

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

JUNI 2017



Crowdfunding

Die Menge macht es möglich

Design fürs Bad

Sanitärkeramikhersteller
Duravit ist 200 Jahre alt

Einsatz für Kaffeebauern

Jochen Peter engagiert
sich in Guatemala

Stadtteil für Freiburg

Sparkasse lanciert
ein Konsensmodell

IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Crowdfunding – für die Realisierung einer Geschäftsidee kann das eine Möglichkeit sein, an finanzielle Mittel zu gelangen und Produkte oder Ideen frühzeitig zu testen. Auch Start-ups aus der Region greifen mehr und mehr zu Crowdfunding. Wie es funktioniert und was die Geldgeber davon haben – die sich meist mit kleinen Summen engagieren – beschreiben wir in unserem Titelthema (Seite 6).

Um wesentlich mehr Geld, nämlich über 100 Millionen Euro, geht es bei einem deutsch-französischen Projekt, das vor einigen Wochen seinen Start erlebt hat: die Straßenbahn von Straßburg nach Kehl. Nach der Linie zwischen Basel und Weil, die vor circa zwei Jahren ihren Betrieb aufgenommen hat, ist dies das zweite nationenverbindende Tramprojekt in unserer Region, und es umfasste den Bau der vierten Rheinbrücke zwischen Straßburg und Kehl (Seite 46).



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Gebaut werden muss auch in Freiburg. Die Stadt braucht neue Wohnungen, weil sie so wächst. Deshalb soll ein neuer Stadtteil für rund 12.500 Einwohner auf dem Dietenbachgelände entstehen. Die Realisierung des Vorhabens stockte, weil den mehreren Hundert Eigentümern des Geländes der von der Stadt gebotene Preis zu niedrig war. Die örtliche Sparkasse hat nun mit anderen Beteiligten ein sogenanntes Konsensmodell entwickelt, das die Verwirklichung des Projektes wieder näherücken lässt. Dazu ein Interview auf Seite 45.

Und der Sensorhersteller Sick baut und plant an seinen südbadischen Standorten Projekte mit einem Volumen von über 100 Millionen Euro bis 2020 (Seite 44). Ein weiteres bekanntes Industrieunternehmen aus dem Südwesten, der Badezimmerhersteller Duravit, ist 200 Jahre alt geworden. Für ein Unternehmen ein seltenes Jubiläum (Seite 34).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

4 PANORAMA

6 > TITEL

Crowdfunding:
Die Menge macht es möglich

12 LEUTE

12 **Gründer:**
Karen Christine Angermayer

13 Benedikt Boll/Mario Kümmer,
Christopher Balke

14 > **Kopf des Monats:**
Jochen Peter

16 Christian Bücheler
Gebhard Lehmann/Michael Sprang/
Kurt Stiefel
Willi Faller/Christian Löffler
Egon Weimer/Heiko Engelhardt
Steffen Kölln/Christian Schmidt

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

- > 34 Duravit
- 36 Volksbank Schwarzwald-Baar-He-
gau, Sparkasse Schwarzwald-Baar
- 37 Sto, Schweizer Electronic
- 38 Rombach Holz, Berthold Hermle
- 39 JöWe, Kratzer
- 40 LILA, FELA
- 41 IMS, PWO
- 42 Herrenknecht,
Businesspark Malterdingen

> Themen der Titelseite



TITELTHEMA:
Crowdfunding

6

Die Menge macht es möglich

Der Kinofilm Stromberg ist das wohl bekannteste Beispiel für Crowdfunding in Deutschland: Die Produktionsfirma sammelte 2011 eine Million Euro auf diesem Weg ein. Auch Start-ups in der Region nutzen immer häufiger Crowdfunding. Bei ihnen geht es für gewöhnlich um kleinere Beträge – und den frühen Markttest ihrer Produkte.

34

200 Jahre Duravit Design fürs Bad

Der Sanitärkeramikhersteller aus
Hornberg hat Design ins
Badezimmer gebracht. Dieses
Jahr feiert das Unternehmen
den 200. Geburtstag.



72



Aus dem Südwesten

Backpapier aus Radolfzell

Die Folienfabrik Radolfzell, kurz: Fora, verarbeitet wöchentlich rund 30 Tonnen Backpapier für End- und Großverbraucher. Die Rollen aus Radolfzell landen unter vielen verschiedenen Handelsnamen in deutschen und europäischen Lebensmittelmärkten.

46



Über den Rhein Straßenbahn nach Straßburg

Seit Ende April kann man mit der Straßenbahn vom badischen Kehl ins elsässische Straßburg fahren. Dafür wurde die französische Tramlinie um knapp drei Kilometer verlängert und eine neue Brücke über den Rhein gebaut. Über 100 Millionen Euro haben beide Seiten in das symbolträchtige Projekt investiert, das sich bereits großer Beliebtheit erfreut.

43 Endress + Hauser

44 Sick

45 THEMEN & TRENDS

- 45 Interview: Die Rolle der Sparkasse beim „Freiburger Konsensmodell Dietenbach“
- 46 Über den Rhein: Straßburger Straßenbahn fährt bis Kehl
- 48 VBU: Bau gut, Verkehr schwächer
- 49 Novelle der Insolvenzanfechtung: Minimierte Risiken

50 PRAXISWISSEN

- 50 Recht
- 52 Steuern
- 53 Innovation
- 54 Umwelt

56 MESSEN

- 56 Kalender
- 57 News

72 DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Backpapier aus Radolfzell

STANDARDS

- 68 Impressum
- 58 Literatur
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Gesamtauflage ist ein Prospekt der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG in Freiburg beigeheftet. Der Regionalausgabe liegt ein Prospekt der RAe Wirtschaftsprüfer Stb Fuchs Koch & Partner mbB in VS-Schwenningen bei.

Jubiläum und Sonderausstellung 25 Jahre Uhrenstraße

Sie führt von Villingen-Schwenningen über Trossingen, St. Georgen, Schramberg, Triberg, Furtwangen und Waldkirch über Titisee und Eisenbach zurück nach Villingen-Schwenningen: die deutsche Uhrenstraße. Dieses Jahr wird ihr 25. Geburtstag gefeiert. Eröffnet wurde sie im Jahr 1992 in der Bürkstraße in Schwenningen. Dort gibt das Uhrenindustriemuseum Einblicke in die Geschichte, und dort steht die Bürkvilla, in der einst die Uhrenfabrikantenfamilie Bürk lebte. Gefeiert wird das Jubiläum mit Veranstaltungen und Ausstellungen an vielen der 23 Orte, durch die die Uhrenstraße führt. Dazu zählt auch die Sonderausstellung „Rasselbande – Die Wecker kommen“ des Deutschen Uhrenmuseums in Furtwangen. Bis 5. November werden dort unter anderem historische Werbeplakate (siehe Bild) und Wecker gezeigt. An Hörstationen können die Besucher auch die verschiedenen Klingeltöne nachempfinden. Das Besondere: Die Ausstellungsmacher haben literarische Werke wie „1984“ von George Orwell zum Anlass genommen, um zu untersuchen, wie Menschen Wecker genutzt haben – nämlich auf verschiedene Arten –, und was dies über sie verrät. Eine Führung durch die Ausstellung wird jeweils am letzten Sonntag im Monat ab 14 Uhr angeboten.

mae

www.deutsches-uhrenmuseum.de
www.deutscheuhrenstrasse.de



GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2017

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Jan.	Feb.	März	Jan.	Feb.	März	Jan.	Feb.	März	Jan.	Feb.	März
Stadtkreis Freiburg	42	42	43	8	8	9	171	179	220	103	107	135
Breisgau-Hochschwarzwald	92	92	92	18	18	18	251	279	354	119	139	172
Emmendingen	66	66	66	13	13	13	179	183	223	108	113	136
Ortenaukreis	220	222	222	46	46	46	892	939	1131	388	418	487
Südlicher Oberrhein	420	422	423	85	85	85	1492	1580	1929	717	777	930
Rottweil	102	103	103	20	20	21	394	379	463	186	178	218
Schwarzwald-Baar-Kreis	160	161	160	27	28	28	439	423	504	176	169	198
Tuttlingen	140	141	141	29	29	29	504	553	651	265	295	352
Schwarzwald-Baar-Heuberg	402	405	404	77	78	78	1338	1355	1618	628	642	767
Konstanz	75	75	76	16	17	17	452	460	524	248	254	292
Lörrach	88	89	89	18	18	18	351	358	432	215	219	267
Waldshut	56	57	57	12	12	12	224	243	309	106	112	135
Hochrhein-Bodensee	219	221	222	46	47	47	1027	1061	1265	569	584	694
Regierungsbezirk Freiburg	1041	1048	1049	208	209	209	3856	3996	4811	1914	2003	2391
Baden-Württemberg	4375	4405	4412	1131	1135	1137	24218	26353	32447	13731	15074	18700

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 6/2017)

April 2017

VERBRAUCHERPREIS-INDEX



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

Verband deutscher Unternehmerinnen Jahresversammlung in Freiburg

Das Motto passt zum Veranstaltungsort: Mit „Unternehmen und Gesundheit“ ist die Jahresversammlung des Verbands deutscher Unternehmerinnen (VdU) überschrieben. Sie findet am **29. und 30. Juni** in Freiburg statt, der selbst ernannten „Health Region“. Veranstalter ist der Landesverband Baden des VdU, eingeladen sind Unternehmerinnen aus ganz Deutschland sowie interessierte Gäste. Festakt, Unternehmerinnenmesse und Workshops widmen sich Themen rund um betriebliches Gesundheitsmanagement, E-Health, Gendermedizin und der Gesundheit der Unternehmerinnen selbst. Außerdem können die Frauen vor und nach dem Kongress die Region kennenlernen. Die Angebote reichen von einer Münsterführung bis zu einer Fahrt ins Elsass am 1. Juli. Der Wirtschaftsverband erwartet jedes Jahr rund 200 Gäste zur Jahresversammlung. Sein Ziel ist die Vertretung der unternehmerischen Interessen von Frauen in der Politik. **sum**

www.vdu.de

Jugend forscht: Landesausscheid Sieger aus Lörrach und Tuttlingen

Unter den 17 Landessiegern des Wettbewerbs Jugend forscht sind fünf Jungforscher aus der Region. Die Sieger und ihre Projekte: Sogenannte wandernde Steine sind ein geologisches Phänomen, das im kalifornischen Death Valley wie auch in der spanischen Lagune Altillo Chica auftritt. Ronja Spanke (17) vom Phaenovum-Schülerforschungszentrum Lörrach-Dreiländereck ging der Frage nach, ob den Steinbewegungen an beiden Orten vergleichbare Mechanismen zugrunde liegen. Sie überzeugte die Jury in Geo- und Raumwissenschaften. Ebenfalls vom Phaenovum-Schülerforschungszentrum kommen die Physik-Landessieger: Lennart Resch (16) und Tim Kubetzko (16) erforschten „Galileis Leiteralgebraum“ und gingen bei diesem physikalischen Phänomen unter anderem Fallgeschwindigkeit und Beschleunigung auf den Grund. Fabian Albrecht (19) und Felix Haag (18) vom Schülerforschungszentrum Südwestfalen in Tuttlingen erlangten den Landessieg in Technik für ihr intelligentes System zur Enteisung der Propeller sogenannter Multicopter. Zum Einsatz kommt dabei eine sensorgestützte Elektroheizung auf den Rotorblättern. Die Landessieger reisten Ende Mai (nach Redaktionsschluss) zum Bundesfinale nach Erlangen. **sum**

www.jugend-forscht.de

Unibibliothek Konstanz

Umbau beendet nach sechseinhalb Jahren

Die Bibliothek der Universität Konstanz steht den Nutzern wieder vollständig zur Verfügung. Mitte Mai wurde der letzte Sanierungsabschnitt, der Buchbereich BG, wieder geöffnet. Damit ist eine sechseinhalbjährige Sanierungszeit beendet. Sie begann, als im November 2010 Teile der Bibliothek aufgrund von



Der Lesesaal in der fertig sanierten Universitätsbibliothek Konstanz.

Schadstofffundungen geschlossen werden mussten. Nicht nur die Schadstoffe wurden beseitigt. Die Zeit wurde auch dafür genutzt, die Digitalisierung der Bibliothek einen weiteren großen Schritt voranzubringen, wie es in einer Pressemitteilung der Universität

Konstanz heißt. Jetzt stehen den Nutzern wieder 25.000 Quadratmeter Fläche mit rund 50 Kilometern Regalen zur Verfügung. Außerdem verfügt die Bibliothek nun über 1.600 Arbeitsplätze, rund 300 mehr als vor dem Umbau. Die Sanierung hat rund 33 Millionen Euro gekostet. Dazu kommen laut Universität weitere rund elf Millionen Euro beispielsweise für Miete des Außenmagazins, Medienumzüge und Ausstattung der Arbeitsplätze. **sum**

Crowdfunding

Die Menge

Knödel aus unverkauftem Brot vom Vortag, ein Supermarkt ohne Verpackungen, ein Schwerlastanhänger für Fahrräder mit Elektromotor oder ein neues Hörbuch – Geld für diese Geschäftsideen haben Start-ups aus der Region über Crowdfunding gesammelt. Crowdfunding ist eine von mehreren Möglichkeiten, wie neue, aber auch bestehende Unternehmen sich ihre neuen Projekte übers Internet von einer Menge Geldgeber ganz oder teilweise finanzieren lassen können. Diese erhalten als Gegenleistung für ihr Geld ein sogenanntes Dankeschön. Das ist häufig ein Gutschein für das Produkt, das sie mitfinanzieren. In der Region wird diese Form der Finanzierung vor allem in der Gründerszene immer beliebter.

macht es möglich

Volksmusik tönt im Hintergrund, man sieht einen Mann über einen Kochtopf gebeugt am Herd stehen. So beginnt das Video, mit dem ein Konstanzer Start-up vergangenen August seine Geschäftsidee auf der Plattform Startnext präsentiert hat. Dann erscheint Matthias Helmke im Bild. „Hi, ich bin Matze von Knödelkult. Und das ist der beste Knödel überhaupt“, sagt er und hält ein Glas mit Knödeln in die Kamera. Anschließend präsentiert er die Geschäftsidee: aus unverkauftem Brot von handwerklichen Bäckereien Knödel herzustellen, einzuwecken und zu vertreiben. „Wir finden, Knödelkult ist ein super Produkt“, sagt Janine Trappe am Ende des Films. „Daher wollen wir es unbedingt auf den Markt bringen.“

Das ist ihr und ihren Mitstreitern gelungen: Anfang dieses Jahres haben der Maschinenbauer Helmke, die Juristin Trappe und der Architekt Felix Pfeffer die Kul-timativ UG gegründet. Mit den über Crowdfunding von rund 450 Geldgebern gesammelten rund 13.000 Euro haben sie ihre ersten Maschinen für die Produktion erworben. Auch die 10.000 Euro Preisgeld haben sie unter anderem dafür verwendet. Knödelkult hat 2016 den Innovationspreis der Jury und den Publikumspreis beim Crowdfundingwettbewerb der Plattform Startnext und des Vereins „Die Lebensmittelwirtschaft“ gewonnen. Zurzeit finanzieren sich die drei Gründer mithilfe eines Mikrokredits, Erspartem und den ersten Einnahmen. „Wir können noch nicht von Knödelkult leben“, sagt Felix Pfeffer, „aber die Nachfrage ist da.“ Im Mai belieferten sie die Letzten, die sie beim Crowdfunding unterstützt hatten, als Dankeschön mit Knödeln. Als Gegenleistung für das gegebene Geld festgelegte Dankeschöns zu gewähren, ist beim Crowdfunding üblich. Außerdem startete Knödelkult vergangenen Monat seinen Onlineshop und belieferte die ersten Einzelhändler. Im Lebensmitteleinzelhandel vertreten zu sein, ist laut Pfeffer das nächste Ziel.

1.000 erfolgreiche Projekte seit 2010

Knödelkult ist eines von mehreren Beispielen für innovative Start-ups, die über Crowdfunding an einen Teil ihres Startkapitals gelangen beziehungsweise gelangt sind. Auf Startnext, der größten Plattform für den deutschsprachigen Raum, waren Anfang Mai sechs Projekte aus Konstanz und 24 aus Freiburg aufgeführt. Seit der Gründung im Jahr 2010 verzeichnet Startnext rund 1.000 erfolgreiche Projekte mit einer Fundingsumme von insgesamt zehn Millionen Euro und rund 130.000 Unterstützern. „Crowdfunding ist unserer Meinung nach, gerade bei jüngeren Unternehmern,

oftmals frisch nach Abschluss des Studiums, eine echte Alternative. Sich gemeinsam für ein Projekt stark zu machen, Ideen zu teilen und auf das Know-how der Kapitalgeber zurückzugreifen, reizt angehende Unternehmer zunehmend“, sagt Lena Schmiedeknecht, die bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg für Existenzgründung und Unternehmensförderung zuständig ist. Sie verzeichnet einen deutlichen Anstieg der Anfragen zu alternativen Finanzierungsmöglichkeiten, zu denen die verschiedenen Formen der Crowdfinanzierung (siehe Kasten auf Seite 9) zählen. Ihren Kollegen in den IHKs in Konstanz und Freiburg geht es auch so.

Test des Marktwerts

Christina Gehri von der IHK Südlicher Oberrhein sieht in den gestiegenen Anforderungen von Banken an die Kreditvergabe einen Grund für die Zunahme des Crowdfundings. Doch auch sie weiß, dass es Gründern beim Crowdfunding nicht nur darum geht, Startkapital zu gewinnen. „Die Gründer testen gleichzeitig den Marktwert ihrer Idee. Wer gründet, definiert zwar eine Zielgruppe, weiß aber nicht, wie das Produkt oder die Dienstleistung tatsächlich ankommt. Deswegen entscheiden sie sich bewusst für die Finanzierung über die Crowd“, sagt Alexander Vatovac, Existenzgründungsberater der IHK Hochrhein-Bodensee. Das gelingt aber nur, wenn das Exposé, mit dem sich die Gründer auf einer Crowdfundingplattform präsentieren (siehe auch Kasten „So funktioniert’s“ nächste Seite), fundiert ist. „Das ist aufwändig und sollte nicht unterschätzt werden“, gibt Alexander Vatovac zu Bedenken. Und die Geldgeber? „Sie helfen dem Start-up, sich zu etablieren, weil sie das Produkt oder die Dienstleistung toll finden“, sagt er. Außerdem geben die Geldgeber häufig Tipps oder sagen schlicht ihre Meinung. Da sie bei Erfolg des Projekts ein Dankeschön – zum Beispiel das neue Produkt – erhalten, ist ihre Unterstützung auch keine Spende. Und wenn das von den Gründern selbst definierte Fundingziel nicht erreicht wird, die Kampagne also nicht zustande kommt, erhalten sie ihr Geld zurück.

„Wenn man das Geld zusammen hat, weiß man: Die Idee kommt an“, sagt Christina Gehri. Daher hält sie Crowdfunding nicht nur für Gründer geeignet – auch ➤

HISTORISCHES

Als erstes Crowdfunding-Projekt – natürlich ohne Internet – gilt laut Informationsportal „Crowdfunding“ die Sammelaktion für den **Aufbau der Freiheitsstatue** in den USA im Jahr 1885. Die Statue selbst war ein Geschenk Frankreichs an die USA. Da Geld für den Aufbau fehlte, rief der Herausgeber Josef Pulitzer in seiner Zeitung „The New York World“ die New Yorker Bürger zum Spenden auf. Als Gegenleistung sollten die Namen der Spender in der Zeitung genannt werden. Innerhalb von fünf Monaten kam so das fehlende Geld zusammen.

Auch **Wolfgang Amadeus Mozart** bediente sich des Crowdfundings: 1783 sammelte er Geld, um seine drei neuesten Klavierkonzerte in Wien aufführen zu können. Als Gegenleistung versprach er den Geldgebern Abschriften der Partitur. Damals bekam Mozart das nötige Geld nicht zusammen, bei einem erneuten Versuch ein Jahr später allerdings schon. Dies steht auf der Website der Virgin-Unternehmensgruppe.

› wenn diese das Instrument bislang am häufigsten nutzen. „Was bei Gründern funktioniert, kann unserer Meinung nach auch bei Bestandsunternehmen erfolgreich realisiert werden“, sagt Lena Schmiedeknecht. Jetzt gelte es, etablierte Unternehmer für Crowdfunding zu sensibilisieren.

Christian Müller, Existenzgründungsberater bei der IHK Südlicher Oberrhein in Lahr, hat festgestellt, dass es in großen Städten oftmals einfacher ist, Unternehmen für Crowdfinanzierung zu begeistern. „Im ländlichen Raum setzt man eher auf die vertrauten Ansprechpartner bei der Bank“, sagt er. Da diese zunehmend verhaltener seien, werde Crowdfunding als zusätzliche Finanzierungsform gleichwohl attraktiver.

Dennoch hält Christian Müller sie nicht für jedes Unternehmen für sinnvoll. „Das Produkt oder die Dienstleistung sollte neu oder innovativ sein und der Zielgruppe einen Mehrwert verschaffen“, sagt er.

SO FUNKTIONIERT'S

Anleitung fürs Crowdfunding

Vorbereitung: Die Crowdfunder beschreiben ihre Idee samt Marketingkonzept und Fundingziel, drehen ein kurzes Video dazu, stellen all dies sowie Bilder auf der Crowdfundingplattform ein und legen sogenannte Dankeschöns und die Laufzeit der Kampagne fest.

Kampagne: Während der Laufzeit der Kampagne müssen die Crowdfunder beispielsweise über soziale Medien ihre Idee bekanntmachen und für die Finanzierung werben. Denn nun kann jeder das Projekt unterstützen sowie Dankeschöns bestellen.

Umsetzung: Ist das Crowdfunding-Ziel in dem festgesetzten Zeitraum erreicht, erhalten die Gründer das gesammelte Geld und können ihr Projekt umsetzen. Wenn nicht, wird es den Geldgebern zurückgezahlt.

Quelle: Startnext

Vorreiter Musikbranche

Seine Ursprünge hat das moderne, internetbasierte Crowdfunding laut dem Onlinelexikon Wikipedia in der Kreativwirtschaft: Damit Musiker die Produktionskosten für ihr neues Album vorfinanzieren können, gründete der US-amerikanische Musiker und Produzent Brian Camelio im Jahr 2003 die Internetplattform Artistshare. Im Jahr 2010 nutzte die etablierte Independent-Band Public Enemy Crowdfunding, um ihr nächstes Album mithilfe ihrer Fans und weiterer Unterstützer zu finanzieren. Prominentestes Beispiel aus der deutschen Filmwirtschaft ist der Kinofilm zur TV-Serie Stromberg. Der Produktionsfirma Brainpool gelang es im Dezember 2011, innerhalb von einer Woche eine Million Euro über Crowdfunding zusammenzubekommen.

Für gewöhnlich geht es bei Crowdfunding allerdings um kleinere Summen. Die Fairjeans OHG aus

Freiburg hat über Crowdfunding im Jahr 2014 rund 10.000 Euro gesammelt und sie für die Entwicklung der Modelle ihrer fairen Bio-Jeans sowie in den Erwerb von Accessoires gesteckt. Um einen Elektromotor in ihren Prototyp integrieren zu können, hat das Freiburger Start-up Carla Cargo im Winter 2013/14 rund 6.500 Euro gesammelt. Ihr Projekt, ein Schwerlast-Fahrradanhängen mit Elektromotor, wurde dieses Frühjahr mit dem Freiburger Klimaschutzpreis ausgezeichnet. Das Team von der Freiburger Glaskiste zählte ebenfalls zu den Preisträgern. Im April eröffnete der gleichnamige verpackungslose Supermarkt in der

Freiburger Innenstadt. Einen Teil des nötigen Kapitals, rund 21.000 Euro, sammelten die Gründer vergangenes Jahr per Crowdfunding. Den Erlös verwendeten sie unter anderem für den Erwerb einer Kasse und von Lebensmittelspendern.

„Die Glaskiste hatte vor Ihrer Eröffnung schon über 1.500 Facebook-Fans“, berichtet Jonathan Niessen, einer der Betreiber der Grünhof GmbH in Freiburg.

„Das Tolle am Crowdfunding ist, dass das Produkt für die Kampagne noch nicht fertig sein muss. Das Invest sind die Ausgaben für ein Marketingkonzept und ein gutes Video.“ Die Grünhof GmbH, ebenfalls ein Start-up, unterstützt Existenzgründer, die nachhaltige Projektideen haben, beispielsweise mit Trainings- und Coachingprogrammen. „Crowdfunding ist ein super Instrument, um den Markt für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu testen“, sagt Niessen. Im sogenannten Coworking-Space des Grünhofs gibt es zudem Arbeitsplätze für Start-ups.

Dort hat auch der 2013 gegründete „kladdebuchverlag“ mit Sitz in Pfaffenweiler seine Besuchsadresse. Er ist eine studentische Ausgründung aus der Freiburger Universität, berät ebenfalls zu Crowdfunding und ist nach eigenen Angaben der erste Crowdpublisher im deutschen Sprachraum. Rund 1.000 Unterstützer haben mit insgesamt rund 64.000 Euro bereits geholfen, alle elf Projekte des jungen Verlags über Crowdfunding zu verwirklichen (Stand 5. Mai).

Karen Christine Angermayer, die 2014 in Konstanz ihren Verlag „sorriso“ gegründet hat (siehe auch Interview Seite 12), hat eines ihrer bislang 15 Projekte mithilfe von Crowdfunding finanziert. Vergangenen November hat sie so 5.555 Euro für ein Kinderhörbuch eingeworben. „Ich wollte damit das Thema Crowdfunding einmal ausprobieren, um die Produktionskosten des Hörbuchs zum großen Teil zu decken“, berichtet sie. „Es war ein Abenteuer und hat mich sehr viel Zeit und auch Nerven gekostet, doch ich würde es wieder machen.“

Weitere Möglichkeiten mit der Crowd

Crowdfunding ist eine von mehreren Formen der Crowdfinanzierung. Nicht zahlen-, aber doch volumenmäßig bedeutender sind Crowdinvesting und -lending. „Crowdfunding ist eine Form der Beteiligung, die vom klassischen Renditegedanken weg ist“, sagt IHK-Beraterin Christina Gehri. Das ist bei Crowdinvesting und -lending nur bedingt der Fall. Denn beim Crowdlending – das sind über Plattformen vermittelte Kredite von privat zu privat oder von privaten oder institutionellen Anlegern für Unternehmen – bekommen die Geldgeber ihr Invest verzinst zurück. Beim Crowdinvesting können sie auch am Gewinn beziehungsweise an einer Steigerung des Unternehmenswertes beteiligt werden. Ist das Unternehmen nicht erfolgreich, verlieren sie allerdings ihr Invest. Dennoch geht IHK-Berater VatoVac davon aus, dass Crowdlending im Unternehmensbereich stärker wachsen wird. „Es wird zunehmend auch in der Region genutzt“, sagt er. (Fortsetzung Seite 10) ›

FORMEN DER CROWDFINANZIERUNG

Crowdfunding: Beim klassischen Crowdfunding (auch reward-based Crowdfunding genannt) erhalten die Unterstützer eine nicht-finanzielle Gegenleistung, ein sogenanntes Dankeschön, für ihr Geld. Oft handelt es sich um das Produkt, das die Firma auf den Markt bringen will. Diese Form des Crowdfundings ist wegen des Charakters eines Vorab-Verkaufs als Test für das Marktpotenzial einer Idee geeignet. Die weltweit größte Plattform ist Kickstarter aus den USA, die größte deutsche ist Startnext.

Crowdinvesting: Das Modell wird auch equity-based Crowdfunding genannt. Die Mikro-Investitionen der Kleinanleger haben eigenkapitalähnlichen Charakter. In Deutschland laufen sie meist über nachrangige Darlehen. Die Crowdinvestoren werden finanziell am Projekterfolg beteiligt. Sie erhalten je nach Vertrag einen festen oder erfolgsabhängigen Zins. Allerdings besteht für sie bei Misserfolg des Projekts das Risiko des kompletten Verlusts ihrer Investitionen. Crowdinvesting wird vor allem von Start-ups verwendet, aber auch von kleinen und mittelständische Unternehmen sowie für Immobilien, Energie- und Filmprojekte. Im Bereich Unternehmensfinanzierung ist Companisto die größte Plattform (2016: Marktanteil von 50,4 Prozent), gefolgt von Seedmatch (24 Prozent).

Crowdlending: Bei dem auch lending-based Crowdfunding, Crowdkredit oder P2P-Kredit (peer-to-peer) genannten Modell vergeben Crowdinvestoren über eine feste Laufzeit einen Kredit zu einem vereinbarten Zins. Bei dem Crowdkredit handelt es sich um Fremdkapital. Er ist damit eine Alternative zum klassischen Bankkredit. Das Besondere dabei ist, dass keine Bank über die Kreditvergabe entscheidet. Dafür prüfen die Plattformen, über die sie abgewickelt werden, die Kreditanträge beziehungsweise die Bonität der Antragsteller. Crowdlending ist für Privatpersonen, Selbstständige sowie kleine und mittelständische Unternehmen geeignet. Vorteil für die Anleger: Sie erhalten hohe Zinsen. Allerdings riskieren sie einen kompletten Verlust Ihres Geldes. Marktführer der Crowdlending-Plattformen in Deutschland ist Funding Circle, ein weiterer Anbieter ist Auxmoney.

Crowddonating: Das Modell wird auch donation-based Crowdfunding genannt und ist eine Online-Spendensammlung. Hierbei erhält die Crowd keine Gegenleistung, höchstens eine öffentliche Danksagung. Crowddonating ist anlassbezogen und hat meist ein festes Finanzierungsziel. Es ist für soziale und gemeinnützige Projekte geeignet. Ein Beispiel: „bwCrowd“ ist eine Crowdfunding-Plattform für Projekte in Baden-Württemberg.

