

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

MAI 2017



Mitarbeiter finden

Jobmotor zeichnet Firmen für clevere Personalkonzepte aus

Multichannel verkaufen

Einzelhandel muss sich auf allen Kanälen behaupten

Elektronisch zünden

Marquardt fertigt in Rietheim Autoschlüssel für Daimler

Der Brexit und seine Folgen

Mehr Fragen als Antworten

IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Immer wieder kocht der Brexit in den Medien hoch, alle paar Tage gibt es neue Meldungen und zusätzliche Aspekte dazu. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag hat mehrere Tausend Unternehmen befragt, was sie von der britischen Entscheidung erwarten und wie sie bereits jetzt betroffen sind. Wir haben uns in der Region bei einigen Firmen umgehört und einen Fachmann vom Freiburger Centrum für Europäische Politik befragt. Dies ist unser Titelthema (Seite 6).

Die einen bauen Brücken ab, die anderen prüfen ihre Stabilität: Das Ingenieurbüro Hampf Consult aus Offenburg ist auf diesem Gebiet tätig. Es untersucht jedes Jahr Hunderte von Brücken bundesweit. Dabei beschäftigt es ungewöhnlich viele Frauen. Mit diesem Bericht beginnen unsere Nachrichten aus der südbadischen Firmenwelt, die in dieser Nummer einen sehr breiten Raum einnehmen (Seite 34).

In einem Jahr entscheidender politischer Weichenstellungen und angesichts des Erstarkens populistischer Kräfte in Europa und den USA hat sich der Wirtschaftsverband industrieller Unternehmen Baden (WVIB) entschlossen, erstmals in seiner Geschichte eine politische Initiative zu ergreifen. Mit der Aktion „Einigkeit.Recht.Freiheit“ tritt der WVIB für Rechtsstaat, Marktwirtschaft, offene Handelsbeziehungen – mit einem Wort: für Grundsätze und Errungenschaften westlicher Demokratien und für deren Verteidigung, ein. Mehr dazu auf Seite 54.

Etwas besser als der baden-württembergische Durchschnitt, aber schlechter als in ganz Deutschland – so entwickelte sich der südbadische Einzelhandel vergangenes Jahr. Philipp Frese, Präsident des Handelsverbandes Südbaden, erläuterte Anfang April die Einzelheiten (Seite 56).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

4 PANORAMA

6 > TITEL

Der Brexit und seine Folgen für Unternehmen

12 LEUTE

Hanns-Peter Knaebel/Joachim Schulz
Gerd Stotmeister/Jan Nissen
Tim Haas
Christopher Krull
Manfred/Markus/Tobias Bartelmess
Gerhard Lägeler/Bekir Kilic
Timo Hertweck
Alexander Gut
Eric Schweitzer
Gerhard Tillmann

14 Kopf des Monats: Frank Porten

16 Gründer: Patric Galley/Dietmar Kutta/ Ralf Albrecht

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

34 Ingenieurbüro Hampf Consult
36 Kreissparkasse Rottweil
37 A Raymond
38 Frei Lacke
40 K.-H.-Schneider, PSD Bank
41 Volksbank in der Ortenau
42 Hund Möbelwerke, Mediclin, Freudenberg
43 Tesa, Trumpf Werkzeugmaschinen

> Themen der Titelseite



14

Kopf des Monats

Frank Porten

Frank Porten aus Höchenschwand ist Kurklinikbetreiber, Hotelier und Gastronom. Er ist ein traditionsliebender und heimatverbundener Modernisierer. Und er engagiert sich in der Gemeinde genauso wie bundesweit auf vielfältige Art und Weise.

Jobmotor 2016

873 neue Stellen

Sieben Unternehmen aus der Region wurden beim Jobmotor-Wettbewerb für das vergangene Jahr ausgezeichnet. Vier von ihnen, weil sie 2016 besonders viele neue Stellen geschaffen haben. Drei Betriebe erhielten einen Jobmotor für ihre Konzepte, Mitarbeiter zu finden und zu binden.

52



Bild: Thomas Kunz



TITELTHEMA: Der Brexit und seine Folgen für Unternehmen

Der Countdown ist gestartet

Auch die jüngst angekündigten britischen Neuwahlen werden nichts daran ändern: Großbritannien will die Europäische Union verlassen. Ende März hat die Regierung das offizielle Austrittsgesuch eingereicht und damit den Countdown für den Brexit gestartet. Was das für die wirtschaftlichen Beziehungen bedeutet, was Unternehmen erwarten und welche künftigen Szenarien es gibt, skizziert unser Titelthema.

Aus dem Südwesten

Autoschlüssel für Daimler

Seit 1997 fertigt Marquardt in Rietheim-Weilheim Autoschlüssel für Daimler. Die Modelle der neuesten Generation werden nicht mehr ins Zündschloss gesteckt (Bild). Der Klassiker ist ein Autoschlüssel mit Schlüsselmaul, von dem Marquardt rund 70 Varianten beziehungsweise 90.000 Stück pro Woche fertigt.



- 44 Modehaus May, Waldhaus
- 46 Aesculap
- 47 Simmler
- 48 Kreissparkasse Tuttlingen
- 49 Aqua-Turm Radolfzell
- 50 Faller, Kronen
- 51 Leipold, Hirschbrauerei Hohner

52 THEMEN & TRENDS

- 52 Jobmotor 2016: 873 neue Stellen
- 54 Neue WVIB-Kampagne
- 56 Einzelhandel Südbaden 2016: Nicht ohne Internet

58 PRAXISWISSEN

- 58 International
- 59 Innovation & Umwelt
- 60 Recht
- 63 Steuern

64 MESSEN

- 64 Kalender
- 65 News

80 > DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Autoschlüssel von Marquardt

STANDARDS

- 76 Impressum
- 76 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Gesamtauflage ist ein Prospekt der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG in Freiburg beigeheftet. Den Ausgaben Lahr und Freiburg ist der Jahresbericht 2016 der IHK Südlicher Oberrhein beigelegt.



Bild: Jakob Wölber

Bollenhutwege im Kirnbachtal Ein Weg fürs Wahrzeichen

Er ist das wohl typischste Wahrzeichen des Schwarzwalds, und jetzt hat der Bollenhut einen eigenen Weg bekommen: Im Kirnbachtal, einem Seitental der Kinzig im mittleren Schwarzwald, wo der typische rote Kopfschmuck seinen Ursprung hat, wurde am 30. April das „Bollenhut-Talwegle“ eröffnet. Der 3,5 Kilometer lange Weg führt entlang des Kirnbachs vorbei an typischen alten Schwarzwaldhöfen. An beiden Enden laden Gasthöfe zur Pause ein. Informationstafeln informieren über Tracht, Brauchtum, Vereinsleben sowie Kirchenfeste der Region, und eine Installation des Fotografen Jochen Scherzinger zeigt auf Stahltafeln lebensgroße Bilder der heute noch getragenen Trachten der Region.

www.bollenhut.de

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2016/2017

	Betriebe <small>(mit mehr als 50 Beschäftigten)</small>			Beschäftigte <small>(in 1000)</small>			Umsatz <small>(in Mio Euro)</small>			Ausland <small>(in Mio Euro)</small>		
	Dez.	Jan.	Feb.	Dez.	Jan.	Feb.	Dez.	Jan.	Feb.	Dez.	Jan.	Feb.
Stadtkreis Freiburg	40	42	42	8	8	8	228	171	179	120	103	107
Breisgau-Hochschwarzwald	92	92	92	18	18	18	266	251	279	124	119	139
Emmendingen	65	66	66	13	13	13	178	179	183	106	108	113
Ortenaukreis	219	220	222	46	46	46	905	892	939	420	388	418
Südlicher Oberrhein	416	420	422	85	85	85	1577	1492	1580	770	717	777
Rottweil	104	102	103	21	20	20	392	394	379	196	186	178
Schwarzwald-Baar-Kreis	152	160	161	27	27	28	358	439	423	158	176	169
Tuttlingen	134	140	141	29	29	29	567	504	553	325	265	295
Schwarzwald-Baar-Heuberg	390	402	405	77	77	78	1318	1338	1355	679	628	642
Konstanz	77	75	75	17	16	17	446	452	460	236	248	254
Lörrach	90	88	89	18	18	18	340	351	358	221	215	219
Waldshut	55	56	57	12	12	12	230	224	243	90	106	112
Hochrhein-Bodensee	222	219	221	46	46	47	1015	1027	1061	547	569	584
Regierungsbezirk Freiburg	1028	1041	1048	208	208	209	3910	3856	3996	1997	1914	2003
Baden-Württemberg	4323	4375	4405	1130	1131	1135	27954	24218	26353	16234	13731	15074

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 5/2017)

Arbeitsmarktintegration von Flüchtlingen

Arbeitgeber sind zufrieden

Über 80 Prozent der Unternehmen, die Flüchtlinge beschäftigen, sind mit deren Arbeit zufrieden. Fast 80 Prozent haben Geflüchtete unter anderem aus gesellschaftlicher Verantwortung eingestellt. Das geht aus einer Unternehmensumfrage zur Arbeitsmarktintegration Geflüchteter hervor, die der Deutsche Industrie- und Handelskammertag zusammen mit der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und dem Bundesarbeitsministerium erstellt hat. Der stellvertretende DIHK-Hauptgeschäftsführer Achim Dercks hob bei der Vorstellung der Studie das große IHK-Engagement zur Flüchtlingsintegration hervor. Zugleich forderte er mehr Rechtssicherheit für Unternehmen bei der Ausbildung von Flüchtlingen – zum Beispiel durch die bundesweit einheitliche Anwendung der Ausbildungsduldung („3+2-Regelung“). rd



Bild: maadgock - Fotolia

IHK-Lehrstellenbörse

Jetzt auch für Praktikumsplätze

Gute Fachkräfte zu rekrutieren, wird immer schwieriger. Die Industrie- und Handelskammern unterstützen deshalb ihre Mitgliedsunternehmen und bieten mit der bekannten IHK-Lehrstellenbörse nun auch die Möglichkeit, berufsorientierte Praktikumsplätze einzustellen. Damit können Jugendliche einen Einblick in das Unternehmen gewinnen und Betriebe Kontakte zu jungen Menschen knüpfen. Auch für Flüchtlinge sind Praktika eine Chance zu zeigen, was sie können. Zudem helfen die Unternehmen so bei der Integration. Betriebe, die ihre freien Ausbildungs- oder Praktikumsplätze in der Lehrstellenbörse einstellen, dehnen ihren Suchradius auf ganz Deutschland aus. Zudem können Unternehmen mit vielen Filialen ihre Angebote dort zentral einpflegen und für die jeweiligen Standorte nach Auszubildenden suchen. Und die Lehrstellenbörse ist mit der Internetseite des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) verlinkt, sodass die Betriebe Zugang zu allen Berufsverordnungen haben. Für Jugendliche bietet sie ebenfalls jede Menge nützliche Informationen zum Start in die Ausbildung – zum Beispiel Steckbriefe zu rund 270 Berufen. wis

www.ihk-lehrstellenboerse.de

März 2017

VERBRAUCHERPREIS-INDEX



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

Veranstaltung in Titisee

Unternehmensnachfolge im ländlichen Raum

Unternehmer in ländlichen Regionen tun sich oft schwer, ihre Nachfolge zu regeln und zu sichern. Eine Informationsveranstaltung am 21. Juni im Kurhaus Titisee soll da helfen. Sie richtet sich an Betriebe und an Nachfolgeinteressierte. Als Hauptredner ist Rechtsanwalt Elmar Uricher eingeladen, der die Unternehmensnachfolge „Von der Planung zur Umsetzung“ skizziert. In einer Expertenrunde werden wichtige Aspekte und Erfolgsfaktoren des Nachfolgeprozesses beleuchtet. Zusätzlich gibt es Informationsstände, die Nachfolgebörse nexxt-change präsentiert sich, und die Veranstaltung bietet eine Plattform zum Erfahrungsaustausch. „Unternehmensnachfolge im ländlichen Raum“ wird von den IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein sowie deren gemeinsamen Startercenter Südwest veranstaltet und vom Ifex des Landeswirtschaftsministeriums sowie der Akademie Ländlicher Raum unterstützt. ine

i Programm und Anmeldung: Fabiola Basler, Tel.: 07821 2703-680, fabiola.basler@freiburg.ihk.de

Bild: Nicole Effinger - Fotolia



BREXIT



Der Brexit und seine Folgen für Unternehmen

Wie geht's weiter?

Seit 29. März ist es offiziell: Großbritannien will die Europäische Union verlassen. Mit dem Einreichen des Austrittsgesuchs hat die britische Regierung neun Monate nach dem Volksentscheid dem Bürgervotum Folge geleistet. Am Brexit ändern nach allgemeinem Dafürhalten auch die jetzt angesetzten britischen Neuwahlen nichts. Was bedeutet der EU-Austritt für die wirtschaftlichen Beziehungen? Was erwarten die deutschen Unternehmen? Und was berichten Exporteure aus der Region?

Seit die Briten im Juni vergangenen Jahres für einen Austritt aus der EU gestimmt haben, ist unklar, was das für die Zukunft der Handelsbeziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und den EU-Mitgliedsstaaten bedeutet. Eine Antwort darauf gibt es auch jetzt nicht. Neu ist lediglich die Gewissheit, dass Großbritannien die Gemeinschaft verlassen will und dass nun der Countdown für den Austritt läuft – bis Ende März 2019 sollten die Verhandlungen abgeschlossen sein (siehe auch Grafik auf Seite 10). Dabei drehen sie sich zunächst gar nicht um einen Handelsvertrag. Die EU will mit den

Briten erst die Scheidungsmodalitäten aushandeln, das heißt sie will klären, wie London seine als EU-Mitglied gemachten Zusagen und Verpflichtungen nach dem Austritt erfüllt. Erst wenn man sich über das Finanzielle einig ist, will EU-Ratspräsident Donald Tusk über die künftigen Beziehungen verhandeln (siehe hierzu auch Interview ab Seite 8). Solche Verhandlungen dauern erfahrungsgemäß mehrere Jahre. Die Unternehmen auf der Insel, in Deutschland und Europa werden also noch länger im Ungewissen darüber sein, unter welchen Konditionen sie künftig miteinander handeln oder investieren können.

Umfrage: Erwartungen der Wirtschaft

Obwohl die Austrittskonditionen noch unbekannt sind, rechnet die Wirtschaft schon jetzt mit gravierenden Folgen: Nach Einschätzung der deutschen Unternehmen wird der Ausstieg des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union einen deutlichen Dämpfer für den Handel von Waren und Dienstleistungen mit sich bringen. Das geht aus einer Sonderauswertung der bundesweiten Umfrage „Going International 2017“ hervor, die der Deutsche Industrie- und Handelskammertag Ende März veröffentlicht hat.* Demnach gehen die Geschäftsperspektiven der Unternehmen, die mit dem Vereinigten Königreich verbunden sind, bereits deutlich zurück. Man erwartet Kostenbelastungen durch Zölle und Steuern sowie eine zunehmende Bürokratie an der neuen Grenze Europas, die die Geschäfte auf beiden Seiten negativ beeinflussen. Wie groß dieser Effekt sein

* An der Umfrage haben sich im Februar 2.200 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt. Die Sonderauswertung zum Brexit basiert auf knapp 1.300 Antworten von Unternehmen, die mit dem Vereinigten Königreich geschäftlich in Verbindung stehen, das sind 59 Prozent der befragten Firmen. Die gesamte Umfrage „Auswirkungen des Brexit. Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Geschäft mit dem Vereinigten Königreich“ steht unter www.dihk.de/ressourcen/downloads/dihk-umfrage-brexit-2017/

IN ZAHLEN



Das Vereinigte Königreich ist Deutschlands fünftwichtigster Handelspartner. Das Handelsvolumen erreichte 2016 rund 122 Milliarden Euro. Bei den Exporten ist Großbritannien sogar der drittwichtigste Markt für Deutschland – 2016 summierten sich die Ausfuhren auf 86 Milliarden Euro. Etwa 750.000 Arbeitsplätze in Deutschland hängen vom Handel mit dem Vereinigten Königreich ab. Deutsche Unternehmen haben bislang 121 Milliarden Euro in Produktionen und Betriebe auf der Insel investiert. Es gibt circa 2.500 Niederlassungen deutscher Firmen, die nahezu 400.000 Mitarbeiter – etwa ein Prozent aller britischen Arbeitnehmer – beschäftigen. Britische Unternehmen betreiben in Deutschland 1.200 Niederlassungen mit rund 220.000 Mitarbeitern.

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Baden-Württemberg und Großbritannien sind etwas schwächer als im Bundesschnitt, was sicherlich auch historische Gründe hat: Der Südwesten zählte nach dem Zweiten Weltkrieg nicht zur britischen, sondern zur französischen Besatzungszone. Mit einem Volumen von zuletzt rund zwölf Milliarden Euro rangierten die Exporte aus dem Ländle ins Vereinigte Königreich auf Rang sechs (hinter den USA, Frankreich, China, der Schweiz und den Niederlanden) und betragen gut sechs Prozent des gesamten baden-württembergischen Exportvolumens. Vor allem Autos und Autoteile, Medikamente und Maschinen liefern Unternehmen aus dem Land nach Großbritannien. Die Importe von der Insel nach Baden-Württemberg, allen voran chemische Erzeugnisse, erreichten 2016 einen Wert von knapp 4,6 Milliarden Euro. **kat**



BERT VAN ROOSEBEKE

Bert Van Roosebeke (38) stammt aus dem belgischen Brügge. Der Volkswirt studierte in Gent, Stockholm und Bergen. Nach seiner Promotion in Hamburg und Washington arbeitete Van Roosebeke zwei Jahre für die Bundesbank. 2007 kam er zum damals jungen und kleinen Centrum für Europäische Politik (CEP) nach Freiburg, wo er heute den Fachbereich Finanzmärkte leitet und sich aktuell viel mit dem Brexit beschäftigt. Das CEP wurde 2005 von Lüder Gerken, früher Leiter des Walter-Eucken-Instituts und Vorstand der Stiftung Marktwirtschaft, heute Leiter der Stiftung Ordnungspolitik (SOP), gegründet. Aufgabe des CEP ist es, Politikvorhaben der EU unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten zu untersuchen sowie Politik, Medien und Öffentlichkeit dazu zu beraten und zu informieren. Das CEP beschäftigt mittlerweile 25 Mitarbeiter und finanziert sich durch die SOP, das Erstellen von Gutachten sowie durch Spenden.

»Die Unsicherheit kann man sich eigentlich nicht leisten«

» Das ist viel Kaffeesatzleserei «

Was der Beginn der Austrittsverhandlungen zwischen Großbritannien und der EU bedeutet, welche Szenarien es für das künftige Verhältnis zu den Briten gibt und welche Auswirkungen diese für hiesige Unternehmen haben – das haben wir Bert Van Roosebeke gefragt, der sich am Centrum für Europäische Politik in Freiburg mit dem Brexit befasst.

Welche Auswirkungen, glauben Sie, haben die Neuwahlen auf den Ende März gestarteten Brexit-Prozess?

Gewinnt Frau May die Wahl, wird sie bis 2022 im Amt sein. Ursprünglich waren 2020 Wahlen vorgesehen, die Brexit-Verhandlungen dürften sich bis weit ins Jahr 2019 hineinziehen. Mit den Neuwahlen schafft May also eine zeitliche Distanz zwischen der heißen Endphase der Verhandlungen und der aufgeregten Zeit kurz vor Wahlen. Das dürfte die Wahrscheinlichkeit von Kompromissen erhöhen, etwa hinsichtlich einer Übergangsphase für den Brexit, während der Großbritannien das EU-Recht weiterhin respektiert.

Formal hat sich ja noch nichts geändert zwischen Großbritannien und Deutschland. Wie erklären Sie sich, dass die deutschen Exporte 2016 bereits sanken?

Die naheliegende Erklärung dafür ist, dass das Pfund seit dem Referendum circa neun Prozent an Wert verloren hat und sich dadurch die Exporte nach Großbritannien verteuert haben. Umgekehrt wird die britische Wirtschaft derzeit noch vom günstigen Pfund beflügelt und kann ihre Exporte in die EU steigern.

Was erwarten Sie jetzt unmittelbar nach dem Start der Ausstiegsverhandlungen?

Zunächst wollen die Staatschefs auf dem EU-Gipfel am 29. April (Anm. d. Red.: nach Redaktionsschluss) die Leitlinien für die Verhandlungen der Kommission mit Großbritannien festlegen. Erstmal geht es ja nur um das

Abkommen über den Austritt. Erst wenn man sich da geeinigt hat, beginnen die Verhandlungen über ein Handelsabkommen. Ob es bei dieser Reihenfolge bleibt, muss man sehen. Denn es gibt – vor allem seitens der Wirtschaft – den Wunsch, nicht so lange zu warten. Die Unsicherheit kann man sich eigentlich nicht leisten. Das ist, als wenn man mit vollem Karacho auf die Klippe zurast – das gilt nicht nur für die Briten, sondern auch für die Länder, die wirtschaftlich eng mit ihnen verbunden sind, also vor allem Irland, Frankreich, Belgien, die Niederlande und Deutschland.

Es heißt ja, Brüssel wolle besonders hart verhandeln, um ein abschreckendes Beispiel zu konstituieren ...

Die Abschreckung betrifft vor allem das Austrittsabkommen, in dessen Zusammenhang von 60 Milliarden Euro Ausstiegskosten die Rede war. Diese Gedanken macht die EU sich ja zum ersten Mal. Die Summe ist nachvollziehbar, aber man kann auch anders rechnen und kommt dann auf etwa die Hälfte.

Welche Szenarien können Sie sich für das künftige Verhältnis Großbritanniens zur EU vorstellen?

Es gibt das Modell Norwegen, das hieße: fast vollständiger Marktzugang, beinahe wie ein Mitglied, aber der Preis dafür ist, dass die Norweger die EU-Gesetze eins zu eins übernehmen, sie müssen für den Marktzugang zahlen und die Personenfreizügigkeit akzeptieren. Das kann man sich bei den Briten nicht vorstellen, denn die Gesetzgebung und die Einwanderung waren zentrale Elemente der Brexitkampagne. Eine Alternative wäre das Modell Schweiz mit sektorbezogenem Marktzugang. Hier ist aber der Finanzmarkt ausgenommen, den die Briten ja nun gerade drin haben wollen. Und auch die Schweizer müssen die Personenfreizügigkeit akzeptieren. Es muss also was Neues her.

Und was könnte das sein?

Wir können uns so eine Art Ukraine-Plus-Modell vorstellen, angelehnt an den damaligen Vertrag, der die Ukraine aus sicherheitspolitischen Gründen an die EU binden sollte, den die Niederländer aber abgelehnt haben. Auch im Fall Großbritanniens könnte der Sicherheitsaspekt ein zentrales Element sein, den

die Briten ja auch als Faustpfand in die Verhandlungen werfen. Ich glaube, das wird eine wichtige Rolle spielen. Damit könnte die EU einen Deal als eine Insellösung verhandeln, weil ja kein anderes Land so etwas bieten kann.

Wie würden sich die Modelle auf die Wirtschaft auswirken?

Das weiß noch niemand, das ist noch völlig offen. Entscheidend sind ja auch gar nicht so sehr eventuelle Zölle, sondern vor allem nicht-tarifäre Handelshemmnisse, also Regulierungen und Gesetze. Die Briten müssten eigentlich die gleichen Gesetze haben wie die EU und das war ja – wie bereits erwähnt – ein Grund für den Brexit. Es gibt ein Whitepaper von der britischen Regierung, das andeutet, man wolle in den Sektoren Verkehr, Energie, Telekom und Finanzen der EU-Gesetzgebung folgen. Aber das ist alles noch sehr vage. Die größten Risiken liegen in der Frage, wie künftig zollfrei und schnell zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU gehandelt werden kann. Das kann man gerade nicht beantworten. Das Thema hat das Potenzial, eine emotional aufgeladene Debatte zu werden. Das ist gefährlich, da muss man einen kühlen Kopf bewahren. So viel ist klar: Besser als jetzt kann es nicht werden, weil kein Drittland so einfach Handel mit der EU betreiben kann. Das kann die EU sich nicht leisten.

Die Mehrheit der hiesigen Unternehmen haben keine Geschäftsbeziehungen zu Großbritannien. Werden sie die Auswirkungen des Brexit dennoch merken?

Das glaube ich nicht. Es sei denn, das konstrukt EU-Binnenmarkt nimmt auf längere Sicht Schaden. Sektorbezogen kann das natürlich anders aussehen. Wenn ein großes Unternehmen wegen des Brexits Probleme bekommt, spüren das auch dessen Zulieferer.

Wann rechnen Sie mit einem Ergebnis?

Die Deadline von zwei Jahren steht zwar im Vertrag, das heißt, dann steigen die Briten aus der EU aus. Aber diese Frist ist völlig losgelöst von der Frage, was für ein Abkommen wir dann haben. Ich denke nicht, dass wir nach zwei Jahren ein Handelsabkommen haben. Ein Scheidungsabkommen – ja. Dann brauchten wir Übergangssysteme. Aber wie sehen die aus? Das ist viel Kaffeesatzleserei. Und wenn ein Handelsabkommen vereinbart ist, müssen das noch alle 27 EU-Staaten ratifizieren. Das kann zu vielen Problemen führen, wie wir bei dem europäisch-kanadischen Abkommen CETA gesehen haben.

Interview: kat

»So viel ist klar:
Besser als jetzt
kann es
nicht werden«



(Fortsetzung von Seite 7)

› wird, hängt von den Verhandlungen zwischen Großbritannien und der EU ab. Ungeachtet der Verhandlungsergebnisse plant der Umfrage zufolge schon heute jedes zehnte Unternehmen eine Verlagerung von Investitionen von Großbritannien vor allem nach Deutschland oder in andere Länder des EU-Binnenmarktes. Knapp ein Viertel der Unternehmen, die geschäftlich mit Großbritannien verbunden sind, betreiben eine eigene Niederlassung auf der Insel. 90 Prozent exportieren ins Vereinigte Königreich, 22 Prozent importieren von dort. Erste Auswirkungen des Brexit-Votums sind übrigens schon zu beobachten: Die deutschen Exporte ins Vereinigte Königreich sind im vergangenen Jahr um gut 3,5 Prozent zurückgegangen – insbesondere aufgrund eines Rückgangs im zweiten Halbjahr. Bereits kurz nach dem Referendum zeigte sich eine deutliche Verunsicherung bei den Unternehmen, wie eine Blitzumfrage des DIHK Ende Juni 2016 ergab. Die Ergebnisse der Befragung „Going International“ zeigen nun, dass sich diese Verunsicherung in einem deutlichen Rückgang der Geschäftsperspektiven niederschlägt. Die wirtschaftliche Entwicklung schätzen die deutschen Unternehmen zurückhaltend ein. Zwar beurteilen sie die aktuelle Geschäftslage noch halbwegs solide, für die nächsten Monate erwarten die Betriebe jedoch deutlich schlechtere Geschäfte. Im Vergleich mit den in der „Going International“-Umfrage betrachteten Weltregionen ist der Saldo von minus 31 Punkten der schlechteste Wert. Mit der Abkehr vom Binnenmarkt sehen die Unternehmen für Großbritannien größere wirtschaftliche Schwierigkeiten eintreten und – durch den Aufbau von Handelshemmnissen oder eine Verschlechterung der Arbeitnehmerfreizügigkeit – ihre eigenen Geschäftspotenziale limitiert.

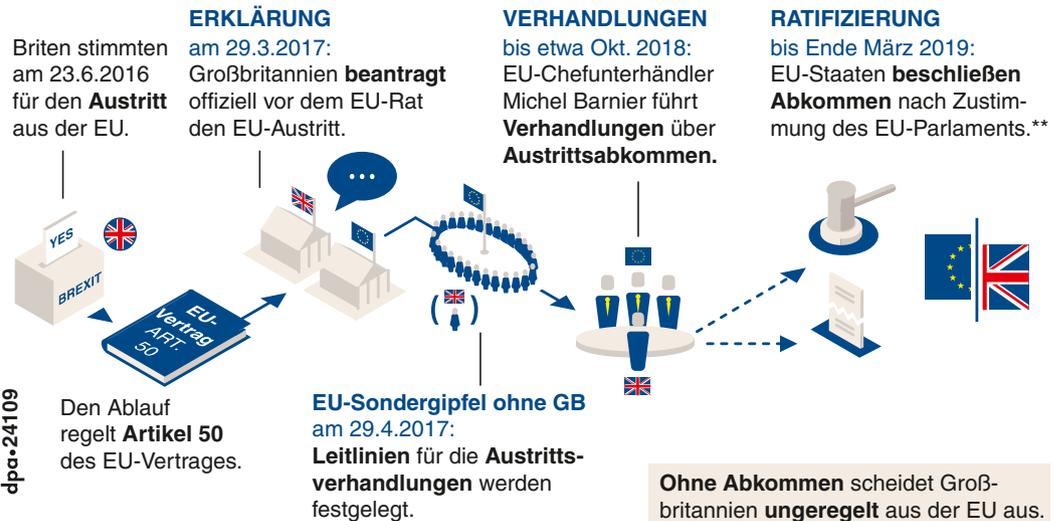
Bild: grandeduc - Fotolia

Abwarten und Tee trinken

Bei allen Unsicherheiten reagieren die Unternehmen in der Region ziemlich gelassen auf den Brexit. In einer Umfrage der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg unter 60 Firmen mit Exportbeziehungen nach Großbritannien gaben drei Viertel der Befragten an, dass die zweijährige Verhandlungsphase mit der EU keine Auswirkungen auf den Warenfluss haben werde. „Das zeigt, dass die regionalen Betriebe keinen nachhaltigen Rosenkrieg zwischen Großbritannien und der EU befürchten“, kommentiert IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez. „Sie gehen davon aus, dass die Brexit-Verhandlungen eine gute Lösung in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen ergeben.“ So registrieren die Außenwirtschaftsberater der IHKs denn auch wenig Unsicherheiten bei den Unternehmen, und von den Betrieben ist kaum Aufregung zu hören – wenn denn überhaupt etwas zu hören ist. Viele wollen sich nicht zum Thema Brexit äußern. Dage-

So läuft der Brexit ab

innerhalb von 2 Jahren*



Zwei Jahre haben die Europäische Union und Großbritannien Zeit, um das Abkommen über den Brexit zu verhandeln. Erst danach will die EU mit den Briten über ein Handelsabkommen sprechen.

dpa-24109

* Eine Verlängerung ist möglich

** Premierministerin Theresa May wird das Abkommen auch dem brit. Parlament vorlegen.

Quelle: dpa

gen berichtet die **Aesculap AG** von einer konstanten britischen Nachfrage, und Hanns-Peter Knaebel, zum Zeitpunkt unserer Recherche noch Vorstandsvorsitzender des Tuttlinger Medizintechnikspezialisten, rechnete nicht damit, dass der Warentransfer ins Vereinigte Königreich abbricht. In Großbritannien gebe es kaum heimische Medizintechnik, deshalb würden Aesculap-Produkte weiter importiert. „Unklar ist, wie schwer uns das Leben in Zukunft gemacht wird“, sagte Knaebel. Auch die **Ganter Interior GmbH** spürt bislang keine unmittelbaren Auswirkungen des Brexit. Der Spezialist für Raumkonzepte, der für Luxusmarken sogenannte Flagshipstores realisiert, betreibt eine Tochtergesellschaft in Großbritannien. „Wir sind weniger von der länderspezifischen Konjunktur abhängig, als eher von einzelnen Branchen oder Marken“, sagt Geschäftsführer Michael Ganter. Wenn eine Marke nachgefragt sei, investiere sie auch in Ländern, in denen die Wirtschaft eher stagniert.

Bei der **Transco GmbH** macht sich das britische Votum indes bemerkbar. Der Logistiker mit Hauptsitz in Singen, der im Auftrag süddeutscher und Schweizer Kunden täglich mit zehn Sattelzügen nach Großbritannien fährt, registriert „einen kleinen Volumenrückgang in den Transporten“, wie Verkaufsleiter Marko Mustapic berichtet. Sollte es wieder zu Grenzzollungen kommen, erwartet er deutlich längere Transitzeiten. „Wir sind im regen Kontakt mit unseren Partnern in Großbritannien, um über alle Veränderungen schnellstmöglich informiert zu sein“, sagt Mustapic. Die **Isgus GmbH** verzeichnete im zweiten Halbjahr 2016 eine deutliche Abschwächung ihres Geschäfts in Großbritannien, ihrem zweitgrößten Exportmarkt, im ersten Quartal dieses Jahres hätte es sich wieder leicht erholt. Der Schwenninger Spezialist für Zeiterfassungs- und Zugangssysteme betreibt eine Niederlassung im Vereinigten Königreich. Isgus-Exportleiterin Sylvia Martin-Knoch erwartet nach dem Austritt

Großbritanniens eine Verteuerung der eigenen Produkte und will deshalb ihre britischen Partner intensiver schulen, damit sie noch besser „über Features statt über den Preis“ verkaufen können.

„Wir können momentan noch überhaupt nicht abschätzen, inwieweit der Brexit uns beeinflusst“, sagt Christoph Hug. Der **Metzgermeister** aus Steinen im Wiesental ist Teil der deutsch-britischen Erfolgsgeschichte „**Herman ze German**“. Er beliefert die von den Schopfheimern Florian Frey und Azadeh Falakshahi gegründete Bratwurstkette, die mittlerweile drei Filialen in London betreibt. Knapp eine Tonne Wiesentäler Würschtle fahren wöchentlich auf die Insel. Falls Zölle die Lieferung künftig so sehr verteuern, dass die badischen Bratwürste sich in der britischen Hauptstadt nicht mehr rechnen, würde das der Metzgerei nicht das Genick brechen. „Wir achten darauf, dass ein Einzelkunde nicht mehr als drei bis vier Prozent unseres Umsatzes ausmacht mit Ausnahme eines regionalen Kunden“, sagt Hug. Das Geschäftsmodell von „Herman ze German“ dagegen könnte wackeln, denn es beruht ja gerade auf den Importen aus Deutschland.

Umgekehrt geht es Regina Breitling, die seit über zwanzig Jahren in ihrem „**Old English Store**“ in Freiburg hauptsächlich britische Produkte verkauft. Seit dem Austrittsvotum im Juni zahlt sie bereits höhere Einkaufspreise, weil das Pfund gefallen ist, und sie rechnet damit, dass auch wieder Zollgebühren anfallen werden. Ihre Reaktion fällt dennoch gelassen aus: „Wir hatten schon vor der EU Handel mit den Briten, das wird auch weiterhin stattfinden“, sagt Breitling. Angesichts der zu erwartenden Länge der Verhandlungen über die künftigen Beziehungen scheint Gelassenheit ohnehin die beste Strategie zu sein. Die Unternehmer können einstweilen nur abwarten und Tee trinken, auch wenn dieses Sprichwort gar nicht von der teetrinkenden britischen Insel stammt.

Kathrin Ermert

i

Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg lädt am **22. Juni** zur Informationsveranstaltung „Brexit und die möglichen Folgen“ nach Tuttlingen ein – Anmeldung: www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de (Veranstaltungen).

