

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

APRIL 2017

Gewerbevereine heute

Gemeinsam zum Ziel



Tourismusbilanz 2016

Die Region ist bei Besuchern aus Deutschland so beliebt wie nie

240-Millionen-Projekt

Das Pharmaunternehmen Roche saniert Kesslergrube in Grenzach

Fotobücher fürs Land

CEWE produziert jährlich rund eine Million Exemplare in Eschbach

IHK

Industrie- und Handelskammern
Hochrhein-Bodensee
Schwarzwald-Baar-Heuberg
Südlicher Oberrhein

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Gewerbevereine gibt es in den allermeisten Gemeinden, und der überwiegende Anteil der jeweiligen ortsansässigen Handels-, Dienstleistungs- sowie Handwerksunternehmen sind Mitglieder. Wie sollen sich die Vereine angesichts des zunehmenden Onlinehandels und des Attraktivitätswettbewerbs zwischen größeren und kleineren Städten positionieren? Unter der Schlagzeile „Quo vadis Gewerbevereine?“ haben die IHK Südlicher Oberrhein und der Handelsverband Südbaden kürzlich eine gut besuchte Veranstaltung organisiert. Dort gewonnene Erkenntnisse sowie drei Beispiele aus dem Regierungsbezirk bilden das Titelthema dieser Ausgabe (Seite 6).

In Grenzach-Wyhlen saniert das Pharmaunternehmen Roche seinen Teil der sogenannten „Kesslergrube“, ein Gebiet, in dem bis in die Siebzigerjahre Abfälle aller Art – vom Hausmüll bis zu Rückständen aus der Chemie- und Pharmaproduktion – abgelagert wurden. Der technische und finanzielle Aufwand ist enorm – die Sanierung kostet 240 Millionen Euro (Seite 34).



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Einen großen Teil unserer Nachrichten aus der heimischen Unternehmenswelt nehmen in dieser Ausgabe Berichte über das Geschäftsjahr 2016 von Sparkassen und Volksbanken ein. Überall sind die Zinserträge aufgrund der EZB-Politik rückläufig, die Institute reagieren mit Einlagengebühren für große öffentliche und Unternehmenskunden, der Verstärkung ihrer Onlineaktivitäten, der Schließung kleiner Filialen und dem langsamen Abbau des Personalstamms (ab Seite 38).

Vor 100 Jahren war die Herstellung von Zigarren einer der größten Wirtschaftszweige in der Ortenau. Davon ist (fast) nichts geblieben. Doch die Zigarre kehrt als Lifestyleprodukt zurück. Gregor Grüb aus Lahr, im Hauptberuf Geschäftsführer des „abrazo“-Herstellers Oscar Weil, hält die Tradition mit seiner Marke „Herr Lehmann“ am Leben. Grüb ist unser Kopf des Monats (Seite 12).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

4 PANORAMA

6 > TITEL

Gewerbevereine heute:
Gemeinsam zum Ziel

10 LEUTE

Thomas Schmidt/Oliver Kamenisch
Sybill Storz
Georgios Dimitriou/Robert Wehrle
Birgit Erb/Theo Erb
Dirk Schallock/Raymond Engelbrecht
Jörg Straub/Marc Ullrich
Oliver Benz/Stephan Bartosch/
Helgard Berger

12 Kopf des Monats: Gregor Grüb

15 Gründer: Stefan Kruck

16 Eric Jankowsky, Konrad Otto-Zimmermann/Mareike Schalberger

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

- > 34 Roche Deutschland
- 36 Hansgrohe, Testo
- 37 BIPSO, Familienbrauerei Ketterer
- 38 Volksbank Freiburg,
Volksbank Breisgau-Süd
- 39 Volksbank Breisgau Nord,
GLS Bank Freiburg, Commerzbank
- 40 Sparkasse Freiburg-Nördl. Breisgau,
Sparkasse Staufen-Breisach

> Themen der Titelseite



6

TITELTHEMA: Gewerbevereine heute

Gemeinsam zum Erfolg

Gewerbevereine gibt es teilweise seit über hundert Jahren und in mehr als drei Viertel der südbadischen Gemeinden. Wie sie auch in Zeiten von Onlinehandel und Wettbewerbsdruck der Oberzentren erfolgreich sein können, darum geht es in unserer Titelgeschichte.



12

Kopf des Monats

Gregor Grüb

Er bewahrt eine Tradition aus der Ortenau vor dem Verschwinden: Gregor Grüb hat mit einem Geschäftspartner die Cigarren-Manufaktur Herr Lehmann gegründet. Im Hauptberuf ist der 43-Jährige Chef der Oscar Weil GmbH in Lahr.

Tourismus 2016

Volle Fahrt voraus

Ob Bodensee oder Schwarzwald, ob Konstanz oder Freiburg: Urlaub in der Region ist bei Gästen aus Deutschland beliebter denn je. 2016 verbuchten die Beherbergungsbetriebe im Regierungsbezirk 6,5 Millionen Ankünfte und 17,9 Millionen Übernachtungen.



Bild: Achim Mende

44

- 41 Sparkasse Offenburg, Sparkasse Hochrhein
- 42 Marquardt-Gruppe, Strabag Real Estate, Gisinger-Gruppe
- 43 Hotel Ritter Durbach

44 THEMEN & TRENDS

- 44 Tourismus: Urlaub in der Region ist beliebt wie nie
- 46 Der Flughafen Colmar: Basis für Businessflüge

48 PRAXISWISSEN

- 48 Recht
- 51 Steuern
- 52 Innovation
- 54 International
- 55 Umwelt

56 MESSEN

- 56 Kalender
- 57 News

72 > DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
CEWE-Fotobücher

STANDARDS

- 68 Impressum
- 58 Literatur
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Gesamtausgabe ist ein Prospekt der Wortmann AG in Hüllhorst beigelegt.
Einem Teil der Auflage liegt eine Verlegerbeilage „Wirtschaftsraum rund um den Bodensee“ und eine Beilage der Regatix Betriebseinrichtungen GmbH in Ilsfeld bei.

Aus dem Südwesten

Fotobücher aus Eschbach

Die Firma CEWE ist der größte europäische Hersteller von Fotobüchern. Das Unternehmen, das seinen Hauptsitz in Oldenburg hat, produziert an fünf deutschen Standorten. Im Gewerbepark Breisgau in Eschbach entstehen alle Bücher für Baden-Württemberg.



72



Studie der Universität Konstanz Wie Lob wirkt

Verbale Anerkennung von Leistung funktioniert – allerdings auf eine unerwartete Weise: Von dem Lob werden nicht diejenigen motiviert, deren Leistung anerkannt, sondern die, deren Leistung nicht hervorgehoben wird. Das ist das Ergebnis einer Studie, die der Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Konstanz, Nick Zubanov, gemeinsam mit Nicky Hoogveld vom niederländischen Wirtschaftsministerium im Jahr 2012 durchgeführt hat. Die Ergebnisse wurden kürzlich veröffentlicht.

Dabei untersuchten die Wissenschaftler in einem Experiment über 300 niederländische Studienanfänger aus 15 ausgewählten Tutorien der Mikroökonomie. Die 30 Prozent der Studierenden mit den besten Leistungen wurden vor ihren Kommilitonen gelobt. Ihre Ergebnisse in den folgenden Klausuren verbesserten sich nicht. Die Studierenden, die gerade unterhalb der besten 30 Prozent ihrer Gruppe lagen, steigerten ihre Leistung dagegen deutlich. „Menschliches Verhalten wird durch das jeweilige Verständnis der Norm beeinflusst“, kommentierte dies Nick Zubanov. Das treffe auch auf die Arbeits- und Universitätswelt zu. Durch die Anerkennung einer Leistung werde die Norm kommuniziert. Daher würden die Teilnehmer, die nicht durch die Anerkennung hervorgehoben werden, motiviert, ihre Leistung anzupassen und sich mehr anzustrengen, so der Wissenschaftler.

Bild: studiestoks - Fotolia

sum

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2016/2017

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Nov.	Dez.	Jan.	Nov.	Dez.	Jan.	Nov.	Dez.	Jan.	Nov.	Dez.	Jan.
Stadtkreis Freiburg	40	40	42	8	8	8	192	228	171	105	120	103
Breisgau-Hochschwarzwald	92	92	92	18	18	18	306	266	251	145	124	119
Emmendingen	65	65	66	13	13	13	235	178	179	153	106	108
Ortenaukreis	219	219	220	46	46	46	1113	905	892	524	420	388
Südlicher Oberrhein	416	416	420	85	85	85	1846	1577	1492	927	770	717
Rottweil	104	104	102	21	21	20	446	392	394	201	196	186
Schwarzwald-Baar-Kreis	152	152	160	27	27	27	440	358	439	177	158	176
Tuttlingen	134	134	140	29	29	29	599	567	504	333	325	265
Schwarzwald-Baar-Heuberg	390	390	402	77	77	77	1486	1318	1338	711	679	628
Konstanz	77	77	75	17	17	16	486	446	452	258	236	248
Lörrach	90	90	88	18	18	18	375	340	351	226	221	215
Waldshut	55	55	56	12	12	12	279	230	224	116	90	106
Hochrhein-Bodensee	222	222	219	47	46	46	1139	1015	1027	599	547	569
Regierungsbezirk Freiburg	1028	1028	1041	208	208	208	4471	3910	3856	2237	1997	1914
Baden-Württemberg	4325	4323	4375	1131	1130	1131	30517	27954	24218	17631	16234	13731

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 4/2017)

Gewerbeförderung im Vergleich IHKs gut aufgestellt

Die baden-württembergischen IHKs sind besser aufgestellt als die entsprechenden Einrichtungen in Österreich, der Schweiz und Frankreich. Das ist das Ergebnis eines Benchmarkings, bei dem die Fachreferenten der Länder ihre Leistungen verglichen haben. Das Basisangebot der Leistungen sei qualitativ und quantitativ überall vergleichbar und stets gut, so ein Ergebnis. Zu den Besonderheiten der baden-württembergischen IHKs, die die Nachbarn nicht im Angebot hätten, gehören die Finanzierungssprechstage mit L-Bank, Bürgschaftsbank und Mittelständischer Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg. Mit der Gründungswerkstatt Deutschland und damit verbundenen regionalen Gründungswerkstätten leisten die IHKs fundierte Unterstützung, die es in dieser Form in den Nachbarländern ebenfalls nicht gibt. Eine weitere Spezialität ist das Moderatorenkonzept zur Sicherung der Unternehmensnachfolge. Mit diesem Instrument geben einzelne IHKs gezielte Hilfe in allen Phasen einer Übergabe.

bwihk

Studie zu Unternehmensnachfolge Problem Übergabe

Häufig sind die Fußstapfen groß, in die potenzielle Übernehmer treten müssen: Das Thema Nachfolge wird für Seniorchefs hierzulande zunehmend zur Herausforderung. Gleichzeitig steigt aber auch das Übernahmeinteresse. Das ist das Ergebnis des aktuellen Reports zur Unternehmensnachfolge des DIHK. Er basiert auf mehr als 21.000 Kontakten von IHK-Beratern mit Seniorunternehmern und potenziellen Übernehmern. Danach haben die IHKs 2015 rund 20 Prozent häufiger Beratungsgespräche zur Übernahme eines Unternehmens geführt als 2014. „Das ist der erste Anstieg seit sieben Jahren. Besonders erfreulich: Es gibt immer mehr weibliche Interessenten“, so DIHK-Präsident Eric Schweitzer. Demografiebedingt sei die Zahl der Alt-Inhaber auf Nachfolgersuche aber erneut gestiegen – um knapp neun Prozent.

Die Probleme: Vier von zehn Unternehmen finden nicht den passenden Interessenten. Grund sind die häufig schwierigen Nachfolgeverhandlungen. Insbesondere beim Kaufpreis klaffen die Vorstellungen oftmals weit auseinander. Zudem sei „ein Familienautomatismus zur Übernahme des Unternehmens durch Tochter oder Sohn immer seltener anzutreffen“, so Schweitzer. Mit der Einigung bei der Erbschaftssteuer hätten Familienunternehmen jetzt zwar Rechtssicherheit. „Allerdings wird die Übergabe an die nächste Generation für viele Unternehmen teurer. Das erschwert Kindern zusätzlich die Übernahme des elterlichen Betriebes.“ (Zum Thema siehe auch Literatur Seite 58 unten.)

dihk



Bild: Nicole Efinger - Fotolia

Februar 2017 VERBRAUCHERPREIS-INDEX



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

Innovationspreis ausgeschrieben Klima und Umwelt

Die Bewerbungsphase für den Deutschen Innovationspreis für Klima und Umwelt läuft. Bis zum 31. Mai können sich deutsche Unternehmen, Einzelpersonen und Forschungseinrichtungen mit herausragenden Innovationen im Bereich Klima- und Umweltschutz bewerben. Mit insgesamt 125.000 Euro werden innovative Prozesse, Produkte und Dienstleistungen sowie klima- und umweltfreundliche Technologietransferlösungen für Schwellen- und Entwicklungsländer in fünf Kategorien prämiert. Das Bundesumweltministerium und der Bundesverband der Deutschen Industrie vergeben den Preis gemeinsam.

sum

i www.iku-innovationspreis.de

Erfolgsfaktor Familie Mehr Rendite

Wer familienfreundlich ist, ist nicht nur ein guter Arbeitgeber, sondern auch ein kluger Geschäftsmann: Einer vom Bundesfamilienministerium in Auftrag gegebenen Studie zufolge liegt das Renditepotenzial von Vereinbarkeitsmaßnahmen in Unternehmen bei bis zu 40 Prozent. Der DIHK engagiert sich daher im Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“. Ziel ist, dass Familienfreundlichkeit zum Markenzeichen der deutschen Wirtschaft wird. Die Mitgliedschaft ist kostenfrei, über 6.400 Betriebe sind dabei.

dihk

www.erfolgsfaktor-familie.de/netzwerken



Wohin entwickeln

Erfolg

Gewerbevereine gibt es in circa 80 Prozent aller südbadischen Gemeinden. Viele Mitglieder der IHK-Vollversammlungen und -Handelsausschüsse gehören auch Gewerbevereinen an oder sind deren Vorsitzende. Dem wachsenden Onlinehandel und dem Wettbewerbsdruck der großen auf die kleinen Städte können aktive Gewerbevereine mit attraktiven, auf ihre Gemeinden zugeschnittenen Strategien und Angeboten begegnen. Wir berichten über eine Veranstaltung der IHK Südlicher Oberrhein zu diesem Thema und zeigen drei Beispiele aus dem Regierungsbezirk.

Beispiel Staufen

Staufen, knapp 8.000 Einwohner groß, hat Stadtrechte seit dem 13. Jahrhundert. Und es hat einen sehr regen Gewerbeverein, der bereits 1857 gegründet wurde. Heute sind hier über 180 gewerbe- und handeltreibende Betriebe, Dienstleister und Industrieunternehmen zusammengeschlossen, die Hälfte von ihnen ist auch in der Werbegemeinschaft engagiert. Mit großen Freiluftveranstaltungen um die verkaufsoffenen Sonntage und darüber hinaus hat der Verein einiges in Bewegung gebracht und dabei auch in Zusammenarbeit mit der Gemeinde dafür gesorgt, dass ein funktionierendes Parkkonzept mit entsprechender Beschilderung umgesetzt sowie Sitzgelegenheiten, Blumenkübel, Weihnachtsbeleuchtung und Baumschmuck aufgestellt beziehungsweise installiert wurden und werden. Es gibt eine multimediale Stadtführung, den Staufen-Gutschein, der in fast allen Geschäften eingelöst werden kann, und eine sogenannte Altgeldaktion. Zu den Events gehören „Blühendes Staufen mit Modemeile“ (siehe Bild unten), eine Osteraktion, ein Oldtimersonntag, die dreitägige Veranstaltung „Wein und Musik“, das Ereignis „Fabelhaftes Staufen“, der Weihnachtsmarkt und die Lichternacht. „Die Stadt ist jeweils voller Menschen“, sagt Helmut Zimmermann, der Vorsitzende des Gewerbevereins Staufen und gleichzeitig erster Bürgermeisterstellvertreter. Er hat in drei Wahlperioden (insgesamt über 15 Jahre) den Gewerbeverein geführt und maßgeblich zu den Erfolgen beigetragen. **upl**



Grafiken: Fotomek - Fotolia

Der innerstädtische beziehungsweise innerörtliche Handel steht vor einigen Herausforderungen. „Quo vadis Gewerbeverein?“ lautete daher die Fragestellung einer Veranstaltung der IHK Südlicher Oberrhein, zu der 13 Bürgermeister, 42 Vorsitzende von Gewerbevereinen und weitere Gäste kürzlich nach Breisach-Niederrimsingen kamen. Philipp Frese, Präsident des Handelsverbandes Südbaden und Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK, berichtete, dass in Deutschland 50.000 Geschäfte während der nächsten Jahre aufgegeben würden. Leerstände (jetzt schon fünf bis sieben Prozent) und Verödungen der Orte drohten und würden dann zu einem Problem für diejenigen Firmen, die ihre Standorte hielten.

Olaf Kather, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes Südbaden, ordnete die Gewerbevereine in einen größeren Zusammenhang ein. Die stärkste Bedrohung für die Innenstädte sei nicht das vermehrte Online-shopping, sondern der Wettbewerb zwischen den einzelnen Standorten. In diesem Wettbewerb hätten Städte mit Ambiente große Chancen. Wohnen, Arbeiten und Handel zusammen machten die Attraktivität aus. Wichtig sei, dem Käufer eine Balance zwischen Spannung und Entspannung, zwischen Bewegung und Verweilen zu bieten. Gefordert seien ein breites Warenangebot und Markenvielfalt, Aufenthaltsqualität, Unterhaltung und Serviceleistungen, freies WLAN, Erreichbarkeit, Sauberkeit, Sicherheit und auch eine gute Beleuchtung. Die enge Kooperation aller Spieler – nicht nur des Handels, sondern auch der Gastronomie, der

sich Gewerbevereine?

mittels Gemeinschaft

Dienstleistungen, des Handwerks und verarbeitenden Gewerbes – sei nötig. Und es brauche einen engagierten Vorsitzenden, einen Citymanager oder einen „kommunalen Kümmerer“. Der Einzelhandel verliert laut Kather künftig außerhalb der attraktivsten 1A-Lagen an Bedeutung in Innenstädten, Stadtteil- und Ortszentren. Gastronomie, Tourismus, Dienstleistungen und Wohnen würden wichtiger. Und die Digitalisierung Sorge dafür, dass der öffentliche Raum als Erlebnis- und Begegnungsort an Gewicht gewinne.

Dies ist der Ansatzpunkt für Gewerbevereine: Sie können die regionale Verbundenheit thematisieren und bei der Gestaltung des öffentlichen Raums mitwirken, Erlebnisse schaffen und einen interessanten Mix vorantreiben sowie Erreichbarkeit und Barrierefreiheit optimieren (siehe auch Kasten rechts). Ziel ist immer, die wirtschaftlichen und politischen Interessen der Mitglieder sowie den Austausch zwischen den Mitgliedern zu fördern. Vernünftig ist, dass die Gewerbevereine mit der Lokalpolitik beziehungsweise den Bürgermeistern und den Verwaltungen zusammenarbeiten. „Zukunft entsteht durch Gemeinschaft“, sagte Kather. Dabei müssten sich auch kleine Orte nicht vor den großen fürchten. Oberzentren saugten nämlich Käufer nicht nur an, sondern sie schreckten auch ab. Das könnte Mittel- und Kleinzentren zugutekommen.

Von einem Neustart des Gewerbevereins Elzach berichteten Bürgermeister Roland Tibi und der Vorsitzende des Vereins, Ulrich Volk (siehe dazu auch „Beispiel Elzach“ auf Seite 8). Elzach ist ein Städtchen mit gut 7.000 Einwohnern, ein Unterzentrum zwischen den Mittelzentren Waldkirch und Haslach/Hausach/Wolfach. Mithilfe eines ganzen Bündels von Maßnahmen hat sich der Verein restrukturiert, von 88 Mitgliedern im Jahr 2014 auf 122 Mitglieder bis heute. Das neue Konzept hat bundesweite Aufmerksamkeit bekommen. Eines der besonderen Merkmale ist die intensive Zusammenarbeit mit der Stadt. Bis 2014 sei die Stimmung zur Stadtverwaltung getrübt gewesen, so der Vorsitzende Ulrich Volk. Bürgermeister Tibi berichtete vom runden Tisch, den der Gemeinderat, der Gewerbeverein und der Bürgermeister zusammen eingerichtet hätten und von der Stimmung im ehemaligen Gewerbeverein, einer „Mischung aus Jammern und Fordern“. Dies habe sich inzwischen „vom Jammern zum Mitmachen“ geändert. Tibi stellte zwei sehr wesentliche Maximen auf: „Die handelnden Personen müssen miteinander können“, und „man muss unbedingt professionelle Begleitung haben“. Er hob auch hervor, dass infrastrukturelle Verbesserungen Elzach helfen würden. So habe die neue Umgehungsstraße die Innenstadt wesentlich entlastet, >

■ WAS MACHT EIN GEWERBEVEREIN?

Bertram Paganini, Handlungsexperte der IHK Hochrhein-Bodensee, beschreibt einen Gewerbeverein wie folgt: Er bündelt die Anliegen, Wünsche und Ideen des verarbeitenden Gewerbes, des Handels und des Handwerks, des Gastgewerbes, der Landwirtschaft, der Dienstleistungen, kurz der lokalen Wirtschaft, nach dem Motto „Was allen gut tut, tut auch mir gut“. Er organisiert Maßnahmen, zu denen ein einzelner Betrieb nicht in der Lage wäre, etwa gemeinsame Aktionen und Werbeveranstaltungen in einer Gemeinde. Entscheidend ist der Effekt der erhöhten Aufmerksamkeit bei Kunden, wenn mehrere Betriebe für einen Standort werben. Der Verein entwickelt Ereignisse wie verkaufsoffene Sonntage (damit erlebten die Gewerbevereine in den Siebziger- und Achtzigerjahren einen großen Aufschwung), er organisiert beispielsweise Weihnachtsmärkte, veranstaltet Konzerte oder Musiktage, Modenschauen – nach Möglichkeit immer für den Ort charakteristisch oder passend. Er kann auch Gutscheinsysteme erarbeiten, sinnvolle Orts- und Parkbeschilderungen aufstellen, für Ortsverschönerungen sorgen oder für die Weihnachtsbeleuchtung. Gewerbevereine gibt es seit über 150 Jahren. Meist sind zwei Drittel bis drei Viertel der ortsansässigen Unternehmer Mitglieder. Allerdings sind nur ganz selten Filialisten dabei.

»Wohnen, Arbeiten und Handel zusammen machen die Attraktivität eines Standorts aus«



- › ebenso genügend Möglichkeiten zu parken. Die Stadt werde zudem davon profitieren, dass die Elztalbahn bis 2019 ausgebaut und dann ein Halbstundentakt eingerichtet werde. Elzach ist auch ein Beispiel dafür, dass Gewerbevereine ortsübergreifend arbeiten können. So sollen gemeinsame Projekte mit Waldkirch und Simonswald entstehen. Eine Zusammenarbeit dieser Gemeinden gibt es bereits im touristischen Sektor: das Zweitälerland.

Bei einer Diskussionsrunde stellten Wolfgang Koch aus Eendingen, Fiona Hertel aus Kehl und Helmut Zimmermann aus Staufen die Situation der jeweiligen Gewerbevereine vor. Koch betreibt in fünfter Generation die Buchhandlung Vollherbst-Koch und hat zusammen mit einem Partner ein Beratungsunternehmen für Stadtmarketing gegründet, das auf seiner Erfahrung der vergangenen zehn Jahre mit den Gewerbevereinsaktionen in Eendingen aufbaut. Koch konzipiert Generalpläne für Gewerbevereine, analysiert Chancen und Risiken des Ortes, erstellt ein Leitbild, klare Ziele und Maßnahmen, wie man diese Ziele erreichen kann. Dabei geht es um eventuell neue Strukturen, um das Finanzierungskonzept, das Einsammeln vergessener potenzieller Beteiligter sowie um professionelle Führung. Wichtig ist ihm das Kreieren passgenauer Events, die emotional ansprechen. Im Falle Eendingen geht es beispielsweise darum, das Bild des Städtchens als bedeutende Marktstadt aus dem Mittelalter ins Heute zu transportieren. So findet hier demnächst der elfte Büchermarkt mit 200 Händlern und Nicht-Professionellen statt sowie alle drei Jahre ein alemannischer Brotmarkt mit 45 Anbietern aus dem Elsass, Schwaben, dem Schwarzwald, Voralberg und sogar aus Venezuela, wohin einige Eendinger ausgewanderten. Viele tausend Besucher kommen jeweils. Außerdem gibt es einen Altstadt-Antik-Markt, der ebenfalls sehr gut besucht ist. Koch, der auch das Konzept für Elzach entwickelt hat und derzeit für Gengenbach arbeitet, ist der Überzeugung, dass manche Gewerbevereine in der Region noch bessere Arbeit leisten könnten. „Der Aktivitätsgrad des Vorstandes und der Beteiligten macht

»Die handelnden Personen müssen miteinander können, und man braucht professionelle Begleitung«



Beispiel Elzach

Als Ulrich Volk 2014 die Leitung des Gewerbevereins Elzach übernahm, hatte der ein Problem: Seine Mitglieder wurden älter und weniger, und junge Unternehmer waren kaum für einen Beitritt geschweige denn eine aktive Mitarbeit zu begeistern. „Es war klar, dass wir etwas ändern müssen“, berichtet der Schuhhändler, der von seinen Vereinskollegen an die Spitze gedrängt worden war. „Wir haben aus der Not eine Tugend gemacht.“ Als neuer Vorsitzender hat Volk, der sich selbst als innovationsfreudig und zukunftsorientiert beschreibt, den Elzacher Gewerbeverein komplett umgekrempelt und dafür weit über Elzach hinaus Lob und Anerkennung erhalten.

Aber was genau hat sich geändert? Als erstes die Mitglieder. Früher waren das vor allem Händler und ein paar wohlgesonnene Handwerker. Volk wollte aber, dass der Gewerbeverein als Einheit der ganzen lokalen Wirtschaft auftritt – für alle Gewerbetreibenden der Stadt. Deshalb hat der Gewerbeverein jetzt sieben Fachgruppen, neben den Händlern sind das die Handwerker, die Gastronomen, die auch Bäcker und Metzger einschließen, freie Berufe wie Ärzte, Anwälte oder Physiotherapeuten, Industriebetriebe sowie Banken, Gründer und sogar Verbraucher können in einer eigenen Gruppe mitreden. Auch die BDH-Klinik, der mit knapp 450 Mitarbeitern größte Arbeitgeber Elzachs, ist dem Gewerbeverein beigetreten. Die Gruppen arbeiten eigenständig und schicken einen Vertreter in den Vorstand des Gewerbevereins. Plant eine Gruppe eine Aktion, schaut sie ob es Berührungspunkte zu den anderen gibt. Laden zum Beispiel die Händler zum Antikmarkt, kümmert sich die Gruppe Gastro um den kulinarischen Teil. Der Gewerbeverein betreibt jetzt auch eine Geschäftsstelle, die Anliegen oder Anregungen seitens der Gewerbetreibenden oder Bürger entgegennimmt und sich am Management von Veranstaltungen beteiligt. Sie wird von einem externen Dienstleister, der Eendinger Agentur Meyer und Koch, geführt.

„Es geht ein richtiger Ruck durch den Ort“, beobachtet Volk. Die neue Struktur zeigt Wirkung, der Gewerbeverein konnte neue Mitglieder akquirieren, darunter auch viele jüngere. Im neuen siebenköpfigen Vorstand sind vier Mitglieder jünger als 30 Jahre. Volk ist seit vielen Jahren in der Jugendarbeit aktiv, hat dadurch Kontakt zu Jüngeren und konnte so einige motivieren, sich zu engagieren. Viele der neuen Mitglieder beteiligten sich rege daran, Veranstaltungen wie die Feier zum 125-jährigem Bestehen zu organisieren und vor allem, dem Gewerbeverein ein neues Leitbild zu geben. Es geht jetzt nicht mehr nur um den Handel, um Plastiktüten und Öffnungszeiten, sondern um größere Themen, die den ganzen Ort betreffen – um den Standort Elzach, um Arbeitsplätze und Ausbildung, um Attraktivität und Lebensqualität. „Dadurch haben wir ein ganz anderes Gehör bei der Stadt bekommen“, sagt Volk. Vier Mal pro Jahr treffen sich Vertreter der Stadtverwaltung und der Fraktionen im Gemeinderat nun mit dem Vorstand des Gewerbevereins. Das gemeinsame Ziel ist es, Elzach als Marke zu stärken.

kat

»Spürbarer Erfolg stellt sich oft erst nach vielen Jahren intensiver Arbeit ein«



Grafiken: fotomek - Fotolia

- den Unterschied zwischen gut und weniger gut“, sagt Koch. Spürbarer Erfolg stelle sich häufig erst nach fünf bis zehn Jahren intensiver Arbeit ein. Das Wichtigste: ein schlüssiges Konzept und eine klare Strategie. Helmut Zimmermann stellte den Staufener Gewerbeverein vor (siehe „Beispiel Staufen“, Seite 6) und gab auch über dessen Ausgaben beziehungsweise die

In unserer Maiausgabe wird Thomas Kaiser, Handelsreferent der IHK Südlicher Oberrhein, über die neuesten rechtlichen Entwicklungen bei verkaufsoffenen Sonntagen berichten. Er hat dazu bei der oben erwähnten Veranstaltung referiert.

i

Kosten für seine Mitglieder Auskunft. Pro Jahr braucht der Verein circa 170.000 Euro. Davon kommen 15.000 Euro aus Grundbeiträgen, 58.500 Euro aus der Werbegemeinschaft, 12.500 Euro aus Umlagen, 8.000 Euro aus Sponsoring, 42.000 Euro aus der Altgeldaktion und 30.000 Euro aus dem Staufener-Gutschein. Der Grundbeitrag der Vereinsmitglieder liegt bei 75 Euro jährlich (für alle), in der Werbegemeinschaft beläuft sich der Beitrag für Freiberufler auf 360 Euro und für die Handelsunternehmen, Dienstleister und Banken auf 450 bis 1.000 Euro, je nach Größe.