Quelle: www.crowdfunding.de



Bild: M.Dörr & M.Frommherz - Fotolia

- › Dirk Alfare, Unternehmensberater in Bad Krozingen, der seine Kunden auch zum Thema Crowdfinanzierung berät, sagt: „Crowdlending ist meines Erachtens für etablierte Unternehmen die einzige spannende Form der Crowdfinanzierung.“ Sie erhielten schneller als auf herkömmliche Weise einen Kredit, dafür sei dieser bei durchschnittlicher Bonität mit neun bis elf Prozent Zinsen aber vergleichsweise teuer. Laut Alfare entfallen 70 Prozent des deutschen Crowdfundingmarktes auf Crowdlending.



ANSPRECHPARTNER

IHK Hochrhein-Bodensee:

Alexander Vatovac,
Tel. 07531 2860-135,
alexander.vatovac@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Lena Schmiedeknecht, Tel. 07721
922-348, schmiedeknecht@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein:

Christina Gehri, Tel. 0761 3858-142,
christina.gehri@freiburg.ihk.de,
Christian Müller, Tel. 07821 2703-641,
christian.mueller@freiburg.ihk.de

Bild: fotomek - Fotolia

Beim Crowdinvesting hält es IHK-Berater Vatovac für problematisch, dass es in Deutschland und Österreich im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern keine echte Beteiligung an dem Unternehmen biete, sondern einem Nachrangdarlehen entspreche und der Geldgeber damit keinen Einfluss auf die Firma habe. Und Dirk Alfare meint: „Vielen bestehenden Unternehmen ist der Aufwand zu groß, sie wollen nicht so viel offenlegen, oder sie kommen mit den Social Media nicht zurecht.“ Laut der Informationsplattform Crowdfunding wurde 2016 in Deutschland ein Crowdinvestingvolumen von 63,8 Millionen Euro realisiert. Das sind 39 Prozent mehr als im Vorjahr. Wachstumstreiber ist der Bereich Immobilien: Er legte um 92,5 Prozent auf rund 40,3 Millionen Euro zu. Auf Start-ups sowie kleine und mittelständische Unternehmen entfiel 2016 wie schon im Vorjahr ein Crowdinvestingvolumen von circa 18,8 Millionen Euro. Die übrigen etwa 4,8 Millionen Euro entfielen auf Energieprojekte.

Laufende Kampagne

Voraussichtlich noch bis Mitte Juni läuft die Crowdinvestingkampagne des Start-ups „golf4you“ aus Weil am Rhein. Das Ziel von Michael Brendel, Arnulf Pribas und Paul Smyth, die das Portal Anfang dieses Jahres gegründet haben, ist es, 300.000 Euro zusammenzubekommen. Der Betrag entspricht einer Beteiligung von 9,09 Prozent am Unternehmen. Michael Brendel gründete bereits 2005 die Plattform „golffriends“, die nach seinen Worten größte, unabhängige Onlinecommunity für Golfer im deutschsprachigen Markt mit rund 100.000 Mitgliedern. Dieses Netz-

werk wollen Brendel und seine Mitstreiter nun nutzen, um mit ihrem Start-up komplette Golfreisen inklusive Abschlagszeiten anzubieten. Bislang konnte dies online nicht zusammen gebucht werden, was die drei Golfer selbst auch störte. Ende Mai sollte das Portal an den Start gehen (so der Stand bei Redaktionsschluss). Dessen Aufbau haben die Gründer über Eigenkapital sowie Rücklagen gestemmt und insgesamt rund zwei Millionen Euro investiert. Das Geld, das sie zurzeit über die Crowdinvestingkampagne einwerben, wollen sie „in den Ausbau der Marketing- und Vertriebsaktivitäten investieren“, so Michael Brendel.

Ergänzende Finanzierung

Ob Crowdinvesting oder Crowdfunding: Diese Formen, an (Start-)Kapital zu gelangen, sind für Firmen meist nur eine ergänzende Finanzierung. Viele Gründer steuern beispielsweise noch Ersparnisse bei, nehmen einen (Mikro-)Kredit auf, setzen auf eine Beteiligung, ihre Hausbank, weitere alternative Finanzierungsformen oder auf öffentliche Förderprogramme. Häufig kombinieren sie auch verschiedene Formen. Das gelingt allerdings nicht immer, wie Christina Gehri von der IHK Südlicher Oberrhein festgestellt hat. „Bei den Hausbanken hat es sich nach unserer Erfahrung noch nicht durchgesetzt, dass Crowdfunding eine gute Basis für Eigenkapital liefert“, sagt sie.

Die L-Bank, die Förderbank des Landes Baden-Württemberg, hat eine Pionierfunktion auf dem Gebiet des Crowdfundings übernommen: Seit Mitte April bietet sie das Programm „MicroCrowd“ für Start-ups mit einem Kapitalbedarf von unter 25.000 Euro an. Denn diese werden laut L-Bank mit den bisherigen öffentlichen Förderprogrammen häufig nicht erreicht. Bei „MicroCrowd“ werden ein Mikrokredit mit einem Volumen von bis zu 10.000 Euro und eine Crowdfundingkampagne kombiniert. Die L-Bank berät die Gründer dabei vor dem Start der Kampagne. Nur wenn diese erfolgreich ist, gewährt die L-Bank den Kredit. Allerdings können Gründer auch nur mit Mikrokredit oder Crowdfunding gefördert werden. „Die ‚MicroCrowd‘ ist in dieser Form bundesweit bisher einmalig“, sagt Axel Nawrath, der Vorsitzende des Vorstands der L-Bank. Im Mai liefen die ersten Gespräche mit potenziellen Start-ups. Ob mit oder ohne Förderbank im Rücken: „Crowdfunding etabliert sich zusehends. Bei Gründern bis 40 Jahren ist es in der Beratung immer ein Thema“, sagt IHK-Berater Alexander Vatovac. **Susanne Maerz**



„sorriso Verlag GmbH“

Gründerin: Karen Christine Angermayer (42)

Ort: Radolfzell

Gründung: September 2014

Branche: Verlagswesen

Idee: Ein Verlagshaus, das Menschen und Unternehmen stärkt

Ratgeber- und Kinderbuchautorin gründet Verlag

Bücher mit einem Lächeln

Verlage gibt es viele. Wie kamen Sie auf die Idee, ebenfalls einen zu gründen?

Ich bin eine Herzensfrau. Wenn ich eine Vision habe, folge ich ihr. Ostern 2014 hatte ich die Vision eines Verlags. Daraufhin habe ich mich beraten lassen und ihn ein halbes Jahr später gegründet. Seit 17 Jahren habe ich eine Einzelfirma und arbeite als Autorin von Ratgebern und Kinderbüchern, als Trainerin, Autorencoach und Ghostwriterin. Bei großen Verlagshäusern wie Random House habe ich über 20 Bücher veröffentlicht. Ich möchte das Wissen, das ich gesammelt habe, an andere weitergeben und sie stärken. Deshalb habe ich meinen Verlag „sorriso“ genannt, das ist italienisch und heißt Lächeln.

Was ist das Besondere an Ihrem Verlag?

Ich bin persönlich Ansprechpartnerin für die Autoren und arbeite an ihren Büchern von der Idee bis zur Umsetzung mit. Eine solche Rolle haben Verleger sonst nicht. Um schlank zu arbeiten, verzichte ich derzeit auf ein großes Büro. Ich habe mit einer sechsstelligen Summe, zum Teil Eigen-, zum Teil Fremdkapital, die ersten zehn Titel selbst finanziert. Da es in der Verlagsbranche nur geringe Gewinnmargen gibt, kann ich keine festen Mitarbeiter beschäftigen. Daher arbeite ich mit bis zu elf freien Mitarbeitern zusammen. Die Menschen, die zum Beispiel für Buchführung und Recherche zuständig sind, arbeiten ganzjährig für mich, diejenigen, die das Lektorat oder Layout machen, buche ich jeweils für ein Projekt. Druck und Auslieferung finden extern statt. Je nach Buchtyp, zum Beispiel ob Print-on-Demand, also Druck auf Bestellung, oder hochwertiges Kinderbuch, arbeite ich mit verschiedenen Druckereien zusammen.

Wie viele und was für Bücher haben Sie bereits verlegt?

Im Mai ist der 15. Titel erschienen, die nächsten Bücher für dieses Jahr sind in Planung. Ich habe Ratgeber aus dem Bereich Lebenshilfe verlegt und spannende Biografien von außergewöhnlichen Menschen aus den USA eingekauft und übersetzen lassen. Vergangenen Herbst kam der Bereich Kinderbuch dazu – über Crowdfunding habe ich ein Kinderhörbuch finanziert –, in diesem Jahr der Bereich Business. Ich veröffentliche nun auch Fachbücher beispielsweise zu Immobilien Themen oder Unternehmerbiografien.

Haben Sie seit der Gründung sonst noch etwas geändert?

Im Winter habe ich eine Wende vollzogen und schließe nun eine Lücke zwischen Self-Publishing und großem Verlag. Ich beteilige die Autoren an den Produktionskosten, aber auch sehr viel stärker als üblich am Gewinn. So kann ich das Risiko auf alle Schultern verteilen und mehr Bücher verlegen. Die Autoren profitieren von meinem Netzwerk und meinem Marketing.

Können Sie von Ihrem Verlag leben, und arbeiten Sie weiterhin als Autorin?

Ich zahle mir zurzeit nur ein kleines Teilzeitgehalt aus, obwohl das bei weitem nicht meinem Aufwand entspricht. Ich halte weiter Vorträge und berate oder coache Autoren. Außerdem habe ich Einnahmen durch meine eigenen Bücher. Und ich plane zurzeit eine Krimi-Reihe. Ich glaube, ich werde auch in Zukunft diese drei Standbeine haben. Das fühlt sich für mich am besten an, und die Bereiche befruchten sich gegenseitig.

Interview: mae

GRÜNDER IN KÜRZE



Benedikt Boll (rechts) und **Mario Kümmel** (beide 34) haben im Januar 2016 in Freiburg die **Prononpro UG** gegründet. Unter www.ekoneo.de vermitteln sie seit Oktober gemeinnützigen Organisationen Waren und Dienstleistungen für ihren täglichen Gebrauch vom Flyer bis zu Ökostrom zu günstigen Preisen. „Unser Ziel ist es, den Nonprofit-Organisationen zu mehr Mitteln für ihre gemeinnützige Zweckverwirklichung zu verhelfen“, sagt Benedikt Boll. „Dabei setzen wir auf das gesellschaftliche Engagement vieler Unternehmen.“ Diese verkaufen ihre Waren oder Dienstleistungen verbilligt, Boll

und Kümmel erhalten für die Vermittlung eine Pauschale oder Provision. 54 Firmen bieten inzwischen 250 Organisationen über die Plattform Preisnachlässe an (Stand Anfang Mai). Leben können die Gründer, die in Freiburg zusammen zur Schule gegangen sind und sich direkt nach ihrem Studium selbstständig gemacht haben, davon aber noch nicht. Boll, der Kultur-, Sozial- und Bildungswissenschaften studiert und sich zum Mediator und Coach weitergebildet hat, finanziert sich zurzeit über Gründungsstipendien, der Kulturwirt Kümmel arbeitet noch als Geschäftsführer eines Vereins in Berlin, wo er auch lebt. Ihr Ziel ist es laut Boll, die Plattform mithilfe von Sponsoren zu finanzieren.

Christopher Balke (22) hat sich 2014 in Lörrach mit der **Nexacor UG** selbstständig gemacht, einem Dienstleistungsunternehmen für Online- und Softwarelösungen für Unternehmen. Gestartet ist Balke mit Angeboten im Hosting-Umfeld wie Domains,



Managed Hosting und Rechenzentrumsdienstleistungen sowie in der individuellen Softwareentwicklung (Software-as-a-Service). Seit Jahresbeginn bietet er

auch eine eigenständige Softwarelösung für die rechtssichere Archivierung von E-Mails für beziehungsweise in Unternehmen an. Seinen Sitz hat Nexacor seit Januar 2016 im Innocel Innovations-Center, einer Standortgemeinschaft der Lörracher Wirtschaftsförderung für Unternehmen. Vor der Gründung hat Balke eine Ausbildung in Gestaltungs- und Medientechnik absolviert und als IT-Manager in einem mittleren Unternehmen in Lörrach gearbeitet. Zu seinen Kunden zählen kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler und Selbstständige.

Dem Kaffee auf der Spur

Jochen Peter | Tee Peter Kaffee GmbH & Co. KG

FREIBURG. Jetzt landet die olle Jacke sogar in der Zeitschrift. „Da schimpft meine Frau bestimmt“, sagt Jochen Peter, als er die Fotos der jüngsten Guatamalareise sichtet und nur dieses von sich findet. Meistens hat er halt selbst fotografiert. Das Bild zeigt ihn mit der Kaffeebäuerin Dona Maximiliana, der Namensgeberin einer seiner Kaffeespezialitäten, und es passt irgendwie zu Jochen Peter. Er legt nicht so großen Wert auf die Kleidung, es kann vorkommen, dass ein neues Hemd Ölflecken bekommt, weil er den Keilriemen einer Röstmaschine wechseln muss. Der Unternehmer legt selbst gern Hand an – sei es an Maschinen oder an einem der zahlreichen Oldtimer, die zum Firmenfuhrpark zählen. Er kocht der Gesprächspartnerin selbstverständlich den Kaffee, steht schon mal selbst an der mobilen Kaffeebar, und er packt seit einigen Jahren in Guatemala an. Aber dazu später mehr.

Jochen Peter (58) führt die traditionsreiche Freiburger Tee Peter Kaffee GmbH & Co. KG in vierter Generation. Sein Urgroßvater öffnete 1883 ein Feinkostgeschäft, Ende des 19. Jahrhunderts nahm es Tee ins Sortiment, nach dem Ersten Weltkrieg Kaffee. Heute ist Tee Peter Kaffee die größte Kaffeerösterei in Südbaden mit Kunden von Lörrach bis Baden-Baden. Der Onlineshop, den Jochen Peters Frau Caroline betreut, liefert auch deutschland- und europaweit. Rund 300 Sorten Tee und circa 30 Kaffeespezialitäten zählen zum Sortiment. Dennoch ist der Betrieb klein und überschaubar geblieben – 25 Mitarbeiter beschäftigt Tee Peter Kaffee, etwa ein Drittel im Laden in der Freiburger Innenstadt, die anderen am Firmensitz in der Oltmannstraße, wo die Rösterei und der Großhandel untergebracht sind. Genau das schätzt der Chef an seinem Geschäft: „Als kleines Unternehmen decken wir viele wirtschaftliche Disziplinen ab und haben dadurch ein sehr breites Betätigungsfeld“, schwärmt der Betriebswirt. „Es ist ein wunderschöner Beruf.“

Dabei wollte er ihn anfangs gar nicht ergreifen. Jochen Peter wuchs als mittleres von drei Geschwistern in Freiburg auf. „Sobald man Fahrrad fahren konnte, wurde man als Auslieferer eingespannt“, erinnert er sich. „Auch der Führerschein wurde großzügig finanziert, mit der Konsequenz, dass man am Wochenende Lieferungen fahren konnte.“ Die Eltern arbeiteten viel, das merkten die Kinder, aber sie ließen ihnen die Freiheit, ihren eigenen Weg zu gehen. Heute arbeiten alle drei im Familienbetrieb. Jochen Peters Weg dorthin führte über Nürnberg und Bremen. Er studierte Betriebswirtschaft, arbeitete anschließend bei der Gesellschaft für Konsumforschung und bei einem hanseatischen Versandhandel. Seine Frau, eine Fränkin, die er noch in Freiburg kennengelernt hatte, war mit nach Bremen gegangen, der erste Sohn kam dort zur Welt. Der „Blick auf die Wetterkarte“ drängte die junge Familie zurück nach Freiburg, und so ergab es sich, dass Jochen Peter seinen Vater 1992 als geschäftsführender Gesellschafter beerbte.

KOPF
DES
MONATS



Der vierte Tee-Peter-Chef ist geerdet geblieben. Er fühlt sich nicht als Promi, sondern freut sich, wenn ein Lehrer am Rotteckgymnasium, das er selbst besuchte und wo sein jüngerer Sohn vergangenes Jahr Abi machte, ihn erkennt. Er ist ein geschickter Geschäftsmann, der vielen Trends weit voraus ist und das persönliche Faible für alte Autos mit pfiffigen Marketingideen verbindet. So ist der alte Wellblech-Citroën HY beim Zeltmusikfestival schon länger im Einsatz, als es viele andere mobile Kaffeebars überhaupt gibt. Und Jochen Peter ist ein Realist. Sein Engagement in Guatemala hat sich über die Qualität des dortigen Kaffees ergeben. „Ich hatte nie das Bedürfnis, die Welt zu verbessern“, sagt er. Aber die Muster, die er von der Kleinbauern-Kooperative in Lampocoy bekam, waren „von so außerordentlicher Güte“, dass er die Bestellmenge sofort erhöhte und 2013 in das mittelamerikanische Bergdorf reiste.

Ein Hamburger Fernsehjournalist organisiert diese Touren und vermittelt direkte Partnerschaften zwischen Kaffeebauern in Lampocoy



**» Ich hatte nicht
das Bedürfnis, die
Welt zu verbessern«**

und europäischen Röstereien. So trafen Jochen Peter und seine Frau Caroline, die für den Besuch eigens Spanisch lernte, auf Dona Maximiliana und ihre Familie. 80 Säcke à 69 Kilo Rohkaffee kaufen die Peters der Kaffeebäuerin mittlerweile pro Jahr ab – ohne Zwischenhändler, dadurch liegt der Preis, den Dona Maximiliana erhält, 40 Prozent über dem Weltmarktniveau. Zudem versucht Jochen Peter, „mit den mir zur Verfügung stehenden Mitteln die Lebensumstände in Lampocoy zu verbessern“. Vor drei Jahren hat er beispielsweise eine Röstmaschine ins guatemalische Hochland verschifft, mit der die Bauern, die zuvor nur löslichen Kaffee tranken, ihre eigenen Bohnen probieren und kleine Mengen im Auftrag anderer rösten können. Dass dies funktioniert und die Maschine zu einer zusätzlichen Einnahmequelle geworden ist, sahen Jochen und Caroline Peter bei ihrer zweiten Guatemalareise in diesem Februar. Es soll nicht die letzte gewesen sein. „Ich bin fest entschlossen, dort wieder hinzufahren“, sagt Jochen Peter. Dann vielleicht mit einer neuen Jacke. **kat**

Der Freiburger Kaffeeröster Jochen Peter in Guatemala mit der Namensgeberin seiner Spezialität Dona Maximiliana.

■ SINGEN

Christian Bücheler, seit seinem Einstieg im Jahr 2005 mit 48 Prozent an der **Transco**-Muttergesellschaft Sagall AG (Schweiz) beteiligt, hat die Anteile der beiden Finanzinvestoren Wolfgang Aubele (bisher 48 Prozent) und Ralf Hermann (vier Prozent) an der Holdinggesellschaft übernommen. Damit ist die mittelständische Logistikgruppe mit Hauptsitz in Singen vollständiges Eigentum von Bücheler. Transco ist mit 29 Standorten in acht europäischen Ländern vertreten und zählt 550 Beschäftigte, davon 200 in Singen. Dieser Standort ist auch die wichtigste Verkehrsdrehscheibe innerhalb der Gruppe. Mit 25 täglichen Abfahrten ab Singen ist die Spedition besonders stark mit Italienverkehren, wobei die Alpenquerung zum überwiegenden Teil als Bahnverladung erfolgt. Wichtigster Lagerstandort von Transco ist Gottmadingen. Das Unternehmen will weiter kontrolliert in Nischenmärkten wachsen und setzt dabei Schwerpunkte beim Speditionsgeschäft in Osteuropa. In Kürze möchte Transco eine Niederlassung im Iran eröffnen. 2016 erwirtschaftete Transco einen Umsatz von 100 Millionen Euro. orn

■ SCHWANAU

Nach über 40 Jahren bei **Herrenknecht** hat sich **Gebhard Lehmann** (65) Anfang des Jahres in den Ruhestand verabschiedet. Der Diplomingenieur war seit 1998 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der AG. Diese Position übernahm der Wirtschaftsingenieur **Michael Sprang** (39), der zudem neuer Chief Financial Officer (CFO) wurde. Der bisherige CFO **Kurt Stiefel** (61) betreut noch bis Ende 2017 als Vorstand die Ressorts Recht, Human Resources und IT. Die weiteren Vorstandsmitglieder der Herrenknecht AG sind: der Diplomingenieur **Günter Richter**, zuständig für „Traffic Tunnelling“ (Kerngeschäft Tunnelvortriebsmaschinen ab 4,80 Meter Durchmesser) und „Group Brands“ (sieben geschäftsnahe Marken des Konzerns mit eigenem Produkt- und Leistungsportfolio), der Diplomingenieur **Ulrich Schaffhauser**, seit Anfang 2017 voll verantwortlich für „Utility Tunnelling“ (Kerngeschäft Tunnelvortriebsmaschinen bis 4,80 Meter Durchmesser), „Mining“ (Kerngeschäft Vortriebsmaschinen für den Bergbau unter Tage) sowie für „Exploration“ (Herrenknecht Vertical GmbH, Kerngeschäft Tiefbohrgeräte zur Erschließung von tiefgelegenen Energiequellen wie Öl, Gas und Geothermie), und natürlich der Firmengründer und Vorstandsvorsitzende **Martin Herrenknecht**. (Ein Bericht zum Herrenknecht-Geschäftsjahr auf Seite 42). ine

■ TITISEE-NEUSTADT

Willi Faller (72), Gründer und Geschäftsführer der **Faller Stapler GmbH**, hat nach 45 Jahren Selbstständigkeit seine Geschäftsanteile an seinen langjährigen Mitgeschäftsführer **Christian Löffler** (42) verkauft. Löffler ist seit 15 Jahren im Unternehmen tätig, der Verkauf erfolgte im Zuge der Nachfolgeregelung, der Besitzübergang fand zum 1. April statt. Willi Faller ist neben Christian Löffler nach wie vor Geschäftsführer. Faller Stapler ist Vertragshändler der Gabelstaplermarken Toyota, BT, Merlo, Bulmor und Svetruck und hat außerdem ständig circa 250 gebrauchte Stapler am Lager. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eine Mietflotte von 120 Fahrzeugen. Die Firma beschäftigt 40 Mitarbeiter und ist vorwiegend in den Postleitzahlgebieten 77/78/79 unterwegs. orn

■ OFFENBURG

Egon Weimer (65) ist nach 18 Jahren als Geschäftsführer von **Burda Druck** Ende Mai in den Ruhestand gegangen. Sein Nachfolger ist sein bisheriger Stellvertreter **Heiko Engelhardt** (46). Weimer trat 1991 ins Unternehmen ein. 1994 wurde er Personaldirektor, fünf Jahre später Geschäftsführer. Er war einer der Väter des „Burda Modells“, ein Solidarpakt zwischen Belegschaft und Geschäftsführung zur Standortsicherung im Jahr 1996. Zudem engagiert er sich unter anderem als Vorsitzender des Burda Sport Clubs, stellvertretender Vorsitzender des Kuratoriums der Offenburger Hochschule, Vorstandsmitglied des Wirtschaftsbeirats der Wirtschaftsregion Ortenau und ehrenamtlicher Richter am Offenburger Arbeitsgericht. Sein Nachfolger Engelhardt kam 1998 als Trainee zu Burda Services. Nach mehreren Stationen wurde er 2015 Stellvertreter des Geschäftsführers. sum

■ FREIBURG

Der Betriebswirt **Steffen Kölln** (33) und der Diplom-Volkswirt **Christian Schmidt** (35) haben die Geschäftsführung der **Sterr-Kölln & Partner Unternehmensberatung GmbH** übernommen. Sie stammen aus dem eigenen Haus und folgen auf **Catharina Rabenschlag** (49), die aus dem Unternehmen ausgeschieden ist, weil der Sitz von Berlin nach Freiburg verlegt wurde. Die Sterr-Kölln & Partner Unternehmensberatung hat sich auf erneuerbare Energien und Energieeffizienz spezialisiert. Sie ist ein Teil der Freiburger Firmengruppe Sterr-Kölln & Partner mit vier Standorten und rund 60 Mitarbeitern. sum



Die ehrenamtlichen Prüfer aus den Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach wurden in Waldhaus geehrt, gefeiert und durch die Brauerei geführt.

Prüferehrung mit Brauereibesichtigung

IHK bedankt sich fürs Engagement

Rund 130 Gäste folgten Mitte Mai der Einladung der IHK Hochrhein-Bodensee und nahmen an der diesjährigen Prüferehrung im Brauerei-Gasthof Waldhaus teil. Dabei wurde ihr ehrenamtliches Engagement gewürdigt.

Bevor das Forellenfilet im Knuspermantel und das Rinderfilet an Rotweinsauce serviert wurden, erhielten die ehrenamtlichen Prüfer aus den Landkreisen Konstanz, Lörrach und Waldshut eine Führung durch die Brauerei. Die Privatbrauerei Waldhaus liegt mitten im Naturpark Südschwarzwald. Seit 1833 wird hier nach alter Tradition mit Naturhopfen das gleichnamige Bier gebraut. Im Rahmen der Führung erfuh-

ren die Gäste, welche Bedeutung der Hopfen im Bier hat und wie man ein gutes Bier erkennen kann. Anschließend servierte der Braumeister ein frisch vom Tank gezapftes „Ohne Filter“.

IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx und Alexandra Thoß, Leiterin Geschäftsfeld Ausbildung, bedankten sich im Namen der IHK bei den Prüfern für ihr ehrenamtliches Engagement. Claudius Marx würdigte den unschätzbaren Beitrag aller Ehrenamtlichen zur Sicherung des beruflichen Nachwuchses für die Wirtschaft. „Wir führen jedes Jahr circa 6.000 Prüfungen innerhalb der Aus- und Weiterbildung durch. Die IHK Hochrhein-Bodensee ist jedoch nur eine Kammer von deutschlandweit 79 Kammern. Gemeinsam kommen wir schätzungsweise auf über eine halbe Million Prüfungen im Jahr. Das könnten wir ohne Sie als ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer niemals stemmen“, so Marx.

Über 2.000 Prüfer engagieren sich neben ihrem Beruf im Kammergebiet Hochrhein-

Bodensee für die Prüfungen der Auszubildenden und der Weiterbildungsteilnehmer. Rund 190 Ehrenamtliche aus den Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach wurden in diesem Jahr für ihre herausragenden Leistungen geehrt.

Jeweils 60 davon wurden für 10 und 15 Jahre ehrenamtliche Prüfertätigkeiten ausgezeichnet. Knapp 40 engagieren sich bereits seit 20 Jahren als Prüfer. 25 Jahre Prüfertätigkeit erreichten 19 Ehrenamtliche. Drei weitere wurden für ihr 30-jähriges Engagement ausgezeichnet. Sechs Ehrungen erfolgten für 35 und zwei für 40 Jahre. Eine Auszeichnung konnte sogar für 45 Jahre ehrenamtliche Prüfertätigkeit vergeben werden. Als Dankeschön erhielten die Geehrten eine silberne oder goldene Nadel, ein Kristallquader oder eine Ehrenurkunde.

Für die Gäste bot die Veranstaltung eine willkommene Abwechslung. „Wir haben schon die Anreise genossen und hatten anschließend eine aufschlussreiche, informative >

INHALT



- 17** Prüfer geehrt
Feierstunde in Waldhaus
- 19** Serie: IHK vor Ort
„Lokale Anlaufstellen entstehen“
- 20** Veranstaltung
Abwehr von Insolvenzanfechtung
- 21** Existenzgründerpreis
Decker-Bau GmbH ausgezeichnet
- 22** Veranstaltung zu Hongkong
„The world freest economy“
- 23** Veranstaltung
Bewertungen im Internet
- 24** Energieeffizienznetzwerk
Austausch bei Raymond
- 25** Tag der Chemie
Gespräche, Shows, Experimente
- 26** EMAS-Urkunde für BSB
- 27** IHK-Unternehmerakademie
- 28** Haus der kleinen Forscher
Fachtag mit Zertifizierungen
- 29** Career Service weitergeführt
- 30** Weiterbildungsabsolventen
Urkunden überreicht
- 31** Neue Plattform für Gründer
- 32** Lehrgänge und Seminare



Die geehrten Prüfer aus den Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach (von oben nach unten) mit Claudius Marx (links) und Alexandra Thoß (rechts) von der IHK.

► und witzige Brauereiführung“, beschrieb Eva Rüede, Lehrerin an der Robert-Gerwig-Schule in Singen und Prüferin für den Ausbildungsberuf Drogist/in, den Tag.

Auch das anschließende Abendessen kam sehr gut an. „Das war so lecker, dass ich gerne noch Nachschlag gehabt hätte“, kommentierte Robert Ehrle, zuständig für Chemielaboranten und Pharmakanten, das mehrgängige Waldhaus-Tapas-Menü. Auf hausgemachtes Steinofenbrot folgten ein Eisberg-Rucola-Salat und eine Spargelcremesuppe. Als Hauptspeise wurden Nürnberger Rostbratwürstchen, Forellen- und Rinderfilet mit verschiedenen Beilagen serviert. Zum Dessert gab es Erdbeeren, einen Schwarzwaldbecher und flambierten Grieß. Dazu wurden diverse Waldhaus-Biere gereicht.