Ansprechpartner zum Thema Brexit:

Jörg Hermle,
Tel. 07721 922-123,
hermle@vs.ihk.de

Uwe Böhm,
Tel. 07622 3907-218,
uwe.boehm@konstanz.ihk.de

Petra Steck-Brill,
Tel. 07821 2703-690,
petra.steck@freiburg.ihk.de

TUTTLINGEN



Nur wenige Tage nach der Aesculap-Bilanzpressekonzferenz (siehe S. 46) hat **Hanns-Peter Knaebel** (48, Bild) seine Ämter als Vorstandsvorsitzender der Aesculap AG und als Vorstand der B. Braun Melsungen AG aus – wie es von Unternehmensseite heißt – „persönlichen Gründen“ niedergelegt. Der promovierte und habilitierte Mediziner hatte viele Jahre an der Uniklinik Heidelberg gearbeitet, ehe er 2007 zu Aesculap nach Tuttlingen kam, wo er zunächst

die Leitung der Abteilung Clinical Science übernahm. 2008 rückte Knaebel in den Vorstand auf, seit 2009 war er Vorstandsvorsitzender von Aesculap und Vorstandsmitglied des Mutterkonzerns B. Braun. Zu Knaebels Nachfolger als Vorstandsvorsitzender der Aesculap AG hat der Aufsichtsrat **Joachim Schulz** (61) bestellt, der bislang als Vorstandsmitglied für die Produktion zuständig war. Seine Nachfolge in dieser Position ist laut Unternehmenssprecher Wolfgang Schrammel derzeit ebenso offen wie der Posten im B. Braun-Vorstand. **ine**

STÜHLINGEN



An der **Sto**-Spitze hat es einen Wechsel gegeben: **Gerd Stotmeister** (58) ist wie geplant auf eigenen Wunsch aus dem vierköpfigen Vorstand des Stühlinger Baustoffherstellers ausgeschieden. Sein Nachfolger als Vorstand Technik ist **Jan Nissen** (57, Bild), der seit 1993 bei Sto arbeitet und zuletzt Leiter Materialwirtschaft der Sto-Gruppe und Mitglied der Geschäftsleitung war. Zum vierköpfigen Vorstandsteam gehören **Rolf Wöhrle** (51), zuständig für Finanzen, Controlling, Organisation und Informationstechnologie, **Rainer Hüttenberger** (54), Vorstand Marketing und Markenvertrieb Sto International sowie Vorstandssprecher, und **Michael Keller** (55), Vorstand Markenvertrieb Sto Deutschland. Derzeit ist kein Mitglied der Familie Stotmeister in der Geschäftsleitung tätig. **wis**

FREIBURG



Die **Jaka GmbH & Co. KG** baut ihre Führungsriege aus: **Tim Haas** (43, Bild) steigt in die Geschäftsführung des 1992 gegründeten IT-Systemhauses mit Sitz in Freiburg ein, das sein Angebot erweitern will. Wie das Unternehmen mitteilt, soll Haas, der zuvor Führungspositionen bei Leitwerk und Streit Service & Solution innehatte, die Umwandlung des Druckdienstleisters in einen IT-Spezialisten für digitale Prozesse unterstützen. Er übernimmt 50 Prozent der Anteile an der Jaka GmbH & Co. KG sowie der Jaka Verwaltungs GmbH, die wiederum 51 Prozent der neu gegründeten Beratungstochter Grüne Effizienz GbR hält. Die restlichen Anteile der Grüne Effizienz sowie die Geschäftsführung der neuen Firma übernimmt **Kristina Birn**. Gründer und Mitgesellschafter der Jaka GmbH Co. KG ist **Jan Toews** (51). Sein bisheriger Mitgesellschafter **Karlheinz Schwarz** (57) hat das Unternehmen altersbedingt verlassen, heißt es. **wis**

FREIBURG



Christopher Krull (56) tritt als Geschäftsführer der **Schwarzwald Tourismus GmbH** (STG) zurück. Laut einer Mitteilung des Verbands hat Krull den Aufsichtsrat Anfang April um vorzeitige Auflösung seines bis Dezember 2018 laufenden Vertrags gebeten. Krull hatte die STG 2002 als Dachverband und Marketingorganisation der Schwarzwälder Gemeinden und Kreise mitgegründet und seither geführt. Laut Information der Badischen Zeitung verlässt er

die STG zum 1. August, um Tourismusdirektor der Gemeinde Oberstaufen im Oberallgäu zu werden. **ine**

WALDSHUT-TIENGEN



Der fünfjährige Prozess des Generationswechsels der **Ristelhueber Spedition & Logistik GmbH** ist abgeschlossen: **Manfred Bartelmess** (67) ist nach über 33 Jahren aus der Geschäftsleitung ausgetreten. Seine beiden Söhne **Markus** (34, Bild links)

und **Tobias Bartelmess** (31, rechts), die bereits im November 2015 zu Geschäftsführern bestellt wurden, führen das mittelständische Familienunternehmen nun in dritter Generation weiter. Beide haben Speditionskaufmann gelernt, ein Bachelorstudium in Verkehrs betriebswirtschaft und Logistik sowie einen berufsbegleitenden Master absolviert. Dritter Geschäftsführer bleibt **Gerd Turowski**, der seit 2002 im Unternehmen tätig ist. Manfred Bartelmess hat Ristelhueber seit 1984 zu einem erfolgreichen mittelständischen Logistikunternehmen aufgebaut. Heute arbeiten über 230 Mitarbeiter an den zehn Standorten der Gruppe. 95 eigene Fahrzeuge sind täglich im Einsatz – auf der Straße und im kombinierten Verkehr. **kat**

SCHRAMBERG



Anfang April hat es einen Generationswechsel bei der „**SolidCAM GmbH**“ gegeben: **Gerhard Lägerler** (Bild links), der den Schramberger Anbieter von CAM-Software 1994 mitgegründet und seither geführt hat, ist in Ruhestand gegangen und hat

die Geschäftsleitung an **Bekir Kilic** (rechts) übergeben. Der Werkzeugmechaniker und Technische Betriebswirt arbeitet seit 2004 bei Solidcam, seit 2009 als technischer Leiter. Er wird das Unternehmen zusammen mit Vertriebsleiter **Dirk Klinge** und **Christine Merkle**, Leiterin Finanzbuchhaltung und Controlling, weiterführen. Solidcam unterhält bundesweit sieben Niederlassungen mit drei Technologiezentren und beschäftigt 75 Mitarbeiter. **ine**

AU



Die Südvers-Gruppe stärkt ihren Vertrieb: **Timo Hertweck** (48) verantwortet als Geschäftsführer nun alle Vertriebsaktivitäten und -ergebnisse des Versicherungsmaklers, Risikomanagers und Finanzdienstleisters aus Au bei Freiburg. Hertweck hat zuvor mehrere Jahre im Vorstand der Würzburger Versicherungs-AG gearbeitet. Bislang führte der geschäftsführende Gesellschafter **Florian Karle** den Südvers-Vertrieb.

Er will sich nun verstärkt dem internationalen Geschäft widmen. Südvers beschäftigt über 400 Mitarbeiter an 15 Standorten in Deutschland und Österreich und ist über das internationale Maklernetzwerk WBN in über 100 Ländern vertreten. **ine**

KIPPENHEIM



Die zwei Geschäftsführer der Hiller Objektmöbel GmbH, **Jürgen Dreher** und **Alexander Allgaier**, haben jetzt Verstärkung: **Alexander Gut** (32, Bild) ist in die Geschäftsleitung eingestiegen und nun für die Belange der beiden Tochterfirmen der Schneeweiss AG in Kippenheim, Hiller und Rosconi, verantwortlich. Der Wirtschaftsingenieur kam 2011 zu Hiller, wurde 2012 Prokurist bei Rosconi und 2015 Geschäftsführer. **ine**

BERLIN

Eric Schweitzer (51) bleibt weitere vier Jahre Präsident des **Deutschen Industrie- und Handelskammertags**. Die Vollversammlung bestätigte den Berliner Unternehmer, der das Recyclingunternehmen Alba führt, mit großer Mehrheit und wählte **Peter Esser** (59), **Ralf Kersting** (51), **Klaus Olbricht** (63) sowie **Klaus-Hinrich Vater** (51) zu seinen Vizepräsidenten. Vater wurde neu in das Gremium berufen, für Esser, Kersting und Olbricht ist es die zweite Amtsperiode. Esser ist Herausgeber der Mittelbayerischen Zeitung und Vizepräsident der IHK Regensburg, Kersting geschäftsführender Gesellschafter der Olsberg GmbH und Präsident der IHK Arnberg, Olbricht Geschäftsführer der Elektromotoren und Gerätebau Barleben GmbH in Barleben sowie Präsident der IHK Magdeburg. Der IT-Unternehmer Vater ist Präsident der IHK zu Kiel. **wis**

BAD KROZINGEN



Gerhard Tillmann (74), Ehrenvorsitzender des Regionalverbands **Club der Köche** Freiburg im Verband der Köche Deutschlands und Mitbegründer des Ordens der Berufsköche St. Laurentius, hat die Staufermedaille in Gold erhalten. Mit seiner höchsten Auszeichnung würdigt das Land Tillmanns ehrenamtliches Engagement für den Kochberuf und die duale Ausbildung sowie für soziale Aktionen. **epm**

Moderner Traditionalist



Frank Porten | Porten Hotel- und Restaurationsbetriebe,
St. Georg Vorsorge- und Rehabilitationskliniken

HÖCHENSWAND. Morgens gegen halb acht in der Jägerstube des Kurhauses in Höchenschwand: Die ersten Sonnenstrahlen scheinen durch das bunte Glasfenster mit Tier- und Tannenmotiven (Bild rechts) und fallen auf die aus Holz geschnitzte Marienfigur an der Wand gegenüber. Dieses Schauspiel liebte Frank Portens Großvater Bernhard Porten sen. und frühstückte daher stets um diese Zeit mit Blick auf die Madonna. Sein Enkelsohn leistete ihm in den 1960er- und 1970er-Jahren dabei so oft wie möglich Gesellschaft. Auch heute noch, Frank Porten ist seit 23 Jahren Geschäftsführer des Familienunternehmens und 57 Jahre alt, verbringt er gerne Zeit in der Jägerstube mit ihren holzgetäfelten Decken und Wänden, der großen Kuckucksuhr, den Landschaftsmalereien und Geweihen an den Wänden. Vorhänge und Bezüge der Holzbänke sind erneuert, ansonsten ist die Gaststube in ihrem Urzustand.

Hier führt Frank Porten Vorstellungs- und Mitarbeitergespräche, trifft Geschäftsbesuch und verabredet sich zum Interview. Hier fällten seine Eltern und Großeltern Entscheidungen, und hier trafen sie Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Gesellschaft wie den ehemaligen Bundeskanzler

» Immer wieder
neuer Sauerstoff «

Kurt Georg Kiesinger und Bundespräsidenten Gustav Heinemann. „Die Jägerstube ist der Mittelpunkt für uns hier im Haus, und hier hat alles begonnen“, sagt Frank Porten. „Sie ist zwar einfach, aber wunderschön.“ Die Räume beherbergten früher das Wirtshaus zum Ochsen, das Anfang des 20. Jahrhunderts zum Kurhotel um- und nach einem Brand im Jahr 1912 wiederaufgebaut wurde. Bernhard Porten sen. übernahm das Kurhaus im Jahr 1909, nachdem er in Höchenschwand eine Hotellerieausbildung absolviert hatte, und stellte ein Jahr später den ersten Arzt ein. „Der Opa war ein Pionier“, erinnert sich Frank Porten. „Er hat zu denen gehört, die Höchenschwand zu einem heilklimatischen Kurort gemacht haben.“

Bei Worten wie diesen spürt man Frank Portens Verbundenheit zu seinem Großvater, zu seiner Heimat und zum Familienunternehmen. Nach einer Ausbildung zum Koch im Hotel Ursee in Lenzkirch hatten Frank Porten seine sieben Wanderjahre unter anderem ins Hotel Kleber Post in Bad Saulgau geführt, wo er seine spätere Frau kennenlernte, mit der er dann gemeinsam die Bavaria Hotelfachschule Altötting besuchte. Auf Bitten seiner Eltern Werner und Gisela Porten trat Frank Porten, das dritte ihrer vier Kinder, 1989 mit seiner Frau Sonja in den Familienbetrieb ein. Seit dem Tod des Vaters im Jahr 1998 steht er alleine an

dessen Spitze, mit seiner Frau arbeitet er gleichwohl „Hand in Hand“, wie er betont. Zurück in Höchenschwand mussten sie die erste Kurkrise bewältigen – die Kuren wurden von vier auf drei Wochen verkürzt, der Arbeitsaufwand stieg um 25 Prozent –, Mitte der 1990er Jahre die zweite, die zu Einbrüchen von rund 50 Prozent führte. Beide Krisen hat Frank Porten gemeistert, indem er die Unternehmen „umgekrempelt“, das heißt neu strukturiert, ein Qualitätsmanagement eingeführt und aus dem Kurhotel eine medizinisch stationäre Reha-Klinik gemacht hat. In der St. Georg Vorsorge- und Rehabilitationskliniken GmbH mit ihren Schwerpunkten Pneumologie und Onkologie, 170 Betten und einer Auslastung von etwa 85 Prozent ist der Gesundheitsbereich gesammelt, in der Porten Hotel- und Restaurationsbetriebe GmbH das Hotel Fernblick (60 Betten, rund 70 Prozent Auslastung), der Landgasthof Rössle sowie die Restaurants Georgsklause und Hubertusstuben. Mit zwei Partnern betreibt Frank Porten außerdem ein Alten- und Pflegeheim mit 104 Betten.

Der Unternehmer ist traditionsbewusst und innovativ zugleich. „Die Mischung macht den Erfolg aus“, sagt er. „Der Betrieb braucht immer wieder neuen Sauerstoff, damit die Gäste weiter herkommen.“ Gleichzeitig ist es ihm wichtig, Arbeitsplätze zu sichern, die insgesamt 240 Mitarbeiter an die Unternehmen zu binden und sie mitentscheiden zu lassen. Damit sie ihre Stärken entfalten können, und damit nicht alles auf ihm lastet. „Ich bin ein Mensch, der seine Arbeit in vernünftigenem Fahrwasser erledigt“, so Porten.

Anders hätte er auch gar keine Zeit für sein umfangreiches ehrenamtliches Engagement, für das er 2013 mit der Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet wurde. Zehn Jahre lang war Frank Porten Gemeinderat und stellvertretender Bürgermeister von Höchenschwand, 15 Jahre lang Vorsitzender des Kurvereins der Gemeinde. Mit Mitstreitern initiierte er beispielsweise den Srohsulpturenwettbewerb und den Schinkenweg. Nach wie vor ist er im Präsidium des Verbandes der Privaten Krankenanstalten, im Ausschuss für Gesundheitswirtschaft des DIHK, im IHK-Tourismusbeirat beim Regierungspräsidium Freiburg, im Verwaltungsrat der Sparkasse St. Blasien und im Lions-Club Waldshut-Hochrhein aktiv. Sich für die auf den Tourismus angewiesene Region und ihre Produkte einzusetzen und ihre Attraktivität zu bewahren, ist Porten dabei stets wichtig. Er mag es nicht, wenn eine Besprechung ohne Ergebnis zu Ende geht, und scheut sich daher auch nicht, unangenehme Themen anzusprechen. Frank Portens Geschichts- und Heimatverbundenheit kommt auch in seinen Hobbys zum Ausdruck: Er sammelt alte Traktoren, Möbel und Postkarten von Höchenschwand. Er liebt die Landschaft und fotografiert sie gerne – hier, wie auch auf den Kanaren, wo er jedes Jahr mit seiner Frau drei Wochen Urlaub macht. Er schwärmt von den Sonnenuntergängen, die er sich dort regelmäßig ansieht. „Da kann man viel Energie tanken“, sagt Frank Porten. mae



Bild: Maerz

Patric Galley, Dietmar Kutta und Ralf Albrecht (von links).



Acito Logistics

Gründer: Dietmar Kutta (60), Speditionskaufmann, seit 45 Jahren in der Speditionsbranche tätig, darunter über 30 Jahre in Führungspositionen; Ralf Albrecht (51), Diplom-Betriebswirt, seit über 25 Jahren in der Branche, davon 15 Jahre als Prokurist, Geschäftsführer und Niederlassungsleiter; Patric Galley (32), Diplom-Betriebswirt und Bachelor of Arts in Business Administration, seit 11 Jahren in der Branche, zuletzt stellvertretender Niederlassungsleiter.

Ort: Weil am Rhein

Gründung: Sommer 2014

Branche: Transport und Logistik

Idee: Über ein Management-buy-out ein bestehendes Unternehmen schlagkräftig weiterentwickeln.

Drei Manager haben ihren Betrieb gekauft

Erfahrene Logistiker

Sie haben vor zweieinhalb Jahren ein Unternehmen übernommen, das Sie bislang als leitende Mitarbeiter führten. Wie kam es dazu?

Kutta: Unser bisheriger Arbeitgeber, ein Singener Transport- und Logistikdienstleister, wollte auch aus strategischen Gründen seinen westlichsten Standort in Weil am Rhein, den wir bislang geführt hatten, abgeben. Er hat uns angeboten, ihn ganz oder teilweise zu übernehmen. Wir haben zugegriffen. Wir kannten das Unternehmen logischerweise sehr genau, und die Selbstständigkeit hat uns gereizt.

Wie kam es zu Ihrem Dreierteam?

Kutta: Wir haben jahrelang zusammengearbeitet und waren daher der Überzeugung, dass wir ähnliche Ideen über Unternehmens- und Mitarbeiterführung haben. Zudem passen wir rein altersmäßig gut zusammen. Da verknüpfen sich jugendlicher Elan mit langjähriger Erfahrung und das spezielle Wissen und Können jedes einzelnen von uns dreien ergänzt dasjenige der anderen.

Wie haben Sie Ihre Selbstständigkeit finanziert?

Galley: Mithilfe einer Bank, mit eigenem Vermögen und Sicherheiten und mithilfe von zwei stillen Gesellschaftern. Wir selbst sind zu gleichen Anteilen und gleichberechtigt geschäftsführende Gesellschafter.

Wie groß ist das Unternehmen?

Kutta: Wir haben mit 27 Mitarbeitern begonnen, jetzt sind es 50. Unser Umsatz liegt bei circa zehn Millionen Euro. Mit den Erträgen sind wir zufrieden. Sie liegen im oberen Drittel der Branche.

Was sind Ihre Spezialitäten?

Albrecht: Wir konzentrieren uns auf europäische und deutsche Straßenverkehre, Lagerlogistik sowie Luft- und Seefracht. Großen Raum nehmen bei uns kundenspezifische Dienstleistungen wie beispielsweise das Zuschneiden von Papier, die Beratung und Schulung unserer Kunden sowie Dienstleistungen im Zusammenhang mit Exportgeschäften ein. Stark sind wir im deutsch-schweizerischen Geschäft.

Gibt es neue Angebote?

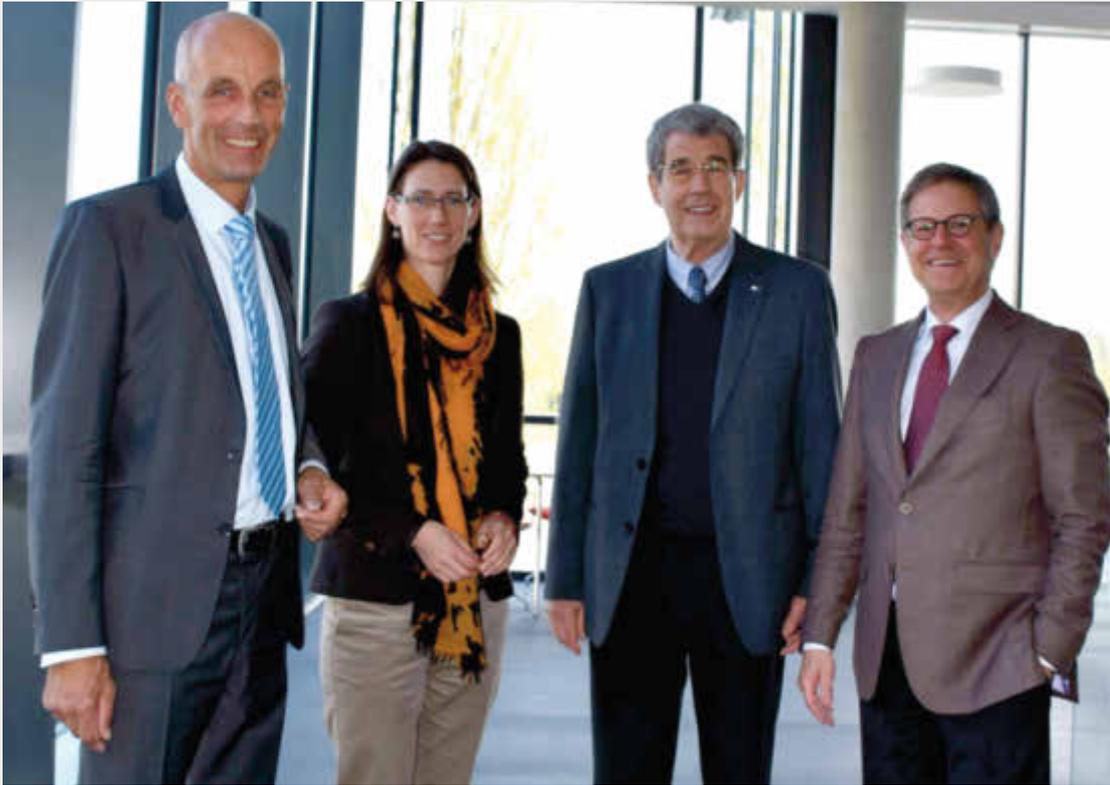
Albrecht: Zum Beispiel im Import. Seit zwei Jahren arbeiten wir mit einem chinesischen Partner zusammen an einem Eisenbahntransport von China nach Europa mit 15 Tagen Laufzeit. Oder im Export: Einmal wöchentlich geht von uns ein Lkw Richtung Teheran. Wir sammeln Güter aus ganz Westeuropa ein, der Transport dauert acht bis zwölf Tage.

Sie arbeiten zurzeit an einem großen neuen Projekt?

Kutta: Ja, wir bauen unsere Lagerhalle in Efringen-Kirchen um 1.600 Quadratmeter auf über 10.000 Quadratmeter aus und gleichzeitig um. Das Gelände dort ist 30.000 Quadratmeter groß. Der erste Schritt kostet 8,1 Millionen Euro, insgesamt werden wir 13 Millionen Euro investieren.

Und in fünf Jahren?

Galley: Wir wollen kontinuierlich wachsen – qualitativ, nicht so sehr quantitativ – und Mehrwert-Dienstleistungen im Lagerbereich wie etwa Vormontagen oder Lieferungen für Onlineshops von Kunden anbieten. **upl**



Die neue IHK-Vizepräsidentin Bettina Gräfin Bernadotte mit ihrem Vorgänger Walter Finthammer (zweiter von rechts), IHK-Präsident Thomas Conrady (rechts) und Hauptgeschäftsführer Claudius Marx.

Bettina Gräfin Bernadotte folgt auf Walter Finthammer

Wechsel im IHK-Präsidium

Im Rahmen einer ordentlichen IHK-Vollversammlung wurde Bettina Gräfin Bernadotte (Geschäftsführerin Mainau GmbH, Konstanz) zur neuen Vizepräsidentin der IHK Hochrhein-Bodensee gewählt.

Die Gräfin folgt auf Walter Finthammer (Geschäftsführer GPS Gesellschaft für Projektsteuerung im Bauwesen mbH, Konstanz), der nach 16 aktiven Jahren als Vizepräsident sein Amt zur Verfügung stellte. Walter Finthammer bleibt Mitglied der Vollversammlung und wurde auf Beschluss der Vollversammlung zum Ehrenmitglied des Präsidiums ernannt. Tagungsort der Vollversammlung war der neue IHK-Kammersitz in Konstanz.

„Unser besonderer Dank gilt Walter Finthammer, der sich über Jahrzehnte eh-

renamtlich in der IHK engagiert hat. Das ist alles andere als selbstverständlich. Dieses außergewöhnliche, unermüdliche und große Engagement zum Wohle unserer Wirtschaftsregion verdient besondere Beachtung“, sagte IHK-Präsident Thomas Conrady. Außerdem betonte er: „Mit Bettina Gräfin Bernadotte können wir eine außergewöhnliche Botschafterin der Region im Präsidium begrüßen.“ Ihre große unternehmerische Leistung im Sinne einer nachhaltigen Wirtschaft (Anm. d. Redaktion: siehe Seite 23), die überregionale Reputation und ihr breiter Erfahrungsschatz würden die Arbeit der IHK bereichern. „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und gratulieren recht herzlich zur neuen Aufgabe“, so Conrady. Die Vollversammlung besteht aus 50 Mitgliedern aus den Landkreisen Lörrach, Waldshut und Konstanz. Das Präsidium der IHK setzt sich aus sieben Mitgliedern zusammen. Neben dem Präsidenten bilden sechs Vizepräsidenten die ehrenamtliche

Führungsspitze der Kammer. Die Amtszeit des Präsidiums läuft bis zur nächsten Wahl zur Vollversammlung im zweiten Halbjahr 2019. **Wu**

Das neue IHK-Präsidium

Präsident:

Thomas Conrady, Gottmadingen

Vizepräsidenten:

Bettina Gräfin Bernadotte, Konstanz (neu gewählt)

Dietmar Kühne, Waldshut-Tiengen

Andreas Mayr, Maulburg

Heinz Rombach, Waldshut-Tiengen

Stephan Karl Schultze, Lörrach

Michael Schwabe, Stockach

INHALT

- **17** **Wechsel im IHK-Präsidium**
Bettina Gräfin Bernadotte folgt auf Walter Finthammer
- 18** **Aus dem Industrieausschuss**
Arbeitgeberattraktivität lohnt
- 19** **Neues Netzwerk in Lörrach**
Digitalisierung und Industrie 4.0
- 20** **Ausbilderarbeitskreis Industrie**
- 20** **Veranstaltung zu Frankreich**
- 21** **Aktionstag zu Crowdfunding**
- 22** **Neue Ausbildungsbotschafter**
Beste Werbung für eine Lehre
- 23** **Mainau GmbH**
Erneut EMAS-zertifiziert
- 24** **Gebührentarif ab 1. Mai 2017**
- 26** **HTWG eröffnet Modellfabrik**
Produktion der Zukunft simuliert
- 27** **Prüfungsordnung**
Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe der IHK
- 29** **Seehörnle in Gaienhofen-Horn**
Gutes Beispiel für Integration
- 30** **Forum für Führungskräfte**
Pyramide auf den Kopf gestellt
- 32** **Lehrgänge und Seminare**



Der Industrieausschuss tagte zum ersten Mal in den neuen Räumlichkeiten der IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz.

Aus dem Industrieausschuss

Arbeitgeberattraktivität lohnt sich

Im Zentrum der Frühjahrssitzung des Industrieausschusses standen die Arbeitgeberattraktivität und die Wirtschaft 4.0. Unter Leitung des Vorsitzenden Dietmar Kühne tagten die Mitglieder in den Räumlichkeiten der IHK in Konstanz. Zum Thema Arbeitgeberattraktivität war Silke Masurat, Geschäftsführerin des Konstanzer Zentrums für Arbeitgeberattraktivität (zeag GmbH), als Expertin zu Gast im Ausschuss. Sie zeigte den Mitgliedern zunächst die Auswirkungen von Arbeitgeberattraktivität auf die Unternehmensleistung, Innovation, Kundenbegeisterung und Kündigungsabsicht der Mitarbeitenden auf. Attraktivitätsförderer wie beispielsweise Vertrauen, internes Unternehmertum oder gesunde Führung standen dabei genauso im Blickpunkt wie die Attraktivitätskiller Zentralisierung oder resignative Trägheit. Als zentral hob sie dabei die Bedeutung der organisationalen Energie hervor, deren Ausprägung produktiv, angenehm, resignativ oder korrosiv sein könne. Masurats Fazit: Arbeitgeberattraktivität lohnt sich und sollte im Sinne von Zukunftsgestaltung und Zukunftssicherung für das Unternehmen aktiv „von oben“ gesteuert werden.

Das zweite Topthema im Industrieausschuss stand unter der Überschrift Mittelstand im Wandel. Guido Baltes, Professor an der HTWG Konstanz, erklärte zunächst anhand eingängiger Beispiele, welchen Einfluss die Digitalisierung auf die bisherigen Geschäftsmodelle von Unternehmen hat. In dem aktuell vonstattengehenden Wandel drohe gerade der bisher erfolgreiche Mittelstand in Baden-Württemberg an Boden zu verlieren. Worauf es sich lohnt als mittelständisches Unternehmen zu achten und was an der Organisation geändert werden sollte, zeigte Baltes anhand seiner Forschungsergebnisse. An den Vortrag schlossen sich viele Fragen an, die ausführlich diskutiert wurden.

Da der Ausschuss zum ersten Mal in der IHK in der Reichenaustraße tagte, stellten Christian Wulf, Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, und Hauptgeschäftsführer Claudius Marx den Mitgliedern den neuen Sitz der Kammer vor.

ag

„Lörrach Innovativ – auf dem Weg zur Industrie 4.0“ Neues Netzwerk gegründet

Das neu gegründete Netzwerk „Lörrach Innovativ – auf dem Weg zur Industrie 4.0“ möchte gezielt innovative Projekte, die sich mit den Themen Digitalisierung und Industrie 4.0 befassen, fördern. Die Initiative wurde gemeinsam von der dualen Hochschule Lörrach, der VDI Bezirksgruppe Hochrhein-Lörrach, dem Phaenovum Schülerforschungszentrum und der Firma Fabb-It ins Leben gerufen.

Eine Plattform zur Vernetzung der potenziellen Partner und Förderer soll vor allem Unternehmen, Hochschulen und Start-ups dabei helfen, das eigene Wissen zu teilen und von dem Know-how anderer zu profitieren. Dabei setzt das Netzwerk auf junge Menschen. Schüler, Studenten und Auszubildende sollen in Projekte miteingebunden werden. Die Einbindung von jungen Menschen soll deren Begeisterung an der Informatik und Technik fördern. Dadurch soll ein Beitrag zur späteren Standortsicherung in Südbaden geleistet werden. Die Netzwerkpartner befinden sich in der Startphase für erste Pilotprojekte. Im Rahmen der kürzlich stattgefundenen Gründungsveranstaltung mit rund 120 Gästen sollten weitere Kooperationspartner gewonnen werden. Sunita Patel und Alexander Vatovac von der IHK nahmen ebenfalls an der Veranstaltung teil und skizzierten die Angebote der IHK für die Zielgruppe. Beide begrüßten die Initiative und betonten, sie verstünden sich als Partner des Netzwerks.

Start-ups, Unternehmen, junge Ingenieure aus der Region Lörrach sowie regionale und überregionale Organisationen werden dazu aufgerufen, sich aktiv an dem Netzwerk zu beteiligen. Ebenso freut sich die Initiative über Privatpersonen und regionale Unternehmen, die das Vorhaben finanziell unterstützen möchten. Das



Netzwerk ermöglicht den Mitgliedern, sich mit anderen Beteiligten zu vernetzen, Angebote durch das Cluster zu bewerben, Projekte gemeinsam durchzuführen und einen Know-how-Transfer anzubieten. Studierende, Schüler, Auszubildende, angehende Techniker und Gaststudenten sollen in Projekte eingebunden werden. Voraussetzung ist ein Interesse für Technik und Informatik. Gemeinsam können aber auch mögliche Themen für Abschlussarbeiten definiert und passende Stellen für ein Pflichtpraktikum gefunden werden. Das Netzwerk wird durch Fördermittel oder freiwillige Einbringung der Mitglieder finanziert. Für seine Mitglieder ist es kostenfrei. Die Gelder kommen ausschließlich den jeweiligen Projekten zugute. lk

Sunita Patel (3. von rechts) und Alexander Vatovac (rechts) mit den Partnern der Initiative „Lörrach Innovativ – auf dem Weg zur Industrie 4.0“.



Der Ausbilderarbeitskreis mit Dozent Francisco Rivera Campos (Mitte) und Max Enke, Vertreter der IG BCE.

Ausbilderarbeitskreis Chemie

Thema Prüfungswesen

Angang März fand eine Wochenendveranstaltung des Ausbilderarbeitskreises Chemie in Häusern statt. Unter den 21 Teilnehmern waren Ausbilder und Prüfer aus regionalen Chemie- und Pharmaunternehmen sowie Lehrer der Gewerbeschule Rheinfelden. Der Ausbilderarbeitskreis wurde in Kooperation mit der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) veranstaltet und vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Die Tagungskosten konnten so abgedeckt werden. Schwerpunktthema waren die rechtlichen Grundlagen im Prüfungswesen. Außerdem lernten die Teilnehmer, die Prüflinge während der Prüfung zu beobachten, zu beurteilen und zu bewerten. Auch Hilfestellungen für mündliche Prüfungen wurden erarbeitet. Der Dozent ging zudem intensiv darauf ein, wie Prüfer aktiv Prüfungsangst und Prüfungsstress bei den Teilnehmern abbauen und vermeiden können. Viele Praxisbeispiele und einige Gruppenarbeiten rundeten die Veranstaltung ab.

Ke

Bodenseerat

Neues Präsidium gewählt

Wechsel an der Spitze des Bodenseerats: Der Konstanzer Landrat Frank Hämmerle wurde bei der jüngsten Sitzung des Zusammenschlusses von politischen Vertretern der Vierländerregion zu dessen Präsidenten gewählt. Er folgt damit Arthur Loepfe, dem ehemaligen Nationalrat für den Kanton Appenzell Innerrhoden, nach, der viele Jahre an der Spitze des Bodenseerates stand. Gunnar Paul von der EnDes AG aus Rorschach wurde zu einem von vier Vizepräsidenten gewählt. Urs Schär, Meisterlandwirt aus Langrickenbach, und Thorsten Leupold, Geschäftsführer BSM, sind neue Fachbereichsreferenten. Außerdem wurden 15 neue Bodenseeräte ernannt. Darunter sind IHK-Geschäftsführer Uwe Böhm, Daniel Klein (BW-Bank Singen), Wolfgang Reuther, Geschäftsführer EWO-Immobilien Stockach, und Michael Schwabe, Geschäftsführer der ETO Gruppe GmbH Stockach. Die Geschäftsstelle des Bodenseerats ist nun bei der BSM im Konstanzer Businesspark angesiedelt. **wis**

IHK-Veranstaltung

Zum Einsatz in Frankreich

Obwohl im EU-Binnenmarkt der freie Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen gewährleistet ist, sind in manchen Fällen dennoch die nationalen Vorschriften zu beachten. So müssen zum Beispiel Unternehmen, deren Mitarbeiter einen Auftrag in einem anderen EU-Mitgliedstaat ausüben, vorab klären, welche Bestimmungen im Rahmen einer Mitarbeiterentsendung zu berücksichtigen sind. Die einzelnen nationalen Bestimmungen sollen die EU-Mitgliedstaaten vor Antidumping-Löhnen sowie vor Schwarzarbeit schützen. So gilt zum Beispiel in Frankreich bereits die Lieferung von Waren oder der Besuch einer Messe als Mitarbeiterentsendung. Diese muss bei der französischen Arbeitsinspektion über das SIPSI-Portal vor dem Arbeitseinsatz gemeldet werden.

Welche weiteren Auswirkungen das Macron-Gesetz („Loi Macron“) für die ausländischen Unternehmen bei Arbeitseinsätzen in Frankreich hat, wurde



Bild: corund - Fotolia

in einer Veranstaltung der IHK in Schopfheim den Teilnehmern vorgestellt. Die rege Teilnahme von nahezu 100 Personen spricht sehr dafür, dass dieses Thema für die Unternehmen von großer Bedeutung ist.

Neben der Meldung der Arbeitseinsätze in Frankreich sowie der Einhaltung der Arbeitsbedingungen wie der 35-Stunden-Woche und dem Mindestlohn muss außerdem ein Vertreter in Frankreich benannt werden. Dieser dient bei einer Arbeitskontrolle als Vermittler zwischen der Arbeitsinspektion und dem ausländischen Unternehmen.

Die Fragen der Teilnehmer deuten darauf hin, dass die Unternehmen vor allem mit der Benennung eines Vertreters in Frankreich Schwierigkeiten haben könnten, da dieser unter anderem über eine postalische Anschrift in Frankreich verfügen muss. **Bö**

i Weitere Informationen unter www.konstanz.ihk.de oder bei Monika Platkova, Tel.: 07622 3907-268 oder monika.platkova@konstanz.ihk.de.



Alexander Vatovac (Mitte) mit den Referenten des IHK-Aktionstags für Startups.

IHK-Aktionstag für Start-ups

Sicher Gründen mit Crowdfunding

Gründen mithilfe der Crowd ist oftmals mit Fragen und Unsicherheiten verbunden. Um dem entgegenzuwirken und die Möglichkeiten mit Crowdfunding abzubilden, veranstaltete die IHK einen Aktionstag für Start-ups. Gründer konnten sich vor Ort über das Thema informieren und gezielt Fragen stellen.

Nachdem Alexander Vatovac, Existenzgründungsberater bei der IHK, die rund 70 Gäste begrüßt hatte, erläuterte Markus Sauerhammer, wie mit der Crowd sicherer geründet werden kann. Markus Sauerhammer ist bei der Startnext Crowdfunding GmbH Berlin für die Kooperationen zuständig. Startnext ist die größte Crowdfunding-Community für kreative und nachhaltige Ideen, Projekte und Start-ups im deutschsprachigen Raum.