Barbara Sand, die für den Handel zuständige Referentin bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg (in deren Bezirk es in 77 Gemeinden 70 Gewerbevereine gibt) verweist auf weitere wichtige Grundsätze, die Gewerbevereine beachten sollten. Die Strategien und Aktionen müssen zur Gemeinde „passen“, eine touristisch oder auf Kurgäste ausgerichtete Stadt muss andere und für sie typische Ansätze finden, als dies ein Ort tut, der industriell geprägt ist, oder eine Gemeinde, die eine lange Geschichte hat. Darüber hinaus sei der „menschliche Weg“ von Bedeutung, das heißt, man muss das Publikum emotional ansprechen. Auch mit ganz praktischen Themen könne man viel erreichen. Und schließlich können für den Gewerbeverein die anderen Vereine (Sport, Musik, Narren) eine breite und stabile Basis abgeben, auf der die Arbeit fußen kann.

Ulrich Plankenhorn

Beispiel Schramberg

Der Schramberger Handels- und Gewerbeverein (HGV) ist quicklebendig. Eine junge Vorstandschaft hat dafür gesorgt, dass neue Ideen den Einzelhandel, aber auch Dienstleister, die Gastronomie und das Handwerk im Städtle beleben. Schramberg hat etwa 21.000 Einwohner. Es ist nicht ganz einfach für die HGV-Vorsitzende Kirsten Moosmann und ihren Stellvertreter André Alesi, alle Stadtteile verbindende Projekte zu entwickeln. Während sich auf dem Sulgen die Industriebetriebe angesiedelt haben und neue Wohngebiete entstanden, befinden sich die meisten Geschäfte, das Rathaus und die kulturellen Einrichtungen in der Talstadt. Mit Waldmössingen und Tennenbronn kommen zwei Stadtteile mit dörflicher Struktur hinzu. Seit Jahren organisiert der HGV zur Stärkung des Einzelhandels im Tal verkaufsoffene Sonntage, eine „lange Einkaufsnacht“ im Frühjahr und „Nacht der Lichter“ im Herbst. Für die Industrie auf dem Sulgen besonders wichtig ist die Berufsbildungsmesse JAMS im Frühjahr. Der Verein hat 164 Mitglieder aus allen Stadtteilen und Branchen. Mit einer bundesweit einmaligen Idee bindet der HGV Kaufkraft vor Ort. Auf Anregung von MS-Schramberg, einem mittelständischen Betrieb, gibt der HGV seit Mitte 2016 Warengutscheine für Firmen aus. Diese geben die Gutscheine an ihre Mitarbeiter als steuer- und sozialabgabenfreien Zuschlag oder als Bonus für besondere Leistungen aus. Bis 44 Euro pro Monat lässt der Fiskus zu. Seit Mitte 2016 erhalten etwa 550 MS-Mitarbeiter und etwa 100 Mitarbeiter eines großen Handwerksbetriebs diese Gutscheine. An die 350.000 Euro pro



Jahr zusätzliche Kaufkraft fließen so in die Schramberger HGV-Geschäfte. Um die Abrechnung zu vereinfachen, führt der Verein gerade eine wieder aufladbare Kundenkarte ein. In mehr als 50 Geschäften werden die Karten akzeptiert werden. Die Firmen können die Boni einfach auf die Karte aufladen, und die Mitarbeiter mit der Karte bei den angeschlossenen Geschäften mit der Karte bezahlen. „Ende April soll dann die erste Arbeitgeberkarte eingesteckt werden“, hofft Alesi, der das Projekt für den HGV betreut. Der Verein verhandle mit einigen weiteren großen Schramberger Firmen, berichtet HGV-Geschäftsführerin Manuela Klausmann. „Richtig aktiv in die Werbung von weiteren Arbeitgebern werden wir erst im Herbst einsteigen, wenn bei allen bisher Beteiligten der Start reibungslos verlief.“ Es soll schließlich ein Erfolgsmodell werden.

him

FREIBURG



Der langjährige Geschäftsführer der **Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft Freiburg**, **Thomas Schmidt**, (65, links) geht Ende April in den Ruhestand. Seine Immobilienkarriere startete er bei der Sparkasse Mainz und wechselte später zur Kreissparkasse Ludwigsburg. 1995 kam er als Gründungsgeschäftsführer zur Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft nach Freiburg. Die GmbH startete mit drei Gesellschaftern – den Sparkassen Freiburg, Emmendingen und Breisach. Mittlerweile ist die Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau alleiniger Gesellschafter. Die Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft ist heute marktführendes Maklerunternehmen in Südbaden. In den 22 Jahren, während derer Schmidt an der Firmenspitze stand, wurden rund 4.300 Immobilien im Wert von etwa einer Milliarde Euro verkauft. Schmidts Nachfolge tritt zum 1. Mai **Oliver Kamenisch** (46) an. Der gelernte Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt (FH) war seit 2003 Geschäftsführer der Immobilien Breisgau Süd GmbH, einer Tochter der Volksbank Breisgau-Süd in Bad-Krozingen. **sum**

Der langjährige Geschäftsführer der **Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft Freiburg**, **Thomas Schmidt**, (65, links) geht Ende April in den Ruhestand. Seine Immobilienkarriere startete er bei der Sparkasse Mainz und wechselte später zur Kreissparkasse Ludwigsburg. 1995 kam er als Gründungsgeschäftsführer zur Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft nach Freiburg. Die GmbH startete mit drei Gesellschaftern – den Sparkassen Freiburg, Emmendingen und Breisach. Mittlerweile ist die Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau alleiniger Gesellschafter. Die Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft ist heute marktführendes Maklerunternehmen in Südbaden. In den 22 Jahren, während derer Schmidt an der Firmenspitze stand, wurden rund 4.300 Immobilien im Wert von etwa einer Milliarde Euro verkauft. Schmidts Nachfolge tritt zum 1. Mai **Oliver Kamenisch** (46) an. Der gelernte Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt (FH) war seit 2003 Geschäftsführer der Immobilien Breisgau Süd GmbH, einer Tochter der Volksbank Breisgau-Süd in Bad-Krozingen. **sum**

TUTTLINGEN



Sybill Storz (79), geschäftsführende Gesellschafterin des Medizintechnikunternehmens **Karl Storz** in Tuttlingen, hat die Verdienstmedaille des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) erhalten. In seiner Laudatio würdigte KIT-Vizepräsident Thomas Hirth das Engagement von Sybill Storz für Forschung und Lehre und verwies er auf ihre enge Verbundenheit zum KIT sowie zur KIT-Stiftung. Sybill Storz finanziert zudem ein Deutschlandstipendium für Studierende, und es gibt gemeinsame Projekte in der Produktentwicklung. Sybill Storz führt das 1945 von ihrem Vater Karl Storz gegründete Unternehmen seit 1996. Es ist führender Hersteller in der Endoskopie. In 42 Ländern sind mehr als 7.100 Mitarbeiter beschäftigt. **wis**

Sybill Storz (79), geschäftsführende Gesellschafterin des Medizintechnikunternehmens **Karl Storz** in Tuttlingen, hat die Verdienstmedaille des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) erhalten. In seiner Laudatio würdigte KIT-Vizepräsident Thomas Hirth das Engagement von Sybill Storz für Forschung und Lehre und verwies er auf ihre enge Verbundenheit zum KIT sowie zur KIT-Stiftung. Sybill Storz finanziert zudem ein Deutschlandstipendium für Studierende, und es gibt gemeinsame Projekte in der Produktentwicklung. Sybill Storz führt das 1945 von ihrem Vater Karl Storz gegründete Unternehmen seit 1996. Es ist führender Hersteller in der Endoskopie. In 42 Ländern sind mehr als 7.100 Mitarbeiter beschäftigt. **wis**

RIEDEL



Die **Rehatec Planungsgesellschaft mbH** hat ihren Prokuristen **Georgios Dimitriou** (50, Bild) zum zweiten Geschäftsführer neben **Robert Wehrle** (53) bestellt. Dimitriou arbeitet seit 2011 bei Rehatec, seit 1992 war er bei der Mutterfirma, der M+W Group in Stuttgart, beschäftigt. Er ist weiter für den Vertrieb verantwortlich. Der technische Leiter **Frank Ganter** (47) ist nun Prokurist. Das 1988 gegründete Planungsbüro deckt das gesamte Spektrum der Gebäude- und Technikplanung ab und beschäftigt an den Standorten Riegel (Firmensitz) und Ofterdingen/Reutlingen 45 Mitarbeiter. 23 davon wurden in den vergangenen sechs Jahren eingestellt, vor allem Architekten und Mitarbeiter für die technische Gebäudeausrüstung. **mae**

Die **Rehatec Planungsgesellschaft mbH** hat ihren Prokuristen **Georgios Dimitriou** (50, Bild) zum zweiten Geschäftsführer neben **Robert Wehrle** (53) bestellt. Dimitriou arbeitet seit 2011 bei Rehatec, seit 1992 war er bei der Mutterfirma, der M+W Group in Stuttgart, beschäftigt. Er ist weiter für den Vertrieb verantwortlich. Der technische Leiter **Frank Ganter** (47) ist nun Prokurist. Das 1988 gegründete Planungsbüro deckt das gesamte Spektrum der Gebäude- und Technikplanung ab und beschäftigt an den Standorten Riegel (Firmensitz) und Ofterdingen/Reutlingen 45 Mitarbeiter. 23 davon wurden in den vergangenen sechs Jahren eingestellt, vor allem Architekten und Mitarbeiter für die technische Gebäudeausrüstung. **mae**

FRIESENHEIM

Birgit Erb (53), Tochter des Firmengründers Theo Erb, ist zur geschäftsführenden Gesellschafterin der **Ingenieurbüro Theo Erb GmbH** in Friesenheim ernannt worden. Die gelernte Fremdsprachenkorrespondentin ist seit zehn Jahren im Unternehmen beschäftigt und für den kaufmännischen Bereich zuständig. Zuvor hat sie bei verschiedenen Firmen im Marketing und Vertrieb gearbeitet. **Theo Erb** (81), der das Unternehmen 1968 gegründet hat, ist weiterer geschäftsführender Gesellschafter, **Rainer Morgenstern** (46), ist als Vorstand für den technischen Bereich zuständig. Das Ingenieurbüro beschäftigt 23 Mitarbeiter und ist auf Generalplanung im Industrie- und Gewerbebau spezialisiert. **mae**

ST. GEORGEN



Wechsel bei **EBM Papst** in St. Georgen: **Dirk Schalllock** (50, links) hat das zur Mulfinger EBM-Papst-Gruppe zählende Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen. Seit 2009 stand er an dessen Spitze. Unter seiner Führung entwickelte sich EBM

Papst mit rund 350 Millionen Euro Umsatz und 1.500 Mitarbeitern zum technologisch führenden Hersteller von Ventilatoren- und Antriebssystemen unter anderem für die Automobilindustrie und den Maschinenbau. Eines von künftig zwei Mitgliedern der Geschäftsführung ist seit März **Raymond Engelbrecht** (45, rechts). Der Diplom-Volkswirt ist seit vier Jahren für die Produktionen verantwortlich, seit 2016 zudem stellvertretender Geschäftsführer und CFO. **sum**

FREIBURG

Das Vorstandsteam des **Bauvereins Breisgau** ist komplett: **Jörg Straub** (43), bisher Vorstand der Volksbank Staufen, wechselt zu der Freiburger Genossenschaft. Der gelernte Bankkaufmann (Sparkasse Freiburg) und Diplom-Bankbetriebswirt begann 2003 bei der Volksbank Staufen und rückte dort 2013 in die Vorstandsebene auf. Wie sein künftiger Kollege **Marc Ullrich** (39) wird Straub am 1. Juli beim Bauverein Breisgau beginnen. Wenn beide eingearbeitet sind, geht der langjährige Vorstand **Reinhard Disch** in den Ruhestand. **sum**

FREIBURG



Oliver Benz (42, Bild) ist neues Vorstandsmitglied der **Freiburger Verkehrs AG**. Der Verwaltungswissenschaftler begann 2003 als Vorstandsassistent bei der VAG und arbeitete zuletzt als Bereichsleiter. Sein Vorstandskollege **Stephan Bartosch** (47) wurde zusätzlich zum Geschäftsführer der Stadtwerke GmbH und der Stadtwerke Bäder GmbH bestellt. Grund für die Neubesetzungen ist die Erwerbsunfähigkeit des Vorstandsmitglieds **Helgard Berger** (54). **mae**



Geschäftiger Genießer

Gregor Grüb | Herr Lehmann Cigarren-Manufaktur, Oscar Weil GmbH

LAHR. Man fühlt sich wie auf einer Zeitreise oder im Urlaub auf Kuba, wenn man die „Cigarren-Manufaktur Herr Lehmann“ in der Marktstraße in der Lahrer Innenstadt betritt. An alten Holzpulten sitzen dort drei Frauen und wickeln Zigarren aus regionalem Tabak. So, wie es früher in der Ortenau gang und gäbe war. Im Jahr 2014 ging das über 80 Jahre alte Ehepaar Lehmann, das mit der „Oskar Lehmann Zigarren-Manufaktur“ die letzte ihrer Art in Seelbach betrieb, in den Ruhestand. Der Lahrer Unternehmer Gregor Grüb, im Hauptberuf Geschäftsführer der Oscar Weil GmbH, führt diese Tradition seitdem mit seinem Freund Klaus Harisch weiter – mit den Gerätschaften und dem Wissen der Lehmanns.

Zigarren passen optisch zu ihm – das sieht man auf dem nebenstehenden Bild, für das Gregor Grüb im Anzug posiert hat. Auch sonst, etwa mit Jeans, farbigem Hemd und Pullunder, ist Gregor Grüb schick und stilvoll gekleidet. Inzwischen zündet er sich nicht nur fürs Foto eine Zigarre an, sondern genießt sie auch mal zum Kaffee. Zeit

» Die Manufaktur ist
mein Herzensthema «

zum Entspannen hat Grüb aber kaum noch, denn für Herr Lehmann arbeitet er vor allem abends, am Wochenende und in den Ferien. Dass der 43-Jährige nun Zigarren produziert und vertreibt, verdankt er einem Zufall: Auf einem Sommerhock im Jahr 2013 kamen er und sein Kompagnon Harisch mit einem Mann ins Gespräch, der vom Tabakanbau und den rund 200 Zigarrenfabriken, die es in und um Lahr vor etwa 100 Jahren gab, berichtete. Obwohl der gebürtige Düsseldorfer Grüb seine gesamte Schulzeit in Lahr verbracht und dort seinen Zivildienst absolviert hatte, wusste er all dies nicht. Nur die Roth-Händle-Zigaretten, die bis 2007 in Lahr produziert wurden, kannte der Nichtraucher. Seine Faszination für die regionale Tradition war geweckt. Und sein unternehmerisches Interesse. Viele Gespräche, Marktanalysen und Berechnungen später eröffneten Grüb und Harisch im Sommer 2014 ihre Manufaktur. Den Geudertheimer, den traditionellen Zigarrentabak aus der Rheinebene, bauen zwei Tabakpflanzler exklusiv für sie an. Das ist wirtschaftlich zwar riskant, da sie fünf Tonnen im Jahr abnehmen müssen, marketingtechnisch aber perfekt, wie Grüb betont. „Dass der Tabak und die Zigarren von hier sind, ist unser Alleinstellungsmerkmal.“ Inzwischen vertreiben sie unter der Marke Herr Lehmann auch einen regional produzierten Whisky und einen eben solchen Kaffee – passend zum Trend handwerklich gefertigter, hochwertiger Produkte aus der Region. Aber auch, weil sich die Firma allein mit dem Verkauf der Zigarren nicht trägt.

2016 haben die drei Mitarbeiterinnen etwa 50.000 Zigarren produziert, circa 150.000 Euro wurden umgesetzt. Ebenso viel haben Grüb und Harisch bislang investiert und dabei auch viel Lehrgeld bezahlt, wie Grüb freimütig zugibt. Sein Ziel ist es, dieses Jahr den Umsatz um 30 Prozent zu steigern und schwarze Zahlen zu schreiben. Natürlich wolle er mit der Cigarren-Manufaktur Geld verdienen. Gleichwohl ist sie für ihn „ein Herzensthema“.

Die Zeit für die Familie, seine Frau sowie seine sieben und neun Jahre alten Kinder, kommt nun allerdings zu kurz. Einziges Hobby ist zurzeit das Joggen. Nicht zuletzt, weil ein Paar Laufschuhe in seinem Koffer immer Platz hat, wenn er geschäftlich auf Reisen ist. Und das ist Gregor Grüb häufig, verantwortet er bei Oscar Weil doch neben Marketing, Finanzen und Controlling den Auslandsvertrieb (Oscar Weil ist in 20 Ländern vertreten). Sein Mitgeschäftsführer Stefan Gräther ist für den Vertrieb in Deutschland und den Anrainern, Produktion und Einkauf zuständig.

Das internationale Geschäft – 2003 hatte sein Vater eine holländische und eine norwegische Firma übernommen – war auch ein Grund, warum sich Gregor Grüb für den Einstieg ins Familienunternehmen entschieden hat. Seine berufliche Laufbahn startete er nach seinem BWL-Studium, das ihn nach Mannheim, Saarbrücken und ins spanische Salamanca geführt hatte, 2003 bei Karstadt-Quelle in Essen als Assistent der Geschäftsführung. Dann wechselte er zu Vodafone in Düsseldorf, wo er mit seiner Familie bis zu seiner Rückkehr nach Lahr im Jahr 2010 lebte. Auch, weil er seine Ideen selbst umsetzen wollte, was im Konzern meist nicht möglich war, entschied er sich, in die „monstergroßen Fußstapfen“ seines Vaters zu steigen. Dieser habe dies nie erwartet, berichtet der Junior. 2012 übergab Stefan Grüb die Oscar Weil GmbH an seinen Sohn, dem er aber weiterhin als Berater zur Seite steht. „Darüber bin ich ganz froh“, sagt dieser.

Die 1901 gegründete und auf die Produktion von Stahlwollschwämmen spezialisierte Firma mit ihren 32 Mitarbeitern, einem Umsatz von zuletzt 5,5 Millionen Euro und einem Exportanteil von 40 Prozent ist beim Endverbraucher vor allem für die Marke „abrazo“ bekannt, mit der das Unternehmen etwa 40 Prozent seines Umsatzes macht. Als Schüler und Student hat Gregor Grüb regelmäßig im Betrieb gearbeitet – im Lager genauso wie in der Produktion. Hier hat er Gabelstapler fahren gelernt, aber auch unzählige grüne Punkte auf die Packungen geklebt, als dies Anfang der 1990er Pflicht wurde. Für Gregor Grüb ist es „ein unglaubliches Privileg, ein Familienunternehmen weiterführen zu können“. Eine Firma von Null aufzubauen, wie er es mit seiner Cigarren-Manufaktur macht, bereitet ihm „einen riesen Spaß“. Dennoch freut er sich, wenn auch sein neuer Laden läuft und er wieder mehr Zeit für seine Familie hat und für all das, was er an seiner Heimat schätzt: „Ich mag die Berge, die Lebensart und die Kulinarik“, sagt Gregor Grüb. mae





Stefan Kruck entwickelt und verkauft Patente

Ein echter Erfinder

Sie haben für Ihre Entwicklung „iloading“ den Artur-Fischer-Erfinderpreis gewonnen.

Können Sie Laien erklären, wie dieser Roboter für Zerspanungsmaschinen funktioniert?

Dafür muss man wissen, wie Industrieroboter bislang eingesetzt wurden: Jede Anwendung zielte darauf ab, den Mitarbeiter zu ersetzen. Meine Idee war: Der Roboter kann viel mehr. Er kann zum Beispiel in den gefahrbringenden Bereich der Maschine, also nah ans Werkzeug. Und er darf auch Späne oder Kühlschmiermittel abbekommen. Deshalb habe ich ihn direkt in eine Einzelplatz-Zerspanungsmaschine gesetzt.

Was bringt das?

Er ersetzt dort nicht nur den Werker, sondern erlaubt auch den Werkstückwechsel während der Zerspanung. Dadurch kann eine Einzelplatzmaschine wie eine Wechseltischmaschine verwendet werden und ist sogar noch produktiver. Die Be- und Entladung während der Zerspanung spart Zeit, Geld und viel Energie. Der Maschinenstundensatz für eine vollautomatisierte iloading-Maschine liegt bei unter 20 Euro, also weniger als der Hälfte des üblichen.

Wird die Idee schon in der Praxis eingesetzt?

Ja. Nach der Patentanmeldung Mitte 2014 hatte ich einen Partner gesucht, der den Prototyp bauen kann. Anfang 2016 ging die erste Maschine bei meinem Arbeitgeber, einem mittelständischen Automobilzulieferer, an den Start. Seither wurden über eine Million Teile produziert, und es läuft sehr gut. Durch die hohe Energieeinsparung fördert das Land den Kauf von iloading-Anlagen. Daher ließen Anfragen nicht lange auf sich warten. Einige der größten Maschinenhersteller und Automatisierer reißen sich um das Patent. Ich bin gerade in mehreren Verhandlungen.

Wollen Sie die Maschine nicht selber bauen?

Definitiv nicht. Mein Ziel ist es nicht, zu hundert Prozent selbstständig zu sein, sondern weiterhin nebenberuflich meine Entwicklungen zu vermarkten. Mir kommen die Ideen ja gerade im täglichen Produktionsumfeld. Seit iloading habe ich schon wieder zehn weitere Patente in der Pipeline.

Wie viel haben Sie bislang investiert, und wie haben Sie das finanziert?

Deutlich über 100.000 Euro. Ein kleiner Teil davon kam aus öffentlichen Zuschüssen, dabei hat mir die Steinbeis-Infothek in Villingen geholfen. Den überwiegenden Teil habe ich über Kredite und den Verkauf von Patenten finanziert. Ich suche mir die Blockbuster raus, das Kleinvieh wird schnell verkauft. Noch sind die Zahlen nicht schwarz. Das ändert sich aber, wenn ich voraussichtlich im Laufe dieses Jahres iloading verkaufe.



GRÜNDER IN KÜRZE



Eric Jankowfsky (45) hat vergangenes Jahr die Talihu GmbH gegründet. „Wir haben uns auf das Zusammenbringen von on- und offline im stationären Handel spezialisiert“, sagt

er. Den Händlern bietet er Kundenterminals, Tabletlösungen, Digital Signage und Mobile Payment sowie interaktive Schauwindower an. Mit Letzteren sind auch stationäre Händler rund um die Uhr erreichbar. Die Talihu GmbH beschäftigt zwölf Mitarbeiter am Hauptsitz in Heidelberg, der Betriebsstätte in Freiburg-Umkirch sowie an den Entwicklungsstandorten in Görlitz und in Vietnam. Jankowfsky ist bereits seit rund 20 Jahren im Bereich E-Commerce tätig und hat in Freiburg unter anderem die „OXID eSales“ und die Jankowfsky AG betrieben. Neben seiner Selbstständigkeit

arbeitet er als „Point of Sale“-Experte für die Heidelberger Payment GmbH. Mit dem Start der Talihu GmbH ist Jankowfsky zufrieden und berichtet von einer „sensationalen Nachfragesituation“. Zu den Kunden zählt das auf Winterausrüstung und -bekleidung spezialisierte Warehouse One aus Düsseldorf.

Auf innovative Projekte zur Verbesserung der städtischen Lebensqualität hat sich „The Urban Idea GmbH“ in Freiburg spezialisiert. Dahinter stehen **Konrad Otto-Zimmermann** (66), pensionierter Stadt- und Umweltplaner sowie Verwaltungswissenschaftler, und seine Tochter **Mareike Schalberger** (33), die Informationswissenschaften und Bibliothekswesen studiert hat und zurzeit stundenweise in Elternzeit für die Firma arbeitet. Für Otto-Zimmermann ist sein Unternehmen „ein Tummelplatz für meine Ideen, jetzt wo ich viel Zeit habe“. Geld erhält er für seine Ar-

beit nicht. Die Erträge werden für stadtbezogene Projekte verwendet und für diese wiederum freie Mitarbeiter beschäftigt. So hat die Urban Idea GmbH das „Eco Mobility World Festival 2013“ in Suwon (Südkorea) organisiert und plant zurzeit das diesjährige in Kaohsiung (Taiwan). Vor Kurzem ist zudem das von Otto-Zimmermann herausgegebene Buch „Change the way you move!“ erschienen, in dem das „Eco Mobility World Festival 2015“ in Johannesburg (Südafrika) nachgezeichnet wird. Dabei wurde ein zentraler Geschäftsbezirk einen Monat lang autoarm und ökomobil umgestaltet.





Bild: Fotolia

Die Region braucht mehr Menschen. Das ist ein Ergebnis der fortgeschriebenen Studie zur regionalen Entwicklung.

Fortschreibung der Studie zur Entwicklung der Region bis 2035

Die Region braucht Gewerbeflächen, Bauland und Zuwanderung

Die IHK und der Regionalverband Hochrhein-Bodensee haben eine Studie zur Entwicklung der Region Hochrhein-Bodensee unter Berücksichtigung der Entwicklung der angrenzenden Schweizer Kantone ausarbeiten lassen. Mitte März wurden die Ergebnisse vorgestellt.

Um ihre aktuelle wirtschaftliche Attraktivität bis 2035 zu erhalten, benötigt die Region Hochrhein-Bodensee 93.000 Personen, mehr als 1.000 Hektar Bruttowohnbauland und 420 Hektar Gewerbe- und Industriefläche. Der Flächenbedarf entspricht der Größe von rund 2.000 Fußballfeldern. Diese ist ein Ergebnis der Fortschreibung der Studie „Entwicklung in der Region unter Berücksichtigung der

Entwicklung der Grenzkantone“ bis zum Jahr 2035. Bis dahin prognostiziert Klaus Fleck, ehemaliger Bürgermeister von Schopfheim sowie Stadt- und Regionalplaner, eine Zunahme von rund 45.000 Einwohnern in der Region Hochrhein-Bodensee. Nötig wäre laut Studie aber ein Zuzug von 93.000 Menschen. Denn insgesamt benötigt die Region im Jahr 2035 nach Flecks Ausführungen 720.000 Bürger beziehungsweise 388.000 Erwerbspersonen.

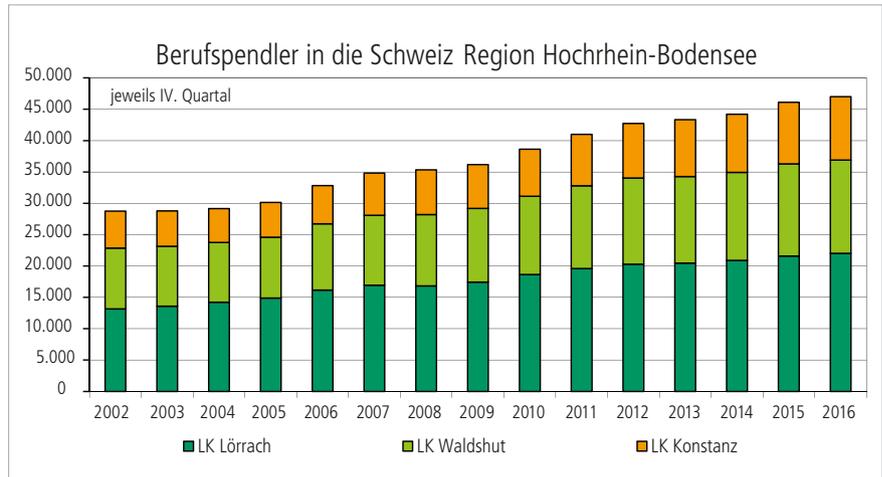
Weniger Erwerbspersonen

Die Zahl erwerbsfähiger Personen (20 bis 65 Jahre) in der Region Hochrhein-Bodensee nimmt nach der Prognose um 17.500 Personen ab. Das entspricht in den Kreisen Lörrach und Waldshut einer Abnahme um 3,9 Prozent und in Konstanz sogar um 5 Prozent. Diese Anzahl an Personen könnte durch die steigende Erwerbsquote der Frau und die angehobene Regelaltersgrenze, ab der man abschlagsfrei in Rente gehen kann, ausgeglichen werden.

