

WIRTSCHAFT

SEPTEMBER 2017

IM SÜDWESTEN



Für Frauen

Verband der Unternehmerinnen
Iud nach Freiburg

Für Holzhandwerker

Mafell aus Oberndorf ist
Pionier bei Elektrowerkzeugen

Für freie Nasen

Aptar produziert in Eigeltingen
Millionen von Dosiersystemen

Boommarkt Fahrrad

Rund ums Rad läuft's

IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Fast unbemerkt von der Öffentlichkeit hat sich in den zurückliegenden Jahren in unserer Region ein florierendes Wirtschaftscluster rund ums Fahrrad entwickelt. Die deutlich steigenden Verkaufszahlen von E-Bikes und anderen hochwertigen Rädern beflügeln nicht nur Fahrradhändler. Es gibt hier auch Hersteller, Zulieferer und Dienstleister – junge Firmen genauso wie traditionsreiche. Mit einer Auswahl von ihnen befasst sich unsere Titelgeschichte ab Seite 6.

Der Trend zu Umwelt- und Gesundheitsbewusstsein erklärt den aktuellen Boom der Fahrradwirtschaft. Und er hat auch zur guten Entwicklung des Gewerblichen Instituts für Umweltanalytik (GIU) in Nimburg beigetragen. Als der Kaiserstühler Michael Müller das private Labor 1992 zusammen mit seinem ehemaligen Kommilitonen Hans Albrich gründete, waren gerade die Abwasserverordnung und das Immissionsschutzgesetz in Kraft getreten. Das GIU ist heute ein erfolgreiches Unternehmen mit zwei Dutzend Mitarbeitern und Michael Müller unser Kopf des Monats (Seite 12).



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Sehr erfolgreich verläuft auch nach wie vor die konjunkturelle Entwicklung in der Region. „Besser geht's kaum“, resümierte WVIB-Hauptgeschäftsführer Christoph Münzer bei der Vorstellung der aktuellen Umfrage des Industrieverbands (Seite 52). Das lässt sich in unserer Rubrik „Unternehmen“ nachlesen: Die Firmen melden positive Geschäftsverläufe, und die Zahl der Neubauten, über die wir in dieser Ausgabe berichten, ist bemerkenswert (ab Seite 34).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

INHALT

SEPTEMBER

4 PANORAMA

6 > TITEL

Es läuft rund:
Märkte ums Fahrrad boomen

11 LEUTE

Christian Eißner/Dieter Barthel
Daniel Zeiler/Markus Waizenegger
Johannes Müller/Oliver Benz

12 Kopf des Monats:

Michael Müller

11 Alfons Dehé, Hansjörg Mair

Bodo Schmischke/Delphine Soulard
Matthias Dannemann/Jörg Hansen
Christof Lehner/Reinhold Groß
Joachim Schulz

15 Gründer:

Lydie Vauchey/Pascal Liszkowski/
Ralph Flesch

16 Alexander Stehle/Patrick Vincze Brian Venzin

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

- > 34 Mafell
- 36 Expert Hoerco
- 37 Stadtwerke Müllheim-Staufen
- 38 Bauverein Breisgau, Familienheim
- 39 Schwarzwaldmilch, Haufe
- 40 Staco, Beyer Immobilien
- 41 Badischer Winzerkeller
Buchhandlung Roth
- 42 Kohler Maschinenbau

> Themen der Titelseite

TITEL: E-Bike & Co. boomen

Vorfahrt fürs Fahrrad

Fahrradfahren liegt im Trend, und davon profitieren viele Firmen in der Region. Wir haben Hersteller, Zulieferer, Händler, Dienstleister sowie fahrradfreundliche Arbeitgeber besucht und erzählen anhand dieser Beispiele die aktuelle Erfolgsgeschichte des Fahrrads.

6

Bild: Karl-Friedrich Hohl - iStock

Mafell aus Oberndorf

Innovative Sägen

Die Dämmstoffsäge auf dem Bild ist die neueste und eine von vielen Innovationen der Mafell AG aus Oberndorf am Neckar. Das Unternehmen ist Qualitätsführer im Bereich der tragbaren Maschinen für das Holzverarbeitende Handwerk und Pionier der Branche.



34



Bild: Wolfgang List

53

VdU-Jahrestreffen in Freiburg

Weibliche Wirtschaftskraft

Bunter und fröhlicher als bei vielen anderen Kongressen ging es im Sommer im Freiburger Konzerthaus zu, wo sich über 250 Damen zur Jahresversammlung ihres Verbands deutscher Unternehmerinnen (VdU) trafen.



Aus dem Südwesten

Für eine freie Nase

Rund eine Million Nasenspraypumpen am Tag werden im Werk der Aptar Radolfzell GmbH in Eigeltingen hergestellt. Das Unternehmen ist Weltmarktführer für diese Produkte.

80

- 43 Werma, Konstruktion Baumann
- 44 Klocke, EBM-Papst
- 46 SWEG, VAG
- 43 EGT
- 48 Belle, Losan Pharma
- 49 Graf
- 50 Travel-to-nature
- 51 Hermetic Pumpen

52 THEMEN & TRENDS

- 52 WVIB-Umfrage
- 52 Zehn Jahre TGV Est
- 53 VdU-Jahrestreffen in Freiburg

54 PRAXISWISSEN

- 54 International
- 56 Umwelt
- 58 Recht
- 61 Steuern
- 62 Innovation
- 63 Bildung

64 MESSEN

- 64 Kalender
- 65 News

80> DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Nasenspraypumpen von Aptar

STANDARDS

- 62 Impressum
- 75 Literatur
- 76 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Ausgabe Schwarzwald-Baar-Heuberg liegt ein Flyer von Limberger Fuchs Koch & Partner in VS-Schwenningen bei.



Umfrage zur Ausbildungssituation Studienabbrecher starten häufiger Lehre

Passend zum Beginn des neuen Ausbildungsjahres hat der Baden-württembergische Industrie- und Handelskammertag eine Umfrage zur Ausbildungssituation veröffentlicht. Danach beginnen immer mehr Studienabbrecher eine Lehre. Ein Grund dafür ist, dass die Unternehmen angesichts weiter rückläufiger Bewerberzahlen neue Wege einschlagen müssen, um Azubis zu gewinnen. In der Umfrage gaben 42 Prozent der Befragten an, dass sie dies tun – das ist ein Anstieg um rund 30 Prozent seit 2013. Weiteres Ergebnis: 2016 konnten nur knapp 72 Prozent der befragten Unternehmen alle Lehrstellen besetzen. Die größten Probleme hat das Gastgewerbe: Von den befragten Betrieben der Branche konnten fast drei Viertel ihre Ausbildungsplätze nicht besetzen, gefolgt von jeweils 40 Prozent der Verkehrsbetriebe und der Unternehmen aus der Baubranche. Die häufigsten Probleme: der Mangel an geeigneten Bewerbern sowie unklare Berufsvorstellungen der jungen Leute. 1.900 ausbildende IHK-Betriebe im Land haben an der Onlineumfrage teilgenommen.

Bild: Sandor Jacak - Fotolia

sum

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2017

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	April	Mai	Juni	April	Mai	Juni	April	Mai	Juni	April	Mai	Juni
Stadtkreis Freiburg	43	43	43	9	9	9	184	214	196	111	126	117
Breisgau-Hochschwarzwald	92	92	92	18	18	18	285	294	302	131	138	150
Emmendingen	66	66	66	13	13	13	204	212	213	118	131	132
Ortenaukreis	222	222	222	46	46	46	943	1082	969	400	459	426
Südlicher Oberrhein	423	423	423	85	85	86	1615	1801	1681	760	853	826
Rottweil	102	102	102	21	21	21	380	440	413	175	200	198
Schwarzwald-Baar-Kreis	160	160	160	28	28	28	412	461	464	169	191	197
Tuttlingen	141	141	141	29	30	30	526	591	595	285	316	330
Schwarzwald-Baar-Heuberg	403	403	403	78	78	78	1317	1492	1472	629	707	725
Konstanz	76	76	76	17	17	17	433	493	470	237	273	256
Lörrach	89	89	88	18	18	18	353	392	379	216	240	238
Waldshut	57	57	57	12	12	12	254	292	276	107	120	114
Hochrhein-Bodensee	222	222	221	47	47	47	1039	1177	1124	560	633	608
Regierungsbezirk Freiburg	1048	1048	1047	210	210	211	3972	4471	4277	1949	2193	2158
Baden-Württemberg	4411	4412	4408	1137	1139	1143	26577	29817	29382	15146	17012	16233

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WiS 9/2017)

Juli 2017

VERBRAUCHERPREIS-INDEX



	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	109,4	108,8
Veränderung zum Vorjahr	+1,7%	+1,7%

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

Schwarzwälder Schinken

Leichter Zuwachs des Marktführers

Der Schwarzwälder Schinken festigt seine Position als Marktführer im Segment Rohschinken. Das vermeldet der Schutzverband der Schwarzwälder Schinkenhersteller. Als Grund nennt er den leichten Zuwachs im vergangenen Jahr. Insgesamt wurden 9,2 Millionen Schinken produziert. Das sind 0,7 Prozent mehr als 2015, als 9,14 Millionen Schinken hergestellt wurden. Mit rund 85 Prozent wird der überwiegende Teil über den klassischen Lebensmittelhandel und Discounter vertrieben. Etwa elf Prozent werden im Fachhandel verkauft, die übrigen rund vier Prozent in der Gastronomie. Auch im Ausland wird Schwarzwälder Schinken gegessen: Frankreich, England, Spanien, die Benelux-Staaten sowie die osteuropäischen Länder zählen zu den wichtigsten Abnehmern. In Deutschland hat der Schinken eine „Marktdurchdringung von nahezu 100 Prozent erreicht“, so Hans Schnekenburger, Vorstand des Schutzverbands. Dies bestätige den Kurs des Verbands, das Wachstum in qualitativer Hinsicht zu fördern. Junge, moderne Konsumenten sollen vermehrt angesprochen werden. Nicht nur die, sondern alle Interessierten können sich auf dem Feldberg über den Schwarzwälder Schinken informieren: Im Feldbergturm gibt es seit 2013 das Schwarzwälder Schinkenmuseum. **sum**

i www.hochschwarzwald.de/Attraktionen/Schwarzwaelder-Schinkenmuseum



Bild: Selina Haas, KOSMOS Schwarzwald

Schwarzwald Tourismuskongress

Tradition trifft Innovation

Die Kuckucksuhr steht wie kaum ein anderes Symbol für den Schwarzwald und ihre moderne Interpretation für eine neuartige Industriekultur und ein neues Heimatgefühl. Der Schwarzwald ist nicht nur ein Klischee für ausländische Gäste – er ist auch Heimat vieler Industrieunternehmen, die sich häufig aus traditionellen Betrieben entwickelt haben durch Innovation, Unternehmergeist und Kreativität. Das Nebeneinander von Industrie(kultur) und Tourismus greift der diesjährige Schwarzwald Tourismuskongress auf. Unter dem Motto „Tradition trifft Innovation“ laden die fünf Schwarzwälder Industrie- und Handelskammern zusammen mit der Schwarzwald Tourismus GmbH am **9. Oktober** (12 bis 16.30 Uhr) in die Schramberger Auto- und Uhrenwelt ein. Hauptreferent ist der Wiener Zukunftsforscher Andreas Reiter. Seine These: „Gerade der ländliche Raum bietet ein großes Potenzial für Kreativität, weil die Szene nicht definiert, das Publikum nicht übersättigt und der Raum für Innovationen größer ist als in der Stadt.“ Im Anschluss an Reiters Impulsreferat „Zukunft braucht Herkunft“ können die Teilnehmer sich in fünf Zukunftswerkstätten aktiv einbringen.

Die Teilnahme am Schwarzwald Tourismuskongress am 9. Oktober in der Auto- und Uhrenwelt Schramberg kostet 95 Euro (Azubis und Studenten: 45 Euro) und beinhaltet Speisen sowie Getränke. Die Anzahl der Teilnehmer ist auf 140 begrenzt. **ine**

i Anmeldung bis 27. September bei Anne Spreitzer, Telefon: 07721 922-156, spreitzer@vs.ihk.de

Hersteller, Händler & Co: Märkte ums Fahrrad boomen

Es läuft rund

Fahrradfahren ist gesund, nachhaltig, umweltbewusst und stylisch. 200 Jahre nach seiner Erfindung erlebt das Zweirad einen großen Boom. Daran wirken auch viele in der Region mit. Wir sind durch den Regierungsbezirk gereist, haben Unternehmen besucht und erzählen anhand von diesen Beispielen die aktuelle Erfolgsgeschichte des Fahrrads.



Das Fahrrad galt lange Zeit als Verkehrsmittel für all jene, die sich kein Auto leisten können. Dieses Stigma ist in den zurückliegenden Jahren weitgehend verdrängt worden – durch hochwertige, stylische Fahrräder und vor allem durch E-Bikes. Zum Imagewandel tragen auch viele gesellschaftliche Entwicklungen bei. „Das Fahrrad liegt in der Schnittmenge von gleich vier Trends“, schreibt der Zukunftsforscher Matthias Horx. Das sind die Nachfrage nach umweltfreundlichen Verkehrslösungen, das Gesundheitsbewusstsein, der Trend zu neuen eleganten Designlösungen und die sogenannte Convenience – in der verdichteten Großstadt sind Fahrräder einfach praktischer. Das bestätigen Zahlen des Statistischen Landesamts: Je größer die Gemeinde, desto höher der Anteil der Fahrradfahrer am gesamten Verkehr. In großen Städten liegt er bei rund einem Fünftel, in Freiburg sind es sogar über ein Drittel. Doch dank des E-Bikes holen auch ländliche Regionen auf, denn mit motorisierten Rädern lassen sich hügelige Dörfer oder längere Distanzen bewältigen, und auch den Kinderanhänger zieht heute häufig ein Pedelec. In Baden-Württemberg sorgt zudem ein höheres Durchschnittseinkommen dafür, dass der E-Bike-Boom noch größer als im Rest der Republik ausfällt. Um das Radfahren und damit auch die davon profitierenden Unternehmen weiter zu fördern, hat sich das Land eine Radstrategie verordnet (siehe Kasten auf Seite 8). Mit der Beliebtheit der Zweiräder wächst die Branche. Baden-Württemberg beheimatet ein starkes Cluster mit Fahrradherstellern, -händlern und -dienstleistern, einem Umsatz von über zwei Milliarden Euro und gut 30.000 Arbeitsplätzen (siehe Kasten auf Seite 9). Viele Firmen sind in dieser Region anzutreffen.

»Wer sein Rad viel nutzt, ist heute oft bereit, mehr Geld dafür auszugeben«

Stephanie Römer,
Tour Terrain

Das ist zum Beispiel der erst zwölf Jahre junge Gundelfinger Fahrradhersteller **Tout Terrain**, dessen Geschichte die Entwicklung des ganzen Marktes zeigt: vom Spezialfahrrad übers Alltagsrad zum E-Bike. Die Firmenchefs Oliver Römer und seine Frau Stephanie sind echte Fahrrad freaks, die ihren kompletten Urlaub am liebsten auf dem Sattel verbringen, mit zwei Rädern die Welt erkunden und ihr Hobby zum Beruf gemacht haben. 2005 startete Oliver Römer zunächst mit der Produktion eines Fahrradanhängers in die Selbstständigkeit, im Jahr darauf präsentierte Tout Terrain das erste Touren- und Reiserad. 2008, als der Start geglückt war, gab Stephanie Römer ihre Stelle in München auf und stieg auch ins eigene Unternehmen ein. Die Zielgruppe der beiden waren anfangs Menschen wie sie selbst: Radreisende, die lange Strecken fahren und deshalb Räder brauchen, auf die sie sich verlassen können. Dem entsprach das damalige Portfolio: hochwertige und sehr belastbare Tourenräder. Inzwischen ist Tout Terrain aus dieser Nische herausgewachsen und breiter aufgestellt. „Es spielt uns in die Karten, dass Fahrräder eine immer größere Rolle spielen“, sagt Stephanie Römer. Mehr Menschen nutzen ihr Rad als alltägliches Transportmittel, an dessen Zuverlässigkeit sie ähnliche Anforderungen stellen wie Radreisende. Der Sektor „Urban“, unter dem Tout Terrain die meisten seiner Alltagsräder zusammenfasst, hat besonders zum Wachstum beigetragen. Und natürlich die erste E-Bike-Serie, die vergangenes Jahr auf den Markt kam und dieses Jahr voraussichtlich schon 15 Prozent zum Umsatz beiträgt.

15 Mitarbeiter zählt Tout Terrain zusätzlich zu den Inhabern, rund 1.500 Räder haben sie vergangenes Jahr produziert. Dabei ist jedes ein Unikat. Die Rahmen kommen aus Italien oder Taiwan, werden in Gundelfingen sandgestrahlt, in der Wunschfarbe des Kunden pulverbeschichtet und komplett von Hand montiert. Das hat natürlich seinen Preis: Je nach Ausstattung kosten Tout-Terrain-Räder zwischen 2.000

und 7.000 Euro. Stephanie Römer beobachtet, dass die Preise die Kunden heute weniger abschrecken als noch vor fünf, sechs Jahren. „Früher durften nur hochwertige Sporträder viel kosten. Heute sind Fahrer, die ihr Rad viel nutzen, oft bereit, mehr Geld dafür auszugeben.“

Von diesem Trend profitiert auch ein Nachbar von Tout Terrain in Gundelfingen. **Supernova** entwickelt und produziert hochwertige Leuchten für normale wie motorisierte Fahrräder. Die allererste hat Gründer und Chef Marcus Wallmeyer aus Mangel an Alternativen gebaut. Er fuhr Rennrad- und Mountainbikerennen, trainierte viel und lang, konnte aber im Winter weniger fahren, weil es Mitte der 1990er-Jahre kein Licht für Sporträder gab, das so lang hielt. Deshalb bastelte sich der Abiturient, der ein technisches Gymnasium besuchte, eine Radlampe aus einer Tomatendose, einem Halogenbrenner und einem Motorradakku. Freunde und Trainingspartner wurden zu seinen ersten Kunden. Weil größerer Bedarf nach derartiger Leistungsbeleuchtung bestand, gründete Wallmeyer seine Firma – 1997 ließ er Supernova Design ins Gewereregister eintragen. Der Name steht für einen hell aufleuchtenden Stern, und auch die Akkubeleuchtung, auf die Wallmeyer sich anfangs spezialisierte, stach durch außergewöhnliche Helligkeit hervor. 2001 setzte Supernova erstmals LEDs ein und präsentierte den weltweit ersten LED-Dynamoscheinwerfer. Ab 2004 bewegte sich der Firmenschwerpunkt in Richtung Erstausrüstung von Fahrradherstellern; heute beliefert Supernova die renommiertesten Radmarken weltweit. Zudem berät das Unternehmen von Wallmeyer, der Automobildesign in Pforzheim studiert hat, große Automobilhersteller in Sachen Design- und Technologie. 30 Angestellte arbeiten mittlerweile am Firmensitz in Gundelfingen, und es entstehen weitere Arbeitsplätze. Insbesondere aufgrund des E-Bikes hat sich das Geschäft explosiv entwickelt – die jährlichen Zuwachsraten liegen zwischen 30 und 50 Prozent.