Der erste Schritt beim Crowdfunding besteht darin, die eigene Idee in einem Video zu erklären und vorzustellen. Im Zentrum steht dabei das Nutzenversprechen, also der Mehrwert des Produkts, für die Kunden. Auch die Eckdaten einer Kampagne sind festzulegen,

also: Wie lange soll sie laufen, und welches Finanzierungsziel wird angestrebt? Frühzeitig sollte auch eine Community aufgebaut werden. Für das sogenannte Crowdbuilding ist die Idee von Beginn an über soziale Netzwerke und andere Medien zu kommunizieren. Das Ziel ist, eine möglichst große Fangemeinde aufzubauen. So wird die Reichweite des Produkts vergrößert, und ein Kundenstamm entsteht. Crowdfunding funktioniert nach dem Alles-oder-Nichts-Prinzip. Läuft die festgelegte Laufzeit ab und es konnten nicht genügend Unterstützer gewonnen werden, ist die Kampagne zu Ende.

Beim sogenannten Reward-based Crowdfunding investieren die Unterstützer Kapital in eine Idee oder ein Projekt und erhalten im Gegenzug ein Dankeschön zum Beispiel in Form eines Prototyps. Diese Strategie komme einem Markttest gleich, erläuterte Markus Sauerhammer. Genau darin liegt eine weitere Stärke des Crowfundings.

Crowdfunding basiert auf der Interaktion mit potenziellen Kunden. Diese sind von Anfang an miteinbezogen und werden so ein Teil

der Idee. Der Experte bezeichnete diesen Prozess als Crowdsourcing. Die Idee wird gemeinsam mit der Crowd weiterentwickelt und unterliegt dem ständigen Feedback der Menge. Markus Sauerhammer sieht daher in Crowdfunding nicht ausschließlich die Möglichkeit zur Finanzierung einer Idee, sondern sogleich ein Instrument zur Einführung eines Produkts. „Hat man es einmal geschafft die Crowd zu überzeugen, steht diese meistens kontinuierlich und mit voller Unterstützung hinter der Idee“, endete Markus Sauerhammer.

Das Potenzial der Crowd entdecken auch zunehmend klassische Finanzierungsgeber. Sandra Hockun von der L-Bank Baden-Württemberg stellte mit der „MikroCrowd“ ein neues Finanzierungsprogramm der L-Bank vor, bei dem ein Förderdarlehen mit Crowdfunding kombiniert wird. Dieses Produkt ist vor allem für Gründer mit einem kleineren Finanzierungsbedarf von bis zu 10.000 Euro interessant. Dadurch werden die Vorteile beider Finanzierungsarten miteinander verbunden. **lk**

ANZEIGE



Die neuen Ausbildungsbotschafter aus den Betrieben Südstern-Bölle AG & Co. KG, Sparkasse Hegau-Bodensee, 3A Composites GmbH und der Maier Spedition GmbH.

Neun neue Ausbildungsbotschafter geschult Beste Werbung für eine Lehre

Nein junge Auszubildende sind in diesen Tagen zu Ausbildungsbotschaftern für die duale Berufsausbildung geschult worden. Vor kurzer Zeit saßen sie selbst noch auf der Schulbank. Bald werden sie vor den Schulklassen stehen und von ihren Berufen, dem dualen Ausbildungssystem und den damit verbundenen Chancen berichten.

Seit 2011 organisiert die IHK die vom baden-württembergischen Wirtschaftsministerium geförderte Initiative Ausbildungsbotschafter. In diesem Rahmen sollen junge Menschen für eine duale Berufsausbildung begeistert werden. Mindestens zwei junge Auszubildende besuchen dabei gemeinsam eine Schulklasse und berichten von ihrem Beruf, dem Weg dorthin, der Berufsausbildung und den Karrieremöglichkeiten. Im Anschluss stellen sie sich den Fragen der Schüler. Ziel ist es, die betriebliche Ausbildung als Grundlage für ein erfolgreiches Berufsleben in den Fokus der Schüler zu rücken und sie zu motivieren, sich intensiv mit den vielfältigen Chancen einer dualen Berufsausbildung zu beschäftigen.

An der eintägigen Schulung nahmen Lehrlinge aus Ausbildungsberufen wie Automobilkauffrau, Bankkauffleute, Kauffrau für Spe-

ditions- und Logistikdienstleistungen, Fachkraft für Lagerlogistik und Maschinen- und Anlagenführer des ersten und zweiten Ausbildungsjahres teil. Erstmals wurde ein Flüchtling zum Ausbildungsbotschafter geschult. Er absolviert seine zweijährige Ausbildung zum Maschinen- und Anlagenführer bei der Firma 3A Composites in Singen und wird künftig in den Flüchtlingsklassen (VAB-O und VAB-A) von seinem Werdegang und seiner Ausbildung berichten. Die Koordinatorin, Luisa Greif, zeigte in der Schulung, wie die zukünftigen Ausbildungsbotschafter vor Schulklassen überzeugend auftreten können. Zudem wurden auch Gruppenarbeiten, unter anderem zum Thema Ausbildung, durchgeführt.

Die Schulung ist für die Auszubildenden kostenfrei. Für die Teilnahme werden sie von ihren Betrieben freigestellt. Gefördert wird das Projekt Ausbildungsbotschafter vom Wirtschaftsministerium des Landes. Partner der Initiative sind neben den IHKs der Baden-Württembergische Handwerkstag, die Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände und der Deutsche Gewerkschaftsbund. Die Leitstelle ist beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag angesiedelt. **LG**

Jobdays in Singen Regionale Firmen informieren über 100 Berufe

Die IHK präsentiert sich regelmäßig im Rahmen der Berufsmesse Jobdays. Dieses Jahr fanden die Jobdays am 6. und 7. April in der Singener Stadthalle statt. Mehr als 70 Aussteller aus der Region präsentierten über 100 Ausbildungsberufe und schulische Bildungsmöglichkeiten. Den Schülern wurde die Möglichkeit geboten sich über Ausbildungsberufe zu informieren. Außerdem hatten sie die Chance, mit Ausbildern aus der Region persönlich in Kontakt zu treten. Veranstaltungen wie das Bewerbungsknigge und die Ausbildungsplatzbörse gab es ebenfalls. Zusätzliche Programmpunkte wie das Erstellen von professionellen Bewerbungsfotos rundeten die zweitägige Berufsmesse ab. Die Ausbildungsbotschafter stellten anhand von Präsentationen ihre Ausbildungsberufe vor und konnten so den Schülern Einblicke in ihren künftigen Arbeitsalltag vermitteln. **Ke**



Über 70 Aussteller gaben Auskunft über die vielfältigen Perspektiven im eigenen Unternehmen.

Nachhaltigkeit für Region und Umwelt

Mainau GmbH erneut EMAS-zertifiziert

Auch in diesem Jahr hat sich die Mainau GmbH einer Prüfung unterzogen, um von der IHK erneut das EMAS-Siegel zu erhalten. EMAS (Eco Management and Audit Scheme) steht für die freiwilligen Öko-Audit Richtlinien der Europäischen Union und soll Unternehmen motivieren, sich kontinuierlich und zukunftsorientiert für ein aktives Umweltmanagement einzusetzen. Die Zertifizierung wird alle drei Jahre von der IHK überprüft. Der Mainau GmbH geht es laut Pressemitteilung vor allem darum, ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen Ökonomie und Ökologie herzustellen. Als Anerkennung dafür überreichte Michael Schwabe, Geschäftsführer der Eto Magnetic GmbH und Vizepräsident der IHK, die EMAS-Urkunde an die Mainau GmbH.

Das Thema der Nachhaltigkeit versuchen die Betreiber im Alltagsbetrieb umzusetzen. Dieses Jahr realisierten sie auf der Blumeninsel zwei sogenannte Toiletten für alle (siehe auch Seite 39). Die barrierefreien

Sanitätsräume sind ausgestattet mit einer höhenverstellbaren Pflegeliege für Erwachsene, einem Patientenlifter zum Umsetzen vom Rollstuhl auf die Liege und zurück sowie einem luftdichten verschließbaren Windeleimer. Das Projekt basiert auf einer Initiative des Landesverbandes für Menschen mit Körper- und Mehrfachbehinderung Baden-Württemberg mit Unterstützung des Ministeriums für Soziales und Integration Baden-Württemberg.

Einen weiteren Schwerpunkt legt die Mainau GmbH auf Ressourceneffizienz und Klimaschutz. Im Rahmen des Projekts „ENsource-Projekt“ beschäftigen sich Akteure mit den Fragen: Wie kann die Mainau den Energieverbrauch senken, wie kann die Energieeffizienz erhöht und der Einsatz regenerativer Energien gesteigert werden? Das Projekt läuft noch bis zum Juli 2018 und soll neue Erkenntnisse sowie Maßnahmen für das ganzheitliche Energie- und Klimaschutzkonzept erzielen. **lk**



IHK-Vizepräsident Michael Schwabe (Mitte) übergibt die EMAS-Urkunde an Bettina Gräfin Bernadotte, Björn Graf Bernadotte und Heinrich Straub (rechts) von der Mainau GmbH.

ANZEIGE

Gebührentarif ab 1. Mai 2017

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee hat in ihrer Sitzung am 6. April 2017 gem. § 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 254 der Zehnten Zuständigkeitsanpassungsverordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474) und gem. § 4 Abs. 2 b) der Satzung der IHK Hochrhein-Bodensee vom 3. Dezember 2013 sowie gem. § 1 Abs. 1 der Gebührenordnung der IHK Hochrhein-Bodensee vom 28. November 2007 den Gebührentarif wie folgt neu gefasst:

Gebührentatbestand	Zuschlag für nicht IHK-Zugehörige	Gebühr EUR	EUR
1. Außenwirtschaft / International			
1.1 Ausstellen eines Carnets bis zu 5 Reisen ab 6 Reisen		50,00*) 70,00*)	50,00 30,00
*) auch für Mitglieder der Handwerkskammer			
1.2 Nachbearbeitung eines Carnets		25,00	
1.3 Regulierung nicht ordnungsgemäß abgefertigter Carnets		50,00	
1.4 Ausstellen von Ursprungszeugnissen sowie dem Wirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen inklusive bis drei Kopien für jede, ab 4. Kopie		11,00	2,50
1.5 Ausstellung von elektronischen Ursprungszeugnissen		11,00	
1.6 Ausstellung von Ursprungszeugnissen mit erhöhtem Aufwand		15,00 – 50,00	
1.7 Elektronische Ausstellung von dem Wirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen		11,00	
2. Berufliche Bildung			
2.1 Berufsausbildung und Umschulung			
2.1.1 Betreuung eines Berufsausbildungs- oder Umschulungsverhältnisses: Pauschalgebühr für die Eintragung und Prüfungen in allen Ausbildungsberufen, die nicht unter die Ausnahmen 2.1.1.1 und 2.1.1.2 fallen		300,00	125,00
2.1.1.1 Berufskraftfahrer		600,00	165,00
2.1.1.2 Hotel- und Gastronomieberufe		350,00	125,00
2.1.2 Bei Auflösung eines Berufsausbildungs- oder Umschulungsverhältnisses ermäßigt sich die Gebühr:			
a) vor Beginn der Ausbildung auf		70,00	20,00
b) innerhalb der Probezeit auf		70,00	20,00
c) vor Aufforderung zur ersten Teil- oder Zwischenprüfung auf		50%	
2.1.3 Übernahme eines Auszubildenden nach abgelegter erster Teil- oder Zwischenprüfung oder in einem aufbauenden Ausbildungsvertrag		50%	
2.1.4 Abschlussprüfung nach Zulassung in besonderen Fällen (§ 45 Abs. 2 BBiG): in allen Ausbildungsberufen, die nicht unter die Ausnahmen 2.1.4.1 oder 2.1.4.2 fallen		300,00	
2.1.4.1 Berufskraftfahrer		600,00	
2.1.4.2 Hotel- und Gastronomieberufe		350,00	
2.2 Sonderfälle Ausbildung / Umschulung			
2.2.1 Umschulungsverhältnisse, die nicht im Rahmen der Vereinbarung zwischen dem Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg und den Kammern über die gemeinsamen Abschlussprüfungen gem. § 34 BBiG abgewickelt werden, werden behandelt wie nicht IHK-Zugehörige unter 2.1.1			
2.2.2 Wiederholung einer Abschluss- oder Umschulungsprüfung		265,00	
2.2.2.1 Wiederholung des praktischen Prüfungsteils Berufskraftfahrer		530,00	
2.2.3 Prüfungsgebühr für Zusatzqualifikationen (ZQ) für Auszubildende, die nicht unter 2.2.3.1 fallen		150,00	
2.2.3.1 Prüfungsgebühr Internationales Wirtschaftsmanagement (IWM)		300,00	
2.2.4 Wiederholungsprüfung in einer Zusatzqualifikation		50%	
2.3 Weiterbildung			
2.3.1 Prüfungen gem. § 4 Ausbilder-Eignungsverordnung			
a) Gesamtprüfung		170,00 – 300,00	
b) mündlicher Prüfungsteil		85,00 – 150,00	
c) schriftlicher Prüfungsteil		85,00 – 150,00	
2.3.2 Wiederholung einer Prüfung gem. § 4 Ausbilder-Eignungsverordnung			

	Gebühr EUR
a) Gesamtprüfung	130,00 – 240,00
b) mündlicher Prüfungsteil	70,00 – 130,00
c) schriftlicher Prüfungsteil	60,00 – 110,00
2.3.3 Prüfungsgebühr für die Durchführung der Meisterprüfung	
a) Basisqualifikation	200,00 – 400,00
b) Handlungsspezifische Qualifikationen	300,00 – 500,00
2.3.4 Sonstige gewerblich-technische Fortbildungsprüfungen	200,00 – 800,00
2.3.5 Prüfungsgebühr für die Durchführung von kaufmännischen Fortbildungsprüfungen	
a) ohne AEVO-Prüfung	200,00 – 800,00
b) mit AEVO-Prüfung	300,00 – 900,00
2.3.6 Wiederholung einer Fortbildungsprüfung	200,00 – 800,00
2.4 Ersatzausfertigungen / Gleichwertigkeitsbescheinigung / verspätete Anmeldung	
2.4.1 Ersatzausfertigung von Prüfungsdokumenten	80,00
2.4.2 Feststellung der Gleichwertigkeit oder Stellungnahmen zu (ausländischen) Prüfungszeugnissen	50,00 – 500,00
2.4.3 Bestätigung der Gleichwertigkeit sonstiger Prüfungszeugnisse einer anderen Bildungsstätte, soweit nicht anderweitig geregelt	60,00
2.4.4 Bestätigung der Gleichwertigkeit anderer Abschlüsse (z. B. Techniker) in Teilbereichen	50,00 – 155,00
2.4.5 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen	50,00 – 155,00
2.4.6 Übersetzung eines Zeugnisses	50,00
2.4.7 Zusatzbearbeitungsgebühr bei verspäteter Anmeldung zur Weiterbildungsprüfung	50,00
2.5 Rücktritt/Widerspruch	
2.5.1 Rücktritt von einer Prüfung	
a) bei Rücktritt von der Prüfung einen Tag vor der Prüfung	Volle Gebühr
b) bei Rücktritt von der Prüfung 7 Arbeitstage vor der Prüfung	75%
c) bei Rücktritt von der Prüfung 14 Arbeitstage vor der Prüfung	50%
2.5.2 Zurückweisung eines Widerspruchs oder Rücknahme eines Widerspruchs durch den Antragsteller, nachdem mit der sachlichen Bearbeitung begonnen wurde	50,00 – 200,00
3. Handel und Dienstleistungen	
3.1 Unterrichtsverfahren im Gaststättengewerbe	
3.1.1 Unterrichtung im Gaststättengewerbe	85,00
3.1.2 Ausstellung von Ersatzbescheinigungen über die Teilnahme am Unterrichtsverfahren	30,00
3.1.3 Kosten für die Beiziehung eines Dolmetschers	135,00
3.1.4 Einzelunterricht	280,00
3.1.5 Bescheinigung über die Befreiung vom Unterrichtsverfahren aufgrund besonderer Qualifikation	30,00
3.2 Bewachungsgewerbe	
3.2.1 Sachkundeprüfung Bewachungsgewerbe	150,00 – 300,00
3.2.2 Rücktritt von einer Sachkundeprüfung:	
a) bei Rücktritt von der Prüfung einen Tag vor der Prüfung	Volle Gebühr
b) bei Rücktritt von der Prüfung 7 Arbeitstage vor der Prüfung	75%
c) bei Rücktritt von der Prüfung 14 Arbeitstage vor der Prüfung	50%
3.2.3 Unterrichtsverfahren im Bewachungsgewerbe für unselbstständiges Bewachungspersonal	425,00
3.2.4 Unterrichtsverfahren im Bewachungsgewerbe für Selbstständige, gesetzliche Vertreter einer juristischen Person, Betriebsleiter	850,00
3.2.5 Ausstellung von Ersatzbescheinigungen über die Teilnahme am Unterrichtsverfahren	30,00
4. Recht	
4.1 Bestellung und Vereidigung von Sachverständigen	
4.1.1 Bearbeitung eines Antrags auf öffentliche Bestellung und Entscheidung darüber	300,00
4.1.2 Bearbeitung eines Antrags auf Erweiterung des Fachgebiets und Entscheidung darüber	150,00
4.1.3 Öffentliche Bestellung und Vereidigung	300,00
4.1.4 Verlängerung einer befristeten öffentlichen Bestellung	150,00
4.1.5 Bearbeitung eines Antrags auf Errichtung einer Zweigniederlassung und Entscheidung darüber	100,00
4.1.6 Widerspruchsgebühr (bei Zurückweisung des Widerspruchs)	
- im Fall 4.1.1	300,00
- im Fall 4.1.2 und 4.1.4	150,00
- im Fall 4.1.5	100,00
4.2 Erlaubnis- und Registrierungsverfahren für Versicherungsvermittler	
4.2.1 Erlaubnisverfahren	275,00

	Gebühr EUR
4.2.2	Erlaubnisbefreiung 150,00
4.2.3	Durchführung des Erlaubnisverfahrens für Versicherungsberater unter Vorlage der bisherigen Erlaubnis nach dem Rechtsberatungsgesetz 50,00
4.2.4	Ersatzausstellung Gewerbeerlaubnis 30,00
4.2.5	Rücknahme/Widerruf einer Erlaubnis oder Erlaubnisbefreiung 50,00 – 250,00
4.2.6	Registrierung 25,00 – 50,00
4.2.7	Ergänzung/Änderung Registerdaten außerhalb Gewerbeanzeige 15,00 – 50,00
4.2.8	Eintragung/Veränderung der (beabsichtigten) Betätigung in anderem EU- oder EWR-Staat (pro Staat) und Änderungen der Registerdaten, soweit für die IHK eine Pflicht zur Weiterleitung der Information besteht bis 20,00
4.2.9	Schriftliche Auskünfte aus dem Register 15,00
4.2.10	Prüfung nach § 15 VersVermVO 100,00 – 400,00
4.2.11	Überprüfung der Erlaubnis- bzw. Erlaubnisbefreiungsvoraussetzungen infolge personenbezogener Änderungen 100,00
4.3	Erlaubnis- und Registrierungsverfahren für Finanzanlagevermittler und Honorar-Finanzanlagenberater
4.3.1	Erlaubnisverfahren 275,00 – 350,00
4.3.2	Durchführung des Erlaubnisverfahrens unter Vorlage der bisherigen Erlaubnis nach § 34 f Abs. 1 S. 1 Nr. 2 oder 3 GewO 50,00
4.3.3	Erweiterung/Reduzierung der bestehenden Erlaubnis gem. § 34 f GewO oder § 34 h GewO um eine oder mehrere Kategorien 50,00 – 250,00
4.3.4	Ersatzausstellung Gewerbeerlaubnis 30,00
4.3.5	Rücknahme/Widerruf einer Erlaubnis 150,00 – 250,00
4.3.6	Anforderung des Prüfberichtes gem. § 24 Abs. 1 FinVermV 50,00 – 100,00
4.3.7	Ergänzung/Änderung der Registerdaten außerhalb Gewerbeanzeige 25,00
4.3.8	Schriftliche Auskünfte aus dem Register 15,00
4.3.9	Prüfung nach § 24 Abs. 2 FinVermV 100,00 – 400,00
4.3.10	Überprüfung der Erlaubnisvoraussetzungen infolge personenbezogener Änderungen 100,00
4.3.11	Registrierung 25,00
4.3.12	Registrierung von beschäftigten Personen (je Person) 20,00
4.4	Erlaubnis- und Registrierungsverfahren für Immobiliendarlehensvermittler
4.4.1	Erlaubnisverfahren 275,00 – 350,00
4.4.2	Durchführung des Erlaubnisverfahrens unter Vorlage der bisherigen Erlaubnis nach § 34 c Abs. 1 S. 1 Nr. 1 und 2 GewO 125,00
4.4.3	Ersatzausstellung Gewerbeerlaubnis 30,00
4.4.4	Rücknahme/Widerruf einer Erlaubnis 150,00 – 250,00
4.4.5	Überprüfung der Erlaubnisvoraussetzungen infolge personenbezogener Änderungen 100,00
4.4.6	Registrierung 25,00
4.4.7	Registrierung von beschäftigten Personen (je Person) 20,00
4.4.8	Ergänzung/Änderung der Registerdaten außerhalb der Gewerbeanzeige 25,00
4.4.9	Schriftliche Auskünfte aus dem Register 15,00
4.4.10	Prüfungen nach § 15 Abs. 1 ImmVermV 100,00 – 400,00
4.4.11	Registrierung einer Zulassung als Immobiliendarlehensvermittler in einem anderen EU- oder EWR-Staat (pro Staat) 25,00
5. Umwelt	
5.1	Maßnahmen im Rahmen der Wahrnehmung der Aufgaben der Register führenden Stelle nach 3 Kapitel 2 und der Verordnung (EG) Nr. 1221/2009 und §§ 32 – 36 des Umwelt-Audit-Gesetzes (UAG)
5.1.1	Erstmalige Eintragung einer Organisation in das Register 280,00 – 930,00
5.1.2	Ergänzung der Eintragung um einen neuen, bisher noch nicht in das Umweltmanagement der Organisation einbezogenen Standort oder Teilstandort 100,00 – 510,00
5.1.3	Prüfung der Voraussetzungen für den Bestand der Eintragung nach Ablauf der Frist zur Vorlage einer neuen Umwelterklärung 100,00 – 510,00
5.1.4	Eintragung nach vorübergehender Aufhebung oder Streichung der Eintragung 180,00 – 930,00
5.1.5	Im Widerspruchsverfahren bei Zurückweisung Die Gebühr beträgt das 1,5-fache des Widerspruchs der vollen Amtshandlungsgebühr
5.1.6	Hat eine Organisation eine Mehrzahl von Standorten, auch im europäischen Ausland, kann die Register führende Stelle wegen eines daraus resultierenden Mehraufwands die in Nr. 5.1.1 bis 5.1.5 genannten Gebühren um bis zu 25 v. H. je zusätzlichem Standort überschreiten
5.2	Umsetzung der Chemikalien- und Klimaschutzverordnung
5.2.1	Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund einer erfolgreich abgelegten IHK- oder HWK-Abschluss- oder Weiterbildungsprüfung 20,00 – 40,00
5.2.2	Entscheidung über die Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund mehrerer Teilprüfungen 40,00 – 200,00
5.2.3	Entscheidung über die Erteilung einer vorläufigen Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund einschlägiger Vorkenntnisse 40,00 – 60,00

6. Verkehr

6.1 Gefahrgutfahrschulung gem. GGVSE/ADR

	Gebühr EUR
6.1.1	Anerkennung eines Lehrganges:
a)	für den ersten Kursteil 510,00
b)	für jeden weiteren Kursteil 255,00
6.1.2	Wiedererteilung der Anerkennung
a)	für den ersten Kursteil 255,00
b)	für jeden weiteren Kursteil 130,00
6.1.3	Modifikation einer Anerkennung 50,00 – 255,00
6.1.4	Prüfung für Gefahrgutfahrer je Kurs 50,00
6.1.5	Lehrgangsbetreuung je Kurs 50,00
6.1.6	Ersatzausstellung einer ADR-Bescheinigung 30,00
6.1.7	Umschreibung von ADR-Bescheinigungen anderer Behörden 40,00

6.2 Gefahrgutbeauftragtenschulung gem. GbV

	Gebühr EUR
6.2.1	Anerkennung eines Lehrganges
a)	für den ersten Verkehrsträger 560,00
b)	für jeden weiteren Verkehrsträger 360,00
6.2.2	Wiedererteilung der Anerkennung
a)	für den ersten Verkehrsträger 460,00
b)	für jeden weiteren Verkehrsträger 180,00
6.2.3	Modifikation einer Anerkennung 50,00 – 255,00
6.2.4	Prüfung für Gefahrgutbeauftragte 125,00
6.2.5	Ersatzausstellung eines Schulungsnachweises 45,00

6.3 Erwerb der Grundqualifikation der Fahrer im Güterkraft- und Personenverkehr: beschleunigte Grundqualifikation

	Gebühr EUR
6.3.1	Regelprüfung 110,00
6.3.2	Prüfung Quereinsteiger 90,00
6.3.3	Prüfung Umsteiger 90,00
6.3.4	Die Gebühr ermäßigt sich bei Rücktritt von einer Prüfung nach Zulassung, jedoch vor deren Beginn, auf 50 v.H. der vollen Gebühr
6.3.5	Ersatzausstellung einer Bescheinigung 45,00
6.3.6	Sonderkosten für Zusatzprüfung 100,00 – 150,00

7. Zentrale Dienste

Mahngebühren

	Gebühr EUR
7.1	Erste Mahnung 5,00
7.2	Zweite Mahnung 15,00
7.3	Beitreibung 25,00

Konstanz, den 6. April 2017
IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

Gem. § 11 Abs. 2 Nr. 3 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) wird die von der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee am 6. April 2017 beschlossene Änderung des Gebührentarifs mit Wirkung vom 1. Mai 2017 genehmigt.

Stuttgart, 7. April 2017
AZ: 42-4221.2-03/73

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau
Baden-Württemberg

gez.
Klaus Fingerhut
Ministerialrat

Der vorstehende Gebührentarif wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt "Wirtschaft im Südwesten" veröffentlicht.

Konstanz, 12. April 2017

IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

HTWG Konstanz eröffnet Modellfabrik für Industrie 4.0

Produktion der Zukunft wird simuliert

Die HTWG Hochschule Konstanz hat eine Forschungs- und Trainingsplattform für Unternehmen, Schulen und Wissenschaft eröffnet. In der Modellfabrik kann die Produktion der Zukunft simuliert werden. Die Hochschule lädt Unternehmen, Verbände, Schulen und Wissenschaftler ein, in der Modellfabrik Bodensee Industrie 4.0 Wege in die digitale Transformation zu beschreiten, wie es in einer Pressemitteilung heißt. So funktioniert die Modellfabrik: Markus Schneider steckt eine laminierte Karte mit einem QR-Code in ein Lesegerät an einer Arbeitsstation. Sofort ändert sich das Bild auf dem Tablet darunter. Auf drei Fotos sind Arbeitsschritte beschrieben: „Stift hier einsetzen“, „auf Winkeleinstellung achten“, „Schaltlitze hier positionieren“, ist neben roten Pfeilen zu lesen. Markus Schneider steht an einer Arbeitsstation in der Modellfabrik, in der die Montage eines Elektrotriebmotors in 288 verschiedenen Varianten in realer Umgebung möglich ist. Mithilfe des QR-Codes auf seiner Karte sind seine individuellen Aufgaben, Kompetenzen und Rechte für die jeweilige Arbeitsstation erkennbar. Das heißt: anderer Arbeiter, andere Aufgaben. Oder aber auch: anderes Produkt, andere Aufgaben.

„Die Produktion der Zukunft wird höchst individuell werden, Massenproduktion wird sich bei vielen Konsumgütern hin zur Einzelanfertigung verschieben“, erläutert Carsten Schleyer, Professor für Wertschöpfungssysteme, der mit dem Professor für Automatisierungstechnik, Marcus Kurth, die Modellfabrik 4.0 ins Leben gerufen hat. Die Arbeitswelt ist im Wandel. „Wir sprechen von Zukünften – man weiß nicht, wo es genau hingehet“, sagt Kurth. Die Modellfabrik wolle Unternehmen unterstützen, indem sie sie zur Simulation der „Produktion 4.0“ einlädt. Aber auch zur kritischen Reflektion: „Rechnet sich der Einsatz der durch Digitalisierung möglichen Technologien? Wo ist er sinnvoll? Wo nicht?“, erläutert er.

Die Modellfabrik ist eine hochschulübergreifende Einrichtung. Die HTWG führt das grenzüberschreitende Forschungscluster „KMUDigital“ der Internationalen



Markus Schneider in der Modellfabrik 4.0 der HTWG Konstanz.

Bodensee-Hochschule an. In dem IBH-Lab arbeiten Wissenschaftler von sieben Hochschulen aus der Schweiz, Österreich und Deutschland zusammen, um kleine und mittelständische Unternehmen in der Region bei der Bewältigung, Umsetzung und Implementierung der industriellen Digitalisierung zu unterstützen. Schleyer verortet die Modellfabrik zwischen großen Forschungsinstituten und Unternehmen: „Für uns ist die Frage leitend: Was können Unternehmen innerhalb der großen übergeordneten Entwicklungen in den nächsten drei Jahren umsetzen?“ Das baden-württembergische Staatsministerium fördert die Einrichtung finanziell als Teil des Bodenseezentrum Innovation 4.0 (BZI 4.0). Der Wandel in den Unternehmen ist mit erhöhtem Schulungsbedarf der Mitarbeiter verbunden, hebt die HTWG hervor. Die Modellfabrik bietet ein festes Schulungsangebot und auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnittene Workshops, so dass unterschiedliche Nutzergruppen sie als Trainingsplattform einsetzen können. Dank der Transportfähigkeit seien auch Inhouse-Schulungen möglich.

wis

Prüfungsordnung

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Hoahrhein-Bodensee hat am 6. April 2017 aufgrund von §§ 1 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Art. 254 der Verordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474), in Verbindung mit § 34 a Gewerbeordnung (GewO) in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202), zuletzt geändert durch Artikel 16 des Gesetzes vom 11. November 2016 (BGBl. I S. 2500) und der §§ 5 ff. der Bewachungsverordnung (BewachV) in der Fassung der Bekanntmachung vom 10. Juli 2003 (BGBl. I S. 1378), zuletzt geändert durch Artikel 1 der Verordnung vom 1. Dezember 2016 (BGBl. I S. 2692) folgende Prüfungsordnung beschlossen:

§ 1 Sachkundeprüfung

Der Nachweis der Sachkunde gem. § 34 a GewO i.V.m. § 5 a BewachV kann durch eine Prüfung nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen erbracht werden. Zweck der Sachkundeprüfung ist der Nachweis, dass die in diesen Bereichen tätigen Personen Kenntnisse über die für die Ausübung dieser Tätigkeiten notwendigen rechtlichen Vorschriften und fachspezifischen Pflichten und Befugnisse sowie deren praktische Anwendung in einem Umfang verfügen, die ihnen die eigenverantwortliche Wahrnehmung dieser Wachaufgaben ermöglichen.

§ 2 Zuständigkeit

Die Abnahme der Sachkundeprüfung erfolgt durch die Industrie- und Handelskammern. Die Sachkundeprüfung kann bei jeder Industrie- und Handelskammer abgelegt werden, die diese Prüfung anbietet.

§ 3 Errichtung, Zusammensetzung und Berufung von Prüfungsausschüssen

- (1) Die Industrie- und Handelskammer Hoahrhein-Bodensee, im Folgenden IHK genannt, errichtet einen oder mehrere Prüfungsausschüsse für die Sachkundeprüfung. Mehrere Industrie- und Handelskammern können einen gemeinsamen Prüfungsausschuss errichten.
- (2) Die IHK beruft die Mitglieder des Prüfungsausschusses, den Vorsitzenden und einen Stellvertreter für die Dauer von längstens 5 Jahren.
- (3) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses müssen für die Prüfungsgebiete sachkundig und für die Mitwirkung im Prüfungswesen geeignet sein.
- (4) Der Prüfungsausschuss besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Der Prüfungsausschuss ist beschlussfähig, wenn mindestens zwei Drittel der Mitglieder, wenigstens aber drei Mitglieder, mitwirken. Er beschließt mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen; bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.
- (5) Die Mitglieder haben Stellvertreterinnen oder Stellvertreter.
- (6) Die §§ 83 bis 86 Verwaltungsverfahrensgesetz (VwVfG) und § 89 VwVfG finden entsprechende Anwendung. Bei der Sachkundeprüfung darf nicht mitwirken, wer Angehöriger des Prüfungsteilnehmers nach § 20 Abs. 5 VwVfG ist.
- (7) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses sind ehrenamtlich tätig. Für bare Auslagen, Zeitverräumnis und sonstigen Aufwand wird - soweit eine Entschädigung nicht von anderer Seite gewährt wird - eine angemessene Entschädigung gezahlt, deren Höhe sich an dem Justizvergütungs- und Entschädigungsgesetz (JVEG) vom 5. Mai 2004 (BGBl. I S. 1753) in der jeweilig geltenden Fassung orientiert.

§ 4 Prüfungstermine und Anmeldung zur Prüfung

- (1) Die IHK bestimmt Ort und Zeitpunkt der Prüfung sowie die Zusammensetzung des Prüfungsausschusses, und gibt die Prüfungstermine und Anmeldefristen in geeigneter Form rechtzeitig bekannt.
- (2) Die Anmeldung zur Sachkundeprüfung hat schriftlich zu erfolgen.
- (3) Die Entscheidung über den Prüfungsort, den Prüfungsablauf und die erlaubten Hilfsmittel sind dem Prüfungsteilnehmer rechtzeitig mitzuteilen.

§ 5 Nichtöffentlichkeit der Prüfung

- (1) Die Prüfung ist nicht öffentlich.
- (2) Im mündlichen Teil der Prüfung können jedoch anwesend sein:
 - a) Beauftragte Vertreter der Aufsichtsbehörden,
 - b) Mitglieder eines anderen Prüfungsausschusses für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe,
 - c) Vertreter der Industrie- und Handelskammern,
 - d) Personen, die beauftragt sind, die Qualität der Prüfung zu kontrollieren, oder
 - e) Personen, die in einen Prüfungsausschuss berufen werden sollen.Diese Personen dürfen nicht in die laufende Prüfung eingreifen oder in die Beratung über das Prüfungsergebnis einbezogen werden.
- (3) Unbeschadet bestehender Informationspflichten, insbesondere gegenüber der IHK, haben die Mitglieder des Prüfungsausschusses und sonstige mit der Prüfung befasste Personen über alle Prüfungsvorgänge Verschwiegenheit gegenüber Dritten zu wahren.

§ 6 Belehrung, Befangenheit

- (1) Die Prüfungsteilnehmer sind vor der Prüfung über den Prüfungsablauf, die zur Verfügung stehende Zeit, die in der schriftlichen und mündlichen Prüfung jeweils zu erreichende

Gesamtpunktzahl, die Bedingungen über die Zulassung zur mündlichen Prüfung und die Folgen bei Täuschungshandlungen und Ordnungsverstößen zu belehren.

- (2) Zu Beginn des jeweiligen Prüfungsteils wird die Identität der Prüfungsteilnehmer festgestellt. Die Prüfungsteilnehmer sind nach Bekanntgabe der Prüfer zu befragen, ob sie von ihrem Recht zur Ablehnung eines Prüfers wegen Besorgnis der Befangenheit gemäß §§ 20 und 21 VwVfG Gebrauch machen wollen.
- (3) Für Mitglieder des Prüfungsausschusses gilt entsprechend § 20 Absatz 4 VwVfG.
- (4) Über einen Befangenheitsantrag entscheiden die Prüfer des Prüfungsausschusses ohne Mitwirkung des betroffenen Prüfers. Bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag. Richtet sich der Ablehnungsantrag gegen den Vorsitzenden, so ist Einstimmigkeit der beisitzenden Prüfer erforderlich. Wird einem Befangenheitsantrag stattgegeben, so soll der Prüfungsteilnehmer zum nächsten Prüfungstermin eingeladen werden, sofern der ausgeschlossene Prüfer nicht sogleich durch einen anderen Prüfer ersetzt oder der Prüfungsteilnehmer einem anderen Prüfungsausschuss zugeteilt werden kann. Besteht die Besorgnis der Befangenheit bei allen Prüfungsausschussmitgliedern, so hat die IHK zu entscheiden.