Nicht berücksichtigt wurde hierbei die zunehmende Zahl an Grenzgängern. Die Zahl der Pendler aus der Region in die Schweiz steigt laut Studie bis 2035 jährlich um 1.500 bis 2.000 Personen. Außerdem hat die Schweiz ähnliche Herausforderungen zu meistern wie unsere Region. Darum wirbt sie um Fachkräfte und setzt sich mit der Flächenplanung auseinander. Dennoch werden viele Deutsche, vor allem Familien, weiterhin nur pendeln und nicht in die Schweiz ziehen und stattdessen Wohnungen im Grenzraum suchen, wie Bertram Paganini, der bei der IHK für die wirtschaftsbezogenen Themen der Stadtentwicklung zuständig ist, ausführte.

Größte Aufgabe Flächenbedarf

Deshalb stehen die Städte und Kommunen bereits heute vor der Aufgabe der Raumplanung. IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx erklärt: „Das Jahr 2035 ist für den Normalbürger ferne Zukunft, für einen Planer aber schon morgen.“ Durch die große Zahl >



Ob Lörrach, Waldshut oder Konstanz: In allen drei Landkreisen ist die Zahl der Berufspendler gewachsen.

› von Neubürgern und die steigenden Ansprüche der Gesellschaft müssen die 1.000 Hektar Bruttowohnbauland eingeplant werden. Alexander Graf, Leiter des Geschäftsfelds Standortpolitik der IHK, appelliert an die Kommunen, Flächen für bezahlbares Wohnen zur Verfügung zu stellen. Dafür sei es nötig, dass kleinere Kommunen Flächen über die Eigenentwicklung hinaus ausweisen dürfen. Neben den 1.000 Hektar Bruttowohnbauland werden zusätzlich 420 Hektar Gewerbe- und Industriefläche benötigt. „Die Vorhaltung von genügend Flächen, sowohl zur Erweiterung bestehender, als auch zur Ansiedlung neuer Betriebe sollte dabei genauso wenig aus den Augen verloren werden, wie die räumliche Verträglichkeit zwischen Wohn- und Gewerbegebieten“, sagt IHK-Experte Paganini. Dazu gehöre auch, die generelle Privilegierung der Land- und Forstwirtschaft bei der Flächennutzung zugunsten einer Einzelfallbetrachtung aufzugeben. Ein Grund hierfür ist die Automatisierung in vielen Bereichen. In vielen Unternehmen werden Fertigungsstraßen aus-, Mitarbeiter aber abgebaut. Die Unternehmen benötigen folglich mehr Fläche für weniger Mitarbeiter. Im Landkreis Konstanz sind es heute 24, im Landkreis Lörrach 32 und im Landkreis Waldshut 22 Beschäftigte pro Hektar. Bis 2035 wird ein Rückgang der Beschäftigten um jeweils rund 15 Prozent prognostiziert.

Ausbau der Infrastruktur nötig

Durch die Erweiterung des Baulands wird auch ein Ausbau der Infrastruktur nötig. Dabei geht es nicht nur um den Verkehr, sondern ebenso um den Breitbandausbau oder die Bereitstellung von Kindertagesstätten. Die Region solle unbedingt auch für Fachkräfte attraktiv bleiben. „Hierzu müssen auch die Unternehmen sämtliche Felder wie Ausbildung, Weiterbildung, Bildungspartnerschaften, Kooperationen mit Hochschulen, betriebliches Gesundheitsmanagement, Vereinbarkeit von Familie und Beruf bespielen, um als Arbeitgeber für Auszubildende und Fachkräfte attraktiv zu sein und diese im Unternehmen zu halten“, so Alexander Graf. Durch die in der Studie aufgezeigten Auswirkungen erscheint eine in die Zukunft gerichtete Planung unter Einbezug der wirtschaftlichen Entwicklung der Schweizer Nachbarkantone für die Region Hochrhein-Bodensee zwingend notwendig, so Graf. Es sei zu wünschen, dass die übergeordnete Landes- und Regionalplanung diese Sachlage berücksichtigt und den Kommunen genügend große Flächenkorridore für eine stabile Weiterentwicklung zugesteht. ai

i Die vollständige Studie gibt es unter www.konstanz.ihk.de

INHALT

- 17 **Entwicklung der Region**
Neue Studie vorgestellt
- 20 **Euro-Trainee**
Start für Auslandspraktika
- 21 **Export aus der Region**
Auslandsgeschäft nimmt zu
- 22 **Zukunftstag der IHK**
Training fürs Bewerbungsgespräch
- 23 **IHK-Bildungspreis**
Neue Bewerbungsrunde
- 24 **Mitarbeiterentsendung**
Arbeitseinsätze in Frankreich
- 25 **Hochrheintreffen**
Pharma, Chemie und Verwaltung
- 26 **IHK vor Ort**
Aufaktveranstaltung in Stockach
- 27 **Neues für Berufskraftfahrer**
- 28 **Überraschende Perspektiven**
Stellenwert der Marke
- 29 **Seminare zum Wirtschaftsrecht**
- 30 **IHK gibt Hilfestellung**
Existenzgründung für Schüler
- 31 **Lehrgänge und Seminare**

Euro-Trainee

Bewerbungsstart für Auslandspraktika

Ein Auslandspraktikum ist für junge, weltoffene Menschen eine großartige Möglichkeit, bereits während der Ausbildung internationale Erfahrungen zu sammeln. Das findet auch Martin, 19 Jahre alt und angehender Kaufmann im Büromanagement in einem klein- und mittelständischen Betrieb in Baden-Württemberg. „Die Zeit in England werde ich niemals vergessen. Es war einfach eine tolle Chance und hat mich zu einem noch selbstbewussteren und offeneren Menschen gemacht.“ Dass die Nachfrage nach Auslandspraktika in den vergangenen Jahren stark gestiegen ist, ist unumstritten. „Hintergründe sind das vom Bundestag definierte Ziel, die Mobilität von Auszubildenden bis zum Jahr 2020 auf mindestens 10 Prozent zu steigern“, wie die Nationale Agentur Bildung für Europa beim Bundesinstitut für Berufsbildung, die die Fördergelder für Europa in diesem Bereich verwaltet, kürzlich berichtete.

Für eine positive Entwicklung setzen sich nicht nur die Kammern auf landes- und bundesweiter Ebene, sondern auch die Servicestelle „Go.for.europa“ ein. Sie ist ein Gemeinschaftsprojekt der baden-württembergischen Wirtschaft. An diese Servicestelle können sich alle Auszubildenden wenden, die eine duale Ausbildung absolvieren, unabhängig vom Ausbildungsberuf. Bis heute hat „Go.for.europa“ über 2100 Auszubildende ins europäische Ausland entsendet.

„Auf den Europass Mobilität, den ich für mein erfolgreich absolviertes Auslandspraktikum von unserer Projektleiterin Verena König beim Nachbereitungsseminar erhalten habe, bin ich ziemlich stolz“, berichtet Sarah mit strahlendem Gesicht. Sie ist Kauffrau für Tourismus und Freizeit in einem Reisebüro am Hochrhein. Sarah hat vergangenen Herbst für vier Wochen ihr Praktikum bei einem spanischen Reisebüro in Málaga verbracht. „Mir hat die Arbeit vor Ort total Spaß gemacht, und ich hatte ein sehr nettes Team. Der Europass Mobilität ist eine wirklich tolle Referenz für meinen weiteren beruflichen Werdegang und wird mir nach meiner Ausbildung für einen internationalen Job weiterhelfen“, sagt sie.

Wen jetzt auch das Fernweh gepackt hat, kann sich gerne auf die nächsten Auslandspraktika im Herbst bewerben. Die IHKs bieten im Rahmen des Projekts Eurotrainee folgende Zielländer an:

England: 1. bis 28. Oktober (20 Plätze)

Spanien: 1. bis 28. Oktober (10 Plätze)

Bewerbungsstart wird im April sein. Alle wichtigen Infos zu aktuell ausgeschriebenen Angeboten finden sich auf www.goforeurope.de VK



Verena König, Projektleiterin bei der IHK

Telefon: 07531 2860-157

verena.koenig@konstanz.ihk.de



Bild: eyetronic-Foto/ia

Auslandsgeschäft regionaler Firmen 2016

Exportquote erreicht 53,4 Prozent

In der Region Hochrhein-Bodensee führten die Firmen mit mehr als 50 Mitarbeitern im verarbeitenden Gewerbe im Jahr 2016 Waren im Wert von 6,9 Milliarden Euro aus. Das Auslandsgeschäft scheint sich auf einem hohen Niveau stabilisiert zu haben und liegt geringfügig unter dem Rekordergebnis des Vorjahres. Der Exportanteil selbst hat sich aber deutlich von 51,9 Prozent auf 53,4 Prozent erhöht.

Auch in Baden-Württemberg wuchs 2016 der Auslandsumsatz des verarbeitenden Gewerbes nur geringfügig um 0,1 Prozent, so die aktuellen Informationen des statistischen Landesamtes. Dies ist ein sehr geringer Zuwachs im Vergleich zu den vergangenen Jahren, wo die Wachstumsraten nahezu zweistellig waren. Die produzierenden Unternehmen in Baden-Württemberg erreichten im vergangenen Jahr im Ausland ein Umsatzvolumen von 188,7 Milliarden Euro bei einer Ausfuhrquote von 57 Prozent. Zum Vergleich, Deutschland erreichte 2016 ein Exportvolumen von insgesamt 1207,5 Milliarden Euro und damit eine Steigerung gegenüber 2015 um 1,2 Prozent. In den drei Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach zeigt sich allerdings ein unterschiedliches Bild. So ist im Landkreis Lörrach bei den Auslandsumsätzen ein Rückgang von 7,1 Prozent zu verzeichnen. In der traditionell stark von Rohstoffen und Energie geprägten Industriestruktur ist dieser Rückgang auch auf die aktuell sehr niedrigen Rohstoff- und Ölpreise zurückzuführen. Dies wird in der Sta-

tistik deutlich. An der Spitzenposition bleibt der Landkreis Lörrach weiterhin mit einer Exportquote von 61,1 Prozent (plus 1,6 Prozent) und somit noch über der Exportquote von der Region mit 53,4 (plus 1,5 Prozent) sowie über der Exportquote von Baden-Württemberg mit 57 Prozent.

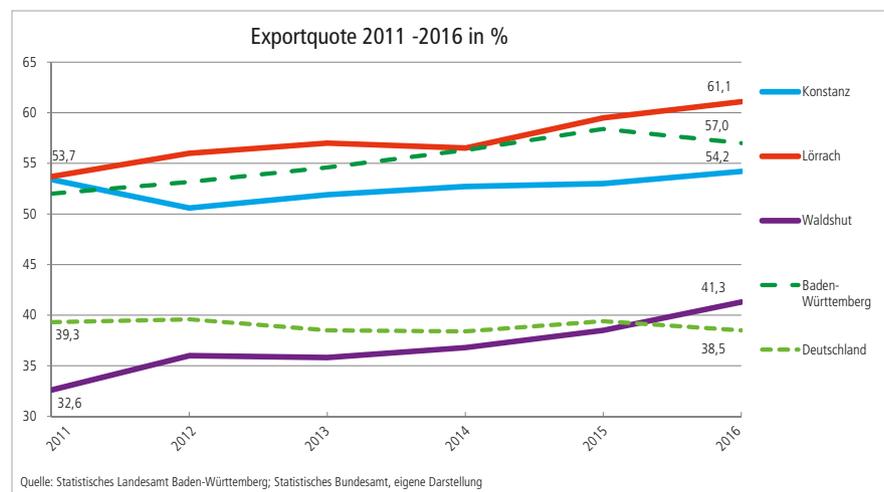
Die Internationalisierung der Unternehmen im Landkreis Waldshut entwickelt sich konstant. Mit einem Zuwachs in den Auslandsumsätzen von 3,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1,3 Milliarden Euro steigert sich der Auslandsanteil seit Jahren kontinuierlich. 2012 lag die Exportquote im Landkreis Waldshut noch bei 36 Prozent und erreichte im Jahr 2016 41,3 Prozent (plus 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr). Allerdings besteht im Vergleich zu den Nachbarkreisen noch Potenzial.

Im Landkreis Konstanz ist die Exportquote auf 54,2 Prozent gestiegen (plus 1,2 Prozent),

auch der Auslandsumsatz verzeichnete ein Plus von 0,2 Prozent auf knapp 2,9 Milliarden Euro. Damit liegt der Landkreis Konstanz zum ersten Mal vor dem Landkreis Lörrach, der 2,7 Milliarden Euro im Ausland umsetzte.

„Der Export bleibt somit eine treibende und wichtige Kraft für die Wirtschaft in der Region Hochrhein-Bodensee“, kommentiert Uwe Böhm, Geschäftsführer International der IHK, diese Entwicklung. „Allerdings ist die hohe Exportabhängigkeit in dem aktuellen weltpolitischen Umfeld auch eine Gefahr, denn der freie Handel ist für die Unternehmen in unserer Region überlebenswichtig“, so Böhm. Niemand könne momentan abschätzen, wie sich die Märkte nach dem Brexit sowie in den USA oder in der Türkei entwickeln. Trotz dieser Ungewissheit, gehen die Unternehmen weiterhin von einer positiven Entwicklung der Auslandsgeschäfte aus. **Bö**

Die Exportquote hat sich in allen drei Landkreisen der Region positiv entwickelt. In Bund und Land gab es 2016 im Vergleich zum Vorjahr dagegen prozentuale Rückgänge.



Zukunftstag der IHK

Training fürs Bewerbungsgespräch

Im Sommer beginnt die heiße Bewerbungsphase für die Ausbildungsplätze 2018. Es sind wieder viele Stellen zu vergeben, aber genauso gibt es viele Bewerber. Doch was gilt es zu beachten bei den Vorstellungsgesprächen? Wie verhält man sich korrekt? Wie bereitet man sich vor? Was sollte man anziehen?

Aufgeklärt über diese Fragen wurden die Schüler der Klassenstufe acht bis zehn von Konstanzer Schulen beim Bewerbungsnagel in der IHK. Die Schüler wurden im Rahmen des Zukunftstages in vier Räumen gleichzeitig über ein gutes Bewerbungsgespräch informiert. Darüber hinaus wurden die Bewerbungsmappen von den Ausbildungsberatern auf Vollständigkeit und Richtigkeit geprüft.



Alexander Urban von der IHK überprüft die Bewerbung von Mohammad Amini, der sich auf einen Ausbildungsplatz als Elektroniker bewerben möchte.

Bewerben für Anfänger

Der Dozent Jens Lange bringt seit vielen Jahren Schüler auf den neuesten Stand in Sachen Bewerbung. Er ist Ausbildungsleiter bei der Siemens AG in Konstanz und weiß, worauf es ankommt. Gleich zu Beginn machte er den Schülerinnen der neunten Klasse der Mädchenrealschule Zoffingen klar, dass sie sich jetzt schon überlegen müssen, was sie nach der 10. Klasse machen wollen. Denn bereits im Sommer 2017 enden die Bewerbungsfristen für die Ausbildungsplätze 2018. Und die Bewerbungsgespräche finden schon im Herbst statt. Die Funktion der Einstellungsgespräche erklärte Lange ausführlich. Sie dienen dazu, einen ersten Eindruck vom Bewerber zu bekommen. Lange betont: „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.“ Lange verglich die Situation mit dem Kennenlernen eines Jungen auf einer Feier. Dabei fiel die Entscheidung auch direkt. Außerdem wird im Gespräch festgestellt, ob die Person in das Team passt. „Was macht ihr als erstes, wenn ihr zum Vorstellungsgespräch eingeladen werdet?“, fragte er.

„Eine Schülerin schlug vor mit den Eltern die Situation nachzuspielen. Dies sei zwar eine gute Übung, meinte Lange, aber zuallererst sollte der Bewerber das Vorstellungsgespräch bestätigen.“

Anschließend sollte der Kandidat sich Gedanken über die Fragen machen, die gestellt werden können. Ein gutes Beispiel hierfür sei die Frage, worauf man stolz sei und worauf man nicht stolz sei und was man dagegen unternommen habe. Aus dem Lebensalltag der Schülerinnen sei das beispielsweise eine Schulnote. Eine gute Note macht vielleicht stolz. Eine schlechte hingegen weckt Enttäuschung. Doch an dieser Stelle sei es wichtig, wie man damit umginge, erörterte Lange. Würde man seine Fehler suchen und sich beim nächsten Mal anders vorbereiten, hätte man daraus etwas gelernt. Des Weiteren müsste sich der Kandidat bereits im Voraus überlegen, wie er zum Bewerbungsgespräch gelangt. Mit dem Zug oder dem Bus? Oder

eventuell mit dem Auto? Und wie lange dauert es? Zuspätkommen ist keine Option, weil Pünktlichkeit eines der besonders wichtigen Einstellungskriterien ist, so Lange.

Kleider machen Leute

Auch die Kleidung spielt eine wichtige Rolle. „Ich weiß, ihr seid Frauen, ihr habt einen Schrank voll nix anzuziehen“, scherzte Lange und empfahl, bereits einen Tag vorher die Kleidung bereitzulegen. Die Schülerinnen ließ er außerdem aufschreiben, was sie an einem solchen Termin tragen würden. So kamen Vorschläge wie „Bluse und ganze Hose“ oder „schlicht, aber elegant“. Dies bestätigte Lange und riet außerdem, nicht über die „Papageienfalle“ zu stolpern. Hellere Farben vermitteln ein freundliches Auftreten. Zusätzlich sollten die Schülerinnen auf Tattoos, Piercings und die Haarfarbe achten. Nicht jedes Berufsbild toleriere Körperschmuck.

Außerdem riet Lange: Während des Gesprächs sollte der Bewerber immer höflich sein. Unter anderem gehöre dazu, die Hand zu reichen, zu warten, bis einem ein Platz zugewiesen werde und den Gesprächspartner ausreden zu lassen. Helfen könne auch immer ein Lächeln, denn, so Lange: „Man ist nicht richtig angezogen, wenn man nicht lacht.“ Wichtig sei dabei nur, dass die Bewerber sich nicht verstellen. Nur so könne sichergestellt werden, dass am Ende alles passt. Außerdem laufen 80 Prozent der menschlichen Kommunikation nonverbal und den Körper kann der Mensch schlecht belügen, führte Lange aus.

Jens Lange von der Siemens AG Konstanz erläutert den Schülerinnen von der Mädchenrealschule Zoffingen, worauf es beim Bewerbungsgespräch ankommt.



IHK-Bildungspreis

Neue Runde startet im Mai

Der bundesweite IHK-Bildungspreis geht in die nächste Runde. Zwischen dem 15. Mai und dem 16. Juni können sich Unternehmen in der ersten Bewerbungsphase mit ihren Bildungsideen und -innovativen beziehungsweise mit nachhaltigen Bildungsprojekten um einen der begehrten Preise bewerben. Die zweite Bewerbungsphase folgt vom 24. Juli bis 1. September. Mit dem Preis soll die Berufliche Bildung in den Fokus gerückt werden. Vergeben werden Preise in drei Hauptkategorien: weniger als 50 Mitarbeiter, 50 bis 500 Mitarbeiter und mehr als 500 Mitarbeiter. Außerdem gibt es einen Sonderpreis. Übrigens: Ein Unternehmen aus unserer Region – Seipp Wohnen aus Waldshut-Tiengen – konnte in der ersten Runde 2014 für ein Azubiprojekt den Preis in der Kategorie „Innovation“ entgegennehmen. Die IHK freut sich daher auf eine rege Teilnahme von Unternehmen aus der Region. **at**

www.ihk-bildungspreis.de

Veranstaltung mit dem Generalkonsul

Hongkong – Tor zu China und Südostasien

Hochrangigen Besuch aus Hongkong erwarten die IHK und die Wengert AG in Singen. Der Generalkonsul in Hongkong und Macau, Nikolaus Graf Lambsdorff, berichtet über die Wirtschaft, die Politik und die geschäftlichen Möglichkeiten für Firmen in Hongkong.

Die Sonderverwaltungsregion Hongkong genießt gemäß dem Prinzip „Ein Land - Zwei Systeme“ weitreichende Autonomie gegenüber der Volksrepublik China, und das bestehende Rechtssystem macht Hongkong zu einem attraktiven Standort für Firmengründungen. Durch seine besondere Lage und den einfachen Markteinstieg ist Hongkong für deutsche exportorientierte Firmen oftmals der strategische Ausgangspunkt für Festlandchina, Taiwan sowie andere ost- und südostasiatische Staaten. Deutsche Produkte genießen dort hohes Ansehen, besonders in den Bereichen Luxusgüter (Pkw), Elektronik, Maschinen und Anlagentechnik, Elektrotechnik, Kunststoffe, Mess- und Regeltechnik. Hier bieten sich vielfältige Chancen für deutsche Unternehmen aus diesen Branchen.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos. Die Abendveranstaltung findet am **9. Mai** ab 18 Uhr in der Wengert AG in Singen statt. Eine schriftliche Anmeldung ist erforderlich. **am**

 Ana Mujan, Tel. 07531 2860-160
ana.mujan@konstanz.ihk.de

Mitarbeiterentsendung

Regeln für Arbeitseinsätze in Frankreich

Mitarbeiter, die nach Frankreich entsendet werden, müssen vorab bei den französischen Behörden gemeldet werden. Dabei sind unter Entsendung Arbeiten zu verstehen, in denen ein Arbeitgeber im Ausland (zum Beispiel Deutschland) seine Mitarbeiter mit einer bestimmten Aufgabe betraut, die in Frankreich auszuführen ist. Nach Beendigung des Einsatzes kehren die Mitarbeiter an ihren Arbeitsplatz im eigenen Unternehmen wieder zurück. Das bedeutet, dass bereits Geschäftsreisen nach Frankreich, Lieferungen von Waren, Teilnahme an französischen Messen und Kundenbesuche unter diese Regelung fallen. Bau- und Montagearbeiten sind von diesen Regelungen ebenso betroffen.

Nach dem französischen Arbeitsgesetzbuch (Code du Travail) sind zudem die ausländischen Unternehmen verpflichtet, neben der Einhaltung des französischen Mindestlohnes einen Vertreter in Frankreich zu benennen.

„Die französischen Behörden nehmen das seit Anfang des Jahres sehr genau“, betont Uwe Böhm, IHK Geschäftsführer International, „bei Nichteinhaltung drohen hohe Geldstrafen.“ So kann es Sanktionen von 2.000 Euro pro entsandtem Mitarbeiter und im Extremfall Bußgeld bis 500.000 Euro zur Folge haben.

Auch Transportunternehmen sind seit vergangem Sommer mit den neuen beziehungsweise verschärften Vorschriften konfrontiert.

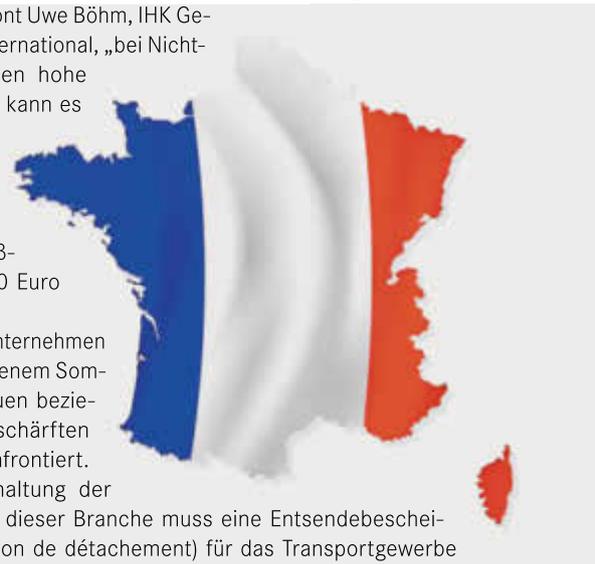
Neben der Einhaltung der Mindestlöhne in dieser Branche muss eine Entsendebescheinigung (Attestation de détachement) für das Transportgewerbe beantragt werden. Die maximale Gültigkeit dieser Entsendebescheinigung liegt bei sechs Monaten ab Erstellung.

Die Kontrollen von ausländischen Betrieben in Frankreich haben in den vergangenen Monaten zugenommen, und die ersten Bußen sind bereits verteilt, unterstreicht Monika Platkova, Spezialistin für Fragen der Entsendung bei der IHK. Um Schwierigkeiten bei der Auftragsabwicklung und Bußgelder zu vermeiden, sollten sich alle Unternehmen, die ihre Mitarbeiter nach Frankreich entsenden, vorab mit den Regeln vertraut machen.

Neben der Meldepflicht bei Arbeitseinsätzen in Frankreich kann auch in anderen EU-Ländern eine Meldung erforderlich sein. So müssen beispielsweise Entsendungen von Mitarbeitern nach Österreich, Italien oder Belgien vorab gemeldet werden. Weitere Informationen zur Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland gibt es auf der Website der IHK Hochrhein-Bodensee unter www.konstanz.ihk.de/International/Länderinformationen/Entsendung.

mp

i Monika Platkova, Tel.: 07622 3907-268
monika.platkova@konstanz.ihk.de



„Hochrhein-Treffen“ mit Regierungspräsidentin Bärbel Schäfer Pharma, Chemie und Verwaltung sprechen miteinander

Das traditionelle Jahrestreffen der Geschäftsführer der Chemie- und Pharmaunternehmen am Hochrhein mit Spitzenvertretern aus der Verwaltung fand Ende Februar bei der Novartis Pharma Produktions GmbH in Wehr statt. Auf Initiative der IHK trafen sich zahlreiche Führungspersönlichkeiten zu einem ersten Gedankenaustausch im neuen Jahr. Gastgeber war Martin Renner, Geschäftsführer der Novartis Pharma Produktions GmbH. Unter der Leitung von Thomas Conrady, Präsident der IHK, diskutierten unter anderem Regierungspräsidentin Bärbel Schäfer, Landrätin Marion Dammann, die Oberbürgermeister der Städte Lörrach, Rheinfelden und Weil am Rhein, Bürgermeister Michael Thater (Wehr) und Tobias Benz (Grenzach-Wyhlen) sowie die Vertreter der in den Landkreisen Lörrach und Waldshut ansässigen Chemie- und Pharmaunternehmen.

Im Mittelpunkt der Gespräche standen der Informations- und Gedankenaustausch über die aktuelle wirtschaftliche Lage am Hochrhein und die Geschäftserwartungen der Unternehmer für das Jahr 2017. Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK, präsentierte dazu die jüngsten Umfrageergebnisse der Kammer. Die anwesenden Unternehmensvertreter bestätigten größtenteils den von der IHK für die Gesamtregion aufgezeigten positiven konjunkturellen Verlauf zum Jahreswechsel 2016/2017 mit guten Auslastungen der Kapazitäten und ebenso guten Geschäftserwartungen für das begonnene Jahr.

Einig waren sich die anwesenden Firmenvertreter darin, dass die Kooperation zwischen den Unternehmen, aber auch mit den Behörden in der Region sehr gut läuft. Deutlich wurde, dass alle Akteure die Steigerung der Attraktivität der die Landkreise Lörrach und Waldshut umfassenden Wohn- und Arbeitsregion



als wichtige Aufgabe erachten. Sie wollen sowohl bei aktuellen als auch potenziellen Fachkräften, die von der hiesigen Wirtschaft dringend benötigt werden, punkten können. Denn der Wettbewerb der Standorte um Produktionskapazitäten und Fachkräfte wird weiter zunehmen. Angesprochen wurden hierbei die Themen Verkehrsinfrastruktur, Flächenpolitik, bezahlbarer Wohnraum, Bildung, regionale Schulentwicklung und Integration. Als dringend erforderlich wurde zudem angesehen, die Regionalplanung im Sinne einer trinationalen Metropolregion grenzüberschreitend zu führen und die Entwicklungen diesseits wie jenseits des Rheins in die Planungen aufzunehmen. AG

Regierungspräsidentin Bärbel Schäfer (vorne im hellen Mantel), IHK-Präsident Thomas Conrady sowie Gastgeber Martin Renner mit den Teilnehmern des Hochrhein-Treffens bei der Novartis Pharma Produktions GmbH in Wehr.

ANZEIGE



Bild: Michael Zierer

Bürgermeister Rainer Stolz begrüßt die Teilnehmer der Veranstaltung „IHK vor Ort“ bei den Stadtwerken Stockach.

Neue Veranstaltungsreihe „IHK vor Ort“

Auftaktveranstaltung in Stockach

Die IHK hat am 9. März in den Räumen der Stadtwerke Stockach die Auftaktveranstaltung der Reihe „IHK vor Ort“ durchgeführt. Bürgermeister Rainer Stolz begrüßte die Teilnehmer. Er betonte, er unterstütze das Konzept der Veranstaltungsreihe als wichtiges Mittel, den Unternehmen in Stockach und Umgebung eine Möglichkeit anzubieten, in kurzer und kompakter Form aktuelle Informationen zu erhalten. In vier Impulsvorträgen wurden unterschiedliche Aspekte der täglichen Arbeitswelt beleuchtet. Diese, die regen Rückfragen samt Antworten sowie die umfangreichen Diskussionen nach jedem Referenten waren für die Teilnehmer ein Gewinn.

Jede Veranstaltung der Reihe „IHK vor Ort“ beinhaltet drei bis vier Impulsvorträge aus den Bereichen Standortpolitik, International, Unternehmensförderung oder Umwelt- und Energierecht. Darüber hinaus haben Teilnehmer die Möglichkeit, sich für ein individuelles Kurzgespräch mit einem IHK-Vertreter anzumelden. Themen wie Betriebssicherheit, Energiepolitik, Fachkräfte, Finanzierung und

Förderung, Internationalisierung, Umweltschutz und Verkehr werden unter anderem im Rahmen der Impulsvorträge behandelt.