Roland Damrath prüft kaufmännische IT-Berufe und bedankte sich für die gelungene Prüferehrung: „Vielen Dank für die schöne Veranstaltung und die würdevolle Ehrung.“ Brigitte Matt schloss sich dem an: „Vielen Dank für den schönen Abend. Es war eine tolle Veranstaltung.“ Als Ehrenamtliche übernimmt sie die Prüfungen der Modenäherinnen und Modeschneiderinnen. **lk**



Serie: IHK vor Ort

» Lokale Anlaufstellen entstehen «

Die IHK Hochrhein-Bodensee möchte verstärkt auf Unternehmen zugehen und gezielt Hilfestellung für Herausforderungen aus dem unternehmerischen Alltag anbieten. Dieses Vorhaben wird mit der neuen Veranstaltungsreihe „IHK vor Ort“ in die Tat umgesetzt. Ziel der einzelnen Veranstaltungen ist es, aktuelle und wirtschaftlich relevante Themen mittels Kurzvorträgen „vor die eigene Haustüre“ zu bringen.

Warum hat sich die IHK Hochrhein-Bodensee für dieses Format entschieden?

Um Unternehmen in der Region anzusprechen, sollen Vor-Ort-Termine angeboten werden. Damit werden Wege für die Betriebe zur IHK verkürzt, und es entstehen lokale Anlaufstellen. Diese regelmäßigen, unternehmensnah verteilten Termine sollen die Kontaktaufnahme für die Unternehmen erleichtern und erlauben es den Unternehmen zudem, auch Mitarbeiter aus der zweiten oder dritten Reihe zu schicken, da deren Ausfallzeiten nun minimiert werden.

Die ersten Veranstaltungen haben bereits stattgefunden. Wie beurteilen Sie die bisherige Resonanz?

Wir haben einen Frage- und Rückmeldebogen ausgelegt, um genau diese Frage den Teilnehmern zu stellen. Die Antworten waren positiv und haben sogar die Aufforderung enthalten, dieses System stärker zu forcieren. Gleichzeitig haben die Teilnehmer uns konkrete Fragestellungen als Hausaufgaben mitgegeben, welche wir zeitnah abgearbeitet haben.

Jede Veranstaltung beinhaltet drei bis vier Impulsvorträge. Welche inhaltlichen Schwerpunkte werden dabei gesetzt?

Bisher haben Vertreter der Geschäftsfelder Standortpolitik, International, Unternehmensförderung und Existenzgründung sowie Umwelt und Energie daran teilgenommen. Ein



Michael Zierer

Vertreter der Weiterbildung wird uns zusätzlich bei den nächsten Terminen unterstützen. Damit wollen wir die Bandbreite des Angebotes der IHK aufzeigen. Gleichzeitig lernen die Teilnehmer die Ansprechpartner direkt kennen und können sofort Antworten auf Fragen bekommen.

Was ist für die Zukunft geplant?

Wir würden gerne noch ein bis zwei weitere Termine bei den lokalen Partnern anbieten. Dort sollen dann spezifische Themen aus einzelnen Fachbereichen hervorgehoben und zur Diskussion stehen. Mit Vorträgen im Umfang von 60 bis 90 Minuten soll dort ein Thema aus den genannten Geschäftsfeldern vertieft werden. **Interview: lk**

Termine & Kontakt

Am Donnerstag, **29. Juni**, ist die IHK von 9.30 bis 12.30 Uhr in Bonndorf (Rathaus, Martinstr. 8) vor Ort sowie von 14 bis 16.30 Uhr in Waldshut-Tiengen (Rathaus, Kaiserstr. 28-32).

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

Informationsveranstaltung

Abwehr von Insolvenzanfechtung

Das geltende Insolvenzrecht bietet Insolvenzverwaltern zahlreiche Möglichkeiten, vormals erbrachte und teilweise schon Jahre zurückliegende Zahlungen eines insolventen Unternehmens von früheren Vertragspartnern zurückzufordern. Die hierzu ergangene umfangreiche Rechtsprechung hat die Chancen und Aussichten der Insolvenzverwalter zusätzlich verbessert, sodass sich der Gesetzgeber gezwungen sah, korrigierend einzugreifen. Am 5. April sind einige Änderungen am Insolvenzanfechtungsrecht in Kraft getreten, um den ausufernden Anfechtungsansprüchen der Insolvenzverwalter Einhalt zu gewähren (siehe auch Artikel Seite 49).

Bei der Insolvenz eines Geschäftspartners kommt es häufig vor, dass der dort tätige Insolvenzverwalter Zahlungen zurückverlangt, unter anderem mit der Begründung, man hätte die wirtschaftliche Krise seines Vertragspartners erkannt und sei daher zur Erstattung an die Insolvenzmasse verpflichtet. Insofern ist die Insolvenz eines Unternehmens nicht nur für den dortigen Geschäftsbetrieb von Bedeutung, sondern kann sich auch gravierend auf dessen frühere Geschäfts- und Vertragspartner auswirken.

Das IHK-Seminar zur Abwehr einer Insolvenzanfechtung verleiht das nötige Know-how, um spätere Rückforderungsansprüche eines Insolvenzverwalters zu vermeiden. Gleichzeitig werden Tipps und Hilfestellungen gegeben, wie man sich im Falle einer Auseinandersetzung mit einem Insolvenzverwalter positionieren sollte. Sowohl die aktuelle Rechtsprechung als auch die vor Kurzem in Kraft getretenen Gesetzesänderungen werden mit einbezogen. Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer und Vorstände, Inhaber, Führungskräfte, Leiter und Mitarbeiter der Rechtsabteilung sowie des Debitor- beziehungsweise Forderungsmanagements, an solche mit intensivem Kundenkontakt und an Unternehmensberater. Referent ist Christian Fuhst, Rechtsanwalt und Insolvenzverwalter, Kanzlei Graf von Westphalen Partnerschaftsgesellschaft mbB, ehrenamtlicher Richter am bayrischen. Anwaltsgerichtshof. Die Veranstaltung findet statt: in der IHK in Konstanz (Reichenaustraße 21), am Dienstag, 27. Juni, von 16 bis 19 Uhr. **TV**



Anmeldung an: susanne.tempel-
meyer-vetter@konstanz.ihk.de oder
per Fax an 07531 2860-41156

Existenzgründerpreis im Landkreis Waldshut

Decker-Bau GmbH ausgezeichnet

Einmal jährlich verleiht der Arbeitskreis Existenzgründungs-Initiative im Landkreis Waldshut (AKEX) einen Preis an Existenzgründer mit herausragenden unternehmerischen Leistungen. Dietmar Kühne, Sprecher des AKEX, überreichte Felix Decker, dem Gründer der Decker-Bau GmbH aus Albbbruck, bei der feierlichen Preisverleihung in der Sparkasse Hochrhein den mit 5.000 Euro dotierten Preis.

Welcher Eigenschaften bedarf es heutzutage, um als junges Unternehmen in einer schwierigen Branche erfolgreich zu sein? Wie kann man sich als Neuling in einem harten Wettbewerb positionieren und sich gegenüber Konzernen behaupten? Diesen und weiteren Fragen gingen die Redner im Rahmen der diesjährigen Preisverleihung nach.

Dietmar Kühne, selbst Unternehmer und Vizepräsident der IHK, hob hervor, dass Start-ups sowie Klein- und Mittelständische Unternehmen (KMU) für die Volkswirtschaft eine große Bedeutung haben. „Sie schaffen nicht nur neue Arbeitsplätze, sondern fördern auch die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit in einer Sozialen Marktwirtschaft. Jährlich entstehen dadurch rund 600.000 neue Vollzeitbeschäftigungen in Deutschland“, so Kühne. Gleichzeitig wies er aber auch auf den DIHK-Gründungsreport 2016 hin, wonach das Gründungsgeschehen auf einen historischen Tiefstand gesunken sei. Dies könne man aber auch durch die gute konjunkturelle Lage erklären.

In seinem Festvortrag zum Thema „David gegen Goliath“ skizzierte der Unternehmer Günter Ebi auf eine anschauliche Art die Chancen der KMU im Wettbewerb mit Konzernen. Insbesondere in innovativen Bereichen und bei Zukunftsthemen seien Start-ups und KMU gefragte Partner großer Unternehmen. „Start-ups und junge Unternehmen sind die Schnellboote der Wirtschaft, wendig und klein. Sie benötigen keine langwierigen Entscheidungsprozesse, sondern können sofort auf individuelle Kundenwünsche reagieren“, so Ebi.

Gastgeber Heinz Rombach, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Hochrhein, wies auf die Wichtigkeit neuer Unternehmen im Wirtschaftssystem hin. Mit ihren neuen Ideen seien KMU eine Frischzellenkur für die Wirtschaft. Er betonte, dass statistisch gesehen vorrangig die Sparkassen und Volksbanken/Raiffeisenbanken den neu gegründeten Unternehmen als Finanzierungspartner zur



Preisträger Felix und Julia Decker mit Dietmar Kühne (rechts) vom Arbeitskreis Existenzgründungs-Initiative im Landkreis Waldshut, der den Existenzgründerpreis überreichte.

Seite stehen. Landrat Martin Kistler stellte den Beitrag zum Umweltschutz heraus, den die Decker-Bau GmbH durch die Tätigkeiten in Bezug auf das Recycling leiste. Auf der anderen Seite würdigte er aber auch den professionellen Umgang mit den hohen Umweltauflagen, die das Unternehmen selbst zu erfüllen hat. Stefan Kaiser, Bürgermeister der Gemeinde Albbbruck, zeigte sich sichtlich stolz, mit der Decker-Bau GmbH ein so erfolgreiches, junges Unternehmen am Standort zu haben. Er honorierte den Mut des Gründers und die Risikobereitschaft, die mit dem Schritt in die Selbständigkeit verbunden ist.

Die Decker-Bau GmbH, die unter anderem auf die Erstellung von Erdaushüben, Kanalanschlüssen und Natursteinmauern sowie auf Abbruch- und Tiefbauarbeiten, auf Bauschuttrecycling und auf den Bau von Außenanlagen spezialisiert ist, beweist, dass ein junges Unternehmen mit konsequenter Markt- und Kundenorientierung sehr erfolgreich sein kann. Dies zeigt sich zum Beispiel im enormen Wachstum der Belegschaft. Im Jahr 2012 von Felix Decker gegründet, zählt das Unternehmen mittlerweile 35 Mitarbeiter sowie drei Auszubildende und kommt auf einen jährlichen Umsatz von rund fünf Millionen Euro. Gemeinsam mit seiner Frau Julia Decker, die als gelernte Steuerfachwirtin mittlerweile fest im Betrieb angestellt ist, blickt Decker optimistisch in die Zukunft. In seiner Ansprache bedankte er sich für die Auszeichnung und die damit verbundene Wertschätzung. Va

Bild: SeanPavonePhoto - Fotolia



Eine Veranstaltung der Wengert AG und der IHK

Hongkong – „The World Freest Economy“

Nachdem es in der Veranstaltungsreihe „Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen des Mittelstandes“ der Singener Wengert AG – sie findet in Zusammenarbeit mit der IHK statt – in den vorangegangenen Veranstaltungen um Taiwan, Malaysia und Vietnam gegangen war, stand Anfang Mai Hongkong auf dem Programm. Über die Eigenarten und Investitionsmöglichkeiten der ehemaligen britischen Kronkolonie berichteten vor 80 Gästen Nikolaus Graf Lambsdorff, Deutscher Generalkonsul in Hongkong, sowie Wing-Hin Chung vom Wirtschafts- und Handelsbüro Hongkong in Berlin. Lambsdorff meinte, der Stadtstaat sei noch immer extrem geschäftig, für die Hongkonger stehe an erster Stelle das Geldverdienen (und auch -ausgeben), dann erst komme die Politik. Hongkong hat 7,3 Millionen Einwohner, die Staatsquote liegt bei 20 Prozent, das Wirtschaftswachstum bei zwei Prozent im Jahr, der maximale Einkommensteuersatz bei 15 Prozent. Der Mindestlohn beträgt vier Euro, das Land ist ein Hochpreisgebiet und kein Hochlohnland. Die höchsten Immobilienpreise der Welt fänden sich hier: bis zu 100.000 Euro pro Quadratmeter für ein großes Luxusapartment. Produzierendes Gewerbe gäbe es in Hongkong fast nicht mehr, es handle sich um eine postindustrielle Dienstleistungsgesellschaft, die sich

auf Finanz- und Logistikdienstleistungen konzentriere. Die Stadt sei der Haupthandelsplatz für die chinesische Währung. Hongkong verfüge über hocheffiziente Häfen und Flughäfen (ein neuer Flughafen für circa 20 Milliarden Euro sei in Planung, dafür müsse aber erst eine neue Halbinsel aufgeschüttet werden). Hongkong bestehe nicht nur aus Hochhäusern, sondern 40 Prozent der Landesfläche seien Naturschutzgebiete. Politisch sei das Land einzigartig. China habe Hongkong einen fünfzigjährigen Sonderstatus zugestanden – bis auf die Außen- und die Sicherheitspolitik, für die China zuständig ist –, es gäbe aber derzeit keine Demokratisierungsfortschritte, vor allem die junge Bevölkerung kämpfe um ihre bürgerlichen Freiheitsrechte. Die Bevölkerung setze sich vor allem aus den Nachkommen von Flüchtlingen zusammen, die während der vergangenen 150 Jahre von Festlandchina aus entweder aus politischen oder aus wirtschaftlichen Gründen hergekommen seien. Hongkong stehe politisch ziemlich alleine da, bis auf Kanada (wo viele Hongkong-Chinesen leben) habe kaum ein Land auf der Welt von Gewicht großes Interesse an Hongkong. 600 deutsche Unternehmen seien hier tätig, man könne – im Unterschied zu China – offen sprechen, was auch Festlandchinesen schätzten.

Wing-Hin Chung, promovierter Volkswirt, in Hongkong geboren, in Essen aufgewachsen, berichtete über die wirtschaftlichen und steuerlichen Eigenarten des Landes. Das Hongkong Economic and Trade Office, für das er in Berlin tätig ist, ist eine Einrichtung des Wirtschaftsministeriums in Hongkong und verfügt weltweit über mehrere Dutzend Niederlassungen, die meisten davon übrigens in China. Zur Frage, warum man sich in Hongkong niederlassen könne, nannte er drei wesentliche Gründe: Einmal die strategisch günstige Lage im Herzen Asiens und zum zweiten die geografische Situation vor dem Perlflossdelta, einer der prosperierendsten Regionen in China mit der Wirtschaftszone Shenzhen und der Hauptstadt Guangzhou (Kanton), wo quasi jeder gewünschte Gegenstand produziert werden könne. Drittens schließlich sei es der Umstand, dass in Hongkong geistige Eigentumsrechte zuverlässig geschützt würden. Chung führte mehrere Beispiele von deutschen Firmen auf, die sich in Hongkong niedergelassen haben, so die Berliner Firma World of Medicine, die Geräte zur Schlüssellochchirurgie herstellt, die Firma Alba Berlin, die eine Elektronikschrott-Recyclinganlage aufbaut, und das deutsche Start-up Soundbrenner Pulse, das das erste tragbare und vibrierende Metronom für Musiker auf den Markt gebracht hat.

Welche Vorteile hat Hongkong? Chung nannte das eigene Rechtssystem, das eigene Einwanderungsgesetz, die eigene Währung, null Toleranz gegenüber Korruption und sowohl Englisch als auch Chinesisch als offizielle Amtssprachen. Dazu kämen die stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die faire und gleiche Behandlung sowohl in- als auch ausländischer Unternehmen als auch die gegenüber Deutschland geradezu paradiesisch wirkenden steuerlichen Verhältnisse. Es gäbe keine Umsatzsteuer, keine Quellensteuer, keine Kapitalertragssteuer, keine Dividendensteuer und keine Erbschaftssteuer. Der Arbeitgeber- sowie der Arbeitnehmeranteil an den Sozialversicherungen liegt bei jeweils fünf Prozent, die Einkommensteuer (wie erwähnt) bei 15 Prozent und die Körperschaftssteuer bei 16,5 Prozent. Der Freihafenstatus bedeute keine Handelsbeschränkungen, keine Importzölle und Einfuhrsteuern, keine Subventionen für Exporte. Mit einem Wort: Hongkong sei „the world freest Economy“. Unternehmensgründungen seien einfach, sie erfordern die Registrierung einer Firma bei der Companies

Registry und dabei einen Geschäftsführer, einen Anteilseigner und einen Schriftführer. Die Mindesteinlage liege bei einem Hongkong-Dollar, die Bearbeitungszeit bei maximal einer Woche und die Gebühren bei 210 Euro. Gerade für Existenzgründer gäbe es in Hongkong gute Voraussetzungen vor allem im IT- und Designbereich. Seine eigene Organisation, so Chung, veranstalte Networking-Events und vermittele Dienstleister, helfe bei Visa-Anträgen und Finden von Schulen, organisiere PR und Marketing bei der Eröffnung und Expansion und informiere bei Planung und Evaluierung.



Die Referenten Nikolaus Graf Lambsdorff (2. von links) und Wing-Hin Chung (rechts) mit Georg Wengert von der Wengert AG (2. von rechts) und Uwe Böhm von der IHK.

i www.investhk.gov.hk oder Anja Mujan bei der IHK Hochrhein-Bodensee, anja.mujan@konstanz.ihk.de

Informationsveranstaltung: Bewertungen im Internet – Fluch oder Segen? Rechtliche Fallstricke erkennen

Bewertungen im Internet erlangen für alle Beteiligten einen immer größeren Stellenwert. Viele Interessenten informieren sich über ein Unternehmen, Produkte und sonstige Leistungsangebote immer öfter auf der Grundlage von Bewertungen und Rezensionen anderer Nutzer. Diese erhalten sie entweder schon vom Suchmaschinenanbieter ihres Vertrauens zusammen mit den Ergebnissen einer Suchanfrage eingeblendet oder auf speziellen Portalseiten bereitgestellt. Für Unternehmer ergeben sich hieraus neue Chancen, aber auch Risiken. Damit die po-

sitiven Effekte überwiegen, sind Kenntnisse der einschlägigen rechtlichen Rahmenbedingungen, etwa im Wettbewerbs-, Urheber- und Telemedienrecht, unabdingbar. Inwieweit darf ich auf Bewertungen und Rezensionen Einfluss nehmen? Was kann ich gegen negative Bewertungen tun? Welche Möglichkeiten gibt es, gegen Anbieter von Suchmaschinen und Bewertungsportalen vorzugehen? Wem gehören eigentlich Bewertungen und Rezensionen, und darf ich diese für eigene Unternehmenszwecke nutzen? Der Rechtsanwalt Ralf Klühe (Vogel &

Partner Rechtsanwälte mbB, Stuttgart) wird diese und weitere Fragen im Rahmen der kostenfreien Veranstaltung „Bewertungen im Internet – Fluch oder Segen?“ thematisieren. Die Veranstaltung findet statt: in der IHK in Konstanz am Montag, 19. Juni, im IHK-Gebäude in Schopfheim am Dienstag, 20. Juni, jeweils von 18 bis 19.30 Uhr. **TV**

i Anmeldung per E-Mail an susanne.tempelmeyer-vetter@konstanz.ihk.de oder per Fax an 07531 2860-41156

Erfahrungsaustausch und Plattform zur Wissensvermittlung

Energieeffizienznetzwerk bei Raymond

Die IHK möchte mit dem Netzwerk zur Energieeffizienz Hilfestellung für die Anforderungen im unternehmerischen Alltag anbieten. Das 2016 gestartete Energieeffizienznetzwerk hat das Ziel, aktuelle Themen im Bereich des rationellen Energieeinsatzes im Unternehmen zu diskutieren. In regelmäßigen Abständen finden mehrere moderierte Netzwerktreffen pro Jahr statt. Diese Treffen dienen dem Austausch über organisatorische und technische Effizienzmaßnahmen sowie regulatorische Rahmenbedingungen. Die Bereitschaft zur Netzwerkarbeit wurde von den Teilnehmern dahin gehend dokumentiert, dass sie eine gemeinsame Zielsetzung zur Netzwerkarbeit verabschiedet haben.

Ende April trafen sich Teilnehmer am Energieeffizienznetzwerk bei der Firma Raymond in Weil am Rhein. Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren einen hohen Stand in der Erfassung und Analyse von Energiedaten innerhalb der Produktions- und Logistikprozesse erreicht. Mittels eines transparenten Monitorings können Mitarbeiter und Führungskräfte die Energieverbräuche einzelner Anlagen und Prozesse erfassen. Frühzeitige Kontrolle erlaubt, Abweichungen vom Soll zu erkennen. Wartung- und Instandhaltungsplanung berücksichtigen erhöhte Energieverbräuche und sind Grundlage für Inspektionen, um Energiekosten möglichst klein zu halten.



Bild: Michael Zierer

Die Teilnehmer erhielten auch Einblick in die Bereiche der Energieversorgung, welche üblicherweise nicht zugänglich sind. Die Komplexität der Technik sowie die Vernetzung von Verfahren wurden anhand einiger Beispiele aufgezeigt. An den Anlagen diskutierten die Teilnehmer angeregt über Energieverbräuche und Effizienzmaßnahmen. Das nächste Netzwerktreffen findet am 12. Oktober in Konstanz statt. **Zim**

Mitglieder des Energieeffizienznetzwerkes bei Raymond in Weil am Rhein.

i Michael Zierer, Referent Umwelt und Energie
michael.zierer@konstanz.ihk.de, 07622 3907-214

Biologo: Zusammenarbeit mit Microtec Südwest Neue Kooperation

Die beiden Netzwerke Biologo und Microtec Südwest wollen im Bereich Diagnostik zukünftig eng zusammenarbeiten. Das haben die Vertreter der beiden Netzwerke Ende April im Rahmen der ersten Clusterwoche Deutschland vereinbart. „Durch die Allianz sollen unter anderem Schnelltests zum Nachweis von Infektionen sowie Verfahren der therapiebegleitende und digitalen Diagnostik verbessert werden“, heißt es in der Pressemitteilung dazu. Mit über 360 Partnern gehört Microtec Südwest, das seinen Sitz in Freiburg hat, zu den größten Technologie-Netzwerken in Europa. Biologo versteht sich als Innovationsnetzwerk für Gesundheit in der Vierländerregion Bodensee. Hintergrund für die Zusammenarbeit sind die konstant steigenden Gesundheitskosten sowie eine alternde Bevölkerung. Diese machen zunehmend innovative Lösungen im Bereich der Diagnostik notwendig, wie es in der Mitteilung heißt. Das Netzwerk Biologo, mit vielen Anwendern aus Laboren und Kliniken, sowie Microtec Südwest, dessen Mitglieder unter anderem Technologielieferanten für die Diagnostik sind, vereinbarten bei einem Treffen, diese komplementären Kompetenzen künftig bei gemeinsamen Aktivitäten zu bündeln. Ziel ist es, Projekte und Kooperationen von Mitgliedern der beiden Netzwerke zu initiieren und so zur Entwicklung, Optimierung und Etablierung von neuen Diagnoseverfahren beizutragen. **wis**

HTWG: Master „International Project Engineering“ Neuer Studiengang

Die HTWG Hochschule Konstanz bietet einen neuen Masterstudiengang für internationales Projektengineering an. Dabei sollen junge Fachkräfte auf internationale Tätigkeiten vorbereitet sowie in Management und Technik geschult werden. Hintergrund: Von Ingenieuren werden vermehrt Kenntnisse der internationalen Märkte, in internationalem Recht und interkulturelle Kompetenzen gefordert. Der Masterstudiengang International Project Engineering, startete im laufenden Sommersemester mit 19 Studierenden. Das Besondere ist laut Pressemitteilung die Mischung zwischen Management und technischer Ausrichtung sowie zwischen Pflicht- und Wahlpflichtfächern: Erstere haben den Fokus auf Markt, Recht und Kultur im internationalen Wirtschaftsleben gesetzt. Beim Technik-Schwerpunkt können die Studierenden aus einem fakultätsübergreifenden Wahlpflichtangebot vor allem der Fakultäten Elektrotechnik und Informationstechnik sowie Bauingenieurwesen wählen. Mindestens ein Semester oder die Masterarbeit soll im Ausland absolviert werden. Voraussetzung ist ein abgeschlossenes Studium des Wirtschaftsingenieurwesens oder eines ingenieurwissenschaftlichen Studiums mit Studienanteilen in Wirtschaft und Management. Für den erfolgreichen Abschluss des Studiengangs mit einer Regelstudienzeit von drei Semestern wird der Grad „Master of Engineering –M.Eng.“ vergeben. **wis**

Tag der Chemie

Gespräche, Shows und Experimente

Die Initiative „Chemie am Hochrhein“, ein Zusammenschluss von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, Bürgerinitiativen, den Landkreisen Lörrach und Waldshut, Kommunen, Institutionen und der IHK Hochrhein-Bodensee, lädt die Bevölkerung am Samstag, dem 24. Juni, zu einem Tag der Chemie nach Grenzach-Wyhlen und Rheinfeldern (Baden) ein. Von 10 bis 17 Uhr präsentieren zahlreiche Unternehmen, der Förderverein Science & Technologie sowie das Phaenovum Schülerforschungszentrum Lörrach-Dreiländereck Chemie zum Anfassen. In Bürgersprechstunden können Anregungen, Anfragen und Anliegen persönlich mit Vertretern der Unternehmen und der Stadtverwaltung diskutiert werden.

Bereits um 10 Uhr geht es in Rheinfeldern los, wo bis 12 Uhr vor dem Rathaus Oberbürgermeister Klaus Eberhardt und Vertreter der Evonik Industries AG das Gespräch mit Bürgern suchen. Um 13 Uhr fällt der Startschuss im Haus der Begegnung in Grenzach-Wyhlen.

Mit der Science-Show „Chemikant und Co.“ wartet gleich zu Beginn ein Highlight auf die Besucher. In der Show dreht sich alles um alltagsbezogene

Experimente mit außergewöhnlichen Materialien. Wo begegnen einem zum Beispiel Thermolacke, und was ist Lichtbeton? Darüber hinaus werden naturwissenschaftliche Phänomene erläutert. Anhand einer Modelanlage wird erklärt, wie in der chemischen Industrie gearbeitet wird.

Von 14 bis 17 Uhr zeigen dann Unternehmen aus der Region, in welchen alltäglichen Dingen ihre chemischen Produkte stecken. Dabei sein werden unter anderem BASF Grenzach GmbH, GP Grenzach Produktions GmbH (Bayer), DSM Nutritional Products GmbH, Energiedienst AG und Evonik Industries AG. Von der Laufsohle im Sportschuh über Superabsorber in der Babywindel bis zur Zahnpasta: Chemie ist aus dem alltäglichen Leben nicht wegzudenken.

Wer die Welt der Chemie kennenlernen möchte, ist bei der Ausstellung „Chemie zum Anfassen“ richtig. In diesem Rahmen wird auch das Phaenovum Schülerforschungszentrum Experimente zeigen und über das eigene Angebot für Schüler informieren. Die Roche Pharma AG wird ebenfalls präsent sein. Im Haus der Begegnung gibt es am Nachmittag eine Bürgersprechstunde.

Von 14 bis 16.30 Uhr stehen Bürgermeister Tobias Benz und Firmenvertreter der Chemieunternehmen aus Grenzach-Wyhlen für Gespräche bereit. Alle Akti-



Bild: Industrieblick - Fotolia

onen sind kostenlos. Für die Bewirtung mit Kaffee und Kuchen am Nachmittag ist gesorgt.

Der Tag der Chemie ist eingebettet in die Woche der Industrie, die das Land Baden-Württemberg vom 19. bis 25. Juni zum ersten Mal ausgerufen hat. Während

der Industriewoche Baden-Württemberg können Bürger an Aktionen und Projekten teilnehmen oder Veranstaltungen besuchen, die mit der Industrie verknüpft sind. In ganz Baden-Württemberg

präsentieren sich zahlreiche Unternehmen, Institutionen und Verbände und zeigen, dass die Industrie aus dem täglichen Leben der und Bürger nicht wegzudenken ist.

Die Initiative „Chemie am Hochrhein“ veranstaltet daneben am 21. Juni einen „JobBus Chemie“, an dem interessierte Schüler ab 14 Jahren in drei Unternehmen (BASF, DSM, Evonik) der chemischen Industrie im Detail erfahren, welche chemisch-pharmazeutischen Berufe erlernt werden können und wie diese Berufsbilder konkret aussehen. Am 23. Juni sorgt die Initiative dafür, dass das Science-Mobil des Fördervereins Science & Technologie am Schulzentrum Grenzach-Wyhlen sein und dort die Klassen 7 bis 10 mit seiner Show begeistern wird. Bereits zu Beginn der Woche wird die Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut am Hochrhein erwartet, um den Industriestandort im Dreiländereck kennenzulernen.

Chemie am Hochrhein

Die Initiative Chemie am Hochrhein ist ein Zusammenschluss von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, Bürgerinitiativen, Landkreisen, Kommunen, Institutionen und Verbänden der Wirtschaft, der sich für die Vernetzung und Vermarktung der Chemie- und Pharmabranche entlang des Hochrheins in den Landkreisen Lörrach und Waldshut einsetzt.

AG

i Eine Übersicht zum Tag der Chemie ist zu finden unter www.chemie-am-hochrhein.de/tag-der-chemie

EMAS-Urkunde überreicht

BSB setzen auf Schutz des Bodensees

Die IHK hat den Bodensee-Schiffsbetrieben (BSB) nach bestandener Umweltbetriebsprüfung die EMAS-Urkunde überreicht. Das Gütesiegel der Europäischen Union gilt als weltweit anspruchsvollstes System für nachhaltiges Umweltmanagement. Die BSB haben die strengen Kriterien erneut erfüllt. „Die BSB sind freiwillig bereit, das Unternehmen und die selbstgesetzten Ziele im Rahmen der EMAS-Verordnung durch einen externen, unabhängigen Umweltbetriebsprüfer untersuchen zu lassen. Das zeigt uns, dass ihnen die umweltgerechte Ausrichtung des Unternehmens ein überaus wichtiges Anliegen ist“, sagte Michael Zierer vom Geschäftsfeld Innovation und Umwelt der IHK bei der Übergabe im Konstanzener Hafen.