§ 7 Täuschungshandlungen und Ordnungsverstöße

- (1) Unternimmt es ein Prüfungsteilnehmer, das Prüfungsergebnis durch Täuschung oder Benutzung nicht zugelassener Hilfsmittel zu beeinflussen oder leistet er Beihilfe zu einer Täuschung oder einem Täuschungsversuch, liegt eine Täuschungshandlung vor.
- (2) Wird während der Prüfung festgestellt, dass ein Prüfungsteilnehmer eine Täuschungshandlung begeht oder einen entsprechenden Verdacht hervorruft, ist der Sachverhalt von der Aufsichtsführung festzustellen und zu protokollieren. Der Prüfungsteilnehmer setzt die Prüfung vorbehaltlich der Entscheidung des Prüfungsausschusses über die Täuschungshandlung fort.
- (3) Liegt eine Täuschungshandlung vor, wird die Prüfung für nicht bestanden erklärt.
- (4) Behindert ein Prüfungsteilnehmer durch sein Verhalten die Prüfung so, dass die Prüfung nicht ordnungsgemäß durchgeführt werden kann, ist er von der Teilnahme auszuschließen. Die Entscheidung hierüber kann von der Aufsicht getroffen werden. Die endgültige Entscheidung über die Folgen für den Prüfungsteilnehmer hat der Prüfungsausschuss unverzüglich zu treffen. Absatz 3 gilt entsprechend.
- (5) Vor Entscheidungen des Prüfungsausschusses nach den Absätzen 3 und 4 ist der Prüfungsteilnehmer zu hören.

§ 8 Rücktritt, Nichtteilnahme

Tritt der Prüfungsbewerber nach der Anmeldung und vor Beginn der Prüfung durch schriftliche Erklärung zurück, gilt die Prüfung als nicht abgelegt. Tritt der Prüfungsteilnehmer nach Beginn der Prüfung zurück oder nimmt er an der Prüfung nicht teil, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, so gilt die Prüfung als nicht bestanden. Über das Vorliegen eines wichtigen Grundes entscheidet der Prüfungsausschuss.

§ 9 Gliederung und Durchführung der Sachkundeprüfung

- (1) Die Prüfungssprache ist deutsch.
- (2) Die Sachkundeprüfung besteht gemäß § 5 c Abs. 1 BewachV aus einer schriftlichen und einem mündlichen Prüfungsteil.
- (3) Der schriftliche Prüfungsteil kann entweder auf Papier oder in elektronischer Form durchgeführt werden. Der schriftliche Prüfungsteil kann im Antwort-Wahl-Verfahren durchgeführt werden. Die IHK bestimmt das Verfahren.
- (4) Der schriftliche Prüfungsteil dauert 120 Minuten. Der mündliche Prüfungsteil soll pro Prüfungsteilnehmer etwa 15 Minuten dauern. In dem mündlichen Prüfungsteil können bis zu 5 Prüfungsteilnehmer gleichzeitig geprüft werden.
- (5) Die IHK regelt die Aufsichtsführung bei dem schriftlichen Prüfungsteil.
- (6) Gegenstand des schriftlichen Prüfungsteils sind die in § 4 BewachV festgelegten Prüfungsgebiete. Gegenstand des mündlichen Prüfungsteils sind die in § 5 a Abs. 3 i.V.m. § 4 BewachV aufgeführten Gebiete mit dem Schwerpunkt der in § 4 Satz 1 Nr. 1 und 5 BewachV genannten Gebiete. Der Prüfungsausschuss ist gehalten, die überregional erstellten Prüfungsaufgaben zu übernehmen.
- (7) Zum mündlichen Prüfungsteil wird nur zugelassen, wer den schriftlichen Prüfungsteil bestanden hat und sich innerhalb von zwei Jahren, beginnend ab dem Bestehen des schriftlichen Prüfungsteils, zum mündlichen Prüfungsteil anmeldet und diesen ablegt.
- (8) Bei der Durchführung der Prüfung sollen die besonderen Verhältnisse behinderter Menschen berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere für die Dauer der Prüfung, die Zulassung von Hilfsmitteln und die Inanspruchnahme von Hilfeleistungen Dritter wie Gebärdendolmetscher für hörbehinderter Menschen. Die Art der Behinderung ist mit der Anmeldung der Prüfung nachzuweisen.

§ 10 Gegenstand und Dauer der spezifischen Sachkundeprüfung

- (1) Gegenstand der spezifischen Sachkundeprüfung sind die Sachgebiete gemäß § 4 BewachV, die aufgrund der Feststellung gemäß § 13 c Abs. 2 GewO ergänzend zu prüfen sind.
- (2) Abweichend von § 9 Abs. 4 richtet sich in diesem Fall die Dauer des schriftlichen Prüfungsteils nach der Anzahl der Fragen in den Sachgebieten, die zu prüfen sind, im Verhältnis zu der Gesamtzahl der Prüfungsfragen nach Abs. 4 Satz 1.

› § 11 Ergebnisbewertung

- (1) Der schriftliche und der mündliche Prüfungsteil ist mit Punkten zu bewerten.
- (2) Der schriftliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer mindestens 50 Prozent der zu vergebenden Gesamtpunkte erzielt hat.
- (3) Der mündliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn mindestens 50 Prozent der zu vergebenden Gesamtpunkte für die mündliche Prüfung erreicht werden.

§ 12 Ergebnisbewertung der spezifischen Sachkundeprüfung

- (1) Der schriftliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer in den geprüften Bereichen jeweils mindestens 50 Prozent der erreichbaren Punkte erzielt.
- (2) Der mündliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer mindestens 50 Prozent der erreichbaren Punkte erzielt hat.
- (3) Die Prüfung ist insgesamt bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer die aufgrund der Feststellung gem. § 13 c Abs. 2 GewO zu ergänzenden Prüfungsteile bestanden hat.

§ 13 Feststellung und Bekanntgabe der Prüfungsergebnisse

- (1) Der Prüfungsausschuss entscheidet mehrheitlich jeweils über das Bestehen oder Nichtbestehen des schriftlichen und des mündlichen Prüfungsteils. Bei Stimmgleichheit entscheidet der Vorsitzende.
- (2) Das Ergebnis des schriftlichen Prüfungsteils ist dem Prüfungsteilnehmer nach Abschluss der Korrektur, das Ergebnis des mündlichen Prüfungsteils nach Abschluss der Beratungen über diese mitzuteilen.
- (3) Wurde der schriftliche oder der mündliche Prüfungsteil nicht bestanden, erhält der Prüfungsteilnehmer einen schriftlichen Bescheid der IHK. Der Bescheid enthält den Hinweis, dass die Prüfung nach Anmeldung wiederholt werden kann.
- (4) Prüfungsteilnehmern, die den schriftlichen und mündlichen Prüfungsteil bestanden haben, wird eine Bescheinigung nach Anlage 4 der BewachV ausgestellt.
- (5) Prüfungsteilnehmern, die die spezifische Sachkundeprüfung nach § 13 c Abs. 2 GewO bestanden haben, wird hierüber eine Bescheinigung nach Anlage 4 Allgemeine Verwaltungsvorschrift zum Vollzug des § 34 a der Gewerbeordnung und zur Bewachungsverordnung (BewachVwV) ausgestellt.

§ 14 Prüfungswiederholung

Die Prüfung kann beliebig oft wiederholt werden.

§ 15 Niederschrift

Über die Prüfung ist eine Niederschrift zu fertigen, aus der die einzelnen Prüfungsergebnisse, besondere Vorkommnisse oder sonst auffällige Feststellungen zu entnehmen sind. Sie ist von den Mitgliedern des Prüfungsausschusses zu unterzeichnen.

§ 16 Rechtsbehelfsbelehrung

Entscheidungen sind bei ihrer schriftlichen Bekanntgabe an den Prüfungsteilnehmer mit einer Rechtsbehelfsbelehrung zu versehen. Diese richtet sich im Einzelnen nach der Verwaltungsgerichtsordnung und den Ausführungsbestimmungen des Landes Baden-Württemberg.

§ 17 Inkrafttreten

Diese Prüfungsordnung tritt mit ihrer Verkündung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee in Kraft.

Konstanz, 6. April 2017

IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Der Präsident
Thomas Conrady

gez.
Der Hauptgeschäftsführer
Prof. Dr. Claudius Marx

Die vorstehende Prüfungsordnung für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe der IHK Hochrhein-Bodensee wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt der IHK Hochrhein-Bodensee „Wirtschaft im Südwesten“ und auf der Homepage der IHK veröffentlicht.

Konstanz, 6. April 2017

IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Der Präsident
Thomas Conrady

gez.
Der Hauptgeschäftsführer
Prof. Dr. Claudius Marx

Das Seehörnle in Gaienhofen-Horn

Gutes Beispiel für Integration

Ludger Ferber-Thiel, Leiter der Gastronomie beim Hotel und Gasthaus Seehörnle in Gaienhofen-Horn, bildet seit einem Jahr den jungen Afghanen, Sulimann Zazai, zum Koch aus. Vor einigen Wochen kontaktierte ihn die Berufsschullehrerin, um ihm mitzuteilen, dass der Lehrling das Ausbildungsziel aufgrund der schulischen Leistung nicht erreichen werde. Der Ausbilder war überrascht. „Ich selbst hatte den Eindruck, dass Herr Zazai sich in unserem Betrieb gut eingefunden hat, und auch die Kommunikation in der Küche verlief ohne große Probleme“, berichtet der gelernte Koch.

Sulimann Zazai ist seit rund eineinhalb Jahren in Deutschland. Die Flucht von Afghanistan dauerte einen Monat. Gemeinsam mit seinem Bruder kam Sulimann in Stuttgart an. Von dort aus ging es weiter nach Karlsruhe, Mannheim und schließlich nach Radolfzell. Die Eltern des 23-Jährigen konnten in den Iran fliehen, seit über einem Monat hat er nichts mehr von ihnen gehört. In seinem Heimatland arbeitete der Afghane in einer Apotheke. In Deutschland stand zunächst das Lernen der Sprache an erster Stelle. Bald folgte die Frage nach einer Ausbildung. Über die damalige Betreuerin kam der Kontakt zu Jan Vollmar, Projektleiter zur Integration junger Flüchtlinge bei der IHK, zustande. Der sogenannte Kümmerer übernahm die rechtliche Betreuung und ebnete die bürokratischen Hürden. Dank der Unterstützung konnte Sulimann seinen Wunsch, den Beruf des Kochs zu erlernen, in die Tat umsetzen.

Das ist trotz der aufgetretenen Probleme weiter möglich. Denn nach einem Gespräch traf



Ausbildung im Gasthaus Seehörnle in Gaienhofen-Horn: Ludger Ferber-Thiel mit dem jungen Afghanen Sulimann Zazai.

das Seehörnle, ein Integrationsbetrieb des Caritasverbands Konstanz, gemeinsam mit dem Lehrling die Entscheidung, die Ausbildung nicht abzubrechen, sondern an den Problemen zu arbeiten. Bisher habe der Betrieb beim Berichtsheft geholfen und dazu geraten, Rezepte zu sammeln und aufzuschreiben. In Zukunft würde man einfach mehr Unterstützung anbieten und gezielt Hilfestellung geben. „Afghanistan ist kein sicheres Herkunftsland“, argumentiert Ferber-Thiel. Dank der Anstellung sei der Aufenthaltsstatus von Sulimann Zazai gesichert, und ihm werde eine Perspektive in Deutschland geboten.

Auf Sulimann Zazai wartet eine Menge Arbeit. Um das Ausbildungsziel zu erreichen, muss er seine Deutschkenntnisse verbessern. Die Ausbildung wurde hierfür um ein halbes Jahr verlängert. Während dieser Zeit ist Sulimann von der Berufsschule freigestellt und besucht stattdessen Sprachunterricht. Nachmittags und abends arbeitet er weiterhin in der Küche. Gemeinsam mit dem Helferkreis wurde ein Wochenplan erstellt, und es wird Hilfe bei den Hausaufgaben angeboten.

Ludger Ferber-Thiel möchte andere Unternehmen dazu ermutigen, die Flüchtlingskrise

als Chance zu sehen. Vor allem die Gastronomie sei für die Integration von Jugendlichen mit interkulturellem Hintergrund besonders gut geeignet. „Die Kommunikation mit dem Kunden ist sehr hilfreich. Man wird praktisch gezwungen sich zu öffnen“, sagt er. Sulimann Zazai soll daher künftig auch im Service eingesetzt werden.

Außerdem rät der Gastronomieleiter anderen Ausbildungsbetrieben sich Zeit zu nehmen, um sich intensiv mit den Bewerbern auseinanderzusetzen und Hilfe sowie Förderprogramme in Anspruch zu nehmen. „Die Sprache ist sehr wichtig. Vielleicht kann erstmal mit einer Einstiegsqualifizierung begonnen werden“, sagt er. Die Aufgabe eines Ausbildungsbetriebes sei es, kulturelle Hintergründe zu beachten und Kompromisse zu finden. So frage er beispielsweise die Bewerber, ob sie ein Problem mit dem Umgang mit Schweinefleisch haben. **lk**

Neuer IHK-Zertifikatslehrgang

Technische Einkäufer

Die IHK bietet ab dem **18. Mai** in Schopfheim und ab dem **13. Oktober** in Konstanz den neuen Zertifikatslehrgang Technische/r Einkäufer/in IHK in vier Zweitagesblöcken an. Der Einkauf technisch anspruchsvoller Güter, Produkte, Anlagen und Dienstleistungen kann mit einigen Herausforderungen verbunden sein. Der Lehrgang vermittelt daher die technischen und

betriebswirtschaftlichen Grundlagen, die für den Einkauf solcher Waren notwendig sind. Ebenso werden Analysemethoden zur Kostensenkung, Prozessoptimierung und Lieferantenqualifizierung den Teilnehmern erläutert. Zusätzlich klärt der Dozent über die rechtlichen Aspekte des technischen Einkaufs auf. Hinzu kommen Themen wie das Verhandeln technisch komplexer Produkte oder die Nutzung und Erstellung von technischen Spezifikationen wie Anfragen, Ausschreibungen, Lasten- und Pflichtenhefte. Die Einbindung des technischen Einkaufs in Produktentwicklung, Konstruktion und Projekteinkauf wird auch thematisiert.

Nach Bestehen werden die Teilnehmer mit IHK-Zertifikaten ausgezeichnet. Es besteht die Möglichkeit, dass der Lehrgang mit EU-Mitteln gefördert wird. Der Lehrgang findet jeweils von 9 bis 17 Uhr statt – in **Schopfheim** am 18. und 19. Mai, 1., 2., 22. und 23. Juni, 6. und 7. Juli, in **Konstanz** am 13., 14., 20. und 21. Oktober, 1., 2., 15. und 16. Dezember. Der Anmeldeschluss für Schopfheim ist am 10. Mai, für Konstanz am 30. September. **Ro**

i Anmeldung und Informationen: Jeannette Roser, E-Mail: jeannette.rosen@konstanz.ihk.de, Telefon: 07622 3907-262

Forum für Führungskräfte im Kloster Hegne

Die Pyramide auf den Kopf gestellt

Die Macht gehört an die Wurzel. Dieser Satz stammt von Detlef Lohmann, geschäftsführender Gesellschafter bei Allsafe Jungfalk. Er war Gast des Forums für Führungskräfte im Kloster Hegne zum Thema „Unternehmen ohne Hierarchien, was passiert, wenn auf einmal unten oben ist?“

Das Unternehmen Allsafe Jungfalk lebt eine besondere Unternehmenskultur. Anstelle einer klassischen Hierarchie in Pyramidenform wird ein prozessorientiertes Arbeiten angestrebt. Lohmann beschreibt den Vorgang so: „Wir standen damals vor der Frage: Was passiert, wenn man die Pyramide umdreht?“ Es würde ein Kreislauf entstehen, und das sei die ideale Organisationsformel. Die breite Seite des Kreislaufs wäre dann der Kundenwunsch, der bearbeitet werden muss. Um diesen schnell erfüllen zu können, wurden die Hierarchien aufgelöst, denn „es gab zu viel Abstimmung zwischen den Abteilungen“ schildert Lohmann die damalige Situation. Ziel ist es, den Kunden zu bedienen, denn entweder sei man „lieferfähig oder nicht“. Für die Einführung eines solchen Modells gibt er einen Tipp: Es gelte der Prozessgedanke: Wer ist mein Kunde und was ist sein Bedürfnis? Weiterleiten soll vermieden werden, stattdessen soll der Satz fallen „Ich kümmere mich darum“.

Die Einführung des Systems startete bei Allsafe Jungfalk mit einem Seminarworkshop an einem Freitag und Samstag. Die entwickelten Ideen wurden am Montag darauf in die Tat umgesetzt, berichtete Lohmann. Das war zuerst mit viel Umräumen verbunden, da nun gemeinsame Büros zur schnelleren Abstimmung benötigt wurden. Auf die Frage des Moderators, dem Fachbereichsleiter Kirche und Wirtschaft bei der Erzdiözese Freiburg



Sebastian Friese, wie das neue Konzept bei den Mitarbeitern ankam, antwortet Lohmann: „sowohl als auch“.

Organisiert sei die Firma nun so, er als Chef für das Tagesgeschäft eigentlich nicht mehr gebraucht werde, so Lohmann. Aber der Betrieb ist nicht hierarchielos, sondern hierarchiearm. Bei Strategieentscheidungen ist Lohmann weiter zuständig. Im Unternehmen sei „eigentlich jeder ein normaler Sachbearbeiter“, auch die früheren Abteilungsleiter. Denn normalerweise „wird der beste Sachbearbeiter irgendwann der Abteilungsleiter“, so Lohmann. Diese sind dann eher eine Art Experte. „Der Kompetenteste in der Sache entscheidet“, ist die Grundlage. Ob es in solchen Fällen zu Selbstüberschätzung käme, beantwortet Lohmann mit einem Nein. Normalerweise würden andere Mitarbeiter eingreifen und fragen, ob diese Maßnahme

Allsafe-Jungfalk-Chef Detlef Lohmann (links) mit dem Moderator und Organisator Sebastian Friese. Das Forum für Führungskräfte wird organisiert von der Führungsakademie Baden-Württemberg und dem Fachbereich Kirche und Wirtschaft der Erzdiözese Freiburg.

wirklich notwendig oder sinnvoll sei. „Natürlich kribbelt es ab und zu einzugreifen, aber dann bleibe ich entweder im Büro oder mache einen Spaziergang“, berichtet Lohmann. Im Unternehmen gibt es zwei Leitlinien. Die erste lautet, „Wer kann, der macht“ und die zweite „Ich kann, aber ich muss nicht“. Die Angestellten dürfen unterschreiben, und durch die eigene Unterschrift verspüre man mehr Verantwortung. „Freiheit und >

- › Verantwortung sind ein Wertepaar“, erklärt Lohmann. Auf die Frage Frieses, ob dadurch Mobbing entstehen könnte, antwortete Lohmann, dass dies schon vorkommen kann, dass man in einem solchen Falle „rigoros schnell eingreifen“ müsse.

Bei den Diskussionen an den Stehtischen zwischen Vortrag und Fragerunde prüften die Besucher, ob diese Strategie auch für das eigene Unternehmen infrage kommt. Es gab den Ansatz, dass dies von der Größe des Unternehmens abhängig sei. Dem gab Lohmann Recht und erklärte, dass ab 200 Mitarbeitern „eine Zellteilung“ stattfinden müsste. Seit dem Eintritt Lohmanns in das Unternehmen stieg die Zahl der Beschäftigten von 40 auf 180, der Jahresumsatz auf 56 Millionen Euro. AI

Austausch zu Umsatzsteuerfragen

Umstellung des grünen Ausfuhrkassenzettels

Die IHK-Region Hochrhein-Bodensee weist durch die Nachbarschaft zur EU-Außengrenze zur Schweiz einige Besonderheiten auf, insbesondere beim Thema Mehrwertsteuer und Rückerstattung für Schweizer Privatleute. So stand auch die Umstellung des so genannten Grünen Ausfuhrkassenzettels in ein modernes elektronisches Verfahren auf der Agenda des Austausches von Vertretern der IHK und der Oberfinanzdirektion Karlsruhe. Sowohl Finanzpräsident Dietrich Weibach als auch Albrecht Zettler, Amtsleiter des Finanzamtes Konstanz, waren sich mit den Vertretern der IHK, Vizepräsident Stephan Schultze und Steuerausschussvorsitzender Patrick Wengert, einig, dass hier für die Zollverwaltung und die Händler eine schnell umsetzbare Lösung gefunden werden muss. Diskutiert wurde auch über die im täglichen Ablauf schwierigen Abgrenzungen zwischen möglichen und nicht möglichen Mehrwertsteuererstattungen. So kann zum Beispiel bei einer Fahrradklingel die Mehrwertsteuer nicht erstattet werden, bei einem Fahrradhelm hingegen schon. „Hier ist dringend, auch im Interesse der Händler, die letztendlich das Risiko tragen, Hilfestellung notwendig“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx. Deshalb werde an einem möglichst einfachen und übersichtlichen Merkblatt gearbeitet. Dazu werden in einer Arbeitsgruppe verschiedene aktuelle Problemfälle zusammengestellt und deren Handhabung erklärt, so der einhellige Wunsch. Bö

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

27.06.17	E-Mails und Briefe richtig schreiben	Schopfheim	99
----------	--------------------------------------	------------	----

Außenwirtschaft

11.05.17	Zollprozesse ins Managementsystem integrieren	Konstanz	270
15.05.17	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Schopfheim	270
23.05.17/21.06.17	1x1 des Imports – Grundlagen für den Einkauf	Konstanz/Schopfheim	270
30.05.17	Lieferantenerklärungen – Bedeutung, Regeln, Konsequenzen	Konstanz	270
27.06.17	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Schopfheim	270

Einkauf/Logistik

ab 18.05.17	Technische/r Einkäufer/in IHK – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.250
26.+27.06.17	Basiswissen Einkauf	Konstanz	490
29.06.17	Versorgungssicherheit in der Supply Chain durch den Einkauf	Schopfheim	270

Führung/Persönlichkeitsentwicklung

19.06.17	Langjährige Mitarbeiter motivierend führen	Konstanz	270
22.06.17	Sicheres Auftreten im Job	Schopfheim	270

Immobilienmanagement

15.05.17	Maklervertrag	Konstanz	270
23.05.17	Betriebskostenabrechnung	Konstanz	270
30. + 31.05.17	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Mietenverwaltung	Konstanz	490
21.06.17	Grundlagen der Immobilien-Finanzierung	Konstanz	270
29.+30.06.17	Grundlagen der Immobilienbewertung	Konstanz	490

Marketing und Vertrieb

09.05.17	Kommunikation mit Kunden – Souverän und professionell	Schopfheim	270
16.05.17	Online-Marketing – Erfolgreich im Netz	Konstanz	270
ab 26.06.17	E-Commerce-Manager - Zertifikatslehrgang	Konstanz	auf Anfrage

Technik

ab 08.05.17	Oberflächentechnik: Schlüsseltechnologie für Produktionsverfahren	Schopfheim	990
17.-19.05.17	Technische Dokumentationen – lesen und verstehen	Schopfheim	560

Prüfungslehrgänge

ab 12.05.17	Geprüfte/r Industriemeister/in Elektrotechnik	Bad Säckingen	4.900
ab 23.05.17	Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in	Konstanz	3.250

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

Ingenieurbüro Hampf Consult

Profis für Brücken

OFFENBURG. Jenny Göpel und Susan Friedrich kommen an Orte, an denen lange niemand war. Die beiden Bauingenieurinnen der Offenburger Hampf Consult GmbH & Co. KG untersuchen Bauwerke auf ihre Sicherheit, vor allem Brücken. Dafür nehmen sie jedes Detail genau in Augenschein, klopfen im wahrsten Sinne des Wortes alles ab, hören in den Beton hinein – auf und unter der Brücke, wo sie häufig auf Spinnen, Fledermäuse oder Tauben sowie deren Hinterlassenschaften treffen. Allzu zimperlich dürfen sie daher nicht sein. Auch nicht ängstlich, denn sie müssen hoch hinaus oder tief runter, per Hubsteiger, mit einem sogenannten Brückenuntersichtgerät oder auch mal am Seil. Alle im Team brauchen einen Lkw-, einen Hänger- und einen Arbeitsmaschinenführerschein. „Unsere Tätigkeit ist eines der letzten Abenteuer in der zivilisierten Welt“, sagt Firmenchef Klemens Hampf. Er hat seit jeher ein Faible für Brücken und schrieb schon seine Diplomarbeit darüber. Hampf ist in Bayern aufgewachsen, hat in Regensburg Bauingenieurwesen studiert und sich im Jahr 2000 mit seinem Ingenieurbüro in Offenburg selbstständig gemacht. Außer dem Hauptsitz neben der Hochschule Offenburg betreibt er Büros in Ettenheim, Stuttgart und München sowie im Schweizer Aldorf. Aktuell beschäftigt Hampf Consult 20 Mitarbeiter, 14 davon sind Frauen. Ein solche Quote ist just in dieser Branche durchaus ungewöhnlich. Sie beschert der Firma Publicity und Auszeichnungen, und es sorgt immer wieder für Verwunderung, wenn die Damen sich mit schwerem Gerät an die Arbeit machen. Dabei entspringt der hohe Frauenanteil keiner bewussten Strategie. „Ich habe einfach immer diejenigen Bewerber eingestellt, die am besten für die Tätigkeit geeignet sind“, sagt Klemens Hampf. Scheinbar liegt diese Arbeit, die sehr penibles Hinschauen erfordert, also eher Frauen.

Während normale Hochbauten wie Häuser täglich von ihren Nutzern beobachtet werden, trifft einen Brückenpfeiler nur alle paar Jahre ein prüfender Blick. Entsprechend genau müssen die Bauingenieure die Brücke untersuchen, um einschätzen und schließlich dokumentieren zu können, ob sie bis zu ihrer nächsten Prüfung durchhält oder reif für die Reparatur ist. Jeder Schaden erhält eine Nummer, wird in drei Kategorien fortlaufend benotet und bekommt so eine eigene Historie. Es geht um Schwingung und Witterung, um die Art der Nutzung, um Fern- und Lastverkehr, um jeweilige Besonderheiten und am Ende auch um das richtige Bauchgefühl. „Das ist schon eine große Verantwortung“, sagt Susan Friedrich. Über eine durchschnittliche Straße fahren 10.000 Fahrzeuge täglich, somit mehrere Millionen jährlich. Bei Autobahnen nochmals deutlich mehr.

Brückenprüfungen sind hierzulande per Norm geregelt. Die DIN 1076 schreibt die Intervalle vor: jährlich eine Sicht-, alle sechs Jahre

» Eines der letzten Abenteuer in einer zivilisierten Welt «

eine Hauptprüfung sowie zwischendrin eine sogenannte einfache Prüfung. Bei schätzungsweise 120.000 Brücken bundesweit gibt es also einiges zu tun. „Die meisten Brücken nehmen Autofahrer gar nicht wahr“, weiß Hampf. „Die bemerkt man erst, wenn man drunter ist.“ Nur wenige andere Ingenieurbüros in Deutschland sind derart spezialisiert wie seines. Die Offenburger sind richtige Brückenprofis, etwa 80 Prozent ihres Umsatzes erzielen sie mit der Prüfung und Instandsetzungsplanung von Brücken, rund 1.300 pro Jahr nehmen sie unter die Lupe, hauptsächlich in Baden-Württemberg, aber auch in allen anderen Teilen Deutschlands sowie in Österreich und der Schweiz. Hampf Consult ist innovativ auf dem Gebiet, hat schon mehrere Geräte selbst entwickelt. Beispielsweise einen „Kippspaltmesser“, der es erstmalig ermöglicht, große Brückenlager, gewissermaßen die Bandscheiben von Brücken, auf den hundertstel Millimeter genau zu messen und damit ihren Zustand nachzuweisen.



Im Einsatz: Die Bauingenieurinnen des Offenburger Ingenieurbüros Hampf Consult, Jenny Göpel (links) und Susan Friedrich, klopfen eine Brücke ab.



Wenn die Hampf-Ingenieure nicht an, auf oder unter Brücken unterwegs sind, begutachten sie andere Bauwerke wie Lärmschutzwände, Verwaltungsgebäude oder Industriehallen. Auf ihrer Referenzliste stehen beispielsweise der Frankfurter Flughafen, der Deutsche Bundestag und die Deutsche Telekom mit diversen Fernsehtürmen. Auftraggeber sind natürlich häufig die öffentliche Hand oder Organisationen wie der ADAC, für den Hampf Consult 2014 bundesweit Brücken testete. Künftig will man zudem private Unternehmen gezielter ansprechen, auf deren Firmengeländen schließlich auch ausreichend Prüfbares ist. „Mit Umbauten kann man viel Geld sparen“, sagt Klemens Hampf. Und sein Team hätte ausreichend Erfahrung, bei laufendem Betrieb Instand zu setzen. Alles, was mit Gebäuden, Fortbewegung und der Entwicklung von Infrastruktur zu tun hat, sieht er als seine Kernkompetenz. Für den vollkommenen Neubau von Brücken und anderen Tief-

bauten gibt es keinen wirklichen Markt, auch wenn die Töpfe für Verkehrsprojekte aktuell wieder besser gefüllt sind. Die Instandsetzung indes ist ein Dauerbrenner und ein Zukunftsthema – das zeigen auch die Zahlen des auf Prüfung und Sanierungsplanung spezialisierten Offenburger Ingenieurbüros. Der Umsatz hat sich stetig nach oben entwickelt, die jährlichen Zuwachsraten liegen im zweistelligen Bereich. Und der Chef geht davon aus, dass seine Firma weiter wachsen wird. „Die Brücken samt Schäden sind ja da“, sagt Klemens Hampf.

Bezüglich der Häufigkeit der Prüfungen sieht er gleichermaßen wie die ganze Branche generell Handlungsbedarf. Denn die zuvor erwähnte DIN-Norm, die die Intervalle für Brückenprüfungen festlegt, basiert auf einer Richtlinie aus dem Jahr 1930 – damals gab es noch nicht mal Autobahnen und weniger als ein Hundertstel so viele Kraftfahrzeuge wie heute. **kat**

SIMEON Medical setzt 20 Millionen Euro um Neue Tochter im Libanon

TUTTLINGEN. SIMEON Medical, Hersteller von LED-Leuchten für Operations- und Untersuchungsräume mit Hauptsitz in Tuttlingen, hat die Tochtergesellschaft „S.I.M.E.O.N. Medical MEA SAL“ in Beirut (Libanon) gegründet. Das Unternehmen hat bereits Vertretungen in China, Malaysia, Indien und den USA, die das Vertriebsnetz in über 80 Märkten betreuen. Ziel ist es, sich als Marktführer im arabischen sowie afrikanischen Raum zu etablieren. Neben den LED-Operations- und Untersuchungsleuchten, bei denen das Unternehmen nach eigenen Angaben weltweit zu den Top-Herstellern gehört, bietet SIMEON Deckenversorgungseinheiten an, die für eine ergonomische Arbeitsplatzlösung sorgen. Die 100 Mitarbeiter erzielten 2016 einen Umsatz von 20 Millionen Euro. Im Vorjahr waren es fünf Millionen mehr. Grund für den Rückgang ist laut Geschäftsführer Markus Keussen die Änderung des Vertriebsmodells. Der Verkauf der Eigenmarke wurde gesteigert, der von sogenannten OEM-Produkten, die das Unternehmen unter anderen Namen vertreibt, dagegen zurückgegangen. „Wir planen mittelfristig wieder eine Volumensteigerung“, so Keussen. Dazu diene die Ausweitung der Vertriebsstruktur. **sum**

PVS-MEFA Reiss baut in Radolfzell Neuer Firmensitz

RADOLFZELL. Die Privatärztliche Verrechnungsstelle PVS-MEFA Reiss GmbH verlegt ihren Sitz nach Radolfzell. Bislang ist die 1985 gegründete Firma in Singen beheimatet. Das Unternehmen hat die denkmalgeschützte Villa Clara, die neben dem Krankenhaus Radolfzell in der Strandbadstraße liegt, erworben und will sie nun behutsam renovieren und überbauen (siehe Grafik). In Alt- und Neubau sollen zusammen circa 1.700 Quadratmeter Bürofläche sowie eine Wohnung entstehen. Michael Reiss, der das Unternehmen seit 2002 gemeinsam mit seinem Bruder, dem Firmengründer Manfred Reiss, leitet, rechnet inklusive Kauf und Abriss mit Gesamtkosten von rund sechs Millionen Euro brutto für den gewerblichen Teil. Die Arbeiten starteten vergangenes Jahr mit dem Rückbau eines Gebäudes. Dieses Jahr folgen die Sanierung der Villa und der Neubau. Der Umzug der PVS-MEFA Reiss GmbH ist im zweiten Quartal 2018 geplant. Das Unternehmen hat 80 Mitarbeiter, 63 davon am bisherigen Firmensitz in Singen. Die anderen arbeiten in Niederlassungen in Köln und Minden. Allein im Jahr 2016 wurden 16 neue Stellen geschaffen. Die Firma gehört nach eigenen Angaben zu den führenden Privatärztlichen Verrechnungsstellen Deutschlands. Michael Reiss rechnet mit einem Umsatz von knapp elf Millionen Euro in diesem Jahr. 2016 waren es zehn Millionen. In den vergangenen Jahren ist die PVS-MEFA Reiss GmbH laut Reiss stets um zehn bis zwölf Prozent gewachsen. **mae**



So soll der neue Firmensitz der PVS-MEFA Reiss GmbH einmal aussehen.

Kreissparkasse Rottweil „Mit weniger Mitarbeitern mehr bewegt“

ROTTWEIL. Die Sparkasse hat nach Worten ihres Vorstandsvorsitzenden Matthäus Reiser, der zusammen mit seinem Stellvertreter Roland Eckhardt und dem Vorstandsmitglied Christian Kinzel den Geschäftsbericht für 2016 vor der Presse vorstellte, in allen wichtigen Geschäftsfeldern gute Ergebnisse erzielt. Die Bilanzsumme stieg um 8,1 Prozent auf 2,75 Milliarden Euro. Die Kundeneinlagen nahmen um 5,7 Prozent auf 1,988 Milliarden Euro zu. Besonders deutlich haben sich dabei die Einlagen von Firmenkunden mit einem Wachstum von 10,7 Prozent entwickelt.

Die Nachfrage nach Wertpapieren war stark ausgeprägt, und so belief sich der Wert der Kundendepots Ende 2016 auf 568 Millionen Euro gegenüber 532 Millionen Euro zum Vorjahresende. Die Kundenkredite stiegen um 4,6 Prozent auf 1,527 Milliarden Euro. Die Neuausleihungen erreichten 341 Millionen Euro (Vorjahr 340 Millionen), darunter waren Baudarlehen an Private von 138 Millionen Euro (Vorjahr 113 Millionen).

Trotz eines schwierigen Marktumfelds (Niedrigstzinsphase) ist es der Sparkasse gelungen, ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 24,9 Millionen Euro zu erreichen, das waren 2,5 Millionen weniger als im Vorjahr. Damit war Reiser zufrieden: Das Zinsergebnis sei weniger gesunken, und das Provisionsergebnis sei besser ausgefallen als ursprünglich angenommen. Der Aufwand ist leicht gesunken. Dies lag auch daran, dass die Zahl der Mitarbeiter von 533 auf 502 zurückging. Reiser: „Wir haben mit weniger Mitarbeitern mehr bewegt.“ 65 Prozent der Beschäftigten der Sparkasse sind übrigens Frauen. Die Kostenertragsrelation lag mit 60,3 Prozent zwar etwas schlechter als im Vorjahr (58,2 Prozent), bewegt sich aber über dem Banddurchschnitt. Die Gesamtkapitalquote (Risikoaktiva gegenüber Eigenkapital) beläuft sich auf 18,5 Prozent (Vorjahr 18,7 Prozent), die Kernkapitalquote auf 17,5 Prozent (17,6 Prozent).