An der rasanten Entwicklung dieser beiden Firmen wie des Fahrradmarktes insgesamt hat Ulrich Prediger mitgewirkt. Der Freiburger Unternehmer hat das „**Jobrad**“ erfunden, das mittlerweile zu einer großen Erfolgsgeschichte geworden ist. Als er sich 2008 mit seiner **Leaserad GmbH** selbstständig gemacht hat, war das noch nicht absehbar. „Mich haben alle belächelt, wenn ich ihnen von meiner Geschäftsidee erzählt habe“, berichtet Prediger. „Heute erlebe ich, dass sich drei gestandene Manager bei einem Empfang bald eine Stunde lang über Fahrräder unterhalten. Das hätte es vor drei bis fünf Jahren nicht gegeben.“ Ein Grund für diesen Wandel ist Predigers Beharrlichkeit. Er war so überzeugt von seiner Idee, das Fahrrad als Fortbewegungsmittel im Berufsalltag zu etablieren, dass er dafür zum Lobbyisten wurde und dazu beitrug, eine entscheidende Änderung im Steuerrecht zu erreichen: Ende 2012 entschieden die Länderfinanzministerien in einem Erlass, dass das sogenannte Dienstwagenprivileg auch für Fahrräder gilt und Arbeitgeber ihren Mitarbeitern ein Dienstrad per Gehaltsumwandlung ermöglichen können. Wie beim Dienstwagen muss lediglich der geldwerte Vorteil mit einem Prozent des Brutto-Listenpreises monatlich versteuert werden, wobei Diensträder sogar besser gestellt sind, weil der Anfahrtsweg zur Arbeit nicht versteuert werden muss. Seither kann man zuschauen, wie Jobrad wächst. Die Zahl der Mitarbeiter hat sich im Lauf des zurückliegenden Jahres mal wieder verdoppelt auf jetzt 120, Vertriebler, Servicemitarbeiter, Juristen, Informatiker. Das Unternehmen stellt selbst keine Fahrräder bereit, sondern vermittelt die Dienstleistung und Abwicklung des Fahrradleasings zwischen ▶

- › Unternehmen und Fahrradhändlern. In ganz Deutschland sind mittlerweile über eine Million Arbeitnehmer dazu berechtigt, ein Jobrad über Ihren Arbeitgeber zu beziehen, und jede Woche kommen bis zu 50 Arbeitgeber hinzu. Zudem haben die Freiburger Konkurrenz von rund einem Dutzend Firmen bekommen, die auch Fahrradleasing anbieten. Als Pionier sind sie aber Marktführer. Aktuell zählt Leaserad 4.800 Arbeitgeber und über 4.000 Händler.

Einer dieser Händler ist Andreas Joos. Der 50-Jährige ist quasi auf zwei Rädern aufgewachsen. Seine Eltern Adolf und Hannalore Joos betrieben ab 1963 das gleichnamige Fahrradgeschäft in Radolfzell. 1990 stieg der Junior in den Betrieb ein, 1997 übernahm er ihn mit einem halben Dutzend Mitarbeitern. Heute zählt **Zweirad Joos** rund 120 Mitarbeiter in Radolfzell sowie an den Standorten in Konstanz, Gottmadingen und Immenstaad. Die Geschäftsfläche ist auf insgesamt 9.500 Quadratmeter angewachsen. Neben dem Fachhandel betreibt Zweirad Joos einen Verleih, Werkstätten, einen eigenen Onlineshop und neuerdings auch eine Eventagentur. Fast 10.000 Fahrräder und E-Bikes hat das Unternehmen vergangenes Jahr verkauft und rund 14 Millionen Euro umgesetzt. Der Umsatz hat sich damit seit 2002 mehr als verzehnfacht und steigt weiter im zweistelligen Bereich. Andreas Joos hat ein gutes Gespür für Trends und versucht sie schnell umzusetzen. So hat er schon 2007 seinen Internetshop gestartet und war 2010 einer der Ersten in Deutschland, die ein reines E-Bike-Geschäft eröffneten. Der Onlinehandel trägt etwa 15 Prozent zum Umsatz bei, und wichtiger noch: Er hat das Einzugsgebiet von Zweirad Joos deutlich vergrößert. „Wir wollten, dass die Kunden aus einem

»Seit dem E-Bike-Boom werden weniger Zweitwagen verkauft«

Andreas Joos
Zweirad Joos

größeren Umkreis auf uns aufmerksam werden“, sagt Joos. Das ist geglückt – aufgrund der guten Internetpräsenz ist die Kundenfrequenz im Laden nie zurückgegangen. Online und Offline verschmelzen bei Zweirad Joos zunehmend. „Je teurer etwas ist, desto mehr recherchiert der Kunde im Internet“, sagt Joos. Besondere Filterfunktionen lassen das Wunschrad etwa nach Farbe, Rahmenform und Preis konfigurieren. Die online bestellten Räder können im Laden abgeholt werden („Click and Collect“). Umgekehrt stehen in den Filialen große Onlineterminals, und der Kunde kann seine im Laden konfigurierte Vorauswahl in Ruhe daheim nochmal anschauen. Weil er über beide Kanäle vertreibt, kann Joos ganz anders einkaufen, denn ungewöhnliche Marken oder Größen, die zu Ladenhütern werden könnten, beschere ihm Kunden weit über die Region hinaus – häufig als Jobräder. Etwa ein Drittel der Räder, die Zweirad Joos verkauft, sind mittlerweile E-Bikes, der Umsatzanteil liegt bei über 50 Prozent. Dem anfänglichen Image („das ist nur für Ältere, Schwächere“) hat Andreas Joos gezielt entgegengesteuert. Die Segway-Touren beispielsweise, die er seit der Eröffnung seines E-Bike-Centers anbietet, wurden so erfolgreich, dass daraus die Joos-Eventagentur entstanden ist, die sich auf nachhaltigen Tourismus am Bodensee spezialisiert hat. „Die Leute wollen sich umweltbewusst und nachhaltig verhalten“, sagt Joos. Auch in seiner eher ländlichen Gegend legen mehr Menschen mehr Wege mit dem Fahrrad zurück. Ein Autohändler habe ihm jüngst erzählt, dass er seit dem E-Bike-Boom spürbar weniger Zweitwagen verkauft.

DIE RADSTRATEGIE DES LANDES

Radverkehrsbeauftragte für den Regierungsbezirk Freiburg – diesen tollen Titel trägt Christine Dufner seit 2013. Zwar hatte die Bauingenieurin auch davor schon in der Abteilung Straßenwesen und Verkehr mit Radwegen zu tun. Doch seit die grüngeführte Landesregierung das Verkehrsministerium 2011 übernahm, hat das Thema deutlich an Fahrt gewonnen. Das Land hat sich eine Radstrategie verordnet, eine Art To-do-Liste für die vier Regierungspräsidien. „Das Thema ist sehr dynamisch“, sagt Christine Dufner. Sie ist gleichzeitig auf vielen Feldern unterwegs, immer mit dem Ziel, das Land fahrradfreundlicher zu machen. Da sind zum Beispiel die Radschnellverbindungen, die insbesondere auf radelnde Pendler zielen. Bis 2015 will das Land zehn solche Verbindungen fertiggestellt haben. Im Regierungsbezirk Freiburg stehen drei Millionen Euro für die Planung zur Verfügung. Der Regionalverband Südlicher Oberrhein lässt gerade vier Korridore auf ihre Machbar-

keit hin prüfen – je zwei um Freiburg und um Offenburg herum – und der Landkreis Lörrach hat eine Studie für drei Routen im Großen Wiesental, entlang des Hoch- und des Oberrheins gestartet. Parallel dazu analysiert Stuttgart landesweit das Potenzial einiger Korridore. Dabei geht es auch darum, einen Teil des im Bundesverkehrswegeplan beinhalteten Geldes für Radschnellverbindungen nach Baden-Württemberg zu holen. Ein anderer Topf, aus dem Christine Dufner Mittel verteilen kann, basiert auf dem Landesgemeindeverkehrsfinanzierungsgesetz (LGVFG). Bis zu 15 Millionen Euro im Jahr kann sie an Kommunen und Kreise für Projekte wie neue Radwege, -brücken, -stellplätze oder ähnliches vergeben und damit die Hälfte der Kosten finanzieren. Aktuell laufen über 60 Projekte im ganzen Regierungsbezirk, beispielsweise der Bau von Radvorrangrouten in Freiburg oder von Radbrücken und -wegen für die Landesgartenschauen in Lahr (2018) und Neuenburg (2022). „Ich musste noch kein Projekt ablehnen“, sagt Dufner. „Im Gegenteil: Ich werbe sogar noch dafür.“ Anders sieht es

mitunter beim Bau von Radwegen entlang der Landesstraßen aus, wo die Mittel gerade etwas knapp bemessen sind. „Da könnten wir planerisch und baurechtlich mehr umsetzen“, sagt Dufner. Denn auch ein landesweites Radnetz, das alle Mittel- und Oberzentren miteinander verbindet, ist Teil der Radstrategie. Ebenso die Radkultur, die nicht von den einzelnen Regierungspräsidien, sondern zentral vom Verkehrsministerium gesteuert wird und beispielsweise Initiativen wie die Auszeichnung „Fahrradfreundliche Kommune“ unterstützt. Es geht darum, das Thema Fahrrad in die Köpfe der Menschen zu bringen. Punktuell, vor allem in den Städten, klappt das bereits sehr gut. Insgesamt ist aber noch mehr Umdenken nötig, um den Radverkehrsanteil landesweit bis 2030 von knapp acht auf zwanzig Prozent zu steigern. „Es braucht viele kleine Tropfen, bis der Eimer voll ist“, sagt Christine Dufner, die den Wandel hin zum Fahrrad mit der Schaffung von Fußgängerzonen vor einigen Jahrzehnten vergleicht: erst undenkbar und bald ganz normal. **kat**

i www.fahrradland-bw.de



Ein Pionier in Sachen E-Bike ist die **Heinzmann-Gruppe** mit Hauptsitz in Schöna. Anfang der 1990er-Jahre schon entwickelte das Unternehmen, das ursprünglich auf Regler für große Dieselmotoren spezialisiert war, einen eigenen Elektromotor und verbaute diesen bald auch in ein Fahrrad. 1994 präsentierte Heinzmann das wahrscheinlich erste E-Bike namens „Estelle“. Doch das Land war noch nicht reif für elektrische Fahrräder – lediglich 500 Stück wurden produziert und verkauft. Auch die vielversprechende Kooperation mit dem ehemaligen Chrysler-Chef Lee Iacocca, der nach seiner Pensionierung 1998 ein E-Bike konstruierte, für das Heinzmann den Motor lieferte, verschaffte der Technologie noch keinen Durchbruch.

„Wir waren mit dem richtigen Produkt zur falschen Zeit auf dem Markt“, sagt Heinzmann-Geschäftsführer Markus Gromer. Den Boom, den das E-Bike ab Mitte der Nullerjahre erlebte, musste Heinzmann an sich vorbeiziehen lassen, weil der Vertrieb nach der Übernahme des Breisacher Elektromotorenherstellers Perm 2007 auf Reha-technik ausgerichtet war. Nachdem Bosch & Co den Markt für E-Bikes erobert hatten, suchte Heinzmann sich wieder eine Nische. Das passt zum Unternehmen, das seine Verbrennungsmotorregler auch nicht für Pkw, sondern für alle möglichen Anwendungen fernab der Straße entwickelt und produziert, allen voran für Schiffe wie die Aida. Bei E-Bikes setzt Heinzmann nun auf Lastenräder, vor allem auf solche für professionelle und gewerbliche Nutzer. Es geht um die sogenannte letzte Meile, also um dicht besiedelte Gebiete wie Innenstädte, aus denen alte Dieselmotoren zunehmend verbannt werden. Mit Lastenrädern hat das Unternehmen schon Erfahrung – bundesweit fahren rund 1.500 gelbe Posträder mit Heinzmann-Motoren, die an einem leichten Surren zu erkennen sind. Und auch so gut wie alle Velotaxis werden mit Technik aus Schöna angetrieben. Einen weiteren Push versprechen sich Gromer und sein Geschäftsführerkollege Walter Burow von der jüngsten Generation des Elektromotors. Nach einer zweijährigen Entwicklungszeit steht der jetzt kurz davor, in Serie zu gehen. „Die Leistung des Drehmoments ist absolut spitze“, schwärmt Burow. Lastenräder mit diesem Heinzmann-Motor könnten selbst hohe Gewichte und Steigungen bewältigen. Gerade werden Prototypen an interessierte Hersteller geliefert, darunter einige renommierte Namen. Damit könnte sich das Gewicht innerhalb der Unternehmensgruppe weiter zum Geschäftsfeld Elektromobilität verschieben. Bislang trägt es etwa ein Viertel zum Gesamtumsatz von rund 62 Millionen Euro bei.

Außer dem Motor brauchen E-Bikes auch einen Akku. Ein Spezialist für mobile Energieversorgung ist die **FSM AG** aus Kirchzarten. Sie zählte Ende der Nullerjahre zu den Vorreitern in der Lithium-Ionen-Technologie. Diese machte Akkus deutlich leistungsfähiger und leichter und dadurch überhaupt erst attraktiv für vielerlei Anwendungen wie die Nutzung in Fahrradmotoren. „Die heutige Art der Mobilität wäre undenkbar ohne Lithium-Ionen-Technologie“, sagt Jörg Wittmer, FSM-Produktmanager für Mobile Energieversorgung. Mittlerweile stellt FSM unter dem Markennamen „AQPAK“ auch komplette Akkus her. Den weltweit ersten seillosen Aufzug, den Thyssenkrupp Elevator im Rottweiler Testturm installiert hat, versorgt beispielsweise ein AQPAK. Groß geworden ist FSM indes mit einem wichtigen Teil von mobilen Energiequellen: Batteriemanagementsysteme (BMS). „Sie schützen Akkus vor all dem, was Nutzer falsch machen könnten, etwa überladen oder kurzschließen“, >

»Die heutige Mobilität wäre undenkbar ohne Lithium-Ionen-Technologie«

Jörg Wittmer,
FSM AG



Bild: roibu - stock.adobe.com

FAHRRADWIRTSCHAFT IN ZAHLEN

Innerhalb seiner Radstrategie hat das baden-württembergische Verkehrsministerium 2015 ein Gutachten zur Fahrradwirtschaft in Baden-Württemberg erstellen lassen. Demzufolge „generiert sie in hohem Maße Wertschöpfung und sichert Arbeitsplätze“. Die über 820 Unternehmen der Fahrradwirtschaft im Land (Fahrrad-, Komponenten- und Zubehörhersteller, Händler, Dienstleister) sowie der Fahrradtourismus stehen laut der Studie für einen Gesamtumsatz von gut 2,1 Milliarden Euro und 32.000 Arbeitsplätze. Die Fahrradwirtschaft habe in den vergangenen Jahren einen Aufschwung erlebt, dessen Höhepunkt noch nicht abzusehen sei, heißt es. Sie profitiere davon, dass immer mehr Menschen das Fahrrad im Alltag und in der Freizeit nutzen. Allerdings sei eine weitere positive Entwicklung der Fahrradwirtschaft auch davon abhängig, „dass die Rahmenbedingungen für den Radverkehr derart gestaltet werden, dass Radfahren für breite Schichten der Bevölkerung zur Selbstverständlichkeit werden kann“. Dafür seien weitere Anstrengungen des Landes, der Städte, Kreise und Kommunen erforderlich. Die Autoren der Studie erwarten, dass weitere Investitionen in die Infrastruktur für den Alltags- und den touristischen Radverkehr zu weiterem Wirtschaftswachstum und Beschäftigungsaufbau führen. kat

i Das 28-seitige Kurzgutachten zur Fahrradwirtschaft in Baden-Württemberg gibt es als PDF unter www.fahrradland-bw.de



Bild: Blurra - iStock

› erklärt Wittmer. Das BMS überwacht und regelt Spannung, Strom und Temperatur des Akkus, es sorgt für das optimale Zusammenspiel der Zellen und übernimmt die Kommunikation mit dem Nutzer. Ende der Nullerjahre fuhr schätzungsweise in über der Hälfte der in Deutschland verkauften elektrischen Räder diese Elektronik aus Kirchzarten mit. Der E-Bike-Boom beflügelte die Entwicklung der FSM-Technologie und des Unternehmens selbst. Die 1989 gegründete Firma ist auf mittlerweile rund 130 Mitarbeiter angewachsen und setzte 2016 über 20 Millionen Euro um. Ausgerechnet sein großer Erfolg hat das E-Bike für FSM allerdings wieder uninteressanter gemacht. Statt aufs Massengeschäft konzentrieren sich die Kirchzartener, die sich als Premiumhersteller definieren, nun auf die vielen anderen Anwendungsgebiete vom Akkubohrer bis zur Medizintechnik. „Die Technologie an sich ist der Treiber“, betont Wittmer. „Wer will denn heute noch ein Kabel haben?“ Doch auch wenn der große Hype Vergangenheit zu sein scheint, spielen Fahrräder nach wie vor eine wichtige Rolle bei FSM, was auch daran liegt, dass Hubert Schlegel, einer der Gründer, begeisterter Fahrradfahrer ist. Deshalb sponsert das Unternehmen beispielsweise den Black Forest Ultra Bike Marathon und bietet seinen Mitarbeitern Diensträder sowie eine luxuriöse Fahrradgarage. Vielleicht auch deshalb sind zwei Neuzugänge bei FSM die Profimountainbiker Markus Bauer und Moritz Milatz, die mittlerweile schon Trainings und Touren für ihre Kollegen angeboten haben.

Dass Fahrradfreundlichkeit zum Standortfaktor werden kann, lässt sich auf der L 175 zwischen Schramberg und St. Georgen beobachten. Wer dort morgens zwischen 7 und 8 Uhr unterwegs ist, begegnet ungewöhnlich vielen Fahrradfahrern. Die meisten haben das gleiche Ziel: die Firma **Schneider Schreiberäte**, die südöstlich des Schramberger Ortsteils Tennenbronn direkt an der Landstraße liegt. Mehr als ein Viertel ihrer rund 400 Mitarbeiter

haben ein Dienstrad und nutzen es für ihren Weg zur Arbeit. „Seid ihr die mit den Fahrrädern?“, bekommt Martina Schneider, Pressesprecherin und Enkelin des Firmengründers, deshalb oft zu hören. „Nein, wir sind die mit den Stiften“, lautet ihre Antwort. Aber warum stellt ein Kugelschreiberhersteller seinen Mitarbeitern Fahrräder?

Das hängt mit der Unternehmenskultur zusammen. Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit werden bei Schneider großgeschrieben: Seit 1998 ist das Unternehmen mit dem europäischen Ökosiegel Emas zertifiziert und veröffentlicht alle drei Jahre eine Umwelterklärung. Nach vielen Jahren ökologischer Optimierung waren die Verbesserungen in der Produktion allmählich ausgereizt, weshalb man sich einem neuen Thema zuwandte: dem Arbeitsweg der Mitarbeiter.