„Wir sehen unsere besondere Verantwortung für den See und den Lebensraum Bodensee. Daher haben wir die Umweltzertifizierung nach EMAS als Unternehmensziel verankert“, berichtete Frank Weber, Leiter Schiffs- und Hafenbetrieb bei den BSB. Im Jahr 2000 wurden sie damit europaweit das erste Binnenschiffahrts-Unternehmen mit einer gültigen Umwelterklärung. Es wurden ein Umweltmanagementsystem nach der Öko-Audit-Verordnung eingeführt, ein Umweltprogramm erstellt und Umweltziele definiert. Beinahe alle Bereiche im Unternehmen werden unter Umweltgesichtspunkten kritisch untersucht, und es wird geprüft, ob sich Abläufe effizient verbessern lassen oder wie Rohstoffe eingespart und Emissionen reduziert werden können.

Das Unternehmen hat durch sein Engagement im Bereich Umwelt einige Ziele erreicht: Kraftstoff wird eingespart, Abgase werden durch die Erneuerung der Maschinenanlagen bei inzwischen sechs Schiffen re-



Michael Zierer (links) von der IHK überreichte Frank Weber (rechts) von den Bodensee-Schiffsbetrieben und dem BSB-Betriebsratsvorsitzenden Matthias Hipp die EMAS-Urkunde. Das Siegel ist auch an den Schiffen angebracht, wie im Hintergrund zu sehen.

duziert, und der Stromverbrauch wird durch energiesparende Leuchtmittel gesenkt. Die BSB verwenden außerdem hochwertige und dauerhafte Schiffsfarben, wodurch weniger Neulackierungen anstehen. Weitere Pluspunkte sind die Abfalltrennung, eine interne Reduzierung der Abfallmengen, die Energieeinsparung durch verbesserte Isolierungen an Schiffen und Gebäuden sowie die Schulung der Mitarbeiter zur Steigerung des Umweltbewusstseins. **Zim**

Fleisch- und Wurstmanufaktur 50 Jahre

Okle erhielt den DLG-Dauerleistungspreis

Zum vierten Mal in Folge wurde die Okle GmbH aus Singen/Hohentwiel kürzlich von der DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft) mit dem „Preis für langjährige Produktqualität“ in der Kategorie Schinken und Wurst ausgezeichnet.

Die Unternehmensgruppe Okle beliefert im mittleren und südlichen Baden-Württemberg sowie im Allgäu rund 300 selbständige Einzelhändler und bietet außerdem ein eigenes Landmarktkonzept. Die Fleisch- und Wurstwaren von Okle stammen aus eigener Produktion und tragen die hauseigene Markenbezeichnung Frischland. Die Fleisch und Wurst-Manufaktur feiert diesen Herbst ihr 50-jähriges Bestehen. Neben konventionell erzeugter Ware umfasst das Frischlandangebot auch Fleisch- und Wurstartikel in Bioqualität, die nach den Demeterrichtlinien hergestellt und unter der Marke Demeterfrischland vertrieben werden. **wis**



IHK-Unternehmerakademie

Inhoustraining für Führungskräfte

Know-how ist keine statische Ressource, sondern muss kontinuierlich erweitert und weiter entwickelt werden. Gerade Führungskräfte haben oft individuelle Fragen, die in offenen Seminaren häufig nicht umfassend beantwortet werden können. Zudem ist der interne Erfahrungsaustausch bei Führungskräften sehr wichtig. Dies sind einige der Gründe, warum mehr und mehr Unternehmen Inhouse-Trainings der IHK-Unternehmerakademie nutzen.

Das Programm der IHK-Unternehmerakademie bietet im Seminarbereich ein hochwertiges Themenspektrum in den fünf Schwerpunktfeldern Unternehmensführung und Strategie, Unternehmensnachfolge, Personal- und Organisationsentwicklung, Recht und Finanzen sowie Marketing und Vertrieb. Jedes Thema des Akademieprogramms eignet sich auch als unternehmensspezifisches Inhoustraining. Dann besteht die Möglichkeit, konkrete Fragestellungen aus den jeweiligen Unternehmen mit aufzunehmen und im Rahmen der Trainings und Workshops zu bearbeiten. Die Trainer und Dozenten der IHK-Unternehmerakademie verfügen über eine hohe Expertise und sind es gewohnt, auf hohem Niveau im fachlichen Austausch zu stehen. Der Nutzen eines maßgeschneiderten Seminars für ein Unternehmen ist ungleich höher, weil die Anliegen der einzelnen Teilnehmer intensiver behandelt werden können, und das führt zu hoher Effizienz und Zufriedenheit. JS

i Informationen über das Programm der IHK-Unternehmerakademie sowie über Inhouse-Trainings erteilt:
Johanna Speckmayer, Tel. 07622 3907-231,
johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de,
www.ihk-unternehmerakademie.eu

IHK im Internet

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

Sie erreichen uns per E-Mail unter der Adresse: info@konstanz.ihk.de



Die Mitglieder des Ausbilderarbeitskreises Chemie mit Ausbildungsleiterin Stephanie Kneißler (erste Reihe) und Benjamin Strohäker (links daneben).

Ausbilderarbeitskreis Chemie

Zu Besuch bei den Fischerwerken

Ende April unternahm der Ausbilderarbeitskreis Chemie seine jährliche Tageslehrfahrt mit dem Ziel der Fischerwerke in Waldachtal. Das Familienunternehmen wurde 1948 von Arthur Fischer gegründet und ist mit seinen mittlerweile über 4.000 Mitarbeitern weltweit als führendes Unternehmen im Bereich der Befestigungstechnik (Fischer-Dübel), Automobilinterieur sowie Konstruktionspielzeug (Fischertechnik, FischerTIP) bekannt. Die 18 Teilnehmer der im Landkreis Lörrach ansässigen Chemie- und Pharmaunternehmen sowie Vertreter der IHK wurden im Hauptwerk in Waldachtal von der Ausbildungsleiterin Stephanie Kneißler sowie deren Stellvertreter Benjamin Strohäker in Empfang genommen. Nach der Begrüßung erhielten die Teilnehmer einen Einblick in das Ausbildungskonzept der Fischer-Gruppe sowie eine Einführung in das Fischer Prozesssystem. Im Anschluss wurden sie durch die Produktion, die Lehrwerkstatt und die Fischer Deutschland Vertriebs GmbH geführt. Ein gemeinsames Mittagessen rundete diesen erfolgreichen Tag ab.

Wa

Fachtag mit Zertifizierung von zwei Einrichtungen zum „Haus der kleinen Forscher“ Forschen beginnt mit Fragen

„Wer forscht, fragt – Wer fragt, forscht.“ Unter diesem Motto veranstaltete das Netzwerk Südwestmetall-Hochrhein einen „Haus der kleinen Forscher“-Fachtag für pädagogische Fachkräfte am Hochrhein. Zusammen mit den regionalen Partnern, der IHK und dem Landkreis Lörrach, erlebten die Pädagoginnen und Gäste einen Fortbildungstag mit vielerlei Impulsen zum Fragen und Forschen.

Die Referenten aus Berlin, Stephan Gühmann von der Stiftung „Haus der kleinen Forscher“ und Veronika Meiwald vom Deutschen Bundesverband für Logopädie, stellten in ihrem lebhaften Vortrag Grundprinzipien dar, wie naturwissenschaftliche Bildung und sprachliche Bildung eng miteinander verknüpft sind. Außerdem zeigten sie, wie dies im Kita-Alltag von den Fachkräften mit den richtigen Fragen gefördert werden kann. Pädagogische Fachkräfte spielen natürlich im Kita Alltag eine wichtige Rolle als Lernbegleitung. Auf die richtige Haltung dem Kind gegenüber, auf die forschende Haltung, kommt es hierbei an, und nach den Aussagen der Logopädin Veronika Meiwald ist „der Blickkontakt entscheidend für die sprachliche Entwicklung des Kindes“.

Zwei Gäste aus der Politik, Rita Schwarzelühr-Sutter und Josha Frey, besuchten ebenfalls den Fachtag, überzeugten sich von den kreativen Ideen der Akteure und bereicherten diesen mit ihren Grußworten. Beide unterstrichen wie wichtig es sei, fragende Kinder zu verantwortungsbewussten Persönlichkeiten zu erziehen, die nachhaltig handeln. Und beide unterstützen die neue Ausrichtung der Stiftung „Haus der kleinen Forscher“ und des Südwestmetall Netzwerkes zum Thema „Bildung für nachhaltige Entwicklung“.

Stephan Wilcken von Südwestmetall lobte das gesamte Netzwerk am Hochrhein. Hier sehe er sehr engagierte Netzwerketeiligte, die den Fachkräften wichtige Impulse mit auf ihren Weg geben – und dies in einem nachhaltigen Sinne. Das vielfältige Netzwerkangebot gäbe es schon seit sieben Jahren am Hochrhein und stünde den Fachkräften auch zukünftig regelmäßig mit Workshops, Fachtagen für Kinder und Forschertagen zur Verfügung.

Ein weiterer Höhepunkt des Fachtages war die Zertifizierung zum „Haus der kleinen Forscher“ von zwei Einrichtungen für ihr kontinuierliches Engagement für die Förderung früher Bildung im Bereich Naturwissenschaften, Mathematik und Technik. So wurde der Kindergarten Kunterbunt aus Birkendorf zum ersten und der Kindergarten Purzelbaum mit Kinderkrippe Wirbelwind aus Ühlingen-Birkendorf schon zum dritten Mal zertifiziert. Überreicht wurde die Plakette von Monika Schmitt, Netzwerk Südwestmetall Hochrhein, und von Stephan Gühmann, Initiative „Haus der kleinen Forscher“.



Voraussetzung für die Zertifizierung zum „Haus der kleinen Forscher“ ist zum einen eine kontinuierliche Fortbildung der Mitarbeiter. Zum anderen soll in den Einrichtungen im Alltag geforscht und mindestens ein Projekt durchgeführt werden. Der Kindergarten Kunterbunt Birkendorf bekam das Zertifikat für das Projekt „Von der Raupe zum Schmetterling“. Das Projekt entstand durch einen alltäglichen Spaziergang mit den Kindern. Die kleinen Forscher entdeckten eine Raupe auf einer Brennnessel. Sie fragten ihre Erzieherinnen, wie aus ihr ein Schmetterling wird. Diese Frage übernahmen die Fachkräfte, und so entstand das Forschungsprojekt. Gemeinsam wurde beobachtet, eine Biologin wurde einbezogen. Die Erzieherinnen besuchten eine Fortbildung über die Betreuung von Lebewesen, und die Kinder bekamen eine Schulung über die Pflege und den Umgang der Tiere. Danach zogen die Kinder und ihre Erzieherinnen im Kindergarten eigenständig ein Gelege groß. Drei Wochen lang konnten sie die Raupen im Terrarium beobachten. Nach der Verpuppung der Raupen konnten die Kinder 35 Schmetterlinge in die Freiheit lassen.

Der zweite Kindergarten Purzelbaum/Kinderkrippe Wirbelwind Ühlingen wurde für das Projekt „Forschen mit Wasser“ rezertifiziert. Auch hier entstand das Projekt aus dem beliebten Spielen mit Wasser. So wurde beispielsweise das Wasser nach Schmutz untersucht und anschließend eigenhändig gereinigt. **Ke**

Die Erzieherinnen vom Kindergarten Kunterbunt Birkendorf und vom Kindergarten Purzelbaum/Kinderkrippe Wirbelwind Ühlingen mit ihren Zertifikaten sowie Vertretern des Netzwerkes Südwestmetall-Hochrhein und ihren Partnern.

Hintergrund

Der Verband der Metall- und Elektroindustrie, Südwestmetall ist Netzwerkpartner der Stiftung „Haus der kleinen Forscher“ für das Südwestmetall-Netzwerk Hochrhein. Koordiniert wird das Netzwerk vor Ort vom gemeinnützigen Bildungsträger BBQ Berufliche Bildung gGmbH. Das Netzwerk engagiert sich für die Bildung von Mädchen und Jungen in Kindertagesstätten in den Bereichen Naturwissenschaft, Mathematik und Technik.

Uni, IHK und Arbeitsagentur: Kooperation beim Übergang vom Studium in den Beruf

Career Service wird weitergeführt

Eine erfolgreiche Kooperation zwischen Universität Konstanz, IHK Hochrhein-Bodensee sowie Agentur für Arbeit wird fortgeschrieben: der Career Service der Universität Konstanz. Er wurde 2000 als gemeinsame Initiative von Universität, IHK sowie der Agentur für Arbeit Konstanz-Ravensburg (damals Arbeitsagentur Konstanz) gegründet. Er ist eine wesentliche Schnittstelle zwischen Universität sowie Arbeitgebern und bereitet Studierende sowie Absolventen auf einen optimalen Übergang in den Beruf vor. Zudem bietet der Career Service Arbeitgebern eine Plattform, um gezielt Kontakte zu potenziellen Nachwuchskräften zu knüpfen. Am 11. Mai wurde das Kooperationsabkommen um weitere fünf Jahre verlängert.

Ulrich Rüdiger, Rektor der Universität Konstanz, IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx sowie Jutta Driesch, Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Konstanz-Ravensburg, unterzeichneten an der Universität Konstanz das Abkommen, das die Kooperation bis 2022 fortschreibt.

Der Career Service unterstützt Studierende beziehungsweise Absolventen unter anderem mit Workshops, Vorträgen oder Bewerbungstrainings bei Bewerbung und beruflicher Planung. Er bietet Firmenfürhungen sowie berufsrelevante Zusatzqualifikationen an und unterhält eine Stellen- und Praktikumsbörse. Umgekehrt sind die Mitarbeiter des Career Service Ansprechpartner für potenzielle Arbeitgeber.



Einige Zahlen: Jährlich finden etwa 400 individuelle Beratungen statt, die den Übergang vom Studium in den Beruf betreffen, dazu kommen etwa 50 Veranstaltungen. Bislang wurden acht große Karrieremessen ausgerichtet, bei denen sich jeweils etwa 30 Unternehmen präsentierten. Seit neun Jahren werden darüber hinaus jährlich rund 2.000 Ausschreibungen in der zentralen Onlinestellenbörse des Career Service veröffentlicht, um Praktikanten, Berufseinsteiger, Trainees oder Werkstudierende unter den Studierenden sowie Absolventen der Universität Konstanz zu vermitteln.

Unterzeichneten das neue Kooperationsabkommen: Judith Mikus-Geitlinger (Career Service), Jutta Driesch (Agentur für Arbeit), Claudius Marx (IHK), Unirektor Ulrich Rüdiger und Margit Jetter (Career Service).

i Universität Konstanz, Kommunikation und Marketing
Telefon: 07531 88-3603, kum@uni-konstanz.de



Auftragsabwicklung in der Schweiz

Veranstaltung für Bau und Montage

Die IHK bietet auch dieses Jahr im Rahmen des Enterprise Europe Networks eine kostenlose Veranstaltung zum Thema „Dienstleistungserbringung in der Schweiz“ an. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und der Schweiz sind eng, doch mit dem Waren- und Dienstleistungsexport in die Schweiz sind trotz der bilateralen Verträge einige wichtige Besonderheiten für eine erfolgreiche Auftragsabwicklung zu beachten. Die spezifischen zoll- und arbeitsrechtlichen Regelungen müssen eingehalten werden – sei es bei reinen Montagetätigkeiten, dem Mitführen von Werkzeug und Ausrüstungen oder der Mitarbeiterentsendung. Bei der IHK-Veranstaltung besteht die Möglichkeit, sich in kompakter Form mit Fachleuten der Schweizer Behörden auszutauschen. Darüber hinaus gibt es von der Handelskammer Deutschland-Schweiz Informationen zum Vertriebs- und Exportmarketing. Termine: 20. Juni in der IHK in Konstanz und 21. Juni in der IHK in Schopfheim, jeweils von 9 bis 13 Uhr. Anmeldungen unter www.konstanz.ihk.de (Suchbegriff-Nr. 104434) oder über den allgemeinen Veranstaltungskalender. **Mw**

i Mariana Weber, 07531 2860-114,
mariana.weber@konstanz.ihk.de

Kostenfreie Veranstaltung in Konstanz

Infotag für Controller und Bilanzbuchhalter

Ohne regelmäßige Weiterbildung kein berufliches Vorankommen – das gilt besonders für Fachkräfte im Rechnungswesen und Controlling. Wer sich nicht über die vielen gesetzliche Änderungen und Neuregelungen auf dem Laufenden hält, verliert schnell den Anschluss. Eine passende Gelegenheit, sich mit aktuellen Themen auseinanderzusetzen, bietet sich Fach- und Führungskräften aus Konstanz und Umgebung am Nachmittag des 4. Juli auf dem kostenfreien Bilanzbuchhalter- und Controllertag des BVBC, der bundesweiten Interessenvertretung für Bilanzbuchhalter und Controller, und der IHK Hochrhein-Bodensee. Die Teilnehmer erwartet folgendes Programm: Das GWG-Wahlrecht (Geringwertige Wirtschaftsgüter) und Optimierungsmöglichkeiten, Controlling und Buchhaltung im Spannungsfeld zwischen Strategie und Operative. Bilanzforecast – Eine Symbiose von Buchhaltung, Controlling und IT. Nach einer teilnehmerstarken Veranstaltung 2014 findet der Bilanzbuchhalter- und Controllertag dieses Jahr zum zweiten Mal in Konstanz statt. Anmeldungen sind bis zum 26. Juni möglich. **CK**

i Claudia Kouki, Tel. 07531 2860-133
claudia.kouki@konstanz.ihk.de



Geschafft! Die Weiterbildungsabsolventen in Konstanz (links) und Schopfheim.

Absolventen erhalten für erfolgreich absolvierte Weiterbildung ihre Urkunde „Sie haben meinen höchsten Respekt“

Im Rahmen eines Festaktes in den neuen Räumlichkeiten der IHK in Konstanz sowie im IHK-Bildungszentrum in Schopfheim bekamen über 150 erfolgreiche Absolventen von Weiterbildungsprüfungen ihre Urkunden überreicht. „Sie haben meinen höchsten Respekt“, betonte Johanna Speckmayer, Geschäftsführerin des Fachbereichs Weiterbildung der IHK. Die Absolventen hatten sich in berufs begleitenden Lehrgängen auf ihre Prüfung zum Betriebswirt, Bilanzbuchhalter, Logistikmeister, Industrie-, Wirtschafts- und Handelsfachwirt, Industrie- meister Chemie, Pharmazie, Elektrotechnik sowie Kunststoff und Kautschuk vorbereitet. Drei Jahre lang wurde dafür die eigene Freizeit hinten gestellt. „Dazu ist nicht nur hohe Motivation und Durchhaltevermögen, sondern auch überdurchschnittliches Engagement erforderlich“, so Johanna Speckmayer weiter. Laut einer aktuellen Studie des Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) gaben 69 Prozent der Absolventen bundesweit an, nach ihrer qualifizierten Weiterbildung ein höheres Gehalt zu



erhalten. Der Return on Invest der entbehrungsreichen Zeit sei damit garantiert, argumentierte die Geschäftsführerin. Zudem gaben 74 Prozent an, eine höhere Position und einen größeren Verantwortungsbereich durch die Weiterbildung erreicht zu haben. „Demnach kann durch eine berufliche Weiterbildung die eigene Karriere gefördert und auch ein finanzieller Mehrwert erreicht werden“, so Johanna Speckmayer. JS

ANZEIGE

Gabelstapler – Neu & Gebraucht

Mietpark

Kundendienst

Ersatzteile

Staplerschein

Staplersuche online...

Neu im Internet! Besuchen Sie unsere neue Homepage mit großer Auswahl an Neu-, Gebraucht- und Mietstaplern – individuell für Ihren Einsatz unter www.kugler.net

K Harald Kugler

Gabelstapler - Service & Vermietung GmbH, 88356 Ostrach, Im Grund 7, Tel. 0 75 85 - 93 03 - 0



Neue Plattform für Gründer

Ressourcen aus der Bodenseeregion bündeln



Ein grenzüberschreitendes Gründer-Ökosystem in und um Konstanz aufzubauen – das ist das Ziel von Philipp Kessler und Jens Freiter. Grundlage ist eine Website, die die Ressourcen aus der Bodenseeregion bündeln soll. „Die Mög-

lichkeiten und Angebote in unserer Region sind vorhanden, allerdings fehlt bisher die Plattform, um diese abzubilden“, beschreibt Philipp Kessler die Idee, „Gründerteams verfügen oftmals über das notwendige Potenzial, aber es fehlt die entscheidende Ressource.“ Das Portal hat den Anspruch, diese Lücke zu schließen. „Entscheidend ist natürlich der Austausch“, betont Kessler. Dieser soll sowohl innerhalb des Netzwerks als auch persönlich im Rahmen von Veranstaltungen stattfinden. Angestrebt wird eine Vernetzung von Start-ups und Mittelständlern. „Beide können hierbei voneinander profitieren“, erklärt Kessler. Beispielsweise könne Branchenwissen und Kundenkreis geteilt werden.

Die Initiatoren möchten die Bodenseeregion und die dortigen Gegebenheiten in den Fokus nehmen. „Wir verfügen hier über einen bodenständigen Mittelstand, und genau in diesem Bereich möchten wir Gründung fördern“, so Kessler. Eine Branchenausrichtung soll es allerdings nicht geben. Alle Angebote innerhalb der Plattform stehen kostenlos zur Verfügung. Das geplante Geschäftsmodell soll sich künftig selbst tragen können. „Wir machen das zum Wohle der Gründer und möchten dadurch den Start-up-Spirit auch hier einführen“, erläutert Kessler. Kooperationen mit der Schweiz und Österreich sind ebenfalls geplant. Die Initiative wird von verschiedenen Geldgebern gesponsert und auch vom Land Baden-Württemberg gefördert. Zudem soll durch Gebühren für Angebote mit kommerziellem Interesse kostendeckend gearbeitet werden. Die nächste Veranstaltung „Startup-Lounge“ findet im November in Friedrichshafen statt. Mehr Informationen: www.startuplounge-bodensee.de. **LK**

i Philipp Kessler, Telefon 0160 97969898, philipp@startup-netzwerk-bodensee.de, www.startup-netzwerk-bodensee.de



Die Netzwerker Philipp Kessler (links) und Jens Freiter.

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

21.06.17	1x1 des Imports – Grundlagen für den Einkauf	Schopfheim	270
27.06.17	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Schopfheim	270

Einkauf/Logistik

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
06.+07.07.17	Erfolgreiche Rhetorik und Präsentation	Schopfheim	490

Immobilienmanagement

21.06.17	Grundlagen der Immobilienfinanzierung	Konstanz	270
29.+30.06.17	Grundlagen der Immobilienbewertung	Konstanz	490
26.07.17	Erwerb und Veräußerung von Immobilien	Konstanz	270

Marketing und Vertrieb

ab 26.06.17	E-Commerce-Manager - Zertifikatslehrgang	Konstanz	auf Anfrage
-------------	--	----------	-------------

Qualitätsmanagement

04.+05.07.17	QM-Lehrgangsmodule „Auditmethodik“	Konstanz	640
--------------	------------------------------------	----------	-----

Prüfungslehrgänge

ab Herbst 2017	Geprüfte/r Industriemeister/in Elektrotechnik oder Mechatronik	Singen	4.900
ab November 2017	Geprüfte/r Industriemeister/in Metall	Schopfheim/Singen	4.900
ab November 2017	Geprüfte/r Industriemeister/in Pharmazie oder Chemie	Schopfheim/Singen	5.500
ab Herbst 2017	Geprüfte/r Industriefachwirt/in	Konstanz/Schopfheim	3.250
ab Herbst 2017	Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in	Konstanz/Schopfheim	3.250
ab Oktober 2017	Geprüfte/r Medienfachwirt/in Print	Konstanz	4.350
ab November 2017	Geprüfte/r Fachwirt für Einkauf	Schopfheim	3.250
ab November 2017	Geprüfte/r Fachwirt für Logistiksysteme	Schopfheim	3.250
ab November 2017	Geprüfte/r Fachwirt im Gesundheits- und Sozialwesen	Überlingen	3.150
ab Oktober 2017	Geprüfte/r Personalfachkaufmann/-frau	Überlingen	3.650
ab November 2017	Geprüfte/r Bilanzbuchhalter/in	Schopfheim	4.900
ab Oktober 2017	Geprüfte/r Technische/r Betriebswirt/in	Schopfheim	4.100
ab November 2017	Geprüfte/r Betriebswirt/in	Konstanz	4.100

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

Die Duravit AG feierte ihr 200-jähriges Bestehen

Das Bad neu erfunden

Der Hersteller von Designbädern hat Anfang Mai am Firmensitz in Hornberg mit 1.400 Gästen und Betriebsangehörigen sein 200-jähriges Bestehen gefeiert. Heute ein weltweit tätiges Unternehmen mit 6.000 Beschäftigten und 450 Millionen Euro Umsatz, gehen die Ursprünge von Duravit auf eine Fertigung von Steingut zurück.

HORNBERG. Georg Friedrich Horn begann 1817, aus Steingut Tischgeschirr zu fertigen. 25 Jahre später, im Jahr 1842 kamen die ersten Sanitärprodukte (damals Nachtgeschirre) dazu. 1912 wurde die Steingut-Geschirrproduktion eingestellt, und 1950 begann der Übergang der Produktion von Hartsteingut zu Sanitärporzellan. Seit 1960 werden die Sanitärprodukte unter dem Markennamen Duravit verkauft. Der Name leitet sich aus dem lateinischen Begriff „durabilis“ (dauerhaft, langlebig) und dem englischen „vitreous china“ (ein allgemeiner Ausdruck für keramischen Werkstoff) ab. Das Unternehmen, im Besitz der Familie Greinert und (zu 25 Prozent) der Schweizer Franke-Gruppe, hat vor allem mit der „Eroberung des Bades durch das Design“, so eine Pressemeldung, einen starken Aufschwung genommen. Diese Entwicklung begann vor rund 30 Jahren, als namhafte und aufstrebende Designer sich erstmals mit dem Bad befassten. Duravit war daran maßgeblich beteiligt. Bereits Anfang der 1980er Jahre hatte das Unternehmen begonnen, auch Accessoires für das Bad zu produzieren. 1992 kam die Badmöbelproduktion in Schenkzell dazu, und mittlerweile stellt man auch Wellnesstechnologien wie Dusch-WC, Whirlpool und Saunen sowie Armaturen her. Produziert wird weltweit an elf Standorten, die ebenfalls seit Mitte der Achtzigerjahre peu à peu übernommen oder gegründet wurden. So übernahm Duravit 1984 das französische Unternehmen Céramique de Bischwiller, eröffnete 1994 eine Keramikproduktion in Meißen und 1999 eine Produktion von Sanitärkeramik in Kairo. 2001 entstand ein Werk in der Türkei, und ein neues Zentrallager in Achern wurde errichtet. Ein Jahr später kam in Ägypten ein zweites Werk für Wannen und Wellnessprodukte hinzu, und 2004 eröffnete das von dem französischen Designer Philippe Starck entworfene Design Center in Hornberg seine Türen. Mit diesem Bau demonstriert die Duravit AG ihre enge Verbindung zum Design und zeigte gleichzeitig dank der in die Fassade eingelassenen, sieben Meter hohen Toilettenschüssel, womit man sich befasst. 2005 begann eine Produktion in China. 2008 übernahm Duravit einen tunesischen Hersteller, 2010 kam ein Keramikwerk in Indien dazu, 2011 schließlich ein zweites Werk in China, dieses Mal in Shanghai. Forschungs- und Entwicklungsab-

teilungen sind am deutschen Stammsitz in Hornberg sowie im Duravit Sanitaryware Technology Center in Shanghai angesiedelt. An diesen beiden Standorten entwickelt das Unternehmen Innovationen in allen Bereichen von Werkstoff- über Spül- bis hin zu Elektrotechnik für Licht-, Sound- und Whirlsysteme. Eine wichtige Rolle spielen dabei Optik, Haptik, Akustik und Nutzbarkeit. Über Showrooms verfügt Duravit beispielsweise in Mailand, New York, Paris und Singapur. Im vergangenen Jahr erreichte das Unternehmen, dessen Vorstand sich aus Frank Richter (Vorsitzender), Thomas Stammel und Reinhard Volk zusammensetzt, einen Umsatz von 450 Millionen Euro und beschäftigte 6.000 Mitarbeiter.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Gregor Greinert verdeutlichte beim Firmenfest, wohin die Reise nach 200 Jahren gehen kann. Sie werde intensiv verknüpft mit den elektronischen Kommunikationsmöglichkeiten sein, und das Bad könne sich immer mehr zur „Aufladestation für die Menschen“ entwickeln. **orn**

» Das Bad wird zur Aufladestation für die Menschen «

Design, Funktionalität, schöne Materialien: ein wohnliches Badezimmer von Duravit (großes Bild). Die Geschichte des Sanitärkeramikherstellers begann vor 200 Jahren mit einer Steingutfertigung (mittleres Bild). Oben: das prägnante, von Philippe Starck entworfene Designcenter in Hornberg.