Von institutionellen und Unternehmenskunden (nicht von Privaten), die mehr als eine Million Einlagen bei der Sparkasse halten, wird man künftig ein Verwahrentgelt von 0,4 Prozent (das entspricht dem EZB-Zinssatz) verlangen. **orn**



Blick in das neue Produktionsgebäude von ARaymond.

ARaymond investiert 55 Millionen Euro in Weil am Rhein

Automobilzulieferer weiht neues Werk ein

WEIL AM RHEIN. Die ARaymond GmbH & Co. KG mit Verwaltungssitz in Lörrach und zwei Produktionsstandorten in Weil am Rhein und Eschbach-Bremgarten hat am Standort Weil einen Erweiterungsbau eingeweiht, in dem die Metallvorfertigung untergebracht ist. Auf einer Grundstücksfläche von 43.000 Quadratmetern – benachbart den bisherigen Firmengebäuden – entstand ein Produktionsgebäude mit dazugehörigem Rohmateriallager, Bürobereich und Kantine. Insgesamt ist der Bau 28.200 Quadratmeter groß.

ARaymond investierte 55 Millionen Euro, davon 41 Millionen für das Gebäude und 14 Millionen für Anlagen, Betriebsausstattung und Peripherie. Circa 350 Mitarbeiter zogen vom bisherigen Standort in Lörrach in das neue Gebäude um. Die Produktionsfläche dort ist in zwei große Fertigungsbereiche mit jeweils 10.000 Quadratmetern unterteilt, in denen alle Stanz-/Biegemaschinen modular angeordnet sind. Da pro Halle nur sechs beziehungsweise acht Stützen vorhanden sind, hat die Fertigung nahezu ungehinderte Platzverhältnisse. Alle Maschinen wurden mit Schallschutzkabinen ausgestattet, die

einzelnen be- und entlüftet werden, was ein aufwendiges Lüftungs- und Energiekonzept notwendig machte. Die Wärmeenergie der Maschinen wird rückgewonnen und im Winter zum Heizen verwendet. Das Sprinklerbecken dient tagsüber zur Unterstützung der Gebäudekühlung. Dabei werden in den effizienten Nachtstunden die Kälteanlagen zugeschaltet, um die Wassertemperatur im Sprinklertank abzusenken. Insgesamt sind die gesetzlichen Werte nach der Energieeinsparverordnung um mehr als 20 Prozent unterschritten worden. Das Gebäude hat nach dem amerikanischen Zertifizierungsverfahren LEED die Goldzertifizierung für seine Nachhaltigkeit erhalten. Bemerkenswert ist auch die zentrale Stanzabfallentsorgung, die manuelle Tätigkeiten mit den schweren und scharfkantigen Stanzabfällen auf ein Minimum reduziert.

Die ARaymond GmbH & Co. KG ist mit 1.700 Mitarbeitern die größte Ländergesellschaft des französischen Automobilzulieferers ARaymond, der auf vier Kontinenten in 25 Produktionsstandorten sowie elf Forschungs- und Entwicklungszentren mehr als 6.000

Mitarbeiter beschäftigt. Das in Frankreich (Grenoble) gegründete Familienunternehmen befindet sich nach wie vor in der Hand der Gründerfamilie und wird in fünfter Generation von Antoine Raymond geleitet. Geschäftsführer des deutschen Unternehmens ist Jürgen Trefzer. ARaymond entwickelt und fertigt vor allem Spezialbefestigungselemente aus Metall und Kunststoff. Sie finden vorwiegend in Autos Verwendung, beispielsweise in der Innen- und Außenverkleidung, im Antriebssystem, beim Verlegen von elektrischen Leitungen im Wärmemanagement sowie im Fluidhandling. Die Automobilindustrie benötigt hauptsächlich maßgeschneiderte Lösungen. Jede dieser Befestigungen, so ARaymond, stellt eine technologische Herausforderung dar – egal ob es um Blechmuttern, Rohr- und Leitungshalter, Kabelbänder, Kabelhalter und Kabelkanäle, Metallbrackets, Kopfairbagklammern, Unterbodenspoiler, Schnellkupplungen, Scheibenwaschdüsen oder Dachklappen geht. Die ARaymond-Gruppe erzielt einen Umsatz von 1,1 Milliarden Euro, davon werden 274 Millionen Euro (2016) von der deutschen Tochter generiert. **upl**



Frei Lacke baut seine Produktion in Döggingen aus

Erweiterung mit System

DÖGGINGEN. Aus der Luft betrachtet nimmt das Firmengelände der Emil Frei GmbH & Co. KG einen guten Teil Döggingens ein. Der Lackproduzent ist eng mit dem Dorf, das seit 1971 zu Bräunlingen gehört, verbunden. Hier am Hauptsitz wird seit Februar wieder gebaut, um die Abläufe zu optimieren, die Arbeitsplätze zu verbessern, den Ressourcenverbrauch zu schmälern und so die ganze Produktion effizienter zu gestalten. Die Investition umfasst mehrere Bauabschnitte und eine Gesamtsumme im zweistelligen Millionenbereich. In der ersten Phase entsteht eine neue Pulverlackproduktion samt Logistikzentrum mit einer Bruttofläche von fast 12.000 Quadratmetern. Wenn diese laut Plan Mitte kommenden Jahres fertig ist, werden die dann freien Gebäude in zwei bis drei weiteren Stufen umgebaut und -genutzt. Voraussichtlich im Lauf des Jahres 2021 soll dieser Masterplan abgeschlossen sein, 2026 will Frei Lacke dann hundertjähriges Bestehen feiern.

1926 gründete Emil Frei einen Farbenhandel gegenüber dem Dögginger Bahnhof und begann bald darauf mit der eigenen Produktion von Lacken. Das alte Firmengebäude steht noch heute original da, umringt von zahlreichen Anbauten. Im Lauf der Jahrzehnte ist das Unternehmen stark gewachsen und hat sich immer weiter zum Spezialisten für Systemlacke entwickelt. Am rund 50.000 Quadratmeter großen Hauptsitz in Döggingen arbeiten

mittlerweile 520 Männer und Frauen. Seit 1992 die Sparte Dispersionsfarbe verkauft wurde, werden hier ausschließlich Industrielacke entwickelt und produziert, die nicht über den Handel, sondern nur direkt an die internationalen Industriekunden verkauft werden. Das sind vor allem Hersteller von Fahrzeugen und Rädern, von Bau- und Sanitärprodukten, Lagertechnik oder Funktionsmöbeln, zudem Maschinen- und Apparatebauer sowie Lohnbeschichter. „Wir haben uns auf spezielle Sektoren spezialisiert und schauen, dass wir in unseren fokussierten Branchen ordentliche Marktanteile haben“, erklärt Rainer Frei, der das Familienunternehmen seit 13 Jahren zusammen mit seinem Cousin Hans-Peter Frei in dritter Generation leitet.

So hält man sich beispielsweise aus dem Massengeschäft der Pkw-Karosserielacke heraus und beliefert dagegen Hersteller von Baggern oder Traktoren mit Systemlacken. Das „System“ funktioniert sowohl vertikal – das heißt, mehrere in Schichten aufgetragene Lacke ergeben zusammen die gewünschte Funktion – als auch horizontal, was bedeutet, dass unterschiedliche Lacke für die Beschichtung verschiedener Bauteile eines Produkts trotz anderer Untergründe einheitlich aussehen. „Das ist eine große Herausforderung, aber wir glauben, das können wir besser als andere“, sagt Hans-Peter Frei. Die Zahlen bestätigen dies: Der Umsatz steigt jährlich kontinuierlich und lag zuletzt

bei rund 132 Millionen Euro. Über 40 Prozent davon erzielt Frei Lacke im Export. Dafür betreiben die Schwarzwälder Vertriebsstandorte in Schweden, England, Russland sowie China und versorgen über Außendienstler, Beteiligungen oder Vertriebspartner nahezu alle Teile der Welt.

Im Hinblick auf das 100. Jubiläum haben Rainer und Hans-Peter Frei zusammen mit ihren Mitarbeitern eine „Langfristpositionierung 2026“ formuliert. Diese enthält 13 Themenschwerpunkte, die sich in drei wesentliche Strategien bündeln lassen. Im Mittelpunkt steht natürlich die Kundenzufriedenheit, genauso wichtig sind aber die Mitarbeiter und die Umwelt. Diese soziale Verantwortung geht einher mit ökonomischer Motivation, denn eine umweltverträgliche Produktion ist langfristig günstiger, und ein gutes Arbeitsklima sichert dem Unternehmen ein gutes Image und damit gute Mitarbeiter. Deshalb ist Frei Lacke bereits seit 1996 mit dem europäischen Umweltmanagement EMAS zertifiziert und betreibt „einen Riesenaufwand“ (Rainer Frei) für seine Marke als Arbeitgeber, neudeutsch: Employer Branding. „Es ist unser Anspruch Vorbild zu sein – sowohl in der Branche, als auch in der Region“, sagt Hans-Peter Frei. Den sorgsam Umgang mit der Umwelt schuldet das Unternehmen schließlich auch seinem Heimatort. Denn direkt neben den Produktionsgebäuden in Döggingen grasen auch heute noch Kühe. **kat**

KURZ NOTIERT

Mit dem Frühlingsbeginn sind auch die Freizeitdestinationen in der Region in die Saison gestartet: Um vom Wetter unabhängiger zu sein, hat der **Steinwasen Park** in Oberried vor allem in den Indoor-Bereich investiert und „Luxis Kinderland“ (Bild) eröffnet. Auf über 1.000 Quadratmetern gibt es 36 verschiedene Angebote für Kinder von 2 bis 14 Jahren. Zur vergangenen Skisaison wurde zudem das rustikale Selbstbedienungsrestaurant namens Gletscherstüble eingeweiht. Die Investitionen und andere Zahlen nennt der Tier- und Freizeitpark, der zu den **Freizeitbetrieben Braun** gehört, nicht. Isabel Braun, die Enkelin des Firmengründers Adolf Braun, die das Unternehmen seit Mitte 2015 leitet, berichtet von jährlich steigenden Besucherzahlen und einem guten Verlauf der vergangenen Saison. Die letzten Besucherzahlen gibt es aus dem Jahr 2013, als Schätzungen zufolge rund 200.000 Gäste in den Park mit seinem großen Wildgehege kamen.



Der Betreiber des Steinwasen Parks, die Familie Braun, hat außerdem den **Schwarzwaldpark** in Löffingen übernommen. Im April wurde der Wild- und Freizeitpark renoviert. Dort gibt es in einer über 40 Hektar großen Wald- und Wiesenlandschaft verschiedene Wildtiere, Fahrgeschäfte und einen Indoor-Spielplatz. Voraussichtlich ab Herbst sollen hier auch die Tiger und Löwen des Raubtiertrainers Christian Walliser in einem großen Gehege zu sehen sein.



Die Natur unter einem überraschend anderen Blickwinkel zu präsentieren – das ist ein Anliegen der **Insel Mainau** in diesem Jahr. Unter dem Motto „(Insel x Palme)? – Zahlenspiel und Farbenplus“ sollen die Besucher „die enge Verbindung zwischen Natur und Mathematik unter den verschiedensten Aspekten“ kennenlernen, wie es in der Pressemitteilung heißt. Beim Rundgang

durch Park und Gärten werde auf mathematische Zusammenhänge und geometrische Formen in der Natur hingewiesen. 1,2 Millionen Besucher erwartet die **Mainau GmbH** in diesem Jahr. So viele kamen auch in der vergangenen Saison. Die Geschäfts- und Investitions-

zahlen für 2016 nennt das Unternehmen im Laufe des Jahres. 2015 wurden 27,9 Millionen Euro umgesetzt. 2016 wurden unter anderem das Schmetterlingshaus erneuert, dieses Jahr wird das Palmenhaus saniert. Außerdem werden zwei barrierefreie Toiletten- und Sanitätsräume eingerichtet. Das Land fördert sie mit 8.000 Euro.

Auch der **Europa-Park** in Rust will in der neuen Saison die Zahlen des vergangenen Jahres erreichen. Pressesprecher Jakob Wahl hofft wieder auf mehr als 5,5 Millionen Besucher. Dies sagte er auf der Pressekonferenz zur Saisonöffnung. Bis Anfang Juni ist die Eröffnung der neuesten Attraktion geplant: Im **Voletarium** (Bild) wird das Fliegen simuliert, dabei werden reale Luftaufnahmen aus



verschiedenen europäischen Ländern gezeigt. Anliegen von Geschäftsführer Michael Mack ist es, die Geschichte des Erstflugs und das Gefühl des Fliegens zu vermitteln. Das Voletarium ist die größte Einzelinvestition in der Firmengeschichte in ein Fahrgeschäft. Zahlen nannte das Unternehmen nicht. Insgesamt sind dieses Jahr Investitionen im zweistelligen Millionenbereich geplant (wir berichteten). Der Europa-Park hat auf 95 Hektar circa 100 Attraktionen. Rund 3.500 Mitarbeiter sind beschäftigt, darunter 250 Artisten.

Auf dem Bodensee sind wieder die Schiffe der **Vereinigten Schifffahrtsunternehmen für den Bodensee und Rhein (VSU)** unterwegs. Bei der Pressekonferenz zum Saisonstart zog das Unternehmen eine positive Bilanz des vergangenen Jahres. Fast 3,8 Millionen Fahrgäste kamen an Bord der weißen Flotte, das waren 2,8 Prozent mehr im Vergleich zur Saison 2015. Obwohl der Saisonstart wegen anhaltenden Regens und Hochwassers durchwachsen war, sorgte ein freundlicher Altweibersommer dafür, dass alle Schifffahrtsunternehmen ein Fahrgastplus verzeichneten, hieß es. Nun fahren die Schiffe wieder bis in den Oktober hinein nach festem Fahrplan von Schaffhausen bis Kreuzlingen, von Konstanz nach Überlingen, von Meersburg nach Lindau und von Romanshorn bis Bregenz. Außerdem werden beispielsweise Fahrten zu den Bregenzer Festspielen angeboten.



KURZ NOTIERT



Die **Seywald Boden & Raumdesign GmbH** aus Nimbura hat einen „Showroom“ in Kirchzarten eröffnet (Bild). In dem historischen Gebäude in der Kirchzartener Fußgängerzone berät der Raumausstatter nun Kunden aus dem Dreisamtal beispielweise zu Bodenbelägen, Gardinen oder Sonnenschutz. Seywald hat den Umbau des knapp 100 Quadratmeter großen Ladens in dem 1742 erbauten Haus zusammen mit der Firma Homemate Interior Design und dem Malermeister Jakob Schweizer realisiert und teilt ihn sich mit den beiden Partnern. Es gibt keine festen Öffnungszeiten, sondern vereinbarte Beratungstermine. Seywald Boden & Raumdesign gehört seit 2015 zur Beteiligungsgesellschaft Südwest Fachbetriebe und ist seither kräftig gewachsen: Die Zahl der Mitarbeiter stieg von 8 auf 25. Drei Fachkräfte kamen jüngst von der Kirchzartener Firma „Raum³ Gremelsbacher“, die im Sommer 2016 aufgegeben hatte. Auch diese Lücke soll der neue Showroom nun füllen.

Die Firma **Trendlicht** in Freiburg ist zehn Jahre alt geworden. Anne Grether hatte ihre Geschäftsidee – ein Leuchtenfachgeschäft mit Lichtplanungsbüro – vor zehn Jahren in Bayern, als sie mit einem Internetshop für LED-Produkte begann. Vor vier Jahren erweiterte sie die Firma dann um ein Leuchtenfachgeschäft mit Ausstellung auf 200 Quadratmetern in Herdern. Grether richtet sich mit ihrem Angebot an Privat- und Gewerbekunden. Der Service reicht von Lichtplanung und Warenabwicklung bis hin zur Montage durch einen Partnerbetrieb. Neuerdings können Kunden Wohnraumvisualisierungen auch mithilfe einer Virtual-Reality-Brille erleben.

Shell-Autohof und Europa-Park-Rasthof
Neue Waschanlagen für 300.000 Euro

HERBOLZHEIM/KAPPEL-GRAFENHAUSEN. Die K.-H. Schneider GmbH hat rund 300.000 Euro in zwei Autowaschanlagen investiert. Die sogenannten Portalwaschanlagen „WashTec SoftCare2 Pro“ beim Shell-Autohof in Kappel-Grafenhausen und beim Europa-Park Rasthof in Herbolzheim erfüllen laut einer Pressemitteilung hohe Anforderungen in Sachen Service, Qualität sowie Umweltbewusstsein und überzeugen sowohl hinsichtlich der Waschqualität und Geschwindigkeit als auch beim Bedienkomfort und Design.

Die Firma K.-H. Schneider betreibt zwei Autohöfe, zwei Hotels und mehrere Restaurants an der A5 zwischen Offenburg und Freiburg. Firmengründer Karl-Heinz Schneider, der seit 1977 im Tankstel-

lengeschäft tätig ist, betreibt seit 1986 den Shell-Autohof in Kappel-Grafenhausen und seit 1996 den Europa-Park-Rasthof in Herbolzheim. Zudem leitet er zusammen mit seinen Söhnen Maik-Thorsten und Dirk-Jens Schneider das Euro-Hotel in Kappel-Grafenhausen und das Highway-Hotel in Herbolzheim. Dirk-Jens Schneider ist überdies Lizenznehmer für die Burger-King-Restaurants. An all diesen Standorten beschäftigt das Familienunternehmen mittlerweile insgesamt rund 200 Mitarbeiter. Zum 25. Jubiläum 2011 war der Shell-Autohof Kappel-Grafenhausen für rund 2,5 Millionen Euro komplett neu gebaut worden. **ine**



PSD Bank Region Freiburg
Kerngeschäft geht zurück

FREIBURG. Ein Zuwachs bei den Einlagen, ein Rückgang bei den Krediten – von dieser Entwicklung in der Region Freiburg berichtete die PSD Bank Rhein Neckar Saar anlässlich ihrer Bilanzpressenkonferenz. Die Genossenschaftsbank mit Firmensitz in Stuttgart sowie Geschäftsstellen in Freiburg und Saarbrücken betreut ausschließlich Privatkunden. Ihr Kerngeschäftsfeld ist die private Baufinanzierung. Die Region Freiburg hatte vergangenes Jahr am Einlagengeschäft der Gesamtbank (1,584 Milliarden Euro) einen Anteil von 16 Prozent und verbuchte im ein Plus von 2,4 Prozent gegenüber 2015. Das ist der beste Wert im Vergleich der Regionen. Beim Kreditgeschäft war Freiburg 2016 dagegen Schlusslicht. Dieses hatte einen Anteil von 21,9 Prozent am gesamten Kreditgeschäft der Bank (1,395 Milliarden Euro) und ging um 1,8 Prozent zurück. Fehlende Objekte und „exorbitant gestiegene Preise“ wurden als Gründe genannt. Die PSD Bank beschäftigt in Freiburg 24 Mitarbeiter. Diese betreuen rund 27.000 Kunden in einem Radius von circa 50 Kilometern. **mae**

Volksbank in der Ortenau

Gut zusammengewachsen

OFFENBURG. Neun Jahre liegt die Finanzmarktkrise nun bereits zurück, doch ihre Auswirkungen spüren die Geldinstitute unverändert. „Die Rahmenbedingungen haben sich eher noch verschärft“, sagte Markus Dauber, Vorstandsvorsitzender der Volksbank in der Ortenau, Ende März bei der Bilanzpressekonferenz in Offenburg. „Das Umfeld war, ist und bleibt herausfordernd.“ Angesichts von anhaltender Niedrigzinsphase, Regulatorik, Wettbewerb und sich veränderndem Kundenverhalten sei „die Zeit von Schönwetterkapitänen“ vorbei, es brauche Entscheider und Strategien. Eine Strategie seines Hauses war die Fusion vergangenes Jahr. Im Sommer 2016 hatten die Volksbanken Offenburg und Achern beschlossen, sich rückwirkend zum Jahresbeginn zur Volksbank in der Ortenau zusammenzutun. „Zusammenwachsen, um zusammen zu wachsen“ lautete das Motto, und das sei gelungen, sagte Dauber. Mit einer Bilanzsumme von 2,626 Milliarden Euro (2015: 2,701 Milliarden), einem Kreditvolumen von 1,950 Milliarden Euro (2015: 1,786 Milliarden) und Kundeneinlagen in Höhe von 1,951 Milliarden Euro (2015: 2,119 Milliarden Euro) ist die Volksbank in der Ortenau nun die größte zwischen Mannheim und Freiburg sowie eine der fünf größten in Baden-Württemberg.

Eine weitere Strategie der Volksbank ist es, im Kreditgeschäft zu wachsen, und auch das ist vergangenes Jahr gelungen – vor allem die private Wohnbaufinanzierung legte kräftig zu (plus 18 Prozent auf 905 Millionen Euro). Man wachse bei privaten Krediten deutlich stärker als die Branche, berichtete Dauber und erklärte die Strategie damit, dass die Volksbank dieses Wachstum über den Abbau von Eigenanlagen, die gering oder sogar negativ verzinst waren, finanziere. „Damit setzen wir konsequent unsere Strategie ‚Mehr Kundengeschäft in die Bilanz‘ weiter um“, sagte



der Volksbankchef. In den vergangenen fünf Jahren steigerte man den Anteil des Kundenkreditgeschäfts an der Bilanzsumme von 55 auf 74 Prozent.

Ein Schönheitsfehler in der Bilanz: Das Betriebsergebnis wurde vergangenes Jahr von den Kosten der Fusion um 5,4 Prozent auf 21,1 Millionen Euro gedrückt. Für das laufende Jahr rechnet Dauber aber wieder mit einem steigenden Ergebnis. Dazu sollen weiteres Wachstum und auch Synergieeffekte beitragen. So ist beispielsweise die Zahl der Mitarbeiter innerhalb des vergangenen Jahres bereits um 40 auf nun 507 gesunken. Die Zahl der Filialen reduziert sich 2017 um 3 auf dann 36, und das sei „noch nicht das Ende der Fahnenstange“, sagte Dauber. **kat**

Wachsen und gleichzeitig Kosten sparen: Das ist Teil der Strategie der Volksbank in der Ortenau mit Hauptsitz in Offenburg (Bild), die jüngst ihre erste Bilanz präsentierte.

Hund Möbelwerke legen deutlich zu Ansprüche an Arbeitsplätze steigen

BIBERACH. Die Unternehmensgruppe Hund Möbelwerke hat ihren Umsatz 2016 um rund acht Prozent auf knapp 25 Millionen Euro gesteigert. Damit legte der Büromöbelhersteller aus Biberach stärker zu als der Branchendurchschnitt (plus fünf Prozent). Auch der Auftragseingang im laufenden Jahr stimmt für den weiteren Verlauf optimistisch, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens. Das erfolgreiche Geschäftsjahr 2016 sehen die Firmenchefs André und Hendrik Hund auch als Bestätigung ihrer Strategie „Arbeit neu denken“. Demzufolge werden Mitarbeiter zwar weiterhin an persönlichen Arbeitsplätzen tätig sein, die Ansprüche an deren Einrichtung aber steigen. Die stärker auf abteilungsübergreifende Vernetzung ausgelegte Arbeitsweise setze Investitionen in die entsprechende Ausstattung voraus. So müssen beispielsweise die vielen Kabel an Tischen oder Schränken untergebracht werden. Und die Qualität der Raumlösungen habe „Rückkoppelungen auf die Arbeitgebermarke“, meint Hendrik Hund, der optimistisch ist, im laufenden Jahr wieder ein ähnlich hohes Wachstum zu erzielen.

Die Hund Möbelwerke haben ihren Hauptsitz im badischen Biberach, wo die Vorfertigung angesiedelt ist. Die Montage erfolgt im fränkischen Sulzdorf; die Verwaltung verteilt sich auf die beiden Standorte. Insgesamt beschäftigt die Gruppe knapp 140 Mitarbeiter, je die Hälfte in Biberach und Sulzdorf. Die Kunden sind überwiegend Fachhändler, nur vereinzelt beliefert man große Abnehmer aus der Verwaltung oder Industrie auch direkt. Der Exportanteil beträgt circa zwölf Prozent, wobei er sich auf die Nachbarländer Schweiz, Österreich, Frankreich, Benelux sowie auf Liechtenstein und Italien konzentriert.



Ein „Präsentationsmodul“ aus dem Hause Hund.

Integrierte Patientenversorgung gut entwickelt Mediclin wächst weiter

OFFENBURG. Wie Volker Hippler, Vorstandsvorsitzender der Mediclin AG, und Jens Breuer, Finanzvorstand des Unternehmens, Ende März bekanntgaben, hat sich der bundesweit tätige Klinikbetreiber 2016 gut entwickelt. Der Konzernumsatz stieg um 4,5 Prozent auf 580,3 Millionen Euro, das Konzernbetriebsergebnis von 23,6 Millionen Euro (2015) auf 24 Millionen Euro. Während der vergangenen Jahre wurden sowohl Kapazitäten erweitert, als auch bestehende Kapazitäten umgewidmet. Mediclin betreibt 34 Kliniken, 7 Pflegeeinrichtungen und 8 medizinische Versorgungszentren in 11 Bundesländern, verfügt über eine Gesamtkapazität von knapp 8.100 Betten und beschäftigt 9.300 Mitarbeiter. Schwerpunkte sind die Neurologie, die Kardiologie, die Orthopädie sowie psychosomatische und psychiatrische Erkrankungen. Wie Ulf Ludwig, Vorstand für die Geschäftsbereiche Rehabilitation und Pflege, ausführte, nutzt Mediclin die Vorteile, die sich aus einer engen Zusammenarbeit zwischen Akutmedizin und Rehabilitation (integrierte Versorgung) ergeben. Die Kliniken, die neben ihrem rehabilitativen Angebot zusätzlich medizinische Leistungen der Akutneurologie und Akutpsychosomatik anbieten, haben sich gut entwickelt. Das Segment Postakut erzielte Umsätze von 351 (Vorjahr 331) Millionen Euro, das Segment Akut erreichte 211 Millionen Euro (nach 207 Millionen Euro). Das Geschäftsfeld Pflege schließlich erzielte 14,7 Millionen Euro Umsatz (14,1 Millionen). Die Eigenkapitalquote der Mediclin AG beläuft sich auf 52,3 Prozent, die liquiden Mittel auf 41,6 Millionen Euro. Die Investitionen ins Anlagevermögen erreichten 28,1 Millionen Euro (27 Millionen Euro). Für das Geschäftsjahr 2017 geht der Vorstand von einem Umsatzanstieg wiederum von vier bis fünf Prozent und einem leicht höheren Konzern-Betriebsergebnis aus. Mediclin ist ein Unternehmen der Asklepios-Gruppe. **upl**

Freudenberg in Neuenburg und Oberwihl Weniger Mitarbeiter

WEINHEIM/NEUEBURG/OBERWIHL. Der Weinheimer Technologiekonzern Freudenberg ist in Neuenburg mit Freudenberg Performance Materials, Vibracoustic und einem Team von Freudenberg Service tätig. Bei Freudenberg Performance Materials zeigte sich die Auftragslage im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 für Nassvliese gegenüber dem Vorjahr verbessert, so eine Pressemeldung. Die Produktionsmenge wurde leicht erhöht. Der Ausblick für 2017 ist positiv. Das Nass-Vliesstoff-Werk in Neuenburg liefert Produkte für eine Vielzahl von industriellen Anwendungen beispielsweise in der Akustik, für glasfaserverstärkte Kunststoffprodukte, die Filtration sowie für die Schuh-, Leder- und Bekleidungsindustrie. Das Vibracoustic-Werk in Neuenburg ist zur „focused factory“ für die Produktgruppen Torsionsschwingungsdämpfer sowie Isolatoren und Tilger geworden. Sie finden in der Automobilindustrie Anwendung. Die Produktion von Motorlagern wurde an andere Standorte im europäischen Netzwerk von Vibracoustic verlagert. In Neuenburg waren zum Jahresende 615 Mitarbeiter beschäftigt, 25 weniger als im Vorjahr. Die meisten von ihnen (508) arbeiten bei Vibracoustic. In Oberwihl entwickelt, produziert und vermarktet Freudenberg O-Ringe. Hier haben die globalen Leadcenter O-Ring Automotive und Industrie ihren Sitz. Während der vergangenen drei Jahre investierte Freudenberg in Oberwihl zehn Millionen Euro in einen Neubau, die Modernisierung bestehender Produktionshallen und eine grundlegend überarbeitete Werksinfrastruktur. Die Zahl der Mitarbeiter ging 2016 um 51 auf 367 zurück. Insgesamt beschäftigt Freudenberg 878 Mitarbeiter im Regierungsbezirk. Der Weinheimer Konzern hat 48.000 Mitarbeiter weltweit und erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von 8,59 Milliarden Euro, 13,5 Prozent mehr als 2015. **orn**

Tesa-Werk Offenburg sucht neuen Leiter

Sehr gute Entwicklung

NORDERSTEDT/OFFENBURG. „Das Offenburger Werk ist nach wie vor einer unserer Kernstandorte und wird es auch bleiben“, sagte Tesa-Pressesprecher Reinhart Martin. Zahlen nannte er nicht. Die Tesa SE mit Sitz in Norderstedt verbuchte 2016 ein organisches Umsatzwachstum von 2,6 Prozent (nominal 0,5 Prozent) auf 1,1458 Milliarden Euro. Das betriebliche Ergebnis (EBIT) vor Sondereffekten erreichte 185,9 Millionen Euro, daraus resultiert eine Umsatzrendite von 16,2 Prozent (Vorjahr 16,8 Prozent). Im Bereich Electronics (Anwendungen in Tablets und Smartphones) hat 2016 laut Martin wegen des Verlusts eines Großkunds mit einem Abschwung begonnen, der Bereich habe zum Jahresende aber wieder angezogen. Neue große chinesische Kunden sowie der Trend zum Minicomputer am Handgelenk (Wearables), in dem bis zu 40 Tesa-Anwendungen verbaut werden, nannte er als Gründe. Während diese Produkte in Hamburg hergestellt werden, werden in Offenburg Consumerprodukte wie Tesafilm, Powerstrips sowie Kabelsatzwicklungen für die Automobilindustrie produziert – vor allem letztere haben sich laut Martin sehr gut entwickelt. 420 Mitarbeiter sind hier beschäftigt, sie produzieren 250 Millionen Quadratmeter Klebeband pro Jahr. Das Werk ist das volumenmäßig größte des Konzerns. Zurzeit wird es von Stefan Schmidt, Mitglied der Geschäftsleitung der Tesa SE, der früher bereits in der Werksleitung in Offenburg gearbeitet hat, von Norderstedt aus kommissarisch geleitet. Dorthin ist der ehemalige Werksleiter Tillmann Köpke gewechselt, sein Nachfolger wird zurzeit gesucht.

mae



Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen wächst

Neubau für die Produktion

TENINGEN. Die Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen GmbH investiert sieben Millionen Euro in ein neues Gebäude am Firmensitz (siehe Bild). Auf 3.700 Quadratmetern werden zurzeit ein Lager und eine Produktionshalle gebaut. Dort soll die Hauptmontage der Biegemaschinen, Tafelscheren und Automatisierungseinheiten einziehen. Außerdem ist Platz für produktionsnahe Büros sowie zusätzliche Lagerflächen für Bau- und Ersatzteile. Mitte März fand der Spatenstich statt, der Rohbau soll bis Juli stehen, die Fertigstellung ist für nächstes Frühjahr geplant. Grund für den Neubau sind laut Geschäftsführer Reinhold Groß deutlich zweistellige Wachstumsraten, die ein modernes Produktionsumfeld umso wichtiger machen würden. Die Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen GmbH entwickelt und produziert in Teningen Biegemaschinen und Tafelscheren. Außerdem werden Beladeinheiten für die Laser-Rohrschneidemaschinen montiert. 130 Mitarbeiter, darunter 10 Auszubildende, sind beschäftigt.

Bild: Trumpf/Freyler

sum

Modehaus May in Waldshut-Tiengen wird für vier Millionen Euro um- und ausgebaut Mehr Platz, neues Konzept und Gastronomie

WALDSHUT-TIENGEN. Das Unternehmen May aus Waldshut wächst: Im vergangenen Jahr standen der Komplettumbau des Modehauses May in der Kaiserstraße und der Erweiterungsbau in der Rheinstraße in Waldshut an. Die beiden Gebäude sind miteinander verbunden und bieten insgesamt 4.000 Quadratmeter Einkaufsfläche. Durch den Neubau und die Erschließung eines Kellers wurden 1.000 Quadratmeter Fläche gewonnen. Im März fand die Teileröffnung statt, der Rest wird bis Herbst 2017 ausgebaut.

Die Investitionssumme beträgt insgesamt rund vier Millionen Euro. Etwa ein Drittel davon entfallen auf Ladenbau und Inneneinrichtung, zwei Drittel auf den Bau des Gebäudes. Für die 2017 fertiggestellten Erweiterungen schafft May 25 Stellen bis Ende des Jahres.

Das Unternehmen wurde 1930 in Waldshut gegründet, unter dem Mädchennamen der Großmutter des heutigen geschäftsführenden Gesellschafters Ulrich Gröber. Elise Gröber hatte bereits vor ihrer Hochzeit ein Geschäft zusammen mit ihrer Schwester Berta in Tiengen. Heute gehören zu dem Unternehmen May Mode in Waldshut und Bad Säckingen, May Sport in Waldshut und Laufenburg, May Knopf + Faden in Waldshut, Vedes Spiel & Freizeit in Waldshut sowie die Babyone-Filiale in Laufenburg. Insgesamt sind 250 Mitarbeiter beschäftigt, darunter sind 30 Auszubildende. 30 Millionen Euro wurden im Jahr 2015 umgesetzt.

Mit dem Um- und Neubau des Modehauses May wurde auch das Konzept geändert: Statt Shops im Shop gibt es in den Abteilungen für Männer und Frauen jeweils nur noch einen Originalshop, der Rest wird von den Mitarbeitern selbst zusammengestellt. Neu sind auch verschiedene Sitzcken. Außerdem hält im Modehaus



Vor dem Modehaus May: Architekt Ernesto Preiser, Innenarchitektin Nathalie Vogelbacher, May-Geschäftsführer Ulrich Gröber und Ladenbauberater Lars Friedrich (von links).

May auf 400 Quadratmetern die Gastronomie Einzug. Im Herbst eröffnet die Bar Friedrichs mit einem Angebot von kleinen, gesunden Speisen und Getränken im Hauptgebäude, wie Ulrich Gröber erklärt. Im Dachgeschoss des Neubaus soll im Herbst 2019 das Restaurant Elise folgen. Es wird laut Gröber eine Küche auf gehobenem Niveau anbieten und auch außerhalb der Geschäftszeiten des Modehauses geöffnet sein. Außerdem möchte Gröber ab dem Jahr 2020 ein Design-Hotel planen.

Um die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, engagiert sich das Unternehmen in den Bereichen Gesundheit und Ernährung, wie Gröber erklärt: Yoga- und Zumbakurse, ein Wandertag sowie Faszien- und Rückentraining werden kostenlos angeboten. Vergangenen Jahr gab es für die Angestellten einmal pro Woche an allen Standorten gratis Suppe, dieses Jahr gibt es wöchentlich Salat. ai

Privatbrauerei Waldhaus Weiter gewachsen

WALDHAUS. Wieder einmal ist die Privatbrauerei Waldhaus überdurchschnittlich gewachsen: Im vergangenen Braujahr (bis 30. September) wurden 85.000 Hektoliter ausgestoßen. Das ist ein Plus von 12,5 Prozent. Die Brauereien in Deutschland legten im selben Zeitraum beim Absatz um 0,1, in Baden-Württemberg um 3,2 Prozent zu. Außerdem sagte Geschäftsführer Dieter Schmid: „10,2 Millionen Euro Umsatz bedeuten für uns zum 15. Mal in Folge ein Rekordjahr.“

Knapp die Hälfte des Absatzes entfiel auf das Diplom Pils. Die ursprünglich saisonalen Craft-Bier-Editionen hat die Brauerei wegen der großen Nachfrage nun das ganze Jahr im Programm. Beispielsweise stieg der Absatz des Hopfensturms im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 163,3 Prozent. Um 200 hat vergangenes Jahr zudem die Zahl der Gastronomiebetriebe zuge-



Die Waldhaus-Familie: Belegschaft samt Inhaberfamilie Schmid (vorne Mitte).

nommen, die die Privatbrauerei in Baden-Württemberg beliefert. Eine absolute Zahl nannte das Unternehmen nicht, bezifferte den Fassbieranteil am Ausstoß aber mit 20 Prozent.