Die nächsten Veranstaltungen finden in Todtnau am Mittwoch, 5. April von 9.30 bis 12 Uhr im Rathaussitzungssaal, Meinrad-Thoma-Str. 8, und in Engen ebenfalls am Mittwoch, den 5. April von 14 bis 16.30 Uhr im Büro- und Dienstleistungszentrum Cube, Robert-Bosch-Str. 1, statt. Am Donnerstag, 29. Juni, ist die IHK von 9.30 bis 12.30 Uhr in Bonndorf (Rathaus, Martinstr. 8) vor Ort sowie von 14 bis 16.30 Uhr in Waldshut-Tiengen (Rathaus, Kaiserstr. 28-32). Die IHK möchte die Reihe „IHK vor Ort“ auf das gesamte Kammergebiet ausweiten und ist dabei auf die Unterstützung der jeweiligen Gemeinden angewiesen.

MZ

i Anmeldung: Michael Zierer, Referent Umwelt und Energie
michael.zierer@konstanz.ihk.de, Telefon 07622 3907-214
 Telefax 07622 3907-41214, www.konstanz.ihk.de

Neuer Industriemeister Elektrotechnik ab Mai

Basis für Schlüsselrolle im Betrieb

Die IHK in Schopfheim startet am 12. Mai einen Meisterlehrgang Elektrotechnik. Die Aufstiegsweiterbildung bietet technisch-gewerblichen Fachkräften die Möglichkeit, Kenntnisse in den Bereichen Betriebswirtschaft, Technik sowie Management und Führung in einem berufsbegleitenden Lehrgang zu erwerben. Der Unterricht findet in Bad Säckingen statt.

Nach fünf Semestern absolvieren die Teilnehmer die Abschlussprüfung zum Geprüften Industriemeister. Sie sind dann in der Lage, eine Schlüsselrolle im Betrieb zu übernehmen. Der Industriemeister koordiniert Teams und trägt zur Lösung mittelfristiger Aufgaben in seinem Bereich bei. Schwerpunkte des Lehrgang sind neben den technischen Aufgaben die Bereiche Umweltschutz, Qualitäts- und Kostenmanagement, Personal und Arbeitsorganisation.

Erfahrene Lehrkräfte aus Industrie, Wissenschaft und Dienstleistung vermitteln den Teilnehmern des Lehrgangs Fähigkeiten zur Lösung betriebswirtschaftlicher und technischer Probleme und Führungsqualitäten.

Wi

i Information und Anmeldung: Anita Wissmann
 07622 3907-230, anita.wissmann@konstanz.ihk.de

Einkaufsseminare und -lehrgänge der IHK

Grundstein für die Wertschöpfung

Es ist eine unternehmerische Binsenweisheit, dass der Einkauf den Grundstein für den Gewinn eines Unternehmens legt. Um kostensparend und zu aktuellen Marktbedingungen einkaufen zu können, um professionelle Einkaufsverhandlungen führen zu können und um mit dem nötigen technischen Verständnis ein erfolgreiches Beschaffungsmanagement umsetzen zu können, ist eine kontinuierliche und praxisnahe Weiterbildung von Vorteil.

Die IHK bietet in Konstanz und Schopfheim ein breites Spektrum an Tagesseminaren, Workshops und Zertifikatslehrgängen zum Thema Beschaffung an. Vom Basis- und Aufbauwissen Einkauf über das Führen von Einkaufsverhandlungen zum Einmaleins des Imports, vom Beschaffungsmanager zum Technischen Einkäufer reicht die Palette der Weiterbildungen. Am umfassendsten informiert die Weiterbildung zum „Geprüften Fachwirt für Einkauf“ über die moderne Beschaffung und befähigt Mitarbeiter zur Übernahme von Führungspositionen in diesem Bereich. Der Lehrgang ist auf Bachelor-Niveau angesiedelt und wird durch Aufstiegs-Bafög gefördert.

js

i Information und Anmeldung: Jeannette Roser, Tel. 07622 3907-262
jeannette.rosen@konstanz.ihk.de, www.konstanz.ihk.de

Neuerungen im Bereich Verkehr/Berufskraftfahrer I

Doch keine rückwirkende Befristung der Klasse C1

Bereits am Rande des diesjährigen Verkehrsgerichtstages in Goslar wurde bekannt, dass die rückwirkende Befristung aller ab dem 19. März 2013 erteilten Fahrerlaubnisse der Klasse C1 auf fünf Jahre nicht aufrechterhalten wird. Wir hatten darüber in unserer Februar-Ausgabe berichtet, die Angaben sind jedoch inzwischen überholt. Denn das Bundesverkehrsministerium hat sich in der Zwischenzeit mit dem Bundesjustizministerium abgestimmt. Dabei sei man zum Ergebnis gekommen, dass es auch gegenüber der EU vertretbar sei, die in der Führerscheinrichtlinie geforderte Befristung auf fünf Jahre nur für alle ab dem 28. Dezember 2016 erteilten C1-Fahrerlaubnisse vorzunehmen. Zudem wurde beschlossen im Wahljahr auf die Rückwirkung dieser für die Bürger belastenden Maßnahme für vor diesem Datum erteilte Fahrerlaubnisse zu verzichten. Diese Änderung ist zwischenzeitlich in Kraft getreten und wurde im Verkehrsblatt veröffentlicht. **wis**

Neuerungen im Bereich Verkehr/Berufskraftfahrer II

Umschreibung serbischer Führerscheine

Serbien wird in die Liste der Staaten nach Anlage 11 der Fahrerlaubnisverordnung (FeV) aufgenommen. Nun können Inhaber von serbischen Führerscheinen diesen prüfungsfrei in einen deutschen Führerschein umtauschen, sofern sie ihren Wohnsitz in Deutschland begründen. Das Bundesverkehrsministerium informierte mit Schreiben vom 21. Februar 2017 über den Abschluss eines Gegenseitigkeitsabkommen mit Serbien. Die Aufnahme in die Anlage 11 der FeV soll zeitnah (voraussichtlich mit der 12. Verordnung zur Änderung der FeV) erfolgen. Für Nordrhein-Westfalen hat das dortige Verkehrsministerium die Führerscheinstellen darum gebeten, im Vorgriff auf die Aufnahme in die Anlage 11 FeV ab sofort serbische Fahrerlaubnisse prüfungsfrei umzutauschen. Gleichlautende Vorgriffsregelungen sollte es für die übrigen Bundesländer ebenfalls geben.

Der prüfungsfreie Umtausch bezieht sich auf die Fahrerlaubnisklassen AM; A 1, A2; A, B, BE, C1, C1E, C, CE; D1, D1E, D und DE. Sofern in Serbien die Fahrerlaubnisklassen C1, C1E, C oder CE vor dem 10. September 2009 beziehungsweise D1, D1E, D oder DE vor dem 10. September 2008 erworben wurde, genießen die Fahrer auch Besitzstand bezüglich der Grundqualifikation. Zur Eintragung der Schlüsselzahl 95 in den deutschen Führerschein ist somit nur ein Nachweis der absolvierten 35-stündigen Weiterbildung erforderlich. **wis**

Lehrgang

Corporate Social Responsibility

Corporate Social Responsibility (CSR) bezeichnet die soziale, ökologische und ökonomische Verantwortung von Unternehmen in allen Bereichen der Unternehmensstätigkeit. Neben den wirtschaftsethischen Komponenten wird CSR immer mehr zu einem wichtigen Instrument, wenn es um Unternehmensimage sowie Kunden- und Arbeitgeberattraktivität geht.

Am 23. Oktober startet in Überlingen als Kooperationsprojekt der IHK Hochrhein-Bodensee und Bodensee-Oberschwaben ein Zertifikatslehrgang zum Corporate-Social-Responsibility-Manager. In diesem Lehrgang erwerben Interessierte in kompakter Form



wissenschaftliche Grundlagen, Managementwissen und praktische Instrumente für die konkrete Ausgestaltung von CSR in ihrem Unternehmen. Die Bandbreite der Inhalte reicht von den Grundlagen und Herausforderungen von CSR über Standards und Handlungsfelder,

konkretem Nutzen und der Messbarkeit von CSR bis zu Kennzahlensystemen, Siegeln und Zertifikaten von ökologisch und sozial verantwortlichen Produkten.

In Form einer Projektarbeit gestalten die Teilnehmer ein Praxisprojekt, zum Beispiel eine unternehmensspezifische CSR-Strategie und einen praktischen Handlungsplan für die eigene Organisation. Der Lehrgang findet in fünf Unterrichtsblöcken von jeweils zwei Tagen im Schloss Rauenstein in Überlingen statt. **js**

i Johanna Speckmayer, 07622 3907-231
Johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de



Volles Haus in den neuen Räumen der IHK in Konstanz. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Überraschende Perspektiven“ ging es um Marken.

Veranstaltungsreihe: Überraschende Perspektiven

„Eine Marke muss liefern, was sie verspricht“

Im Rahmen der zweiten Runde der Veranstaltungsreihe „Überraschende Perspektiven“ von IHK und Südkurier waren Anfang Februar zwei Werbeprofis zu Gast. In den neuen Räumlichkeiten der IHK ging es um Vertrauen in die Wirtschaft. Über 90 Gäste erfuhren außerdem, wie dieses Vertrauen durch Marken gefestigt, aber auch zerstört werden kann.

Der Claim „Mehr Konstanz im Leben“, mit dem die Stadtwerke Konstanz werben, stammt von Achim Günter und Jens Schröder. Die Geschäftsführer der Konstanzer Agentur Vergissmeinnicht haben die Doppeldeutigkeit bewusst gewählt. Konstanz heißt zum einen die Stadt, in der das Unternehmen beheimatet ist. Konstanz steht aber auch für Beständigkeit und Kontinuität – und genau das wollen die Stadtwerke bieten.

Kundenbindung ist wichtiger geworden

Die Liberalisierung der Märkte hat mehr Konkurrenz zur Folge, und die Bindung an den Kunden ist wichtiger geworden. Daher haben die Stadtwerke sich erstmals mit ihrer Positionierung und ihrer Marke auseinandergesetzt und ihren Mehrwert gegenüber

der Konkurrenz herausgearbeitet, erklärte Achim Günter den Hintergrund der Kampagne. Die Bindung an den Kunden gewann an Wichtigkeit, und die Stadtwerke Konstanz mussten gegenüber der Konkurrenz einen Mehrwert bieten. Jens Schröder ergänzte, dass eine Marke erst mit Werten aufgeladen werden müsse. Der Kunde müsse sich mit einer Marke identifizieren, erst dann baue er ein Bewusstsein für sie auf. „So entsteht Vertrauen“, endete Schröder. Achim Günter warf daraufhin ein, dass es sehr wichtig sei, im Anschluss an die Vertrauensgewinnung das abgegebene Versprechen auch zu halten. „Eine Marke muss liefern, was sie verspricht.“

Bevor eine Marke eine sinnstiftende Rolle übernehmen kann, muss diese erst definiert werden. Hierzu verfolgen die Werbeprofis das Prinzip von drei Säulen. Die erste Säule besteht aus der Kernkompetenz sowie den Stärken und Schwächen des jeweiligen Unternehmens. Im Rahmen der zweiten Säule werden Motivation und Werte veranschaulicht. Die dritte Säule umfasst die Zielgruppe. Dieses Prinzip basiert auf der Theorie, dass jeder Mensch über 14 Grundwerte wie beispielsweise Kultur oder Tradition verfügt. Jedoch sind bei jedem die Werte unterschied-

lich ausgeprägt. Diese helfen dem Kunden bei der Entscheidung. Wenn der Kunde zum Beispiel vor dem Joghurtregal steht, werden die unterschiedlichen Marken anhand dieser Werte selektiert. Steht der Preis im Vordergrund oder soll der Joghurt über ein Biosiegel verfügen? Stammt der Joghurt aus der Region oder wurde dieser möglicherweise importiert? Nach dem Einkauf hat der Kunde den Joghurt im Einkaufswegen, den er anhand der individuell ausgeprägten Werte ausgewählt hat.

Legosteine helfen bei Positionierung der Firma

Unternehmern fällt es oft nicht leicht, die eigenen Besonderheiten herauszustellen. Jens Schröder betonte, eine Marke müsse auf die eigentliche Kernkompetenz zurückgeführt werden. Die Werbeprofis verwenden Legosteine, um die Unternehmer bei der Suche nach der Kernkompetenz zu unterstützen. Damit sollen zunächst Brücken oder Türme errichtet werden. Anschließend werden die Unternehmer aufgefordert, die Stärken und Schwächen der eigenen Firma zu bauen. Oftmals kommen dabei skurrile Teile zum Vorschein, schilderte Achim Günter. Aber

die Erklärung verrate viel über das Unternehmen.

Sobald das Unternehmen positioniert und die Marke definiert ist, könne eine Werbekampagne erarbeitet werden. Hierbei spiele die Authentizität eine wichtige Rolle, erläuterte Achim Günter. Die Marke müsse glaubhaft sein. Für die Werbekampagne bedeute dies, dass keine eingekauften und gestellten Fotos verwendet werden dürfen. Für die Fotostrecke der Stadtwerke Konstanz GmbH wurden ausschließlich Botschafter abgelichtet, die tatsächlich zum Kundenkreis gehören und in Konstanz leben.

Die Marke als Wert des Unternehmens

Zum Abschluss der Veranstaltung führte der Moderator Jörg-Peter Rau, Regionalleiter beim Südkurier, ein Beispiel an, welches einen Vertrauensbruch gegenüber dem Kunden veranschaulichen sollte. Ähnlich wie bei dem Automobilhersteller VW könne das Vertrauen in eine Marke aufgrund falscher Versprechen verloren gehen. Anschließend sei es schwierig das zerstörte Vertrauen wieder zu gewinnen. Jens Schröder rät daher,

die eigenen Werte zu leben und von vorneherein ehrlich zu sein. „Produkte sind das, was das Unternehmen produziert. Eine Marke ist das, was der Kunde kauft“, sagte Schröder. Die Marke sei demzufolge der Wert eines Unternehmens.

Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK, hatte gleich zu Beginn betont, dass nicht nur Unternehmen oder deren Produkte Marken seien, sondern auch Personen, Parteien oder Präsidenten als Marken verstanden werden könnten. An diesen Satz knüpften Schröder und Günter zum Abschluss an. Ein Vertrauensbruch im Bereich der Politik könne aufgrund dieser Tatsache schnell zu einem Flächenbrand führen. „Die Politik wird nach einem Vertrauensmissbrauch als Ganzes in Frage gestellt, obwohl sich das System der Politik aus einer Vielzahl an Marken zusammensetzt“, so Schröder. LK



Auf dem Podium saßen Jens Schröder, Jörg-Peter Rau und Achim Günter (von links).

i

Die nächste Veranstaltung der Reihe „Überraschende Perspektiven“ findet am Dienstag, 2. Mai, statt. Dann lautet das Thema „Vertrauen am Arbeitsplatz“. Die Teilnahme ist kostenlos, um Anmeldung wird gebeten an: teilnehmen@suedkurier.de.

Seminar in der Reihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer I

Sozialversicherungspflicht von Geschäftsführern

Mit einer Serie von Urteilen vom November 2015 hat das Bundessozialgericht die Karten beim Spiel „Muss ein mitarbeitender Gesellschafter Sozialversicherungsbeiträge bezahlen?“ neu gemischt. Gesellschafter, die Kraft ihres Stimmrechts von den übrigen Gesellschaftern nicht überstimmt werden können, bleiben versicherungsfrei. Minderheitsgesellschafter, die als Geschäftsführer oder als Arbeitnehmer im eigenen Unternehmen tätig sind, werden aufgrund der sogenannten Novemberurteile des Bundessozialgerichts neuerdings

jedoch von der Deutschen Rentenversicherung Bund rigoros zur Beitragszahlung herangezogen. Dies kann zu Beitragsnachforderungen in Höhe von deutlich über 50.000 Euro führen.

In der Veranstaltung der IHK zu diesem Thema werden die Novemberurteile des Bundessozialgerichts erläutert. Es wird aufgezeigt, wie man sich als mitarbeitender Gesellschafter ohne Beteiligungsmehrheit auf die neue Rechtsprechung einstellen sollte, um Beitragszahlungen an die Deutsche Rentenversicherung Bund zu vermeiden.

Referent ist Rolf Stagat, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie für Arbeitsrecht von der Kanzlei GKD Gäng Kramer Döring Stagat, Konstanz (siehe auch Artikel Seite 49). Die Veranstaltung findet statt: in der IHK in Schopfheim am Dienstag, 25. April, 16 bis 19 Uhr, in der IHK in Konstanz am Mittwoch, 26. April, 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. **tv**

i Weitere Informationen finden Sie auch unter: www.konstanz.ihk.de Suchwort <Wirtschaftsrecht>.

Seminar in der Reihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer II

Forderungsmanagement im Fokus

Gerade kleine und mittlere Unternehmen sind – besonders angesichts der anhaltenden Finanzkrise – gehalten, für eine konsequente und effektive Durchsetzung ihrer berechtigten Forderungen zu sorgen. Ein bestmögliches und (pro)aktives Forderungsmanagement ist notwendig. Schon kleinere, leicht vermeidbare Fehler können zu unnötigen Zahlungsverzögerungen oder Forderungsausfällen führen. Im schlimmsten Fall kann dies sogar die Insolvenz des eigenen Unternehmens zur Folge haben. Beim Seminar zum Forderungsmanagement gibt es viele Tipps für die vorgerichtliche Ab-

sicherung einer Forderung und ihrer effektiven Durchsetzung. Außerdem werden Grundsätze eines praxisorientierten (pro)aktiven, also vorbeugenden Forderungsmanagements vermittelt. Denn Vorbeugen ist besser als Klagen. Zudem erhalten die Teilnehmer einen kurzen Überblick über die Forderungsanmeldung im Insolvenzverfahren.

Folgende Themen werden in dem Seminar behandelt:

- Vom „passenden“ Kunden, zum Auftrag, zur richtigen Rechnung, zum Geld.
- Fallstricke und Fehlerquellen im Mahnwesen

■ Aktives Forderungsmanagement
 ■ Tipps und Tricks aus der anwaltlichen Praxis
 Referent ist Rechtsanwalt Holger Amann von der Anwaltskanzlei Amann in Konstanz. Die Veranstaltung findet statt: in der IHK in Schopfheim am Dienstag, 9. Mai, 16 bis 19 Uhr, in der IHK in Konstanz am Donnerstag, 11. Mai, 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. **tv**

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

Alexander Vatovac von der IHK gibt Hilfestellung

Schüler beschäftigen sich mit dem Thema Existenzgründung

An der Rudolf-Eberle-Schule in Bad Säckingen beschäftigen sich 13 Schüler im Rahmen eines Seminarkurses mit dem Thema Existenzgründung. Im ersten Kurshalbjahr sollen grundlegende Kenntnisse vermittelt werden. Im zweiten Halbjahr sollen die Schüler eine eigene Unternehmensidee erarbeiten und einen Businessplan erstellen. Außerdem wird der Seminarkurs an dem Planspiel „Deutscher Gründerpreis für Schüler“ teilnehmen.

Alexander Vatovac betreut bei der IHK das Geschäftsfeld Existenzgründung und hat die Schüler ins IHK-Bildungszentrum nach Schopfheim eingeladen. Dort erläuterte er den Schülern die wesentlichen Aspekte der Existenzgründung. Außerdem gab Vatovac wichtige Tipps zur passenden Wahl der Rechtsform und zu den Inhalten eines Businessplanes. Allgemeine Formalitäten, Geschäftsideen und Trends wurden ebenfalls behandelt.

Zu Beginn der Präsentation wollten die Schüler wissen, was eine Industrie- und Handelskammer macht. Der Gründungsberater beantwortete diese Frage anhand der Kompetenzfelder Vertretung des Gesamtinteresses der regionalen Wirtschaft, Beratung von Politik, Verwaltungen und Gerichten sowie Durchführung von staatlich übertragenen Aufgaben und Dienstleistungen für Mitgliedsunternehmen. Anschließend widmete sich der Kurs den für die Gründung relevanten Themen. Besonderes Augenmerk legte Vatovac auf die Erstellung eines schriftlichen Unternehmenskonzeptes und die Finanzierung eines solchen Vorhabens. Finanzierungsmängel sind eine der häufigsten Ursachen für das Scheitern junger Unternehmer. Demnach gilt die



Seminarkurs mit Referent Alexander Vatovac (Bildmitte).

Finanzplanung in einem Businessplan als besonders wichtig.

Die Kursteilnehmer lernten zudem, dass für die schriftliche Ausarbeitung eines Businessplans unter anderem die vier Faktoren relevant sind: Produkt, Kunde, Markt und Konkurrenz. Das Produkt beziehungsweise die Dienstleistung sollte stets aus Sicht der Kunden beschrieben werden. Das Angebot soll einen Mehrwert bieten und eine konkrete Zielgruppe ansprechen. Ebenso wie der Kunde muss der potenzielle Markt detailliert beschrieben werden. Dazu gehören auch der Vergleich mit bereits vorhandenen Produkten sowie die Analyse der möglichen Konkurrenten. Die Schüler können die Anregungen von Alexander Vatovac bereits im kommenden Schuljahr im Rahmen des Planspiels umsetzen und vertiefen. Ik

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

ab 24.04.17	Stark für Ausbildung – Zertifikatslehrgang für Ausbilder	Konstanz	780,00
26.04.17	Der Kunde am Telefon	Konstanz	99,00
28.04.17	Meine Stärken, meine Chancen	Schopfheim	99,00

Außenwirtschaft

03.05.17	Warenverkehr mit der Schweiz	Schopfheim	270,00
04.05.17	Einreihung von Waren in den Zolltarif	Schopfheim	270,00
11.05.17	Zollprozesse ins Managementsystem integrieren	Konstanz	270,00
15.05.17	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Schopfheim	270,00
30.05.17	Lieferantenerklärungen – Bedeutung, Regeln, Konsequenzen	Konstanz	270,00

Finanz- und Rechnungswesen

ab 27.04./02.05.17	Kosten- und Leistungsrechnung – Zertifikatslehrgang	Schopfheim/Konstanz	640,00
--------------------	---	---------------------	--------

Büromanagement/Persönlichkeitsentwicklung

26.+27.04.17	Das Power-Seminar: Weniger Stress – bessere Leistung! Weniger Kampf – bessere Verständigung!	Schopfheim	490,00
27.04.17	Zeitgemäße Geschäftskorrespondenz mit Stil	Konstanz	270,00

Einkauf/Logistik

21.+22.04.17	Ladungssicherung nach VDI 2700 A	Lörrach	285,00
27.+28.04.17	Basiswissen Einkauf	Schopfheim	490,00
ab 18.05.17	Technische/r Einkäufer/in IHK – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.250,00
23.05.17	1 x 1 des Imports – Grundlagen für den Einkauf	Konstanz	270,00

Immobilienmanagement

ab 23.04.17	Professionelles Immobilienmanagement - Zertifikatslehrgang	Konstanz	auf Anfrage
15.05.17	Maklervertrag	Konstanz	270,00
30. + 31.05.17	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Mietenverwaltung	Konstanz	490,00

Marketing und Vertrieb

09.05.17	Kommunikation mit Kunden – Souverän und professionell	Schopfheim	270,00
16.05.17	Online-Marketing – Erfolgreich im Netz	Konstanz	270,00

Qualitätsmanagement/Projektmanagement/Technik

25.-27.04.17	QM-Grundlehrgang – Zertifikatslehrgang	Schopfheim/Konstanz	900,00
ab 08.05.17	Oberflächentechnik: Schlüsseltechnologie für Produktionsverfahren	Schopfheim	990,00
17.-19.05.17	Technische Dokumentationen – lesen und verstehen	Schopfheim	560,00

Prüfungslehrgänge

ab 25.04.17	Geprüfte/r Fachwirt/in für Logistiksysteme	Schopfheim	3.250,00
ab 24.04.17	Geprüfte/r Fachwirt/in für Wellness und Beauty	Ihringen	4.350,00
ab 24.04.17	Geprüfte/r Industriemeister/in Kunststoff und Kautschuk	Schopfheim	4.900,00

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



Die Roche-Gebäude in Grenzach-Wyhlen.

Roche Deutschland: Pharma und

„Sehr ansprechendes

Deutschland ist nach den USA der zweitgrößte Standort für den Basler Pharmakonzern. In Grenzach-Wyhlen, Mannheim, Penzberg, Berlin und Waiblingen arbeiten fast 16.000 Mitarbeiter, darunter 1.400 in Grenzach-Wyhlen, wo die Roche Deutschland Holding GmbH und die Roche Pharma AG ihren Sitz haben.

GRENZACH-WYHLEN. Der Roche-Umsatz im deutschen Markt stieg 2016 um insgesamt sieben Prozent auf 2,73 Milliarden Euro, die Lieferungen der deutschen Standorte innerhalb des Konzerns beliefen sich auf 3,67 Milliarden Euro und wuchsen damit um über 14 Prozent. Hagen Pfundner, Vorstand der Roche Pharma AG und Geschäftsführer der Roche Deutschland Holding GmbH, bezeichnete diese Wachstumswahlen bei einem Pressegespräch als „sehr ansprechend“. Das Roche-Geschäft in Deutschland gliedert sich in die drei Bereiche Pharma, Diagnostics und Diabetes Care. Der größte Bereich ist das Geschäft mit Pharmazeutika. Die Roche Pharma AG steigerte ihre Verkäufe im vergangenen Jahr um neun Prozent auf 1,88 Milliarden Euro (der deutsche Gesamtmarkt verzeichnete ein Plus von vier Prozent) und nahm damit den zweiten Platz

bei verschreibungspflichtigen Medikamenten (ohne Generika und Impfstoffe) ein. Hauptgeschäftsfeld der Roche Pharma AG ist die Onkologie mit einem Umsatzanteil von 82 Prozent, gefolgt von Medikamenten aus der Rheumatologie. In der Onkologie hält Roche einen Marktanteil von 30 Prozent. Die Umsätze des Bereichs Diagnostics haben sich auf 545 Millionen Euro (plus 7,9 Prozent) belaufen und diejenigen von Diabetes Care auf 303 Millionen Euro (minus 3,1 Prozent). Der größte Standort von Roche in Deutschland ist Mannheim mit annähernd 8.200 Beschäftigten, an zweiter Stelle folgt Penzberg in Bayern mit circa 5.800 Beschäftigten vor Grenzach-Wyhlen mit 1.400 Mitarbeitern. In Mannheim gibt es große Produktionen aller drei Bereiche, hier haben auch Diagnostics und Diabetes ihren Sitz. In Penzberg befindet sich unter anderem das Biotechnologie-Kompetenzzentrum. Roche hat während der vergangenen fünf Jahre zwei Milliarden Euro in Deutschland investiert, davon 700 Millionen im vergangenen Jahr. Der Standort in Grenzach ist genauso alt wie das Basler Mutterunternehmen: 120 Jahre. In Grenzach arbeiten Marketing und Vertrieb der Pharma AG, findet klinische Forschung statt, und hier hat die Qualitätssicherung für Europa und alle klinische Prüfware weltweit ihren Sitz.



Die Roche-Sanierungsbaustelle der Kesslergrube in Grenzach.