Volksbank Schwarzwald-Baar-Hegau

Mit Wachstum dem Niedrigzins getrotzt

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. Das Geschäftsjahr 2016 war für die Volksbank Schwarzwald-Baar-Hegau herausfordernd, „aber wir haben es am Ende besser abgeschlossen, als zu Beginn erwartet“, sagte der Vorstandsvorsitzende Joachim Straub Ende April beim Jahrespressesgespräch. Viele Ziele wurden übertroffen, und die gute Entwicklung hat sich fortgesetzt. Das zeigen die Zahlen: Die Bilanzsumme stieg um knapp sieben Prozent auf 4,08 Milliarden Euro; das Kreditvolumen vergrößerte sich ebenfalls um knapp sieben Prozent auf 2,72 Milliarden Euro; und die Kundeneinlagen summierten sich Ende 2016 auf 2,89 Milliarden Euro, das waren gut vier Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Durch das Wachstum schaffte es die Volksbank, dem niedrigen Zinsniveau zu

trozten und den Zinsüberschuss fast stabil zu halten. Er sank um knapp ein Prozent auf 60,2 Millionen Euro. Zwar ging der Provisionsüberschuss aufgrund von bilanziellen Umschichtungen deutlich stärker zurück (um minus zehn Prozent auf 19,4 Millionen Euro), aber das Ergebnis vor Bewertung stieg dennoch um knapp zwei Prozent auf 34,7 Millionen Euro. Und weil die Bewertungen weiterhin sehr günstig sind, stieg das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit um fast acht Prozent auf 32,3 Millionen Euro. Für 2017 erwartet Straub eine ähnliche Entwicklung, weil auch die Rahmenbedingungen unverändert seien – einerseits eine gute Konjunktur, andererseits aber ein schwieriges Umfeld für Banken, das von drei Herausforderungen geprägt ist: Niedrigzins, Regulierung und Digitalisierung. „Wir gehen davon aus, dass das Zinsniveau zumindest bis zum ersten Halbjahr 2018 so bleibt, wie es ist“, sagte Straub. Und auch die Strategie seiner Volksbank bleibt die gleiche: Sie will weiter wachsen, bei Einlagen wie Krediten. „Das Wachstum kann nicht alles ausgleichen, aber es hilft“, sagte Straub. 37 Filialen und Geschäftsstellen betreibt die Volksbank und beschäftigte 2016 im Jahresdurchschnitt 450 Mitarbeiter (2015: 460). Das Geschäftsgebiet erstreckt sich von Tennenbronn im Norden bis Gailingen am Hochrhein. Die Volksbank zählt 110.000 Kunden, die Hälfte davon, also 55.000, sind auch Mitglied. Die Zahl soll steigen mit einer Offensive zum 150. Jubiläum in diesem Jahr. **kat**

Die Volksbank Schwarzwald-Baar-Hegau (im Bild der Hauptsitz in Villingen) trotzt dem Niedrigzins durch Wachstum.



Sparkasse Schwarzwald-Baar

Erfolgreich mit Doppelstrategie

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. Wie Arendt Gruben, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Schwarzwald-Baar, und sein Stellvertreter Wolfgang Wurbs Anfang Mai mitteilten, war das Institut dank seiner Doppelstrategie – sowohl in die immer wichtiger werdenden Digitalkanäle, als auch in die Präsenz vor Ort zu investieren – erfolgreich. Die Bilanzsumme stieg im vergangenen Jahr um 2,5 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro, die Eigenkapitalquote erreichte 14,1 Prozent. Ihr Kreditvolumen konnte die Sparkasse um 8,4 Prozent auf rund zwei Milliarden Euro ausweiten. Besonders deutlich nahmen die Kredite an gewerbliche Kunden, nämlich um 10,9 Prozent, auf über eine Milliarde Euro zu. Auch das Geschäft mit privaten Kunden wuchs um sieben Prozent auf knapp eine Milliarde Euro. Dabei verzeichnete die Sparkasse mit 142 Millionen Euro neuen Zusagen für Wohnungsbaukredite ein Rekordergebnis. Die Nachfrage nach Immobilien bezeichnete Gruben als ungebremst, man habe derzeit 8.200 Kaufinteressenten in der Kartei. Die Kundengelder nahmen um 2,1 Prozent auf knapp 3,2 Milliarden Euro zu. Sowohl das Wertpapiergeschäft als auch der Absatz von Lebens- und Sachversicherungen liefen gut, die Geschäfte mit Bausparverträgen waren

hingegen rückläufig. Im Unterschied zu den meisten anderen Sparkassen im Regierungsbezirk konnten die Villingener ihren Zinsüberschuss steigern und zwar um 9,4 Prozent auf 68,4 Millionen Euro. Arendt Gruben führte dies auf das starke Kreditgeschäft zurück. Auch der Provisionsüberschuss wuchs und zwar um 4,2 Prozent auf 22,2 Millionen Euro. Der Verwaltungsaufwand reduzierte sich gleichzeitig um 2,2 Prozent auf 47,1 Millionen Euro. Die Cost-Income-Ratio lag bei 68,5. Die Sparkasse beschäftigt 651 Mitarbeiter. Die Investitionen ins Geschäftsstellennetz haben sich auf 920.000 Euro belaufen, in diesem Jahr werden sie 600.000 Euro erreichen, dazu kommt der Bau der neuen Filiale Vöhrenbacher Straße für 1,6 Millionen Euro. Spenden und Sponsoring haben bei einer Million Euro gelegen. Höhepunkt der Aktivitäten fürs Gemeinwohl war der dritte Schulwettbewerb der Sparkasse mit 71 Schulen. **orn**

KURZ NOTIERT 

Die Sparkasse Schwarzwald-Baar und die **Volksbank Schwarzwald-Baar-Hegau** haben zusammen ein **Immobilienportal** für die Region initiiert. Damit wollen die Geldhäuser den großen überregionalen Portalen etwas entgegensetzen. Auf der Internetseite www.immobiliportal-sbh.de können Miet- und Kaufinteressenten Häuser, Wohnungen, Grundstücke und Gewerbeobjekte verschiedener Anbieter in der Region finden. **ine**

Sto: Kleines Wachstum dank Zukäufen

Herausfordernde Märkte

STÜHLINGEN. Die Sto SE & Co. KGaA, international bedeutender Hersteller von Produkten und Systemen für Gebäudebeschichtungen, hat im vergangenen Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von 1,2 Prozent auf 1,231 Milliarden Euro erreicht. Das Umfeld war herausfordernd, so eine Pressemeldung. Neben mehreren ausländischen Absatzregionen hat sich vor allem der deutsche Markt für Wärmedämm-Verbundsysteme deutlich schwächer als angenommen entwickelt. Vom Umsatz entfielen 38 Millionen Euro auf die seit Jahresbeginn konsolidierte Ströher-Gruppe sowie die zur Mitte des Jahres übernommene Hesselberg Bygg-Gruppe. Diesem positiven Effekt standen Einbußen aus Währungsumrechnungen von circa neun Millionen Euro gegenüber. Bereinigt um diese Einflüsse errechnet sich ein Umsatzrückgang von 1,2 Prozent. In Deutschland hat sich der Umsatz auf 549 Millionen Euro belaufen, im Ausland auf 682 Millionen Euro. Das Konzernergebnis (Ebit) ging um 13,7 Prozent auf 70,3 Millionen Euro zurück. Der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 45,7 Millionen Euro nach 55,7 Millionen Euro im Vorjahr. Die Eigenkapitalquote lag bei 59,5 Prozent. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung eine Gewinnausschüttung in Höhe von 21 Millionen Euro vor. Der Sto-Konzern beschäftigte zum Jahresende weltweit 5.251 Mitarbeiter. Das war ein Plus von 4,4 Prozent, das aber auch auf die Erstkonsolidierung der beiden vorgenannten Firmen zurückzuführen ist. Im Inland beschäftigte Sto 2.895 Mitarbeiter. Für das laufende Jahr erwartet Sto einen um drei Prozent höheren Konzernumsatz und ein Konzernergebnis (Ebit) innerhalb einer Bandbreite von 80 bis 90 Millionen Euro. orn

Schweizer Electronic mit leichter Umsatzsteigerung

Partner erhöht Beteiligung

SCHRAMBERG. Die Schweizer-Gruppe, Hersteller von Leiterplatten sowie Lösungen und Dienstleistungen für die Automobil-, Solar-, Industrie- und Luftfahrtelektronik, hat im Geschäftsjahr 2016 ihren Umsatz um 0,5 Prozent auf 116,1 Millionen Euro gesteigert. Das Konzern-EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) nach IFRS hat sich auf 9,5 Millionen Euro (Vorjahr 11,4 Millionen Euro) belaufen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen eine stabile Dividende in Höhe von 0,65 Euro je Aktie vor. Die Investitionen in Sachanlagen und Software haben sich vergangenes Jahr auf 7,3 Millionen Euro (Vorjahr 4,2 Millionen) belaufen. Die Eigenkapitalquote liegt bei 55,1 Prozent. Hauptkunde von Schweizer ist mit mehr als 75 Prozent des gesamten Absatzvolumens die Automobilzulieferindustrie. Die strategischen Partner von Schweizer, WUS Printed Circuit (Kunshan) Co., Ltd. in China und die WUS Printed Circuit Co., Ltd. in Taiwan, haben über ihre jeweiligen Tochtergesellschaften Anteile aus dem Aktienpaket des Familienstamms Gerhard Schweizer übernommen. Die chinesische Firma erwarb 15,24 Prozent und hält jetzt 19,74 Prozent an Schweizer Aktien, die taiwanische Firma übernahm insgesamt 10,16 Prozent. WUS ist seit 1992 Entwickler und Produzent von Leiterplatten vor allem für die Telekommunikation, Netzwerkausrüstung, Fahrzeugelektronik, industrielle Automatisierungssteuerung sowie Flugzeugelektronik. Das Unternehmen beschäftigt 8.200 Mitarbeiter und erzielte 2016 einen Umsatz von 489 Millionen Euro. orn

KURZ NOTIERT



Der **Tankhof Grün** hat ein neues Betriebs- und Bürogebäude auf seinem Firmengelände in Emmendingen gebaut und bezogen. Wo früher die Garagen waren, steht nun ein dreigeschossiger, nachhaltiger Neubau, (siehe Bild) in dem verschiedene Abteilungen, Besprechungs- und Sozialräume untergebracht sind. Das kontinuierliche Wachstum der Geschäftsbereiche Heizöl, Holzpellets, Kraftstoffe, Tankstellen und Transportwesen habe die Expansion erforderlich gemacht, teilt das Energiehandelsunternehmen mit. Tankhof Grün versorgt mit seinen über 70 Mitarbeitern, 19 Trucks und 5 Tankstellen Privat-, Gewerbe- und Industriekunden im Südwesten mit Kraftstoff, Heizöl und Pellets.

Die seit über 60 Jahren in Villingen-Schwenningen ansässige Firma **Müller Offset Druck** ist jetzt FSC-zertifiziert. Das bedeutet, dass sie auf nachhaltige umweltverträgliche Produkte setzt und auf sozialverträgliche Arbeitsbedingungen, Gesundheitsschutz sowie die Arbeitssicherheit großer Wert gelegt wird. Die Villingen Druckerei, die Druckvorstufenleistungen, Offset- und Digitaldruck, buchbinderische Verarbeitung und das Herstellen von Stempeln anbietet, gewinnt ihren Strom auch völlig aus erneuerbaren Energien und investiert in Maschinen, die möglichst wenig Energie verbrauchen. Die Firma wird von den Geschäftsführern Elmar und Claus Müller geführt, beschäftigt 15 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von circa 1,5 Millionen Euro.

Maschinenfabrik Berthold Hermle

Außergewöhnlich gutes Jahr

GOSHEIM. Der Konzernumsatz des schwäbischen Werkzeugmaschinenherstellers Berthold Hermle hat sich im vergangenen Jahr um 10,5 Prozent auf 394 Millionen Euro erhöht. Dabei wuchsen das in Deutschland erzielte Geschäftsvolumen um 8,3 Prozent auf 160,3 Millionen Euro und der Auslandsumsatz um 12 Prozent auf 233,7 Millionen Euro. Die Exportquote lag bei 59,3 Prozent. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) des Konzerns stieg von 80,4 Millionen Euro auf 99,8 Millionen Euro. Der Konzernüberschuss legte von 59,2 Millionen Euro auf 73,8 Millionen Euro zu. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 72,8 Prozent auf 74,3 Prozent. Die Investitionen lagen bei 16,4 Millionen Euro (7,1 Millionen Euro im Jahr 2015) und gingen in zwei Großprojekte. Zum einen begann Hermle mit der Modernisierung und Erweiterung des Bereichs spanende Fertigung am Firmensitz in Gosheim, zum anderen erwarb das Unternehmen im Nachbarlandkreis Rottweil ein Grundstück in einem reinen Industriegebiet, wo eine eigene Produktion für Maschinengrundgestelle errichtet wird. Die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2017 geplant. Der Konzern beschäftigte zum Jahresende 1.018 Mitarbeiter, 41 mehr als ein Jahr zuvor. 95 junge Menschen sind in Ausbildung. Für 2017 rechnet der Vorstand mit einer Normalisierung des Geschäfts, aber einem nach wie vor ordentlichen Verlauf. **orn**

Rombach: Neue Halle für die Expansion

Lösungen in Holz

OBERHARMERSBACH. Die Zimmerei Rombach ist 1934 gegründet worden und wird seit 1998 in dritter Generation von Rolf Rombach geleitet. Zusätzlich zur Zimmerei gründete Rombach zusammen mit seinem Vater 1992 die Rombach Bauholz und Abbund GmbH, die sich mit dem passgenauen Zuschnitt von Hölzern für Dachstühle und Balkenlagen sowie mit dem Holzrahmenbau befasst. Jährlich werden im Abbund rund 600 Projekte und 80 Holzrahmenhäuser abgewickelt. Seit 2009 ist die Zimmerei Rombach auch im unverleimten Massivholzbau aktiv. Dafür wurde das eigene Produkt „Nur-Holz“ entwickelt, das auf Leim und Metall gänzlich verzichtet. Die Brettlagen der Elemente werden mit selbst entwickelten Schrauben aus Buchenholz verbunden – eine Verbindungsart, die von Rombach patentiert ist. Die Firma produziert Wand-, Decken- und Dachelemente für Wohn-, Gewerbe- und Sozialbauten. Pro Jahr werden rund 200 Massivholzbauten realisiert. Seit zwei Jahren werden mit den Spezialschrauben auch unverleimte Brettstapel-Deckenelemente hergestellt. Der wachsende ökologische Gedanke, so Rombach, lässt die Nachfrage nach unverleimten Produkten stetig ansteigen. Mittlerweile liegt der Umsatz der Firmen bei zehn Millionen Euro, 70 Mitarbeiter sind beschäftigt. Die Produktionsfläche beläuft sich bislang auf circa 7.000 Quadratmeter. Mit einer Hallenerweiterung werden nun weitere 1.300 Quadratmeter Fläche geschaffen. Für den Bau und die maschinelle Ausrüstung investiert Rombach 1,5 Millionen Euro. Rolf Rombach, der im Betrieb nicht nur von seiner Frau Tanja, sondern auch von seiner als Zimmerin ausgebildeten Tochter Katja unterstützt wird, plant für die kommenden Jahre weitere Investitionen in die Produktionsstätten sowie in einen Büneubau. **orn**



Die von Rombach patentierte Hartholzschraube.



Der Firmensitz der JöWe Laserbearbeitung GmbH in Schramberg-Sulgen.

25 Jahre JöWe Laserbearbeitung in Schramberg

Präzise und dauerhafte Beschriftungen

SCHRAMBERG-SULGEN. Die JöWe Laserbearbeitung GmbH aus Schramberg-Sulgen hat im Mai ihr 25-jähriges Bestehen gefeiert. Wilhelm und Sibylle Weißer, die nach wie vor die Geschäftsleitung bilden, haben das Unternehmen 1991 gegründet. Damals arbeitete der gelernte Feinmechaniker und Industriemeister Wilhelm Weißer noch bei Trumpf Laser in Schramberg im Labor. „Ausschlaggebend für die Gründung war, typisch für Schramberg, die Firma Jungmans Uhren, welche tausende von Uhrenböden bei JöWe beschriftet lies“, erinnert er sich. Auf den ersten Auftrag folgten zahlreiche weitere, so dass Wilhelm Weißer 1993 hauptberuflich in die Firma einstieg. Aushilfen wurden von Anbeginn beschäftigt, die erste feste Mitarbeiterin war 1994 eine Feinmechanikerin. Heute werden Wilhelm und Sibylle Weißer von 14 festangestellten Mitar-

beitern – die meisten sind Teilzeitkräfte – sowie sechs Aushilfen unterstützt. Weißer selbst verantwortet den technischen Bereich, seine Frau ist für Finanzen und Personal zuständig. Der Spezialist für Laserbeschriftungen, -gravuren und Oberflächenbearbeitung beliefert rund 100 Kunden im Monat. Darunter sind Bosch, Karl Storz, Trumpf Laser sowie weitere Unternehmen unter anderem aus den Bereichen Maschinenbau, Automotive, Medizin- und Elektrotechnik sowie Präzisionsdrehereien vor allem aus Baden-Württemberg, aber auch aus Ungarn und der Schweiz. Für ihre Kunden beschriftet JöWe verschiedene Materialien und Werkstücke zum Beispiel aus Metall, Kunststoff, Keramik, Holz oder Leder in unterschiedlichen Varianten präzise und dauerhaft per Laser – beispielsweise mit dem Firmenlogo, der Seriennummer, einem Code

oder einem Muster. Die Stückzahlen reichen von eins bis zu einer Million. Für 2017 rechnet Sibylle Weißer mit einem Umsatz von circa 950.000 Euro.

Gestartet ist die Firma im Schramberger Gewerbepark. Ein großer Schritt in der Unternehmensgeschichte war der Umzug in die eigene, umgebaute Firmenhalle in Schramberg-Sulgen im Jahr 2004. Für den Kauf des Grundstücks mit Firmengebäude und die Renovierung wurden 750.000 Euro investiert. 2010 wurde für rund 250.000 Euro auf dem Dach eine Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 70 Kilowatt peak installiert.

Im Jahr des Umzugs verfügte JöWe über sechs Laserbeschriftungsmaschinen. Inzwischen sind es dreizehn. Die neueste wurde im Mai angeschafft und bei der Jubiläumsfeier den Kunden präsentiert. **mae**

Kratzer erweitert seinen Standort in Offenburg

Neubau für zehn Millionen Euro

OFFENBURG. Kontinuierliches Wachstum in den vergangenen Jahren und vielversprechende Zukunftsaussichten – dies sind laut den Geschäftsführern Florian Kratzer und Eckhard Bohn die Gründe für den Neubau der Kratzer GmbH & Co. KG an ihrem Standort Im Drachenacker in Offenburg. Rund zehn Millionen Euro investiert das Familienunternehmen in ein weiteres Produktions- und Verwaltungsgebäude mit einer Fläche von rund 6.000 Quadratmetern. Ende April wurde der Spatenstich gefeiert.

Das neue Gebäude wird nach dem Energieeffizienzstandard KfW 55 gebaut. Das sei umweltschonend und bei Industriebauten eher selten, heißt es vom Unternehmen. Die Räume würden ausschließlich über die Abwärme der vorhandenen Produktionsmaschinen und über Grundwasser, das dem natürlichen Kreislauf zugeführt wird, klimatisiert.

Rund 5.000 Quadratmetern sind für die Produktion vorgesehen, die übrigen 1.000 für Verwaltungs- und

Sozialräume. Im Mai nächsten Jahres soll das Gebäude fertig sein. In den Produktionshallen sollen dann für mehr als 20 Millionen Euro neue Maschinen installiert werden.

Kratzer wurde 1962 in Offenburg gegründet, wird heute von Vertretern der dritten Generation geführt und ist nach deren Worten ein gesunder Mittelständler. Der Umsatz betrug zuletzt 54 Millionen Euro. Gefertigt werden hochpräzise Teile beispielsweise für die Analyse- und Medizintechnik, die Automobilindustrie sowie den Maschinenbau. Rund 340 Mitarbeiter sind in Offenburg beschäftigt. Knapp 30 Lehrlinge werden zurzeit ausgebildet. Mittelfristig soll laut die Zahl der Ausbildungsplätze auf mehr als 40 ansteigen. Auf diese Weise will das Unternehmen laut Pressemitteilung den wachsenden Bedarf an gut qualifizierten technischen Facharbeitern decken. Möglich werde die Aufstockung der Ausbildungsplätze durch die laufende Flächenerweiterung. **sum**

Laserspezialist LILA feiert Jubiläum 25 Jahre Präzisionsarbeit

SEXAU. Der Laserspezialist LILA („Laser Integration/ Laser Application“) feiert dieses Jahr sein 25. Jubiläum. Ende der Achtzigerjahre gründete Karl Klein die Firma als Einzelunternehmen; im April 1992 erfolgte die Umfirmierung in eine GmbH. Seit 2005 ist der Diplom-Forstwirt Gundolf Vogel geschäftsführender Gesellschafter. LILA bietet die Laserfeinbearbeitung von metallischen und keramischen Werkstoffen an: Präzisionsschneiden, -schweißen und -bohren. Die Lasermaschinen können unterschiedliche Metalle und Keramikwerkstoffe bearbeiten. LILA fertigt im Auftrag nationaler und internationaler Kunden, vor allem aus der Medizintechnik. Dafür ist das Unternehmen bei der amerikanischen Zulassungsbehörde FDA („Food and Drug Administration“) gelistet und nach mehreren europäischen Medizinnormen zertifiziert. Die 18 Vollzeitkräfte, die 25 Festkörper-Laseranlagen bedienen, fertigen beispielsweise Komponenten für Bohrer oder Implantate, filigrane Sägeblätter oder chirurgische Metallnetze. Auch in der Pharmaindustrie, der Elektrotechnik und Elektronik, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilzulieferindustrie hat LILA Kunden. Durchschnittlich entstehen mehr als zwei Millionen Bauteile pro Jahr. Der Umsatz ist in den zurückliegenden Jahren konstant gestiegen und lag 2016 bei 2,08 Millionen



Euro, wozu die Medizintechnik etwa ein Drittel beiträgt. 2014 sind die Laserspezialisten von Emmendingen nach Sexau gezogen, wo für rund zwei Millionen Euro der 1.400 Quadratmeter große Firmensitz umgebaut und ausgestattet wurde. In diesem Jahr sind weitere Investitionen von einer Dreiviertelmillion Euro geplant, um zwei neue Laserschweißanlagen und eine -schneid- anlage anzuschaffen.

LILA fertigt im Auftrag nationaler und internationaler Kunden – beispielsweise Magnetanker für die Ventiltechnologie wie auf dem Bild.

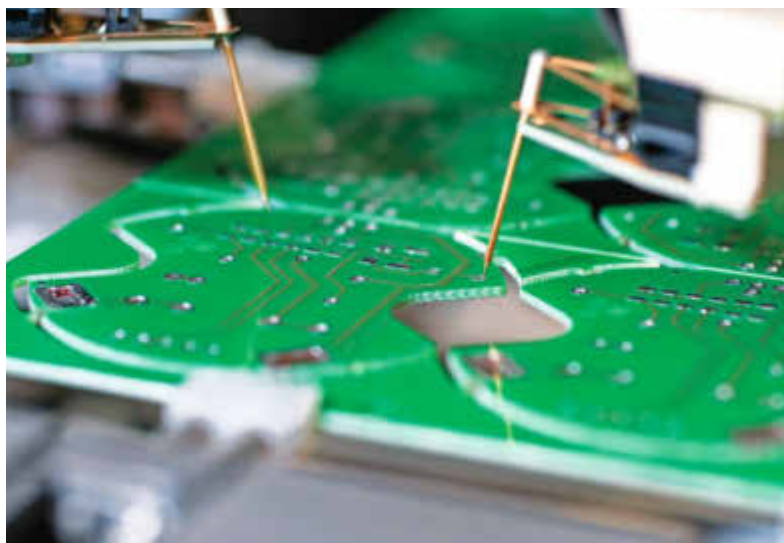
ine

FELA investiert am Hauptsitz

„Wir wollen ein klares Signal geben“

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. Die FELA GmbH will rund zwei Millionen Euro in den Maschinenpark in Schwenningen investieren – in digitale Leiterplattentechnologie und die Fertigung von alternativen Basismaterialien. Das Unternehmen, das für Großserien seit über zwanzig Jahren mit chinesischen Partnern kooperiert, fertigt in Schwenningen doppelseitige Leiterplatten und Multilayer in kleinen sowie mittleren Losgrößen. Zudem befinden sich Forschung und Entwicklung im Schwarzwald. „Aus unserer Sicht ist es unerlässlich, hier

In der Leiterplattenbranche stehen technologische Veränderungen an, deshalb investiert Fela in seinen Maschinenpark.



zu investieren“, sagt Geschäftsführer Norbert Krütt. „Nur so sichern wir die wirtschaftliche Zukunft unseres Unternehmens und damit auch die Arbeitsplätze.“ Zwar werde die Masse mittlerweile in Asien gefertigt, technische Neuerungen, komplexe Anwendungen und Innovationen würden aber hier gemacht. In den zurückliegenden drei Jahren hat FELA expandiert und die Fläche um knapp ein Drittel auf circa 9.000 Quadratmeter vergrößert. Laut Krütt stehen der Leiterplattenbranche nun gravierende technologische Änderungen bevor. Deshalb betreiben die Schwenninger umfangreiche Forschungsprojekte, zum Teil mit Unterstützung des zentralen Innovationsprogramms Mittelstand. „Wir möchten mit den Investitionen ein klares Signal geben“, betont Krütt. Er sieht FELA als „Technologievorreiter, europäischen Marktführer im Bereich der IMS-Leiterplatten“, als „Impulsgeber im Bereich HMI-Systemen aus Glas“ – und im Kerngeschäft, der klassischen grünen Leiterplatte, als „zuverlässig, solide und pünktlich“. Das Unternehmen beschäftigt 165 Mitarbeiter in Schwenningen sowie in der Vertriebszentrale im nordrhein-westfälischen Solingen und hat 2016 über 26 Millionen Euro umgesetzt. Im ersten Quartal 2017 sind Umsatz und Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr im zweistelligen Bereich gestiegen.

ine

IMS Gear wächst weiter und verdient gut

Gut gerüstet für die Zukunft

DONAUESCHINGEN/EISENBACH. Der stark auf die Automobilindustrie ausgerichtete Getriebespezialist und Komponentenlieferant IMS Gear hat sich auch 2016 gut entwickelt. Das gaben die Vorstände Dieter Lebzelter, Bernd Schilling und Wolfgang Weber Ende April bekannt. Der Umsatz stieg um neun Prozent auf 480 Millionen Euro, das Ergebnis vor Steuern erreichte circa neun Prozent vom Umsatz. Die wirtschaftliche Eigenkapitalquote liegt bei 48 Prozent. Inhaber des Unternehmens sind zu 60 Prozent die Geschwister Maximilian Zimmer-Morat und Stefanie Schulthess, zu 40 Prozent die BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart. IMS Gear beschäftigt mittlerweile 3.000 Mitarbeiter, davon rund zwei Drittel an den neun Standorten in Deutschland. Zwei Werke gibt es in den USA, sowie je eines in Mexiko und in China. Das Unternehmen investierte 41 Millionen Euro. Im laufenden Jahr wird man 45 Millionen Euro investieren und rechnet mit etwas weniger Wachstum als im Jahr 2016. Der Wachstumstrend sei aber ungebrochen, da das Produktportfolio sehr gut in die großen technologischen Trends der Automobilbranche – Elektrifizierung, automatisiertes Fahren und Vernetzung – passe.

IMS fertigt beispielsweise mechanische Getriebe und Antriebskomponenten für das Lenken und Bremsen, etwa Parkbremsen sowie Komponenten für elektromechanische Servolenkungen. Dazu kommen elektrische Verstellungen etwa für Sitze, Lenkräder oder Spiegel. Nachgefragt sind solche Komponenten im Übrigen unabhängig davon, ob ein Fahrzeug mit Elektro- oder Verbrennungsmotor fährt. IMS Gear errichtet derzeit ein neues, rund 15.000 Quadratmeter großes Werk in Villingen-Schwenningen, das Ende 2017 fertig sein soll. Dies wird am Hauptsitz in Donaueschingen Platz für die Bereiche Forschung und Entwicklung sowie Industrial Engineering schaffen – Bereiche, die weiter ausgebaut werden sollen und künftig etwa 300 Mitarbeiter (derzeit 250) beschäftigen. **orn**

Progress-Werk Oberkirch im Jahr 2016

Moderate Steigerung

OBERKIRCH. Die Progress-Werk Oberkirch AG hat im vergangenen Jahr ihre Umsatzerlöse und Gesamtleistung moderat gesteigert. Als Grund für das vergleichsweise geringe Plus nannte das Unternehmen rückläufige Materialpreise. Die Zahlen: Der Konzernumsatz stieg 2016 auf 409,6 Millionen Euro (2015: 404,6 Millionen Euro), die Gesamtleistung auf 423,5 Millionen Euro (2015: 413,3 Millionen Euro). Das EBIT vor Währungseffekten kletterte von 17,1 auf nun 21,6 Millionen Euro. Inklusive Währungseffekten stieg es von 18,1 auf 19,7 Millionen Euro. Das Neugeschäft erreichte mit 730 Millionen Euro einen historischen Höchstwert. Im Jahr zuvor waren es 600 Millionen Euro. Das Auftragsvolumen aus den Jahren 2015 und 2016 betrug damit insgesamt 1,3 Milliarden Euro. „Damit verfügen wir über das notwendige Potenzial, die Umsatzerlöse bis 2020 auf über 500 Millionen Euro pro Jahr zu steigern“, heißt es in der Pressemitteilung des Automobilzulieferers, der weltweit rund 3.200 Mitarbeiter beschäftigt. „Für 2017 und 2018 gehen wir beim Auftragseingang wieder von einer gewissen Normalisierung aus, da wir, wie erwartet, wesentliche Großaufträge unserer Kunden mittlerweile erhalten haben.“ **sum**

Gutes Jahr für Herrenknecht Viele neue Aufträge

SCHWANAU. Die Herrenknecht AG hat 2016 neue Aufträge im Wert von 1,27 Milliarden Euro akquiriert und damit das vierte Mal in Folge den jeweiligen Vorjahreswert übertrafen. Das teilt der Schwanauer Spezialist für Tunnelbohrmaschinen in seiner Pressemitteilung zum Geschäftsjahr 2016 mit. Demnach gingen Umsatz (1,23 Milliarden Euro) und Gesamtleistung (1,21 Milliarden Euro) vergangenes Jahr um 4,3 beziehungsweise 10,1 Prozent zurück, was bei überwiegend langfristigen Projektgeschäften vorkomme und womit man auf Kurs sei. „Insgesamt haben wir mit dem Geschäftsjahr 2016 einen der besten Konzernabschlüsse hingelegt“, lässt sich der Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzende Martin Herrenknecht zitieren. Nicht nur sei die Ertragskraft gesteigert, sondern in „geopolitisch nicht einfachen Zeiten“ sogar ein historischer Verkaufskord aufgestellt worden.