Die große Mehrheit des Schneider-Personals wohnt direkt in Tennenbronn, das Werk liegt etwa fünf Kilometer außerhalb. Zwar gibt es einen Bus für die Belegschaft, aber viele fahren doch täglich Auto. Daran wollte die Geschäftsführung etwas ändern, zumal das Unternehmen auf Wachstumskurs ist und die Parkplätze in dem engen Schiltachtal knapp werden. Der damalige Firmenchef Roland Schneider kaufte ein Dutzend E-Bikes und bot sie seinen Angestellten unter der Voraussetzung an, dass sie an mindestens 80 Tagen damit zur Arbeit fahren. Das Interesse war so groß, dass er bald aufstocken musste. Zuletzt umfasste der firmeneigene Fuhrpark rund 70 Räder. Vor zwei Jahren dann stellte Schneider auf geleaste Jobräder um, und die Mitarbeiter folgten, obwohl sie sich an den Kosten beteiligen mussten. Immer noch kommt jede Woche ein neuer Antrag, berichtet Martina Schneider. Für ihre Fahrradfreundlichkeit ist die Schneider Schreiberäte GmbH schon mehrfach ausgezeichnet worden, unter anderem vom Land Baden-Württemberg. Doch selbst Verkehrsminister Winfried Hermann konnte bislang nichts für ein großes Anliegen der radelnden Schneider-Mitarbeiter tun: dass die L 175 einen Fahrradweg bekommt.

Kathrin Erment

»Seid Ihr die mit den Fahrrädern?«
»Nein, wir sind die mit den Stiften«

Martina Schneider,
Schneider Schreiberäte

■ FREIBURG

Christian Eißner (48) leitet seit 1. September die Geschäftsstelle Freiburg der Versicherung **HUK-Coburg**. Er folgt auf **Dieter Barthel** (63), der zum 31. August in den Ruhestand gegangen ist. Barthel trat 1977 in Stuttgart in das Unternehmen ein, ab 1983 leitete er die Geschäftsstelle Freiburg. Ehrenamtlich engagierte er sich viele Jahre im Vorstand des Berufsbildungswerks der Versicherungswirtschaft in Freiburg und als Prüfer für das Berufsbild Kaufmann/frau für Versicherungen und Finanzen. Sein Nachfolger Eißner kam 1996 in Würzburg zur HUK-Coburg. Seit 2005 leitete er die Außendienstorganisation in Regensburg.

sum

■ TUTTLINGEN



Der Verwaltungsrat der **Kreissparkasse Tuttlingen** hat Ende Juni **Daniel Zeiler** (44, Bild) ab 2018 zum Vorstandsmitglied bestellt. Nachdem **Markus Waizenegger** bereits im Dezember 2016 zum Nachfolger von Lothar Broda als Vorstandsvorsitzender (ebenfalls ab 2018) bestimmt wurde, wird Zeiler das bisherige Vorstandsressort von Waizenegger übernehmen und den Zweivorstand komplettieren. Zeiler hat 1992 seine Ausbildung

zum Bankkaufmann bei der Sparkasse Pforzheim abgeschlossen,

erwarb den Master of Business Administration an der Wirtschaftsuniversität Wien und durchlief mehrere Stationen bei der Sparkasse Pforzheim. Seit 2013 verantwortet er dort als Bereichsdirektor das Kreditmanagement und seit 2014 ist er stellvertretendes Mitglied des Vorstandes dieser größten Sparkasse in Baden-Württemberg.

orn

■ FREIBURG



Die Gesellschafterversammlung des **Regioverkehrsverbund Freiburg (RVF)** hat **Johannes Müller** zum neuen Vorsitzenden gewählt. Müller ist hauptamtlich Vorstandsvorsitzender der **Südwestdeutschen Verkehrsaktiengesellschaft (SWEG)** und seit vielen Jahren Mitglied der Gesellschafterversammlung und des Aufsichtsrats des RVF. Er folgt auf **Frank Buermeyer** (Deutsche Bahn), der eine neue Aufgabe innerhalb des DB-Konzerns übernommen hat.

Auch der Aufsichtsrat des RVF hat einen neuen Vorsitzenden: **Oliver Benz**, seit März Vorstand der Freiburger Verkehrs AG, folgt auf **Helgard Berger**, die aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr zur Verfügung stand. Der RVF ist ein Verbund mit aktuell 20 Verkehrsunternehmen, die den ÖPNV für rund 640.000 Einwohner in der Stadt Freiburg sowie den Landkreisen Breisgau-Hochschwarzwald und Emmendingen betreiben.

ine

Hinter die Kulissen schauen

Michael Müller |
Gewerbliches Institut für Umweltanalytik

TENINGEN-NIMBURG. Michael Müller (55) ist Diplom-Chemiker, an der Freiburger Universität promoviert und Kaiserstühler. Die seien gerne – und da erinnert Müller im Gespräch an den Widerstand gegen das in den Siebzigerjahren geplante Atomkraftwerk in Wyhl – von „eher rebellischer und eigenständiger Natur“. Er sei da keine Ausnahme. In dieser Haltung habe er sich schon im Studium mit seinem Kommilitonen Hans Albrich auf einer Wellenlänge befunden. Während der Diplomarbeit beschlossen die beiden, sich gemeinsam selbstständig zu machen und „keinen im Nacken zu haben“. Müller als organischer Chemiker und Albrich als anorganischer Chemiker ergänzten und ergänzen sich ideal, um Umweltanalyse zu betreiben – das heißt Wasser, Boden, Luft, Abfall- und Baustoffe zu untersuchen und in den Bereichen Trinkwasserversorgung, Abwassertechnik, Altlasten, Bauüberwachung sowie Abfallklassifizierung zu beraten.

Sie gründeten 1992 – also vor 25 Jahren – ihre Firma „Gewerbliches Institut für Umweltanalytik GmbH“. Der Start erfolgte kurz nach der beginnenden Umweltgesetzgebung in Deutschland. Die Abwasserverordnung kam, ebenso das Bundesimmissionsschutzgesetz. Mit einem Kredit der damaligen Sparkasse Emmendingen von nahezu einer Million D-Mark richteten Müller und Albrich ihr Labor ein. Standort war und ist bis heute das erste Obergeschoss eines damals neu errichteten Gewerbegebäudes in Teningen-Nimburg. Es wurde gleich auf die Bedürfnisse des Labors mit Einrichtungen zur Abluft und Abwasserreinigung, Klimaanlage, Versorgung mit Gasen und anderem ausgestattet. Müller und Albrich, jeweils zur Hälfte an der Gesellschaft beteiligt, begannen mit der Untersuchung von Deponien, Abfällen und Abwässern auch aus Industriebetrieben (beispielsweise Papier und Galvanik), wo damals vieles im Argen lag. Sie warben gegenüber potenziellen Kunden mit dem Slogan „Sie bezahlen uns nicht fürs Wegsehen, sondern fürs Hinschauen“ – und das offenbar mit Erfolg. Das Unternehmen ist heute eines der wenigen inhabergeführten mittelständischen Analyselabors in Süddeutschland. Die Branche hat sich inzwischen auf zwei bis drei große Anbieter konzentriert. Müller und Albrich bieten außer der Routineumweltanalytik vor allem umfassende Beratungsdienstleistungen an, und sie sind in der Forschung und Entwicklung instrumenteller Analyse in Kooperation mit namhaften Analysege-



» Auf Dauer lässt sich was bewegen «

räteherstellern tätig. Darüber hinaus arbeiten sie wissenschaftlich eng beispielsweise mit der Bundesanstalt für Materialforschung zusammen oder auch mit EU-Gremien, etwa wenn es um europaweit einheitliche Untersuchungsstandards geht. Hans Albrich ist auch im Normungswesen beim DIN in Berlin stark engagiert.

Tausend Kunden haben sie inzwischen, darunter 30 bis 40 große, die sich regelmäßig ihrer Dienstleistungen bedienen, aber auch 400 bis 500 Höfe im Schwarzwald, deren Brunnenwasser sie untersuchen. Die großen Kunden sind neben namhaften Industriebetrieben Städte, Landratsämter, das Regierungspräsidium oder Ministerien. Außer der chemischen Untersuchung bieten Müller und Albrich auch mikrobiologische Untersuchungen auf Keime an, zum Beispiel auf Schimmelbildung in Bauten. Dafür haben sie Einrichtungen zur gentechnischen Analyse installiert. Labortechnik ist im Übrigen teuer. Die Analysemaschinen kosten schnell mal um die 200.000 Euro und die beiden haben inzwischen die vierte Generation solcher Geräte angeschafft. Diese können immer geringere Schadstoffkonzentrationen und immer mehr Kombinationen von Stoffen erfassen. „Wir sehen hinter die Kulissen“, sagt Müller.

Er stellt auch große Trends fest. Da ist einmal der Umstand, dass sich auf Dauer mit solider Arbeit Einfluss auf die Politik nehmen lasse. Außerdem: Die Umwelt sei deutlich sauberer geworden als dies in den Siebziger- und Achtzigerjahren der Fall war – man denke nur an die Bäche und Flüsse, die damals zu Kloaken geworden waren. Aber

KOPF DES MONATS

Bild: Plankenhorn



Der Chemiker und
Unternehmer Michael
Müller in seinem Labor

heute gebe es Belastungen anderer Art. Abwasser und Grundwasser seien zunehmend mit Hormonen (Antibabypille, Wachstumshormone der Landwirtschaft) und mit Rückständen von Medikamenten wie Antibiotika oder Schmerzmitteln belastet. Dies werde, so Müller, zu einer Aufrüstung zumindest der großen Klärwerke mit Aktivkohlefiltern führen – teure Investitionen, die letztlich die Gesellschaft werde bezahlen müssen.

Das Gewerbliche Institut für Umweltanalytik ist ein erfolgreiches Unternehmen. Von der Sparkasse mit „AAA“ geratet, beschäftigt es mittlerweile 24 Mitarbeiter, alle hochqualifiziert als promovierte Chemiker und Biologen, Diplom- und Chemieingenieure, Chemielaboranten und chemisch-technische Assistenten. Auch in der Ausbildung ist das GIU aktiv. Die Mitarbeiter bilden sich regelmäßig weiter, das Labor ist nach DIN EN ISO/EC 17025:2005 akkreditiert und Mitglied diverser Verbände und Vereine. Der Umsatz liegt zwischen ein und zwei Millionen Euro, ein Drittel davon erzielen Müller und Albrich inzwischen in der Schweiz. In Rumänien hat das GIU ein Büro eingerichtet.

Bleibt da Freizeit? „Aber ja“, antwortet Müller. Er ist Regattasegler mit einer 505-Jolle, segelt aber auch gern große Boote im Mittelmeer, ist ein begeisterter Reisender, und er kümmert sich um seinen Garten neben dem Wohnsitz in Emmendingen. Zeit für Familie, Urlaub und Hobbys zu haben, das sei einer der Vorteile, wenn man zu zweit ein Geschäft betreibe. Da könne einer den anderen vertreten, die Verantwortung sei geteilt, jeder komme auf seine Kosten.

orn

VILLINGEN-SCHWENNINGEN



Hahn-Schickard hat seine Führung verstärkt. Anfang Juli hat **Alfons Dehé** (50, Bild) als vierter Institutsleiter die wissenschaftliche Leitung des Forschungs- und Entwicklungsdienstleisters übernommen. Der promovierte Physiker arbeitete seit 1998 bei Infineon Technologies in München zum Thema Silizium-Mikrofone. Mit seiner Expertise im Bereich Mikrosysteme soll er bei Hahn-Schickard die Entwicklung von intelligenten Sensoren und Cyber-Physical Systemen unterstützen, die dazu beitragen, Produktionsabläufe effizienter, ressourcenschonender und wartungsärmer zu machen. Dehés Dienstsitz ist am Hahn-Schickard-Standort Villingen-Schwenningen. Gleichzeitig ist er Professor für Smart Systems Integration am Institut für Mikrosystemtechnik der Universität Freiburg. Die Georg H. Endress Stiftung ermöglichte die Schaffung dieser auf zehn Jahre angelegten Professur; die Universität Freiburg sorgte dafür, dass sie mit dem Dienstsitz in Villingen-Schwenningen realisiert werden konnte. Aktuell arbeiten 210 Wissenschaftler für Hahn-Schickard, 110 davon in Villingen-Schwenningen, wo ab September ein Neubau entstehen soll. Dehé teilt sich die Institutsleitung mit **Yiannos Manoli** (zuständig für Mikroelektronik & Eingebettete Systeme), **Roland Zengerle** (Mikrofluidik, Lab-on-a-Chip, Mobile Diagnostik) und **André Zimmermann** (Mikroaufbautechnik, Zuverlässigkeit).

ine

FREIBURG



Die **Schwarzwald Tourismus GmbH** (STG) hat einen Nachfolger für **Christopher Krull** (56) gefunden, der auf eigenen Wunsch seinen Vertrag als Geschäftsführer vorzeitig beendete und ins Allgäu wechselte. Gesellschafterversammlung und Aufsichtsrat der Schwarzwälder Tourismusmarketinggesellschaft entschieden sich für den Südtiroler **Hansjörg Mair** (49, Bild), der zum 1. September seine neue Stelle angetreten hat. Mair leitete zuvor den Tourismusverband Südtirols Süden in Bozen, wo er an der Entwicklung der Marke Südtirol beteiligt war und die Tourismus- und Weinwirtschaft zusammengeführt hat. Die STG ist für das touristische Marketing der über 11.000 Quadratmeter großen Ferienregion Schwarzwald zuständig. Sie betreibt die Hauptgeschäftsstelle in Freiburg und eine Außenstelle in Pforzheim mit zusammen 30 Angestellten. Das Jahresbudget liegt bei rund 4,12 Millionen Euro.

ine

OFFENBURG

Die beiden Vorstände der Genossenschaft **EKDD - Einkaufskontor Deutscher Druckereien**, **Bodo F. Schmischke** (57) und **Delphine A. Soulard** (47), wurden bei der jüngsten Generalversammlung für weitere fünf Jahre in ihren Ämtern bestätigt. Beide sind seit der Gründung der EKDD im Jahr 2012 im Amt. Die Genossenschaft kauft für 27 Unternehmen mit einem Außenumsatz von 85 Millionen Euro bei 16 Lieferanten ein. 2016 sind vier Unternehmen mit zehn Millionen Euro Außenumsatz hinzugekommen. Die EKDD hat ihren Sitz in Offenburg und drei feste Mitarbeiter.

mae

EISENBACH



Die **Franz Morat Gruppe** hat ihre Geschäftsführung erweitert.

Matthias Dannemann (40, links) und **Jörg Hansen** (51, rechts) unterstützen künftig **Gökhan Balkis** (47). Während Dannemann und Hansen die operativen Geschäfte der einzelnen

Gesellschaften **Framo Morat** und **F. Morat** übernehmen, agiert **Balkis** fortan als Geschäftsführer der Gruppe und ist für Vertrieb, Entwicklung und Produktmanagement verantwortlich. Dannemann hat in der Fachrichtung Maschinenbau und elektrische Antriebstechnik promoviert, anschließend bei einem börsennotierten Unternehmen gearbeitet und kam 2015 als Technischer Leiter zu **Framo Morat**. Hansen, staatlich geprüfter Kunststofftechniker mit über 30 Jahren Branchenerfahrung bei unterschiedlich großen Unternehmen, kam 2013 als Betriebsleiter zu **F. Morat**. Die **Franz Morat Gruppe** ist auf Zahnradtechnik sowie Antriebssysteme spezialisiert, betreibt außer dem Stammwerk in Eisenbach Standorte in den USA, der Türkei, Polen sowie seit kurzem in Mexiko und beschäftigt insgesamt knapp 600 Mitarbeiter.

kat

TENINGEN



Die **Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen GmbH** hat seit Juli einen neuen und nun ortsansässigen Geschäftsführer: **Christof Lehner** (48, Bild) hat **Reinhold Groß** abgelöst, der die Geschäfte in Teningen parallel zu seiner Tätigkeit als Geschäftsführer Vertrieb und Services für den Bereich Werkzeugmaschinen der Mutterfirma **Trumpf** in Ditzingen geführt hatte. Lehner, der in München Maschinenbau studiert und am Institut für Werkzeugmaschinen und

Betriebswissenschaften promoviert hat, kam 2002 zu **Trumpf**. Er arbeitete zunächst als Produktmanager, später als Vertriebsleiter und führte zuletzt die **Trumpf-Gesellschaft** in den USA. Die ehemalige Firma **EHT** in Teningen gehört seit 2015 zu **Trumpf** und wurde seither in den Konzern integriert. In Teningen werden Biegemaschinen und Tafelscheren entwickelt und produziert sowie Beladeeinheiten für **Trumpf-Laser-Rohrschneidmaschinen** montiert. Aktuell entsteht eine neue Montage- und Lagerhalle. In Teningen sind derzeit rund 130 Mitarbeiter beschäftigt, darunter 10 Auszubildende.

ine

TUTTLINGEN

Joachim Schulz (61), seit April Vorstandsvorsitzender der **Aesculap AG** aus Tuttlingen, wurde nun auch in den Vorstand der **B. Braun Melsungen AG** gewählt. Er verantwortet dort seit 1. August die Sparte **Aesculap**. In dieser Position ist er, genauso wie an der **Aesculap-Spitze**, **Hanns-Peter Knaebel** nachgefolgt, der das Unternehmen im April überraschend verlassen hatte. Schulz, der an der **RWTH Aachen Maschinenbau** sowie Luftfahrt studierte und danach promovierte, arbeitet seit 1988 bei **Aesculap**, seit 2008 im Vorstand.

sum

Sie haben Ihre Firma Never Mind, auf Deutsch: macht nichts, genannt. Warum?

Fleisch Hild: Wenn Kunden ein Problem haben, sagen wir immer: Never Mind, wir schaffen das.

Liszkowski: Ein weiterer Grund war: Wir sind alle Franzosen, haben unser Unternehmen aber in Deutschland gegründet, die Mitarbeiter sind Deutsche und Franzosen. Da wollten wir einen Namen, der international klingt.

Warum haben Sie Ihr Unternehmen in Deutschland gegründet?

Vauchey: Vor der Gründung haben wir eine Studie erstellen lassen, wo unsere potenziellen Kunden sitzen. Das Ergebnis war: etwa 150 in Baden-Württemberg und 50 im Elsass. Um in Baden-Württemberg agieren zu können, müssen wir vor Ort sein, das Elsass kennen wir und können es auch von Offenburg aus bearbeiten.

Was haben Sie davor gemacht?

Liszkowski: Wir sind alle drei ehemalige Mitarbeiter der Firma Delphi. Vor vier Jahren hat der Konzern entschieden, den Entwicklungsstandort in Illkirch bei Straßburg zu schließen, in dem wir gearbeitet haben. Da haben wir uns entschieden, uns wie eine Art Spin-off selbstständig zu machen. Wir haben mit drei weiteren ehemaligen Delphi-Mitarbeitern begonnen, heute sind es acht. Der Standort war spezialisiert auf die Entwicklung von Schnittstellen zwischen Mensch und Maschine in der Automobilindustrie, zum Beispiel Mittelkonsolen mit Displays oder Lenkstockschalter.

Machen Sie das jetzt auch?

Liszkowski: Ja und nein. Wir entwickeln weiter Displays, Menüs und andere Schnittstellen zwischen Mensch und Maschine. Unser ehemaliger Arbeitgeber ist auch einer unserer drei großen Kunden. Unser Hauptthema ist aber inzwischen die Kommunikation von Maschine zu Maschine. Wir entwickeln Hard- und Software zum Beispiel für smarte Haustechnik, damit man die gesamte Haustechnik in großen Firmengebäuden und -werken über Smartphone oder Tablet und somit drahtlos steuern kann. Die Firma Hager, die Standorte in Karlsruhe und Obernai hat, ist unser größter Kunde in diesem Bereich. Im Bereich Automotive arbeiten wir zum Beispiel für die Firma Hella Gutmann in Ihringen, im Pharmabereich für die Firma Merck. Wir beraten auch Firmen, die noch nicht wissen, was sie für Industrie 4.0 alles benötigen. Die Software sowie Muster für die Hardware bauen wir im Haus. Für die Fertigung von kleinen und größeren Serien arbeiten wir mit lokalen Partnern zusammen.