Rund 1,7 Millionen Euro wurden im Braujahr 2015/2016 investiert. Schwerpunkt war die Erweiterung des Kellers. Drei neue Gärtanks, ein Hightech-Flaschen-Inspektor, ein Naturhopfen-Geber sowie 35.000 neue Bierkisten und Flaschen wurden gekauft. Die Zahl der Beschäftigten ist von 37 auf 40 gestiegen. sum

KURZ NOTIERT

Zuwachs für die Freiburger Stadtbahn: Die **Freiburger Verkehrs AG (VAG)** hat das achte von zwölf Stadtbahnfahrzeugen vom Typ Urbos 100 erhalten. In den kommenden Monaten liefert der spanische Hersteller „Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles“, der die europaweite Ausschreibung gewonnen hatte, nach und nach die noch ausstehenden Fahrzeuge. Sie werden wegen anstehender Netzerweiterungen und zur Modernisierung des Fahrzeugparks benötigt. Über den genauen Kaufpreis, der neben den zwölf Fahrzeugen auch Ersatzteile sowie ein Servicepaket beinhaltet, wurde Stillschweigen vereinbart. Er liegt laut VAG „unter 40 Millionen Euro“.



Die Unternehmensberatung **EAQC GmbH** in Heitersheim feiert ihr zehnjähriges Bestehen. „Wir sind ein Lerndienstleister und arbeiten für die Industrie mit den Schwerpunkten Prozessverbesserung, Führung und Projektmanagement“, sagt der promovierte Physiker Markus Maier, der die Firma als GbR gegründet und 2011 in eine GmbH umgewandelt hat. „Mitarbeiter werden trainiert und befähigt, Qualitätsmethoden und -techniken im Unternehmen anzuwenden.“ Zu den Kunden gehören mittelständische Unternehmen aus ganz Baden-Württemberg wie Kendrion, Sick und Freyler Industriebau. Markus Maier beschäftigt drei Mitarbeiter und sucht weitere, außerdem arbeitet er mit externen Experten zusammen. Die EAQC GmbH ist Gründungsmitglied des Landesnetzwerks Weiterbildungsberatung, das kostenfrei zum Thema berät. Im April ist das Unternehmen von Ballrechten-Dottingen nach Heitersheim gezogen – ins Obergeschoss des Gebäudes der Volksbank Breisgau-Süd.



Aesculap wächst weiter und erinnert an die 150-jährige Unternehmensgeschichte

Von der Werkstatt zum Weltkonzern

TUTTLINGEN. Er startete mit einer kleinen Werkstatt und legte damit den Grundstein für einen Weltkonzern: 1867 begann Gottfried Jetter in Tuttlingen, chirurgische Instrumente herzustellen. Auf der ältesten überlieferten Fotografie (siehe unten) ist er im Kreise von sieben Mitarbeitern zu sehen. Heute arbeiten am Hauptsitz der Aesculap AG rund 3.600 Mitarbeiter, weltweit sind es etwa 11.750. Als einen wesentlichen Grund für die erfolgreiche Unternehmensgeschichte nannte Hanns-Peter Knaebel Anfang April auf der Bilanzpressekonferenz für 2016, zu diesem Zeitpunkt war er noch Vorstandsvorsitzender (siehe Leute Seite 10), die stetigen Innovationen – nicht nur bei Aesculap, sondern im gesamten Konzern, der B. Braun Melsungen AG.

1976 wurde B. Braun Mehrheitsaktionär bei Aesculap, und der Umsatz übersprang erstmals 100 Millionen D-Mark. Die 1970er-Jahre waren zugleich eine Zeit, in der es nach einer langen Durststrecke wieder aufwärts ging. Denn nach dem Zweiten Weltkrieg hatte sich das Unternehmen schwer damit getan, wieder Fuß zu fassen. Da Aesculap Gewehrläufe für die Rüstungsindustrie produziert hatte, wurden nach dem Krieg viele der Maschinen ent-

fernt. Ende der 1960er-Jahre, als das 100-jährige Bestehen gefeiert wurde und das letzte Mitglied der Gründerfamilie das Unternehmen verließ, hatte die Zahl der Beschäftigten mit knapp 1.200 ihren Tiefstand erreicht.

Gründe für den Aufschwung ab 1970 waren der Einstieg in die Produktion von Hüftimplantaten und in die Hochfrequenzchirurgie sowie Neuentwicklungen wie der Sterilcontainer, zu dessen weltweit führenden Herstellern Aesculap heute zählt. Einen weiteren Meilenstein in der Innovationsgeschichte markiert der Einstieg in die minimal-invasive Chirurgie mit der Entwicklung von Arthroskopieinstrumenten im 1982. Die Steigerung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist mit dem Namen Michael Ungethüm verbunden. Dieser trat 1977 als junger Mann ins Unternehmen ein. Mehrere Jahrzehnte stand der Professor schließlich an dessen Spitze, bis er 2009 in den Ruhestand ging.

Sein Nachfolger Knaebel konnte im Jubiläumsjahr eine erfolgreiche Bilanz des Vorjahres ziehen: 1,725 Milliarden Euro wurden umgesetzt. Das sind 3,7 Prozent beziehungsweise währungsbereinigt 5,4 Prozent mehr als 2015. Der Anstieg fiel geringer aus als ein

Jahr zuvor (plus 11 Prozent). Knaebel nannte Verschiebungseffekte als einen Grund. Deutschland, mit einem Umsatzanteil von 20 Prozent stärkster Einzelmarkt, verbuchte ein Plus von vier Prozent. Das Ergebnis konnte 2016 um 6,3 Prozent gesteigert werden. Die Sparte Aesculap steuerte laut Knaebel etwa 35 Prozent zum Konzernergebnis von B. Braun bei. Dessen Ebitda erreichte einen Wert von 975 Millionen Euro. Für 2017 rechnet Knaebel mit einem Umsatzwachstum von fünf bis sieben Prozent.

2016 wurden insgesamt 117,4 Millionen Euro investiert – über 60 Millionen Euro in Innovationen. Für dieses Jahr ist eine ähnliche Summe geplant. 300 Mitarbeiter sind in Tuttlingen in diesem Bereich beschäftigt. Fünf von ihnen haben nun im neuen „Werk 39“, das in der Roten Straße 1 angesiedelt ist, ihren Sitz. Hier sollen Aesculap- und Krankenhaus-Mitarbeiter sowie externe Forscher und junge Gründer gemeinsam und ohne Kauf- oder Ergebnisdruck neue Ideen entwickeln. Denn, so betonte Vorstandsmitglied Jens von Lackum, neben neuen Produkten würden Service- und Dienstleistungsinnovationen immer wichtiger. Weitere Projekte im Jubiläumsjahr: Für 15

Millionen Euro wird in der ehemaligen Schmiede eine neue Kantine gebaut, für 12 Millionen Euro wird das Logistikzentrum erweitert. **mae**



Die Anfänge: Gründer Gottfried Jetter (Bild unten, vierter von rechts) im Kreise seiner ersten Mitarbeiter sowie das erste Preisverzeichnis aus dem Jahr 1874. Oben: Blick auf den Aesculap-Sitz samt Aesculapium mit der Aesculap Akademie (vorne links) in Tuttlingen heute.

Konfitürenhersteller Simmler setzt auf Regionalität und Nachhaltigkeit

Erfolgreich mit der Schwarzkirsche

LAUCHRINGEN. Erdbeere ist die mit Abstand beliebteste Konfitüresorte der Deutschen. Die Simmler GmbH & Co. KG dagegen setzt vor allem auf die Schwarzkirsche. Sechs Sorten mit der regionaltypischen Frucht hat der Konfitürenhersteller vom Hochrhein mittlerweile im Sortiment, und die haben der deutschen Nummer eins längst den Rang abgelaufen. Schwarzkirsche führt in Lauchringen die Fruchtehitliste an, vor Erdbeere sowie Quitte, und zu den rund zwanzig Sorten von Aprikose bis Zwetschge zählen weitere ungewöhnliche wie Hagebutte oder Maracuja. Das Sortiment spiegelt damit die Prioritäten des Konfitürenherstellers. „Wir erlauben uns die Spezialitäten und die Sortenvielfalt“, sagt Uta Simmler. Die promovierte Betriebswirtin führt das Familienunternehmen, das ihr Großvater 1932 gegründet hat, seit 2003 zusammen mit ihrem Mann Norbert Münch.

Seither haben die beiden auf dem schwierigen Frühstücksmarkt, der von wenigen großen Anbietern dominiert wird, eine erfolversprechende Nische angesteuert und behaupten sich dort gut. Die Zahl der Mitarbeiter liegt konstant bei rund 50, und der Umsatz entwickelt sich auch stabil, was laut Norbert Münch besser ist als der Branchendurchschnitt. Der Lebensmitteleinzelhandel ist mit einem Anteil von 45 Prozent nicht der wichtigste Absatzkanal. 55 Prozent verkauft Simmler über den Fachhandel beispielsweise an Bäckereien, und auch die Schwarzwälder Hotellerie spielt eine wichtige Rolle in der Touristenregion. „Wir sind sowohl von den Produkten als auch von den Vertriebskanälen breit und gut aufgestellt“, betont Norbert Münch.

Damit das so bleibt hat Simmler in den vergangenen Jahren kontinuierlich investiert: 2011 entstand ein

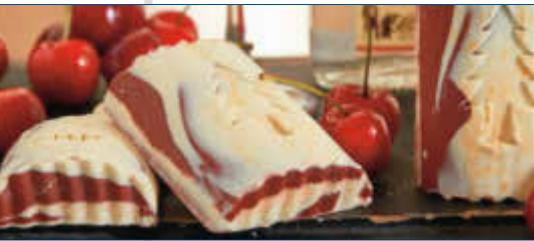
1.000 Quadratmeter großer Hallenbau mit neuem Lager und Versandbereich, anschließend ein Durchlaufregal mit Platz für bis zu 200.000 Gläser und ein neuer Direktverkauf. Qualität, Regionalität und vor allem Nachhaltigkeit standen bei den Investitionen, die einen siebenstelligen Betrag umfassten, im Mittelpunkt. Simmler hat seine ganze Energieversorgung von fossil auf regenerativ umgestellt und kann mittlerweile komplett nachhaltig produzieren. Das belegt neuerdings das registrierte Label „Solar-Food“ der Technischen Universität München, mit dem Simmler sich als bislang einziger Nahrungsmittelhersteller schmücken darf. Die Herstellung von Konfitüre braucht viel Energie, weil sie von der Tiefkühlung der Früchte bis zur Verarbeitung mit heißem Dampf reicht. Pellets statt Öl befeuern nun die Dampferzeugung, die über Energierückgewinnung auch gleich die Heizung ersetzt.

Der Ökostrom kommt von der eigenen Photovoltaikanlage und von den Elektrizitätswerken Schönau. Die Nachhaltigkeit unterstützt Simmler zudem mit einer Reihe von Projekten. So ist das Unternehmen beispielsweise Partner des Naturparks Südschwarzwald, hat sein Firmengelände besonders bienen- und insektenfreundlich gestaltet, Nistkästen aufgestellt, fördert den Anbau alter Quittensorten und bezieht vorwiegend heimische Obstsorten. So dienen Nachhaltigkeit und Regionalität zugleich der Qualität der vielfach ausgezeichneten Simmler-Konfitüren. kat



KURZ NOTIERT

Die **Seifentruhe** in Elzach feiert im Juni ihr zehnjähriges Bestehen. Adelheid Becherer, Monika Haiß und Ulrike Kleiser produzieren und vertreiben handgemachte Natur-, Roh- und Kreativseifen, Körperbutter und -öle, Badesalze und -pralinen aus pflanzlichen Ölen und Fetten. Wenn möglich, verwenden sie Rohstoffe aus dem Schwarzwald. Auch viele ihrer Produkte haben ein Schwarzwalddesign (siehe Bild). Die Geschäftsführerinnen beschäftigen stundenweise drei Aushilfen und arbeiten selbst nebenberuflich für ihr Unternehmen. Sie machen



Gewinne und setzen pro Jahr rund 100.000 Euro um. Ihre Produkte vertreiben sie in ihrem Ladengeschäft, das an die Produktion angegliedert ist und sich seit Februar in der Haupt-

straße 65 in Elzach befindet, sowie über ihren Onlineshop und weitere Einzelhändler sowie Apotheken in Südbaden.

Die **Yoga Vidya Schule Freiburg** von Sunita Sylke Koch (50) ist fünf Jahre alt geworden. Geboren in Villingen-Schwenningen war die Betriebswirtin zwölf Jahre lang in den Exportabteilungen verschiedener Firmen tätig, bevor sie eine Yogaausbildung bei Yoga Vidya absolvierte und begann, Yoga zu unterrichten. Ihre Freiburger Schule ist eine von 80 in Deutschland, die in einer Art Franchising betrieben werden. Zu den Kunden (insgesamt 770 gehören laut Koch auch Firmen wie Ormed, die AOK sowie die Stadt. Koch arbeitet mit acht freien Yogalehrern.

Die **Volksbank Deisslingen** hat im vergangenen Geschäftsjahr ihren Wachstumskurs fortgesetzt. Das betreute Kundenvolumen stieg um 3,1 Prozent auf 483 Millionen Euro, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nahm um 6,9 Prozent auf 2,26 Millionen Euro zu. Die Mitglieder der Bank sollen eine Dividende in Höhe von vier Prozent erhalten. Als Wachstumstreiber entwickelte sich das Immobiliengeschäft. Die Bank besteht seit 147 Jahren. Vorstandssprecher ist Christoph Groß, Vorstandsmitglied ist Steffen Schlenker.

Der Ingenieurdienstleister **Brunel GmbH** aus Düsseldorf hat zum Jahreswechsel ein neues Büro in Villingen-Schwenningen eröffnet. Bis Ende 2017 sollen 25 Ingenieure aus der Konstruktion und Elektrotechnik, dem Werkzeugbau sowie im Projekt- und Qualitätsmanagement eingestellt werden. Den Aufbau koordiniert Michael Schubert, langjähriger Leiter der nächstgelegenen Niederlassung in Lindau. Kunden der neuen Niederlassung werden vor allem aus den Bereichen Automotive, Medizintechnik und Maschinenbau stammen. Die deutsche Brunel GmbH hat ihren Sitz in Bremen und verfügt an über 40 Standorten über ein Netzwerk von 3.000 Mitarbeitern. Das holländische Mutterunternehmen mit Sitz in Amsterdam ist mit mehr als 11.000 Mitarbeitern an 104 Standorten in 37 Ländern aktiv.

Kreissparkasse Tuttlingen

Die Bilanz wird weniger aktivlastig

TUTTLINGEN. Auf seiner letzten Bilanzpressekonferenz als Vorstandsvorsitzender erläuterte Lothar Broda (er geht zum Jahr 2018 in den Ruhestand) zusammen mit seinem Nachfolger und derzeit noch Stellvertreter Markus Waizenegger das Geschäftsjahr 2016 der Kreissparkasse Tuttlingen. Die Bilanzsumme erreichte 3,2 Milliarden Euro, das war gegenüber dem Vorjahr ein kleines Plus von 0,6 Prozent. Sehr stark wuchsen mit einer Zunahme von 7,5 Prozent – Broda: „Das war fast schon unheimlich“ – die Einlagen von Kunden auf 2,2 Milliarden Euro. Als eine Art Schutz gegen hohe bei ihr parkierte Summen, die sie bei der EZB mit 0,4 Prozent bezahlen muss, führt die Sparkasse ab dem zweiten Halbjahr 2017 ein Verwahrtgelt von 0,4 Prozent auf Guthaben von über 500.000 Euro ein. Das betrifft allerdings nur juristische Personen, keine Kommunen und auch keine Privatpersonen. Insgesamt geht es um weniger als 200 Kunden.

Das Kreditvolumen stieg um 4,2 Prozent auf über 2,2 Milliarden Euro. Weil es den Unternehmen im Landkreis seit Jahren sehr gut geht, haben viele ihre Investitionen oder Teile davon aus eigenen Mitteln bestritten und weniger Kredite nachgefragt. So nahm das Kreditneugeschäft mit Unternehmen um 14,7 Prozent auf 261 Millionen ab, während dasjenige mit Privatleuten vor allem für den Wohnungsbau um 1,3 Prozent auf 153 Millionen zunahm. Zusammengefasst bemerkte Broda, dass sich die bisherige Aktivlastigkeit der Bilanz der Sparkasse gerade umkehre. Die Nullbeziehungsweise Negativzinsphase hat sich in der Gewinn- und Verlustrechnung – wie bei anderen Sparkassen auch – niedergeschlagen. Der Zinsüberschuss sank um 7,7 Prozent auf 70 Millionen Euro. Der Provisionsüberschuss hingegen stieg um 4,1 Prozent auf 16,6 Millionen Euro. Der Verwaltungsaufwand nahm leicht auf 42,7 Millionen Euro zu, was vor allem größeren Sachaufwendungen zu verdanken war, der Personalaufwand blieb mit 27,6 Millionen Euro konstant.

Das Ergebnis vor Bewertung sank auf 44,2 Millionen Euro. Weil aber die Wertberichtigungen auf Kredite wegen der sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmen einen historisch niedrigen Stand erreichen konnten, fiel das Ergebnis nach Bewertung mit 56,3 Millionen Euro besser aus als dasjenige des Jahres 2015 (51,8 Millionen Euro). Die Vorsorgereserven konnten noch einmal um 25 Millionen Euro erhöht werden. Auch der Jahresüberschuss in Höhe von 7,1 Millionen Euro soll dem Eigenkapital zugeführt werden. Dieses erreichte 387 Millionen Euro und soll Ende 2017 bei 420 Millionen Euro liegen. 13 Millionen Euro bezahlte die Kreissparkasse an ertragsabhängigen Steuern. Der Mitarbeiterstamm blieb mit 559 Beschäftigten derselbe wie im Vorjahr, drei kleine Geschäftsstellen wurden geschlossen. Die Sparkasse verfügt jetzt über 49 Geschäftsstellen.

Wie Lothar Broda ausführte, zeigt sich die Sparkasse im zwölften Jahr seiner Amtstätigkeit gut aufgestellt. Das Sparkassenforum wurde fertiggestellt, das Geschäftsstellennetz modernisiert, die Digitalisierung vorangetrieben, in die technische Infrastruktur investiert – was schlanke Prozesse mit hoher Automatisierung ermöglicht. Gemessen am Betriebsergebnis vor Bewertung (bezogen auf die Bilanzsumme) ist die Kreissparkasse die Nummer eins von 51 in Baden-Württemberg.

orn

Aqua-Turm Radolfzell eingeweiht

Hotel und energetisches Vorzeigeprojekt

RADOLFZELL. In 40 Metern Höhe über den Dächern der Stadt aufzuwachen und dabei den Blick von den Hegauvulkanen über die Halbinsel Mettnau, den Bodensee bis hin zu den Alpen schweifen zu lassen – das bietet das neue Design-Hotel in Radolfzell. Das Gebäude ist zugleich das erste Null-Energie-Hochhaus der Welt. Sigmar Gabriel hat es, als er noch Bundesminister für Wirtschaft und Energie war, mit dem bundesdeutschen Gütesiegel ausgezeichnet, sodass der Turm auch offiziell so genannt werden darf. Mithilfe moderner Technik wird mehr



Aus dem ehemaligen Wasserturm in Radolfzell ist das erste Null-Energie-Hochhaus der Welt geworden. Seit April beherbergt es ein Hotel.

Energie erzeugt, als für den Gebäudebetrieb benötigt wird.

2001 erwarb die Radolfzeller Familie Räßfle den im Jahr 1956 gebauten Wasserturm für 50.000 D-Mark. Zuvor hatten ihn die Milchwerke Radolfzell als Wasserhochbehälter genutzt. „Der Umbau in ein Hotel war die einzige Möglichkeit, eine wirtschaftlich nachhaltige Umsetzung zu gewährleisten und von der Bundesrepublik Deutschland unterstützt zu werden“, betont Jürgen Räßfle. Der Umbau kostet voraussichtlich zwischen 3,5 und 4 Millionen Euro. Das Bundesumweltministerium förderte die innovativen Gebäudeanteile mit 435.000 Euro. „Eine tolle Hausbank, Eigenkapital und viel Eigenleistung der gesamten Familie machten das Projekt überhaupt erst möglich“, so der Hausbau-Unternehmer Jürgen Räßfle, der als Bauherr sowie Investor fungierte und sein Wissen als Industrie- und Schweißermeister beisteuerte. Die von den Söhnen Thorsten und Norman Räßfle für den Umbau gegründete Bau-firma Räßfle & Söhne GbR führte die Rohbau- und wichtige Montagearbeiten durch. Norman Räßfle ist Architekt und hat vom Umbau über das Energiekonzept bis zu der Betteneinrichtung alles federführend geplant. Thorsten Räßfle, Leiter der Singener Filiale der Südwestbank AG, ist für die Finanzen zuständig. Nach einer achtjährigen Bauzeit wurde das Hotel Garni mit 20 Zimmern Anfang April eröffnet. Betreiber ist die Aqua-Turm Hotel GmbH, vier Mitarbeiter sind bereits beschäftigt, weitere werden gesucht.

Die Energie wird ausschließlich regenerativ, also mit Wasser, Sonne und Wind, erzeugt. Eine Windkraft- und eine Photovoltaikanlage tragen dazu bei. Außerdem verfügt das Gebäude über ein hybrides Heiz- und Kühlsystem. Auch Geothermie, also Erdwärme, kommt zum Einsatz. Die Temperatur wird anhand von Luft- und Wasserströmungen geregelt. Beispielsweise kann im Sommer kühle Luft durch das Kammersystem der Fenster zirkulieren, und die Fußbodenheizung kann sowohl warmes als auch kaltes Wasser durch die Zimmer führen. Überschüssige Energie wird in einer Batterie zwischengespeichert. „Das Gebäude soll im gewerblichen Bereich als Demonstrationsgebäude zum Energiewandel beitragen und andere Pioniere dazu ermutigen, eigene Pläne in die Tat umzusetzen“, wünscht sich Jürgen Räßfle. lk

Konzentration am Pharmamarkt setzt Faller unter Druck

Der Absatz steigt, die Preise gehen zurück

WALDKIRCH. Die Faller Group, traditionsreicher Hersteller von Faltschachteln, Packungsbeilagen und Haftetiketten für die Pharmaindustrie, sieht sich zunehmend Abnehmern gegenüber, die aufgrund von Fusionen immer größer und damit mächtiger werden. Dazu stagniert der Pharmaverkauf in Europa, dem wesentlichen Absatzgebiet von Faller. Dies hat dazu geführt, dass einige Kunden weniger bestellt haben und andere Abnehmer Preisvorstellungen hatten, denen Faller nicht mehr folgen mochte. Entsprechend ging der Umsatz der Waldkircher Unternehmensgruppe im Jahr 2016 um 3,2 Prozent auf 119,4 Millionen zurück. Das berichteten die geschäftsführenden Gesellschafter Michael Faller und Daniel Keesman vor der Presse. Das Ergebnis sei zwar 2016 positiv gewesen, aber nicht mehr – wie in den Vorjahren – zufriedenstellend. Angesichts einer wirtschaftlichen Eigenkapitalquote von 43,4 Prozent sieht sich das Unternehmen dennoch für die Zukunft finanziell gut gerüstet. Man möchte weiterhin alle drei wesentlichen Segmente des Marktes bedienen. Dies sind preisgünstige Generika für die großen Volkskrankheiten, nicht verschreibungspflichtige Produkte sowie sogenannte „Orginatoren“. Dabei handelt es sich um neuentwickelte und/oder noch unter Schutz stehende Medikamente für immer mehr Patientenkleingruppen. Gerade dieses Segment bedient Faller mit hochspeziellen, eigens entwickelten Faltschachtelprodukten, die sich zu guten Preisen verkaufen lassen und die sehr gut laufen. Solche Produkte werden in Waldkirch hergestellt. Günstigere Faltschachteln für günstige Medikamente produziert Faller zunehmend an seinem Standort in



Polen. Der nordeuropäische Markt wird von einem Werk in Dänemark beliefert. In Binzen werden Packungsbeilagen hergestellt und in einem Werk in Schopfheim Haftetiketten. Außerdem gibt es in Großbeeren bei Berlin ein Werk, wo Umverpackungsdienstleistungen angeboten werden. Insgesamt fertigt Faller mehrere Milliarden Einzelteile pro Jahr. Die Internationalisierung – 35 Prozent des Umsatzes erzielt Faller inzwischen im Export – wollen die Waldkircher fortsetzen. Wie Keesman berichtete, sind dabei vor allem die USA im Visier. Man wolle dort entweder eine bestehende Firma übernehmen oder ein neues Werk errichten und zunächst mit Faltschachteln beginnen. Allerdings sei das Projekt noch nicht spruchreif. Der Hintergrund: Die USA sind noch immer der weltweit wichtigste und auch noch wachsende Pharmamarkt. Außerdem wird man sich weiter auf Produktinnovationen (auch im vergangenen Jahr wurden wieder mehrere

Eine mehrfach ausgezeichnete Innovation von Faller: der Pharma Compliance Pack, eine Kombination aus Faltschachtel und Etikettenlösung, die es dem Patienten erlaubt, das Medikament in der richtigen Reihenfolge einzunehmen.

Faller-Produkte preisgekrönt) konzentrieren und neue Ansätze zur Digitalisierung der Prozesse und Lösungen am Markt vorantreiben. Das Unternehmen ist seit Jahren mittels elektronischem Datenaustausch mit einigen Kunden und Lieferanten verbunden und baut die unternehmensübergreifende Vernetzung in der Lieferkette aus. Und neuerdings ermöglicht die erste Faller-App den Kunden, den Auftragsstatus online einzusehen. In der Gruppe beschäftigte Faller zum Jahresende 1.117 Mitarbeiter, davon 584 in Waldkirch, 170 in Binzen und 106 in Schopfheim. Die Investitionen im vergangenen Jahr lagen bei 6,5 Millionen Euro (Vorjahr 3,6 Millionen) und gingen vor allem in Druck- und Spezialklebmaschinen. **upl**

Kronen Nahrungsmitteltechnik

In über 100 Ländern präsent

KEHL. Wie die Kronen GmbH Nahrungsmitteltechnik, die Maschinen und Verarbeitungslinien für die Gemüse-, Salat- und Obst verarbeitende Industrie entwickelt und baut, mitteilt, ist der Umsatz im vergangenen Jahr erneut deutlich gewachsen. Er lag bei 14,9 Millionen Euro. Der Exportanteil erreichte 78 Prozent, die Firma liefert ihre Produkte in über 100 Länder weltweit. Im heimischen Markt nahm der Umsatz um 15 Prozent zu. Besonders erfolgreich war die Tochtergesellschaft in den USA, die ihren Umsatz um 62

Prozent anheben konnte. Die Investitionen in mehrere Produktionsanlagen und Maschinen lagen bei 450.000 Euro. Mit der daraus resultierenden höheren Eigenfertigung und entsprechend kürzeren Prozessketten konnten die Kehler nicht nur die Produktivität steigern, sondern auch zusätzliche Arbeitsplätze einrichten. Mittlerweile sind 95 Beschäftigte bei Kronen tätig. Der Geschäftsführer Stephan und Rudolf H.



Mit Obst und Gemüse: das Managementteam der Kronen GmbH Nahrungsmitteltechnik.

Zillgith erwarten für das laufende Geschäftsjahr eine weitere Umsatzsteigerung. Die Branchenaussichten seien positiv, der bisherige Auftragseingang übertreffe jetzt schon die bereits hohen Vorjahreswerte. **orn**

Leipold erweitert Portfolio

Wolfacher produzieren Drehteile für Flugzeuge

WOLFACH. Die Leipold-Gruppe hat ihr Portfolio erweitert: Das Unternehmen mit Stammsitz in Wolfach fertigt nun auch Drehteile für Flugzeuge und ist bei Airbus, Boeing und Bombardier als Teil der Zulieferkette gelistet. Grund dafür ist die Partnerschaft mit dem Luftfahrtzulieferer GMT aus Bühl (Baden). Dieser setzt bei der spanenden Fertigung auf externe Anbieter. Für Leipold ist die Luftfahrtindustrie eine neue Branche: Durch ihre Größe bringe die Leipold-Gruppe aber flexible Produktionsstrukturen in der Serienfertigung bei hoher Prozesssicherheit mit, so Pascal Schiefer, Vorsitzender der Geschäftsführung. Die gelieferten Präzisionsteile kommen unter anderem beim Airbus A350 zum Einsatz. Es sind Verbindungselemente wie Gabeln, Augen und Buchsen aus verschiedenen Metallen, die in Zugdruckstangen, sogenannten Tie-Rods, verbaut werden. Diese kommen zum Beispiel an den Aufhängungen von Wassertanks und Gepäckablagen, in Aufzugverstreben und den Klappenöffnungen für den Fahrwerkschacht zum Einsatz. Pro Flugzeug werden mehrere hundert Teile von Leipold verbaut.

Die Leipold-Gruppe beschäftigt weltweit 400 Mitarbeiter, davon 200 in Wolfach, in der 1919 gegründeten Carl Leipold GmbH. Wegen schwankender Materialkosten lag der Umsatz 2016 bei 65 Millionen Euro und damit knapp unter Vorjahresniveau (67 Millionen). Gleichzeitig stieg die eigene Wertschöpfung im Vergleich zu 2015 an, wie das Unternehmen mitteilte.

sum



Die verbauten Drehteile von Leipold: vorn das Auge sowie die Gabel in einer Zugstange, einem sogenannten Tie-Rod.

Bild: GMT GmbH

Hirschbrauerei Hohner stößt 90.500 Hektoliter aus

Wurmlinger machen 4,1 Prozent Umsatzplus

WURMLINGEN. „Wir sind mit der Entwicklung sehr zufrieden“, sagte Geschäftsführer Hubert Hepfer mit Blick auf das vergangene Jahr. Während die baden-württembergischen Brauereien beim Bierumsatz im vergangenen Jahr insgesamt um 3,2 Prozent zulegten, schaffte die Wurmlinger Hirschbrauerei Hohner ein Plus von 4,1 Prozent. Der Bier-Gesamtausstoß betrug 90.500 Hektoliter.

Das größte Plus verbuchte das Donauradler. Dessen Absatz stieg um 22 Prozent. Mit gut 30 Prozent haben sich die Bügelspezialitäten und Weizenbiere laut Gesellschafterin Gabi Lemke zu einem starken Standbein entwickelt. Als Grund nannte sie den Trend zu Craft-Bieren, der „mehr und mehr die wertige Genusspositionierung von Bier fördert“. Zum Brauereihoffest am 20. und 21. Mai bringt das Unternehmen mit dem „Hirsch Helle“ in Retroflaschen und -kästen eine weitere Neuheit auf dem Markt. Das Unternehmen, das dieses Jahr den 235. Geburtstag feiert, investiert auch kräftig: Für rund 1,5 Millionen Euro baut es zurzeit einen Anbau an die Füllerei, in dem ein neuer Tunnelpasteur – darin werden die frisch abgefüllten Produkte pasteurisiert, also haltbar gemacht – untergebracht ist. „Durch diese Maßnahme sind wir noch besser aufgestellt für den wachsenden Markt alkoholfreier Biere“, so Lemke.

sum

Jobmotor 2016

873 neue Stellen



Bild: Thomas Kunz

So sehen Jobmotor-Sieger aus: hintere Reihe von links Ulrich Prediger (Leaserad), Gerhard Amman (SMP), Michael Böhler (Autohaus Böhler), Daniel Huber (Peter Huber Kältemaschinenbau) sowie vordere Reihe von links Georg Willmann (WST Präzisionstechnik), Ulrich Reichenbach (Metzgerei Reichenbach) und Ayse Bal (TPL Path Labs).

Insgesamt 873 neue, sozialversicherungspflichtige Stellen haben die 46 Unternehmen aus der Region, die sich für den Jobmotor 2016 beworben haben, vergangenes Jahr geschaffen. Sieben von ihnen wurden in zwei Kategorien ausgezeichnet. Die Preise wurden im April in Freiburg übergeben. Hinter dem Wettbewerb stehen die Badische Zeitung, die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein sowie der Wirtschaftsverband industrieller Unternehmen Baden. Er fand zum elften Mal statt.

Kategorie: Neu geschaffene Stellen

Zum ersten Mal hat sich Michael Böhler, Inhaber des **Autohauses Böhler** in Schopfheim, beim Jobmotor beworben – und es gleich auf den ersten Platz in der Kategorie kleine Unternehmen geschafft. „Als kleines Autohaus können wir nur mit dem Service punkten“, sagt Böhler, der den Betrieb 2010 mit acht Mitarbeitern übernommen hat und ihn gemeinsam mit seiner Frau Manuela Böhler-Szmerlowski führt. „Wir sind qualitativ und quantitativ immer leicht gewachsen“, sagt Böhler. Ende vergangenen Jahres beschäftigten sie 20 Mitarbeiter und vier Auszubildende. Die meisten neuen Jobs haben Böhlers in den Bereichen Service und Vertrieb geschaffen. Seit 2011 vertreiben sie neben Autos der Marke Opel auch solche von Suzuki. 2012 haben sie zudem eine Autovermietung eröffnet. Neueste, 50.000 Euro teure Investition ist ein Abschleppwagen. Ziel ist es laut Michael Böhler, im Pannendienst noch besser zu werden. Außerdem betreibt das Schopfheimer Autohaus seit diesem Frühjahr einen Hol- und Bringdienst für Servicekunden. Dafür wurde mit einem mobilen Serviceberater wieder ein neuer Mitarbeiter eingestellt.

Der vierte Jobmotor hintereinander, der zweite in der Kategorie mittlere Unternehmen: Die Freiburger **Leaserad GmbH** wächst enorm. Von 2015 bis 2016 legte sie von 51 auf 85 Mitarbeiter zu. Zum 1. April wurde bereits der 100. Mitarbeiter eingestellt. „Die Möglichkeit, dass man ein Dienstfahrrad steuervergünstigt beziehen kann, spricht sich immer mehr herum, und immer mehr Arbeitgeber bieten dies an“, sagt Geschäftsführer Ulrich Prediger, der das Unternehmen mit seiner Frau als einziger Mitarbeiterin 2008 gegründet hat. Damals konnten Arbeitnehmer nur Pkw steuervergünstigt leasen. Dass dies seit 2012 auch für Fahrräder möglich ist, darauf hat auch Leaserad selbst hingewirkt. Das Freiburger Unternehmen ist nicht nur Jobrad-Pionier, sondern trotz einer wachsenden Zahl von Mitbewerbern nach wie vor auch Marktführer. Heute arbeitet die Freiburger Firma deutschlandweit mit rund 3.300 Fahrradhändlern zusammen. Rund 3.500 Arbeitgeber mit etwa einer Million „Jobrad“-Berechtigten zählen zu ihren Kunden – darunter sind seit vergangem Jahr auch die Rewe-Gruppe und die Deutsche Bahn.