Sanierung der Kesslergrube in Grenzach 240-Millionen-Projekt

Die Kesslergrube in Grenzach ist eine ehemalige Kiesgrube in der Nähe des Rheins, die bis in die Siebzigerjahre mit Erdaushub, Bauschutt, Hausmüll und Abfällen der chemisch-pharmazeutischen Industrie aufgefüllt und danach zugedeckt wurden. Circa ein Drittel (14.000 Quadratmeter) der Gesamtfläche (52.000 Quadratmeter) gehört Roche. Das Unternehmen hat nun mit der Sanierung seines Teiles begonnen. Wie Hagen Pfundner, Vorstand der Roche Pharma AG und Geschäftsführer der Roche Deutschland GmbH, vor der Presse ausführte, werden die gesamten Ablagerungen – es handelt sich um 310.000 Kubikmeter in einer Abfüllhöhe von bis zu 13 Metern – ausgehoben, abtransportiert und in dafür vorgesehenen Anlagen (thermische Bodenbehandlung oder Sonderabfallverbrennung) im Norden und Westen Deutschlands behandelt. Das hört sich einfacher an, als es ist. Das gesamte Areal wird mit eng aneinander stehenden Betonpfeilern bis zu einer Tiefe von über 20 Metern hermetisch abgeschlossen. Die Pfeiler wirken wie eine unterirdische Wand. Bislang wurden dafür bereits 60.000 Tonnen Erdreich ausgehoben und entsorgt. Dann wird eine luftdichte bewegliche Halle über den jeweils bearbeiteten Flächen errichtet. Diese werden nach und nach ausgebaggert. Der Bagger schaufelt das Material innerhalb der Halle in ebenfalls luftdicht verschließbare Container. Diese werden an einem extra gebauten Schiffsanleger auf Binnenschiffe verladen, die sie bis zum Rheinhafen Weil bringen. Dort wiederum werden sie auf Waggons gestellt und über die Schiene bis zu den Verbrennungsanlagen gebracht. Die luftdichte Halle auf der Baustelle (man nennt sie Einhausung) verhindert auch den direkten Kontakt von Oberflächenwasser mit den Abfällen. Eine 1.400 Quadratmeter große Abluft-Reinigungsanlage entfernt auftretende Schadstoffe aus der Abluft. Für die Behandlung des belasteten Grundwassers und des allgemeinen Baustellenabwassers werden zwei temporäre mehrstufige Kläranlagen gebaut. Die Aushubarbeiten reichen bis hinab in die Grundwasser führenden Schichten. Falls notwendig, erfolgt eine Vorbehandlung der Abfälle, bevor diese in die Container verladen werden. Die Arbeiter in den Baumaschinen sind ebenfalls durch luftdichte Kabinen geschützt. Die Arbeiten führt ein Spezialunternehmen aus Bayern durch. Nach der Aushebung wird die Grube wieder aufgefüllt und renaturiert, dann einer baulichen Verwendung zugeführt. Das Gelände sei zu schade, um es brach liegen zu lassen, so Pfundner. Was genau Roche vorhat, stehe noch nicht fest. Zu bedenken sei, dass die Verhältnisse am Stammsitz in Basel sehr beengt seien. Insgesamt kostet die Sanierung 240 Millionen Euro. „Das muss man sich leisten können, und man muss es sich auch leisten wollen“ meinte Pfundner. Für Roche gehe es um Nachhaltigkeit und

Glaubwürdigkeit. Das Management in Basel und die maßgeblichen Besitzerfamilien unterstützten die Aktion nachdrücklich. Diese Art der Sanierung gehe weit über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus, Roche wolle damit Maßstäbe setzen.

orn

Diagnostics legen zu

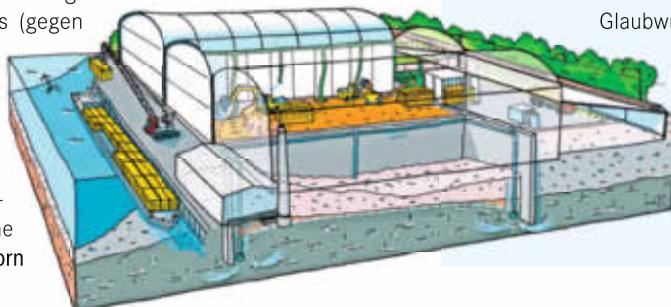
Wachstum“

Von Grenzach gehen auch gesundheitspolitische Aktivitäten aus und werden Partnerschaften mit akademischen Institutionen gepflegt. Der Standort hat sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich entwickelt, 70 Millionen Euro wurden dafür seit 2005 investiert. Eine Besonderheit ist die Kita „Ideen Reich“, die im Jahr 2013 ihre Arbeit für 35 Kinder aufgenommen hat. Damals wurden drei Millionen Euro für die Kita aufgewendet. Jetzt folgt ein Ausbau mit Kosten von wiederum mehr als drei Millionen Euro. 80 Kinder können dann betreut werden können.

Wie Hagen Pfundner bei dem Pressegespräch ausführte, steht das Unternehmen im laufenden Jahr vor einigen Herausforderungen. Schnell hintereinander werden vier neue Medikamente eingeführt. Sie heißen Tecentric (ein Immuntherapeutikum gegen Lungen- und Blasenkrebs), Ocrevus (gegen Multiple Sklerose), Alecensa (gegen Lungenkrebs) und Emicizumab/Hemlibra (gegen die Bluterkrankheit Hämophilie A). Eine weitere große Aufgabe ist die Sanierung der Kesslergrube (siehe Kasten rechts).

orn

Die Visualisierung zeigt, wie die Ablagerungen in der Kesslergrube unter einer luftdichten, beweglichen Halle abgebaut und abtransportiert werden.



KURZ NOTIERT

Gesellschafterwechsel bei der **Metrax GmbH**: Der Medizintechnikerhersteller aus Rottweil wurde in den chinesischen Medizinkonzern **Yuwell Medical** eingegliedert. Metrax wurde 1973 gegründet, beschäftigt heute etwa 80 Mitarbeiter und produziert in Rottweil seit 1989 Defibrillatoren der Marke „PRIMEDIC“. Yuwell Medical beschäftigt weltweit mehr als 6.000 Mitarbeiter und hat seine erste internationale Niederlassung, die Yuwell Germany GmbH, in Tuttlingen. Diese hat 100 Prozent der Anteile von Metrax übernommen. Metrax-Geschäftsführer bleibt Tobias Mohry. Ihm zur Seite steht nun als weitere Geschäftsführerin Lilian Cheng.

Die Briefzusteller der **Arriva GmbH** sind im Großraum Freiburg, Karlsruhe und Rastatt mit vier neuen E-Fahrzeugen (Bild) unterwegs. Für circa 60.000 Euro hat das Unternehmen die sogenannten Paxster erworben. Diese wurden für die Briefzustellung entwickelt. Sie haben eine Reichweite bis zu 100 Kilometer und eine Höchstgeschwindigkeit von 45 Stundenkilometern, können 200 Kilogramm Zuladung transportieren und verfügen über 620 Liter Stauraum im Heck.

Die **Bellin GmbH** in Ettenheim hat eine Investition im zweistelligen Millionenbereich von der Karlsruher Private-Equity-Gesellschaft LEA Partners aus deren Mittelstandspartnerfonds bekanntgegeben. Bellin bietet multinationalen Unternehmen webbasierte Treasury-Software und -Services an. Das heißt, sie erfasst und steuert deren zahlungsstromorientierte Finanzmittel zu Innen- und Außenfinanzierung. Mit dem neuen Kapital will Bellin ihre Führungsposition in den deutschsprachigen Kernmärkten ausbauen und ihr globales Wachstum insbesondere in den USA und Asien beschleunigen. Die Bellin GmbH wurde 1998 von Martin Bellin gegründet und beschäftigt rund 150 Mitarbeiter.



Hansgrohe bezeichnet die Mitarbeiter als einen wesentlichen Faktor für den Erfolg des Unternehmens.

**Rekorde bei Hansgrohe
Umsatzmilliarde überschritten**

SCHILTACH. Die Hansgrohe-Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ihren Umsatz um 6,7 Prozent auf 1,029 Milliarden Euro gesteigert und damit erstmals in der Firmengeschichte die Grenze zur Milliarde überschritten. Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) wuchs mit einer Zunahme von 10,3 Prozent auf 206,1 Millionen Euro noch kräftiger. Auch das war ein historischer Höchstwert. Besonders dynamisch, so der Vorstandsvorsitzende Thorsten Klapproth, hat sich das Inlandsgeschäft mit einem Plus von 8,8 Prozent entwickelt. Dies ist der größte Einzelmarkt von Hansgrohe. Knapp 80 Prozent indessen erwirtschaftet die Firmengruppe im Ausland. Sie liefert ihre Produkte in über 140 Länder. Besonders stark ist der Umsatz mit 14,3

Prozent im chinesischen Markt gewachsen. Die Investitionen lagen im vergangenen Jahr bei insgesamt 48,7 Millionen Euro. Sie wurden vollständig aus dem Cashflow finanziert. 42,9 Millionen Euro gingen in die deutschen Standorte, darunter 30 Millionen Euro in das Logistikzentrum in Offenburg und 4,6 Millionen Euro in ein neues Forschungs- und Entwicklungslabor in Schiltach. In Offenburg soll noch in diesem Jahr Baubeginn für eine neue Kunststoffgalvanik sein, die ebenfalls 30 Millionen Euro Investitionen erfordern wird. 2016 arbeiteten 4.785 Mitarbeiter für Hansgrohe. Rund 60 Prozent davon in Deutschland. Neben den beiden Produktionsstandorten in Deutschland gibt es je einen in Frankreich, den Vereinigten Staaten und in China. **upl**

**Testo 2016 mit kräftigem Umsatzanstieg
Wachstum auf breiter Basis**

LENZKIRCH. Wie Burkart Knosp, Vorstandsvorsitzender des Messgeräteherstellers Testo, Mitte März sagte, ist der Umsatz des Unternehmens im vergangenen Geschäftsjahr um acht Prozent auf 280 Millionen Euro und damit einen neuen Rekord gewachsen. Man habe in vielen Regionen, also auf breiter Basis, zulegen können. So wuchs der Umsatz im Heimatmarkt Deutschland um 9,4 Prozent. Dabei schnitt Testo Industrial Services aus Kirchzarten mit ihrem Kalibriergeschäft besonders gut ab. Der schwierige Markt Russland wuchs um 16 Prozent, in den USA – dem größten Auslandsmarkt – stieg das Geschäft ebenfalls um 16 Prozent an. In Asien nahm Korea mit 21 Prozent am kräftigsten zu. In Malaysia und Südafrika wurden neue Töchter gegründet, Südafrika ist die erste Niederlassung auf dem schwarzen Kontinent, erläuterte Testo-Vorstand Jürgen-Claus Hinn. Wiederum punkten konnte Testo mit Messge-

räten, die sich mit Smartphones oder Tablets vernetzen lassen. Ein Beispiel ist das Testo Smart Probes Kälte-Set, das Service und Fehlersuche an Klima- und Kälteanlagen sowie deren Installation ermöglicht und besonders gern von Handwerkern eingesetzt wird. Vergangenes Jahr beschäftigte Testo weltweit rund 2.700 Mitarbeiter (plus elf Prozent). Davon arbeiten 1.494 in Deutschland, von denen wiederum 1.174 in Südbaden (Lenzkirch, Titisee-Neustadt, Kirchzarten). Für den Neubau des zweiten Bauabschnittes am Standort Titisee, dem der Aufsichtsrat Ende vergangenen Jahres zustimmte, (siehe WiS 1/17) fand kürzlich der Spatenstich statt. Im Laufe des Jahres soll auch das neue Geschäftsfeld Solutions (Kombinationen von Sensoren, Software und Dienstleistungen) Gestalt annehmen und – im Laufe der nächsten Jahre – zu einer tragenden Säule des Testogeschäftes werden. **orn**



BIPSO investiert 30 Millionen Euro

Neues Laborgebäude

SINGEN. Die BIPSO GmbH will künftig die Qualitätskontrolle und die Freigabeuntersuchungen für ihre Produkte selbst durchführen. Daher hat sie am Unternehmenssitz in Singen ein Laborgebäude gebaut. Auf rund 3.000 Quadratmetern sind dort auf drei Stockwerken Büros, Technik, ein Labor für Mikrobiologie und ein Labor für analytische Untersuchungen untergebracht. Rund 30 Millionen Euro wurden investiert.

BIPSO produziert in Singen für Märkte weltweit Kontrastmittel, die beim Röntgen, der Computer- und Magnetresonanztomografie sowie bei Ultraschalluntersuchungen verwendet werden. Bislang wurde die Qualitätskontrolle der Kontrastmittel an externe Labors vergeben. Ziel ist es, ab dem dritten Quartal dieses Jahres „die Freigaben der Produkte Schritt für Schritt selbst durchführen zu können“, wie Geschäftsführer Michael Isele erklärt. Im neuen Labor sollen dann die Halbfertig- und Fertigware, Rohmaterialien und Packmittel getestet werden. Zum Transport der Proben sind die Labors über eine Brücke mit dem Produktionsgebäude verbunden.

BIPSO steht für Bracco Imaging Pharmaceutical Sterile Operations. Die Firma wurde 2011 im Zuge eines Betriebsübergangs der Nycomed GmbH, jetzt Take-



Zwei Mitarbeiter prüfen im neuen Labor von BIPSO die Kontrastmittel am Titrator auf Verunreinigungen.

da GmbH, gegründet und gehört zur Bracco-Gruppe, einem der weltweit führenden Hersteller von Kontrastmitteln. Dieser hat seinen Hauptsitz in Mailand, wird von der Familie Bracco geleitet, hat weltweit rund 3.400 Mitarbeiter und setzte im Jahr 2016 etwa 1,3 Milliarden Euro um. Die „BIPSO GmbH“ ist der wichtigste Produktionsstandort der Firmengruppe, hat knapp 400 Mitarbeiter und vergangenes Jahr 67,5 Millionen Euro umgesetzt. In den kommenden Jahren sollen voraussichtlich weitere Mitarbeiter eingestellt werden, da laut Isele die Menge der produzierten und damit auch zu prüfenden Arzneimittel jährlich zunimmt. **mae**

140 Jahre Familienbrauerei Ketterer

Bessere Entwicklung als der Markt

HORNBERG. Die Familienbrauerei Ketterer feiert dieses Jahr ihr 140-jähriges Bestehen. 1877 gründete Michael Ketterer die Brauerei, die heute gemeinsam von Vertretern der vierten und fünften Generation geführt wird. Diese sind mit den Geschäften zufrieden: „2016 entwickelte sich unser Ausstoß wie in den Jahren zuvor besser als der Markt, wobei wir zu Absatz- und Umsatzzahlen traditionell keine

Angaben machen“, sagte Philipp Ketterer, Geschäftsführer und Vertreter der fünften Generation. In Deutschland stieg der Bierabsatz 2016 laut Deutschem Brauer-Bund um 0,1 Prozent.

Ketterer beschäftigt 27 Mitarbeiter, drei Auszubildende und zwei Studenten (Duale Hochschule). Das Sortiment umfasst 13 Biere, die bis rund 60 Kilometer um Hornberg vertrie-

ben werden. Zu den größten Veränderungen in der jüngeren Firmengeschichte zählen die Umstellung auf die Bügelverschlussflasche ab 1999 sowie die Modernisierung von Sudhaus und Fassabfüllung 2002. Die 1,5 Millionen Euro teure Flaschenabfüllanlage 2008 war die größte Investition ihrer Geschichte. Den 140. Geburtstag feiert Ketterer am 22. und 23. April mit einem Tag der offenen Tür. **mae**

Volksbank Freiburg

Auf dem Weg zur regionalen Direktbank

FREIBURG. Das Jahr 2017 ist ein besonderes für die Volksbank Freiburg: Sie feiert ihr 150-jähriges Bestehen, und sie verlässt im Herbst ihr jetziges Gebäude, das einem über hundert Millionen Euro teuren Neubau weichen soll. „Vergangenheit und Zukunft sind für uns sehr präsent dieses Jahr“, sagte Vorstandssprecher Uwe Barth Ende Februar bei der Bilanzpressekonferenz. Man arbeite daran, eine regionale Direktbank zu werden, also Dienstleistungen sowohl digital und online als auch in der klassischen Beratung zu bieten. Barth geht davon aus, dass sich der „strukturelle Anpassungsprozess im Bankengeschäft“, sprich die Konzentration, weiter fortsetzt, auch bei den Volksbanken. Bundesweit gab es in den 1970er-Jahren rund 7.000 Volksbanken, vergangenes Jahr waren es nur noch knapp 1.000. Auch die Zahl der Filialen nimmt stetig ab. Die Volksbank Freiburg zählte 2008 noch 40 Filialen und knapp 600 Mitarbeiter. Ende 2016 waren es 32 Filialen (plus 13 SB-Geschäftsstellen) und 512 Mitarbeiter. Für 2017 sind keine weiteren Schließungen geplant, Barth geht aber davon aus, dass sich die Zahlen weiter langsam reduzieren. Als Gründe dafür nannte er die Herausforderungen, denen die Volksbank sich gegenübersteht: niedrige Zinsen, zunehmende Regulatorik und Digitalisierung.

Mit dem Geschäftsjahr 2016 war der Volksbankvorstand zufrieden, obwohl die Erträge zurückgingen. „Wir haben noch ein gutes, hohes Niveau“, sagte Barth. Das Zinsergebnis sank um 2,6 Prozent auf 59,8 Millionen Euro, das Provisionsergebnis um 3 Prozent auf 22,1 Millionen Euro. Dafür machte Barth vor allem die aufgrund einer EU-Regel deutlich reduzierten Kreditkartengebühren verantwortlich, wovon die Volksbank in der Händler- und Tourismusstadt Freiburg besonders betroffen gewesen sei. Weil die Kosten (52,1 Millionen Euro, plus 1,7 Prozent) vergangenes Jahr stiegen, ging das Betriebsergebnis (vor Bewertung) um neun Prozent auf 30 Millionen Euro zurück. Barth freute sich dennoch über „ein ertragsstarkes Jahr“. Die Bilanz-



summe ist 2016 um 2,1 Prozent auf 3,07 Milliarden Euro gestiegen. Die Kredite legten um 4,2 Prozent auf 1,85 Milliarden Euro zu, die Einlagen um 3,9 Prozent auf 2,40 Milliarden Euro. Dieser Zuwachs war auch auf institutionelle Anleger zurückzuführen, die zur Volksbank kamen, weil andere Banken in der Region bereits Negativzinsen eingeführt hatten. Die Freiburger reagierten darauf nun und berechnen seit Februar ihrerseits für Guthaben über 2,25 Millionen Euro einen Negativzins in Höhe von 0,4 Prozent. Das entspricht dem, was die Bank selbst zahlen muss, wenn sie die Einlagen, die sie nicht als Kredite weitergeben kann, bei der eigenen oder der europäischen Zentralbank anlegen muss. Volksbankvorstand Volker Spietenborg berichtete, dass dies nur rund 100 Kunden betrafte, mit denen man Gespräche führe. Letztlich gehe es mehr um einen psychologischen Effekt, der institutionelle Anleger abschrecken soll. „Das ist kein Geschäftsmodell, um Geld zu verdienen“, betonte Barth. **kat**

Die Tage des Volksbanksitzes sind gezählt: Ab Sommer ziehen die Mitarbeiter in das benachbarte ehemalige Dresdner-Bank-Gebäude (links), dann folgen der Abriss des 1970er-Jahre-Baus und ab Frühjahr 2018 der Neubau.

Volksbank Breisgau-Süd

Zufrieden dank starkem Kreditgeschäft

HEITERSHEIM. Ihnen geht es wie vielen ihrer Vorstandskollegen anderer Banken: Jörg Dehler und Matthias Engist, Vorstände der Volksbank Breisgau-Süd, hat 2016 der Rückgang des Zinsüberschusses – von 21,7 auf 20,8 Millionen Euro – Sorgen bereitet. Gleichwohl zeigten sie sich mit der Geschäftsentwicklung insgesamt zufrieden. Vor allem im Firmenkundengeschäft seien überdurchschnittliche Wachstumsraten erreicht worden: 2016 vergab die Genossenschafts-

bank mit Hauptsitz in Heitersheim Kredite mit einem Volumen von rund 184 Millionen Euro an Privat- und Firmenkunden. Bei letzteren verbuchte sie einen Zuwachs von mehr als 40 Prozent. Das Kundenkreditvolumen (inklusive Verbundgeschäft) stieg um 4,7 Prozent auf 704 Millionen Euro. „Motor des guten Wachstums der Bank war einmal mehr das starke Kreditgeschäft“, so Engist. Der Jahresüberschuss in Höhe von 2,9 Millionen Euro erreichte das Vorjahresniveau,

die Bilanzsumme stieg um 4,3 Prozent auf 1,07 Milliarden Euro, das Geschäftsvolumen um 3,9 Prozent auf 1,13 Milliarden Euro. Das gesamte Kundenanlagevolumen (inklusive Verbund) wuchs um 3,5 Prozent auf 1,13 Milliarden Euro. Das Eigenkapital der Volksbank Breisgau-Süd beträgt 109 Millionen Euro. Sie beschäftigt 211 Mitarbeiter sowie 10 Auszubildende und duale Studenten (Vorjahr 230 sowie 12), hatte 23.528 Mitglieder (Vorjahr 23.198) und betreibt 18 Filialen (18). **sum**

Ergebnis unter Druck

EMMENDINGEN. „Deutlich Kopfzerbrechen“ bereitet der Volksbank Breisgau Nord das Niedrigzinsumfeld. Dies hob Vorstandssprecher Karl-Heinz Dreher auf der Bilanzpressekonferenz der Genossenschaftsbank in Emmendingen hervor. Das Ergebnis stehe deswegen „spürbar unter Druck“. Die Zahlen: Zins- und Provisionsüberschuss gingen vergangenes Jahr um 5,5 Prozent auf 35,1 Millionen Euro beziehungsweise um 7,3 Prozent auf 11,4 Millionen Euro zurück. Für das laufende Jahr rechnet Dreher mit ähnlichen Rückgängen. Das Betriebsergebnis vor Bewertung sank 2016 um 5,2 Prozent auf 16,2 Millionen Euro, der Bilanzgewinn von 2,8 auf 2,1 Millionen Euro. Gleichwohl betonte Dreher: „Insgesamt ist die Bank sehr gut aufgestellt.“ Er verwies auf das um rund 8 auf 174,7 Millionen Euro gesteigerte Eigenkapital. Die Bilanzsumme stieg von rund 1,65 auf 1,71 Milliarden Euro, das Kundenvolumen (Kundenkredit- und -anlagenvolumen jeweils inklusive Verbundgeschäft) wuchs um 6,6 Prozent auf 3,37 Milliarden Euro. Den größten Sprung konnte Dreher bei den Kundeneinlagen vermelden. Sie stiegen um 9 Prozent auf 2,22 Milliarden Euro (inklusive Verbundgeschäft). „Das ist phänomenal in unserer Raumschaft“, sagte er. Ebenfalls gewachsen, laut Vorstand Markus Singler aber weniger als erwartet, ist das Kreditvolumen: um 2,5 Prozent auf 1,035 Milliarden Euro. An Firmenkunden wurden neue Kredite in Höhe von 300 Millionen Euro vergeben (2015: 245 Millionen Euro).

Wie viele andere Kreditinstitute auch, führte die Volksbank Breisgau Nord 2016 Negativzinsen ein. Sie betragen minus 0,4 Prozent, betroffen sind allerdings nur Anleger mit einem Volumen ab einer Million Euro. Vergangenes Jahr wurden zudem 10 der 33 Filialen geschlossen. Der Verwaltungsaufwand sank unter anderem deshalb um 1,2 Prozent auf 30,4 Millionen Euro. Die Bank beschäftigte Ende 2016 insgesamt 327 Mitarbeiter (Vorjahr 329) und 30 Auszubildende (29). Sie hat rund 42.600 Mitglieder (Vorjahr rund 43.200). **mae**

Windkraft unterstützt

FREIBURG. Die GLS Bank in Freiburg finanziert den Windpark auf dem Rohrerkopf im Südschwarzwald, den die Elektrizitätswerke Schönau zurzeit bauen, mit 22 Millionen Euro. Der Firma Carla Cargo, die im Raum Freiburg Transporte mit Lasträdern oder Lastradanhängern anbietet, gab die Genossenschaftsbank einen Kredit in Höhe von 100.000 Euro für die Ausstattung einer neuen Werkstatt. Diese zwei Projekte nannte Prokurist und Regionalleiter Wilfried Münch bei der Pressekonferenz in Freiburg als Beispiele für das Engagement der Bank in der Region 2016. Insgesamt wurden in der Region Freiburg, die den Regierungsbezirk abdeckt und bis nach Karlsruhe reicht, neue Kredite in Höhe von 40 Millionen Euro zugesagt. Das Kreditvolumen stieg vergangenes Jahr um 24 auf 121 Millionen Euro. Die Kundeneinlagen erreichten einen Wert von 257 Millionen Euro (Vorjahr 245 Millionen), die Kundenwertpapiere von 40 Millionen Euro (30 Millionen). Neu ist der Zusatzbeitrag von fünf Euro pro Monat für alle Kunden sowie für einen kleinen Kreis die Negativzinsen von minus 0,4 Prozent für Einlagen ab einer Million Euro. Dafür hat die Bank den Dispo- und Überziehungszins für Privatkunden auf Null gesetzt. Ende 2016 hatte die GLS Bank in der Region 13.069 Kunden (plus 959) und in der Filiale in Freiburg sieben Mitarbeiter. **mae**

Mehr Kunden

FREIBURG. Fast 1.600 neue Kunden hat die Commerzbank Niederlassung Freiburg im Geschäft mit Privat- und Firmenkunden im vergangenen Jahr hinzugewonnen. Sie betreut jetzt 95.500 Kunden in der Region zwischen Emmendingen, Weil am Rhein, Tuttlingen und Rottweil. Das Kreditvolumen in diesem Geschäftssegment wuchs um vier Prozent auf 838 Millionen Euro. Dabei handelt es sich vorwiegend um Immobilienkredite. Das verwaltete Kundenvermögen (Spareinlagen und Depots) wuchs um drei Prozent auf 1,671 Milliarden Euro. Darauf verwies der für das Privat- und Firmenkundengeschäft verantwortliche Niederlassungsleiter Volker Herrdum-Heinrich bei einem Pressegespräch Anfang März.

Sein Kollege Andreas Weerth, Leiter des Firmenkundengeschäftes, berichtete, dass auch sein Bereich im vergangenen Jahr zusätzliche Kunden gewinnen konnte und zwar 55. Die Niederlassung Freiburg der sogenannten „Mittelstandsbank“ betreut jetzt 1.250 Firmen ab einem Umsatz von circa 2,5 Millionen Euro. Hier entsteht ein neues Geschäftsfeld: Die Mittelstandsbank der Commerzbank soll zukünftig Kunden ab einem Umsatz von circa 15 Millionen Euro – aber auch weit darunter, wenn sie sehr exportstark sind – betreuen. Weerth verwies darauf, dass die Commerzbank mit einem bundesweiten Marktanteil von 30 Prozent der größte deutsche Außenhandelsfinanzierer sei. Sie habe weltweit in rund 50 Ländern eigene Standorte. Auch im laufenden Jahr möchte man das Kundensegment der Mittelstandsbank ausweiten. Das Kreditvolumen in diesem Bereich blieb mit 2,1 Milliarden Euro auf einer ähnlichen Höhe wie im Jahr 2015.

Wie Weerth und Herrdum-Heinrich erläuterten, will die Bank die Digitalisierung während der nächsten Jahre verstärkt fortsetzen und entsprechende Angebote für ihre Kunden entwickeln. „Einfacher und schneller“ soll es werden, so die beiden Niederlassungsleiter. Zu den Ausnahmen gehört die Commerzbank im deutschen Bankenmarkt bei den Girokonten: Sie erhebt keine Gebühren. Gebührenpflichtig sind hingegen große Einlagenbeträge für gewerbliche Kunden (nicht für Privatleute). Allerdings: Was fürs Geschäft nötig ist, wird nicht gebührenpflichtig, so Andreas Weerth.

Die Commerzbank beschäftigt in der Region 193 Mitarbeiter (43 davon im Segment Firmenkunden, das auch die Ortenau umfasst) und betreibt 15 Filialen, darunter vier Standorte (Lörrach, Villingen-Schwenningen, Offenburg sowie Freiburg) auch für Firmenkunden. **orn**

Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau

Thimm: „Keine Kreditrisiken seit sechs Jahren“

FREIBURG. Marcel Thimm, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau, zeigte sich bei einem Pressegespräch mit dem Geschäftsjahr 2016 zufrieden. Die Bilanzsumme stieg um 8,8 Prozent auf 5,8 Milliarden, das betreute Kundenvolumen (Kredite plus Einlagen plus Wertpapiere der Kunden) um 6,5 Prozent auf 10,54 Milliarden Euro. Das Kreditgeschäft – mit 80 Prozent der Bilanzsumme das bedeutendste Geschäftsfeld der Sparkasse – wuchs um 6,1 Prozent auf 4,48 Milliarden Euro, die neuen Kreditverträge erreichten nochmals das Rekordniveau des Vorjahres: Sie lagen bei 1,17 Milliarden Euro. Davon entfiel mit 921 Millionen Euro (plus 7,6 Prozent) der Löwenanteil auf das gewerbliche Kreditgeschäft, wobei die Immobilienwirtschaft eine überragende Bedeutung einnimmt. Ganz im Gegensatz dazu die privaten Immobilienfinanzierungen. Die Wohnimmobilien-Kreditrichtlinie „hat erheblichen Sand ins Getriebe gestreut“, so Marcel Thimm. Der erhöhte bürokratische Aufwand und die Stichtagsregelung zum 31. März vergangenen Jahres führten dazu, dass die Neuabschlüsse auf diesem Feld um 20 Prozent auf 331 Millionen Euro zurückgingen. Vor allem Kapitalanleger hätten sich durch die Richtlinie entmündigt und gegängelt gefühlt. Der Bestand an Kundeneinlagen ist erneut kräftig gestiegen und zwar um 6,7 Prozent auf 4,31 Milliarden Euro. Dabei entfallen auf gewerbliche Einlagen zwei Drittel, auf Privatpersonen ein Drittel. Die anhaltende



Das Bild zeigt einen Teil der historischen Gebäude der Sparkasse in der Franziskanerstraße.