Wer von Ihnen übernimmt nun welche Aufgaben?

Fleisch Hild: Ich bin für die technische Entwicklung zuständig, Herr Liszkowski für Vertrieb und Marketing und Frau Vauchey für die komplette Verwaltung. Davor haben wir diese Bereiche bei Delphi geleitet.

Wie laufen die Geschäfte?

Liszkowski: Wir haben unser Ziel erreicht, in allen drei Bereichen einen großen Kunden sowie mehrere kleinere zu haben. Wir haben von Anfang an schwarze Zahlen geschrieben. 2016 haben wir circa 860.000 Euro umgesetzt, dieses Jahr werden wir circa 1,1 Millionen Euro schaffen. Nun wollen wir bekannter werden und in Baden-Württemberg expandieren. Da sehen wir noch viele Möglichkeiten. Zu diesem Zweck hatten wir auch unseren ersten Messeauftritt.

Interview: mae



Bild: Maerz

never Mind GmbH & Co. KG

Gründer: Lydie Vauchey (48, Master im Personalwesen), Pascal Liszkowski (47, Wirtschaftsingenieur, Bild rechts), Ralph Fleisch Hild (52, Ingenieur im Bereich Elektronik und Softwareentwicklung)

Ort: Offenburg

Gründung: März 2015

Branche: Dienstleistungen

Idee: Entwicklung von intelligent vernetzten Schnittstellen von Mensch zu Maschine oder von Maschine zu Maschine für Produkte und Prozesse.

Never Mind entwickelt Hard- und Software für Industrie 4.0

Von Anfang an schwarze Zahlen

GRÜNDER IN KÜRZE



Eine Onlinejobbörse für Stellenausschreibungen in Baden-Württemberg haben **Alexander Stehle** (38, linkes Bild) und **Patrick Vincze** (28) gestartet. Ihre Firma, die sie im Juli 2016 in Mühlheim

an der Donau gegründet haben, heißt „**Mr-Fuchs**“ – so wie auch ihre Stellenbörse und Website. Ein Elektriker in Fridingen und ein Leiter betriebliche Ausbildung im Raum Trossingen wurden darüber beispielsweise im Juli gesucht. Auf die Idee kamen die beiden, als sich ein Azubi in dem Unternehmen, in dem sie hauptberuflich arbeiten, beschwerte, dass es zu wenig offene Stellen gebe. Dem entgegneten Stehle und Vincze, es gebe genügend Jobs, sie seien oft aber nicht gut genug ausgeschrieben. Das versuchen sie nun nebenberuflich zu ändern. Mit dem Start sind sie zufrieden. Firmen von einem neuen Portal zu überzeugen sei zwar nicht ganz einfach, sie würden aber bereits mit ein paar Partnerunternehmen erfolgreich zusammenarbeiten. Stehle ist Kommunikationselektroniker Fachrichtung Informationstechnik, Vincze hat einen Bachelor of Science in Maschinenbau und Mechatronik.

Im Herbst 2015 besuchte **Brian Venzin** (51) seine dänischen Verwandten auf der Insel Fyn, und bei einer Gewerbeausstellung dort fielen ihm Weiden mit kunstvoll geformten Stämmen auf. „Ich dachte sofort, ich muss abklären, ob es die bei uns im Dreiländereck schon gibt“, berichtet Venzin, und das tat er auch. Ein halbes Jahr lang recherchierte er in Deutschland, Österreich und der Schweiz, ob irgendwer diese Pflanzen schon im Sortiment



hat. Weil das nicht der Fall war, fuhr er erneut nach Dänemark, vereinbarte eine Zusammenarbeit mit dem Hersteller und startete im April 2016 den Verkauf. Unter dem Firmennamen „**Danbri**“, der für Danmark und Brian steht, vertreibt er die dänischen Designerpflanzen online und auf Messen. Venzin ist selbst völlig begeistert von seinen Produkten. „Die Weideskulpturen geben der Definition von ‚Lebenskunst‘ eine neue Dimension“, schwärmt er. „Sie kombiniert die Schönheit der Weide mit ihrer hohen Flexibilität.“ Das Geschäft laufe gut, leben kann der Kaufmann davon aber noch nicht, weshalb er weiter bei einem großen Heizungshersteller arbeitet. Doch Venzin hat große Ziele: „Wir wollen die Weiden in unseren Breitengraden bekannt machen und erfolgreich werden, um eines Tages an unsere Kinder zu übergeben.“



Umfrage von IHK und HTWG

Internationale Aktivitäten in der Region

Bereits zum dritten Mal wurde die Umfrage zum Thema „Internationale Aktivitäten“ als Gemeinschaftsprojekt von IHK und HTWG durchgeführt. Die Studenten des Studiengangs Wirtschaftssprachen Asien und Management haben dafür Rückmeldungen von über 120 Unternehmen aus der Region Hochrhein-Bodensee ausgewertet.

Ziel ist es, das Ausmaß der Internationalisierung von regionalen Unternehmen zu überblicken und die wirtschaftlichen Entwicklungen in den Ländern der Handelspartner einzuschätzen. Zudem wurden die Unternehmen zu den Auswirkungen des Brexits befragt.

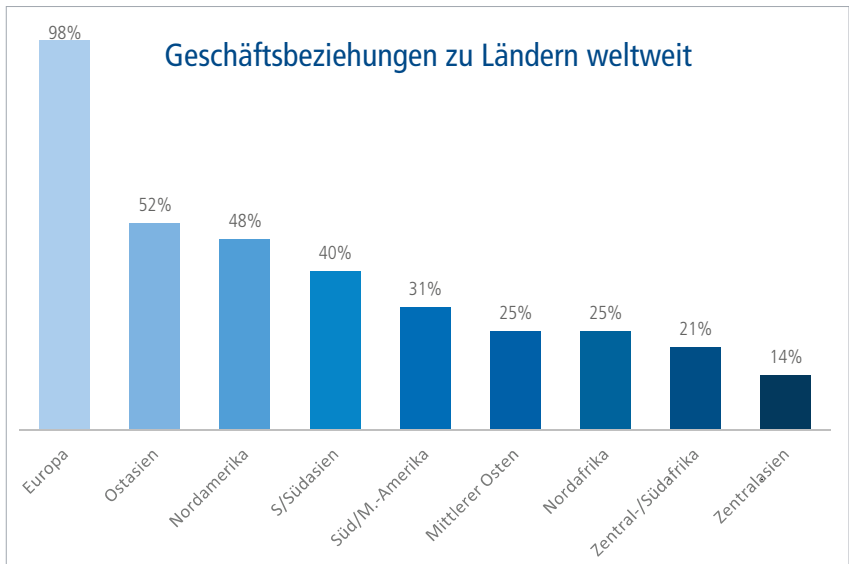
Europa ist für die regionalen Unternehmen mit großem Abstand der wichtigste Wirtschaftsraum im Außenhandel. Dies ist auf die geografische Nähe sowie den EU-Binnenmarkt zurückzuführen, so ein Ergebnis der Studie. Fast alle befragten Unternehmen gaben an, Wirtschaftsbeziehungen zu mindestens einem anderen europäischen Land zu pflegen. Die Geschäftsbeziehungen zu ostasiatischen Ländern sind ausgeprägter als zu nordamerikanischen Ländern. Die Schweiz ist der mit Abstand bedeutendste Handelspartner. Über 90 Prozent der regionalen Unternehmen unterhalten Geschäftsbeziehungen in die Schweiz. Es folgen Österreich, Italien und Frankreich. Nicht zu unterschätzen ist die Bedeutung der Handelspartner Türkei und Russland, welche trotz ihrer Nichtzugehörigkeit zum europäischen Wirtschaftsraum relevante Wirtschaftskontakte zu den befragten Unternehmen pflegen. Außerhalb von Europa sind die USA der wichtigste Handelspartner, gefolgt von China.

China ist der wichtigste Handelspartner im ostasiatischen Raum, vor Japan, Südkorea und Taiwan. Über 90 Prozent der Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen nach Nordamerika pflegen, gaben die USA als wichtigsten Handelspartner an. Es folgen Kanada und Mexiko. Wesentlichster Handelspartner im südost- und südasiatischen Wirtschaftsraum ist mit Abstand Indien. Von Bedeutung sind zudem Thailand, Malaysia, Singapur und Indonesien. Die Bedeutung der Schweiz, der USA und Chinas spiegelt sich auch in Bezug auf die wichtigsten Vertriebs- und Repräsentanzländer für die regionalen Unternehmen wider.

Bei den Unternehmen in der Region herrscht ein beachtlicher Optimismus bezüglich des wirtschaftlichen Wachstums in der EU. Das Ergebnis für die USA fällt neutral aus. Für die Türkei und Russland besteht, bedingt durch die politische Lage, eine deutliche Negativprognose. Die negativen Auswirkungen des Brexits werden relativ gering eingeschätzt. ➤

Bild: aleximx - Fotolia

Fast alle Unternehmen aus der Region pflegen Geschäftsbeziehungen zu mindestens einer Firma aus einem anderen europäischen Land.



INHALT

- **17** Umfrage von IHK und HTWG Internationale Aktivitäten
- 18** Frauenwirtschaftstag
- 19** Serie: Vorteil Weiterbildung Interview mit Johannes Bliestle
- 20** Bildungspartnerschaft Hieber kooperiert über die Grenze
- 21** L-Bank Wirtschaftsforum „Scheitern ist keine Option“
- 22** Infoveranstaltung Industrie 4.0
- 23** Ausbildungsbotschafter Urkunden übergeben
- 24** IHK-Ausbildungsatlas Neues Portal für Lehrstellensuche
- 25** Start-up-Lounge
- 26** Zehn Jahre „BoriS“ 13 Schulen der Region zertifiziert
- 27** Präsenzkraft in der Pflege 16 Absolventen
- 28** Hotel- und Gaststättengewerbe Lehrlinge freigesprochen
- 29** Serie: IHK vor Ort
- 30** Erfolgreiche Floristinnen
- 31** Seminare zum Wirtschaftsrecht Thema Umsatzsteuer
- 32** Lehrgänge und Seminare

➤ Knapp 40 Prozent erwarten keinerlei Auswirkungen im Hinblick auf den eigenen Unternehmenserfolg. Die Unternehmen in der Region weisen eine starke Vernetzung zu den Nachbarländern auf, welche mit Abstand die wichtigsten Handelspartner weltweit sind. Die Schweiz ist aufgrund der geografischen Lage von besonderer Bedeutung. Es ist zu vermuten, dass die Unternehmen ihre Handelsbeziehungen zu europäischen Ländern in Zukunft nochmals intensivieren werden. Wichtigster Handelspartner im außereuropäischen Ausland sind nach wie vor die USA. Es wird allerdings angenommen, dass der Trend künftig eher von den USA weg und in Richtung Asien geht. **LK**

11. Konstanzer Frauenwirtschaftstag Austausch zur „schönen neuen (Arbeits-)welt“

Die Arbeitswelt der Zukunft wird sich gravierend verändern. Sie stellt Unternehmensstrukturen und Geschäftsmodelle fundamental infrage und hat massive Auswirkungen auf die Art wie wir arbeiten, führen und kommunizieren. Am Donnerstag, 19. Oktober, findet ab 18 Uhr im Rahmen des 11. Konstanzer Frauenwirtschaftstags in der IHK eine Informationsveranstaltung zum Thema „Schöne neue (Arbeits-)Welt“ statt. Dabei geht es unter anderem um die Fragen, welche Veränderungen eine zunehmend digitalisierte Arbeitswelt für Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeitende mit sich bringt. Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft informieren und diskutieren miteinander darüber: Alexandra Thoß, Geschäftsführerin und Leiterin des Fachbereichs Ausbildung bei der IHK, stellt den neuen Ausbildungsberuf „Kauffrau/-mann E-Commerce“ vor. Sandra Berenbold präsentiert die Studie der Universität St. Gallen „Arbeitswelt im Umbruch“, und Lucia Falkenberg referiert über den Perspektivwechsel im Human-Ressource-Management. Im Anschluss tauschen sich Silke Masurat, Zentrum für Arbeitgeberattraktivität, Andreas Owen, Vorstandsvorsitzender cyberLAGO e. V., Sandra Berenbold, Lucia Falkenberg und IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx im Rahmen einer Podiumsdiskussion aus. **Fa**

VORTEIL WEITERBILDUNG

Serie: Erfolgreich dank höherer Berufsbildung

» Ein Studium stand nicht zur Diskussion «

Am Anfang vieler erfolgreicher Berufswege steht eine duale Ausbildung. Der nächste Schritt ist dann eine berufliche Weiterbildung. In einer Serie stellen wir Menschen aus der Region vor, die mit höherer Berufsbildung Karriere gemacht haben. Dieses Mal: Johannes Bliestle, Geschäftsführer der Genossenschaft Reichenau-Gemüse.

Warum haben Sie sich für eine Weiterbildung bei der IHK entschieden?

Zu Beginn meiner Ausbildung im Jahr 1982 war die Situation am Ausbildungsmarkt noch eine vollkommen andere als heute. Mein damaliger Ausbildungsbetrieb hatte 120 Bewerbungen für gerade einmal zwei Ausbildungsstellen. Ich war also froh, überhaupt einen Ausbildungsplatz bekommen zu haben, und ein Studium stand nicht zur Diskussion. Dennoch stellte ich sehr schnell fest, dass eine weitergehende Qualifizierung notwendig ist, um meine beruflichen Ziele zu verwirklichen. So wuchs bei mir schon während meiner Ausbildung der Wunsch mich weiterzubilden.

Welche beruflichen Ziele haben Sie sich gesetzt, und konnten Sie diese erreichen?

Zunächst stand für mich im Fokus, meine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann erfolgreich abzuschließen. Ich hatte zudem das Glück, mit der Firma F.X. Ruch nicht nur eine hervorragende Ausbildungsfirma zu haben, sondern auch Menschen und Führungskräfte, die mir als Vorbild dienten. Dadurch war für mich schnell klar: So will ich auch werden. Der Wunsch, einmal Führungskraft zu sein und eine Abteilung oder ein Unternehmen zu leiten, wuchs in mir. Mit der Weiterbildung eignete ich mir das entspre-

chende Wissen an. Nach erfolgreichem Abschluss zum IHK-Handelsfachwirt baute ich einen zentralen Einkauf im Baustoffbereich in meiner damaligen Ausbildungsfirma auf. Um weitere Erfahrungen zu sammeln, wechselte ich das Unternehmen und die Branche und begann als Assistent der Geschäftsführung bei der Raiffeisen-Lagerhaus eG auf der Insel Reichenau. Bei der Reichenau-Gemüse eG, der größeren Schwester der Raiffeisen-Lagerhaus eG, konnte ich mich weiterentwickeln und wurde mit gerade einmal 34 Jahren geschäftsführender Vorstand eines Firmenverbands und somit auch Chef von rund 100 Mitarbeitern. Meine gesetzten beruflichen Ziele wurden damit sogar übertroffen.

Mit welchen Erfahrungen verbinden Sie Ihre Weiterbildung?

Ohne meine Weiterbildung zum Handelsfachwirt hätte ich die damals ausgeschriebene Stelle auf der Insel Reichenau niemals bekommen. Sie war mein Schlüssel, um in die jetzige Funktion zu kommen. In Kombination mit meiner klassischen Ausbildung und meinem umfangreichen beruflichen Erfahrungsschatz konnte ich sehr schnell beweisen, dass ich für die Übernahme von Führungsaufgaben, auch ohne Studium, geeignet bin. Dies war für mich ein sehr positives Gefühl und eine Bestätigung dafür, dass es nicht nur einen Weg zum Ziel gibt.

Was würden Sie anderen raten, die ebenfalls mit dem Gedanken spielen, sich weiterzubilden?

Zunächst einmal ist es wichtig, sich genau Gedanken zu machen, was man will. Die Weiterbildung ist letztendlich Mittel zum Zweck, und somit muss man sich im Klaren sein, was man für ein berufliches Ziel verfolgt und wie man dieses Ziel erreichen kann. Nur dadurch kann die richtige Weiterbildung gefunden und ausgewählt werden. Für einen schönen Weiterbildungsabschluss einfach so, sind Zeit und Geld falsch investiert. LK



JOHANNES BLIESTLE (51)

Johannes Bliestle begann im Jahr 1982 seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei der Firma F. X. Ruch. Fünf Jahre später folgte die Weiterbildung zum Handelsfachwirt bei der IHK Hochrhein-Bodensee. Heute ist Johannes Bliestle Geschäftsführer der Reichenau-Gemüse eG und trägt die Verantwortung für über 100 Mitarbeiter. Als neuer Vorsitzender des Fachausschusses Obst-, Gemüse- und Gartenbauwirtschaft des Deutschen Raiffeisenverbandes (DRV) vertritt der Geschäftsführer die Interessen der genossenschaftlich orientierten Unternehmen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft.

Grenzüberschreitende Bildungspartnerschaft besiegelt

Hieber kooperiert mit dem Lycée Roosevelt

Kürzlich hat die Firma Hieber mit ihren zwölf Lebensmittelmärkten im Dreiländereck eine Kooperation mit dem beruflichen Gymnasium Lycée Roosevelt aus Mulhouse besiegelt. Die Delegation aus dem Elsass war mit 30 Schülern, Lehrern und Direktor Bertrand Lichtle zum Hieber-Markt nach Bad Krozingen gekommen, um die Kooperationsvereinbarung zu unterzeichnen. Ziel dieser Kooperation ist es, den französischen Schülern den Einstieg in die deutsche Wirtschaft zu erleichtern und das Kennenlernen von Berufen im Handel und Vertrieb zu ermöglichen. Des Weiteren dient der grenzüberschreitende Aspekt dieser Partnerschaft dem Ziel, die hohe Arbeitslosigkeit der elsässischen Jugendlichen zu verringern. Die Jugendlichen lernen im Rahmen der Berufswegeplanung betriebliche Abläufe kennen und werden in Projekte integriert. Außerdem erhalten sie Informationen zum deutschen Bewerbungsverfahren.

„Wir wollen damit ein Stück Europa erlebbar machen“, sagte Karsten Pabst, Mitglied der Hieber-Geschäfts-

führung. Hieber beschäftigt derzeit circa 1.000 Mitarbeiter – davon rund 100 Auszubildende – und braucht dringend mehr qualifiziertes Personal. In den Märkten in Binzen und Weil am Rhein werden bereits drei junge Franzosen ausgebildet.

Begleitet wird diese Partnerschaft von den IHKs. Evelyn Pfändler von der IHK Hochrhein-Bodensee sprach in ihren Grußworten, die sie auch im Namen der IHK Südlicher Oberrhein überbrachte, von Pioniergeist. Sie verband mit dem Projekt die Hoffnung, dass die grenzüberschreitende Ausbildung in einigen Jahren genauso selbstverständlich wird, wie heute schon ein Arbeitsplatz im Nachbarland. Eine Schulpartnerschaft ist nach ihrer Überzeugung ein ausgezeichnetes Instrument, um in der Phase der Berufsfindung die Arbeitswelt und die entsprechenden Karrieremöglichkeiten für die jungen Leute transparent darzustellen. Und Schulpartnerschaften setzen bei den künftigen Schulabgängern rechtzeitig Signale, welcher Nachwuchs in der Region gebraucht wird. Durch planmäßige Praktika und Betriebserkundungen kann sich so jeder einen Eindruck verschaffen, ob seine Begabungen und Berufsvorstellungen mit dem Angebot am Ausbildungsmarkt übereinstimmen. Im Idealfall kommt es zum Abschluss eines Ausbildungsvertrages.