Besonders kräftig wuchsen 2016 die Auftragseingänge aus Asien (um 60 Prozent auf 571 Millionen Euro). Auch in Nord- und Südamerika entwickelte sich das Herrenknecht-Neugeschäft sehr dynamisch (plus 66 Prozent, 246 Millionen Euro). Der zweitgrößte Markt für Tunnelbohrer aus Schwanau bleibt indes Europa, obwohl der Konzern hier nicht an den Vorjahreswert anschließen konnte (Auftragseingang 2016: 306 Millionen, minus 20 Prozent). Die Exportquote der Herrenknecht AG lag vergangenes Jahr bei rund 94 Prozent und damit etwas unter dem Vorjahr, weil sich der Umsatz in Deutschland 2016 auf 69 Millionen Euro nahezu verdoppelt hat.



Der Ausblick auf das laufende Jahr fällt optimistisch aus: „Auf Basis der vorhandenen Auftragsbestände und der im ersten Quartal akquirierten Verträge stehen die Zeichen für ein erfolgreiches Geschäftsjahr gut“, heißt es in der Pressemitteilung. Man sieht „bedeutende Auftragschancen“ in einigen großangelegten Infrastrukturprojekten, beispielsweise der Erweiterung der Pariser Metro um über 200 Kilometer und dem Brenner-Basistunnel, der mit einer Gesamtlänge von 64 Kilometern den 2016 fertig gestellten Gotthardbasistunnel (bei dem vier Herrenknecht-Tunnelbohrer im Einsatz waren) als längsten Eisenbahntunnel der Welt ablösen kann.

Das Unternehmen hat Martin Herrenknecht 1977 gegründet. Es beschäftigt heute rund 5.000 Mitarbeiter am Stammsitz in Schwanau sowie in den 76 Tochter- und Beteiligungsgesellschaften weltweit. **ine**

Microtunneling am Brandenburger Tor: Der Herrenknecht-Umsatz in Deutschland hat sich 2016 fast verdoppelt.

Busch-Tagungszentrum wurde zu Businesspark Malterdingen

Großhandlung ging an Alliance Automotive Group

FREIBURG. Im Zuge einer Unternehmensnachfolge, die 2016 realisiert wurde, ging die Großhandlung für Fahrzeugverschleiß- und -ersatzteile Busch Handelsgesellschaft mbH aus der Familienholding des Inhabers Michael Busch an die britische Alliance Automotive Group (AAG). Geschäftsführer der Firma sind Martin Busch, Repräsentant der vierten Generation der Familie Busch und Julius Fabian Roberg, Geschäftsführer der Alliance Automotive Germany GmbH. Das Unternehmen ist 1948 von Georg Busch, dem Urgroßvater von Martin Busch, gegründet worden. In den Sechzigerjahren wurde ein erstes neues Firmengebäude im Stübweg gebaut, später zog man in den heutigen Sitz in der Mitscherlichstraße im Freiburger Industriegebiet Nord um. Unter der Regie von Arno Busch (zweite Generation) und Michael Busch (dritte Generation) entstanden insgesamt acht Filialen, unter anderem in Lörrach, Villingen-Schwen-

ningen, Offenburg, Emmendingen, Karlsruhe und Lauchringen. Stammkunden von Busch sind 7.000 - vor allem freie - Kfz-Werkstätten. Die Firma handelt mit Markenersatzteilen in Erstausrüsterqualität, außerdem mit Werkstattausrüstungen von der Hebebühne bis zu vernetzten Diagnosegeräten. Die Kunden werden dreimal täglich auf insgesamt 30 Touren versorgt, die Lieferzeit ist mit eineinhalb Stunden extrem kurz. Busch hat 75.000 bis 80.000 Teile auf Lager, beschäftigt 150 Mitarbeiter und erreicht einen Umsatz von circa 25 Millionen Euro. Sehr wichtig sind für den Großhändler Schulungen seiner Kunden auf technischen und kaufmännischen Gebieten. Dafür hat die Busch Holding im Jahr 2013 in Malterdingen für mehrere Millionen Euro ein Schulungszentrum gebaut, das auch Sitz der zentralen Verwaltung des Unternehmens war. Mit der Übernahme der Busch GmbH durch die AAG entfiel ein wesentlicher

Teil des Zwecks dieses Gebäudes. Sowohl Büroflächen zur langfristigen Vermietung, als auch kurz dauernde Vermietungen für Events aller Art stehen deshalb jetzt zur Verfügung.

Die Alliance Automotive Group ist mit 1.500 Standorten, 4.000 Mitarbeitern und einem Außenumsatz von 2 Milliarden Euro einer der größten Händler von Autoteilen in Europa. Tätig ist sie in den Märkten in Frankreich, Großbritannien und Deutschland. Das Unternehmen verfolgt die Strategie, Firmen zu erwerben, die in ihrer Region eine starke Stellung haben, und den jeweiligen Auftritt der Übernommenen zu erhalten. Die Regionalisierung behält AAG bei. Für die Familie Busch waren wesentliche Verkaufsgründe die Unternehmensnachfolge und die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit in dem sich immer stärker konzentrierenden und internationalisierenden Markt. **orn**

Endress + Hauser: Gut behauptet in schwierigem Umfeld

Umsatz stagnierend, Gewinn solide

REINACH/MAULBURG. Wie der Verwaltungsratsvorsitzende Klaus Endress, Vorstandschef Matthias Altendorf und Finanzvorstand Luc Schultheiss Anfang Mai mitteilten, hat sich der Spezialist für Mess- und Automatisierungstechnik im Geschäftsjahr 2016 im Branchenvergleich gut behauptet. Gerechnet in lokalen Währungen und auch im Schweizer Franken stieg der Umsatz um etwas mehr als zwei Prozent, in Euro jedoch fiel er um 0,2 Prozent auf 2,139 Milliarden Euro. Wesentliche Gründe seien das langsamere globale Wirtschaftswachstum und die strukturellen Veränderungen der Weltwirtschaft gewesen. In Europa hat sich Endress + Hauser gut behauptet, in den USA gingen die Umsätze zurück, im asiatisch-pazifischen Raum stagnierten sie, Afrika und der Nahe Osten lagen im Plus. Rückgänge verzeichnete Endress + Hauser in den zyklischen Branchen Öl und Gas, Chemie sowie Grundstoffe und Metalle. Gut dagegen liefen azyklische Sektoren wie Lebensmittel, Life Sciences und Wasser/Abwasser. Die uneinheitlichen Märkte und Geschäfte machten sich in höherem Preisdruck und sinkenden Margen bemerkbar. Das Betriebsergebnis (Ebit) nahm um 14,2 Prozent auf 215,5 Millionen Euro ab. Das Ergebnis nach Steuern sank um 6,8 Prozent auf 153,5 Millionen Euro. Die Umsatzrendite erreichte 10,2 Prozent, ein Rückgang von 0,7 Punkten. Die Eigenkapitalquote ging leicht auf immer noch sehr stattliche 72,2 Prozent zurück. Die Gruppe ist nach wie vor sehr solide finanziert. Flüssigen Mitteln von 454,4 Millionen Euro stehen Bankdarlehen von nur 7,4 Millionen Euro gegenüber. Die Investitionen im vergangenen Jahr lagen bei knapp 150 Millionen Euro. Fertig wurde kürzlich das Kompetenzzentrum für Durchflussmesstechnik in Reinach

(siehe Bild), das mit knapp 50 Millionen Euro größte Vorhaben. In den nächsten Jahren wird der Standort für Füllstand- und Druckmesstechnik in Maulburg Zug um Zug erweitert. Dafür sind über 40 Millionen Euro vorgesehen. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung beliefen sich auf 167 Millionen Euro (das sind 7,8 Prozent vom Umsatz). 64 neue Produkte brachte Endress + Hauser auf den Markt. Ihre Aktivitäten für Industrie 4.0 hat die Gruppe in einer neuen Tochterfirma in Freiburg konzentriert. Wie Altendorf betonte, nahm die Nachfrage nach modernen Analysatoren im Jahr 2016 deutlich zu, das Arbeitsgebiet der Flüssigkeitanalyse entwickelte sich stark. Dazu passe auch die Übernahme der Sens Action AG Anfang 2017, einer bayerischen Firma, die Systeme zur Messung von Konzentrationen in Flüssigkeiten herstellt. Mittlerweile arbeiten über 13.000 Beschäftigte für Endress + Hauser, davon mehr als 5.200 im Dreiländereck (in Freiburg, Maulburg, Weil, Reinach, Cernay und Hunningue). Für das laufende Jahr erwartet der Vorstand ein einstelliges Plus beim Umsatz und eine Verbesserung der Rentabilität. 160 Millionen Euro sollen in neue Gebäude und Anlagen fließen, weltweit bis zu 150 neue Stellen entstehen.



Das neue Kooperationszentrum für Durchflussmesstechnik von Endress + Hauser in Reinach.

upl

Sick AG: Schöne Zahlen für 2016

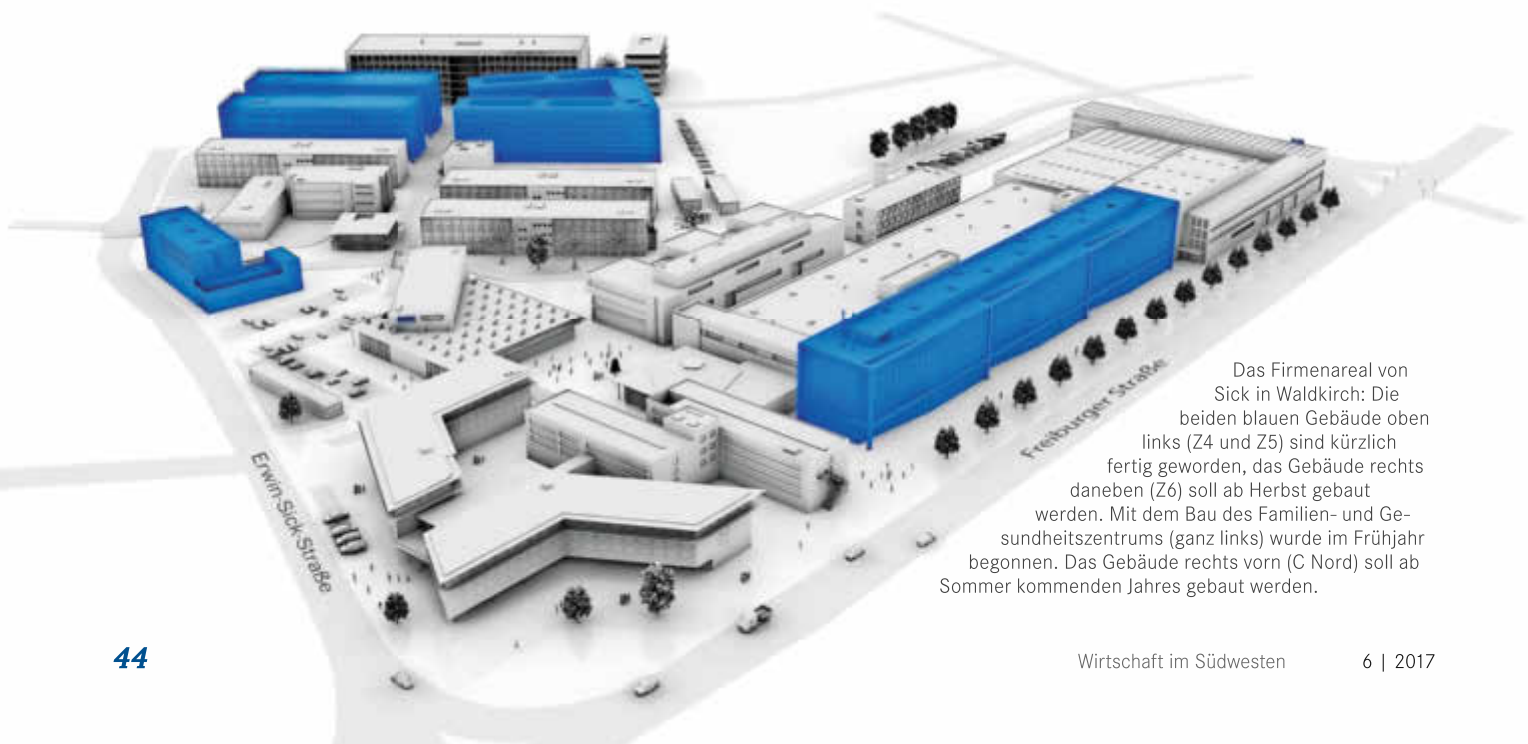
Großes Bauprogramm

WALDKIRCH. Der Sick-Konzern, führender Hersteller von Sensoren und Sensorlösungen für industrielle Anwendungen, hat das Geschäftsjahr 2016 mit neuen Rekorde beendet. Der Umsatz stieg um 7,4 Prozent auf 1,36 Milliarden Euro, der Auftragseingang erhöhte sich gar um 10,1 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Das Unternehmen ist in allen Vertriebsregionen gewachsen. Wie es in einer Pressemitteilung heißt, zeigten die Kunden in Europa, Amerika und Asien großes Interesse an Sensorlösungen für die Automatisierung im Fabrikumfeld. Zudem bewegte sich auch im Bereich Logistikautomation die Nachfrage nach automatisierten Anlagen für Paketservices auf hohem Niveau. Lediglich im Geschäftsfeld Prozessautomation habe sich das schwierige Marktumfeld in der Stahl-, Zement-, Minen-, Öl- und Gasindustrie bemerkbar gemacht, weshalb hier der Umsatz hinter den Erwartungen zurückblieb.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) erreichte 148 Millionen Euro, das waren 14,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Nach Abzug der Steuerbelastung ergab sich ein Jahresergebnis von 104 Millionen Euro (plus 14,5 Prozent). Die Nettoumsatzrendite lag bei 7,6 Prozent (7,2 Prozent). Die Eigenkapitalquote erreichte knapp 55 Prozent (52,4 Prozent). Die Investitionen blieben mit 83 Millionen Euro 2015 stabil. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung stiegen um 10,5 Prozent auf 143 Millionen Euro. Durchschnittlich 964 Mitarbeiter waren in diesem Bereich beschäftigt.

Zum Jahresende arbeiteten im Konzern 8.044 Mitarbeiter (plus 8,5 Prozent), davon 4.739 im Inland. Für das laufende Jahr rechnet Sick mit einem Umsatzwachstum im oberen einstelligen Prozentbereich. Der Fokus werde auf der Erweiterung des bestehenden Produktportfolios, auf der Vernetzungsfähigkeit der Sensorik im Kontext von Industrie 4.0 sowie auf dem Thema Datensouveränität liegen. Um dem permanenten Wachstum gerecht werden zu können, hat Sick große bauliche Pläne in Waldkirch und Reute. Darüber berichteten der Vorstandsvorsitzende Robert Bauer, sein Vorstandskollege Martin Krämer sowie der Geschäftsführer der Sick-Stiftung Franz Bausch anlässlich einer Veranstaltung für die lokale Politik und die

Presse. Auf dem Sick-Areal in Waldkirch entstanden beziehungsweise entstehen derzeit mehrere Gebäude. Die Bürogebäude Z4 und Z5 sind im Februar beziehungsweise Mai des laufenden Jahres fertig geworden. Sie umfassen eine Grundfläche von 9.000 Quadratmetern auf fünf Geschossen, bieten insgesamt 400 Arbeitsplätze und haben Investitionen von 11,3 Millionen Euro erfordert. Der Bau des Bürogebäudes Z6 wird im Herbst beginnen und Ende 2018/Anfang 2019 beendet sein. Das Gebäude soll 500 Büro- und Entwicklerarbeitsplätze beinhalten sowie Cafeteria, Technik- und Prüfräume. Die Grundfläche beträgt 13.300 Quadratmeter, die Investitionen belaufen sich auf 29 Millionen Euro. Für 3,5 Millionen Euro wird ein Familien- und Gesundheitszentrum errichtet, das Ende 2017 fertig sein soll. Es ist dreigeschossig und 1.070 Quadratmeter groß. Schließlich soll im Sommer 2018 anstelle eines parallel zur Freiburger Straße stehenden Produktionsgebäudes der Bau C Nord entstehen mit 750 Büro- und Entwicklerarbeitsplätzen, Kundenzentrum, Cafeteria und Technikzentrale. Er soll Ende 2019/Anfang 2020 fertig sein und 18.000 Quadratmeter umfassen. Das Investitionsvolumen liegt bei 42 Millionen Euro. Am Standort Reute baut Sick eine Erweiterung des Produktionsgebäudes, die Ende 2017 fertig sein soll, 5.100 Quadratmeter umfasst und elf Millionen Euro kostet. Auch die Sick Stiftung baut. So ein Bildungshaus in der Waldkircher Märklinstraße, wo das Ausbildungszentrum der Sick AG, die städtische Musikschule und eine Schulmensa untergebracht sein werden. Baustart war bereits Ende 2015, fertig sein soll das Haus im Herbst diesen Jahres. Die Fläche des dreigeschossigen Gebäudes misst etwas mehr als 3.500 Quadratmeter, die Investitionssumme liegt bei 18 Millionen Euro. Die Stiftung wird auch das historische Ensemble des Schlosses Buchholz, das sie erworben hat, renovieren und im Schlosspark einen Neubau für die Sick Akademie errichten. Baustart soll noch in diesem Jahr sein, die Fertigstellung zwei Jahre später. Die Investitionssumme liegt ebenfalls bei 18 Millionen Euro. Insgesamt wird Sick also bis 2020 über 120 Millionen Euro für bauliche Maßnahmen in der Region aufwenden. orn



Das Firmenareal von Sick in Waldkirch: Die beiden blauen Gebäude oben links (Z4 und Z5) sind kürzlich fertig geworden, das Gebäude rechts daneben (Z6) soll ab Herbst gebaut werden. Mit dem Bau des Familien- und Gesundheitszentrums (ganz links) wurde im Frühjahr begonnen. Das Gebäude rechts vorn (C Nord) soll ab Sommer kommenden Jahres gebaut werden.

Die Rolle der Sparkasse beim „Freiburger Konsensmodell Dietenbach“

» Ein Gewinn für alle «

Freiburg platzt aus allen Nähten und braucht einen neuen Stadtteil für rund 12.500 Einwohner. Entstehen soll er auf dem Dietenbachgelände im Westen der Stadt zwischen dem Autobahnzubringer Mitte und dem während der vergangenen 20 Jahre gebauten Stadtteil Rieselfeld. Die Umsetzung von Dietenbach hakt aber seit Jahren. Nun ist eine Lösung in Sicht.

Herr Roth, worin besteht das Problem?

Das Grundproblem: Die Stadt verfügt nur über 52 Hektar des Untersuchungsgebiets von 164 Hektar. Der Bund und das Land besitzen weitere 28 Hektar. 84 Hektar aber gehören circa 400 privaten Eigentümern. Die Stadt hat nun schon vor vier Jahren diesen Privatpersonen angeboten, für 15 Euro pro Quadratmeter ihre Flächen zu kaufen. Zu mehr sah sie sich wegen hoher Ansprüche an die Infrastruktur und die bauliche Ausgestaltung des Stadtteils nicht in der Lage. Nur eine Handvoll Eigentümer haben sich während der vergangenen Jahre bereit gezeigt, auf dieses Angebot einzugehen. Die anderen Eigentümer hatten Vorstellungen, die bei einem Mehrfachen des gebotenen Preises lagen. Die Sache schaukelte sich hoch, und mittlerweile war sogar von der Einleitung eines Massenenteignungsverfahrens die Rede. Das würde aber womöglich Jahrzehnte dauern, wäre also wohl kein Weg.

Wie kommt nun die Sparkasse ins Spiel?

Die Stadtverwaltung und die anwaltschaftlich beratenen Eigentümer haben die Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau gebeten, ein Modell mit zu erarbeiten, das sowohl den Interessen der privaten Grundstückseigentümer, als auch den Belangen der Stadt dient. Nach Möglichkeit sollen also alle

gewinnen. Das Modell beinhaltet nun, den Privatpersonen einen wesentlich höheren Preis, nämlich 64 Euro pro Quadratmeter, zu bezahlen. Dabei würde die Sparkasse von den Eigentümern deren Gelände erwerben – das ist ein Volumen von circa 54 Millionen Euro –, die Erschließung kostenanteilig tragen und die Netto-Baulandfläche dann an Interessenten verkaufen. Käufer wären die regionale und überregionale Bauwirtschaft, Genossenschaften, Baugruppen und auch Einzelpersonen.

Um welche Größenordnungen geht es?

Die Stadt schätzt die Entwicklungskosten der städtebaulichen Maßnahmen für das gesamte Gelände auf circa 600 Millionen Euro. Das gesamte Investitionsvolumen für den neuen Stadtteil inklusive der Bauleistungen der gewerblichen und privaten Bauherren dürfte im Milliardenbereich liegen.

Wie sichert sich die Sparkasse ab?

Die Sparkasse wird das Dietenbachgeschäft erst einleiten, wenn bis in den Spätherbst dieses Jahres Absichtserklärungen über 40 Hektar des von Privaten gehaltenen Geländes abgegeben worden sind und wenn die Stadt beziehungsweise der Gemeinderat ihre Wunschvorstellungen auf ein realisierbares Maß reduziert haben. Ein Bebauungsplan soll bis 2020/21 entstehen. Dann müssen die Wirtschaftlichkeit belastbar und die Pläne umsetzbar sein.

Was ist dabei besonders wichtig?

Wichtig ist, wieviel Geschossflächen entstehen können – das betrifft beispielsweise auch die Höhe der Bauwerke –, wie umfangreich die Umweltauflagen sein sollen – soll der Stadtteil beispielsweise energieautark sein – und natürlich auch, wie hoch die Kosten für die Infrastruktur sind.

Was befähigt die Sparkasse, ein so umfassendes Modell zu realisieren?

Wir entwickeln seit über 15 Jahren Baugebiete für Gemeinden, bisher insgesamt mehr als 170 Hektar. Natürlich waren die Flächen bis-



ZUR PERSON

Ingmar Roth (55) ist als stellvertretendes Vorstandsmitglied der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau verantwortlich für deren Abteilung Kommunale und Institutionelle Unternehmen. Der gebürtige Freiburger ist seit Beginn seiner beruflichen Laufbahn bei dieser Sparkasse, lernte Bankkaufmann, und hat Abschlüsse als Sparkassen-Betriebswirt, Außenhandelsfachwirt und als Verkaufstrainer. Er gilt als Fachmann für Erschließungsangelegenheiten und ist Geschäftsführer mehrerer Sparkassen-Tochtergesellschaften.

lang kleiner. Wir gelten innerhalb der baden-württembergischen Sparkassenorganisation als führend auf diesem Gebiet. Zur Abwicklung des Geschäfts werden wir eine eigene Gesellschaft gründen.

Gerät die Sparkasse nicht in Interessenkonflikte? Etwa wenn sie selbst als Bauherr auftreten will?

Wir werden nicht als Bauherr beziehungsweise als Investor auftreten. Die Sparkasse wird aber Komplementärdienstleistungen wie Beratung und Finanzierung anbieten. Wir werden die Bündelfunktion übernehmen. Und wir sehen uns wegen unserer regionalen Verwurzelung und unseres öffentlichen Auftrages als geeignet zur Realisierung dieses Projektes an.

Interview: upl

Straßburger Straßenbahn fährt bis Kehl

Eine Brücke für die Tram

Eine neue Brücke verbindet Frankreich und Deutschland: Seit Ende April fährt die Straßburger Straßenbahn über den Rhein bis zum Kehler Bahnhof. Über 100 Millionen Euro haben beide Seiten in dieses symbolträchtige Projekt investiert.

Mit dem größten Volksfest, das es je in Kehl gab, feierten die Bürger am letzten Aprilwochenende die grenzüberschreitende Straßenbahnverbindung. Mehr als 110.000 Menschen überquerten den Rhein mit der neuen Tram, die am Premierenwochenende gratis war. Die weiße Straßenbahnbrücke ist – außer der Auto- und der Bahnbrücke sowie der „Passerelle“ für Fußgänger und Fahrradfahrer – die vierte Rheinquerung zwischen dem badischen Kehl (35.000 Einwohner) und dem elsässischen Straßburg (275.000 Einwohner).

Für die Nahverkehrsverbindung der beiden Grenzstädte wurden die Gleise der Straßburger Tramlinie D seit April 2014 um 2,7 Kilometer verlängert. Die Strecke, die zuvor an der Haltestelle Aristide Briand im Stadtteil Neudorf endete, verläuft auf französischer Seite jetzt über das Vaubanbecken mit einer weiteren neuen Brücke zum ehemaligen Hafen- und Industriegelände, das in einen neuen Stadtteil umgebaut wird, und weiter bis zum Rhein. Über die neue Rheinbrücke, die außer den Gleisen auch Fuß- und Radwege bietet, fährt die Tram auf deutscher Seite einstweilen bis zum Kehler Bahnhof. Der Takt sieht im aktuellen Fahrplan alle fünf bis acht Minuten eine Tram bis zum „Port du Rhin“ und alle zwölf bis fünfzehn Minuten bis zum Kehler Bahnhof vor. Seit Ende Mai wird in einem zweiten Abschnitt wieder gebaut, sodass die Linie D voraussichtlich Ende 2018 weiter bis zum Kehler Rathaus fährt.

Die Gesamtkosten des Streckenabschnitts von der alten Endhaltestelle Aristide Briand bis zum Rathaus belaufen sich inklusive Planung, Grunderwerb und Baunebenkosten laut der Kehler Verwaltung auf rund 107 Millionen Euro. Beide Seiten zahlen die Neubauten auf ihren Territorien und teilen sich die Kosten für die neue Brücke (24,3 Millionen Euro). Der Kehler Anteil liegt unterm Strich bei knapp 45 Millionen Euro. Bund und Land übernehmen davon gut 25 Millionen Euro. „Es ist gut angelegtes Geld“, sagte der baden-





Alle zwölf bis fünfzehn Minuten rollt in jede Richtung eine Straßenbahn über den Rhein zwischen Kehl und Straßburg. Langfristig rechnet man mit gut 10.000 Passagieren täglich. In den ersten Wochen wurde die neue Verbindung deutlich häufiger genutzt.

württembergische Verkehrsminister Winfried Hermann bei der Trameinweihung. Und der ebenfalls angereiste Kanzleramtsminister Peter Altmaier sprach von der wichtigen Symbolik der neuen Verbindung in einem von Spaltung bedrohten Europa (zu dem Zeitpunkt war noch nicht klar, ob die Rechtspopulistin Marine le Pen französische Präsidentin wird). Wegen der grenzüberschreitenden Funktion förderte auch das europäische Interregprogramm Planung und Bau der Brücke mit über drei Millionen Euro.

Die neue Straßenbahnverbindung soll indes nicht nur symbolischen, sondern auch einen ganz praktischen verkehrspolitischen Wert für die Grenzstädte haben: Etwa 36.000 Fahrzeuge überqueren täglich den Rhein zwischen Straßburg und Kehl, an Wochenenden sogar noch mehr. Zudem nutzten zuletzt rund 4.000 Pendler pro Tag die grenzüberschreitende Busverbindung, die mit der Inbetriebnahme der Tram eingestellt wurde. Geht man davon aus, dass etwa 20 Prozent der Pendler, die bislang mit dem Auto fahren, auf die Tram umsteigen – das wären 6.000 Passagiere pro Tag –, ergibt sich zusammen mit den Buspendlern ein Fahrgastpotenzial von gut 10.000 Passagieren täglich.

In den ersten Wochen nach der Trameröffnung schienen diese Prognosen sogar zu vorsichtig. „Es nutzen deutlich mehr Menschen als erwartet die Tram“, berichtete die Kehler Pressesprecherin Annette Lipowsky Anfang der zweiten Maiwoche. Auch zu Randzeiten würde die neue Straßenbahnlinie außerordentlich gut genutzt, sodass sogar schon erste Rufe nach einer Taktverkürzung laut wurden. Die Stadtverwaltung geht allerdings davon aus, dass jetzt in der Anfangsphase auch viele Neugierige das Angebot testen. „Wir haben uns eine Versuchsphase von zwei Jahren gegeben“, sagt Lipowsky. Erst wenn sich die tatsächlichen Nutzerzahlen eingependelt hätten, wolle man Rückschlüsse für weitere Planungen ziehen.

Positive Effekte der neuen Straßenbahn bemerkten in der Anfangsphase die Kehler Einzelhändler. Gerade am 8. Mai, der in Frankreich Feiertag ist („Tag der Befreiung“), kamen noch mehr französische Besucher als sonst üblich. Um den Andrang zu bewältigen, ließ die CTS die Straßenbahnen nicht im Feiertagstakt, sondern im wochentäglichen Rhythmus fahren. Und die Arbeitsagentur Offenburg erhofft sich von der neuen Straßenbahn Impulse für den grenzüberschreitenden Arbeitsmarkt. Deshalb lud sie am Eröffnungswochenende junge französische Bewerber ins „Arbeitgeberdorf“ am Kehler Bahnhof, wo sich Ortenauer Unternehmen präsentierten.

kat

Vereinigung Badischer Unternehmerverbände

Bau gut, Verkehr schwächer

Auf der Frühjahrspressekonferenz der Vereinigung Badischer Unternehmerverbände (VBU) berichteten Präsident Rudolf Kastner, Hauptgeschäftsführer Michael Hafner und der Geschäftsführer des Verbands des Verkehrsgewerbes Baden, Peter Welling, von einer uneinheitlichen Entwicklung bei ihren elf Mitgliedsverbänden. Während das Gastgewerbe, der Handel und die Spirituosenhersteller moderate Umsatzzuwächse meldeten, lief es in der Bauwirtschaft sehr gut. 2016 stieg der Umsatz um 8,3 Prozent, für das laufende Jahr wird ein Wachstum von

drei bis vier Prozent erwartet. Im Verlauf der ersten Monate 2017 legten vor allem der öffentliche Bau und der Wirtschaftsbau zu. Umsatzrückgänge gab es Anfang des Jahres bei der Textil- und Bekleidungsindustrie (minus 2,1 Prozent). Einkommensverluste musste im vergangenen Jahr die Landwirtschaft verzeichnen.