Niedrigzinsphase führt nun bei der Sparkasse dazu, dass große öffentliche und gewerbliche Anleger künftig denselben Negativzins zahlen müssen wie die Sparkasse bei der Europäischen Zentralbank (0,4 Prozent). Die Erfolgsrechnung der Sparkasse war wie diejenige anderer Sparkassen von der Niedrigzinspolitik der EZB negativ betroffen. Der Zinsüberschuss ging um sechs Millionen Euro auf 113 Millionen zurück, hingegen konnte das Provisionsergebnis um zwei Millionen auf 52 Millionen Euro erhöht werden. Der Aufwand reduzierte sich leicht um eine Million auf 102 Millionen Euro, so dass ein operatives Ergebnis von 63 Millionen Euro übrig bleibt. Nach Berücksichtigung der Bewertungsmaßnahmen und Reservenbildung blieb ein Ergebnis vor Steuern von 27 Millionen Euro. Bemerkenswert dabei: Im sechsten Jahr hintereinander gab es bei der Sparkasse kei-

ne Kreditrisiken. Thimm bezeichnete das als eine absolute Ausnahmesituation, zustande gekommen durch die lang anhaltende, sehr gute Konjunktur sowie die Stabilität der Geschäftskunden und auch der Privatleute. Die Sparkasse bezahlte 20 Millionen Euro Steuern und weist einen Jahresüberschuss von sieben Millionen Euro aus, der der Sicherheitsrücklage zugewiesen wird, die danach 314 Millionen Euro erreicht. Die Belegschaft ging um 52 Personen auf 1.174 Beschäftigte zurück. Auch ans Geschäftsstellennetz hat der Vorstand Hand angelegt: 17 vor allem Kleinstgeschäftsstellen mit weniger als zwei Mitarbeitern wurden 2016 geschlossen. Diese Standorte waren aufgrund der Digitalisierung des Bankgeschäftes wesentlich weniger frequentiert als in den Vorjahren. Die Sparkasse betreibt jetzt noch 52 Geschäftsstellen. **upl**

Sparkasse Staufen-Breisach

2016 ist besser gelaufen als erwartet

BREISACH. Die Region zwischen Breisach am Rhein, Bad Krozingen und Staufen ist eine Zuzugsregion. Viele junge Familien aus Freiburg ziehen aufgrund des Siedlungsdrucks in Freiburg dorthin, weil sie sich hier Immobilien noch leisten können oder entsprechende Mietmöglichkeiten finden. Dies in Verbindung mit einer gesunden Wirtschaft und niedriger Arbeitslosigkeit hat dazu geführt, dass das Geschäftsjahr 2016 der Sparkasse Staufen-Breisach besser gelaufen ist als erwartet. Darauf verwiesen Michael Grüninger, Vorstandsvorsitzender, und sein Stellvertreter Georg Selinger bei einem Pressegespräch. Die Bilanzsumme der Sparkasse stieg um 5,7 Prozent auf 1,28

Milliarden Euro. Das Kundenvolumen (Einlagen und Kredite) erreichte 1,97 Milliarden Euro. Die Einlagen wuchsen um 3,8 Prozent auf 1,01 Milliarden Euro, die Kredite um 4,1 Prozent auf 959 Millionen Euro. Sie hätten noch stärker zunehmen können, wenn nicht die EU Wohnimmobilien-Kreditrichtlinien die Dynamik bereits nach dem ersten Quartal gebremst hätte. Die Darlehenszusagen an Private gingen deshalb leicht auf 338 Millionen Euro zurück. Diejenigen an Geschäftskunden stiegen hingegen auf 318 Millionen Euro, davon gingen 115 Millionen in den Wohnungsbau. Das operative Ergebnis der Sparkasse belief sich auf 27,9 Millionen Euro (Vorjahr 30 Millionen Euro). Während der

Provisionsüberschuss derselbe blieb, ging der Zinsüberschuss – wegen der Niedrigzinspolitik der EZB – zurück und zwar um 11,1 Prozent. Das Eigenkapital erreichte 104,2 Millionen Euro, 4,2 Prozent mehr als im Jahr 2015. Der Verwaltungsaufwand ging mit 22 Millionen Euro um 0,5 Millionen Euro gegenüber 2015 zurück. Das Eigenkapital erreichte 104,2 Millionen Euro. Die Sparkasse wird ab April ein sogenanntes „Verwahrentgelt“ in Höhe von 0,4 Prozent für Kommunen einführen und später ab Einlagen über 200.000 Euro auch für Firmen (für Private nicht). Die Belegschaft ging im vergangenen Jahr um sechs Personen auf 247 zurück. **orn**

Mehr als die Hälfte der Konten sind online

OFFENBURG. Oberflächlich betrachtet ist das Geschäftsjahr 2016 der Sparkasse Offenburg/Ortenau ähnlich positiv verlaufen wie das vorangegangene, sämtliche Kennzahlen liegen im Plus, berichtete der Vorstandsvorsitzende Helmut Becker Mitte März. Die Bilanzsumme stieg um 146 Millionen auf 4,19 Milliarden Euro, das Kreditvolumen legte um rund vier Prozent auf 2,69 Milliarden Euro zu, und die Einlagen kletterten um 125 Millionen auf 3,1 Milliarden Euro. Im Detail präsentiert sich die Entwicklung allerdings sehr vielschichtig, denn einerseits ist der Niedrigzins natürlich auch in der Ortenau angekommen, und andererseits steckt die Branche aufgrund der zunehmenden Digitalisierung mitten in einem Strukturwandel. Das bedeutet, dass das Betriebsergebnis (vor Bewertung) zurückgegangen ist und zwar um rund 6 Millionen auf 47,9 Millionen, gleichzeitig der Umbau zur „Direktsparkasse vor Ort“ weitergeht. „Im Bankengeschäft wird sich in den nächsten zehn Jahren mehr verändern als in den letzten fünfzig“, sagte Becker und betonte, dass seine Sparkasse den Trend zum Onlinebanking nicht forciere, sondern dem Verhalten der Kunden anpasse. Und die erledigen heute immer weniger Bankgeschäfte in der Geschäftsstelle, immer mehr zuhause oder unterwegs übers Internet oder Telefon. Inzwischen sind 58 Prozent aller Girokonten der Sparkasse Offenburg/Ortenau fürs Onlinebanking freigeschaltet, bundesweit sind dies 54 Prozent. „Würden alle Onlinekunden heute noch in die Geschäftsstellen kommen, bräuchten

wir mindestens 100 Mitarbeiter mehr“, sagte Becker. Tatsächlich beschäftigt die Sparkasse aktuell in ihren 40 Geschäftsstellen 823 Mitarbeiter (darunter 58 Auszubildende). Der Sparkassenvorstand geht davon aus, dass es künftig noch weniger werden und die Geschäftsstellen dann vor allem eine beratende Funktion haben. Damit kehre sich im übrigen eine Entwicklung um, die mit der Einführung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs in den 1960er-Jahren begonnen habe: Zehntausende Bankfilialen entstanden damals, weil die Kunden dort Überweisungen machten und Bargeld abhoben. Nun, da diese Aktionen mehrheitlich anderswo getätigt werden, verkleinere sich das Filialnetz eben wieder. **kat**

Die Geschäftsstellen (im Bild das Kundenzentrum Offenburg) dienen immer mehr der Beratung.



„Das rote S soll weiter in der Fläche leuchten“

WALDSHUT. Wie Heinz Rombach, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Hochrhein, und sein Stellvertreter Wolf Morlock vor der Presse ausführten, ist das Geschäftsjahr 2016 trotz anhaltender Niedrigzinsphase und Bankenregulierung erfolgreich verlaufen. Das Kundengeschäftsvolumen (Kundenkredite und Kundeneinlagen) stieg um 3,4 Prozent auf 4,2 Milliarden Euro, die Bilanzsumme wuchs um 4,8 Prozent auf 2,92 Milliarden Euro. Das Kundenkreditvolumen nahm um 3,6 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro zu. Der Anstieg ist vor allem auf die Wohnungsbaukredite, die um 8,3 Prozent auf 925 Millionen Euro zunahm, zurückzuführen. Das Wachstum der Kundeneinlagen um 3,3 Prozent auf 2,06 Milliarden Euro lag auf Vorjahresniveau. Die Sparkasse erhebt keine Negativzinsen von Privatkunden (und hat dies auch nicht vor) – wohl aber von großen institutionellen Anlegern und Firmen, um sich vor hohen Zuflüssen zu

schützen. Denn sie zahlt, wie alle anderen Banken auch, 0,4 Prozent Negativzinsen bei der Europäischen Zentralbank.

Die Umsätze im Wertpapiergeschäft sanken gegenüber dem Vorjahr um knapp 17 Prozent auf 169 Millionen Euro. Allerdings konnte man dabei provisionsstärkere Produkte als in den Vorjahren verkaufen. Das Neugeschäft mit Bausparverträgen ging ebenfalls zurück und zwar um 7,5 Prozent auf 73 Millionen Euro, hingegen wuchs das Neugeschäft mit Lebensversicherungen um 14 Prozent auf 25 Millionen Euro.

Die Ertragslage hat sich aufgrund der Niedrigzinsen etwas schlechter dargestellt als im Vorjahr. Der Zinsüberschuss fiel um 9,1 Prozent (das entspricht 5,4 Millionen Euro) auf 53,8 Millionen Euro. Der Anstieg des Provisionsüberschusses von 2,6 Prozent auf 18,2 Millionen Euro und der um 1,7 Prozent gesunkene Verwaltungsaufwand von 44,5 Millionen Euro

konnten dies nicht vollständig ausgleichen. Das operative Ergebnis lag bei 27,5 Millionen Euro (Vorjahr 31,7 Millionen). Damit stieg die Cost-Income-Ratio (Aufwand-Ertrags-Verhältnis) um 2,6 Prozentpunkte auf 58,9 Prozent. Man liegt damit immer noch auf Rang neun unter den 52 baden-württembergischen Sparkassen. An Steuern bezahlte die Sparkasse 10,1 Millionen Euro, davon 4,7 Millionen Gewerbesteuer. Der Bilanzgewinn liegt bei sechs Millionen Euro. Die Anzahl der Mitarbeiter der Sparkasse ist im Laufe des Jahres um 2,2 Prozent auf 543 Mitarbeiter (von denen ein Viertel Teilzeit beschäftigt sind) gesunken. Wie Heinz Rombach ausführte, möchte die Sparkasse in puncto Service ihre Doppelstrategie weiterverfolgen: Der Onlinevertrieb wird noch mehr an Bedeutung gewinnen, aber auch die Filialen werden weiter modernisiert beziehungsweise sogar neu gebaut. „Das rote S soll weiter in der Fläche leuchten“, betonte Rombach. **upl**

Marquardt-Gruppe im Jahr 2016

Erneuter Rekordumsatz

RIETHEIM-WEILHEIM. Die Marquardt-Gruppe, ein weltweit führender Hersteller von elektromechanischen und elektronischen Schaltern und Schaltsystemen, hat im vergangenen Jahr ihren Umsatz um zehn Prozent auf 1,1 Milliarden Euro erhöhen können. Das war erneut ein Rekord. Das Wachstum lag laut Harald Marquardt, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung, deutlich über dem Branchendurchschnitt. Zu verdanken war das dem breiten Produktprogramm, den vielen innovativen Lösungen für unterschiedliche Zielgruppen, der Verstärkung der internationalen Präsenz sowie massiven Investitionen in Forschung und Entwicklung. Besonders positiv hat sich das Geschäftsfeld Automotive entwickelt. Marquardt liefert an namhafte Hersteller unter anderem Fahrberechtigungs-systeme, elektronische Funkschlüssel, Bedienfelder und Beleuchtungssysteme für den Innenraum. Das Unternehmen eröffnete 2016 Standorte in Großbritannien, Italien, Südkorea und Japan. Die Investitionen lagen bei zehn Prozent vom Jahresumsatz und entfielen vor allem auf neue Werkzeuge und Vorrichtungen, Maschinen und Anlagen. Zu den strategischen Weichenstellungen gehörte der Einstieg in den kräftig wachsenden E-Bike-Markt. Marquardt liefert an die Fahrradbranche verschiedene flexibel einsetzbare Komponenten wie Displays mit Smartphone-Anbindung, Antriebe, Akkus, Sensoren und Steuergeräte. Ende des Jahres waren weltweit knapp 9.300 Mitarbeiter an 16 Marquardt-Standorten tätig, 500 mehr als ein Jahr zuvor. **orn**

Elektronische Funkschlüssel gehören zu den Produkten, die Marquardt für zahlreiche Autohersteller fertigt.



So soll das „Schnewlin 12“ einmal aussehen.



Strabag Real Estate

„Architektonischer Anker“

FREIBURG. Es ist ein „architektonischer Ankerpunkt“: Dies hob Matthias Hotz, Geschäftsführer von „hotz + architekten“ aus Freiburg, im März anlässlich des Richtfests des am Zubringer Mitte gelegenen Gebäudes „Schnewlin 12“ an der Freiburger Bahnhofsachse hervor. Sein Büro hat das siebengeschossige Gebäude mit seiner zweifach gekrümmten Fassade, das an einen Kristall erinnern soll, entworfen. Projektentwickler ist die Strabag Real Estate GmbH (SRE), die Ed. Züblin AG führt die Arbeiten aus. Im Herbst soll das 12-Millionen-Euro-Projekt fertiggestellt sein. SRE-Geschäftsführer Thomas Hohwieler geht davon aus, dass dann auch das komplette Gebäude verkauft ist.

Für Freiburg untypisch werde es nicht vermietet, sondern die verschiedenen Geschosse werden verkauft. Drei der sieben haben laut Hohwieler bereits Investoren erworben, die diese selbst nutzen werden.

Das „Schnewlin 12“ ist eines von elf Gebäuden entlang der Bahnhofsachse, die Strabag Real Estate entwickelt (hat). Das erste war das Interchalet-Gebäude von 2000 bis 2002. Zurzeit ist die Firma auf dem ehemaligen Postareal zu Gange: Ein Gebäude ist bereits fertig, das zweite, ein Hotel, wird im Juni eröffnet. Mit dem Bau der nächsten beiden Gebäude wird laut Martin Amos Lauble, Prokurist und Bereichsleiter Freiburg bei der SRE, dieses Jahr begonnen. Ende 2018 sollen sie fertiggestellt sein. **mae**

Gisinger-Gruppe und Deutscher Caritasverband

70-Millionen-Euro-Projekt

FREIBURG. „Wir sind glücklich, dass die Bagger rollen.“ Das sagte Gisinger-Chef Karl-Jörg Gisinger anlässlich des ersten Spatenstichs des 70-Millionen-Euro-Projekts „Habsburger Mitte“ Anfang März in Freiburg. Auf dem Grundstück an der Habsburgerstraße in Freiburg-Herdern bauen die Freiburger Gisinger-Gruppe und der Deutsche Caritasverband als Partner sieben Wohn- und Geschäftshäuser mit einer Gesamtnutzfläche von rund 10.000 Quadratmetern. Auf einem Drittel des Geländes errichtet Gisinger für den Caritasverband drei Häuser mit insgesamt rund 50 bezahlbaren Mietwohnungen für junge Familien, ältere Menschen und solche mit Behinderung, wie Caritaspräsident Peter Neher erklärte. Auf zwei Dritteln des Geländes – diese hatte Gisinger 2014 vom Caritasverband erworben – errichtet das Bauunternehmen vier Wohnhäuser mit rund 70 Eigentumswohnungen und Ladengeschäften im Erdgeschoss sowie ein Firmengebäude. Von Nord nach Süd werden die verschiedenen Gebäude des Quartiers, das vom Freiburger Architekturbüro Harter + Kanzler entworfen wurde, nach und nach bis Anfang 2020 fertiggestellt. Die ersten zwei Häuser sollen in 13 Monaten bezogen werden. Den Abschluss wird das neue Firmengebäude von Gisinger an der Ecke zur Wöflinstraße bilden. „Es kann mit uns wachsen und schrumpfen“, sagte Christian Engelhard von der Gisinger-Gruppe. Von den circa 3.000 Quadratmetern würde Gisinger 2.600 für die rund 80 Mitarbeiter nutzen. Die übrigen würden als Ferienwohnungen vermietet. So könne flexibel reagiert werden, wenn das Unternehmen mehr Platz benötige. **mae**

Sterneküche und Oldtimer

DURBACH. Die Geschichte des Durbacher Hotels Ritter ist lang und bewegt. In den über 360 Jahren, seit das ehemalige Gasthaus „Zum Ritter“ 1656 erstmals urkundlich erwähnt wurde, haben zwölf Besitzerfamilien und ungezählte Gäste dort ihre Spuren hinterlassen. Besonderen Schwung erfährt das historische Haus allerdings, seit Dominic und Ilka Müller es Anfang 2008 übernommen und im März des gleichen Jahres als Hotel Ritter Durbach neu eröffnet haben. Die Belegschaft, die bei der Wiederöffnung 2008 zwei Dutzend Mitarbeiter zählte, ist seither auf rund 140 angewachsen. Der Umsatz hat sich auf rund sieben Millionen Euro vervielfacht. Elf Millionen Euro investierten die neuen Besitzer gleich zu Beginn in den Kauf und die umfangreiche Sanierung. Für weitere sieben Millionen Euro ließen sie es 2013 um einen Anbau erweitern. Die Zahl der Zimmer ist dadurch um 40 auf jetzt 87 mit zusammen 177 Betten gestiegen. Außerdem sind ein Spa, eine neue Lounge, zusätzliche Tagungsräume sowie eine Tiefgarage entstanden, und das Gourmetrestaurant Wilder Ritter wurde neu gestaltet.

Hier führt seit 2014 Chefkoch André Tienelt das Regiment und vollbrachte gleich zu Beginn in Durbach eine besondere Leistung: Der gebürtige Sachse hat den 2008 von seinem Vorgänger Christian Baur erkochten Michelin-Stern innerhalb nur weniger Wochen verteidigt. Tienelt, der in einem gutbürgerli-

chen sächsischen Haus seinen Beruf erlernt und ihn anschließend unter anderem bei dem Drei-Sterne-Koch Dieter Müller in Bergisch Gladbach perfektioniert hat, zählte seit 2009 bereits selbst zu den Sterneköchen. Im Restaurant Sendig der Elbresidenz in Bad Schandau in der sächsischen Schweiz hatte der heute 35-Jährige seinen Michelinstern erkocht und seither gehalten. Im Ritter setzt Tienelt auf eine bewusste, ganzheitliche Küche mit regionalen, wertigen Produkten. „Essen soll Spaß machen“, erklärt der sympathische Küchenkünstler, der gerne mit Säure, Süße und Schärfe spielt, um besondere Aromenspiele zu erzeugen.

Sterneküche hat eine lange Tradition im Ritter: Unter der Leitung der vorherigen Besitzer Willi und Helene Brunner zeichnete der Guide Michelin zwischen 1969 und 1994 den Ritter 17-mal mit einem Stern, 9-mal sogar mit zwei Sternen aus. An diese Tradition wollte Dominic Müller, der selbst nicht Koch, sondern Hotelmanager ist, anknüpfen. Der dynamische neue Ritterchef setzt auf die Kulinarik als eines von vielen Standbeinen seines „Multifunktionsresorts“, wie er sein Erfolgsrezept nennt. Neben dem modernen, kleinen und feinen Wilden Ritter mit knapp 30 Plätzen, den Müller 2008 eröffnet hat, gibt es die Holzvertäfelte, traditionelle Ritter Stube, die früher die Sterne trug und vor allem in den 1970er- und 1980er-Jahren prominente Gäste wie Helmut Kohl und François Mitterand hatte. Außerdem den Ritter Keller mit historischem Gewölbe und eigenem Bier sowie das Restaurant Wintergarten für die Halbpensionsgäste. „Bloß Übernachtung und Frühstück zu bieten, ist zu wenig“, sagt Müller. „Wir müssen Erlebnisse schaffen.“ Er setzt auf geschäftliche wie individuelle Gäste, auf

sportlich wie auf kulturell interessierte und bietet ihnen außer Golf und Gourmetküche, guten Weinen und Wellness auch eine wohl einzigartige Möglichkeit: Mit Roadbooks, videoüberwachter Tiefgarage, Hebebühne und Werkzeug präsentiert sich der Ritter als „erstes oldtimergerechtes Hotel“. Und zwar sowohl für Gäste, die mit ihrem Schätzchen anreisen, als auch für solche, die sich vor Ort ein besonderes Gefährt mieten wollen. Vier Oldtimer, einen neuen Porsche und zwei Harley Davidson umfasst der Hotelfuhrpark, darunter der aus Fernsehproduktionen wie „Lecker aufs Land“ bekannte Oldtimer-Mercedesbus.

Die Beziehung zu alten Autos ist bei Dominic Müller keine rein geschäftliche – der Hotelier schraubt in seiner schmalen Freizeit selbst gerne und kann mit seiner Leidenschaft andere anstecken. Gleichermäßen überträgt sich die Begeisterung für seinen Ritter auf die Belegschaft. Fachkräfte spielen eine tragende Rolle im Gastgewerbe, deshalb ist ihm wichtig, sie gut zu behandeln. „Wir hätten nicht 140 Mitarbeiter, wenn die Bedingungen nicht okay wären“, sagt Müller. Es könnten noch mehr werden: Als Partner des Weinguts Markgraf von Baden, dessen Weinstube auf Schloss Staufenberg Müller bereits seit 2012 betreibt, hat er im März die Weinstube im Birnauer Oberhof am Bodensee übernommen. Die rasante Geschichte des Ritters geht also weiter. „Stillstand ist Rückschritt“, sagt Müller. kat





Tourismus vom Schwarzwald bis zum Bodensee

Urlaub in der Region

Ob Schwarzwald oder Bodensee, ob Freiburg oder Konstanz: In der ganzen Region gibt es für das vergangene Jahr Spitzenergebnisse im Tourismus. Die Beherbergungsbetriebe im Land verzeichneten rund 52 Millionen Übernachtungen. Das sind 2,5 Prozent mehr als 2015 und so viele wie nie zuvor. Der Regierungsbezirk Freiburg verbuchte rund 6,5 Millionen Ankünfte (plus 2,6 Prozent) und circa 17,9 Millionen Übernachtungen (plus 2,5 Prozent).

Bodensee
entwickelt sich
zur Ganzjahres-
destination

Der Trend zum Urlaub im eigenen Land hält nicht zuletzt wegen der weltpolitischen Lage an. Davon haben Land und Region auch 2016 profitiert. Das geht aus den Zahlen des Statistischen Landesamtes für das vergangene Jahr hervor. „Sowohl Gästeankünfte als auch Übernachtungen erreichten historische Spitzenergebnisse“, sagte die Präsidentin des Statistischen Landesamtes, Carmina Brenner, vor der Presse.

Die Beherbergungsbetriebe (es werden nur solche erfasst, die über mindestens zehn Betten oder Parkplätze verfügen) verzeichneten landesweit 40,8 Millionen Übernachtungen in- und 11,2 Millionen Übernachtungen ausländischer Gäste. Das waren 1,2 beziehungsweise knapp 0,1 Millionen mehr als 2015. Die beinahe stagnierende Zahl der ausländischen Übernachtungen im Land ist neu, hatte diese doch seit 2010 stets deutlich zugenommen. Grund für die positive Bilanz des Tourismusjahres 2016 ist daher die gestiegene Zahl der inländischen Gäste. Insgesamt 16,1 Millionen Inländer machten 2016 in Baden-Württemberg Urlaub. Das sind 3,4 Prozent beziehungsweise 535.000 mehr als 2015. Die Zahl der ausländischen Gäste stieg lediglich um 1,4 Prozent auf 4,9 Millionen.

In Freiburg ist der Anteil der ausländischen Übernachtungsgäste sogar um 2,1 Prozent zurückgegangen. Als Grund führte Bernd Dallmann, Geschäftsführer der Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG (FWTM), „die internationale Krisensituation“ an. Doch für Freiburg gilt dasselbe wie fürs Land: Die inländischen Gäste machen den Rückgang mehr als wett. Mit einer Quote von 57,1 Prozent hatte die Hotellerie in der Stadt 2016 sogar die höchste Bettenauslastung im Land. „Bei den Übernachtungszahlen ist aus unserer Sicht kaum noch Wachstum möglich. Die Kapazitätsgrenze ist bei den Hotels erreicht“, sagte er. Daher freue er sich über die vier neuen Hotels mit zusammen rund 760 Zimmern, die dieses Jahr fertiggestellt werden. Insgesamt kamen vergangenes Jahr 761.200 Gäste nach Freiburg, das sind 0,8 Prozent mehr als im Vorjahr und so viele wie noch nie. Allerdings blieben sie kürzer. Daher ging die Zahl der Übernachtungen leicht zurück auf 1,438 Millionen (Vorjahresrekord 1,448 Millionen). Dennoch liegt Freiburg nach Stuttgart weiterhin auf Platz zwei des landesweiten Städterankings. Nicht nur in Freiburg, im ganzen Land ist der laut Statistischem Landesamt „seit längerem anhaltende Trend zum Städtetourismus“ spürbar. Das hat man



Nicht nur bei Einheimischen, auch bei Touristen beliebt: die Freiburger Altstadt, Donaueschingen mit dem Blauen Rathaus, der Bodensee sowie Konstanz und die Lörcher Burg Rötteln.

ist beliebt wie nie

auch in Konstanz gemerkt: Hier stieg die Zahl der Übernachtungen von 657.000 im Jahr 2012 auf zuletzt 866.000 deutlich an. Der Landkreis Konstanz ist landesweit zudem derjenige mit dem drittgrößten Wachstum an Übernachtungsgästen: Er verbuchte ein Plus von 7 Prozent, der Bodenseekreis von 4,6 Prozent. Bei den Ankünften legte der Landkreis Konstanz sogar um 8,5 Prozent zu.

Für den gesamten Bodenseeraum war 2016 das zweite Rekordjahr in Folge, wie Jürgen Ammann, Geschäftsführer der Internationalen Bodensee Tourismus GmbH, hervorhob. „Uns freut besonders, dass die Ankünfte und Übernachtungen von Januar und März sowie von Oktober bis Dezember zugenommen haben“, sagte er. „Wir entwickeln uns hin zu einer Ganzjahresdestination.“ Besser als Land und Regierungsbezirk Freiburg, die jeweils im Schnitt 2,5 Prozent mehr Übernachtungen verbuchten, steht beispielsweise auch der Landkreis Lörrach da. Er kam 2016 auf ein Übernachtungsplus von 3,1 Prozent. Die Zahl der Ankünfte stieg hier um 4,1 Prozent, im Landkreis Waldshut sogar um 4,4 Prozent und im Landkreis Tuttlingen um 5,2 Prozent. Der Landkreis Rottweil verbuchte 2,9 Prozent mehr Übernachtungen, der Schwarzwald-Baar-Kreis 2,1 Prozent. Auch im Schwarzwald insgesamt nahm der Tourismus vergangenes Jahr zu. „Die Ferienregion Schwarzwald ist im In- und Ausland so beliebt wie nie“, freute sich denn auch Christopher Krull, Geschäftsführer der Schwarzwald Tourismus GmbH. Vergangenes Jahr übernachteten 5,78 Millionen Deutsche und 2,34 Millionen Ausländer insgesamt 21,54 Millionen Mal im Schwarzwald. Das waren 2,2 Prozent mehr Ankünfte und 1,9 Prozent mehr Übernachtungen als noch

2015. „Damit ist der bisherige Übernachtungsrekord von 21,2 Millionen im Jahr 1991 deutlich übertroffen worden“, so Krull. Berücksichtige man auch die kleineren Betriebe und die vielen Privatpensionen in der Ferienregion, die nicht in die Berechnungen des Statistischen Landesamtes einfließen, dürften 2016 Gäste weit mehr als 30 Millionen Mal im Schwarzwald übernachtet haben, schätzte er.

Zurück zu den ausländischen Gästen: Im gesamten Regierungsbezirk ist das Bild ein anderes als im Land und in Freiburg: In der Region legten die ausländischen Gäste klar zu. Die Zahl ihrer Ankünfte stieg um 2,3 Prozent auf knapp zwei Millionen, die ihrer Übernachtungen um 1,6 Prozent auf knapp 4,5 Millionen. Landesweit gingen vor allem die Übernachtungen von Russen zurück (minus 15,2 Prozent). Das Statistische Landesamt nannte die Sanktionen gegenüber Russland als Grund dafür. Freiburg verzeichnete bei den Übernachtungen russischer Gäste ähnliche Rückgänge (minus 16,7 Prozent auf knapp 14.700). Die prozentual größten Einbrüche gab es hier bei Besuchern aus China. Deren Übernachtungen gingen in Freiburg im Vergleich zu 2015 um 25,5 Prozent auf knapp 11.500 zurück. Landesweit gab es bei Übernachtungen von Chinesen einen deutlichen Rückgang um 9,6 Prozent. Die meisten ausländischen Gäste kamen landesweit und auch in Freiburg übrigens aus der Schweiz. Laut Statistischem Landesamt ist das Nachbarland „für den baden-württembergischen Tourismus bedeutendste Nation“. Schweizer übernachteten vergangenes Jahr 2,5 Millionen Mal im Land (und rund 127.500 Mal in Freiburg), das sind 4,3 Prozent (in Freiburg 4,1 Prozent) mehr als 2015.

mae

Sanktionen gegenüber Russland sind Grund für Rückgang

Bilder: FWTM / Raach, Stadt Donaueschingen, Actim Mende (2x), TL Lörrach (von links).

Der Flughafen Colmar

Basis für Businessflüge

50 Kilometer westlich von Freiburg, eine dreiviertel Fahrstunde entfernt, liegt die mittelelsässische, 70.000 Einwohner große Stadt Colmar. Sie verfügt über einen gut ausgestatteten Flughafen.

Die 1.610 Meter lange Piste gestattet den An- und Abflug aller Businessjetmodelle und auch von Passagierflugzeugen bis zur Fokker 100 oder Militärfahrmaschinen wie dem neuen A 400. Das erläuterten Francis Maechling (Präsident der Société de l'Aéroport de Colmar – SAS) und Francis Rebert, der Managing Director des Flughafens, kürzlich bei einem Pressegespräch. Maechling und Rebert sind im Hauptberuf Manager von Liebherr in Frankreich. Liebherr, größter Arbeitgeber in Colmar, betreibt den Flughafen.