Guy Tonnelier von der CCI Alsace Eurométropole verspricht sich von dem Projekt Chancen für den Nachwuchs in Frankreich und wünscht sich eine dauerhafte Entwicklung über die Grenze hinweg. Bertrand Lichtle, Direktor des Lycée Roosevelt, das rund 700 Schüler hat, verknüpft mit der Ausbildungskooperation die Hoffnung, dass Barrieren überwunden werden und dass seine Schüler Erfahrungen sammeln, um sich auf dem deutschen Arbeitsmarkt bewerben zu können. **EP**

Besiegelten die grenzüberschreitende Bildungspartnerschaft: Vertreter der deutschen und französischen Kammern, von Hieber und dem Lycée Roosevelt.



Bild: Reblandkurier



Moderator Rolf Benzmann mit den Teilnehmern der Podiumsdiskussion Uli Burchardt, Hans-Rüdiger Schewe, Raimund Kegel und Thomas Conrady (von links).



Mariana Weber, Simon Scholl, Lena Schmiedeknecht, Alexander Vatovac und Christa Dannenmayer von den IHKs Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg (von links) suchten den Austausch mit Unternehmen und Banken.

L-Bank Wirtschaftsforum

„Scheitern ist keine Option“

Unter dem Motto „Finanzierungsfragen? Löchern Sie uns ruhig“ fand Mitte Juli das L-Bank Wirtschaftsforum im Bodenseeforum in Konstanz statt. Mitveranstalter waren die IHKs Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg sowie die Handwerkskammer Konstanz. Der Vorsitzende des Vorstandes der L-Bank, Axel Nawrath, begrüßte die Gäste mit der Aussage, dass Scheitern keine Option sei. Er stellte unter anderem ein neues Finanzierungsprogramm der L-Bank vor, welches dem Scheitern entgegenwirken soll. Bei der sogenannten „MikroCrowd“ wird ein Förderdarlehen mit Crowdfunding kombiniert. Dieses Produkt ist vor allem für Gründer mit kleinerem Finanzierungsbedarf interessant und verbindet die Vorteile beider Finanzierungsarten miteinander.

Anschließend sprach Uwe Hück, Gesamtbetriebsratsvorsitzender und stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender bei der Porsche AG, über das Thema „Nachhaltigkeit und Digitalisierung in der Automobilindustrie“. In der Zukunft der Automobilindustrie „gibt es bis in zehn Jahren keinen Verbrennungsmotor mehr“, erklärte er. „Der Batteriebetrieb wurde verschlafen, und jetzt rennen wir hinterher. Eine Niederlage gehört dazu, aber man muss wieder aufstehen.“ Bei Porsche wird die neue Technologie vom Verbrennungsmotor über den Hybrid bis hin zum Elektroauto vom Team mitfinanziert. Einsparungen bei Personalkosten auf allen Führungsebenen sollen der Entwicklung zugutekommen. Für die Arbeitnehmer seien die Voraussetzungen am Arbeitsplatz entscheidender als höhere Löhne, so Hück.

Bei Porsche werde die Digitalisierung als zunehmende Überschneidung von Mensch und Maschine im Rahmen des Arbeitsumfelds verstanden. Für den Mensch bedeute dies mehr Verantwortung, da kontinuierliche Aufgaben von der Maschine selbstständig erledigt werden können. Wichtig bei der Digitalisierung sei, dass für die digitale Welt eine Grenze definiert und dem Angestellten die Möglichkeit geboten werde, zur Ruhe zu kommen. Mitarbeiter seien das entscheidende Instrument für die Wettbewerbsfähigkeit, mahnte Hück.

Die Diskussion „Chancen und Herausforderungen für die Bodenseeregion“ moderierte Rolf Benzmann, Geschäftsführer Regio TV Bodenseefernsehen. Auf dem Podium saßen Uli Burchardt, Oberbürgermeister der Stadt Konstanz, Raimund Kegel, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der HWK Konstanz, Thomas Conrady, Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee, und Hans-Rüdiger Schewe, Vizepräsident der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg. Benzmann bezog sich zunächst auf das Bodenseeforum, das einst von der Firma Centrotherm aufgrund finanzieller Probleme an die Stadt verkauft wurde. Burchardt wies darauf hin, dass diese wirtschaftlichen Verluste bereits kompensiert seien und Konstanz sich aktuell mit der Aufgabe des begrenzten Wohnraums konfrontiert sähe. „Wir müssen das besonders gut machen und neue Formen des Wohnens finden“, so der Oberbürgermeister.

In der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg sei dieses Problem noch nicht aufgetreten. Hier gebe es noch viel Platz und freie Flächen, so Hans-Rüdiger Schewe. Der IHK-Vizepräsident bezeichnete den starken Mittelstand und die duale Ausbildung als Erfolgsfaktoren der Region. Ein weiteres Anliegen seiner IHK sei es, junge Menschen, die ihr Studium abgebrochen haben, erfolgreich in eine Ausbildung zu vermitteln. Die Handwerkskammer Konstanz möchte künftig auch Abiturienten für eine Ausbildung begeistern. Raimund Kegel erläuterte, dass es viele anspruchsvolle Berufe für junge Menschen gebe. Und auch er sehe die Digitalisierung als Hilfestellung für den Menschen.

Thomas Conrady, Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee, verwies auf die Bedeutung der Nachbarn. Er sehe im Rhein keine Grenze, sondern eine verbindende Linie und forderte dazu auf, permanent an der Nachbarschaft zu arbeiten, um die vielfältige Industriestruktur in der Dreiländerregion zu erhalten. In Bezug auf die Digitalisierung sei es für die IHK Hochrhein-Bodensee daher ein wichtiges Anliegen, die Rückerstattung der Mehrwertsteuer und die damit verbundenen Ausfuhrkassenzettel digital abzuwickeln. Conrady betonte: „Viele kleine Schritte führen zum Erfolg.“

LK

Veranstaltung Industrie 4.0

Praxisinformationen für Unternehmen

Industrie 4.0 sowie Digitalisierung der Wirtschaft sind schon längst keine Utopie mehr. Mittlerweile ist eine Reihe von Hilfsangeboten entstanden, um die Betriebe auf ihrem Weg der Digitalisierung zu begleiten und zu unterstützen. Von der Erstberatung bis zur Finanzierungsförderung können sich Unternehmen bei konkreten Umsetzungsprojekten helfen lassen. Die Informationsveranstaltung Industrie 4.0 der IHK soll einen Einblick in die Angebote von Netzwerken geben, die jeweils eigene Schwerpunkte bei der Hilfestellung setzen. Die Teilnehmer erfahren, welcher Service am besten zu ihrem Unterstützungsbedarf im Kontext von Industrie 4.0 passt. Die Veranstaltung findet am Mittwoch, **20. September**, von 14 bis 17.30 Uhr in den Räumlichkeiten der IHK in Konstanz statt. Die Teilnahme ist kostenfrei. Um Anmeldung wird gebeten.

Bei der Veranstaltung stellen die Akteure der Plattform Industrie 4.0 das Thema „Industrie 4.0 in der Praxis – von Testumgebungen bis zur Standardisierung“ vor. Die Plattform Industrie 4.0 entwickelt Handlungsempfehlungen auf vorwettbewerblicher Ebene, bietet praxisnahe Informationsangebote und forciert eine nationale sowie internationale Vernetzung. Ein weiterer Referent kommt vom „Mittelstand 4.0 – Kompetenzzentrum Stuttgart“. Die Schwerpunktthemen des Kompetenzzentrums sind Produktionstechnik und -prozesse, Mobilität, Gebäude und Gesundheitswesen. Thema des Vortrags: „Beispielanwendungen in Demonstrationszentren als praxisnahes Unterstützungsangebot“. Die Allianz Industrie 4.0 ist ein vom Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg initiiertes und gefördertes Netzwerk. Ein Vertreter des Netzwerks wird zum Thema „Beratung und Scouting für Unternehmen sowie Förderprogramme des Landes“ referieren.

Zum Abschluss berichten Vertreter der IHK und der IBH Lab KMUdigital über die Angebote in der Region. Insbesondere für die klein- und mittelständischen Unternehmen in der Bodenseeregion können diese bei der Bewältigung, Umsetzung und Implementierung der rasant fortschreitenden industriellen Digitalisierung hilfreich sein. **AG**

i Andrea Helmle, Tel. 07622 3907-233
andrea.helmle@konstanz.ihk.de

Noch freie Plätze in Zertifikatslehrgängen

Technischer Einkäufer

Der Zertifikatslehrgang technischer Einkäufer vermittelt Kompetenzen für den Einkauf technisch anspruchsvoller Güter, Produkte, Anlagen und Dienstleistungen. Im Lehrgang werden sowohl die technischen Grundlagen wie Zeichnungen, Stücklistenarten und Normen, als auch die betriebswirtschaftlichen sowie rechtlichen Grundlagen behandelt. Weitere Inhalte sind Analysemethoden zur Kostensenkung, Prozessoptimierung und Lieferantenqualifizierung. Der Lehrgang umfasst 70 Unterrichtsstunden. Es besteht die Möglichkeit, ein IHK-Zertifikat zu erlangen. Die Termine: **13., 14., 20. und 21. Oktober, 1., 2., 15. und 16. Dezember** jeweils von 9 bis 17 Uhr im IHK-Gebäude in Konstanz. **AI**

i Weitere Informationen auf der Webseite www.konstanz.ihk.de unter der Veranstaltungsnr. 14391097

Sachbearbeitung Außenwirtschaft

Mit dem Zertifikatslehrgang Sachbearbeitung Außenwirtschaft sind Mitarbeiter im Export, Verkauf, Versand sowie Anfänger, die im Exportbereich „up to date“ sein wollen, angesprochen. Mit vielen Übungsaufgaben erarbeiten sich die Teilnehmer Sicherheit bei der Abwicklung von Exportaufträgen und -verträgen und entwickeln die nötige Sensibilität gegenüber ausländischen Kunden. Der Lehrgang umfasst 50 Unterrichtsstunden. Auch hier besteht die Möglichkeit, ein IHK-Zertifikat zu erlangen.

Die Termine: **6. Oktober bis 11. November** im IHK-Gebäude in Schopfheim, **10. November bis 9. Dezember** im IHK-Gebäude in Konstanz. Die Unterrichtszeiten sind jeweils freitags von 17.30 bis 20.45 Uhr und samstags von 8.30 bis 13.15 Uhr. **AI**

i Weitere Informationen auf der Webseite www.konstanz.ihk.de unter der Veranstaltungsnr. 14337447 und bei Jeannette Roser, Tel. 07622 3907-262, jeannette.rosen@konstanz.ihk.de

Ausbildungsbotschafter In Schulen für eine Lehre werben

Junge Menschen für die Ausbildung zu begeistern, ist das Ziel der Ausbildungsbotschafter. Seit 2011 gibt es die Initiative an der IHK Hochrhein-Bodensee. Mitte Juli fand die Urkundenübergabe der nun ehemaligen Ausbildungsbotschafter im Kammersitz statt.

Alexandra Thoß, Leiterin des Geschäftsfelds Ausbildung bei der IHK, begrüßte die Ausbildungsbotschafter mit der Feststellung, dass sie mit ihrer Entscheidung für eine Ausbildung alles richtig gemacht hätten. „Denn hinter jeder Ausbildung steht ein Beruf“, zitierte Thoß einen Kollegen der Handwerkskammer. Sie lobte die Ausbildungsbotschafter, denn sie „helfen anderen jungen Menschen, sich selbst zu entscheiden“.

Bernhard Hametner, Projektleiter der Leitstelle Ausbildungsbotschafter vom Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag, erklärte, dass viele Schüler „von der Vielzahl an Möglichkeiten erschlagen werden“. Daher seien die Ausbildungsbotschafter eine gute Orientierungsmöglichkeit, da sie auf Augenhöhe mit den Schülern sprechen. Außerdem hob er hervor, dass die Ausbildungsbotschafter von ihrer Tätigkeit profitieren. Sie erwerben neue persönliche Kompetenzen, denn es erfordere Mut, vor einer großen Gruppe von Jugendlichen vorzutragen.

Luisa Greif, Leiterin des Projekts Ausbildungsbotschafter bei der IHK, hob das Engagement von Nathalie Dippelhofer, Pharmakantin bei Takeda, und Dirk Marten, Pharmakant bei Bipso, hervor. Dippelhofer absolvierte insgesamt 17 und Marten 14 Schuleinsätze. Anschließend berichteten die Ausbildungsbotschafter von den



Die Ausbildungsbotschafter mit ihren Urkunden in der IHK in Konstanz.

Erfahrungen, die sie während ihrer aktiven Zeit gemacht haben. Die Vortragenden waren allesamt von dem Projekt und der Durchführung begeistert. Der Verfahrensmechaniker Philip Keil von der 3A Composites GmbH berichtete, dass er den Schülern bei Veranstaltungen erklärt habe, dass das lateinische Wort „studere“ übersetzt nicht studieren bedeutet, sondern „sich bemühen“. Das müsse man sowohl bei einem Studium als auch bei einer Ausbildung.

Die Bankkauffrauen Stefanie Hack und Julia Hauser von der Volksbank Klettgau-Wutöschingen begeisterte es, mit den Schülern auf Augenhöhe zu sprechen und ihnen Mut machen zu können. Florian Sauer, Finanzassistent bei der Sparkasse Hegau Bodensee, konnte durch das Projekt Ausbildungsbotschafter seine Präsentationskompetenz verbessern. Er hielt unter anderem einmal einen Vortrag vor 80 Schülern.

Ein besonderer Dank ging an die Unternehmen, die ihre Auszubildenden für ihre Tätigkeit als Ausbildungsbotschafter freistellten.

AI

i Luisa Greif, 07531 2860-132
luisa.greif@konstanz.ihk.de

Lehrgang für die Bereiche Sekretariat, Assistenz und Sachbearbeitung Managementassistentinnen mit Zertifikaten ausgezeichnet

Strahlend nahmen die kürzlich zertifizierten Managementassistentinnen ihre Urkunden der IHK im Rahmen einer kleinen Feier im IHK-Bildungszentrum in Schopfheim entgegen. In dem im Winter 2016 gestarteten Lehrgang erwarben insgesamt 15 Frauen eine breitgefächerte Qualifikation, um als Managementassistentinnen in allen Bereichen eines Unternehmens selbstständig und mit der notwendigen Fachkompetenz Assistenzaufgaben übernehmen zu können. Neben rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen lernten sie, ihren alltäglichen Arbeitsbereich, aber auch Sonderprojekte und Firmenevents effizient zu organisieren. Außerdem erweiterten sie ihre kommunikativen Kompetenzen

insbesondere im Bereich Kundenorientierung und Konfliktmanagement.

Der nächste Zertifikatslehrgang startet am 4. Oktober im IHK-Bildungszentrum in Schopfheim. Der Inhalt wird in sechs Modulen vermittelt, die einmal im Monat mittwochs und donnerstags von 9 bis 17 Uhr stattfinden. Er richtet sich an Mitarbeiter, die Berufserfahrung im Assistenz-, Sekretariats- beziehungsweise Officebereich haben. Kaufmännische Grundkenntnisse sind von Vorteil. Eine Förderung aus EU-Mitteln ist möglich.

Fu

i Henrike Fuder
Telefon 07622 3907-267
henrike.fuder@konstanz.ihk.de



Strahlend: Die Managementassistentinnen mit ihren Urkunden.

IHK-Ausbildungsatlas

Portal für die Suche nach dem passenden Betrieb

Finde einen Ausbildungsbetrieb, der Deinen Wunschberuf ausbildet“ – so lautet der Text auf der neuen Website www.apa.ihk.de. Darunter kann in einer Suchmaske der entsprechende Beruf sowie ein Landkreis oder Ort eingetragen werden. Herausgeber der Website ist die IHK. Der Ausbildungsatlas (APA) soll Schüler bei der Suche nach einem passenden Ausbildungsbetrieb unterstützen. Per Mausklick können sich junge Leute über das Ausbildungsangebot in der jeweiligen Region informieren. Verlinkungen auf die Internetseiten des Arbeitsamtes und des Bundesinstituts für Berufsbildung liefern nützliche Tipps rund um die Ausbildung sowie Informationen über einzelne Berufe.

Doch nicht nur Schüler können von dem Ausbildungsatlas profitieren, auch Unternehmen können auf sich aufmerksam machen. Alle Ausbildungsbetriebe, sofern sie sich nicht dagegen entscheiden, werden kostenfrei in den Ausbildungsatlas aufgenommen. Ebenfalls kann ein Link auf die jeweilige Website des Unternehmens angelegt werden. Bewerber können sich so zielgerichtet informieren und bei dem Ausbildungsbetrieb bewerben.

Die Suche nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann/Industriekauffrau erzielt im Landkreis Konstanz beispielsweise über 100 Treffer. Wer also schon weiß, was für eine Ausbildung er gerne machen möchte, kann mit dem Ausbildungsatlas den passenden Betrieb finden. Aber auch Schüler, die sich noch unsicher sind, können sich gezielt informieren, welche Berufe in der Region ausgebildet werden. Zudem bietet der Ausbildungsatlas eine detaillierte Übersicht, welches Unternehmen welchen Ausbildungsberuf anbietet. Lk

www.apa.ihk.de

Zertifikatslehrgang

BWL für Fach- und Führungskräfte

Wer aus dem technischen beziehungsweise nicht kaufmännischen Bereich kommt und zum kompetenten Gesprächspartner für seine kaufmännischen Kollegen werden möchte, für den ist der Zertifikatslehrgang „Betriebswirtschaftliche Grundlagen für Fach- und Führungskräfte“ gedacht. Er findet bei der IHK in Schopfheim statt. Dabei werden das betriebswirtschaftliche Know-how und die entsprechende Fachsprache vermittelt. Der erste Teil des Lehrgangs mit den Themen Finanz- und Rechnungswesen, Kostenrechnung und Controlling findet vom 23. bis 25. Oktober jeweils von 8.30 bis 17 Uhr statt. In einem zweiten Teil am 28. und 29. November werden die Bereiche Investition und Finanzierung sowie Angebotskalkulation behandelt. Die einzelnen Themenbereiche sind auch separat buchbar. Wer den gesamten Lehrgang absolviert, kann ein IHK-Zertifikat erlangen. Pf

i Eva Pflugrad, Tel.: 07622 3907-232
eva.pflugrad@konstanz.ihk.de



Sugandh Rajaram (Mitte) mit Thomas Conrady (rechts) und Uwe Böhm von der IHK.