Das Verkehrsgewerbe hat mit steigenden Fahrzeug-, Personal- und Treibstoffkosten zu kämpfen, zudem mit starker Konkurrenz aus Osteuropa. Der Maut-Kilometeranteil der Lkw aus den EU-Beitrittsstaaten ist laut Welling

seit 2007 in Deutschland von 18,4 auf 31,6 Prozent gestiegen. Fahrzeiten und erlaubte Transportstrecken ließen sich aufgrund der Personalsituation der deutschen Behörden nicht immer ausreichend überprüfen. Zudem wichen manche osteuropäische Transporteure auf Fahrzeuge unter 3,5 Tonnen („Polen-Sprinter“) aus, die nicht den Regeln der deutschen Gesetzgebung unterliegen. Vor diesem Hintergrund sei die Ertragslage in der Branche nicht gut, auch wenn die Auftragslage ordentlich sei. Die Umsatzrentabilität in der Branche liege bei 1,5 bis 2,5 Prozent. **orn**

Minimierte Risiken

Die Insolvenzanfechtung – also die Möglichkeit eines Insolvenzverwalters, von Gläubigern des später insolventen Unternehmens Geld zurückzuverlangen – steht seit Jahren in der Kritik: Überzogene inhaltliche Regelungen und zu niedrige Eingriffsschwellen, zu lange Rückwirkungszeiträume und harte Zinsregelungen, Rechtsunsicherheit durch unklare Regeln und Ausnahmen – aus Sicht von Handel und Industrie wurden erhebliche Kritikpunkte genannt. Die am 3. April in Kraft getretene Neuregelung hatte also mit einer großen Erwartungshaltung der Betroffenen zu rechnen. Nicht alle Wünsche an den Gesetzgeber wurden erfüllt. Aber die Novelle entschärft zumindest einige der dringendsten Probleme in wesentlichem Umfang.

Einer der wichtigsten – positiven – Inhalte der Novelle steht nicht im Text: Der Gesetzgeber hat dem Druck der Finanzbehörden und der gesetzlichen Krankenkassen, sie aus dem Anwendungsbereich der Insolvenzanfechtung herauszunehmen, widerstanden. Das ist sehr begrüßenswert: Die beiden werden am meisten angefochten (letztlich eine direkte Folge ihrer massiv privilegierten Position durch Möglichkeiten eigener Titulierung und Beitreibung) und tragen deshalb maßgeblich dazu bei, dass Insolvenzverfahren durchgeführt und Quoten bezahlt werden können. Ein Wegfall dieser Gläubigergruppen hätte den gesetzlichen Grundsatz der Gläubigergleichbehandlung auf den Kopf gestellt und insbesondere Lieferanten und Dienstleister stark benachteiligt. Positiv hervorzuheben ist auch die neue Zinsregelung (die als einzi-

ge Neuregelung auch für Altverfahren gilt): War bisher stets rückwirkend ab Insolvenzeröffnung ein hoher Zins zu zahlen, muss der Insolvenzverwalter nun den Zinslauf per Zahlungsaufforderung in Gang setzen. Ein weiterer Wunsch fand in der Novelle indes kein Gehör: Der überhöhte gesetzliche Zinssatz von fünf Prozent über dem Basiszinssatz bleibt unverändert. Daneben werden im Rahmen der Vorsatzanfechtung (§ 133 InsO) für vertragsgemäß abgewickelte Lieferungen die rückwirkenden Anfechtungsdauern deutlich verkürzt (von zehn auf vier Jahre) und die Anfechtungsvoraussetzungen angehoben. Auch hier wird es aber weiter erhebliche Anfechtungsrisiken geben.

Erwähnenswert ist eine Neuregelung, die eine Anfechtung von Ratenzahlungen und Zahlungserleichterungen bei der langfristigen Vorsatzanfechtung (nach § 133 InsO) erschweren soll. Die Wirkung dieser schon jetzt streitigen Regelung sollte aber nicht überschätzt werden. Bis zu einer höchst-richterlichen Stellungnahme durch den (generell anfechtungsfreundlichen) neunten Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hierzu ist Vorsicht anzuraten. Wer künftig Ratenzahlungen pauschal für unanfechtbar hält, geht womöglich in gefühlter Scheinsicherheit gerade deshalb Risiken ein.

Fazit: Die Insolvenzanfechtung ist mit der Novelle nicht „tot“ – sie wird als unternehmerisches Risiko im Grundsatz weiter zu berücksichtigen sein –, aber es ist gelungen, die Risiken für die Unternehmen teils sehr deutlich zu minimieren.

Klaus Maier, Haller & Partner Fachanwälte

Anmerkung der Redaktion: Die IHK Südl. Oberrhein konnte, basierend auf Anregungen aus ihren Gremien, über den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) mithilfe einer Stellungnahme zu der Gesetzesnovelle beitragen.

SEMINARE ZUM THEMA

27. Juni (16 - 19 Uhr), IHK in Konstanz: „Abwehr von Insolvenzanfechtung“
Referent: Christian Fuhst (Kanzlei Graf von Westphalen, München)

i Anmeldung: susanne.tempelmeyer-vetter@konstanz.ihk.de

5. Juli (18 Uhr), IHK in Villingen: „Insolvenzanfechtung – Prävention und Abwehr“
Referent: Klaus Maier (Haller & Partner Fachanwälte, Villingen-Schwenningen)

i Anmeldung: www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de/veranstaltungen

12. September (18 - 19.30 Uhr), IHK in Freiburg: „Risiken bei Geschäften mit Kunden in der Krise“, Referent: Dr. Michael Fritz (Schrade & Partner Rechtsanwälte, Freiburg)

i Anmeldung: www.suedlicher-oberrhein.ihk.de/veranstaltungen

Neue Datenschutzverordnung

Knapp ein Jahr, um Prozesse anzupassen

Alle Vorgänge
müssen
künftig vorab
dokumentiert
und analysiert
werden

Am 24. Mai 2016 ist die EU-Datenschutzgrundverordnung (kurz: „DS-GVO“) in Kraft getreten, die ab 25. Mai 2018 uneingeschränkt und unmittelbar in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union gilt. Da heutzutage nahezu jedes Unternehmen täglich personenbezogene Daten verarbeitet – dazu zählen auch die Erhebung, Speicherung, Veränderung, Verwendung, Übermittlung, Verknüpfung und Löschung oder Vernichtung solcher Daten – ist die Reichweite dieser Neuregelung kaum zu überschätzen. Betroffenen Unternehmen bleibt nur noch ein knappes Jahr, um ihre individuelle datenschutzrechtliche Organisation und die zugehörigen Prozesse sorgfältig zu analysieren und an die neuen Vorgaben anzupassen.

Zwar stand erwartungsgemäß das Bundesdatenschutzgesetz für die DS-GVO in vielerlei Hinsicht Pate, was sich etwa in der Übernahme der datenschutzrechtlichen Grundprinzipien spiegelt. In vielen Bereichen enthält sie aber auch weitreichende Neuregelungen. Neben der Ausweitung der Betroffenenrechte (Stichwort: Recht auf Datenübertragbarkeit) und der Steigerung der Bedeutung und Verantwortlichkeit des betrieblichen Datenschutzbeauftragten

zählen hierzu insbesondere die wesentliche Erhöhung der Anforderungen an die Datenschutzorganisation und die damit zusammenhängenden umfassenden Nachweis- und Rechenschaftspflichten. Sämtliche Datenverarbeitungsvorgänge müssen künftig vorab in Verfahrensverzeichnissen dokumentiert und im Detail auf potenzielle Risiken analysiert werden. Birgt die Datenverarbeitung hiernach ein potenziell hohes Risiko, müssen im Rahmen einer „Datenschutz-Folgeabschätzung“ (DSFA) die Auswirkungen sowie die Möglichkeiten einer Eindämmung dieser Risiken überprüft und unter Umständen mit der zuständigen Aufsichtsbehörde abgestimmt werden. Eine weitere wichtige Neuregelung betrifft „Data Protection by Design & by Default“: Hiernach müssen Datenanforderungen, insbesondere die Prinzipien der Datensparsamkeit und -minimierung, bereits im Planungsstadium eines Entwicklungsprozesses berücksichtigt und entsprechend dokumentiert werden. Schließlich darf nicht unerwähnt bleiben, dass auch der Bußgeldrahmen durch die DS-GVO erheblich erhöht wird. Künftig können bei Verstößen im Einzelfall Bußgelder von bis zu 20 Millionen Euro beziehungsweise vier Prozent des weltweit erzielten Jahresumsatzes verhängt werden. Spätestens diese empfindliche Sanktionierung sollte zum Anlass genommen werden, die innerbetriebliche Umsetzung der Vorgaben der DS-GVO unverzüglich in Angriff zu nehmen.

Jan Sklepek, Schrade & Partner Rechtsanwälte

Konkurrenz zum Arbeitgeber über soziale Netzwerke

Falsche Angabe rechtfertigt keine Kündigung

Das ein Arbeitnehmer seinen Status als „Freiberufler“ bezeichnet, während er noch in einem Arbeitsverhältnis steht, kann – ohne Hinzutreten weiterer Umstände – keine fristlose Kündigung wegen unerlaubter Konkurrenzfähigkeit rechtfertigen. Das hat das Landesarbeitsgericht Köln (LAG) im Fall eines Mitarbeiters einer Steuerberatungskanzlei entschieden (Urteil v. 7. Februar 2017, 12 Sa 745/16). Dieser hatte mit seinem Arbeitgeber im Rahmen eines Aufhebungsvertrages die Beendigung seines Arbeitsverhältnisses mit mehrmonatiger Auslaufzeit vereinbart. Kurz vor Ende des Arbeitsverhältnisses stellte der Arbeitgeber fest, dass der Mitarbeiter in seinem privaten Profil bei „Xing“ seinen Status auf „Freiberufler“ geändert hatte. Daraufhin sprach der Arbeitgeber eine fristlose Kündigung des Arbeitsverhältnisses aus, weil er darin eine unzulässige Konkurrenzfähigkeit sah. Sein Argument: Wegen der überwiegenden beruflichen Nutzung des sozialen Netzwerkes sei davon auszugehen, dass der Mitarbeiter damit aktiv eine freiberufliche Tätigkeit in Konkurrenz zum Arbeitgeber beworben hätte und da-

mit Mandanten seines Arbeitgebers abwerben wollte. Das LAG Köln hielt die Kündigung dagegen für rechtsunwirksam. Zwar sei es einem Arbeitnehmer während der gesamten rechtlichen Dauer eines Arbeitsverhältnisses nicht gestattet, einer Konkurrenzfähigkeit nachzugehen. Zulässig seien jedoch Handlungen, mit denen eine spätere Konkurrenzfähigkeit nach Ende des Arbeitsverhältnisses lediglich vorbereitet werde. Die Grenze der noch zulässigen Vorbereitungshandlung werde erst bei einer aktiv nach außen tretenden Werbung für eine Konkurrenzfähigkeit überschritten. Dies könne, so das LAG, bei einer fehlerhaften Angabe des aktuellen beruflichen Status im sozialen Netzwerk ohne Hinzutreten weiterer Umstände nicht angenommen werden. Dabei kam es im zu entscheidenden Fall auch wesentlich darauf an, dass der aktuelle Arbeitgeber als „aktuelle Tätigkeit“ noch genannt war und unter der Rubrik „Ich suche“ keine Angaben in Richtung eines Abwerbens von Mandanten des Arbeitgebers enthalten waren.

Olaf Müller

Rechtsanwälte Endriß und Kollegen

Handlungen, die
Konkurrenz nur
vorbereiten, sind
zulässig

Letztwillige Verfügung

Ernennung von Testamentsvollstreckern

Wer sicher gehen möchte, dass sein letzter Wille auch wirklich erfüllt wird, sollte im Testament oder Erbvertrag die Testamentsvollstreckung vorsehen. Anderenfalls liegt die Umsetzung seines letzten Willens in den Händen seiner Erben, die durchaus unterschiedliche Interessen verfolgen können. Insbesondere bei größeren, werthaltigen Nachlässen kommt es häufig zu Streit zwischen den Erben. In solchen Fällen ist es auch zur Streitvermeidung sinnvoll, eine oder mehrere „neutrale“ Personen mit der treuhänderischen Verwaltung des Nachlasses und dessen vom Erblasser gewünschten Aufteilung zu beauftragen. Durch letztwillige Verfügung im Testament oder Erbvertrag kann der Erblasser einen oder mehrere Testamentsvollstrecker ernennen.

Zum Testamentsvollstrecker kann jede geschäftsfähige natürliche oder juristische Person bestimmt werden. Wegen der weitgehenden Befugnisse des Testamentsvollstreckers und der von ihm zu erfüllenden oft komplexen Aufgaben sollte die Wahl möglichst nicht dem zuständigen Nachlassgericht (in Baden Württemberg das Notariat) überlassen werden, was allerdings grundsätzlich möglich ist. Vielmehr sollte der Erblasser eine Person seines Vertrauens, die außerdem mit der Aufgabenbewältigung einer Testamentsvollstreckung vertraut ist, im Testament oder im Erbvertrag namentlich zum Testamentsvollstrecker bestellen. Es sollte möglichst auch eine Ersatzperson genannt werden, für den Fall, dass die an erster Stelle ernannte Person ausfällt oder – was ihr gutes Recht ist – das Amt gar nicht erst antritt beziehungsweise wieder abgibt. Nur wenn solche qualifizierten Vertrauenspersonen nicht



zur Verfügung stehen, sollte die Wahl des Testamentsvollstreckers dem Nachlassgericht überlassen werden. Der Erblasser kann aber im Testament oder Erbvertrag auch einen Dritten mit der Bestimmung eines geeignet erscheinenden Testamentsvollstreckers vorsehen.

Die Amtszeit des Testamentsvollstreckers beginnt nach dem Tod des Erblassers, sobald der Testamentsvollstrecker dem zuständigen Nachlassgericht gegenüber erklärt hat, das Amt anzunehmen. Das Nachlassgericht bestellt ihn zum Testamentsvollstrecker und händigt ihm zur Legitimation ein Testamentsvollstreckerzeugnis aus.

Czaba Láng

Sozietät Jehle, Láng, Meier-Rudolph, Köberle

Eine neutrale Person ist zur Vermeidung von Streit sinnvoll

Bild: Antoniujellem - Fotolia

E-Mail-Werbung

Strenge Anforderungen an die Einwilligung

Die Direktwerbung per E-Mail bedarf grundsätzlich der vorherigen Einwilligung des Empfängers. Die Gretchenfrage ist indes, wie die Einwilligungserklärung gestaltet sein muss, damit sie rechtswirksam ist. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat kürzlich die bisher schon geltenden, strengen Anforderungen bestätigt und entschieden, dass eine vorformulierte Einwilligungserklärung zum Empfang von Werbe-mails nur dann wirksam ist, wenn die beworbenen Unternehmen sowie deren Produkte und Dienstleistungen klar benannt sind (Urt. v. 14.3.2017 – Az. VI ZR 721/15). Der Adressat der Direktwerbung muss wissen, worum es konkret geht. Er muss in transparenter Weise auf die beabsichtigten Werbemaßnahmen hingewiesen werden und wissen,

auf welche Art von Werbung und auf welche Unternehmen sich seine Einwilligung bezieht.

Unternehmen, die Verbraucher oder Geschäftspartner auf Grundlage einer unwirksamen Einwilligungserklärung ansprechen, können deswegen kostenpflichtig von (Verbraucher-)Verbänden und betroffenen Unternehmen auf Unterlassung in Anspruch genommen werden. Die strenge Prüfung der eigenen verwendeten Einwilligungserklärungen ist daher unerlässlich – genauso wie der anschließende sorgfältige Umgang mit den damit erhobenen personenbezogenen Daten der Werbeadressaten.

Lukas Kalkbrenner

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Der Adressat muss bei der Einwilligung wissen, worum es geht

Bild: Style-Photography - Fotolia



Steuerhinterziehung Chef haftet für Angestellte



Geschäftsführer muss sorgfältig überwachen

Strafrechtlich ist es klar: Wegen Steuerhinterziehung (§ 370 AO) wird nur verurteilt und bestraft, wer vorsätzlich gehandelt hat. Bei fehlendem Vorsatz droht allenfalls ein Bußgeld. Anders ist dies für die abgabenrechtliche Haftung der Organe. So hat das Finanzgericht Mecklenburg-Vorpommern (Urteil vom 19.10.2016, Az.: 3 K 93/13) entschieden, dass ein GmbH-Geschäftsführer für eine durch seine Angestellten begangene Steuerhinterziehung auch dann persönlich haften kann, wenn er von deren Handlungen keine Kenntnis hatte, sie bei sorgfältiger Überwachung aber hätte erkennen und verhindern können.

An der Begründung ist leider nicht zu rütteln: Zwar ist der Geschäftsführer einer GmbH nicht verpflichtet, sämtliche steuerlichen Angelegenheiten der GmbH ohne Einschränkung selbst zu erledigen. Er kann (oder bei mangelnder eigener Sachkunde:

muss) die Erledigung auch sachkundigen Dritten, zum Beispiel Angestellten, übertragen. Allerdings muss er sie dann laufend und sorgfältig überwachen. Insbesondere muss er sich so eingehend über den Geschäftsgang unterrichten, dass er unter normalen Umständen mit der ordnungsgemäßen Erledigung der Geschäfte rechnen und ein Fehlverhalten seiner Angestellten rechtzeitig erkennen kann. Verletzt der Geschäftsführer diese Überwachungspflicht, stellt dies nach den Finanzgerichten regelmäßig ein grobes Verschulden dar. Dem Geschäftsführer droht dann die volle persönliche Haftung für die aus der Steuerhinterziehung des Mitarbeiters resultierenden Steuerschulden der GmbH. Geschäftsführer sollten deshalb – im Steuerrecht, aber auch in anderen Bereichen – ihren Überwachungspflichten stringent nachkommen. In größeren Einheiten empfiehlt sich dazu der Aufbau eines Compliance-Systems.

**Albert Schröder
Friedrich Graf von Westphalen & Partner**

Bild: zitize - Fotolia

Wenn die Schenkung zurückgenommen wird ...

... erlischt die Schenkungssteuer nicht

Eine Schenkung kann steuerlich nicht ohne weiteres rückgängig gemacht werden. Daher sollte im Vorfeld gut durchdacht werden, wie ein Schenkungsvertrag gestaltet und welche individuellen Widerrufsrechte herein aufgenommen werden. Wer dennoch bereits zu Lebzeiten unentgeltlich Vermögen übertragen will, profitiert doppelt: Er kann über den Zeitpunkt der Schenkung bestimmen und die Übertragung unter Umständen rückabwickeln. Zivilrechtlich steht es dem Schenker offen, die Schenkung in der Weise zurückzunehmen, als ob sie nie erfolgt wäre. Steuerlich führt eine solche Aufhebung der Schenkung grundsätzlich nicht zum Erlöschen der einmal entstandenen Schenkungssteuer. Vielmehr wird die Rückübertragung an den Schenker zunächst als eine erneute steuerpflichtige Schenkung gewertet. Eine steuerfreie Rückübertragung ist nur in bestimmten Fällen möglich – zum Beispiel, wenn ein Rück-

forderungsrecht des Schenkers wirksam vereinbart wurde. Der ursprünglich Beschenkte ist dann für die Zeit, in der ihm die Nutzung des zugewendeten Vermögens zugestanden hat, steuerlich als Nießbraucher zu behandeln.

Im Urteilsfall des Finanzgerichts Düsseldorf (FG) vom 30. November 2016 hatte das Finanzamt trotz Rückforderungsrecht Schenkungssteuer gegenüber dem beschenkten Sohn als Nießbraucher der Schenkungen festgesetzt. Das Finanzgericht sah hierfür jedoch keine Rechtsgrundlage, denn die durch Zahlung erloschene Steuer lebt in solchen Fällen für den Beschenkten nicht wieder auf. Das FG betrachtet zudem den Nießbrauch aus der Schenkung nicht als einen neuen Erwerbstatbestand.

**Hanns-Georg Schell,
Bansbach GmbH**

Rückübertragung wird zunächst als erneute Schenkung gewertet



Bild: Bizroug - Fotolia



Neue Medizinprodukteverordnung Höhere Anforderungen

Am 5. Mai wurde die neue europäische Medizinprodukteverordnung im EU-Amtsblatt veröffentlicht; sie gilt ab 26. Mai 2020. Mit dem über 550 Seiten umfassenden Regelwerk werden das bisherige Medizinproduktegesetz und die Richtlinien nach einer dreijährigen Übergangsfrist abgelöst. Dadurch ergeben sich teilweise deutlich umfangreichere Anforderungen für Unternehmen. So beschränkt sich die technische Dokumentation künftig nicht nur auf die Produktbeschreibung und Spezifikation, sondern umfasst unter anderem einen Plan zur Überwachung von Produkten nach dem Inverkehrbringen. Neu sind auch das System zur eindeutigen Produktidentifikation („UDI-System“), das für unterschiedliche Produktkategorien zeitlich gestaffelt eingeführt wird und einer effizienteren Überwachung beziehungsweise Rückverfolgbarkeit nach dem Inverkehrbringen dient, sowie ein Mechanismus zur Kontrolle der Konformitätsbewertungen bestimmter Produkte.

Eine Herausforderung in der Übergangszeit besteht darin, dass die für die Konformitätsbewertungsverfahren für Produkte der Klassen IIa, IIb und III einzubeziehenden „Benannten Stellen“ neu benannt werden müssen. Dieses Verfahren reduziert die tatsächlich verfügbare Zeit zur Erfüllung der neuen Anforderungen deutlich.

Die Tuttlinger Clusterinitiative Medical Mountains hatte sich während der Anhörungsphase der neuen Verordnung gemeinsam mit der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg stark für die Belange der regionalen Medizintechnikunternehmen eingesetzt. „Etwa die Hälfte unserer Forderungen wurde umgesetzt“, sagt Medical-Mountains-Vorstand Yvonne Glienke. Dennoch befürchtet sie, dass die neuen Anforderungen insbesondere kleine Unternehmen in ihrer Existenz gefährden können und rät ihnen, sich rechtzeitig darauf vorzubereiten. **wis**

Bild: Valerie Potanova - Fotolia



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: **13. Juni und 11. Juli**. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Stefanie Giesser) oder Fax 07721 922-9181.

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in **Freiburg**, Schnewlinstraße 11, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **6. Juli und 3. August**. Im IHK-Gebäude in **Lahr**, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **22. Juni und 20. Juli**. Anmeldung: Synthia Groß, Telefon 0761 3858-263, synthia.gross@freiburg.ihk.de

i

Medical Mountains,
Yvonne Glienke
Tel. 07461 969721-0,
[glienke@
medicalmountains.de](mailto:glienke@medicalmountains.de)

Neuer Innovationsgutschein Für digitale Projekte

Es gibt einen neuen Innovationsgutschein, der anspruchsvolle Forschungs- und Entwicklungsvorhaben für digitale Produkte und Dienstleistungen fördert. Unternehmen mit maximal 250 Mitarbeitern können damit bis zu 20.000 Euro für extern vergebene Leistungen oder für intern anfallende Materialkosten erhalten. Die IHKs unterstützen bei der Beantragung dieser und anderer Innovationsgutscheine oder bei der Recherche sonstiger geeigneter Förderprogramme. **pk**

i **Philipp Klemenz**, Telefon 0761 3858-269,
philipp.klemenz@freiburg.ihk.de
Sunita Patel, Telefon 07531 2860-126,
sunita.patel@konstanz.ihk.de
Daniela Jardot, Telefon 07721 922-121,
jardot@vs.ihk.de

Wirtschaft 4.0 Baden-Württemberg Initiative zur Digitalisierung

Mehr als zwanzig Partner aus Unternehmen, Kammern und Verbänden, Gewerkschaften, Wissenschaft und Politik haben die „Initiative Wirtschaft 4.0 Baden-Württemberg“ gestartet. Damit wollen sie die Wirtschaft im Land und ihre Beschäftigten branchenübergreifend bei der Digitalisierung unterstützen und den Südwesten als internationalen Premiumstandort für die digitalisierte Wirtschaft noch sichtbarer machen. Ziel ist es, insbesondere den Mittelstand beim Einstieg ins Thema Wirtschaft 4.0 und bei der Umsetzung zu unterstützen, um seine Stellung als starker Wirtschaftsfaktor und größter Arbeitgeber im Land zu sichern. Die Partner haben gemeinsam eine „Roadmap Wirtschaft 4.0“ erarbeitet und unter www.wm.baden-wuerttemberg.de veröffentlicht, die neben zentralen Handlungsfeldern auch erste Aktivitäten enthält – beispielsweise die Förderung regionaler „Digital Hubs“, die modellhafte Erprobung einer Digitalisierungsprämie für kleinere mittelständische Betriebe aller Branchen, den neuen Innovationsgutschein (siehe Kasten links) sowie die Stärkung des digitalen Wissenstransfers mit einem Ideenwettbewerb. **sw**

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

Chemikalien/Gefahrstoffe

Neue Regelungen

Für Chemikalien und Gefahrstoffe gibt es neue Anforderungen: Im März wurde der Anhang VIII zur europäischen **CLP-Verordnung** (CLP: Classification, Labelling and Packaging of Chemicals) veröffentlicht. Darin geht es um „Harmonisierte Informationen für die gesundheitliche Notversorgung und für vorbeugende Maßnahmen“. Er regelt die Meldung von Informationen zur Zusammensetzung und weiteren Produktinformationen von gefährlichen Gemischen an die von den EU-Mitgliedstaaten benannten Stellen. Dort werden Anforderungen an Importeure und nachgeschaltete Anwender beschrieben, die Gemische in Verkehr bringen. Die neuen Vorgaben sind ab 2020 für Gemische zur Verwendung durch Verbraucher, ab 2021 für Gemische zur gewerblichen Verwendung und ab 2024 für Gemische zur industriellen Verwendung umzusetzen. Für Importeure und nachgeschaltete Anwender, die Informationen über gefährliche Gemische bereits vor den Umsetzungsfristen gemeldet haben (auch wenn sie den Vorgaben des Anhangs nicht entsprechen), besteht bis 1. Januar 2025 keine Meldepflicht. Das Gleiche gilt bei Änderungen der Zusammensetzung und der Produktinformationen. Zu den Gemischbestandteilen sind die chemische Identität und die Konzentrationen der Gemischbestandteile in der Meldung anzugeben. Bei Gemischen für die industrielle Verwendung reichen die im Sicherheitsdatenblatt enthaltenen Informationen aus, wenn gemäß Abschnitt 1.3 bei Notfällen ein schneller Zugriff auf zusätzliche Informationen zu den Bestandteilen gewährleistet ist.

Im März und April wurden im Gemeinsamen Ministerialblatt vier **Technische Regeln für Gefahrstoffe (TRGS)** in neugefasster, geänderter, ergänzter oder berichtigter Form veröffentlicht, darunter die TRGS 201 („Einstufung und Kennzeichnung bei Tätigkeiten mit Gefahrstoffen“) und die TRGS 220 („Nationale Aspekte beim Erstellen von Sicherheitsdatenblättern“). Erstere wurde an die Nomenklatur und die rechtlichen Rahmenbedingungen der CLP-Verordnung (siehe oben) und der neuen Gefahrstoffverordnung angepasst. Die TRGS 220 wurde neu aufgenommen – sie ersetzt die vor einiger Zeit zurückgezogene Bekanntmachung „BekGS 220 Sicherheitsdatenblatt“ und ergänzt den Leitfaden der europäischen Chemikalienagentur „Guidance on the compilation of safety data sheets“ um die nationalen Aspekte. sch

i

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



Klimaschutz

Offensive des Handels

Der Handelsverband Deutschland (HDE) will einen Beitrag zu Klimaschutz und Energieeffizienz im Einzelhandel leisten und dadurch 300.000 Tonnen Kohlendioxid einsparen. Ein zentraler Baustein dieser Klimaschutzoffensive ist ein Onlineportal, das die Einzelhändler über die Rahmenbedingungen zum Klimaschutz und Angebote der Kampagne informiert. Sie können dort ihren eigenen Energieverbrauch einordnen, finden Checklisten, Leitfäden und Best-Practice-Beispiele. Ein virtuelles Warenhaus zeigt, welche Maßnahmen möglich und sinnvoll sind. Um die Händler vor Ort zu erreichen, sollen zudem Workshops, Messen und Veranstaltungen in den einzelnen Bundesländern stattfinden. Die Klimaschutzoffensive ist auf drei Jahre angelegt. Der HDE setzt sie mit Mitteln der nationalen Klimaschutzinitiative des Bundesumweltministeriums um. sch

Bild: morgination - Fotolia

i www.hde-klimaschutzoffensive.de

Jahresbericht der BAuA

Gefährliche Produkte

Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) hat 2016 insgesamt 369 Meldungen über gefährliche Produkte an die Europäische Kommission übermittelt. Sie machte 190 Produktwarnungen sowie -rückrufe bekannt und meldete bis Ende Januar dieses Jahres 142 tödliche Arbeitsunfälle. Das geht aus dem Jahresbericht „Gefährliche Produkte“ hervor, den die BAuA jetzt veröffentlicht hat und der erstmals auch Verstöße gegen die Chemikalienverordnung Reach enthält. Im Mittelpunkt stehen darin neben Kraftfahrzeugen unter anderem Bekleidung, Textilien und Modeartikel, Elektrogeräte, Babyprodukte und Leuchten. Die am häufigsten beanstandeten Risiken waren chemische (Spielzeug, Kleidung, Schmuck), elektrische (Elektrogeräte) oder die Gefahr einer Strangulierung (Kleidung, Babyartikel). Bei den 142 tödlichen Unfällen standen häufig Maschinen im Mittelpunkt. Technische Ursachen waren in etwa einem Viertel der Fälle verantwortlich. Die meisten Unfälle waren auf Fehleinschätzungen oder Manipulation von Schutzeinrichtungen zurückzuführen. SW

i Der vollständige Bericht „Gefährliche Produkte 2017“ ist unter www.baua.de veröffentlicht.