In Colmar werden 30.000 Flüge im Jahr abgewickelt, davon sind 3.000 Businessflüge. Der Flughafen besitzt mehrere Besonderheiten, die im dicht besiedelten Mitteleuropa zu Vorzügen für den internationalen Verkehr mit privaten Geschäftsflugzeugen werden. So ist er prinzipiell 24 Stunden an sieben Tagen die Woche geöffnet, das heißt, auf Anforderung auch nachts jederzeit nutzbar. Die Flugüberwachung wird entweder von der nationalen französischen Behörde oder eigenem Personal bewerkstelligt. Der Flughafen verfügt über das Landingsystem GNSS (Global Navigation Satellite System) und, das ist für Unternehmen, die Ersatzteile schnell weltweit transportieren wollen, wichtig, der französische Zoll ist mit EDV und entsprechendem Personal auf Zuruf vor Ort. Colmar ist ein „first point of entry“ ins Schengengebiet – hier können Schengenvisa von Einreisenden beantragt werden. Darüber hinaus ist es möglich, Geschäftspartner direkt beim Flugzeug abzuholen und sie auch wieder dorthin zu bringen.

Das kleine, aber elegante Flughafengebäude verfügt über eine VIP-Lounge und Räume für die Besatzungen, über einen Konferenzraum und die entsprechenden Einrichtungen, die die Piloten brauchen, um sicher fliegen zu können – etwa eine Wetterzentrale. Colmar ist übrigens die trockenste Stadt in Frankreich, die Sicht ist meist klar. Die Feuerwehr ist derzeit auf dem internationalen Level 4, Ende 2017 wird sie Level 5 erreicht haben, auch das ist wichtig, um internationalen Standard für Businessflugzeuge zu gewinnen und zu halten. Betrieben wird der Flughafen seit 2005 von der Firma Liebherr France. Das Unternehmen verfügt über drei Standorte in und um Colmar, beschäftigt hier weit über 2.000 Mitarbeiter und produziert Bagger. Während im seit 1961 bestehenden französischen Liebherr-Stamm-

Der Flughafen Colmar zählt jährlich 30.000 Flugbewegungen, darunter 3.000 Businessflüge. Kürzlich wurde er von einem neuen A 400, der auf den Namen Colmar getauft wurde, angefliegen (Bild Mitte). Das untere Bild zeigt Präsident Hollande, der aus einem Staatsflugzeug steigt.



werk Bagger bis zu 100 Tonnen hergestellt werden, baut die Liebherr Mining direkt westlich des Flughafens in riesigen Hallen Bagger für Minenunternehmen weltweit. Sie wiegen 100 bis 800 Tonnen, kosten zwischen einer und zehn Millionen Euro und finden ihren Einsatz beispielsweise in Australien, Indonesien oder Russland. 100 solcher Bagger baut Liebherr Mining im Jahr. Man hat circa 200 Kunden weltweit. Diese Kunden schätzen die enge Verknüpfung von Flughafen und Unternehmen. Francis Maechling nannte ein Beispiel: Kürzlich kam ein russischer Geschäftskunde nur deshalb zur Besichtigung des Werkes und zur Vertragsunterzeichnung nach Colmar, weil er hier direkt mit seinem Flugzeug landen und nach drei Stunden wieder starten konnte. Die Terminkalender solcher Geschäftsleute sind sehr gedrängt, hätte es den Flughafen nicht gegeben, wäre der Kunde nicht gekommen. Und von einem weiteren Beispiel berichtet Maechling: Liebherr hat auch in Algerien ein Werk und zwar in der Stadt Constantine, die circa 400 Kilometer von der Hauptstadt Algier entfernt ist. Reist eine Gruppe Liebherr-Mitarbeiter von Colmar dorthin, so mietet man einen Businessjet. Dies ist die günstigere Lösung, als von Colmar nach Paris, Frankfurt oder Zürich zu reisen, hier ins Flugzeug nach Algier umzusteigen und dort dann wieder das Flugzeug zu wechseln, um nach Constantine zu gelangen. So ist man innerhalb von zwei bis drei Stunden in Constantine und entsprechend schnell auch wieder zurück.



Der Flughafen Colmar lässt sich übrigens nicht nur zum Fliegen nutzen. Dort können beispielsweise auch Autos oder andere Produkte vorgestellt und dafür die internationale Presse eingeladen werden oder er kann als Location für Firmenfeste dienen. Darüber hinaus gibt es am Flughafen eine Autovermietung, ein Restaurant, ein Hotel und Cateringmöglichkeiten. Am Flughafen direkt haben mehrere Firmen, die mit Luftfahrt zu tun haben, ihren Sitz. So lassen sich hier Businessflugzeuge mieten, und touristische Hubschrauberflüge buchen. Es gibt eine Flugzeugtankstelle und natürlich alle Möglichkeiten, Sportflüge durchzuführen. Insgesamt haben 60 Flugzeuge hier ihren Sitz.



Die Betreibergesellschaft des Flughafens will bis zum Jahr 2024 sechs Millionen Euro investieren, für neue Hallen, in die Feuerwehr und den weiteren Ausbau der Infrastruktur. Der Umsatz liegt derzeit bei circa einer halben Million. Fünf eigene Beschäftigte, dazu sieben des französischen Staates, arbeiten hier. **orn**

Gerichtsstandsvereinbarung im Export Wo verhandelt wird

Im grenzüberschreitenden Handel sind Gerichtsstandsvereinbarungen für eine effektive Durchsetzung und/oder Abwehr von Ansprüchen unerlässlich. Deren Formulierung will aber wohlüberlegt sein. So war bislang zum Beispiel unklar, ob es einem Schuldner möglich ist, sich gegen Ansprüche zu verteidigen, indem er eigene Gegenansprüche aufrechnet. Eigentlich müsste er diese – würde er sie gerichtlich geltend machen – aufgrund einer Gerichtsstandsvereinbarung in einem anderen Staat einklagen. Das Oberlandesgericht (OLG) München hat nun entschieden, dass dies ohne ausdrückliche Vereinbarung nicht möglich ist (Urt. v. 13.10.2016, Az. 23 U 1848/16). Sei vorgesehen, dass Gerichtsstand und Erfüllungsort für alle Verbindlichkeiten aus einem Vertrag ausschließlich der ausländische Sitz einer Vertragspartei sein soll, ergebe die Auslegung, dass in einem in Deutschland geführten Prozess auch keine Aufrechnung mehr geltend gemacht werden könne.

Für die Praxis bedeutet dies: Besteht zwischen den Parteien mehr als ein Vertragsverhältnis (zum Beispiel ein Vertriebsvertrag sowie einzelne Kaufverträge), so muss darauf geachtet werden, dass die Gerichtsstandsvereinbarung sämtliche dieser Vertragsbeziehungen erfasst soweit sie sachlich zusammenhängen. Und zwar nicht nur im Vertrieb, sondern auch bei Lieferantenbeziehungen. Sonst läuft etwa der Lieferant Gefahr, dass der Kunde aus dem Rahmenvertrag Bonuszahlungen verlangen kann, obwohl er die Warenlieferungen aus den einzelnen Kaufverträgen nicht bezahlt hat.

Hendrik Thies
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Vereinbarung
soll alle
Vertragsbeziehungen
erfassen

Bild: Coloures-pic - Fotolia



Kündigung von Schwerbehinderten

Ohne Anhörung nun unwirksam

Seit 30. Dezember 2016 gilt eine eher unscheinbare, aber doch ganz beachtliche gesetzliche Neuregelung im Schwerbehindertenrecht (§ 95 Abs.2, Satz 3 SGB IX). Danach ist die Kündigung eines schwerbehinderten Menschen ohne Anhörung der Schwerbehindertenvertretung unwirksam. Will folglich ein Arbeitgeber ein Arbeitsverhältnis mit einem schwerbehinderten Menschen kündigen, muss er neben den bereits bestehenden Erfordernissen – Einholung einer Zustimmung über die zuständige Integrationsbehörde sowie Anhörung eines gegebenenfalls im Betrieb des Arbeitgebers vorhandenen Betriebsrates – neuerdings auch noch die Schwerbehindertenvertretung (SBV) anhören. Sonst läuft er Gefahr, dass seine Kündigung schon aus formellen Gründen scheitert. Zwar sah das Schwerbehindertenrecht eine Anhörungspflicht auch schon bislang vor, jedoch ohne im Falle des Aus-



bleibens oder einer fehlerhaften Anhörung eine Rechtsunwirksamkeit anzuordnen. Offen ist allerdings bislang noch, wie die notwendigen Beteiligungsverfahren (Anhörung der SBV, Anhörung des Betriebsrates und Zustimmung der Integrationsbehörde) zeitlich ineinander zu greifen haben. Das Gesetz enthält insoweit keine Regelung, insbesondere kein Fristenfordernis für die zusätzliche Anhörung. Offen ist bis auf Weiteres auch, wie sich die einzelnen Beteiligungsschritte im Falle des Ausspruches einer außerordentlichen Kündigung unter Berücksichtigung der zweiwöchigen Ausschlussfrist zwischen Kenntnis des Kündigungsgrundes und Zugang der Kündigung auswirken werden. Hier wird man in der Praxis höchststrichterliche Leitentscheidungen der bundesgerichtlichen Rechtsprechung abzuwarten haben.

Olaf Müller
Rechtsanwälte Endriß und Kollegen

Bild: teracreonte - Fotolia

Sozialversicherungspflicht von Familiengeschaftern

Sonderrechte oder Beitragszahlung

Mit einer Serie von Urteilen hatte das Bundessozialgericht (BSG) im November 2015 der sozialversicherungsrechtlichen Einordnung von mitarbeitenden Geschaftern den Boden entzogen. Bis dahin war es recht einfach möglich, als Geschäftsführer mit einer Minderheitsbeteiligung oder als Arbeitnehmergesellschaftler die Sozialversicherungspflicht zu vermeiden. Das BSG hat der Tür zu den Fluchtwegen aus der Sozialversicherung einen Riegel vorgeschoben. Vermeidungsstrategien, die nicht unmittelbar im Gesellschafts-, sondern im Geschäftsführer-anstellungsvertrag, in privatschriftlichen Stimmbindungsverträgen oder in Geschafterbeschlüssen verankert sind, helfen nicht mehr. Nur derjenige Geschafter, dem durch den Gesellschaftsvertrag die Rechtsmacht verliehen wird, unliebsame Beschlüsse der Gesellschaft zu verhindern, kann Unternehmer sein und

unterliegt damit nicht der Sozialversicherungspflicht.

Diese Änderung der Rechtsprechung hat gravierende Konsequenzen. Sämtliche Minderheitsgeschafter, die bisher als Know-how-Träger, Seele des Betriebs oder wegen familienhafter Rücksichtnahme der Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen entgangen sind, müssen nun mit Beitrags(nach)forderungen der Deutschen Rentenversicherung rechnen, die Beträge in Höhe von über 60.000 Euro erreichen können. Die Schaffung einer mindestens 50-prozentigen Beteiligung, die Einräumung eines Vetorechts und die Gewährung einer Sperrminorität können wirksame Gegenmittel sein. Die Einführung solcher Sonderrechte sollte aber gut überlegt erfolgen, weil sie im schlimmsten Fall zu einer Lähmung der Gesellschaft führen können.

Rolf Stagat, Gäng Kramer Döring Stagat
Rechtsanwälte in Partnerschaft

Letztwillige Verfügung Was man alles im Testament regeln kann

In einem wirksamen Testament (siehe hierzu WiS 3/2017) bestimmt der Erblasser zunächst, wer seine Erben werden und wer von den gesetzlichen Erben nur den Pflichtteil erhalten soll. Ist der Erblasser daran interessiert, dass sein Nachlass oder Teile dessen (zum Beispiel ein Unternehmen) über seinen Tod und gegebenenfalls über den seiner Erben hinaus erhalten bleiben sollen, kann er seine Erben als Vorerben und ihm geeignet erscheinende Personen als Nacherben einsetzen. Für den Fall, dass die von ihm eingesetzten Erben vorzeitig wegfallen, kann er Ersatzerben bestimmen. Insbesondere bei komplexen Vermögen wird der Erblasser daran interessiert sein, dass sein Nachlass ganz in seinem Sinne verwaltet und auseinandergesetzt wird. Zu diesem Zweck kann er einen Testamentsvollstrecker einsetzen. Er kann auch bestimmen, wie sein Nachlass unter seinen Erben im Rahmen der ihnen zustehenden Erbquoten aufzuteilen ist (Teilungsanordnung) oder dass ein Erbe vorab einen Vermögensgegenstand erhalten soll (Vorvermächtnis). Er kann auch Dritten, die nicht Erben sind, Gegenstände vermachen (Vermächtnis). Dies sind nur Beispiele, denn der Inhalt eines Testaments orientiert sich am Nachlassvermögen und an der Interessenlage des Einzelfalles, der einer gewissenhaften, fachkundigen Analyse bedarf, denn sehr häufig ist dem Erblasser nicht bewusst,



Bild: Sinisa Boras - Fotolia

welche Rechtsfolgen sein gut gemeinter letzter Wille auslöst.

Ein Beispiel: Der Erblasser ist Alleingesellschafter einer GmbH mit einem Wert von einer Million Euro, der er ein Darlehen von einer Million Euro gewährt hat. Daneben ist er Eigentümer eines Hotels im Wert von 2,5 Millionen Euro, zu dessen Finanzierung er ein Darlehen von einer halben Million Euro aufgenommen hat. Er möchte, dass bei seinem Tod der Sohn seinen GmbH-Anteil und die Tochter das Hotel bekommt und verfügt: „Meine Erben sind mein Sohn und meine Tochter je zur Hälfte, wobei mein Sohn meinen Geschäftsanteil an der GmbH und meine Tochter das Hotel bekommen soll.“ Rechtsfolge: Die im Testament nicht erwähnte Darlehensforderung beziehungsweise –verbindlichkeit erben Sohn und Tochter je zur Hälfte, obwohl der Erblasser wahrscheinlich gewollt hätte, dass sie mit dem zugehörigen Vermögen übergehen sollen, damit beide Kinder gleich viel erben. Aber da er dies versäumt hat zu regeln, erbt die Tochter wertmäßig 2,75 Millionen Euro und der Sohn nur 1,25 Millionen. Vergleichbare Fälle sind leider nicht selten.

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

Den Nachlass im
eigenen Sinne
verwalten lassen

Reform der Insolvenzanfechtung

Künftig nur noch vier Jahre

Nach einem langen Gesetzgebungsverfahren hat sich die große Koalition vor den anstehenden Bundestagswahlen noch auf einen Kompromiss zu der schon als Entwurf viel diskutierten Reform der Insolvenzanfechtung geeinigt. Der Bundestag hat die Reform am 15. Februar verabschiedet. Der beschlossene Kompromiss sieht im Wesentlichen folgende Beschränkungen der Insolvenzanfechtung vor:

- Als absolute Höchstfrist für Insolvenzanfechtungen von Sicherungen und Befriedigungen gelten künftig vier (statt bislang zehn) Jahre.
- Bei (Raten-)Zahlungsvereinbarungen wird die bisherige Vermutung der Rechtsprechung umgekehrt: Es wird zukünftig vermutet, dass der Gläubiger, der eine Ratenzahlung akzeptiert, keine Kenntnis von einer Zahlungsunfähigkeit hatte.
- Bei unmittelbar gleichwertigem Leistungsaustausch (sogenanntes Bargeschäft) soll zukünftig

auch die sogenannte Vorsatzanfechtung ausgeschlossen sein, es sei denn, dass ein unlauteres Verhalten vorliegt.

- Anfechtungsansprüche sollen nach den allgemeinen Regeln (also erst ab Verzug oder Rechtshängigkeit) verzinst werden und nicht mehr seit der Insolvenzeröffnung. Die Zinsregelung gilt sogar rückwirkend für bereits laufende Insolvenzverfahren.

Das Gesetz wurde in der Sitzung am 10. März auch nochmals im Bundesrat behandelt, der auf einen Einspruch verzichtete. Die Reform der Insolvenzanfechtung dürfte damit kurzfristig in Kraft treten – der genaue Termin steht allerdings noch nicht fest. Das neue Recht wird auf alle Insolvenzverfahren anwendbar sein, die nach diesem Inkrafttreten eröffnet werden.

Ingo Reinke
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Kompromiss sieht
Beschränkungen
der Anfechtung vor

Bundesfinanzhof kippt Ministeriumserlass zu Sanierungsgewinnen Wieder steuerpflichtig

Buchgewinne, die dadurch entstehen, dass Gläubiger einem notleidenden Unternehmen Schulden erlassen haben, müssen grundsätzlich versteuert werden. Das hat der Große Senat des Bundesfinanzhofs (BFH) entschieden (Beschluss vom 28.11.2016 GrS 1/15). Seit einer Änderung des Einkommenssteuergesetzes (EStG) im Jahr 1997 sind solche Sanierungsgewinne nicht mehr generell steuerfrei. Die Finanzverwaltung kann sie seither nur noch per einzelfallbezogener Billigkeitsentscheidung steuerfrei stellen. Tatsächlich aber regelte das Bundesfinanzministerium (BMF) ab 2003 in einer allgemeinverbindlichen Verwaltungsanweisung (Sanierungserlass), dass Ertragsteuern auf Sanierungsgewinne unter ähnlichen Voraussetzungen wie nach der früheren Gesetzeslage erlassen werden können. Damit nehme das BMF im Grunde aber eine Gesetzeskorrektur vor, so der BFH. Und die verstoße gegen das im Grundgesetz verankerte Legalitätsprinzip, dass die Verwaltung sich an Recht und Gesetz halten muss, gesetzliche Regelungen also nicht wie hier gleichsam aushebeln darf.

Die Entscheidung kann sich negativ auf Unternehmen auswirken, die sich in der Sanierung befinden. Denn ein Schuldenerlass bewirkt bei Steuerpflichtigkeit des damit verbundenen Buchgewinns künftig keine so starke Entlastung mehr. Es bleibt zu hoffen, dass der Gesetzgeber zügig reagiert und eine klare gesetzliche Grundlage dafür schafft, dass und unter welchen Voraussetzungen Sanierungsgewinne auch in Zukunft steuerfrei bleiben.

Albert Schröder
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Verwaltung darf
gesetzliche
Regelungen nicht
aushebeln

Geldwerter Vorteil: Urteile zur Dienstwagenbesteuerung Kann nicht negativ werden

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit zwei Entscheidungen die Ungleichbehandlung bei der Dienstwagenbesteuerung beendet (BFH 30.11.2016, VI R 2/15 u. VI R 49/14). Nutzt der Arbeitnehmer seinen Dienstwagen privat und wird der geldwerte Vorteil nach der Ein-Prozent-Regelung ermittelt und versteuert, durften bisher nur pauschale Nutzungsentgelte – keine laufenden Kosten wie Benzin oder Versicherung, die der Arbeitnehmer selbst zahlt – den geldwerten Vorteil und damit die Steuern mindern. Nach Ansicht des BFH sind bei der Ein-Prozent-Regelung nun auch solche laufenden Pkw-Kosten steuermindernd zu berücksichtigen. Sind diese allerdings höher als der geldwerte Vorteil, darf sich der geldwerte Vorteil für die Nutzung des Dienstwagens auf maximal Null Euro reduzieren, der übersteigende Betrag bleibt ohne steuerliche Auswirkungen. Bei der Fahrtenbuchmethode hat sich die Zuzahlung von laufenden Kosten durch den Arbeitnehmer schon immer mindernd auf den geldwerten Vorteil ausgewirkt, weil diese dann nicht mehr in die Ermittlung der Gesamtkosten des Dienstwagens einbezogen werden. Der BFH hat hier nun klargestellt, dass auch bei der Fahrtenbuchmethode der geldwerte Vorteil nicht negativ werden kann. Personalabteilungen müssen die neuen BFH-Entscheidungen zukünftig bei ihren Lohnabrechnungen berücksichtigen. Sofern der Lohnsteuerabzug nicht mehr geändert werden kann, können Arbeitnehmer die zu viel gezahlte Lohnsteuer im Rahmen ihrer Einkommensteuererklärung korrigieren.

Claudio Philipp Schmitt, Bansbach GmbH

Auch laufende
Kosten
dürfen nun
berücksichtigt
werden





ERFINDERBERATUNG

Dr.-Rudolf-Eberle-Innovationspreis

Ausgezeichnete Ideen

Den Ideenreichtum und die Kreativität des Mittelstandes auszeichnen und die klugen Köpfe wie auch die führende technologische Position der Südwestwirtschaft sichtbar machen: Diese Ziele hat der baden-württembergische Innovationspreis, den das Land nun wieder ausgeschrieben hat. Seit 1985 rückt der nach dem früheren Wirtschaftsminister Dr. Rudolf Eberle (1926-1984) benannte Preis mittelständische Unternehmen ins Rampenlicht und ehrt innovative Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen. Er ist mit insgesamt 50.000 Euro dotiert. Ergänzend dazu hat die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft einen Sonderpreis in Höhe von 7.500 Euro ausgelobt, der an ein junges Unternehmen vergeben werden soll.

Für den Innovationspreis können sich Unternehmen mit höchstens 500 Beschäftigten, einem maximalen Jahresumsatz von bis zu 100 Millionen Euro und Sitz in Baden-Württemberg bewerben. Einsendeschluss ist der 31. Mai. Die eingereichten Bewerbungen werden von einer Jury aus Wirtschaft und Wissenschaft nach technischem Fortschritt, besonderer unternehmerischer Leistung und nachhaltigem wirtschaftlichen Erfolg bewertet. Die Preise sollen im Herbst verliehen werden.

wis

i www.innovationspreis-bw.de

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **11. April und 9. Mai**. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Stefanie Giesser) oder Fax 07721 922-9181.

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in **Freiburg**, Schnewlinstraße 11, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **6. April und 4. Mai**. Im IHK-Gebäude in **Lahr**, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **20. April und 18. Mai**. Anmeldung: Synthia Groß, Telefon 0761 3858-263, synthia.gross@freiburg.ihk.de

Forschung und Entwicklung

Gutachten fordert steuerliche Förderung

Steuerliche Anreize für Forschung und Entwicklung (FuE) sowie einen ambitionierteren Breitbandausbau: Das fordert die von der Bundesregierung eingerichtete Expertenkommission Forschung und Innovation in ihrem Jahresgutachten. In 28 von 35 OECD-Staaten gebe es eine steuerliche FuE-Förderung, deren Wirksamkeit wissenschaftlich belegt ist. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen würden am meisten davon profitieren. Daher fordert die Expertenkommission

die Einführung eines entsprechenden Anreizinstrumentes zunächst für kleine und mittlere Unternehmen in Ergänzung zu bestehenden und bewährten Fördermaßnahmen. Empfohlen wird, Unternehmen mit bis zu 999 Beschäftigten anzusprechen.

In der Digitalisierung sieht die Kommission eine radikale Innovation, die die in vielen Jahren erarbeiteten deutschen Wettbewerbs- und Spezialisierungsvorteile bedroht. Es bedürfe politischer Maßnahmen

für den Ausbau der FuE-Förderung der Informations- und Kommunikationstechnologien. Das Breitbandausbauziel von 50 MBit/s betrachten die Experten als zu wenig ambitioniert und nicht nachhaltig. Die Ausbauziele müssten vielmehr dynamisch an die jeweiligen technischen Standards angepasst werden.

sw

i Das vollständige Jahresgutachten unter www.e-fi.de

Industriewoche Baden-Württemberg

Produzierendes Gewerbe im Mittelpunkt

Von 19. bis 25. Juni veranstaltet das Wirtschaftsministerium des Landes mit Beteiligung der IHKs im Land erstmals eine Industriewoche Baden-Württemberg. Die „IWO 2017“ soll die Industrie und ihre Leistungen sichtbar machen, ihre Akzeptanz stärken sowie industrierelevante Themen öffentlich präsentieren und zur Diskussion stellen. Damit soll deutlich werden, dass die Industrie nicht



nur Wohlstand und Arbeitsplätze in Baden-Württemberg sichert, sondern auch wichtige gesellschaftliche Funktionen erfüllt. Während der IWO gibt es im ganzen Land Veranstaltungen, Aktionen und Events. Industrieunternehmen, Institutionen, Bildungseinrichtungen und Netzwerkpartner können sich beteiligen, zum Beispiel mit einem Tag der offenen Tür, einem Firmenfest oder einer eigenen Aktionsidee. Die Aktionen werden mit verschiedenen Serviceleistungen unterstützt, unter anderem

kostenfreien Werbemitteln, vorgefertigten Pressepaketen, individualisierbaren Werbemitteln und einer großangelegten Werbekampagne. Im Internet finden sich Vorschläge für Veranstaltungsformate sowie Informationen rund um die IWO. Dort kann man seine Veranstaltung anmelden, die dann im Veranstaltungskalender und auf einer interaktiven Baden-Württemberg-Karte für die Presse und die Besucher visualisiert wird.

SW

www.industriewoche-bw.de

Glasfasernetz

Deutschland ist Drittlezter

Nur 1,6 Prozent der Haushalte in Deutschland haben Glasfaseranschlüsse in der Wohnung („fibre to the home“, FTTH) oder im Gebäude („fibre to the building“, FTTB). Damit liegt die Bundesrepublik in einem Ranking des FTTH Council Europe auf dem drittletzten Platz – deutlich hinter Kasachstan, Vietnam oder Ecuador. Mit einer Durchdringung von rund 90 Prozent führen die Vereinigten Arabischen Emirate und Katar die Liste an, danach folgen Länder wie Singapur, Südkorea, Hongkong, Japan und Uruguay. Auch die Werte Russlands, Rumäniens und Bulgariens liegen in der Größenordnung von 30 Prozent. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass einige Länder im Vorfeld über keine flächendeckende Versorgung auf Basis klassischer Technologien verfügten und den Ausbau somit gezielt auf Glasfaser ausrichten konnten. Dennoch unterstreicht der Vergleich die Dringlichkeit des Breitbandausbaus hierzulande. Das FTTH Council schätzt die Ausbaukosten für eine flächendeckende Versorgung in der EU auf rund 156 Milliarden Euro.

SW

Deutsch-schwedische Kooperation

Bilaterale Plattform

Die Deutsch-Schwedische Handelskammer (AHK Schweden) und die Königlich Schwedische Akademie der Ingenieurwissenschaften (IVA) haben gemeinsam eine neue bilaterale Innovationsplattform ins Leben gerufen. Das von Bundeskanzlerin Angela Merkel und Schwedens Ministerpräsident Stefan Löfven jüngst eröffnete German Swedish Tech Forum soll zu mehr Zusammenarbeit zwischen Unternehmen in Deutschland und Schweden beitragen. Beide Länder stehen angesichts von Globalisierung, Digitalisierung und Klimawandel vor großen technologischen Herausforderungen für ihre hochentwickelten Industrien und müssen ihre Produktionssysteme durch Vernetzung permanent verbessern, um die Produktivität zu erhöhen und im globalen Wettbewerb zu bestehen. Unternehmen, die sich in die Zusammenarbeit einbringen oder über künftige Aktivitäten informiert werden wollen, können Kontakt mit der AHK Schweden aufnehmen. **wis**



Aino Weber, Telefon 0046-8-665 18 54
 aino.weber@handelskammer.se
 www.handelskammer.se/
 de/german-swedish-tech-forum

Wirtschaftsforum in Brüssel

Austausch mit der EU

Die baden-württembergische Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut will gemeinsam mit baden-württembergischen Wirtschaftsvertretern einen engen Austausch mit der EU-Kommission und dem EU-Parlament führen und dafür jährlich zu einem EU-Wirtschaftsforum einladen. Bei der Auftaktveranstaltung Anfang Februar in Brüssel präsentierte das Enterprise Europe Network seine Ziele und Aufgaben. „Alle arbeiten am selben Ziel: leistungsfähige Unternehmen zu bilden und zu halten. Unser Netzwerk bringt Europa näher an die Unternehmen und die Bürgerinnen und Bürger“, sagte der Sprecher des Enterprise Europe Networks Baden-Württemberg, Jürgen Schäfer. „In Zeiten zunehmender protektionistischer Überlegungen müssen die Produkte der baden-württembergischen kleinen und mittleren Unternehmen erst recht zur Weltspitze in ihrem jeweiligen Segment gehören.“ Das Enterprise Europe Network Baden-Württemberg hat in den vergangenen zwei Jahren mehr als 1.800 Unternehmen aus dem Land beraten und rund 200 Veranstaltungen mit knapp 5.000 Teilnehmern organisiert.