Indischer Generalkonsul zu Gast bei der IHK Südasiens wird wichtiger

Der neue indische Generalkonsul Sugandh Rajaram aus München informierte sich bei IHK-Präsident Thomas Conrady und IHK-Geschäftsführer International Uwe Böhm über die Möglichkeiten der Zusammenarbeit und des Austausches. Eine aktuelle Untersuchung bei den exportierenden Unternehmen in der Region hat ergeben, dass sich Indien in den vergangenen Jahren zunehmend als wichtiger Wirtschaftspartner entwickelt hat. Dass sich das weiterhin positiv darstellen wird, erwartet der Generalkonsul durch die größte Steuerreform seit der Unabhängigkeit im Jahr 1947 in Indien. Es gibt nun eine einheitliche Mehrwertsteuer in den 29 indischen Bundesstaaten, was den Binnenmarkt deutlich vereinfachen wird. Mehr als zehn Jahre lang hatte die Regierung in Neu-Delhi und die Bundesstaaten über die Vereinheitlichung der Steuersätze verhandelt. **Bö**

Bilanzbuchhalter- und Controllertag Verlässliches Netzwerk

Anfang Juli fand der zweite IHK-Bilanzbuchhalter- und Controllertag für Fachkräfte in Konstanz statt. Er wurde von der IHK und dem Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller (BVBC) im Kammersitz veranstaltet. Die rund 30 Teilnehmer wurden von Michaela Rennhak, stellvertretende Geschäftsführerin des Fachbereichs Weiterbildung der IHK, und Wilfried Renner vom BVBC Landesverband Baden-Württemberg begrüßt. Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen das Knüpfen neuer Netzwerkkontakte und die Aufarbeitung aktueller gesetzlicher Änderungen sowie Neuregelungen. Denn Kenan Häberle vom BVBC ist überzeugt: „Nichts ist einer erfolgreichen Berufslaufbahn neben fachlichem Know-how dienlicher als ein verlässliches Netzwerk.“ Die rund 30 Teilnehmer konnten dies selbst feststellen. Nach und zwischen den Vorträgen zu Geringwertigen Wirtschaftsgütern (GWGS), Sorgfaltspflicht nach der 4. Geldwäscherichtlinie und Bilanzforecast, hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, sich darüber selbst auszutauschen. Das Fazit zur Veranstaltung war durchweg positiv. Die Teilnehmer lobten die informativen Beiträge, das schöne Ambiente und die IHK als Austauschplattform. **AI**



Start-up-Lounge Bodensee

Einblicke aus der Zeit der Firmengründung



Referent Felix Eyser.

Die Start-up-Lounge Bodensee versteht sich als Treff für Start-ups aus der Bodenseeregion. Die regelmäßigen Events sollen Start-ups die Möglichkeit bieten, Gleichgesinnte kennenzulernen, sich untereinander, mit Unterstützern oder vielleicht sogar Investoren auszutauschen und zu vernetzen. Anfang Juli fand die achte Start-up-Lounge in den Räumen der IHK statt.

Gastredner war Felix Eyser. Der Gründer beleuchtete in seinem Vortrag seine ersten Versuche als Unternehmer, bis er mit seiner Firma Regiohelden den Durchbruch schaffte. Er gewährte den Zuhörern sehr offenherzige Einblicke in die Erkenntnisse aus dieser Zeit und in seine Erfolgsgeheimnisse. Regiohelden ist heute ein technologischer Dienstleister und auf lokale und regionale Onlinewerbung spezialisiert. Eyser betonte die Bedeutung von guten Mitarbeitern und Grün-

dern mit dem gewissen Biss – und dass man sein Glück bis zu einem gewissen Grad auch erzwingen könne, indem man beispielsweise Netzwerkveranstaltungen wie die Start-up-Lounge besuche. Man könne ja nie wissen, ob man dort vielleicht genau den entscheidenden Kontakt kennenlerne, erklärte der Unternehmer. Im Anschluss an Eysers Vortrag wurde die Lounge auf die Dachterrasse der IHK verlagert. Die Gäste liebten den Abend bei Gesprächen über Gründungsideen, Marketingstrategien und Erlebnissen aus der Start-up-Szene ausklingen. Am 15. September findet die neunte Start-up-Lounge Bodensee statt. Die Veranstaltungen sind dank der Partner kostenlos, und jeder Gründer und Interessierte ist willkommen. **sb**

<http://startuplounge-bodensee.com/einladung-zur-startup-lounge-bodensee-9/>



Die Vertreter der zertifizierten Schulen aus dem Landkreis Konstanz.

Berufswahlsiegel „BoriS“ feiert zehnten Geburtstag

13 Schulen aus der Region ausgezeichnet

Der zehnte Geburtstag von „BoriS“, Berufswahlsiegel Baden-Württemberg, war für alle Beteiligten ein Grund zum Feiern. Deshalb spielte Anfang Juli im Palais Biron in Baden-Baden die Bigband des Melanchton-Gymnasiums Bretten „Happy Birthday“, und es wurde eine Torte serviert. Doch nicht nur der Geburtstag bot einen Grund zum Feiern: 13 Schulen aus der Region Hochrhein-Bodensee wurden mit dem Berufswahlsiegel ausgezeichnet. Ziel ist es, die Berufs- und Studienorientierung der Schüler zu verbessern.

Die Laudatio von Jan Vollmar, Projektleiter zur Integration junger Flüchtlinge bei der IHK, sorgte beim Publikum zunächst für Stirnrümpeln. Denn er begann diese auf Arabisch, sodass ihn niemand verstand. Anschließend betonte Vollmar: „So wie es Ihnen in diesem Moment ergangen ist, geht es auch vielen jungen Flüchtlingen tagtäglich.“ Die Zeppelin-Gewerbeschule in Konstanz wurde für die vorbildliche Berufsorientierung innerhalb der VABO- und VAB-Klassen ausgezeichnet.

VABO steht für „Vorbereitung Arbeit und Beruf ohne Deutschkenntnisse“. Schüler mit besseren Deutschkenntnissen besuchen die VAB-Klassen. Der Projektleiter lobte das Konzept zur Erklärung des dualen Ausbildungssystems. Außerdem sei die Schule ein Ort, wo sich junge Flüchtlinge auf das kommende Berufsleben vorbereiten können.

Berivan Moslem hat selbst die VAB-Klasse der Zeppelin-Gewerbeschule in Konstanz besucht und beginnt im September eine Einstiegsqualifizierung bei der IHK Hochrhein-Bodensee. Die anfänglichen Sorgen der Schülerin waren unbegründet, und im Rückblick bezeichnet sie die Schule sogar als Familie. Das Projekt „BoriS“ soll Schüler in Baden-Württemberg beim Einstieg in das Berufsleben unterstützen. Partner aus dem schulischen und dem beruflichen Bereich arbeiten eng zusammen. Projektträger sind der Industrie- und Handelskammertag Baden-Württemberg, der Handwerkstag Baden-Württemberg und die Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände. LK

AUSGEZEICHNETE SCHULEN

Erstzertifizierung:

- Zeppelin-Gewerbeschule Konstanz (VAB/VABO)
- Ten-Brink-Schule Realsingen-Worblingen (Gemeinschaftsschule)
- Zeppelin Realschule Singen
- Gymnasium Engen
- Gemeinschaftsschule Albbruck
- Realschule Dreiländereck Weil am Rhein

Rezertifizierung:

- Zeppelin-Gewerbeschule Konstanz (Technisches Gymnasium)
- Zeppelin-Gewerbeschule Konstanz (Berufskolleg)
- Schloss Gaienhofen (Wirtschaftsgymnasium)
- Geschwister-Scholl-Schule Konstanz (Werkrealschule)
- Ellenrieder-Gymnasium Konstanz
- Christliche Schule Hochrhein Waldshut-Tiengen (Realschule)
- Schlüchttal-Schule Ühlingen-Birkendorf (Werkrealschule)
- Montfort-Realschule Zell im Wiesental

2. Rezertifizierung:

- Schloss Gaienhofen (Gymnasium)
- Gewerbliche Schulen Waldshut



Die Vertreter der zertifizierten Schulen aus den Landkreisen Waldshut und Lörrach.

Neues Berufsbild: Präsenzkraft in der Pflege

16 Absolventen

Große Gefühle lagen Anfang Juli anlässlich der Zertifikatsübergabe im Bildungszentrum der IHK in Schopfheim in der Luft. 16 Präsenzkraften in der Pflege nahmen ihre Urkunden entgegen. Die Absolventen empfanden vor allem Freude über die neuen Arbeitsstellen, die sie direkt nach der Weiterbildung antreten konnten.

Mit einem Stundenumfang von jeweils 240 theoretischen und praktischen Ausbildungsstunden haben sich die Teilnehmer umfassend auf das neue Berufsbild in der Pflege vorbereitet und sich vielfältige berufliche Perspektiven in der ambulanten sowie stationären Pflege und Betreuung von Demenzkranken eröffnet. Einige Absolventen sind über 50 Jahre alt und haben damit bewiesen, dass lebenslanges Lernen für sie keine Floskel ist. „Sie werden mit Ihrer Tätigkeit wesentlich zu einem selbstbestimmten und würdevollen Leben von Pflegebedürftigen beitragen“, betonte Johanna Speckmayer, Geschäftsführerin der IHK, in ihrer Rede zur Verleihung der Zertifikate. Anja Preiser, eine Absolventin, wandte sich an ihre Kollegen und gestand, dass sie jetzt, mit 53 Jahren, ihren Traumjob gefunden habe. Nicken in den Reihen bestätigte, dass es nicht nur ihr so ergangen ist.



Präsenzkraften in der Pflege sind gefragte Mitarbeiter in der alltagsorientierten Betreuung und Versorgung von pflegebedürftigen und demenzkranken Menschen. Für diese Tätigkeit eignen sich insbesondere Familienfrauen und Wiedereinsteigerinnen mit Herz und Verstand, die – auch ohne Berufsausbildung – ihrem Leben eine sinnvolle Richtung geben wollen. Inhalte der Weiterbildung sind neben Gesundheitslehre, Umgang und Alltagsgestaltung mit demenzkranken Menschen, Ernährung, Gerontologie sowie soziale Kompetenz. Ein neuer Lehrgang startet im Februar 2018 in Waldshut. JS

Die Absolventen bei der Zertifikatsübergabe mit einem der Therapiehunde, der für die Arbeit mit Demenzkranken ausgebildet wurde.

i Eva Pflugrad, Telefon 07622 3907-232
eva.pflugrad@konstanz.ihk.de.

Freisprechung für Lehrlinge im Hotel- und Gaststättengewerbe

„Fachkräfte für guten Geschmack“

Herzlichen Glückwunsch, Sie sind jetzt beurkundete Fachkräfte für guten Geschmack und tolles Ambiente“, beglückwünschte Alexandra Thoß, IHK-Geschäftsführerin für den Fachbereich Ausbildung, die ehemaligen Auszubildenden des Hotel- und Gaststättengewerbes Mitte Juli bei ihrer Freisprechungsfeier im Konzil in Konstanz. Vier Fachkräfte für Systemgastronomie, zehn Fachkräfte im Gastgewerbe, 22 Hotel- und sechs Restaurantfachleute sowie 18 Köche erlangten ihren IHK-Abschluss.

Natürlich bringe der Beruf auch Nachteile, meinte Thoß, aber das Hotel- und Gaststättengewerbe sei eine sichere Branche. Besonders im Land Baden-Württemberg, da es nirgendwo sonst in Deutschland eine solche Dichte an Hauben und Sternen gäbe. Zudem könne man überall arbeiten, und Hotels und Gaststätten würden „niemals zu einer digitalen Kultur“.

Manfred Hölzl, stellvertretender Vorsitzender des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands (Dehoga) Baden-Württemberg und Hausherr im Konzil, ging ebenfalls auf die Digitalisierung in der Branche ein. Zurzeit beschäftige man sich mit der Gastronomie



Die freigesprochenen Lehrlinge des Hotel- und Gaststättengewerbes in Konstanz.

der Zukunft. Dies bedeute Onlinegutscheinservice, Onlinetischreservierung oder Apps, über die man online buchen und bezahlen kann. Doch diese Schritte ersetzen keine Fachkräfte.

Sowohl Alexandra Thoß als auch Manfred Hölzl betonten, dass lebenslanges Lernen wichtig sei. Daher überreichte Hölzl den fünf besten Absolventen Gutscheine für eine Fortbildung an der Dehoga-Akademie.

In Schopfheim wurden im Rahmen eine Feierstunde ebenfalls 48 neue Fachkräfte freigesprochen. **AI**



Serie „IHK vor Ort“: Interview mit dem Stockacher Bürgermeister Rainer Stolz

>> Die IHK wird erlebbar <<

In den gekennzeichneten Gemeinden war die IHK vor Ort oder wird es noch sein. Weitere teilnehmende Gemeinden werden gesucht.

Die IHK Hochrhein-Bodensee möchte verstärkt auf Unternehmen zugehen und war bislang in fünf Kommunen vor Ort. Eine Station der neuen Veranstaltungsreihe „IHK vor Ort“ war Stockach. Rainer Stolz, Bürgermeister von Stockach, spricht im Interview über die Motivation, die IHK nach Stockach zu holen und darüber, wie die Veranstaltung künftig noch optimiert werden kann.

Was waren die Beweggründe, sich an der Veranstaltungsreihe „IHK vor Ort“ zu beteiligen?

Zum einen ist es für uns Kommunen wichtig, an Aktivitäten unserer IHK teilzunehmen und uns dadurch klarer für unsere Betriebe zu positionieren. Zum anderen wollen wir unseren Unternehmen die Möglichkeit geben, sich mit ihrer IHK zu identifizieren. Dies kann nur gelingen, wenn die Kammer auf die Betriebe zugeht und sich vor Ort begibt. Durch eine solche Veranstaltungsreihe wird die IHK für den Kunden erlebbar und kümmert sich, auch

räumlich gesehen, um dessen Anliegen. Für uns als Kommune ist das Wohlergehen der Betriebe essenziell, um erfolgreich am Markt sein zu können. Daher sind wir daran interessiert, mögliche Probleme oder offene Fragen zu klären. Dies kann im Rahmen einer solchen Veranstaltungsreihe gemeinsam mit der IHK realisiert werden.

Wie lautet das Resümee?

Wie jedes neue Format muss sich auch das Vorhaben „IHK vor Ort“ zunächst einmal bekannt machen und anschließend mit attraktiven Angeboten durchsetzen. Dabei empfinde ich es als nicht ausreichend, lediglich zu präsentieren, was die IHK macht und welche Möglichkeiten es gibt. Der Schwerpunkt sollte auf inhaltlichen Themen liegen und sich nach den Bedürfnissen vor Ort richten. Beispielsweise beschäftigt uns aktuell, wie wir die Arbeitsplatzattraktivität im ländlichen Raum steigern können. Die Idee, Veranstaltungen zu einer solchen Thematik dezentral anzubieten, begrüßen wir sehr.

Was kann bei künftigen Veranstaltungen verbessert werden?

Beim ersten Auftritt lag es nahe, einmal intensiv das breite Leistungsspektrum der IHK zu präsentieren. Für künftige Veranstaltungen stelle ich mir mehr sowie konkretere Informationen und Angebote vor. Die IHK sollte auf die Fragestellungen der Unternehmen



Rainer Stolz

regional und raumspezifisch eingehen. In der Philosophie, dass sich die IHK von der Zentralität wegbewegen und vor Ort sein möchte, sehe ich viel Potenzial.

Würden Sie das Format weiterempfehlen?

Ein solches Format darf keine Eintagsfliege sein, sondern muss kontinuierlich fortgeführt und angepasst werden. Ich würde der

IHK empfehlen, sich weiterhin für ihre Mitglieder einzusetzen und verstärkt auf diese zuzugehen. Die Kommunen sollten diese Chance nutzen, die regionalen Anliegen vorzutragen. Mit dem Ziel, das Bewusstsein für die Region zu stärken. **Interview: LK**

Termine & Kontakt

Am Mittwoch, **11. Oktober**, ist die IHK von 9.30 bis 12.30 Uhr in St. Blasien (Am Kurgarten 11) vor Ort sowie am Dienstag, **7. November**, von 14 bis 16.30 Uhr in Efringen-Kirchen (Rathaus, Hauptstraße 26).
Anmeldung: Michael Zierer, michael.zierer@konstanz.ihk.de, Telefon 07622 3907-214.



Abschlussprüfung Erfolgreiche Floristinnen

Elf Floristinnen aus den Regionen Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg haben ihre Abschlussprüfungen erfolgreich bestanden. Sie fanden an zwei Standorten statt. Acht Auszubildende aus dem Landkreis Konstanz und der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg kamen nach Konstanz, um die Prüfung abzulegen. Die drei Floristinnen aus dem Landkreis Lörrach wurden im IHK-Bildungszentrum in Schopfheim geprüft. In Konstanz konnten die Arbeiten erstmals im Rahmen einer Ausstellung im Bürgersaal besichtigt werden. Vor den kritischen Augen des Prüfungsgremiums der IHK zeigten die jungen Floristinnen, was sie in ihrer dreijährigen Ausbildung gelernt haben. Die praktische Abschlussprüfung beinhaltet eine komplexe Prüfungsaufgabe, drei Arbeitsproben und ein kundenorientiertes Beratungsgespräch. Die Arbeitsproben umfassen das Bepflanzen eines Gefäßes, das Binden eines Som-

merstraußes und das Fertigen einer Vasenfüllung. Im Rahmen der Prüfungsaufgabe wählten die Auszubildenden die Themen Hochzeits-, Trauer-, Raum- und Tischschmuck.

Alexandra Thoß, Leiterin des Geschäftsfeldes Ausbildung bei der IHK, bezeichnete in ihrem Grußwort die Absolventinnen als die Hauptdarsteller auf der Bühne. „Sie haben drei Jahre mit großem Fleiß auf diesen Moment hingearbeitet“, würdigte sie deren Engagement. Aber auch der Prüfungsausschuss habe hervorragende Arbeit geleistet. Ebenfalls bedankte sich Alexandra Thoß bei den Ausbildungsbetrieben sowie den Familien und Freunden, die die Absolventen während der drei Jahre unterstützt haben. Und sie betonte, die duale Ausbildung habe die Floristinnen dank der Verzahnung von Theorie und Praxis bestens auf das Berufsleben vorbereitet.

Erfolgreiche Absolventinnen: Auf dem linken Bild die drei Floristinnen aus dem Landkreis Lörrach mit ihren Zeugnissen sowie Alexandra Thoß (2. von rechts) und Stefanie Folk (rechts) von der IHK Hochrhein-Bodensee. In zweiter Reihe stehen die Mitglieder des Prüfungsausschusses. Auf dem rechten Bild die Absolventinnen aus dem Landkreis Konstanz und der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg.

LK



Im TV-Studio: Claudius Marx (links) und Moderator Rolf Benzmann.

Thema Türkei

Marx zu Gast bei Regio TV

Anfang August war IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx zu Gast in der Talk-Sendung „Chefsache“ des Regio TV Bodenseefernsehens. Moderator Rolf Benzmann sprach mit ihm über das Thema „Totalitäre Türkei – Auswirkungen auf die Wirtschaft“. Marx betrachtet die Entwicklungen in der Türkei mit Sorge, gab aber der Hoffnung Ausdruck, dass bestehende Geschäftsbeziehungen aufrechterhalten werden können. Zugleich äußerte er die Befürchtung, dass hiesige Firmen in der Türkei künftig weniger investieren, wenn sich die Situation dort nicht ändert.

mae

<https://www.konstanz.ihk.de/chefsache>

Seminare zur Umsatzsteuerproblematik

Grenzüberschreitende Lieferungen D/EU-CH

Wer Waren in die Schweiz oder in andere EU Länder liefert oder dies plant, sollte fit sein auf dem Gebiet Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen. Die grundsätzlichen Regelungen zu den grenzüberschreitenden Lieferungen und neue Entwicklungen sind Gegenstand des Seminars „Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Dienstleistungen D/EU-CH“. Es findet im Rahmen der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ statt.

