichen Jahresumsatz in Höhe von 500.000 Euro mit Standort südlicher Schwarzwald sucht wegen gesundheitlicher Probleme des Betriebsinhabers kurzfristig einen Nachfolger bzw. einen geeigneten Geschäftsführer. **KN-EX-A-445/16**

Verkauf/Übernahme (im Paket oder einzeln) einer AG mit sechs am Markt etablierten, patentrechtlich geschützten Marken (Serienmarken), die die Branchen Metall, Fahrzeuge, Immobilien, Energie, Holz und Medizin abdecken. Umsatz- und Erlössteigerungen durch die Markennutzung sind in DACH nachweisbar. Die Marken sind auch für die Marktneuerschließung durch Investoren nutzbar. Der Inhaber bietet als langjähriger Vertriebsexperte (mit Führungs- und Trainererfahrung) seine Unterstützung bei der Neupositionierung an. **KN-EX-A-413/16**

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 68).

Angebote und Gesuche werden einmalig 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 Südlicher Oberrhein).

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

KOOPERATIONSBÖRSE

Ich suche nach Kooperationspartnern im Bereich Maschinenbau und Produktionsbetriebe mit Betriebsmittelbau. Ich betreibe ein Konstruktionsbüro und biete Dienstleistungen in folgenden Bereichen an: Maschinen- und Anlagenbau,

Automatisierung, Vorrichtungsbau und Rohrleitungsplanung in 3D. Besondere Erfahrungen habe ich mit Anlagen der Folien-, Papier- und Textilverarbeitung, von der Beschichtung bis zur Konfektionierung. Auch die ATEX-Richtlinie 2014/34/EU ist für mich ein bekanntes Gebiet.

LR-K-07/16

Partner für Demenz-Netzwerk gesucht. Suche engagierte und motivierte Partner, die Interesse haben, ein Demenz-Netzwerk im Raum südwestlicher Schwarzwald/Bodensee/Breisgau ins Leben zu rufen. Konzeptionen und Businessplan sind ausgearbeitet. Für die Realisierung sind Erfahrung, Know-how und Kompetenz absolute Voraussetzung, für die Umsetzung sind vor allem Kapital und Beziehungen zu generieren.

VS-K-5/16

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Marktführer sucht Handelsvertreter in der Wellness-, Beauty- und Medizinbranche. Unsere Systeme sind in der apparativen Kosmetik absolute Innovationen mit modernster Technologie und höchster Effizienz. Sofort sicht- und messbare Ergebnisse schon nach der ersten Behandlung in den Bereichen Umfangreduktion und Hautstraffung. Weiterhin überzeugen wir in der dauerhaften Haarentfernung als Einziger völlig schmerzfrei.

VS-HV-9/16

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Für die Einführung eines neuartigen Einzelhandelskonzeptes im Bereich Parfum/Kosmetik suchen wir einen Investor mit 60.000 Euro Beteiligungskapital in Form eines partiarischen Darlehens mit Festverzinsung plus Gewinnbeteiligung.

KN-B-239/16

Eine Handbrause von Hansgrohe

Für füllig weiche
Tropfen

In unserer Rubrik „Aus dem Südwesten“ stellen wir Produkte vor, die viele kennen, aber von denen wenige wissen, dass sie in der Region hergestellt werden. Dieses Mal: die Handbrause „Raindance Select“.

Innovationen aus Tradition

Der 115 Jahre alte Brausen- und Armaturenhersteller Hansgrohe ist ein Pionier auf dem Gebiet der Brausen. Firmengründer Hans Grohe brachte 1928 die erste erschwingliche Handbrause auf den Markt. 1953 erfand er die Brausestange, die zusammen mit der Handbrause die bisher übliche Kopfbrause verdrängte. 1968 stellte Hansgrohe die weltweit erste Handbrause mit verstellbaren Strahlarten vor und 2003 begann mit den Raindance-Brausen (große Strahlscheibe, flacher Brausekopf) eine neue Ära. Die Raindance-Handbrausen haben Hansgrohe zu einem der führenden Hersteller im Brausensegment gemacht. Und es wird immer weiter getüftelt und entwickelt. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung beschäftigt 100 der insgesamt 3.800 Mitarbeiter, davon sind zehn in einem Strahlforschungslabor tätig, das sich ausschließlich mit den möglichen Strahlarten des Wassers beschäftigt. Abgesichert werden die ständig neuen Erfindungen von Hansgrohe mit mehr als 17.000 Gebrauchsmustern. 30 Prozent der aktuellen Produktpalette sind jünger als drei Jahre. Zu den technologischen Innovationen gesellt sich seit vielen Jahren ein ausgefeiltes Design der Produkte. Ungezählte Designpreise verknüpfen sich mit dem Namen Hansgrohe.

Das Produkt

Seit 2005 kommt in den Raindance-Brausen die sogenannte „Airpower“ zum Einsatz: Im Inneren des Brausenkopfes wird Wasser mit Luft verwirbelt. Die Folgen: Die Strahlen werden füllig weich, spritzen weniger, erhöhen das Duschvergnügen und machen das Duschen in Sachen Wasser- und Energieverbrauch sparsamer. Das Wort „Select“ im Namen der Handbrause, die wir hier abbilden, beschreibt, dass der Brause auf Knopfdruck drei verschiedene Strahlarten zu entlocken sind: Die einen „streicheln“, die nächsten „beleben“ und die dritten schließlich „massieren“.

Die Raindance Select Handbrause gibt es mit 12 und mit 15 Zentimetern Durchmesser. Sie ist circa 24 Zentimeter lang und wiegt lediglich 28 Gramm. Sie besteht aus rund 20 Einzelteilen.

Die Produktion

Die Raindance-Brausen werden aus einem speziellen Kunststoff gefertigt und in einem aufwendigen Galvanikverfahren mit einer Chromschicht überzogen. Produziert werden alle Brausen in Offenburg, im Brausenwerk von Hansgrohe. Jährlich werden hier Millionen von Handbrausen hergestellt (außer Raindance auch andere Typen). Neben der Kunststoffspritzerei und der Galvanik sind im Offenburger Werk auch die Montage, das Prüfen und die Verpackung untergebracht. Im nächsten Jahr wird hier eine neue moderne Kunststoffgalvanik entstehen, Hansgrohe investiert dafür 30 Millionen Euro. Wer übrigens die Duschen ausprobieren möchte, der kann dies in der „Aquademie“ am Firmenstammsitz in Schiltach tun.

Das Unternehmen

Hansgrohe steigert seinen Umsatz seit vielen Jahren kontinuierlich. 2015 lag dieser bei 964 Millionen Euro. Das Ziel für das laufende Jahr lautet eine Milliarde Euro. Der Exportanteil am Umsatz beläuft sich auf 77,3 Prozent. Hansgrohe exportiert in 140 Länder weltweit. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen lag vergangenes Jahr bei 187,5 Millionen Euro, die Investitionen beliefen sich auf 55 Millionen Euro. Das Unternehmen gehört zu 68 Prozent der amerikanischen Masco Corporation in Michigan und zu 32 Prozent der Familie Klaus Grohe.