Die **WST Präzisionstechnik GmbH** aus Löffingen ist nach 2010 zum zweiten Mal unter den Jobmotor-Preisträgern. Diesmal nicht mehr bei den mittleren, sondern in der Kategorie große Firmen: Das Unternehmen mit Sitz in Löffingen hat vergangenes Jahr 81 neue Voll- und Teilzeitstellen geschaffen und zum Jahresende somit 468 Mitarbeiter beschäftigt. Neue Aufträge und damit verbundene Erweiterungen sind laut Gründer und Geschäftsführer Georg Willmann die Gründe für das Wachstum. „Wir sind ständig am Bauen“, sagt er. Allein 2015 und 2016 wurden 15 Millionen Euro in einen Neubau am Firmensitz investiert. WST ist auf Präzisionsdrehteile vom Prototyp bis hin zur Mittel- und Großserie spezialisiert. 35 Millionen Teile in 500 Aus-

führungen werden im Jahr gefertigt. Automobilhersteller wie Porsche, Daimler, VW und Audi beliefert das Unternehmen direkt mit Motor- und Lenkungsteilen, Jaguar und BMW indirekt über Zulieferer. Eines ist Willmann wichtig: „Bei uns arbeiten 27 Nationen Hand in Hand. Und es gab noch nie Streitereien wegen Nationalitäten oder Religionen.“

Zweiter Preisträger in der Kategorie Große Unternehmen ist die **SMP Deutschland GmbH** aus Bötzingen. Die ehemalige Peguform GmbH hat die Mitarbeiterzahl im vergangenen Jahr um 15 Prozent beziehungsweise 202 Stellen gesteigert. 1.573 Menschen waren Ende 2016 beschäftigt. Allein 52 Azubis werden in IHK-Berufen ausgebildet. SMP wurde vor 58

Jahren als Badische Plastikwerke gegründet. 13 Jahre später wurde der Bereich Automobil zum Schwerpunkt des Unternehmens. So werden in Bötzingen Stoßstangen und Auto-cockpits beispielsweise für Porsche, Daimler und BMW gefertigt. Neue Aufträge sind ein Grund für das Wachstum im vergangenen Jahr. Beim Unternehmen geht man davon aus, dass auch künftig weitere neue Aufträge folgen und Mitarbeiter eingestellt werden. Dass das Unternehmen heute so gut dasteht, hat es auch einem internationalen Investor zu verdanken: Seit dem Jahr 2011 gehört es zur Samvardhana Motherson Group, einem indischen Automobilzulieferer. Dies erklärt auch den Namenswechsel von Peguform zu Samvardhana Motherson Peguform, kurz: SMP. **mae**

Kategorie: Mitarbeiter finden und binden

In dieser Kategorie hat bei den kleinen Unternehmen die Freiburger Firma **TPL Path Labs** gewonnen. Firmenchef ist der Pathologe Helmut Laaff. TPL Path Labs ist für große Auftraggeber bei den ersten Schritten der Medikamentenentwicklung tätig, man untersucht Gewebeprobe. Die Firma braucht Biologen, Pharmazeuten, Ärzte und ähnliches Fachpersonal. Derzeit beschäftigt man bereits fast 30 Mitarbeiter, Ende des Jahres sollen es 50 sein und bis in fünf Jahren 100 bis 120. Es ist schwierig, gute Leute auf diesem Gebiet zu finden. TPL Path Labs tut dies über Anzeigen in Onlineportalen und Tageszeitungen, mithilfe Personalvermittlungsgagenturen und der eigenen Website, auf Empfehlung von Kunden, bei Vorträgen an der Uni sowie Fachkongressen. Und wie bindet man die Mitarbeiter? Mit internen und externen Schulungen auf höchstem Niveau, Stipendien, flexiblen Arbeitszeiten, einer Altersvorsorge mit Beteiligung des Arbeitgebers, sehr guten Gehältern, 13 Monatsgehalt und Bonuszahlungen, zehn Urlaubstagen zusätzlich zu den gesetzlichen Tagen, Mitwirkungsmöglichkeiten bei außergewöhnlichen Forschungsprojekten und gesponsorten Sprachkursen.

In der mittleren Kategorie hat die **Metzgerei Reichenbach** aus dem Glottertal gewonnen. Das seit nahezu 60 Jahren tätige Unternehmen wird von Ulrich Reichenbach geleitet. Es beschäftigt 60 Mitarbeiter in sechs Filialen, in Wagen auf sechs Wochenmärkten und im eigenen Schlachthaus. Reichenbach macht nach Möglichkeit alles selber. Das Rindfleisch stammt von eigenen

Herden, die auf dem Mundenhof, im Glottertal und im Schwarzwald auf insgesamt 500 Hektar heranwachsen. Die eigenen Schweine werden in einem Betrieb im Markgräflerland herangezogen. Das Unternehmen ist EU-biozertifiziert. Regionalität steht ganz oben. Sein sehr spezielles Konzept, so Ulrich Reichenbach bei der Preisverleihung, lebt nach Möglichkeit der ganze Betrieb. Die Mitarbeiter, vom Metzger über die Fleischfachverkäuferin bis zur Führungskraft, findet er über Anzeigen und Postkartenkampagnen. Die Personalschulung geschieht auch mit der deutschlandweit ersten Onlineakademie im Fleischerhandwerk.

Bei den großen Unternehmen war die **Peter Huber Kältemaschinenbau AG** aus Offenburg erfolgreich. Die Firma entwickelt und produziert Temperiergeräte für Forschung und Industrie von minus 125 bis plus 425 Grad Celsius. Das Unternehmen wurde vor 49 Jahren von Peter Huber gegründet und wird von vier seiner fünf Kinder geführt, darunter Daniel Huber als Vorstandsvorsitzendem. 250 Mitarbeiter werden beschäftigt, darunter 37 Auszubildende. Zur Mitarbeiterwerbung beziehungsweise -bindung setzt das Unternehmen mehrere Prämien ein. So eine Erfolgsprämie, innerhalb derer erwirtschaftete Gewinne teilweise an Mitarbeiter ausgeschüttet werden. Außerdem gibt es eine Leistungsprämie sowie Sonderprämien, die jeweils von Vorgesetzten vergeben werden können. Dabei können auch soziale oder kreative Leistungen ausgezeichnet werden. Darüber hinaus werden Teambuildingmaßnahmen wie gemeinsame

Ausflüge und Freizeitaktivitäten, die finanziell vom Unternehmen gefördert werden, angeboten. Im Personalmarketing ist Huber mit Kinowerbung, bedruckten Linienbussen, Plakatwerbung und Teilnahme an der Berufsinformesse in Offenburg sowie dem „Top Job“-Wettbewerb aktiv. Zur Bindung tragen auch kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien, hohe Freiheitsgrade für die Mitarbeiter und gute interne Karrierechancen bei. **orn**

DIE GEWINNER

Kategorie
Neu geschaffene Stellen:

Kleine Firmen (bis 19 Mitarbeiter):
Autohaus Böhler, Schopfheim

Mittlere Firmen (20-199 Mitarbeiter):
Leaserad, Freiburg

Große Firmen (über 200 Mitarbeiter):
WST Präzisionstechnik, Löffingen
SMP Deutschland, Bötzingen

Kategorie
Mitarbeiter finden und binden:

Kleine Firmen (bis 19 Mitarbeiter):
TPL Path Labs, Freiburg

Mittlere Firmen (20-199 Mitarbeiter):
Metzgerei Reichenbach, Glottertal

Große Firmen (über 200 Mitarbeiter):
Kältemaschinen Huber, Offenburg

Schwarzwald AG positioniert sich

Start der Kampagne „Einigkeit.Recht.Freiheit.“

Die Gremien des Wirtschaftsverbandes industrieller Unternehmen Baden (WVIB), der sich auch Schwarzwald AG nennt, haben unter Führung ihres Präsidenten Klaus Endress beschlossen, sich im Wahljahr 2017 erstmals gemeinsam und öffentlich zu positionieren. Die Kampagne will zeigen, für welche politischen Grundwerte Unternehmer, Mitarbeiter und Bürger im Verband stehen, und sie will weitere Unterstützer mobilisieren. 20 Unternehmer haben Anfang März den Startschuss für die Kampagne gegeben. Wie sie meinen, sind weltweit und auch in Deutschland in den vergangenen Monaten Kräfte entstanden, die die gesellschaftlichen Grundpfeiler – Demokratie, Rechtsstaat und Marktwirtschaft – erschüttern wollen.

Klaus Endress führte bei einem Pressegespräch aus, dass Demokratie, Rechtsstaat und soziale Marktwirtschaft hart erkämpfte Errungenschaften seien, die es zu verteidigen und immer wieder neu zu beleben gelte. „Europa ist – trotz mancher Fehler – ein weltweit einmaliger Raum des Friedens, der Toleranz und des Wohlstands. Populisten liefern nur Feindbilder, keine Lösungen. Wir alle spüren, dass wir eine wehrhafte Demokratie und ein starkes Europa mehr denn je brauchen“, so Endress.

Ganz bewusst haben die Initiatoren die erste Strophe der deutschen Nationalhymne „Einigkeit und Recht und Freiheit“ gewählt. Zum Stichwort „Einigkeit“ sagt das Manifest der Kampagne, man wolle keine Mauern, vielmehr Brücken bauen. Die eigene starke Identität habe es immer erlaubt, auch diejenigen in unser Land und unsere Wertewelt zu integrieren, die dies wollen und können. Und zum Stichwort „Recht“: Es gehe uns besser als je zuvor, aber wir stünden auch vor großen Aufgaben. Und weiter: „Wir setzen auf Leistungsprinzip



Gruppenbild der WVIB-Vertreter mit dem Banner zu ihrer neuen Kampagne.

und sozialen Ausgleich. Wir wollen einen Staat, der Missbrauch entschlossen bekämpft, wo immer nötig. Wir wollen einen Staat, der das Recht entschlossen durchsetzt.“ Zur „Freiheit“ heißt es im Manifest: „Der Rückfall in Protektionismus und Abschottung schadet uns politisch, wirtschaftlich und auch als Gesellschaft. Nationalismus ist ein Irrweg. Jeder einzelne würde Recht und Freiheiten verlieren. Ein Europa der offenen Grenzen ist die einzige Zukunft, für die sich zu arbeiten lohnt. Wir brauchen keine neuen Feindbilder und billigen Parolen. Wir wollen hart um die Sache streiten, aber nie Menschen bekämpfen. Wir setzen auf die Vernunft in der Mitte der Gesellschaft.

Unterstützer der Kampagne können sich auf der Website www.einigkeitrechtfreiheit.de über die unterschiedlichen Möglichkeiten des Mitmachens informieren und ihr Engagement auch öffentlich machen. Die Liste der Teilnehmer umfasst bislang über 400 Personen, darunter sehr viele Unternehmer aus der Region. **orn**

Rollende Landstraße in Freiburg

Terminal eingeweiht

Die Rollende Autobahn (Rola) verfügt in Freiburg über ein modernisiertes Verladeterminale. Im März wurde es eingeweiht. Laut der Ralpin AG, die die Rola betreibt, wurde damit „ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Verlagerung des Güterschwerverkehrs auf die Schiene erreicht“. Hauptattraktionen seien das neue Betriebsgebäude sowie eine rund 600 Meter lange, einspurige Straße, über die die Lkw von Norden her über die Auffahrrampe auf den Zug fahren. Der Umbau hat rund 15 Millionen Euro gekostet. Finanziert wurde er vom Schweizer Bundesamt für Verkehr und der Ralpin AG. Durch die Änderung der Verladerrichtung konnte laut Ralpin AG eine deutliche Betriebsoptimierung erreicht werden. Die Züge würden nun effizienter beladen und müssten danach nicht mehr gewendet werden. In Freiburg werden wöchentlich 62 Züge be- und entladen. Über 1.000 Lastwagen kommen hier pro Woche an und fahren ab. Im Jahr passieren über 1,7 Millionen Tonnen Güter das Terminal. Vor Ort arbeiten rund 50 Mitarbeiter bei sechs Dienstleistern. **sum**

Euro Airport

Weiteres Parkhaus eröffnet

Der Euro Airport verfügt über ein weiteres Parkhaus. Ende März wurde das neue Gebäude namens F4 eröffnet. Es befindet sich 300 Meter vom Flughafen entfernt auf französischer Seite. Insgesamt wurden 24 Millionen Euro investiert. Im neuen Parkhaus stehen den Fluggästen und Besuchern auf sechs Etagen 2.700 ausgeleuchtete und überdachte Parkmöglichkeiten zur Verfügung. „Mit dem neuen Parkhaus F4 reagiert der Euro Airport auf die steigenden Passagierzahlen und greift den zukünftigen Arbeiten der Bahnanbindung vor, durch die einige der vorhandenen Parkplätze wegfallen werden“, heißt es in der Pressemitteilung. Weitere Veränderungen: Die Zufahrt zum Abflug- und Ankunftsbereich wird auf französischer Seite geschlossen. Dies wurde mit der Sicherheit und dem Verkehrsfluss begründet. Im Gegenzug wird der Parkplatz F2 in einen Kurzzeitparkplatz mit 300 Plätzen umgewandelt. Die Parkzeit wird auf vier Stunden begrenzt, die ersten 20 Minuten sind kostenlos, um Passagiere abzusetzen oder abzuholen. **sum**

Südbadischer Einzelhandel 2016

Nicht ohne Internet

Einen Hauch besser als in Baden-Württemberg, aber schlechter als in ganz Deutschland – so entwickelte sich der südbadische Einzelhandel vergangenes Jahr. Dies sagte der Präsident des Handelsverbands Sübaden, Philipp Frese, im April vor der Presse. Ein weiterer Tenor der Pressekonferenz: Der Handel muss in der digitalen Welt sichtbar sein.

Philipp Frese hob die „äußerst günstigen Rahmenbedingungen“ in Deutschland im vergangenen Jahr hervor. Diese seien normalerweise ein Wachstumstreiber für den Handel. Davon habe 2016 aber nur der Onlinehandel profitieren können, der bundesweit um elf Prozent zulegen konnte. Der stationäre Handel wuchs gerade einmal um 1,1 Prozent. Damit verzeichnete die Branche deutschlandweit ein Plus von 2,2 Prozent. Mit einem Wachstum von 1,4 beziehungsweise 1,6 Prozent liefen die Geschäfte des Handels in Baden-Württemberg sowie in Sübaden schlechter.

In der Region fällt die Entwicklung unterschiedlich aus (siehe Kasten rechts): Ein Wachstum von 1,5 bis 1,7 Prozent erreichten Schwarzwald, Bodensee und Hochrhein. Die beiden zuletzt genannten verzeichneten einen stabilen Zufluss aus der Schweiz – nach dem Peak im Jahr 2015, als die Wechselkursbindung des Franken weggefallen war, habe sich die Situation beruhigt, hob Hauptgeschäftsführer Olaf Kather hervor. Im Schwarzwald spiegelte sich die gut gehende Industrie

und die geringe Arbeitslosenquote in stabilen Geschäften wider, so sein Stellvertreter Utz Geiselhart. Während der Südliche Oberrhein mit einem Plus von 2,7 Prozent an die gute Entwicklung des Vorjahres anknüpfen konnte, verbuchte Freiburg einen Rückgang von 0,2 Prozent. „Freiburg hat eine sehr hohe touristische Attraktivität. Sie schlägt sich aber nicht immer im Umsatz nieder“, so Geiselhart. Durch verkaufsoffene Sonntage im Umland (siehe auch Artikel rechte Seite) ginge zudem Kaufkraft verloren, sagte Kather. Er kritisierte den Gemeinderat und die Gewerkschaft Verdi, die diese in Freiburg verhinderten.

Von den Regionen zu den Branchen: Bei diesen zählen die Modehändler zu den größten Verlierern. Die Witterung habe sie dazu gezwungen, die Preise sogar noch während des Weihnachtsgeschäfts zu reduzieren, so Kather. Am besten lief es für Sportgeschäfte – die profitierten vom schlechten Wetter und von der gestiegenen Nachfrage nach E-Bikes – und

Lebensmitteleinzelhändler, die etwa die



Bild: jozzitoeroe - Fotolia

Hälfte des gesamten Einzelhandelsumsatzes machen. Das Plus von 0,5 Prozent im Bereich Möbel führte Kather auf die Nachfrage der Schweizer im Grenzraum zurück.

Die größten Zuwächse allerdings betreffen keine bestimmte Branche: „Der Onlinehandel hat innerhalb der letzten fünf Jahre seine Umsätze nahezu verdoppelt“, sagte Frese.

Nicht alle Branchen seien gleichermaßen betroffen, aber immer mehr Händler, ob große

oder kleine, würden eine Multi-Channel-Strategie verfolgen.

Das sei auch richtig so, betonte Frese:

„Wer online nicht zu finden ist, wird dauerhaft nicht zu den Gewinnern zählen.“

Geiselhart berichtete von verschiedenen Strategien in diesem Bereich aus der Region: So postet ein Modehändler vom Hochrhein Ausschnitte seiner neuen Kollektion auf Facebook. Ein Fotohändler bietet seinen Kunden Seminare an. Ein Schuhhändler mit dem Schwerpunkt Bequemenschuhe erreicht eine hohe Verweildauer auf seiner Website, weil er darauf ausführlich über das Thema Füße informiert. Und ein stationärer E-Bike-Händler vertreibt übers Internet als zweites Standbein

Mountainbikes. Dann gibt es auch einen Onlinestoffhändler, der nach zehn Jahren wieder ein Ladengeschäft eröffnen will.

Kather warnte zugleich davor, die Kosten für diesen Bereich zu unterschätzen und den wegfallenden stationären Umsatz allein mit dem Onlinehandel ausgleichen zu wollen. Sein Resümee: „Man muss den Kunden dort abholen, wo er ist.“ Am wichtigsten sei die persönliche Kommunikation.

Die Aussichten für 2017: „Es wird nicht leichter“, so Frese. Die Umfrage unter den Mitgliedern habe aber immerhin ergeben, dass 85 Prozent von ihnen keine Eintrübung des Konsums erwarten und die Zahl der Beschäftigten halten wollen.

mae

DIE REGIONEN

Freiburg	- 0,2 Prozent
Hochrhein	+ 1,7 Prozent
Südlicher Oberrhein	+ 2,7 Prozent
Bodensee	+ 1,5 Prozent
Schwarzwald	+ 1,6 Prozent
Mittlerer Oberrhein	+ 0,4 Prozent
Ortenau	+ 0,9 Prozent

DIE BRANCHEN

Haushaltswaren	+ 1,5 Prozent
Lebensmittel	+ 3 Prozent
Möbel	+ 0,5 Prozent
Mode	- 1 Prozent
Papier u. Schreibw.	+ 2,4 Prozent
Schuhe	+ 1,7 Prozent
Sport	+ 4,2 Prozent
Unterh.elektronik	+ 0,1 Prozent
Uhren und Schmuck	- 0,2 Prozent

DER VERBAND

Der Handelsverband Südbaden hat rund 1.200 Mitglieder zwischen Bodensee und mittlerem Oberrhein, neun Mitarbeiter sowie Geschäftsstellen in Freiburg und Konstanz.

Verkaufsoffene Sonntage

Künftig noch möglich?

Laut Ladenöffnungsgesetz dürfen in Baden-Württemberg bis zu drei verkaufsoffene Sonntage im Kontext mit einem Hauptanlass in den Gemeinden veranstaltet werden. Antragsteller bei den Kommunen sind – wie in unserer Titelgeschichte im April berichtet – meist die örtlichen Gewerbevereine, die diesen Tag als besondere Werbung für deren Betriebe und den Standort insgesamt gerne genutzt haben. Dieser Solidarakt der Gemeinden und der Wirtschaft wird nun infrage gestellt. Grund ist ein Urteil des Bundesverfassungsgerichtes (BFG) vom 11. November 2015, das ein aus der Kirche und der Gewerkschaft Verdi geschmiedetes Bündnis zur Rettung des freien Sonntages vehement nutzt, um gegen angesetzte verkaufsoffene Sonntage vorzugehen.

Demnach muss jeder verkaufsoffene Sonntag dem Prüfschema des BFG-Urteils standhalten, wenn dessen Durchführung nicht stark risikobehaftet sein soll. Es gilt:

„Die Öffnung der Verkaufsstellen darf lediglich einen Annex zur anlassgebenden Veranstaltung darstellen! Die Anlassveranstaltung muss also prägend sein.“

Eine prägende Wirkung setzt voraus,

- dass die Anlassveranstaltung (ohne die Sonntagsöffnung) mehr Besucher anziehen würde als der verkaufsoffene Sonntag und
- dass ein enger räumlicher Bezug zwischen Veranstaltung und den geöffneten Geschäften besteht.

So wurde der bereits geplante verkaufsoffene Sonntag in Offenburg im Frühjahr abgesagt und der Blütensonntag in Lahr in räumlicher Hinsicht stark eingegrenzt. Bundesweit geht Verdi mit Eilanträgen gegen Satzungen und Allgemeinverfügungen der Kommunen vor. Bis dato meist in größeren Städten, aber die Leitsätze des Urteils gelten natürlich für alle Gemeindegrößen.

Eine „Anlassveranstaltung“ kann eine festgesetzte Messe oder ein Markt sein, oder auch ähnliche Veranstaltungen wie ein Stadtjubiläum. Wer also in der Hauptsache damit wirbt, einen verkaufsoffenen Sonntag durchzuführen, kann schon Probleme bekommen. Hauptanlass auch aus Kundensicht muss bereits in der Werbung die prägende Anlassveranstaltung sein und eben nicht der Shopping-Sonntag. Ist diese Hürde übersprungen, muss zudem ein enger räumlicher Zusammenhang zwischen der Hauptveranstaltung und den geöffneten Geschäften vorliegen. 2,7 Kilometer Entfernung von einem Büchermarkt als Hauptanlass und zu den geöffneten Geschäften sind laut einem Urteil in Frankfurt schon zu viel.

Es gilt also genau zu prüfen. Die kurzfristige Absage eines schon geplanten Shopping-Sonntages mit geplanten Personaleinsatz und diversen werblichen Aktivitäten kann schnell Zehntausende kosten. Dennoch sollten Händler nicht den Kopf in den Sand stecken, sondern frühzeitig in Abstimmung mit der Gemeinde und am besten mit der Kirche vor Ort eine Lösung suchen. Letztlich wird man aber an einer Prüfung der Voraussetzung nicht vorbeikommen. tk

i Die IHK Südlicher Oberrhein hat ein Merkblatt mit Prüfschema entwickelt, das Sie anfordern (Tel. 07821 2703-640, thomas.kaiser@freiburg.ihk.de) oder herunterladen können (<https://goo.gl/cRTVtF>).

Entsendung in die Schweiz

Verschärfte Strafen

Unternehmen, die Mitarbeiter zur Ausführung von Arbeiten in die Schweiz entsenden, müssen während der Entsendung die minimalen Lohn- und Arbeitsbedingungen nach Schweizer Kriterien erfüllen. Nicht-Beachtung wird sanktioniert und kann im schlimmsten Fall zu einem Beschäftigungsverbot führen. Bislang wurden Verstöße gegen die minimalen Lohn- und Arbeitsbedingungen in der Schweiz mit einem Bußgeld in Höhe von bis zu 5.000 Schweizer Franken versehen. Zum 1. April wurde diese Regelung verschärft. Bei einem Verstoß gegen die minimalen Lohn- und Arbeitsbedingungen ist nun Folgendes möglich:

- Verwaltungssanktion in Höhe von 30.000 Schweizer Franken
- Arbeitsverbot von bis zu fünf Jahren (anstelle der Verwaltungssanktion)

Bei schweren Verstößen gegen die minimalen Lohn- und Arbeitsbedingungen können Sanktionen in Höhe von 30.000 Schweizer Franken und das Arbeitsverbot kumulativ ausgesprochen werden. **tö**

i Susi Tölzel, Tel. 0761 3858-122
susi.toelzel@freiburg.ihk.de

Arbeiten in Frankreich

Neue Pflichten

Für Dienstleistungen in Frankreich gibt es neue Pflichten: Seit 22. März sind Baubetriebe, die Mitarbeiter nach Frankreich entsenden, verpflichtet, für diese vor Aufnahme der Arbeiten einen Ausweis („Cartes d'identité professionnelle“, kurz: BTP) zu beantragen. Die Karten müssen auf der Baustelle mitgeführt werden und sollen den Kontrollinstanzen ermöglichen festzustellen, ob der Betrieb seinen Verpflichtungen nachkommt. Die Beantragung erfolgt über die Internetseite www.cartebtp.fr. Die Karten können erst beantragt werden, nachdem die entsendeten Mitarbeiter der örtlich zuständigen Arbeitsinspektion (Inspection du Travail) über das Internetportal www.sipsi.travail.gouv.fr gemeldet wurden. Ausländische Betriebe benötigen die Karten für jeden Fall der Entsendung neu. Pro Karte fällt eine Gebühr von 10,80 Euro an.

Zudem müssen seit 1. April Mitarbeiter aller Firmen, die in Frankreich tätig sind, eine „A1 Bescheinigung“ zur Krankenversicherung bei sich haben oder einen Nachweis vorlegen, dass die A1 Bescheinigung beantragt worden ist. In diesem Fall muss der Arbeitsaufsichtsbehörde die A1 Bescheinigung innerhalb von zwei Monaten nach der Kontrolle nachgereicht werden. Bei fehlender A1 Bescheinigung droht ein Bußgeld bis zu 3.269 Euro pro entsendetem Mitarbeiter. Bei Wiederholung verdoppelt sich das Bußgeld. **fc**

i Frédéric Carrière, Tel. 07821 2703-650,
frederic.carriere@freiburg.ihk.de



ERFINDERBERATUNG

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: **9. Mai und 13. Juni**. 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. Nächster Termin: **1. Juni**. Im IHK-Gebäude in **Lahr**, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **18. Mai und 22. Juni**. Anmeldung: Synthia Groß, Telefon 0761 3858-263, synthia.gross@freiburg.ihk.de

Prüfen, ob stoffliche statt energetische Versorgung möglich ist



Abfallgemische und Elektroschrott

Änderung der Abfallgesetze

Ende März wurde das nur eine Seite umfassende „Gesetz zur Änderung des Kreislaufwirtschaftsgesetzes und des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes“ veröffentlicht. Es besteht aus zwei Artikeln, die jeweils am 1. Juni in Kraft treten werden. Mit Artikel 1 wird im Kreislaufwirtschaftsgesetz der § 8 Absatz 3 ersatzlos gestrichen. Dieser enthält bisher die sogenannte Heizwertklausel, die bei Abfällen mit einem (unteren) Heizwert von mindestens 11.000 Kilojoule pro Kilogramm die energetische Verwertung der – an sich vorrangigen – stofflichen Verwertung gleichstellt. Zu den Details ist eine Vollzugshilfe angekündigt, die noch in Arbeit ist. Abfallerzeuger mit entsprechenden Abfällen sollten zunächst in Absprache mit ihren Entsorgungspartnern prüfen, ob statt einer energetischen nun eine stoffliche Verwertung gegebenenfalls zu vertretbaren (Mehr-)Kosten möglich ist. Falls nicht, sollte das Ergebnis dieser Prüfung intern formlos dokumentiert werden.

Mit Artikel 2 des Änderungsgesetzes wird klargestellt, dass Elektrohändler mit einer Verkaufsfläche von mindestens 400 Quadratmetern zwar zur Rücknahme defekter Geräte verpflichtet sind, aber diese Pflicht jeweils auf fünf Geräte pro Geräteart und Rückgabevorgang beschränkt ist. Außerdem wird im Elektro- und Elektronikgerätegesetz die Liste der Bußgeldbestimmungen um diese Rücknahmepflichten erweitert. Falls zur Rücknahme verpflichtete Händler dagegen verstoßen, kann die Abfallbehörde dies ab Juni als Ordnungswidrigkeit ahnden, was mit hohen Bußgeldern verbunden sein kann. **ba**

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

Bild: photoka - Fotolia

Innovationstag Mittelstand

Innovative Ideen aus dem Land

Auf dem Innovationstag Mittelstand des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) am 18. Mai in Berlin demonstriert Baden-Württemberg mit zahlreichen Exponaten sein breites Innovationsspektrum. Bei der Leistungsschau werden rund 300 kleine und mittlere Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen aus dem gesamten Bundesgebiet erwartet, die ihre Entwicklungen zeigen. Die meisten Innovationen wurden vom Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des BMWi gefördert. Über 190 Millionen Euro bewilligte das ZIM von Anfang 2015 bis Ende Januar 2017 für rund 1.300 Forschungs- und Entwicklungsprojekte in Baden-Württemberg. 2017 wurde das ZIM-Jahresbudget auf 548 Millionen Euro aufgestockt.

Unter den in Berlin präsentierten Projekten ist beispielsweise eines der FB Food GmbH aus Villingen-Schwenningen: Der Cerealienhersteller hat „PorridgePlus“, ein funktionelles Lebensmittel für Senioren auf Basis stabilerer Reiskleie-Extrakte, entwickelt. **ine**

i www.zim-bmwi.de

Breitbandmessung der Bundesnetzagentur

Viele nicht schnell genug

Die Bundesnetzagentur hat erstmals detaillierte Ergebnisse der Breitbandmessung veröffentlicht. Demnach erreichen Kunden über alle Bandbreitenklassen und Anbieter hinweg oft nicht die in Aussicht gestellte maximale Geschwindigkeit. Der Bericht umfasst den Zeitraum vom 25. September 2015 bis 25. September 2016 und basiert auf 106.159 Messungen für stationäre sowie 53.651 Messungen für mobile Breitbandanschlüsse. Bei mobilen Anschlüssen erreichten knapp 30 Prozent mindestens die Hälfte der maximalen Übertragungsrate. Im Festnetz war der Anteil mit knapp über 70 Prozent deutlich höher. Gleichzeitig bewerteten Kunden die Anbieter überwiegend positiv. Insbesondere bei mobilen Breitbandanschlüssen stehen eher Faktoren wie Performance mehr als die in Aussicht gestellte maximale Datenübertragungsrate im Mittelpunkt. **sw**

i Der Bericht (188 S.) findet sich unter www.bundesnetzagentur.de. Auf Basis der Ergebnisse wurde die Kartenansicht unter www.breitbandmessung.de ergänzt. Dort kann bei Bedarf auch weiterhin eine Breitbandmessung durchgeführt werden.

Schnuppertage: Vorsicht bei „Einfühlungsverhältnissen“

Schriftliche Fixierung ist sinnvoll

Nicht selten stehen Arbeitgeber vor dem Problem, vor der Anstellung eines Bewerbers, mehr über dessen Qualifikationen im Rahmen von sogenannten Schnuppertagen, die rechtlich als „Einfühlungsverhältnisse“ eingeordnet werden, erfahren zu wollen. Solche Rechtsverhältnisse sind von Gesetzes wegen nicht vorgesehen und bergen für den künftigen Arbeitgeber nicht unerhebliche Risiken – etwa automatisch ein aus Arbeitgebersicht ungewolltes Arbeitsverhältnis zu begründen. Schnuppertage unterliegen keiner Entgeltspflicht und unterfallen auch nicht der gesetzlichen Unfallversicherung des Arbeitgebers.

So hat das Landesarbeitsgericht (LAG) Rheinland-Pfalz 2015 entschieden, dass man unter einem „Einfühlungsverhältnis“ ein ganz loses Rechtsverhältnis eigener Art zu verstehen habe, welches sich von dem Probearbeitsverhältnis dadurch unterscheidet, dass der in den Betrieb aufgenommene potenzielle Arbeitnehmer während der Einfühlungsphase keine Pflichten übernimmt, insbesondere keine Arbeitspflicht hat, da er nicht dem Weisungsrecht des potenziellen Arbeitgebers unterliegt, sondern lediglich dem Hausrecht des Betriebsinhabers untersteht. Dabei komme ein Einfühlungsverhältnis lediglich in besonders gelagerten Fällen in Betracht; es handelt sich also um einen Ausnahmefall. Insbesondere unterliegen Einfühlungs-

verhältnisse bereits begrifflich einer zeitlichen Beschränkung. So geht man gemeinhin davon aus, dass ein Einfühlungsverhältnis in zeitlicher Hinsicht nicht länger als eine Woche andauern könne. Des Weiteren müsse dem potenziellen Arbeitnehmer bereits konkret ein Arbeits- oder Ausbildungsverhältnis in Aussicht gestellt werden. Schließlich dürfen dem Bewerber, wie der Rechtsprechung des LAG Rheinland-Pfalz zu entnehmen ist, im Rahmen des Einfühlungsverhältnisses keine Arbeitspflichten auferlegt werden.

Da der potenzielle Arbeitgeber vor Gericht die Beweislast dafür trägt, dass er lediglich ein Einfühlungsverhältnis begründen wollte, ist dringend zu empfehlen, ein solches schriftlich zu fixieren. Dabei sollte beachtet werden, dass der Zeitraum des Einfühlungsverhältnisses aufgenommen wird, dass der Interessent weder einer Arbeitspflicht, noch der potenzielle Arbeitgeber einer Vergütungspflicht unterliegt und ein Anspruch auf die Begründung eines Arbeitsverhältnisses durch das Einfühlungsverhältnis nicht entsteht. Zudem erscheint es ratsam, den Interessenten darauf hinzuweisen, dass er auf eigene Kosten für seinen Unfallversicherungsschutz zu sorgen hat und dass ihm auch keinerlei Ersatzansprüche gegenüber dem potenziellen Arbeitgeber und dessen Mitarbeitern – mit Ausnahme von vorsätzlichem Handeln – zustehen. **Olaf Müller**
Rechtsanwälte Endriß und Kollegen

Keine Entgeltspflicht
und keine
gesetzliche
Unfallversicherung

Reform des Bauvertragsrechts und Änderung der Mängelhaftung beim Kauf

Ab 2018 gelten neue Regeln für die Baubranche

Am 1. Januar 2018 tritt das Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung in Kraft. Die umfassenden Änderungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) sind für alle ab dann geschlossenen Verträge anzuwenden. Dies gilt insbesondere für die Einführung eigener Regelungen für den erstmals gesetzlich definierten Bauvertrag als Sonderform des Werkvertrags, den Verbraucherbau-, Architekten- und Ingenieur- sowie den Bauträgervertrag. Das Gesetz wurde am 8. März im Bundestag beschlossen, am 31. März vom Bundesrat gebilligt und muss noch im Bundesgesetzblatt verkündet werden.

Damit werden erstmals eigene Regelungen zum Bauvertrag eingeführt (siehe auch WiS 10/2016 und 11/2016), die das Werkvertragsrecht des BGB, das im Wesentlichen noch aus dem Jahr 1900 stammt, an die Praxis und Realität von teils komplexen Bauvorhaben heranführen will. Zudem werden die Rechte privater Bauherren durch spezielle Regelungen zum Verbraucherbauvertrag gestärkt. Es wird das Recht des Bauherrn eingeführt, Änderungen des Bauvertrages anordnen zu können, was jedoch in der Regel zu einem Anspruch des Unternehmers auf eine Vergütungsanpassung führt. Beim Verbraucherbauvertrag sind Bestimmungen zur zulässigen Höhe von Abschlagszahlungen, gesteigerte

Rechte privater
Bauherren
werden gestärkt

Informationsrechte und ein gesetzliches Widerrufsrecht vorgesehen. Beim Architekten- und Ingenieurvertrag sieht das Gesetz ein Zwei-Phasen-Modell mit einer Zielfindungs- und einer Ausführungsphase vor; nach Ende der ersten Phase steht dem Besteller ein Sonderkündigungsrecht zu. Beim Bauträgervertrag wird im Wesentlichen die bisherige Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs in Gesetzesform gebracht.

In letzter Sekunde in das Gesetz aufgenommen wurde eine Reform der Zuständigkeiten bei Bausachen mit einem Streitwert ab 5.000 Euro: Ab 2018 werden Bausachen bei den Landgerichten von auf diese Materie spezialisierten Kammern verhandelt.