Anhand von Praxisbeispielen geht es um folgende Themen: Ausfuhrlieferungen (Lieferungen in/aus der Schweiz oder andere Drittstaaten), Innergemeinschaftliche Lieferungen und deren Nachweis, Reihengeschäfte im EU-Binnenmarkt oder mit Beteiligung der Schweiz, Werklieferungen – Werkleistungen, Ausfuhrlieferungen im Reiseverkehr, Lieferungen an Privatpersonen (Grundsätze), Steuerpflicht und Registrierung sowie Fiskalvertretung in der Schweiz, Zusammenfassende Meldung, Vorsteuervergütungsverfahren.

Die Veranstaltung findet statt: in Schopfheim im Gebäude der IHK am Dienstag, 10. Oktober, 16 bis 19 Uhr, in Konstanz im Gebäude der IHK am Donnerstag, 12. Oktober, 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

Grenzüberschreitende Dienstleistungen D/EU-CH

Wer Dienstleistungen über die Grenze erbringt oder Dienstleistungen aus dem Ausland erhält – zum Beispiel Bauleistungen, Montagen, Reparaturen oder Beratungen – muss darauf achten, dass meist die Steuerpflicht in das Land des Leistungsempfängers verlagert wird. So soll die Registrierungspflicht des Leistenden im Land des Leistungsempfängers vermieden werden. Das Seminar zu grenzüberschreitenden Dienstleistungen zwischen Deutschland beziehungsweise der EU und der Schweiz findet im Rahmen der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ statt. Anhand von Praxisbeispielen geht es um folgende Themen: Grundsatz der Besteuerung am Sitzort des Auftraggebers, Leistungen zwischen Unternehmern: Ort der Leistung beim Leistungsempfänger, Umkehr der Steuerschuld (reverse charge) – Bezugsteuer (Schweiz), Ausnahmenregelungen, Werkleistungen – Werklieferungen, Leistungen an Privatpersonen, Neuregelung für elektronische Dienstleistungen, „Kleine einzige Anlaufstelle“, Rechnungserstellung und Gutschriftenerstellung, Meldepflichten für Dienstleistungen, Registrierung im In- und Ausland.

Die Veranstaltung findet statt: in Schopfheim im Gebäude der IHK am Dienstag, 24. Oktober, 16 bis 19 Uhr, in Konstanz im Gebäude der IHK am Donnerstag, 26. Oktober, 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

In den nächsten Veranstaltungen werden folgende Themen behandelt: 14./16.November: Update Arbeitsrecht, 21./23.November: Update Steuerrecht.

TV

i Anmeldungen und Informationen zu den Veranstaltungen unter: www.konstanz.ihk.de Suchwort „Wirtschaftsrecht“ oder Teil 1 Dok.-Nr. 14351099 und Teil 2 Dok.-Nr. 14351100.

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

Training für Auszubildende

19.09.17	Stressfrei und sicher in die Prüfung	Konstanz	120,00
25.09.17	E-Mails und Briefe richtig schreiben	Konstanz	99,00
25.09./18.10.17	Benimm ist IN!	Schopfheim/Konstanz	99,00

Außenwirtschaft

20.09.17	Warenverkehr mit der Schweiz	Schopfheim	270,00
26.09.17	Einreihung von Waren in den Zolltarif	Konstanz	270,00
ab 26.09.17	Zollmanager/in IHK – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800,00
05.10.17	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Schopfheim	270,00
ab 06.10.17	Sachbearbeitung Außenwirtschaft – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	650,00
09./26.10.17	Grundlagen Zoll und Exportkontrolle	Konstanz/Schopfheim	270,00
10.10.17	Zollprozesse ins Managementsystem integrieren	Schopfheim	270,00

Büromanagement

ab 04.10.17	Management-Assistent/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	2.150,00
12.10.17	Zeitgemäße Geschäftskorrespondenz mit Stil	Schopfheim	270,00
ab 13.10.17	Professionelles Office-Management – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	520,00

Einkauf/Logistik

15.+16.09.17	Ladungssicherheit nach VDI 2700 A	Lörrach	285,00
11.+12.10.17	Professionelle Einkaufsverhandlungen	Schopfheim	490,00
ab 13.10.17	Technische/r Einkäufer/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.250,00

Finanz- und Rechnungswesen

ab 29.09./18.10.17	Buchführung und Abschluss – Zertifikatslehrgang	Konstanz/Schopfheim	790,00
09.+10./12.+13.10.17	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe	Schopfheim/Konstanz	490,00

Führung/Personalwesen/Persönlichkeitsentwicklung

ab 09.10.17	Personalreferent/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800,00
10.10.17	Zeitmanagement und Arbeitstechnik	Konstanz	270,00
ab 16.10.17	Die ersten Tage als Führungskraft	Schopfheim	490,00

Immobilienmanagement

28.+29.09.17	Basiswissen für Immobilienmakler	Konstanz	490,00
06.+07.10.17	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Eigentumsverwaltung	Konstanz	490,00

Marketing und Vertrieb

21.09.17	Preisgespräche professionell führen	Schopfheim	270,00
12.10.17	Kommunikation mit Kunden – Souverän und professionell	Konstanz	270,00

Projekt-/Qualitätsmanagement

09.-13.10.17	QM-Aufbaulehrgang – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.180,00
ab 23.10.17	Projektmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	900,00

Technik

ab 25.09.17	Technik für Kaufleute – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	990,00
10.+11.10.17	EuP – Elektrotechnisch unterwiesene Person	Lörrach	490,00

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



Zwei Mafell-Klassiker und eine Neuheit: Mitarbeiter montieren die Erika (oben), die neue Dämmstoffsäge (unten links) sowie eine Handkreissäge.

Mafell produziert Elektrowerkzeuge für Zimmerer und Schreiner

Erfolg dank Erika



In der Branche kennt die Firma aus Oberndorf am Neckar praktisch jeder: „Bring mir mal die Mafell“, sagt ein Zimmermann, wenn er eine Handkreissäge benötigt. Oder: „Bring mir mal die Erika“, wenn es ihm um eine Unterflurzugsäge geht. Das berichtet der Vorstandsvorsitzende der Mafell AG Matthias Krauss. Das Unternehmen ist Qualitäts- und Innovationsführer bei Elektrowerkzeugen für das Holzverarbeitende Handwerk.

OBERNDORF AM NECKAR. In der Montagehalle arbeitet ein Mann an einer Handkreissäge, ein anderer setzt die verschiedenen Teile einer Dämmstoffsäge zusammen, wieder ein anderer montiert eine Erika. An zwölf Bändern sind – je nach Auftragslage – bis zu 35 Mafell-Mitarbeiter zugange. Die meisten Teile, aus denen die Maschinen montiert werden, haben ihre Kollegen zuvor in anderen Bereichen der rund 20.000 Quadratmeter großen Halle gefertigt: An einigen Maschinen werden Motoren gebaut, an anderen Kunststoffteile gespritzt, an wieder anderen die zugekauften Metallgussteile für Getriebegehäuse beschichtet. Insgesamt 60 Grundtypen werden in zahlreichen Varianten und Ausführungen produziert. Zur einen Hälfte sind dies Elektrowerkzeuge fürs Sägen, zur anderen fürs Schleifen, Hobeln, Fräsen, Stemmen und Bohren. „Wir haben das breiteste Programm für den Holzbau weltweit bei tragbarem Elektrowerkzeug“, sagt der Vorstandsvorsitzende Matthias Krauss. Die Fertigungstiefe ist bei Mafell mit 85 Prozent sehr hoch. Das ist eine Besonderheit des Unternehmens, das sich mit tragbaren Elektrowerkzeugen für die Holzverarbeitung einen Namen gemacht hat.

Die Firma wurde 1899 als kleine Maschinenfabrik in Fellbach bei Stuttgart gegründet – dafür steht auch der heutige Name. Fruchtpressen, Kerzengießmaschinen und Drehstähle wurden beispielsweise produziert. Die Grundlage für den Erfolg legte der gebürtige Oberndorfer Robert Breuning, der um den Ersten Weltkrieg in das Unternehmen einstieg und nach und nach die gesamten Anteile übernahm. 1926 brachte er die weltweit erste tragbare Zimmereimaschine auf den Markt, einen Kettenstemmer. Bis dahin mussten die Zimmerleute von Hand mit Hammer und Stechmeißel Löcher in die Holzbalken von Fachwerkhäusern stemmen, um diese dann mit Zapfen verbinden zu können. Ab 1926 übernahm dies die Maschine von Mafell. „Das war revolutionär“, sagt Krauss. Der Erfolg kam dementsprechend schnell.

1933 verlegte Breuning den Firmensitz nach Oberndorf in einen Neubau – den heutigen Standort in der Beffendorfer Straße gibt es seit 1990. Bis 1933 wurden rund 30.000 Maschinen deutschlandweit an Zimmereibetriebe ausgeliefert. „Das Prinzip war, nicht das Holz zur Maschine, sondern die Maschine zum Holz und damit auf die Baustelle zu bringen“, sagt Krauss. „Das war die wesentliche Erleichterung.“ 1935 spaltete Breuning das Unternehmen auf: Den Bereich Drehstähle gliederte er in die Firma Komet aus, die ihren Sitz in Besigheim hat und die er weiterführte. Die Holzbearbeitung blieb in der Mafell Maschinenfabrik GmbH, die Rudolf Mey übernahm. Noch heute hält die Familie Mey alle Anteile des Unternehmens, das seit 1997 als AG firmiert, führt aber nicht mehr das operative Geschäft. Auf Mey folgte 1971 dessen Neffe Ernst Krauss, 2001 sein Sohn Matthias Krauss. Ihnen stand beziehungsweise steht jeweils ein weiterer Vorstand zur Seite.

Mit dem Einstieg von Ernst Krauss fiel fast der Ausstieg der AEG zusammen: In den 1960er-Jahren hatte Mafell für AEG Elektrowerkzeuge produziert und damit etwa die Hälfte des Umsatzes gemacht. Bis zu 350 Mitarbeiter waren in Oberndorf zu dieser Zeit beschäftigt. Dann übernahm die AEG die Produktion selbst. „Mein Vater musste eine neue Struktur und Stabilität ins Unternehmen bringen“, sagt Matthias Krauss. Die Strategie: Qualität statt Masse und der Fokus auf das Zimmererhandwerk. „Das sind auch heute noch einige unserer Grundsätze“, sagt er. Zweite Zielgruppe sind inzwischen die Schreiner und damit die gesamte Branche der Holzbearbeitung. Einen Meilenstein in der Firmengeschichte markiert laut dem Vorstandsvorsitzenden die tragbare Unterflurzugsäge Erika, die Mafell 1980 auf den Markt brachte. Die Besonderheit: Man zieht das Sägeblatt durch das Werkstück hindurch. Dies ermöglicht einen präziseren Schnitt gegenüber herkömmlichen Verfahren, bei dem das Werkstück durch das Sägeblatt geschoben wird. Heute ist Erika Gattungsname für alle Sägen dieser Art – so, wie der Name Flex für Winkelschleifer oder Tempo für Taschentücher steht.

„Wir sind bei Qualität, Präzision und Innovation an der Spitze unterwegs. Und das hat seinen Preis“, sagt Krauss mit Blick auf die hohen Preise der Produkte und betont: „Wir müssen aber auch jeden Tag erneut beweisen, dass wir die Erwartungen der Kundschaft erfüllen können.“ Daher setzt Mafell unter anderem auf „massive Marktnähe“. So arbeiten vier Zimmerer und Schreiner mit der 20 Mann großen Entwicklungsabteilung zusammen und bringen ihre Ideen und Erfahrungen ein. Auch in Gesprächen mit den Händlern käme man immer

» Bei Qualität, Präzision und Innovation an der Spitze «

wieder auf neue Ideen. Jüngstes Beispiel ist die Dämmstoffsäge, die es seit Juni gibt und die für die Bearbeitung von Holzfaserdämmstoffplatten zur Dach- und Fassadendämmung bestimmt ist. Sie ist zugleich eine von zehn neuen Werkzeugtypen, die Mafell seit 2001 auf den Markt gebracht hat. Zwischen zwei und drei Millionen Euro werden pro Jahr in Fertigung und neue Produkte investiert.

Zum Konzern gehören auch zwei Tochterfirmen, der ebenfalls in Oberndorf ansässige Maschinenbauer für Werkzeug- und Formenbau für Senkerodier- und Hochgeschwindigkeitsfräsmaschinen namens Exeron mit 110 Mitarbeitern sowie Middex in Rottweil, die mit neun Mitarbeitern Werkzeugbruchkontrollsysteme fertigt. Mafell selbst beschäftigt 300 Mitarbeiter, darunter 28 Auszubildende. 2001, als Krauss die Geschäftsführung übernahm, setzte das Unternehmen 25 Millionen Euro um, 2015 und 2016 waren es jeweils über 45 Millionen Euro. Der Exportanteil – vor allem ins europäische Ausland – liegt bei etwa 50 Prozent.

Mafell vertreibt seine Produkte ausschließlich über den Fachhandel, weil nur der die anspruchsvollen Werkzeuge vorführen und erklären könne, wie Krauss betont. Da dieser aber vor allem angesichts von sich gegenseitig unterbietenden Internetportalen mit sinkenden Gewinnmargen kämpft, hat Mafell zum Jahresbeginn sein Vertriebssystem geändert. Die Händler erhalten die Werkzeuge nun auf Kommission, sie gehören also noch Mafell. Werden sie verkauft, erhalten die Händler eine festgelegte Provision. „So können wir die Preise fixieren, und der Handel kann sich auf Beratung und Service konzentrieren“, sagt Krauss.

mae

KURZ NOTIERT



Die **Graf Hardenberg-Gruppe** hat die **Porsche-Zentren Freiburg** (unteres Bild) und **Lörrach** (oben) von der Inhaberfamilie Szanto übernommen. Geschäftsführer in Freiburg bleibt Peter Kraft. In Lörrach wurde Wolfgang Hahn zum Geschäftsführer ernannt, der bereits das Porsche-Zentrum Karlsruhe der Graf Hardenberg-Gruppe leitet. Für beide Grundstücke wurden langfristige Mietverträge abgeschlossen. Die Graf Hardenberg-Gruppe ist nach eigenen Angaben eine der führenden Automobilhandelsgruppen in Deutschland. Sie hat an 15 Standorten in Baden-Württemberg (darunter Offenburg und Hiltzingen) sowie Rheinland-Pfalz über 1.300 Beschäftigte. „Die Mitarbeiter werden auch zukünftig langfristig sichere Arbeitsplätze haben“, sagte der Vorstandsvorsitzende Thomas Lämmerhirt. In den Porsche-Zentren in Freiburg und Lörrach sind jeweils 32 Mitarbeiter beschäftigt, die alle übernommen wurden.

Die **Barth Medienhaus GmbH** in Ettenheim wächst: Die Kommunikationsagentur vergrößerte ihre Fläche um ein Viertel auf 1.250 Quadratmeter. Als Grund nannte Marcel Barth, einer der drei Geschäftsführer, ein „kontinuierliches und solides Unternehmenswachstum“. Sowohl die Zahl der Kunden als auch die Auftragsvolumina seien gestiegen. Heute beschäftigt das Barth Medienhaus 31 Mitarbeiter, vor etwa dreieinhalb Jahren waren es 25. Die meisten Kunden sind mittelständische Unternehmen zwischen Basel und Karlsruhe.

Den heutigen Standort von Hoerco in Villingen gibt es seit 2001. Gegründet wurde das Unternehmen 1967.



50 Jahre Elektrofachmarkt Expert Hoerco Vom Radio- zum Multichannel-Händler

VILLINGEN. Der Name steht für den Gründer und seinen wichtigsten Mitstreiter: Walter Hoer hat sich vor 50 Jahren mit einem Compagnon selbstständig gemacht und in Villingen-Schwenningen die Firma Hoerco gegründet. Ein Kunde hatte den Bankkaufmann Walter Hoer, der damals noch in seinem Beruf arbeitete, auf die Idee gebracht, Radios und Fernseher zu verkaufen. Dafür musste dieser aber einen Techniker mit ins Boot holen. Der stieg nach fünf Jahren wieder aus, Walter Hoer aber blieb. Heute firmiert das Unternehmen als „expert HOERCO GmbH“. Eigenständig ist es nach wie vor, kooperiert aber mit der Expert-Gruppe, an der es wiederum Anteile hält. Seinen Sitz hat der Elektrofachmarkt im Villingen Gewerbegebiet Vorderer Eckweg mit einer Verkaufsfläche von rund 2.400 Quadratmetern und einem 800 Quadratmeter großen Servicecenter.

Walter Hoer startete in der Gerberstraße in der Villingen Innenstadt auf 300 Quadratmetern. 1983 verlegte er den Standort in die Vockenhauser Straße und vergrößerte die Verkaufsfläche auf rund 500 Quadratmeter, im Jahr 1991 sogar auf 1.500. Neben der Fläche wurde auch das Sortiment erweitert – und zwar um Computer. 1994 kamen Haushaltsgeräte hinzu. Die Mitarbeiterzahl stieg auf über 30. Doch auch dieser Standort stieß an seine Grenzen. Im Jahr 2001 bezog der Elektrofachmarkt den neugebauten, heutigen Standort. Dort konnten die Produkte besser als zuvor präsentiert werden. Bis kurz vor seinem Tod im Jahre 2006 leitete Walter Hoer das Geschäft. Danach übernahmen der langjährige Mitarbeiter Harald Krebs und der Sohn des Gründers, Stefan Hoer, die Geschäftsführung. Seit Februar 2016 führt Rudolf Reim die Geschäfte des Fachmarktes, der nach wie vor der Familie Hoer gehört. Der gelernte Kaufmann Reim hatte zuvor unter anderem 30 Jahre lang in der Geschäftsleitung eines Betreibers von vier Elektromärkten in Würzburg gearbeitet.

In den vergangenen Jahren hatte Hoerco – wie der gesamte Einzelhandel und besonders die Elektrobranche – Umsätze an Onlinehändler verloren. Rudolf Reim ist zuversichtlich, „den Trend mit Anreizen für die verschiedenen Kundengruppen, der Einbindung von Onlinebestellmöglichkeiten und einer Multichannel-Ausrichtung“ stoppen zu können“. Neu ist auch, dass Beratungstermine über die Homepage vereinbart werden können. Außerdem achtet Reim darauf, dass die Produkte hochwertig, langlebig und energiesparend sind. Beispielsweise setzt er auf Produkte aus der Region wie Plattenspieler der Marke PE aus St. Georgen oder Haarschneidemaschinen der Wahl GmbH aus Unterkirnach. „Wir wollen nicht die größte, sondern die beste Auswahl im Programm haben“, sagt der Geschäftsführer. Er setzt zudem auf Kundennähe. Nur wenn seine Mitarbeiter die Konsumenten kennen,

könnten sie ihnen die für sie passenden Produkte empfehlen, sagt Reim. Außerdem will er vermehrt Gewerbetreibende als Kunden gewinnen. Rund 30 der 60 Beschäftigten arbeiten in der Beratung, 16 im Service beziehungsweise Aftersales. **mae**



Die Jugendherberge in Menzenschwand wird von den Stadtwerken Müllheim Staufen mit Strom und Gas beliefert – wie auch alle anderen Jugendherbergen im Land.