Bundesweite Verordnung ab August

Gewässerschutz wird neu geregelt

Die Vorgaben für den Umgang mit wassergefährdenden Stoffen ändern sich: Nach langer Vorbereitung ist am 21. April die „Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen“ (AwSV) verkündet worden. Sie tritt am 1. August in Kraft und löst die bisherige Landesverordnung (VAwS) ab. Mit der AwSV ändern sich sowohl materielle als auch organisatorische Vorgaben. Beispielsweise müssen die Anlagenbetreiber nun zu jeder Anlage eine Dokumentation erstellen und diese regelmäßig aktualisieren. In einem typischen Produktionsbetrieb ist eine Vielzahl solcher Anlagen vorhanden. **ba**

Neue europäische Grenzwerte Blei in Spielzeug

Ende April wurde eine Änderung der Spielzeugrichtlinie 2009/48/EG zur Verringerung der Migrationsgrenzwerte für Blei in Spielzeug veröffentlicht. Die Übergangsfrist läuft bis zum 28. Oktober 2018. Hintergrund sind wissenschaftliche Erkenntnisse zur Toxizität von Blei, weshalb in Deutschland schon schärfere Grenzwerte als in der Spielzeugrichtlinie gelten. Deshalb ist davon auszugehen, dass die neuen Grenzwerte hierzulande mit vertretbarem Aufwand eingehalten werden können und die Änderung eher für europaweit vertriebene oder für aus dem EU-Ausland importierte Produkte bedeutsam ist. Hersteller sollten mit Blick auf die Übergangsfrist rechtzeitig prüfen, ob Änderungen vor allem bei Beschaffung, Produktion und Dokumentation erforderlich sind. Dasselbe gilt sinngemäß für Quasi-Hersteller und Importeure – diese sollten insbesondere sehr früh ihre Lieferanten auf die anstehende Änderung aufmerksam machen. **SW**



Bild: euthymia - Fotolia

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

i

Ein IHK-Merkblatt beschreibt die Details und vergleicht die neuen bundesweiten mit den bisherigen baden-württembergischen Regelungen. Es ist unter www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (Stichwort „AwSV“) zu finden oder kann angefordert werden: Telefon 0761/3858-265, wilfried.baumann@freiburg.ihk.de

Gewerbeabfallverordnung

Verschärfte Vorgaben

Am 21. April wurde die novellierte Gewerbeabfallverordnung im Bundesgesetzblatt verkündet. Sie tritt am 1. August in Kraft und löst die bisherige Verordnung aus dem Jahr 2002 ab. Sie verschärft die Vorgaben an die Getrennthaltung von gewerblichen Siedlungsabfällen sowie an die Entsorgung von Abfallgemischen. Vor allem steigt auch der Dokumentations- und Begründungsaufwand. Gleiches gilt für Bauabfälle, die weitgehend ebenfalls unter die Verordnung fallen. Für sie werden ähnliche Anforderungen vorgegeben. **ba**

i

In einem IHK-Merkblatt werden die Neuregelungen vorgestellt sowie Art und Umfang der Dokumentationen erläutert. Es kann angefordert werden: Telefon 0761 3858-265, wilfried.baumann@freiburg.ihk.de



Digital Game and Manga Show, Straßburg, Messe für Digitale Spielwelten, 10. und 11. Juni, Sa 10 bis 19 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände/

Parc des Expositions „Wacken“, Gastveranstaltung, Tel. +33 1 71 33 15 90, www.digital-and-gameshow.com

3. Vier-Länder Lieferantenbörse, Dornbirn: Kontaktplattform der Branchen Mechatronik, Elektronik, Metall und Kunststoff, Rahmenprogramm Beratungsgespräche zu verschiedenen Unternehmensthemen, darunter Zoll-, Export- und Speditionsfragen, 8. Juni, 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, www.lieferantenboerse.messedornbirn.at



Südwest Messe, VS-Schwenningen, 58. Ausstellung für Industrie, Handel, Handwerk, Hauswirtschaft und Landwirtschaft, Baufachschau und HausBau-

Park, breites Konsumgüterspektrum, (Mehrbranchen-Verbundausstellung), Sonder-schauen und Rahmenprogramm, Unterhaltungsprogramm im Festzelt, 10. bis 18. Juni, 9 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97 42-0, www.suedwest-messe-vs.de

Industries du Futur, Mulhouse, Trinationale Industriemesse 4.0: Roboter-, Coboter- und MSR-Technik, mit Fachkonferenzen, 14. und 15. Juni, Mi 9 bis 19 Uhr, Do 9 bis 17 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions, Tel. +33 3 89 46 80 00, www.industriesdufutur.eu/de/

Art 48 Basel, Welt-Kunstmesse: Zeitgenössische Kunst, breites Rahmenprogramm, Publikumstage 15. bis 18. Juni, 11 bis 19 Uhr - Parallele Messe: **Design Miami/Basel:** The Global Forum for Design, Publikumstage 13. bis 18. Juni, Di/Mi 10 bis 20 Uhr, Do/Fr 10 bis 19 Uhr, Sa/So 11 bis 19 Uhr. - Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.artbasel.com, www.designmiami.com



Outdoor 2017, Friedrichshafen, Internationale Leitmesse / Weltmarkt der Outdoor-Produkte und Dienstleistungen, mit erweiterten Themenschwerpunkten, 18. bis 21. Juni, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, nur für den Fachhandel, Messegelände, Tel. +49 7541 708-0, www.outdoor-show.com



Parken 2017, Karlsruhe, Messe zu Planung, Bau und

Betrieb von Einrichtungen des ruhenden Verkehrs (Parkierungsbranche), mit Fachtagung, 21. und 22. Juni, Mi 9 bis 17 Uhr, Do 9 bis 15 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 61 946-0, www.mesago.de/de/Parken/

CEB©, Karlsruhe, Clean Energy Building: 10. Energie-Effizienz-Messe, mit **InterCogen©**: 2. Kraft-Wärme-Koppelungs-Messe, beide Messen Expertisen und Lösungen für Immobilien- und Energiewirtschaft, Industrie, Handel, Gewerbe und Kommunen, mit Praxis-Forem und Kongressprogrammen, 28. und 29. Juni, Mi 9 bis 18 Uhr, Do 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7121 30 16-0, www.cep-expo.de, www.intercogen.de



54. Mineral et Gem, Sainte Marie-aux-Mines (bei Sélestat), Internationale Messe für Mineralien, Fossilien, Meteoriten, Edelsteine und Schmuck, 22. und 23. Juni für Fachbesucher, 24. und 25. Juni für allgemeines Publikum, 9 bis 19 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, Ausstellungsgelände Val d'Argent Expo und Innenstadt, Tel. +33 3 89 73 53 52, www.sainte-marie-mineral.com

Starter, Rottweil, 11. Messe für Ausbildung und Berufe in der Region Rottweil, 30. Juni bis 1. Juli, Fr 9 bis 16 Uhr, Sa 10 bis 16 Uhr, Stadthalle und Stalhalle, Tel. +49 741 494-239, www.starter-rottweil.de

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

Geschäftsjahr 2016 der Messe Offenburg-Ortenau

Umsatz über sieben Millionen Euro

Konkret beläuft sich der Jahresumsatz der Messe Offenburg-Ortenau GmbH für das Geschäftsjahr 2016 auf 7,46 Millionen Euro. Das bedeutet gegenüber dem vom Veranstaltungsturnus her vergleichbaren Jahr 2014, mit der nur in den geraden Jahren stattfindenden „Eurocheval – Europamesse des Pferdes“, eine Zunahme um sieben Prozent und gegenüber dem Vorjahr 2015 von 22,7 Prozent. Das Betriebsergebnis vor Steuern und ohne Instandhaltungskosten des Geländes und Pachtzahlung erreichte 844.200 Euro (2014: 791.500). Grundlage des Jahresumsatzes 2016 waren neun Eigenmessen und die Vermietung des stadteigenen Messegeländes an sieben Gastmessen sowie weitere Anlässe einschließlich Konzerte und Fernsehshows. Insgesamt kamen zu allen Veranstaltungen auf dem Offenburger Messegelände rund 426.300 Besucher (2014: 405.460). Die Messe-GmbH ist als Tochter der Gelände-Besitzgesellschaft OSMI zu 100 Prozent im Besitz der Stadt Offenburg und beschäftigte Ende 2016 einschließlich Auszubildende 38 Mitarbeiter.

Für das laufende Geschäftsjahr wird ein Umsatz von 6 bis 6,8 Millionen Euro angestrebt, wobei das erste Quartal die Erwartungen erfüllt hat. Wesentlich für die Unternehmensentwicklung ist der Ausbau der vermietbaren Hallenfläche. Derzeit stehen 22.500 Bruttoquadratmeter größtenteils



Ein jährliches Highlight in Offenburg: die Fachmesse für Geothermie „GeoTherm“.

Bild: Krommer

moderner Halleninfrastruktur und 52.400 Quadratmeter Freigelände zur Verfügung. Zum weiteren Ausbau bestehender Messen wie des Veranstaltungsportfolios werden zusätzliche rund 6.000 Quadratmeter Halle

mit zudem größerer lichter Raumhöhe etwa für Fernsehshows benötigt. Dabei soll der Neubau an der Achse der bestehenden drei größeren Hallen anschließen und möglichst ab 2019/2020 errichtet werden. **epm**

MCH Group Basel

US-Engagement

Der breit aufgestellte Messekonzern MCH Group mit Hauptsitz in Basel übernimmt zu 100 Prozent die Unternehmensgruppe MC² („MC-squared“), ein bekanntes und führendes Dienstleistungsunternehmen im Messe- und Eventmarkt in den USA, mit Ableger auch in Deutschland (Düsseldorf). Für die Basler ist es ihre mit Abstand bisher größte Akquisition. MC² weist einen Jahresumsatz von umgerechnet rund 146 Millionen Euro aus. Es wird in der MCH Group als eigenständiges Unternehmen mit weiter bestehender Organisationsstruktur in der Division „Live Marketing Solutions“ geführt. Dieser Bereich umfasst die Messedienstleistungen Strategie und Konzeption, Marketing Consulting, Event Management, Messe- und Eventbau sowie Multi-Media-Lösungen. **epm**

Messe Dornbirn

Neue Hallen

Der im April abgeschlossene Neubau an der Stelle veralteter Hallen mit Kosten von 28 Millionen Euro, bei Verwendung von statisch anspruchsvollem Holztragwerk, dient auch der strategischen Neuausrichtung der Messe. So soll gerade die größte neue Halle 11 mit 4.800 Quadratmetern Fläche, einer Raumhöhe von elf Metern und Platz für 9.000 Personen neue Messeformate, zusätzliche Gastmessen und weitere Großveranstaltungen wie Konzerte und Sportveranstaltungen ermöglichen. Das in der Umgangssprache auch Messequartier genannte Vorarlberger Dornbirner Messegelände umfasst nunmehr eine Ausstellungs- und Veranstaltungsfläche von 34.000 Quadratmetern in 15 Hallen sowie ein Messegelände von 18.000 Quadratmetern. **epm**

Messe Karlsruhe

Bestes Ergebnis

Die Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH hat 2016 einen Umsatz von 30,6 Millionen Euro erwirtschaftet – 0,6 Millionen Euro weniger als im Rekordjahr 2015, wobei die bevorstehende Schließung der Stadthalle mit rückläufigem Buchungsverhalten sowie ein turnusbedingt schwächeres Jahr bei den Eigenmessen zu Buche schlägt. Gegenüber 2009 hat sich das Umsatzergebnis jährlich um durchschnittlich 9,1 Prozent gesteigert. Knapp 70 Prozent des Umsatzes entfielen 2016 auf den Messe- und 30 Prozent auf den Kongressbereich. Das operative Geschäftsergebnis von 7,5 Millionen Euro übertraf den Wirtschaftsplan 2016 um 1,9 Millionen Euro. Das ist der höchste Wert, den die Gesellschaft jemals erzielt hat und Ausdruck des intensiv betriebenen Portfolioausbaus. **epm**



Wandertouren und historisches Wissen

Es ist ein Wanderführer der besonderen Art, den der promovierte Historiker und ehemalige Badenova-Pressechef Roland Weis geschrieben hat und der im Freiburger Rombach-Verlag erschienen ist. Unter dem Motto „Wissen erwandern – Neues entdecken auf bekannten Wegen“ präsentiert er Wanderklassiker im Hochschwarzwald zusammen mit historischen Exkursen. Ob Wutach- oder Ravensaschlucht, ob von St. Märgen zum Thurner oder rund um Lenzkirch – stets erzählt Roland Weis Geschichten zu den Orten und ihren Bauwerken, zu Höfen oder Unternehmen. Aktuelle und historische Bilder – zum Beispiel von IMS Gear heute oder dem Brand des Klosters St. Märgen 1907 – veranschaulichen das Geschriebene. Die Idee zur „Zeitreise zu Fuß“ kam Weis übrigens auf einem Betriebsausflug. **mae**

Roland Weis | Zeitreise zu Fuß durch den Hochschwarzwald
Rombach Verlag | 176 Seiten | 14,90 Euro

Schwarzwälder Innovationsgewinner

AHP Merkle aus Gottenheim, Aebi Schmidt aus St. Blasien, Heinzmann aus Schönau, J.G. Weisser Söhne aus St. Georgen, Wasserkraft Volk aus Gutach und andere Unternehmen aus der Region werden in dem Band „Schwarzwälder Innovationsgewinner“ vorgestellt. Die 16 Porträtierten sind nicht irgendwelche Betriebe, sondern Mittelständler, die sich in einer Nische als Innovations- oder Weltmarktführer behaupten. Die Produkte und die Köpfe, die dahinterstecken, stehen im Zentrum der locker geschriebenen Texte. Das Buch selbst ist im Verlag der Stuttgarter Steinbeis-Stiftung erschienen, die sich dem Wissens- und Technologietransfer verschrieben hat. **mae**

Claudia Koch | Schwarzwälder Innovationsgewinner
Steinbeis-Edition | 48 Seiten | 29,90 Euro



Von der Idee zum Gewinn

Nur ein kleiner Teil aller Innovationsideen wird auch umgesetzt und erfolgreich auf den Markt gebracht. Dabei stecken deutsche Unternehmen so viel Geld wie nie zuvor in Forschung und Entwicklung. Dies sind Ergebnisse aktueller Studien und Ausgangspunkte für das Buch „Innovationen erfolgreich kommerzialisieren“. Die Autoren Jürgen Janovsky, Carsten Gerlach und Thomas Müller-Schwemer, Experten für Unternehmensentwicklung und Strategieberatung, haben dafür Interviews mit Entwicklungsmanagern aus 25 internationalen Konzernen wie Daimler, Evonik und Merck geführt. Anhand praktischer Beispiele sowie mit vielen Tabellen und Schaubildern geben sie Unternehmern Tipps und Anleitungen dafür, wie aus ihren Innovationen auch Gewinne werden können. **sum**

Jürgen Janovsky (u.a.) | Innovationen erfolgreich kommerzialisieren
Schäffer-Poeschel | 232 Seiten | 39,95 Euro

Tipps zur Verbraucherschlichtung

Ist Schlichten besser als Richten? Das ist der Titel des DIHK-Ratgebers zu den neuen Regeln in der Verbraucherschlichtung und ihren Auswirkungen auf Firmen. Seit Februar müssen fast alle Unternehmen Verbraucher über ihre Webseiten und Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie im Konfliktfall darüber informieren, ob und gegebenenfalls mit welcher Schlichtungsstelle sie sich an einem Schlichtungsverfahren beteiligen. Tun sie dies nicht, drohen ihnen Abmahnungen. In der Publikation werden Vor- und Nachteile der Verbraucherschlichtung samt Kosten beleuchtet und Formulierungsvorschläge zum Erfüllen der Informationspflichten gegeben. Auch der Ablauf eines Schlichtungsverfahrens wird erläutert. **dihk**

Christian Groß, Felix Braun | Ist Schlichten besser als Richten?
DIHK-Verlag | 44 Seiten | 7,90 Euro plus Versandkosten unter www.dihk-verlag.de

IMPRESSUM

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

Redaktion:

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

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

Titelbild: Fotomek - Fotolia

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Susan Hirth
Telefon 07221 211912, Fax 07221 211915
E-Mail: susan.hirth@pruefer.com
www.pruefer.com
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 35 gültig ab Januar 2017.

Satz:

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

Druck:

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

Herausgeber:

IHK Hochrhein-Bodensee
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 Südllicher Oberrhein

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

Erscheinungsweise:

Zu Monatsbeginn (ausgenommen August)

Bezug und Abonnement:

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

BÖRSEN

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Handelsvertretung im Bereich Erodierzubehör
zu verkaufen. Das Unternehmen ist im südbadischen
Raum ansässig. Seit 20 Jahren arbeiten wir mit
einem namhaften Kundenstamm zusammen. Unsere
Lieferanten produzieren überwiegend in Deutschland.
Auf Wunsch ist bei Übernahme eine zeitlich begrenzte
Begleitung durch die Geschäftsführer möglich.

LR-EX-A-34/17

Suchen Sie einen vertrauensvollen Nachfolger für
Ihr Unternehmen? Wir sind ein eingespieltes
Management-Team mit langjähriger Erfahrung im
Aufbau und der Weiterentwicklung eines Familienunternehmens.
Dabei können wir auf viele erfolgreiche Jahre in der
Mitarbeiter- und Unternehmensführung aus unterschiedlichen
Branchen zurückblicken und möchten diese Erfahrung
gerne zur langfristigen Weiterentwicklung Ihres
Unternehmens einbringen. Eine Übernahme des
Unternehmens ist beabsichtigt. Wir freuen uns darauf,
mit Ihnen eine Lösung für den langfristigen Fortbestand
Ihres Unternehmens zu entwickeln.

LR-EX-A-36/17

Freiburger Immobilienunternehmen sucht bestehende
Hausverwaltung zur Übernahme im Raum Freiburg.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

LR-EX-N-37/17

Sie suchen einen Nachfolger oder Partner/GF für
Ihr Maschinenbau-, Metallverarbeitungsunternehmen
oder Werkzeugbau? Ich bin Dipl. Ing. (Maschinenbau),
Dipl. Betriebswirt und SFI (IWE/EWE) mit langjähriger
Vertriebs- und Produktionserfahrung sowie Netzwerken
im Maschinenbau- bzw. Automotive-Bereich. Darüber
hinaus habe ich noch Zugriff auf wechselwilliges
Facharbeiter- bzw. Ingenieurteam. 100% Diskretion
garantiert – Eigenkapital vorhanden. Standort
bevorzugt Oberrhein, Freiburg, Schwarzwald und
Ortenaukreis.

LR-EX-A-38/17

Ist es für Sie an der Zeit für etwas Neues? Möchten
Sie sich neuen Herausforderungen stellen? Für ein gut
eingeführtes, den modernen Anforderungen
entsprechend ausgestattetes Stuckateurunternehmen
im Großraum Donaueschingen, das auch weit über die
Region hinaus einen sehr guten Ruf hat, wird eine
kompetente Führungspersönlichkeit gesucht. Wir
bieten Ihnen gerne die Gelegenheit zur Weiterentwicklung.
Mittelfristig ist die sukzessive Übernahme der
Geschäftsanteile geplant. Eine Einarbeitung/Begleitung
wird zugesichert.

VS-EX-A-9/17

SO GEHT'S

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

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

Bei Inseraten aus IHK-Börsen gelten die Bedingungen
der jeweiligen Börse. Wenn Sie in den Börsen inserieren
wollen: Bitte wenden Sie sich an den für die jeweilige
Börse zuständigen Ansprechpartner bei Ihrer IHK
(siehe Seite 69). Angebote und Gesuche werden
einmalig kostenfrei unter einer Chiffre-Nummer
veröffentlicht. Wenn Sie auf ein Inserat antworten
wollen: Richten Sie Ihre Zuschrift unter Angabe der
Chiffre-Nummer an die zuständige IHK.

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

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten
weitergeleitet.

Aus Altersgründen suchen wir für unser sehr gut eingeführtes Einzelhandelsgeschäft (exklusive Kuckucksuhren, Weihnachtsartikel und Ganzjahresartikel) einen Nachfolger. Das Geschäft wurde immer vom Inhaber selbst geführt, gute Umsätze sind sicher. Standort ist mittlerer Schwarzwald, Triberg mit dem höchsten Wasserfall Deutschlands. Verzeichnet wird eine sehr gute Touristenanbindung. Zurzeit wird ein Greifvogelpark gebaut, der Weg dahin führt direkt an unserem Geschäft vorbei. Bei Bedarf ist eine Einarbeitung sowie Hilfe beim täglichen Geschäft (Verkauf) möglich.

VS-EX-A-10/17

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

VS-EX-N-4/17

Aus Altergründen beabsichtigen wir unser Unternehmen in jüngere Hände zu übergeben. Wir sind eine GmbH und vertreiben Etiketten und die entsprechenden Eindrucksysteme. Umfangreicher Kundenstamm im Bereich Direktvertrieb, Weinwirtschaft und Industrie allgemein ist vorhanden. Das bisherige Vertriebsgebiet umfasst Süddeutschland, Elsass und Schweiz. Im Zuge der Übernahme kann eine Produkt- und Kundeneinführung zugesichert werden.

VS-EX-A-11/17

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams bei dem Nr. 1 Energievertrieb Deutschlands selbstständige Handelsvertreter/Geschäftspartner für den Vertrieb von Gas und Strom.

LR-HV-400/17

Für die Betreuung und Unterstützung unseres Kooperationspartners suchen wir Bauspar- und Baufinanzierungsexperten (m/w) nach §84 HGB für Singen, Konstanz, Weil und Lörrach. Ihre Aufgaben: Verkauf der Bausparprodukte und Baufinanzierungen; Betreuung und Ausbau des Kundenbestandes, Unterstützung der Sparda MA. Wir bieten einen guten Kundenbestand, attraktive Provisionen und Zielerreichungsprämien.

LR-HV-401/17

Wir suchen selbstständige Vertriebspartner für die bundesweite Vermittlung von Energielieferverträgen im Geschäftskundenbereich. Nutzen Sie Ihre bestehenden Geschäftsbeziehungen zur sofortigen Neukundenakquise. Mit über 120 Jahren Erfahrung in Sachen Energie wissen wir genau, worauf es Ihnen und Ihren Kunden ankommt.

VS-HV-2/17

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

VS-HV-1/17

Logistikdienstleister mit Sitz in zentraler Lage in der Schweiz sucht Handelsvertretung/Beteiligung oder Übernahme zum Ausbau des bestehenden Geschäftes. Bestehende AG mit Büro- und Lagerflächen (auch Gefahrstoffe) vorhanden. Einfuhr-Lagerung – schweizweite Verteilung von Waren möglich. Gerne auch E-Commerce B2B oder B2C. Ebenso ist die Möglichkeit der Gefahrstofflagerung vorhanden.

KN-HV 513/17

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

MBI Offerte für GF-Position. Unser Start-up hat die Validierungsphase erfolgreich abgeschlossen und geht jetzt in die Expansion des Vertriebs. Das Gründerteam will sich jetzt verstärkt auf vertriebliche und inhaltliche Aufgaben konzentrieren und sucht einen erfahrenen, aktiven Geschäftsführer – keinen Verwalter, sondern einen Macher! Unser cloudbasierter Service adressiert erfolgreich den Mittelstand. Erste mittelgroße Unternehmen sind Kunden, weitere sind in der Entscheidungsphase. Das Produkt ist in D gestartet und wird derzeit für den internationalen Einsatz angepasst. Die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells ist ausgesprochen gut. Der ideale MBI-Bewerber bringt sowohl unternehmerisches Denken und Führungserfahrung, als auch IT-Affinität mit. Eine Beteiligungssumme ab 250.000 Euro ermöglicht es, über nennenswerte Anteile am Erfolg zu partizipieren.

LR-B-07/17

Profi im Online- und Versandhandel mit 30 Jahren Erfahrung und einem erstklassigen Netzwerk sucht weitere Partner. Hauptsächlich in der Warengruppe Möbel, Sport und Outdoor. Prozentuale Erfolgsbeteiligung, kein Festgehalt. Ich freue mich auf Ihre Zuschriften.

LR-B-08/17

Gut eingeführtes Audio/Video/Multimedia Unternehmen in Freiburg sucht Beteiligung mit der Möglichkeit späterer Unternehmensnachfolge. Maschinenpark und fester Kundenstamm vorhanden. Interessent/in sollte aus diesem Bereich kommen, ist aber nicht zwingend notwendig.

LR-B-09/17

ANSPRECHPARTNER

IHK Südlicher Oberrhein (FR/LR),

Hauptgeschäftsstelle Lahr
Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr

Petra Klink

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

IHK Hochrhein-Bodensee (KN),

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 Juli ist der 13. Juni.

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

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

Backpapier aus Radolfzell

Von der Rolle

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. Diesmal: Backpapier von der Fora GmbH aus Radolfzell.

Weiß oder braun

Es ist weiß oder braun und sorgt dafür, dass im Ofen nichts klebt: Backpapier erfreut sich in Deutschland zunehmender Beliebtheit und zählt auch in Radolfzell zu den Produkten mit dem stärksten Wachstum. Etwa zwölf Prozent des Umsatzes erzielt Fora mittlerweile damit – den größeren Teil mit Backpapier für Endverbraucher, zu den Kunden zählen aber auch viele Großverbraucher wie Bäckereifilialisten. Die Standardbreite der Backpapierhaushaltsrollen misst 38 Zentimeter, die Länge variiert von 8 bis 20 Meter für Privatkunden, Profis können Spezialgrößen ordern. Außerdem gibt es Backpapier als 38 mal 42 Zentimeter große Zuschnitte. 20 solcher „Sheets“ stecken in einer Schachtel. Etwa 30 Tonnen Backpapier wöchentlich verarbeitet Fora, wobei die Hochsaison die Vorweihnachtszeit ist. Die Farbe ist übrigens reine Geschmackssache – Qualität und Eigenschaften sind bei braunem und weißem Backpapier identisch. Bäcker nutzen gerne beide Sorten, um ihre Produkte besser unterscheiden zu können.

Geschnitten und gewickelt

Im engeren Sinne produziert wird das Backpapier – Papier, das aus einer Mischung von kurzen und langen Fasern hergestellt und beidseitig hauchdünn mit Silikon beschichtet wird – nicht in Radolfzell. Das machen europaweit nur noch wenige große Hersteller. Fora bezieht sein Vorprodukt aus Deutschland. Die sogenannten Mutterrollen mit einem Meter Durchmesser und etwa einer halben Tonne Gewicht werden in Radolfzell konfektioniert, das heißt: geschnitten, neu aufgerollt, in Schachteln verpackt und versandfertig gemacht. Der Prozess läuft weitgehend automatisch, die Maschinen dafür hat Fora zum Teil selbst gebaut. Die Schachteln designt das Unternehmen zusammen mit seinen Kunden und lässt sie europaweit drucken. In Radolfzell werden sie gefaltet, geleimt und bestückt. Die Papphüllen, auf die das Backpapier bei größeren Längen gewickelt wird, produziert Fora größtenteils selbst.



Julia und andere Namen

Das Radolfzeller Backpapier landet unter knapp zwei Dutzend verschiedenen Namen im Handel. Fora stellt im Auftrag deutscher sowie europäischer Lebensmitteleinzelhändler, Supermarktketten und Discounter deren Handelsmarken („private label“) her und vertreibt die Eigenmarke „Julia“ (Bild). Zu den Kunden zählen zum Beispiel Aldi, Lidl, Globus, mitunter auch Rewe und Edeka. Profis bedient Fora direkt oder über Großhändler weltweit. Weil seine Produkte in direktem Kontakt mit Lebensmitteln stehen, ist das Unternehmen vielfach zertifiziert.

Text: kat., Bild: Fora

Folien und Beutel

Die Folienfabrik Radolfzell, kurz: Fora, wurde 1975 gegründet und wird seit Anfang der 1990er-Jahre von Angela van der Goten und ihrem Bruder Wulf Büche in zweiter Generation geführt. Das Sortiment umfasst außer Backpapier vor allem Alu- und Frischhaltefolie, zudem Beutelware wie Mülleimer- oder Gefrierbeutel, Alugrillschalen, Kunststoffprodukte für Caterer, Einweggeschirre und -bestecke. Es wird ständig erweitert beziehungsweise optimiert. Fora setzt auf nachhaltige Produkte wie kompostierbares Zuckerrohrgeschirre oder Frischhaltefolie mit natürlichem Weichmacher und kauft einige Artikel auch von Herstellern weltweit zu. Durchschnittlich eine Million Kilometer Alu-, eine halbe Million Kilometer Frischhaltefolie und 100.000 Kilometer Backpapier verarbeiten die rund 60 Mitarbeiter in Radolfzell pro Jahr. Den Umsatz publiziert Fora nicht – er sei wegen der stark schwankenden Einkaufspreise wenig aufschlussreich.