Im Kaufrecht wird zukünftig der Verkäufer auch dann die sogenannten Aus- und Einbaukosten beim Verkauf mangelhafter Baumaterialien übernehmen müssen, wenn der Käufer kein Verbraucher ist. Dabei ist es unerheblich, ob das Produkt eingebaut (zum Beispiel Fenster) oder nur angebracht (etwa Farbe) wird. Bisher bestand diese Pflicht des Verkäufers nur, wenn er an einen privaten Bauherren verkauft hatte. Dies führte in der Praxis dazu, dass Handwerker die Aus- und Einbaukosten tragen mussten, aber keinen Regress bei ihrem Lieferanten oder Hersteller nehmen konnten. **Simon Zepf,**
Schrade & Partner Rechtsanwälte

Insolvenzanfechtung

Weitreichende Haftung aus Patronatserklärung

Als Sanierungsinstrument sind Patronatserklärungen häufig in Konzernsituationen anzutreffen. Hier ist aber Obacht geboten. So hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden, dass eine Muttergesellschaft, die zugunsten ihrer Tochtergesellschaft eine harte externe Patronatserklärung abgegeben hat, deren Gläubigern auch dann haftet, wenn die Tochtergesellschaft an den Gläubiger Zahlungen geleistet hat, diese aber von ihrem Insolvenzverwalter angefochten werden (Urteil vom 12.01.2017, Az. IX ZR 95/16). Die Insolvenzanfechtung führe, so der BGH, zu einer Uneinbringlichkeit der Forderungen des Gläubigers, die zu vermeiden die Muttergesellschaft versprochen hatte. Die Entscheidung verdeutlicht, dass die Verpflichtung zur finanziellen Ausstattung bei Patronatserklärungen sehr weit reichen kann. Im Einzelfall kann es vorteilhaft sein, anstelle der Ausstattung der Tochtergesellschaft eine Direktzahlung an den Vertragspartner zu leisten. Bei einer harten Patronatserklärung ergibt sich de facto eine Pflicht, die Insolvenz der patronierten Gesellschaft abzuwenden. Aus Sicht eines Gesellschafters sollten daher stets auch alternative Sanierungsmaßnahmen in den Blick genommen werden. Ingo Reinke, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Nur wirksam, wenn es begrenzt ist

Nach ihrem Ausscheiden steht es Geschäftsführern einer GmbH grundsätzlich frei, dieser mit einem ähnlichen Geschäftsmodell Konkurrenz zu machen. Um das zu verhindern, wird in Geschäftsführeranstellungsverträgen häufig ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Dabei sind jedoch einige Fallstricke zu beachten: Zum einen muss der Geschäftsführer eine sogenannte Karenzentschädigung erhalten, wenn das Wettbewerbs- auf ein Berufsverbot hinausläuft und damit sittenwidrig ist. Zum anderen muss sich die Wettbewerbsklausel auf das in zeitlicher, örtlicher und gegenständlicher Hinsicht notwendige Maß beschränken. Das OLG Hamm hat ein Wettbewerbsverbot kassiert, das dem Geschäftsführer nach seinem Ausscheiden jede Tätigkeit für ein und jede Beteiligung an einem Konkurrenzunternehmen untersagte (Urteil v. 8.8.2016 – 8 U 23/16). Davon waren auch mit den Konkurrenzunternehmen verbundene Unternehmen erfasst. Dieses Verbot ging nach Auffassung des OLG Hamm zu weit, denn danach wären auch rein kapitalistische Beteiligungen oder die Tätigkeit für ein Schwesterunternehmen in einem ganz anderen Sektor verboten. Die Klausel war daher in Gänze unwirksam und konnte vom Gericht auch nicht auf ein zulässiges Maß zurechtgestutzt werden.

Zwar korrigiert die Rechtsprechung regelmäßig Verbote, die in zeitlicher Hinsicht zu weit gehen und reduziert eine zu lange Dauer. Wenn ein Wettbewerbsverbot aber gegenständlich zu weit reicht, findet eine solche Korrektur nicht statt. Fehler bei der Vertragsgestaltung rächen sich also oft erst Jahre später, dafür dann aber umso heftiger.

Barbara Mayer, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Letztwillige Verfügung

Der Erbvertrag

Der Erbvertrag ist neben dem Testament (siehe WiS 3 und 4/17) eine weitere Möglichkeit, den Nachlass zu regeln. Er ist eine in Vertragsform errichtete Verfügung von Todes wegen, an der mindestens zwei Vertragspartner beteiligt sind. Er muss durch den Erblasser höchstpersönlich und bei gleichzeitiger Anwesenheit aller Vertragspartner vor einem Notar geschlossen werden. Ein Vertragspartner, der keine Verfügungen von Todes wegen trifft, kann sich vertreten lassen. Anders als beim gemeinschaftlichen Testament können auch nicht miteinander verheiratete Personen einen Erbvertrag schließen. Und anders als beim Testament, das der Testierende jederzeit ändern kann, können in einem Erbvertrag getroffenen Verfügungen von Todes wegen grundsätzlich nur mit Zustimmung aller Vertragspartner geändert werden. Nur in seltenen Ausnahmefällen kann ein Erbvertrag angefochten (Irrtum, Drohung oder Übergehen eines Pflichtteilsberechtigten) oder rückgängig gemacht (Rücktrittsvorbehalt, schwere Verfehlungen des Bedachten) werden. Bindungswirkung haben nur Erbeinsetzungen, Vermächtnisse und Auflagen. Andere Verfügungen von Todes wegen, wie eine Teilungsanordnung oder die Anordnung einer Testamentsvollstreckung, sind nicht bindend und können von dem jeweils Verfügenden jederzeit durch letztwillige Verfügung angeordnet, geändert oder aufgehoben werden. Der Erbvertrag kann mit anderen Geschäften – zum Beispiel Grundstücksübertragung oder, was sehr häufig vorkommt, mit einem Ehevertrag – kombiniert werden. Falls die Vertragsschließenden es wünschen, wird der Erbvertrag nicht in amtliche Verwahrung genommen. Die ansonsten vorgesehene amtliche Verwahrung beim



Bild: Jacob Lund – Fotolia

Nachlassgericht (in Baden-Württemberg das Notariat) hat jedoch den Vorteil, dass die hinterlegten Dokumente vor Verlust und Fälschung gesichert sind. Durch den Erbvertrag wird das Recht des Erblassers, unter Lebenden zu verfügen, nicht beschränkt. Er kann daher zu Lebzeiten mit seinem Vermögen weiterhin machen, was er will. Unwirksam sind lediglich Schenkungen oder mutwilligen Handlungen, die ausschließlich den Zweck verfolgen, vertraglich Begünstigte zu beeinträchtigen. Bei einer Schenkung besteht eine Beeinträchtigungsabsicht nur dann, wenn der Erblasser überhaupt kein eigenes lebzeitiges Eigeninteresse an ihr hat. Ist das der Fall, dann kann im Erbfall der vertraglich Begünstigte die Herausgabe des Geschenks verlangen.

Csaba Láng

Sozietät Jehle, Láng, Meier-Rudolph, Köberle

**Auch nicht
Verheiratete
können einen
Erbvertrag
schließen**

Videüberwachung von Mitarbeitern

Auch bei zufällig entdeckten Taten zulässig

Die heimliche Überwachung von Mitarbeitern in Arbeitsverhältnissen ist – unter anderem aus verfassungsrechtlichen Gründen – nicht möglich. Eine solche Überwachung kommt nur in engen Grenzen und im Übrigen auch nur dann in Betracht, wenn der Arbeitgeber zuvor einen konkreten Tatverdacht in Bezug auf eine strafbare Handlung oder eine andere schwere Pflichtverletzung hat und weniger einschneidende Erkenntnisquellen ergebnislos ausgeschöpft sind. Die heimliche Videoüberwachung muss sich in einer solchen Situation als praktisch einzig verbleibendes Mittel darstellen. Das hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) jüngst betont (Urteil vom 22. September 2016, 2 AZR 848/15).

In dem Fall ging es um ein Lebensmittelgeschäft, das bei einer Inventur einen Verlust von Tabakwaren in Höhe des Zehnfachen der vorangegangenen

Inventur feststellte. Daraufhin beantragte der Arbeitgeber beim Betriebsrat eine Überwachung des Kassenbereichs mit Verdacht gegen zwei bestimmte Mitarbeiterinnen. Der Betriebsrat stimmte zu. Aus den Aufnahmen ergab sich jedoch, dass eine weitere Mitarbeiterin rechtswidriger Weise Leergutpfand an sich genommen hat. Der Arbeitgeber kündigte ihr daraufhin fristlos – und bekam vor dem höchsten deutschen Arbeitsgericht Recht. Für die Praxis von Bedeutung war dabei die Feststellung des Bundesarbeitsgerichts, dass Erkenntnisse, die ein Arbeitgeber bei der Überwachung bestimmter Mitarbeiter gewinnt, auch dann vor Gericht verwertbar sind, wenn diese mehr oder weniger zufällig Straftaten oder schwere Pflichtverletzungen anderer Mitarbeiter zu Tage befördern. Dies war bislang unklar.

Olaf Müller, Rechtsanwälte Endriß und Kollegen

Geringwertige Wirtschaftsgüter

Nach über 50 Jahren Erhöhung in Sicht

Die Wertgrenze für die sogenannten Geringwertigen Wirtschaftsgüter (kurz: GWG) soll erhöht werden – darauf haben sich die Koalitionsparteien geeinigt. Voraussichtlich im „Gesetz gegen schädliche Steuerpraktiken im Zusammenhang mit Rechteüberlassungen“ soll die Grenze von 410 auf 800 Euro angehoben werden und für Wirtschaftsgüter gelten, die nach dem 31. Dezember 2017 angeschafft werden. Wirtschaftsgüter, deren Nettowert 800 Euro nicht übersteigt, können dann sofort und in voller Höhe abgeschrieben werden.

Der aktuelle Schwellenwert von 410 Euro wurde zuletzt 1964 gesetzlich geändert. Zwischenzeitlich wurde der damalige Betrag von 800 D-Mark lediglich auf 410 Euro umgestellt und aufgerundet. Die bisher anstelle der GWG-Sofortabschreibung ebenfalls mögliche Pool-Abschreibung für Wirtschaftsgüter bis zum Wert von 1.000 Euro soll beibehalten werden. Bei der alternativ anzuwendenden Sammelposten-Methode können nur Wirtschaftsgüter bis zu einem Nettowert von 150 Euro sofort im Anschaffungsjahr als Betriebsausgabe abgeschrieben werden, während Wirtschaftsgüter mit einem Wert zwischen 150 und 1.000 Euro generell ohne Berücksichtigung der tatsächlichen Nutzungsdauer über fünf Jahre abgeschrieben werden müssen.

Die Gesetzesänderung könnte dazu führen, dass Unternehmen für Ende dieses Jahres geplante Investitionen in Wirtschaftsgüter zwischen 410 und 800 Euro ins Jahr 2018 verschieben, um in den Genuss der Sofortabschreibung zu kommen. Über das Gesetzgebungsverfahren werden wir weiter berichten.



Der Schwellenwert für Geringwertige Wirtschaftsgüter könnte demnächst von 410 auf 800 Euro steigen.

Claudio Philipp Schmitt, Bansbach GmbH

Pauschale Abgeltungssteuer

Bei „beherrschendem Einfluss“ gilt sie nicht

Kapitalerträge – zum Beispiel Dividenden oder Zinsen – unterliegen statt des persönlichen Einkommensteuersatzes der sogenannten Abgeltungssteuer von pauschal 25 Prozent. Dies gilt allerdings nicht, wenn Kapitalerträge an einen Anteilseigner gezahlt werden, der zu mindestens 10 Prozent an der Gesellschaft beteiligt ist. Unklar war bislang, wie diese 10-Prozent-Grenze zu errechnen ist, wenn es sich um eine sogenannte mittelbare Beteiligung handelt. Die Finanzverwaltung geht in einem Schreiben vom 18. Januar 2016 davon aus, dass bei der Berechnung unmittelbare und mittelbare Beteiligungen gleich zu behandeln sind.

Der Bundesfinanzhof (BFH) entschied nun anders (Urteil v. 20.10.2016, Az. VIII R 27/15). Anlass war folgender Fall: Die Darlehensgeberin war mit 11 Prozent an der Tochtergesellschaft und diese wiederum zu 94 Prozent an der Enkelgesellschaft beteiligt. Durchgerechnet betrug die Beteiligung der Darlehensnehmerin damit 10,34 Prozent, lag also oberhalb der 10-Prozent-Grenze. Solche mittelbaren Beteiligungen sind laut BFH nicht mit unmittelbaren gleichzusetzen, und deshalb greift keine Ausnahme vom Abgeltungssteuersatz. Anders sei es nur, wenn die Darlehensgeberin einen beherrschenden Einfluss auf die Darlehensnehmerin oder Enkelgesellschaft habe. Das bedeutet, dass für Kapitalerträge bei einer unmittelbaren Beteiligung bereits ab 10 Prozent der persönliche Einkommensteuersatz gilt, bei bloß mittelbarer Beteiligung hingegen erst dann, wenn auch ein beherrschender Einfluss über die Enkelgesellschaft besteht. Da ein beherrschender Einfluss nicht nur durch Anteilsmehrheit, sondern auch durch Gestaltungen im Gesellschaftsvertrag (etwa Mehrstimmrechte oder Zustimmungserfordernisse) begründet werden kann, ist bei deren Formulierung auf die steuerlichen Implikationen zu achten.

Albert Schröder

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Rehab, Karlsruhe, 19. Internationale Fachmesse für Rehabilitation, Therapie, Pflege und Inklusion, Fachvorträge, Weiterbildung, neu: Marktplatz Homecare und Pflege, 11. bis 13. Mai, 10 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-5198, www.rehab-karlsruhe.com

Berufsinfomesse 2017, Offenburg: Berufe, Aus- und Weiterbildung, Studium und Praktika, Workshops und Vortragsprogramm, 12. und 13. Mai, 9 bis 17 Uhr, Messe in Zusammenarbeit mit der Ausbildungsinitiative Ortenau, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.berufsinfomesse.de



34. Forum du Livre, Saint-Louis/Südeßs, vormaliger Messetitel „Foire du Livre“: Buchmesse, Autoren-Gaststadt Reykjavik/Island, 12. bis 14. Mai, Fr 14 bis 20 Uhr, Sa 10 bis 19 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Veranstaltungshalle Forum, Tel. +33 3 89 69 52 43, www.forumlivre.fr

Creativa Basel, Messe für kreative Freizeitbeschäftigung, mit Sonder-schauen und Workshops, 12. bis 15. Mai, 10 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.creativa-schweiz.ch

101. Muba, Basel, Mehrbranchen-Verbundausstellung: Produktgruppen Zuhause, Genuss, Stadt und Land, Leben, mit Sonderschauen, darunter Energie und Mobilität, Bricklive (Lego-Steine), 12. bis 21. Mai, 10 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.muba.ch

Ausbildungsbörse 2017, Tuttlingen: Berufsbilder, Ausbildungs- und Studienplätze, 13. und 14. Mai, 11 bis 16 Uhr, Stadthalle, Tel. +49 7461 966 27 436, www.tuttlinger-hallen.de (Besucher, Stadthalle)



Klassikwelt Bodensee, Friedrichshafen, 10. Verkauf- und Informationsmesse für Klassische Mobilität zu Lande, zu Wasser und in der Luft, breites Vorführ- und Rahmenprogramm, darunter Airshow, Riva-Boote, Mythos Porsche, 19. bis 21. Mai, 9 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-405, www.klassikwelt-bodensee.de

Eunique, Karlsruhe, Internationale Messe für Angewandte Kunst und Design: Unikate und Kleinserien (Möbel, Wohnaccessoires, Mode, Schmuck), 19. bis 21. Mai, 11 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-5197, www.eunique.eu – Parallele Messe: **Loft Das Designkaufhaus**: Junges Design mit Potenzial auch für höhere Stückzahlen, www.loft-designkaufhaus.de

3. Regio Gartenzauber, Weil am Rhein, Gartenmesse, 25. bis 28. Mai, Do 11 bis 18 Uhr, Fr/Sa 10 bis 18 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Ausstellungsgelände Dreiländergarten, Gastveranstaltung, Tel. +49 7623 74 192-0, www.diga-gartenmessen.de

Job-Start-Börse Freiburg 2017: Berufsbilder, Ausbildungsberufe, Duale Studienangebote, Bildung, breites Vortragsprogramm, 31. Mai und 1. Juni, Mi 14 bis 20.30 Uhr, Do 8.30 bis 14.30 Uhr, Messegelände, FWTM Messe Freiburg und ideale Träger, darunter IHK Südlicher Oberrhein, Tel. +49 761 38 58-195, www.jobstartboerse.de



3. Vier-Länder Lieferantenbörse, Dornbirn: Kontaktplattform Mechatronik, Elektronik, Metall und Kunststoff, Rahmenprogramm Beratungsgespräche zu Zoll-, Export- und Speditionsfragen, 8. Juni, 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0,

www.lieferantenboerse.messedornbirn.at

Die Angaben über die ausgewählten Messen publizieren wir ohne Gewähr.

e pm

Messe Freiburg

„Caravan live“ im Herbst

Der langfristig zu beobachtende Besucherrückgang bei der traditionellen Freiburger Frühjahrsmesse CFT (Camping, Freizeit, Touristik) hat sich dieses Jahr fortgesetzt. Vor 20 Jahren verzeichnete die 1973 gegründete Publikumsmesse noch über 62.220 Besucher, wobei zudem die strengen Regeln der Prüforganisation FKM bei der statistischen Erhebung zum Zuge kamen (1997). Vor zehn Jahren, 2007 auf dem neuen Messegelände am Flugplatz, zählte man 52.170 Besucher. Für die Messeausgabe vor zwei Jahren (2015) wurden rund 40.000 Besucher angegeben. Die Verlautbarung für die jüngste Ausgabe im März 2017 waren 39.000 Besucher. Dabei fand die CFT früher an neun Tagen am Stück statt und bot ein breites Spektrum an Freizeitthemen von Caravanning, Outdoor und Motorrad bis hin zu Garten. Dieses Jahr fand die CFT an zwei getrennten Wochenenden mit Caravanning und Outdoor sowie – je nach Wochenende unterschiedlich – den Bereichen Action-Arena, Fahrräder und Ferien statt.

Um dem Besucherschwund entgegenzuwirken, plant die Messeleitung für den Bereich Reisemobile, Caravans und Zubehör bereits in diesem Jahr vom 19. bis 22. Oktober eine neue, von der CFT getrennte Fachausstellung mit dem Namen „Caravan live“. Direkt im Anschluss an die jeweils August/September stattfindende Leitmesse „Caravan Salon“ in Düsseldorf können so in Freiburg erstmals im süddeutschen Raum die neuen Modelle der Winter- und Sommersaison vorgestellt werden. Das war früher auch die Stärke des ehemaligen „Süddeutschen Caravan-Salon“, der stets im November in VS-Schwenningen stattfand. 2009 wurde er allerdings angesichts der damals schwierigen allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Konzentration in der Handelsstruktur sowie mit der Entscheidung der führenden Marken für weniger Messteilnahmen zum letzten Male veranstaltet.

Die neue Caravan-Herbstmesse entspricht auch dem Wunsch der beteiligten Händler. Man rechnet mit bis zu 10.000 interessierten Besuchern. Die verbleibende CFT wird 2018 nur noch an einem Wochenende, vom 16. bis 18. März, und dann turnusbedingt wieder zusammen mit der Modellbauausstellung stattfinden.

e pm

Baselworld 2017

Prestigeschmuck immer wichtiger

Zu ihrem 100. Jubiläum Ende März hat sich die Baselworld einmal mehr als die führende Messe und wichtigste Plattform der weltweiten Uhren- und Schmuckindustrie präsentiert – als Schaufenster für Innovationen, Trends und neue Kollektionen, aber auch dem Aufzeigen von Branchenproblemen.

Die Exporterlöse der Schweizer Uhrenmanufakturen sind im Geschäftsjahr 2016 um fast zehn Prozent auf rund 19,4 Milliarden Franken gesunken. Allein in Hongkong, dem wichtigsten asiatischen Markt und größten Exportmarkt für Schweizer Uhren, wurde ein Viertel weniger abgesetzt als im Vorjahr. Die Hongkonger Exporte von fertigen Uhren gingen ihrerseits 2016 im zweiten Jahr in Folge zurück und lagen mit 5,95 Milliarden US-Dollar 11,7 Prozent unter dem Vorjahreswert. Die konsequente Marktkonsolidierung zeigte sich jetzt auf der Messe an der Zahl von 1.300 Ausstellern nach 1.500 im Vorjahr. Auch aus Hongkong sind einige bisherige Messeteilnehmer ausgeblieben. „Die Messkosten sind sehr hoch und dann noch der teure Franken“, war auf der Gemeinschaftspräsentation von Hongkong zu hören. Die Zahl der Fachbesucher aus 100 Ländern ging bezogen auf die acht Messtage um vier Prozent auf 106.000 zurück.

Beim Schmuck lief es auf der Baselworld dagegen besser als bei den Uhren. Renommiertere Marken und sogenannte „Investment Products“, also Schmuckstücke, die ein hochwertiges Label verkörpern und somit auch als Prestigeobjekte dienen, befinden sich im Aufwind. Bei mehreren Manufakturen helfen sie, die Umsatz-



rückgänge im Uhrenbereich auszugleichen. Dennoch zieht die Messeleitung Konsequenzen aus der schwierigen Branchensituation bei den Uhren. Laut Pressemitteilung wurde beschlossen, die Baselworld im nächsten Jahr um zwei Tage zu verkürzen „und die Preise entsprechend anzupassen“. epm

Beim Schmuck läuft es derzeit deutlich besser als bei den Uhren – auch auf der diesjährigen Baselworld. epm

Offenburger Forst live, Wild und Fisch Messe im Sonnenschein

Die Messethemen Forst und Holz, Jagd und Angeln passen zum Schwarzwald und sind auch bundesweit bedeutsam. Nach Angaben des Deutschen Säge- und Holzindustrie-Verbands DeSH zählt die Forst- und Holzindustrie in Deutschland rund 160.000 Betriebe mit fast einer Million Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 114 Milliarden Euro. Dabei wird die Bedeutung der heimischen Holzwirtschaft bei dem vorhandenen Rohstoffpotenzial und der zunehmenden Besinnung auf nachwachsende Rohstoffe noch steigen. Passend dazu präsentierten von 7. bis 9. April auf der 18. „Forst live“ in Offenburg 340 Aussteller (40 mehr als 2016) moderne Waldnutzung. Bei bestem Wetter auf dem über 46.000 Quadratmeter großen Freigelände gab es praktische Demonstrationen von hochleistungsstarken Forstspezialmaschinen.

Jäger und Angler bilden ebenfalls bedeutende Wirtschaftsfaktoren. So haben in Baden-Württemberg knapp 43.100 Personen einen Jagdschein. Der Landesfischereiverband zählt mehr als 800 Fischervereine mit 70.000 Mitgliedern und geht von 80.000 weiteren Anglern aus. Neben Ausrüstungen bot die parallele dritte „Wild und Fisch“ vor allem Informationen einschließlich dem Aufzeigen aktueller Probleme, etwa dem umstrittenen Artenschutz für Biber, Kormoran und Co. zum Ärger von Fischern und Landwirten. Durch die Beteiligung von Verbänden und Vereinen und mit den vielen Besucher auch aus der Schweiz und vor allem dem Elsass versteht sich die Messe als fachlicher trinationaler Treffpunkt. Insgesamt kamen zu dem Messtrio Holz, Wild, Fisch 31.900 Besucher (2016: 31.000). epm

MCH Group Basel Jahresergebnis leicht rückläufig

Die MCH Group mit Sitz in Basel, zu der die MCH Messe Basel, die MCH Messe Zürich, die MCH Beaulieu Lausanne sowie mehrere Gesellschaften im Bereich „Live Marketing Solutions“ gehören, hat im Geschäftsjahr 2016 einen Betriebsertrag von 440,3 Millionen Franken erzielt. Das sind 5,1 Prozent mehr als 2015, aber 2,6 Prozent weniger als im turnusbedingt vergleichbaren Jahr 2014. Der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erreichte 89 Millionen Franken (2015: 85,3) und der Konzerngewinn 34,3 Millionen Franken (2015: 30,9). Unter anderem schlugen Marktkonsolidierungen in den für die Messe wichtigen Industriezweigen auch auf das Messe- und Eventgeschäft durch. epm

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: grandeduc – 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
Reichenaustraße 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.

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 77).

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

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen im Maschinenbau, das seit 20 Jahren erfolgreich weltweit auf dem Markt tätig ist. Unsere Maschinen werden im Lebensmittel-, Industrie- und Chemiebereich eingesetzt. Für unsere Nachfolge suchen wir einen versierten Maschinentechniker und Kaufmann. Wir sind für verschiedene Übernahmemöglichkeiten offen und bieten eine längere Einarbeitung bzw. Mitarbeit an. **LR-EX-A-28/17**

Produktionsgebäude mit Bürotrakt, teilweise neu, mit insgesamt ca. 3.000 qm einschließlich sofort bebaubarem, großem Zusatzgelände in zentraler Lage im Ortenaukreis zu verkaufen oder langfristige zu verpachten. **LR-EX-A-29/17**

Alteingesessenes, gesundes Unternehmen im Freiburger Westen mit sehr gutem Kundenstamm, großem Verkaufsraum, Werkstatt und Lager, Produktion von Hochdruckreinigern (Eigenmarke) aus Altersgründen zu verkaufen. **LR-EX-A-32/17**

Freie Kfz-Werkstatt (GmbH) mit 4 Mitarbeitern in einer Nachbargemeinde von Konstanz steht zur Übernahme. 500.000 bis 600.000 Euro Jahresumsatz, gute Rendite und Kundenstamm. Übernahme durch Kauf der GmbH-Anteile und Werkstattausstattung. Immobilie gepachtet, weitere Pacht ist Bedingung. Moderne Betriebsausstattung (Diagnosegeräte, DMS auf Serversystem mit 8 Arbeitsplätzen) vorhanden, Anbindung an ein Werkstattkonzept. **KN-EX-A-479/17**

Historischer Landgasthof und Hotelbetrieb mit Gästehaus (30 Hotelzimmer, 120 Sitzplätze innen und Außengastronomie mit 50 Sitzplätzen) sucht qualifizierte und motivierte Nachfolger - idealerweise ein Fachpaar. Ein Großteil unserer Gäste kommt aus der benachbarten Schweiz. Das Anwesen befindet sich in einem sehr guten und zeitgemäßen Zustand. Die Umsatz- und Ertragszahlen sind über viele Jahre auf einem außerordentlich hohen Niveau. Der laufende Betrieb sollte ohne Unterbrechung an die Nachfolger übergeben werden. **KN-EX-A-478/17**

Erfolgreiches Taxiunternehmen im Dreiländereck Deutschland-Schweiz-Frankreich sucht Nachfolger/in. **KN-EX-A-477/17**

Gut laufendes Autohaus mit Neu- und Gebrauchtwagen in allerbesten Lage an der B 34 aus Altersgründen zu verkaufen. Die Verkaufsvorbereitungen sind abgeschlossen. Wir haben den Werkstattservice einer der besten Automarken. Eine weitere Marke kann hinzugenommen werden. Der Verkauf ist 2017 beabsichtigt. Auch als Kapitalanlage möglich, da Interessenten vorhanden sind,

die den Betrieb pachten würden. Es ist ein voll funktionsfähiger Autohausbetrieb mit über 3.200 qm Grundstück (Eigentum). Sieben Mitarbeiter und ein paar Tausend Kunden sind mit dabei. Mithilfe zur Weiterführung des Autohauses ist möglich.

KN-EX-A-460/17

Etabliertes Lebensmittelgeschäft in Radolfzell-Bohlingen, 2010 gegründet, mit treuem Kundenstamm, sucht Nachfolger. Ideal als kleiner Familienbetrieb. Sortiment umfasst 3.500 Artikel. 300 qm Verkaufsfläche zzgl. Büro und Lager.

KN-EX-A-476/17

Bestehender Dienstleister möchte seine Geschäftstätigkeit ausweiten und sucht daher einen kleineren Produktionsbetrieb (Metall, Kunststoff). Prüfwert ist darüber hinaus auch die Übernahme bestehender Services z. B. für Hausverwaltungen, öffentliche Einrichtungen.

KN-EX-N-475/17

Firmenübernahme im Bereich Medizintechnik. Es ist Zeit, eigene Wege zu gehen und somit würde ich gerne mit Herzblut weiterführen, was mit Herzblut aufgebaut wurde. 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

Inhabergeführtes Einzelhandelsgeschäft für Bücher, Schreibwaren, Zeitschriften und Kunstgewerbe sucht altershalber einen geeigneten Nachfolger. Das über Jahrzehnte sehr gut eingeführte Geschäft eignet sich auch für Existenzgründer oder Wiedereinsteiger. Standort in zentraler Lage in einem heilklimatischen Kurort mit mehreren Kurkliniken. Fester Kundenstamm vorhanden.

VS-EX-A-7/17

Wir sind ein solides und funktionierendes Kleinunternehmen in der Elektronikbranche mit Alleinstellungsmerkmal in einem wachsenden Nischensegment, das einen Nachfolger sucht. Sie sind Elektroniker oder Meister mit Erfahrungen in Sachen Werkstoffe und Handlöttechnik? Sie möchten den Schritt in Ihre eigene Zukunft wagen und in Voll- oder Teilzeit ein eigenes Unternehmen führen und weiter ausbauen? Sie schätzen dabei die Sicherheit eines Kundenstamms langjähriger guter Kunden und können selbst handwerkliche Arbeit umsetzen? Dann nutzen Sie Ihre einmalige Chance jetzt. Sie haben sehr flexible Möglichkeiten in der Gestaltung. Der bisherige Eigentümer steht bei der Einarbeitung gerne mit Rat und Tat zur Seite.

VS-EX-A-4/17

KOOPERATIONSBÖRSE

Wir suchen zuverlässige Subunternehmer, welche Photovoltaikanlagen selbstständig montieren und

installieren können. Die meisten Aufträge werden voraussichtlich für Einfamilienhäuser sein, aber auch Gewerbeobjekte. Auftragsbezogenes Material wird gestellt: Grundsätzlich sollte ein eigenes Fahrzeug mit Grundausrüstung (Werkzeug) vorhanden sein (wäre wünschenswert).

VS-K-1/17

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Sondermaschinenbauer mit eigenen Patenten und Produkten im Bereich des Werkzeugmaschinenbaus (Drehen, Schleifen, Kalt- und Warmumformung), Mess- und Prüftechnik sowie der Automation sucht engagierte Handelsvertretungen zur Vermarktung seiner Produkte in den Postleitzahlenbereichen 77,72,78,79. Vorhandener Kundenstamm kann übernommen werden. Die Produktpalette wird derzeit mit einem Produkt mit Alleinstellungsmerkmal weiter ausgebaut.

VS-HV-3/17

Überregional tätiges Medienunternehmen aus dem Breisgau benötigt Vertriebsunterstützung (m/w) im Raum Hegau/Bodensee. Sie betreuen unsere Bestandskunden und sind kompetenter Ansprechpartner bei der Neukundenakquise (nur Geschäftskunden). Aus unserem Vertriebsbüro in Nimburg (nahe Freiburg) erhalten Sie die Einarbeitung sowie alle Unterstützung. Die attraktive Vergütung erfolgt auf Provisionsbasis.

KN-HV 512/17

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Innovatives Digital-4.0-Start-up sucht Expansionskapital. Der cloudbasierte Fernservice ohne direkte Wettbewerber trifft mit Industrie 4.0 und herausragenden USP's den Zeitgeist und Marktbedarf. Das neuartige, international einsetzbare Service-Produkt ist schnell und hochgradig skalierbar. Das Digital-Geschäftsmodell adressiert exakt den Bedarf des Mittelstandes. Die Start-up-Risiken sind erfolgreich gemeistert, erste namhafte Unternehmen zählen zu unseren Kunden. Ein herausragender Business Case ist realistisch. Für die rasche Etablierung am Markt wollen wir Expansionskapital ab 500.000 Euro finden. Eine additive Co-Finanzierung mit unserem Gesellschafter KfW ist möglich und gewünscht. Zudem sind wir für das Invest-Förderprogramm zertifiziert.

LR-B-06/17

Innovatives IT Startup Unternehmen mit erfahrener 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

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),

Reichenastr. 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 Juni ist der 9. Mai.

ONLINE-ADRESSEN

**Bundesweite
Existenzgründungsbörse:**
www.nexxt-change.org

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

Autoschlüssel aus Rietheim-Weilheim

Türöffner für Daimler

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: elektronische Autoschlüssel von Marquardt aus Rietheim-Weilheim.

Das Produkt

Elektronische Zündschlüssel zählen zu den Hauptprodukten, die im Werk für Automobilsysteme von Marquardt in Rietheim-Weilheim produziert werden. Der überwiegende Teil wird für Daimler gefertigt. Je nach Fahrzeugtyp, Baujahr und Land, für das produziert wird, variieren die Schlüssel. Insgesamt fertigt Marquardt für Daimler mehr als 70 Varianten. Der Klassiker ist der Daimler-Zündschlüssel mit Schlüsselmaul (siehe Bild auf dieser Seite). Mit diesem, dem ersten derartigen Zündschlüssel von Daimler, startete Marquardt 1997 die Fertigung der elektronischen Autoschlüssel. Rund 90.000 Stück werden pro Woche produziert, inzwischen in der fünften Schlüsselgeneration. In den kommenden Jahren werden sie nach und nach von Schlüsseln der sechsten Generation abgelöst (siehe Bild Seite 3). Davon stellt Marquardt bislang rund 15.000 Stück pro Woche für die E-Klasse her. Die Besonderheit: Der Schlüssel wird nicht mehr in das Zündschloss gesteckt. Es genügt, dass der Fahrer ihn bei sich trägt. Nähert er sich mit ihm der Fahrertür, kann er diese öffnen. Das Auto startet der Fahrer dann per Druck auf eine Start-Stopp-Taste. Die Erlaubnis sendet der Schlüssel. Der Leiter der Systementwicklung Automotive, Stefan Vogel, erklärt, dass es heute technisch bereits möglich ist, den Schlüssel durch das Smartphone zu ersetzen. Er diene vielen aber als Statussymbol. Daher werde der Schlüssel noch viele Jahre erhalten bleiben.

Text: mae, Bild: Marquardt

Die Fertigung

Leiterplatten sind das Herz des Zündschlüssels. Zuerst bearbeiten sogenannte SMD-Anlagen die Leiterplatten-Nutzen, die aus bis zu 20 Single-Leiterplatten bestehen. Sie erhalten einen Barcode zur Identifizierung, werden mit Lötpaste bedruckt, mit Elektronikbauteilen bestückt, gelötet und abschließend mit optischen Verfahren kontrolliert. In der Endmontage werden die einzelnen Leiterplatten aus dem Nutzen herausgefräst, auf Werkstückträger transportiert und erneut getestet. In der hoch automatisierten Fertigung setzen Roboter erst die Leiterplatte und dann die Batterie in das Gehäuseunterteil. Das Oberteil, das in einer Vormontage mit Tasten und Daimler-Logo versehen wurde, wird darauf aufgesetzt und mit dem Unterteil reibverschweißt. Anschließend montieren Roboter Chromteile wie Spangen und Verschluss für den mechanischen Notschlüssel. Die Schlüssel werden schließlich umfangreich geprüft, zu Paaren gebündelt und mit einem Etikett samt Barcode versehen. Diese bringt die Logistik in die Daimler-Werke weltweit. Dort „verheiraten“ die Mitarbeiter die Fahrzeugschlüssel am Montageband mit den Autos. Die Fertigungstiefe der Zündschlüssel liegt bei rund 90 Prozent. Marquardt produziert beispielsweise verschiedene Kunststoffteile und Batteriekontakte selbst, kauft aber Rohleiterplatten, Elektronikbauteile, Batterien und Chromteile zu.



Das Unternehmen

Marquardt wurde 1925 in Rietheim-Weilheim gegründet. Die Gründer, die beide Johannes Marquardt hießen, aber nicht verwandt waren, starteten mit der Produktion von Schaltern mit Rollenkontakten für die Hausgeräteindustrie. Seit den 1980er-Jahren fertigt das Familienunternehmen auch für die Automobilindustrie. Heute hat der Bereich Automotive – dazu zählen die Fahrberechtigungssysteme, zu denen wiederum die Zündschlüssel und -schlösser gehören, aber auch Batteriemanagementsysteme für Elektrofahrzeuge – einen Umsatzanteil von 79 Prozent. Die übrigen 21 Prozent entfallen auf „Switches, Sensors and Controls“. Dazu zählen Elektrowerkzeugschalter für Hilti oder Black & Decker oder individuelle Komplettsysteme für E-Bikes und Pedelecs. Harald Marquardt, ein Vertreter der dritten Generation, leitet die Unternehmensgruppe. Weltweit, an 19 Standorten in 14 Ländern, sind knapp 9.300 Mitarbeiter beschäftigt. Davon arbeiten rund 2.400 am Stammsitz in Rietheim-Weilheim. 65 von ihnen sind für die Produktion der Zündschlüssel zuständig. Außerdem fertigt Marquardt in Rumänien, den USA und in China Autoschlüssel. Der VW-Konzern inklusive Škoda, Porsche und Audi sowie Chrysler oder BMW zählen ebenfalls zu den Kunden. Vergangenes Jahr verbuchte das Unternehmen ein Plus von zehn Prozent und erwirtschaftete einen Umsatz von 1,1 Milliarden Euro.