Die Teilnehmer des Wirtschaftsforums kommen von den zehn baden-württembergischen Partnern des Enterprise Europe Network sowie von IHKs und Handwerkskammern, vom baden-württembergischen Sparkassen- und Genossenschaftsverband. Zu den Gästen der Auftaktveranstaltung zählten außerdem EU-Kommissar Günther Oettinger und der Vizepräsident des Europäischen Parlaments Rainer Wieland. **ste**

Energetische Gebäudesanierung

Modellprojekt für Händler

Viele Handelsimmobilien haben Energie-sparpotenziale. Etwa 80 Prozent der vom Handel genutzten Gebäude in Deutschland wurden vor 1978 errichtet; energieeffizientes Bauen war damals noch kein Thema. Das Modellvorhaben „Energieeffizient Handeln“ der Deutschen Energieagentur (dena) soll zeigen, wie diese Potenziale erschlossen werden können, um Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Das Projekt soll praxistaugliche Vorbilder der energetischen Gebäudemodernisierung schaffen. Ziel ist in der Regel eine Endenergieeinsparung von 30 bis 40 Prozent – je nach Effizienzstandard des Gebäudes vor der Sanierung. 19 Teilnehmer wurden bereits ausgesucht, die dena bei der Planung der Sanierungsvorhaben, zum Beispiel bei der Suche nach Fördermöglichkeiten unterstützt. Zusätzlich können sich weitere Einzelhändler und Vermieter bis 28. April für die Teilnahme am Modellvorhaben bewerben. Gesucht werden Handelsimmobilien, bei denen eine Sanierung ansteht. Bei erfolgreichem Abschluss des Modellvorhabens erhalten die Teilnehmer eine Bonusförderung. Die Teilnahme ist kostenfrei.

i www.energieeffizient-handeln.de

Fluorierte Treibhausgase

Novelle der Verordnung

Die aus dem Jahr 2008 stammende und seitdem mehrmals überarbeitete Chemikalienklimaschutzverordnung wurde nun an die EU-Verordnung Nr. 517/2014 „über fluorierte Treibhausgase und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 842/2006“ angepasst und am 14. Februar veröffentlicht. Die Verordnung gilt ergänzend zur genannten EU-Verordnung und regelt einige Details auf nationaler Ebene. Die Verordnung ist am 18. Februar in Kraft getreten und von allen Unternehmen zu beachten, die Tätigkeiten mit fluorierten Treibhausgasen durchführen oder durchführen lassen. sch

i Axel-Rüdiger Schulze,
Telefon 0761 3858-264,
axel-ruediger.schulze@freiburg.ihk.de

Forst Live 2017, Offenburg, 18. Internationale Demoshow für Forsttechnik, Erneuerbare Energien und Outdoor, Fachvorträge, 7. bis 9. April, 9 bis 17.30 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.forst-live.de - Parallele Messe: **Wild und Fisch**, 3. Fachmesse für Jäger und Angler, www.wild-und-fisch.de



Offa, St. Gallen, 41. Frühlings- und Trendmesse, Sonderschauen und breites Rahmenprogramm, mit **34. Offa-Pferdemesse** mit Sport und Show, 19. bis 23. April, 10 bis 18 Uhr, Gastromiehallen 11 bis 21 Uhr, letzter Tag gesamte Messe bis 18 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 44, www.offa.ch

RDA Group Travel Expo, Friedrichshafen Leitmesse für die Bus- und Gruppentouristik, mit Trendforum (Fachvorträge), 20. und 21. April, 9.30 bis 18 Uhr (nur für Fachbesucher aus der Touristikbranche), Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 221 12 04 48, www.rda-workshop.de

Blickfang Basel, Internationale Designverkaufsmesse: Möbel, Mode, Schmuck, 21 bis 23. April, Fr 14 bis 21 Uhr, Sa 11 bis 20 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 990 93 90, www.blickfang.com

14. Mer & Vigne et Gastronomie, Straßburg: gastronomische Spezialitäten natürlichen Ursprungs, 21. bis 24. April, Fr 11 bis 22 Uhr, Sa 10 bis 22 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

20. Internationale Antik-Uhrenbörse, Eisenbach/Schwarzwald, 22. und 23. April, Sa 9 bis 17 Uhr, So 10 bis 16 Uhr, (Händlerstag 21. April, 12 bis 17 Uhr), Wolfwinkelhalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 7657 471, www.antikuhrenboerse-eisenbach.de



Recycling Aktiv und **Tiefbau Live**, Karlsruhe, Messen für Maschinen, Anlagen und Leistungen in der Recyclingbranche und der Tiefbaubranche jeweils mit praxisnahen Live-Demonstrationen und Fachvorträgen, 27. bis 29. April, 9 bis 17 Uhr, letzter Tag bis 16 Uhr, Messegelände, Messen mit Kooperationspartner, Tel. +49 721 37 20-5197, www.recycling-aktiv.com, www.tiefbaulive.com

Tuning World Bodensee, Friedrichshafen, Internationales Messe-Event für Auto-Tuning, Lifestyle und Club-Szene, Sonderschauen, breites Rahmenprogramm, 28. April bis 1. Mai, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-0, www.tuningworldbodensee.de

Gesundheitsmesse Freiburg 2017: Gesundheits-Netzwerk, Vorbeugung und Behandlung, 29. und 30. April, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.gesundheitsmesse-freiburg.de - Parallele Messe: **Jobmesse Gesundheit und Pflege**, nur 29. April, www.jobmesse-gesundheit-freiburg.de



Badische Weinmesse, Offenburg: Badische Weine, Sekte, Brände, Kulinarik, Rahmenprogramm: Seminare und externe Abendmenüs Oenologiques, Gastregion: Provence, mit **Baden Spirits**: Spirituosen, Brenner, Destillieren, Rahmenprogramm, 6./7. Mai, 11 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.badische-weinmesse.de, www.baden-spirits.de

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



Internationale Messewirtschaft Neue UFI-Label

Die Abkürzung „UFI“ steht für „Union des Foires Internationales“. Sie ist der Weltverband der Messewirtschaft mit Sitz in Paris. Ihm gehören aktuell über 700 Mitglieder aus 83 Ländern an, davon 70 Prozent Messeveranstalter mit zusammen über 900 Messen mit dem UFI-Gütesiegel hoher Veranstaltungsqualität, 14 Prozent ausschließlich Geländebetreiber sowie jeweils acht Prozent meist nationale Messeverbände und Messedienstleister. Die Mitglieder verteilen sich zu 44 Prozent auf Europa, 36 Prozent auf den asiatisch-pazifischen Raum, elf Prozent auf den Mittleren Osten und Afrika und zu neun Prozent auf Nord- und Südamerika.

Aus der Messeszene Regio gehören der UFI als Veranstalter und Geländebetreiber die MCH Group in Basel mit der Internationalen Hotellerie-, Gastronomie-, Take-away- und Care-Fachmesse „Igeho“ und die FWTM Messe Freiburg mit der Internationalen Ausrüstungsmesse für die Bürstenindustrie „Interbrush“ sowie der in München durchgeführten internationalen Fachmesse für die Solarindustrie „Intersolar“ an. Alle drei Messen tragen das Gütesiegel „UFI Approved International Event“. Neben einer Reihe von internationalen Veranstaltungsstandards etwa im Aussteller- und Besucherservice sowie geprüften Messeszahlen gelten für dieses Siegel seit Anfang dieses Jahres der Nachweis von zehn Prozent ausländischer Aussteller („direct exhibitors“) oder fünf Prozent ausländischer Besucher („visitors“) beziehungsweise Messeintritte („visits“). Messen ohne die geforderte Internationalität können neuerdings das Siegel „UFI Approved Event“ erwerben, wenn sie die übrigen Qualitätsbedingungen erfüllen. Die Messgesellschaften mit UFI-anerkannten Veranstaltungen profitieren als UFI-Members unter anderem vom weltweiten Verbandsnetzwerk mit Erfahrungsaustausch zu aktuellen Branchenthemen, Geschäftskontakten und Bildungsmaßnahmen. epm

Motorradwelt Bodensee

Start in die neue Bikersaison

Die Lust am Motorrad ist ungebrochen. Das belegte Ende Januar auch die internationale Motorradmesse in Friedrichshafen. 310 Aussteller setzten eine neue Bestmarke (6,5 Prozent mehr als im Vorjahr), und mit 44.940 Besuchern an drei Messetagen konnte der bisherige Rekord von 2016 wiederholt werden.

Das umfangreiche Marken- und Produktangebot, das Neuheiten, Bikes und Zubehör bis hin zu Reisen und Mode umfasste, wurde von einem breiten Rahmenprogramm sowie spektakulären Shows komplettiert. Gerade mit diesem Konzept als erlebnisreiches Besucherereignis hat die Friedrichshafener Motorradmesse in den vergangenen fünf Jahren einen konstanten Aussteller- und Besucherzuwachs verzeichnet. Sie gilt als die größte und bedeutendste Bike-Veranstaltung unter den Publikumsmessen in Süddeutschland, Österreich und der Schweiz.

Der Motorradbranche geht es gut, und Motorradfahren liegt im Trend, meldet der Veranstalter in einer Pressemitteilung. In Deutschland waren Anfang 2015 über vier Millionen Krafträder zugelassen. Im Jahr 2016 gab es 173.000 Neuzulassungen und damit 14,8 Prozent



mehr als im Vorjahr. Zuwächse verzeichneten sowohl Motorräder über 125 Kubikzentimeter als auch 125er Maschinen für den Nachwuchs. Marktführer bleibt BMW, dahinter Yamaha. Der Trend geht verstärkt in Richtung starker Optik und dem Motorradfahren als Freizeit- und Spaßfaktor.

epm

Ein interessierter Besucher auf der Motorradwelt in Friedrichshafen, der größten Motorradmesse Süddeutschlands.

Bild: Motorradwelt Bodensee, Messe Friedrichshafen

MCH Messe Schweiz

Beteiligung an „Art Düsseldorf“

Die MCH Group, Global Live Marketing, baut ihr neues Portfolio von regionalen Kunstmessen an bedeutenden Kunststandorten weiter aus. Nach der India Art Fair in Neu-Dehli beteiligt sie sich über die MCH Messe Schweiz (Basel) AG zu 25,1 Prozent an der Durchführungsgesellschaft der neuen Kunstmesse „Art Düsseldorf“ mit der Option späterer Mehrheitsbeteiligung. Die erstmals in diesem November stattfindende Kunstmesse im Düsseldorfer Areal Böhler soll über das Rheinland hinaus auch in die Benelux-Staaten ausstrahlen. Die Ende Februar stattgefundene India Art Fair, hier halten die Basler 60,3 Prozent Aktienanteil, erwies sich mit über 90.000 Besuchern an vier Messetagen und einer hohen Anzahl an Verkäufen als überaus erfolgreich. **epm**

Messeprogramme 2017/18

Förderung von Start-ups

Ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt junge, innovative Unternehmen aus Industrie, Handwerk und technologieorientierten Dienstleistungsbereichen bei der Vermarktung und insbesondere beim Export neuer Produkte und Verfahren. Gefördert wird die Beteiligung an Gemeinschaftsständen auf internationalen Messen in Deutschland. Jährlich nehmen rund 600 Firmen das Programm wahr. Im laufenden Jahr sind es 54 Messen, für 2018 wurden 67 ausgewählt. Über Förderbedingungen und Antragstellung informiert die Website des deutschen Messeverbandes AUMA. **epm**

i www.auma.de (Tipps für Aussteller, Förderprogramme Deutschland)

Messe Offenburg-Ortenau

Technische Dialogplattformen

Die spezifischen technischen Nischenschauen der Messe Offenburg-Ortenau, die jeweils in Kombination mit einem Fachkongress stattfanden, wurden durchgängig positiv bewertet. „Abwasser.Praxis“ Ende Januar war erstmals auf den grenzüberschreitenden Dialog zu abwasserwirtschaftlichen Herausforderungen in Deutschland, Frankreich und der Schweiz fokussiert (60 Aussteller und 640 Fachteilnehmer). Hauptthema von „Biogas“ Anfang Februar bildete das Erneuerbare-Energien-Gesetz (50 Aussteller, 810 Fachteilnehmer). „Geotherm“ Mitte Februar, Europas größter Marktplatz der oberflächennahen und tiefen Geothermie, stand mit 191 Ausstellern (Vorjahr 180) und 3.660 Fachbesuchern (3.540) aus 47 Nationen im Zeichen anhaltend starker Internationalisierung. **epm**



Kräutergärten im Südwesten

Es ist wieder ein ansprechendes Buch, das der Konstanzer Südverlag zum Frühlingsbeginn herausgebracht hat: „Die 25 schönsten Kräutergärten im Südwesten“. Darin stellt die Heil- und Wildkräuterexpertin Marion Reinhardt unter anderem den Heilkräutergarten der Freiburger Ökostation, den Heil- und Bibelkräutergarten des Freiburger Klosters St. Lioba, den Gengenbacher Kräutergarten sowie den Syringa Duftpflanzen- und Kräutergarten in Hilzingen-Binningen vor. Schön anzusehen sind stets die verschiedenen Bilder, interessant zu lesen die Informationen zu den verschiedenen Kräutern. Eine appetitmachende Zugabe sind die Rezepte von Brennessel-Lachs-Lasagne bis Pfefferminzlikör. **mae**

Marion Reinhardt | Die 25 schönsten Kräutergärten im Südwesten
Südverlag | 176 Seiten | 24 Euro

Prüfungsvorbereitung Wirtschaftsfachwirt

Der Verlag Schäffer-Poeschel hat eine neue, überarbeitete Auflage seiner Prüfungsvorbereitung für die IHK-Weiterbildung zum „Geprüften Wirtschaftsfachwirt“ herausgebracht. Das Lehr- und Nachschlagewerk deckt alle Inhalte des Rahmenplans und der Prüfungsordnung ab, der Autor Hans J. Nicolini ist selbst Mitglied in Aufgabenstellungs- und Prüfungskommissionen verschiedener IHKs. Die Themen reichen von volkswirtschaftlichen Grundlagen über Existenzgründung bis hin zu Marketing und Vertrieb sowie Führung und Zusammenarbeit. Zu den verschiedenen Bereichen gibt es Übungsklausuren samt Lösungen, für die mündliche Prüfung Tipps zur Präsentation und zum darauffolgenden Gespräch. **mae**

Hans J. Nicolini | Prüfungsvorbereitung Wirtschaftsfachwirt | Mit original IHK-Aufgaben
Schäffer-Poeschel | 501 Seiten | 59,95 Euro



Führungstipps von 13 Persönlichkeiten

„Die Kunst der erfolgreichen Führung“ unterscheidet sich auf angenehme Weise von klassischen Führungsratgebern: 13 Persönlichkeiten geben darin insgesamt 100 „Impulse“ für Menschen in Leitungsfunktionen. Darunter ist der Geschäftsführer des Basketballclubs Alba Berlin genauso wie ein ehemaliger Lufthansamanager, der Generalmusikdirektor der Frankfurter Oper und eine Leiterin einer Privatklinik für Psychotherapie. Aufgrund ihrer Kürze gehen die locker zu lesenden Führungstipps zwar nicht allzu sehr in die Tiefe. Aber sie können all denen hilfreiche Denkanstöße geben, die schon länger mit Führungsaufgaben betraut und offen für Neues sind. **mae**

Evelin Voigt-Eggert | Die Kunst der erfolgreichen Führung
Haupe | 240 Seiten | 24,95 Euro

Herausforderung Unternehmensnachfolge

In vielen mittelständischen Unternehmen ist der Generationswechsel ein aktuelles Thema. Findet sich kein geeigneter Nachfolger, droht die Stilllegung. Um den Erhalt des Betriebs dauerhaft zu gewährleisten, ist es wichtig, die Nachfolge frühzeitig zu regeln und die Übergabe systematisch durchzuführen. Erste Anstöße gibt hier die Broschüre „Herausforderung Unternehmensnachfolge“, die der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag (BWIHK) aktualisiert und neu aufgelegt hat. Auf knapp 70 Seiten bietet das Heft Tipps zur Vorbereitung und nennt verschiedene Formen der Unternehmensübergabe. Hinzu kommen Informationen für die Nachfolger. **naz**

BWIHK-Tag (Hg.) | Herausforderung Unternehmensnachfolge
kostenloser Download unter www.bw.ihk.de/veroeffentlichungen/publikationen

IMPRESSUM

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

Redaktion:
Pressestelle der Industrie- und Handelskammern
im Regierungsbezirk Freiburg i. Br. e.V.:
Ulrich Plankenhorn (Leitung, v. i. S. d. P.)
Kathrin Ermert
Dr. Susanne Maerz
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: fotomek - 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. 35 gültig ab Januar 2017.

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

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

Herausgeber:
IHK Hochrhein-Bodensee
Reichenastraße 21, 78467 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 Südlicher Oberrhein
Schnewlinstraße 11 bis 13, 79098 Freiburg
Telefon 0761 3858-0, Fax 0761 3858-222
und Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr
Telefon 07821 2703-0, Fax 07821 2703-777
E-Mail: info@freiburg.ihk.de
www.suedlicher-oberrhein.ihk.de
Pressesprecherin:
Natalie Butz, Telefon 0761 3858-113

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.

BÖRSEN

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 69). 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.

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Gut eingeführte und moderne Boutique für hochwertige Damen- und Herrenbekleidung im Raum FR/EM zu verkaufen. 1A Lage mit öffentlichen Parkplätzen direkt vor dem Geschäft. Mehrere große Schaufenster. Verkaufsfläche ca. 90 qm. Zusätzlich noch Lagerraum, Büro, Küche und WC. Edle Einrichtung vom Haus Visplay. Gute Stammkundengröße. Eine engagierte Begleitung des Übernahmeprozesses und Einführung bei den Kunden wird nach Wunsch zugesichert. Eine evtl. aktive Teilhaberschaft wäre auch denkbar.
LR-EX-A-22/17

Aus Altersgründen suchen wir einen qualifizierten Nachfolger für unser Unternehmen. Wir entwerfen, produzieren und verkaufen weltweit schnelle Sterilisationssysteme (UV-Blitzlampen, Hochleistungs-UV-C Lampen und PEF Sterilisations-Systeme) für die Verpackungs-, Pharma- und Lebensmittelindustrie sowie R & D-Anlagen für Universitäten. Das Unternehmen wird seinen

Sitz aus dem Ortenaukreis im August 2017 in den Hegau verlegen.
LR-EX-A-21/17

Nachfolger gesucht für kleinen Werkzeugbau mit Maschinen im Ortenaukreis.
LR-EX-A-24/17

Nachfolger GmbH im Ortenaukreis gesucht (Werkzeugbau), mit Maschinen und Bestand, mit hohem Verlustvortrag.
LR-EX-A-25/17

Wir sind ein Verlag/Werbeagentur, der seit über 13 Jahren ein hochwertiges jährliches Restaurant-/Freizeitbuch in Südbaden herausgibt. Die Auflage ist regionalbedingt. Aus Altersgründen würden wir es gerne in jüngere Hände übergeben. Ideal für Existenzgründer oder Druckerei. Der Verlagsstandort ist ortsunabhängig. Das Gebiet ist leicht erweiterbar auf BW und Deutschland. Einarbeitung ist gewährleistet. Kein Lager/Ladenhüter. Kapitalnachweis erforderlich.
LR-EX-A-26/17

Als motivierte, dynamische Führungskraft in einem erfolgreichen Medizintechnikunternehmen möchte ich die Unternehmensnachfolge eines KMU antreten (>15 MA). Mein Interesse besteht darin, etablierte Produkte weiter zu vertreiben und meine Innovationskraft sowie mein unternehmerisches Denken zur Fortführung des Unternehmens einzusetzen. Meinen Weg vom Entwickler zur Führungskraft durfte ich in namenhaften Unternehmen der Medizintechnik gehen. Ich biete eine solide, erfolgsorientierte Fortführung Ihres Unternehmens. Ich freue mich, gemeinsam mit Ihnen die Übergabe auf Basis Ihrer Unternehmenserfahrung zu gestalten.
VS-EX-N-2/17

Aus Altersgründen suchen wir für unser Feinkostunternehmen engagierten Nachfolger. Optimal wäre ein ausgebildeter Koch, der sich selbstständig und kreativ entfalten möchte. Den Grundstein für diese Selbstständigkeit legten wir bereits vor 10 Jahren, hier entwickelten wir die Geschäftsidee. Seitdem wachsen wir ständig.
VS-EX-A-6/17

Als weiteres Standbein suchen wir ein erfolgreiches KMU aus Handel oder Produktion zur Übernahme oder Beteiligung. Der Kontakt wird selbstverständlich vertraulich behandelt. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.
VS-EX-N-4/17

Firmenübernahme im Bereich Medizintechnik. Es ist Zeit, eigene Wege zu gehen. International erfahrener Medizintechniker sucht die Möglichkeit einer Betriebsübernahme eines Unternehmens mit Schwerpunkt Medizintechnik, Herstellung und Vertrieb. Auch besteht Interesse an einer Beteiligung.
VS-EX-N-3/17

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),

Reichenaustr. 21, 78467 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

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen im Mai ist der 11. April.

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite Existenzgründungsbörse:

www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:

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

Geschäftsführer/in mit Ausrichtung Onlinemarketing für ein neu gegründetes Onlineunternehmen gesucht. Die ideale Führungspersönlichkeit kann Marktanalysen erstellen und begleitet die strategische Entwicklung und Positionierung des Unternehmens. Eine spätere Beteiligung ist nicht ausgeschlossen. **KN-EX-A-474/17**

Onlineshop aus der E-Zigaretten-Branche, Fachhandel für e-liquids (E-Zigaretten Nachfülleinheiten). Angeboten wird ein seit 2012 bestehender, solider Onlineshop mit umfangreichem treuen Kundenstamm. Hierbei sind wir als professioneller

Liquidproduzent und Direktvertriebler mit unseren aus eigener Produktion stammenden Sortiment von 1.380 Liquidprodukten am Markt tätig. **KN-EX-A-473/17**

Gut eingeführtes Systemhaus im Bereich Telekommunikation sucht einen Nachfolger. 100 % Anteile einer GmbH stehen zum Verkauf. Das Unternehmen arbeitet europaweit, liefert schlüsselfertige Systemlösungen an Netzbetreiber und Organisationen, nicht an Endkunden. Parallel dazu werden Telekommunikationsgeräte von ausgewählten Herstellern in der D-A-CH-Region vertrieben. **KN-EX-A-472/17**

Akademie mit psychotherapeutischen Ausbildungen am Bodensee sucht Geschäftsführer/In zwecks Übernahme einiger Geschäftsbereiche innerhalb des Unternehmens. Die Akademie ist als berufsausbildende Schule anerkannt. Die jetzige Leiterin übernimmt bei Bedarf weiterhin die Aufgabe als Dozentin und Therapeutin und kann zudem beratend tätig sein. Sie sucht Entlastung für die bestehende Unternehmensführung und kann sich auch vorstellen, sich langsam aus einigen Teilbereichen des Unternehmens zurückzuziehen. **KN-EX-A-471/17**

Wir betreiben einen Verlag mit regionalem und nationalem Bezug und beabsichtigen den Verkauf von einem, eventuell auch zwei regionalen Titeln (Tourismus) über den Süddeutschen Raum. Der Gewinn dieser Titel vor Unternehmerlohn, Steuern, Zinsen und Abschreibungen liegt bei 100 TEURO und kann aufgrund der vorhandenen, aktuell ungenutzten Potenziale sicherlich innerhalb von 2-3 Jahren noch weiter gesteigert werden. Das lfd. Geschäft ist sehr stabil bzw. ansteigend, und der Stammkundenanteil liegt bei > 85%. Der Umsatz errechnet sich überwiegend durch Akquisitionserlöse und es besteht die Möglichkeit, innerhalb einer Übergangszeit von 2-3 Jahren den Anzeigenverkauf auf Provisionsbasis zu betreuen. Der Verkaufspreis ist verhandelbar was Betrag und Zahlungsmodalitäten betrifft. **KN-EX-A-470/17**

Consulting- und Vertriebsunternehmen am Bodensee sucht Zusammenarbeit/Partnerschaft mit Consultingunternehmen zwecks späterer Übernahme.

Langjährige Erfahrung in Consulting und Vertrieb werden nachgewiesen. Das Unternehmen ist bundesweit tätig und hat Zugang zu einigen tausend Unternehmen in den Bereichen Maschinenbau, Zulieferer, Metallbau, Facilitymanagement etc. **KN-EX-A-469/17**

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Seriöser, selbstständiger Handelsvertreter mit Spezialgebiet Wärmepumpen, Photovoltaik, Batteriespeicher und Elektromobilität sucht neue Geschäftspartner für die Schweiz. **KN-HV 511/17**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Ortenauer Unternehmen bietet Beteiligung an existierendem Werkzeugbau/Maschinenbau, mit Steuervorteil, ab 100.000 Euro. **LR-B-04/17**

Risikokapital 250.000 Euro gegen 100 % Immobilienabsicherung im Ortenaukreis gesucht. **LR-B-05/17**

Innovatives IT Startup Unternehmen mit erfahrenerem Management und innovationsstarken, intelligenten und zukunftsfähigen Produkten sucht Investoren und Beteiligungspartner (aktive oder stille Beteiligung mit einer hohen Rendite). Je nach Investitionshöhe ist eine Absicherung der Beteiligung möglich. Für weitere Informationen freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. **VS-B-9/16**

Handelsvertreter für Softwareentwicklung gesucht. Wir sind ein auf Softwareentwicklung mit modernem C++ spezialisiertes Unternehmen. In diesem Bereich bieten wir Entwicklung als Dienstleistung oder auf Basis von Werkverträgen an. Unsere Kunden stammen aus den Branchen Maschinenbau, Automatisierung, Medizintechnik und Kommunikation. Aktuell sind wir auf der Suche nach einem Handelsvertreter zur Intensivierung unserer Vertriebsaktivität. **VS-B-1/17**

Fotobücher aus Eschbach

Alben ohne Kleben

In unserer Rubrik „Aus dem Südwesten“ stellen wir Produkte vor, die viele kennen, von denen aber wenige wissen, dass sie in der Region hergestellt werden. Dieses Mal: CEWE-Fotobücher, die für Kunden aus Baden-Württemberg und der Schweiz im Gewerbepark Breisgau in Eschbach entstehen.

Hochzeit von Inhalt und Cover

Fast jedes Fotobuch ist ein Unikat, denn die meisten Kunden bestellen es nur einmal. Dabei sind Format, Seitenzahl, Papierqualität und Covermaterial variabel. Das ist die große Herausforderung für die Produktion: bei dieser geringen Stückzahl die industriellen Druck-, Schneide- und Klebmaschinen optimal auszulasten und möglichst wenig umzurüsten. Und: die richtigen Seiten miteinander und mit dem richtigen Cover zu verarbeiten – viele Barcodes und Scanner helfen dabei. Die Seiten werden zunächst einzeln bedruckt und gegebenenfalls lackiert – nacheinander von beiden Seiten –, sortiert, gebunden und geschnitten. Parallel entsteht der Einband aus Papier, Laminierfolie und Pappe. Auf der sogenannten Hochzeitsmaschine kommen Inhalt und Cover dann zusammen und treten ihre weitere Reise durch Verpackung und Sortierung bis zum Versand gemeinsam an.

Hochsaison vor Weihnachten

Die Mutterfirma wurde 1961 in Oldenburg gegründet. Seit Anfang der 1980er Jahre gibt es einen CEWE-Produktionsstandort in Freiburg. Er ist heute einer von fünf in Deutschland und von zwölf in Europa. 1983 hatten die Oldenburger das Labor Fotocolor Werbmbter in Freiburg übernommen. Aus Platzgründen übersiedelte es 1999 in den Gewerbepark Breisgau nach Eschbach. Auf einer Fläche von rund 5.000 Quadratmetern arbeiten hier im Jahresdurchschnitt etwa 200 Mitarbeiter, in der Hochsaison vor Weihnachten sind es deutlich mehr. Dann wird in drei Schichten und an sieben Tagen produziert. Außer Fotobüchern entstehen in Eschbach digitale Fotoabzüge, Grußkarten und Fotokalender.



Marktführer in Europa

Im Eschbacher Werk entstehen pro Jahr knapp eine Million Fotobücher. Insgesamt produziert CEWE jährlich rund sechs Millionen und ist damit unangefochtener Marktführer in Europa. Ein Grund dafür ist die Bestellsoftware, mit der Kunden ihr Fotoalbum ohne Kleben digital daheim gestalten können, und die laut CEWE einzigartig in Europa ist. Diese steht nicht nur auf der firmeneigenen Website zur Verfügung, sondern auch bei ihren Partnern. CEWE arbeitet mit Drogeriemärkten, Lebensmittel- und Fachhändlern, Elektronikmärkten oder Onlineshops zusammen. Der Vertrieb läuft zweigleisig: Etwa die Hälfte der Produktion wird direkt an die Endkunden versandt, die andere Hälfte geht per Spedition an die Einzelhandelsstandorte.

Text: kat, Bild: CEWE

Digitaler Vorreiter

Ein wesentlicher Grund für den Erfolg von CEWE ist, dass das Unternehmen rechtzeitig den digitalen Wandel in der Fotografie erkannt hat. Bereits Anfang der 1990er-Jahre, als die Analogfotografie auf Höhenflug war, setzte die Firmengruppe auf die Digitalisierung und tätigte umfangreiche Investitionen, die sich heute auszahlen. Die Digitalquote liegt mittlerweile bei fast 100 Prozent. 1997 stellte CEWE die erste Annahmestation für digitale Bilddaten auf, seit 2003 können Kunden per Bestellsoftware von zu Hause aus ihre Abzüge ordern, und seit 2005 gibt es das CEWE-Fotobuch, das den Unternehmenserfolg nochmals maßgeblich beeinflusst hat. 2016 setzte CEWE rund 593 Millionen Euro um und zählte 3.400 Mitarbeiter in 24 europäischen Ländern.