Stadtwerke Müllheim Staufen

Jugendherbergen als neue Strom- und Gaskunden

MÜLLHEIM/STAUFEN. Die Einrichtungen von sieben Landesverbänden des Deutschen Jugendherbergswerks, das Mähdrescherwerk Zweibrücken von John Deere und die Sozialstation Südlicher Breisgau in Bad Krozingen zählen zu den neuen Kunden der Stadtwerke Müllheim Staufen GmbH im Jahr 2016. Sie stehen beispielhaft für die Verteilung aller Kunden des 2009 gegründeten Unternehmens: Rund ein Drittel von ihnen kommt aus der Region, etwa zwei Drittel aus dem Rest der Republik. Ziel der Stadtwerke ist es, vermehrt Kunden in Müllheim, Staufen und Umgebung zu gewinnen und den Marktanteil von jetzt rund 40 auf 70 bis 80 Prozent zu steigern. Zum einen, weil sie für das Liefern von Strom beispielsweise nach Berlin oder Hamburg Netzentgelte zahlen müssen, da der Alemannenstrom durch fremde Netze dorthin geleitet wird, zum anderen weil sie sich als regenerative Energieversorger für ihre Region sehen. Dies betonte Geschäftsführer Jochen Fischer auf der Bilanzpressekonferenz Ende Juli.

Die Geschäftszahlen: 53,4 Millionen Euro setzten die Stadtwerke um (2015: 51 Millionen Euro), das ist ein Plus von 4,7 Prozent. Das operative Ergebnis (EBITDA) stieg mit 1,6 Prozent weniger stark und erreichte 2,982 Millionen Euro (2015: 2,937 Millionen Euro). Als Grund nannte Fischer Sondereffekte. Die Einführung eines neuen ERP-Systems schlug mit rund 463.000 Euro zu Buche. „2016 war für uns ein Jahr der Konsolidierung und Anpassung von Geschäftsprozessen“, sagte er. Das Betriebsergebnis (EBIT) erreichte mit 1,633 Millionen

Euro den Wert des Vorjahres. Der Jahresüberschuss betrug 903.000 Euro (Vorjahr 926.000 Euro). Ziel für 2017 ist es, eine Million Euro zu erwirtschaften. Fischer verwies zudem stolz auf das erwirtschaftete Eigenkapital von 10,445 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote von 29,8 Prozent soll noch auf 40 Prozent gesteigert werden.

2016 setzten die Stadtwerke 525 Millionen Kilowattstunden (kWh) Energie ab, das waren 28 Millionen kWh mehr als im Vorjahr. Bei Strom gab es ein Plus von 14,4 Prozent (20 GWh), bei Gas laut Fischer wegen des starken Wettbewerbs von nur 2,3 Prozent (acht Millionen kWh). Zurzeit sind 50 Mitarbeiter, darunter drei Auszubildende, beschäftigt. Ende 2015 waren es 40 inklusive der Azubis. Anfang August haben die Stadtwerke von der Stadt Müllheim deren Anteile an der Holzwärme Müllheim GmbH für rund 103.000 Euro gekauft, halten nun 55 Prozent und verantworten die kaufmännische Geschäftsführung. Die Energiedienst Holding hat die übrigen städtischen Anteile für rund 56.000 Euro erworben, hält nun 45 Prozent und verantwortet wie bisher den technischen Part. Ab 2019 pachtet die Badenova-Tochter „bnNetze“ die Stromnetze von Müllheim und Staufen, so wie das zurzeit auch beim Gasnetz der Fall ist. Bislang betreibt die Energiedienst Holding das Stromnetz der Städte. Wenn alle Verträge Mitte der 2020er-Jahre auslaufen, wollen die Stadtwerke den Betrieb übernehmen, so Fischer. Diese hatten die Gas- und Stromnetze von Badenova beziehungsweise Energiedienst gekauft, sie danach aber zurückverpachtet. **mae**

KURZ NOTIERT

Neun Unternehmen der Kies-, Asphalt- und Betonwirtschaft in der Region Südlicher Oberrhein haben sich zur Initiative „Kies-, Beton-, Asphaltwirtschaft Südlicher Oberrhein im Dialog“, kurz „kiwi“, zusammengeschlossen. Ihr Ziel ist es laut Pressemitteilung, gemeinsam verstärkt über ihren Wirtschaftszweig und dessen Bedeutung zu informieren. Sprecher ist Thomas Peter, Geschäftsführer der Hermann Peter KG aus Breisach-Niederrimsingen. Die neun Mitglieder haben ihren Sitz in Hartheim, Rheinau, Neuenburg und Schliengen. Sie zählen derzeit zusammen rund 744 Arbeits- und 29 Ausbildungsplätze.

Die **Zwerenz Ltd.** aus Zell am Harmersbach feiert ihr zehnjähriges Bestehen. Die Brüder Gerhard und Reinfried Zwerenz haben das Vertriebs- und Vermarktungsunternehmen 2007 gegründet. Sie beschäftigen zwei Teilzeitkräfte. Unter der Marke „Die Umsatzbringer“ vertreiben sie für die Close Up GmbH aus Ostfildern in Süddeutschland, Österreich und der Schweiz Werbeartikel für Film, Musik und Videospiele. Außerdem verkaufen sie über einen Onlineshop Souvenir- und Werbeartikel, die die Kunden selbst gestalten können. Neu ist eine Kooperation mit einem Unternehmen aus Moers (Nordrhein-Westfalen), das eine Software entwickelt hat, um verlorene Produkte wie Schlüsselanhänger und Laptops schneller wiederzufinden. Diese wollen sie nun deutschlandweit unter der Marke „lucky looser“ vertreiben. Das Ziel von Gerhard und Reinfried Zwerenz ist es, damit ihren Umsatz um mehrere 100.000 Euro zu steigern.

Die **Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau** schließt bis Jahresende 5 ihrer 52 Geschäftsstellen. Wie das Unternehmen mitteilte, sind die Filialen in Günterstal, am Basler Tor, am Friedrich-Ebert-Platz, in Munzingen sowie in Hochdorf betroffen. In Opfingen werden die Öffnungszeiten reduziert. Als Grund werden die veränderten Kundenbedürfnisse genannt.

Diese Gebäude in der Gottenheimer Straße in Umkirch gehören zu den jüngst abgeschlossenen Neubauprojekten des Bauvereins Breisgau.



Bauverein Breisgau

Eines der besten Ergebnisse

FREIBURG. „Wir haben eines der besten Jahresergebnisse erzielt“, sagte der Vorstandsvorsitzende der Genossenschaft Bauverein Breisgau Reinhard Disch auf seiner letzten Bilanzpressekonferenz Ende Juni. Zugleich stellte er seine beiden Nachfolger Marc Ullrich und Jörg Straub vor (wir berichteten), die seit Juli im Unternehmen arbeiten und an die er im Laufe des Jahres nach 22 Jahren im Vorstand die Geschäfte übergibt.

Ihnen hinterlässt er dann ein gut aufgestelltes Unternehmen: Der Jahresüberschuss betrug 4,7 Millionen Euro (2015: 3,5 Millionen), die Bilanzsumme lag bei 270,5 Millionen Euro (2015: 259,7 Millionen Euro). Das Eigenkapital konnte von 85,8 auf 89,9 Millionen Euro erhöht werden. Als Grund für die gute Entwicklung nannte Disch die deutlich verbesserten Hausbewirtschaftungsergebnisse, sozialverträgliche Mieterhöhungen, Neuvermietungen und die Niedrigzinsphase. Wegen dieser müsse der Bauverein auf die Spareinlagen der Mitglieder nun weniger Zinsen zahlen, und auch die Zinsen für Neubauvorhaben seien nun geringer. Der Bauverein Breisgau hatte zum Jahresende 21.088 Mitglieder (Vorjahr 20.022) und 116 Mitarbeiter (Vorjahr 122).

Die Zahl ihrer Mietwohnungen steigerte die Baugenossenschaft durch Neubauten auf 4.823. Fertiggestellt wurden Objekte mit 41 Miet- und 9 Eigentumswohnungen. 14,6 der insgesamt 25,6 Millionen Euro Investitionen wurden vergangenes Jahr in Neubauten gesteckt. Dieses Jahr sollen es zwischen 15 und 20 Millionen werden, bis 2021 rund 82 Millionen Euro. Das größte Projekt, das zurzeit gebaut wird, ist das Uni Carré mit 141 Mietwohnungen. Kommenden Sommer sollen die ersten fertiggestellt werden.

Weitere Neubauprojekte zu akquirieren und dabei das gesamte Freiburger Umfeld einzubeziehen sieht Marc Ullrich als seine Hauptaufgabe, wie er betonte. **mae**

Familienheim Freiburg

Positiver Geschäftsverlauf

FREIBURG. Einen „erneut positiven Geschäftsverlauf“ vermeldete die Baugenossenschaft Familienheim Freiburg für das vergangene Jahr. Der Jahresüberschuss stieg von 1,95 Millionen Euro im Jahr 2015 auf 2,75 Millionen Euro, das Bilanzvermögen von 153,2 auf 158,3 Millionen Euro. Insgesamt 12,5 Millionen Euro wurden investiert, davon 9,1 Millionen Euro in Instandhaltung und Modernisierung der bestehenden Wohnungen sowie 3,4 Millionen Euro in den Bau von Mietwohnungen. So wurden Ende 2016 13 Mietwohnungen am Seepark fertiggestellt, zurzeit werden unter anderem weitere 13 in der Wiehre gebaut. Die Weiterentwicklung des Wohnungsbestandes nannte die Vorstandsvorsitzende Anja Dziolloß auch als Kernaufgabe der Baugenossenschaft. Diese hatte zum Jahresende 7.963 Mitglieder (Vorjahr 7.560) und 29 Mitarbeiter (Vorjahr 30). **mae**

Schwarzwaldmilch setzt auf ihre Marken und plant eine eigene Käserei

„Mehr von dem, was andere nicht können“

FREIBURG/OFFENBURG. Unter „superschwierigen Bedingungen“ hat die Schwarzwaldmilch das Geschäftsjahr 2016 gut gemeistert, sagte Geschäftsführer Andreas Schneider bei der Bilanzpressekonferenz der Molkerei. Trotz der fast das ganze vergangene Jahr anhaltenden niedrigen Preise habe sie den Umsatz beinahe konstant gehalten – entgegen dem bundesweiten Trend. Rund fünf Prozent Umsatz büßten die 216 genossenschaftlichen Molkereien in Deutschland vergangenes Jahr ein; lediglich 0,7 Prozent betrug das Minus der Schwarzwaldmilch-Gruppe 2016, die mit ihren Produktionen in Freiburg (Frischmilchprodukte) und Offenburg (Milchpulverprodukte) zusammen 163,1 Millionen Euro umsetzte. „Wir haben uns der negativen Entwicklung teilweise entziehen können“, sagte Schneider und betonte: „Schwarzwaldmilch ist kerngesund – wir machen auf unserem Weg weiter.“

Diese Aussage zielte auch auf die Nachbarmolkerei Omira aus Ravensburg, die in große Schwierigkeiten geraten ist und vor dem Verkauf an den französischen Lactalis-Konzern steht, der die bislang ebenfalls genossenschaftliche Molkerei laut SWR-Informationen zu einem Standort für Milchpulverproduktion machen möchte. Schneider rechnet dadurch mit sehr vielen neuen Milchbetrieben, die zu seiner Molkerei wechseln wollen. Man nehme allerdings nur Erzeuger aus dem Schwarzwald auf, die auch das Konzept der Schwarzwaldmilch mittragen. Deren guter Auszahlungspreis, der der höchste im Land und der zweithöchste im Bund ist, hat bereits in den zurückliegenden beiden Jahren zu etlichen Anfragen von Milcherzeugern aus mehreren Bundesländern geführt. „Wir hätten unser Menge verdoppeln können“, sagte Schneider. Das entspreche aber nicht der Strategie der Schwarzwaldmilch. Sie wolle keine Erzeuger außerhalb Baden-Württembergs und setze auf Qualität statt auf Menge. „Wir wollen nicht durchschnittlich sein“, betonte Schneider. „Wir wollen mehr von dem, was andere nicht können.“ Die Markenprodukte, insbesondere Bio- sowie laktosefreie Milch, tragen etwa zwei Drittel zum Umsatz des Freiburger Werks bei. Mit ihrer Biomilch ist die Molkerei mittlerweile Marktführer in Deutschland. Und auch beim Milchpulver spielen die Nischen eine zunehmende Rolle. Schwarzwaldmilch pro-



duziert in Offenburg kaum mehr Magermilchpulver, für das der Weltmarktpreis stark gefallen ist, sondern setzt auf Vollmilch-, Joghurt-, Quark- oder Ayrappulver sowie auf Spezialrezepte für einzelne Kunden, zu denen laut Schneider viele Schokolade- und Süßwarenproduzenten zählen. Ein weiteres Standbein will sich die Molkerei mit dem Bau einer eigenen Käserei voraussichtlich im kommenden Jahr schaffen. Zwischen 7,5 und 8 Millionen Euro soll sie kosten, maximal tausend Tonnen Käse pro Jahr produzieren und definitiv im Schwarzwald liegen. Den Ort verriet Schneider aber noch nicht. Schwarzwaldmilch hat seit zwei Jahren Käse im Sortiment, den sie bislang aus ihrer eigenen Biomilch von einer Allgäuer Käserei herstellen lässt.

Die Eigentümer der Molkerei – die 1.056 Betriebe (Stand 31. Dezember 2016), die sie mit ihrer Milch beliefern – sind zufrieden mit der Entwicklung. „Die Erzeuger stehen hinter der Schwarzwaldmilch und ihrer Linie“, berichtete der Aufsichtsratsvorsitzende Markus Kaiser. Auch zum Engagement als Hauptsponsor des SC Freiburg gebe es positive Rückmeldungen. So könne man mehr Markenprodukte absetzen und damit höhere Auszahlungspreise reinholen. **kat**

„Schwarzwaldmilch ist kerngesund“, betont Geschäftsführer Andreas Schneider. Die Molkerei (im Bild das Werk Freiburg) konnte ihren Umsatz 2016 trotz niedriger Milchpreise fast konstant halten.

Haufe-Gruppe setzt 343 Millionen Euro um Um 13 Prozent gewachsen

FREIBURG. Die Haufe-Gruppe hat im vergangenen Geschäftsjahr (bis 30. Juni) einen Umsatz von 343 Millionen Euro erwirtschaftet. Das ist ein Wachstum von rund 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Damit hat das Medienunternehmen das selbst gesteckte Ziel von 332 Millionen Euro übertroffen. „Das Wachs-

tum ist insbesondere bei den Produktneuheiten, die auf die digitalen Veränderungen im Markt abzielen, zu erkennen“, heißt es in der Pressemitteilung. Das als klassischer Verlag gestartete Unternehmen macht inzwischen 95 Prozent des Umsatzes mit digitalen und webbasierten Services. Rund 1.880 Mitarbei-

ter sind im In- und Ausland beschäftigt, davon etwa 1.000 in Freiburg. Zum 1. Juli wechselte der Geschäftsführer Martin Laqua (65) nach über 25 Jahren im Unternehmen in den Beirat. Die verbliebenen Geschäftsführer Birte Hackenjos (48) und Markus Reithwiesner (54) führen Haufe nun als Doppelspitze. **sum**

KURZ NOTIERT

Der Freiburger **Saturn-Markt** wurde für einen siebenstelligen Betrag komplett modernisiert. Die Verkaufsfläche wurde in diesem Zuge um 100 auf rund 2.500 Quadratmeter erweitert. Zur Wiedereröffnung Anfang Juli präsentierte Geschäftsführer Henner Wieschmann unter anderem das neue Leitsystem „Jetzt auf grün schalten“. Mit diesem Motto sind nun beispielsweise ressourcenschonende Waschmaschinen und Geschirrspüler gekennzeichnet. Außerdem hob er hervor, dass der Freiburger Saturn-Markt der erste in Deutschlands sei, der als klimaneutral zertifiziert wurde. Er wurde vor 16 Jahren eröffnet, heute sind 63 Mitarbeiter beschäftigt, die meisten von ihnen sind fest angestellt.

Zum 1. Juli ist die Freiburger **Life Food GmbH** zur **Taifun-Tofu GmbH** umfirmiert worden. Der neue Firmenname sorgt für mehr Klarheit, begründete Geschäftsführerin Elisabeth Huber den Schritt. Neben der Tofu-Marke Taifun, die es seit der Firmengründung vor 30 Jahren gibt und die europaweit über den Naturkostfachhandel vertrieben wird, produziert das Unternehmen auch Tofu unter der Marke Tukan bio & vegan für den konventionellen Lebensmitteleinzelhandel. Rund 240 Mitarbeiter sind beschäftigt.

Am 30. Juni wurde die **Romaco-Gruppe** mit Sitz in Karlsruhe, zu der auch die Firma Romaco Innojet in **Steinen** bei Lörrach mit 40 Mitarbeitern gehört, von der chinesischen Tru-king-Gruppe übernommen. Diese hat nun 75,1 Prozent der Anteile von der Deutschen Beteiligungs AG erworben, der Rest soll laut Pressemitteilung in den nächsten drei Jahren folgen.

Die **Südwestbank** mit Sitz in Stuttgart wurde von der **BAWAG P.S.K.** aus Wien übernommen. Die Österreicher wollen laut Pressemitteilung so ihre Präsenz erweitern und ihre Kundenbasis verbreitern. Die private Südwestbank AG unterhält in der Region Filialen in Freiburg, Offenburg, Tuttlingen und Singen.

Staco Werkzeugmaschinen

Einstieg in die Produktion

OBERNDORF. Bislang war die Staco Werkzeugmaschinen GmbH, die Günter Niethammer 1991 gegründet hat, eine reine Handelsvertretung. Mit dem Einstieg der zweiten Generation hat sie nun aber die Produktion sogenannter Ablängsysteme gestartet. Ablängen ist eine Art Schneiden, das alternativ zum Sägen von Rund- oder Profilsträngen aus Stahl eingesetzt werden kann. Steffen Niethammer, der Sohn von Günter Niethammer, hat diesen Geschäftsbereich aus der insolventen Gebr. Hezel GmbH & Co. KG aus Epfendorf (Kreis Rottweil), bei der er zuvor gearbeitet hatte, erworben und in die Firma Staco Werkzeugmaschinen integriert. Er hat dafür eine neue Produktion in Oberndorf-Bochingen (Kreis Rottweil) mit sieben – darunter drei von Hezel übernommenen – Mitarbeitern aufgebaut und 150.000 Euro dafür investiert. Am neuen Standort will er sie nun weiterentwickeln. Denn Ablängen bietet – gerade in Branchen, in denen Profilstäbe und Vollmaterial in großen Stückzahlen auf Länge geschnitten werden müssen – wirtschaftliche und ökologische Vorteile: Es funktioniert ohne Kühlschmierstoffe und Materialverlust, erfolgt kostenfrei und mit kleinster Längentoleranz. **ine**

Eine Alternative zum Sägen: Metallstäbe unterschiedlicher Profile lassen sich mit Ablängmaschinen kürzen.



25 Jahre Beyer Immobilien

Individuell erfolgreich

FREIBURG. Die Firma Beyer Immobilien ist 25 Jahre alt geworden. Gegründet wurde sie von Lydia Beyer, die mit einem sehr individuellen Konzept sehr erfolgreich war. Als Mutter von sechs Kindern baute sie über ehrenamtliche Tätigkeiten in den Gremien von Kindergärten und Schulen im Freiburger Stadtteil Herdern ein weitverzweigtes soziales Netzwerk auf, in dem natürlich auch das Wohnen eine große Rolle spielte. So kam sie an ihre ersten Aufträge zur Vermittlung und Vermietung von Immobilien. Ein Großteil ihrer Kundschaft besteht aus Akademikerfamilien. Diese bedenken sie häufig auch mit Folgeaufträgen, wenn ein erneuter Haus- oder Wohnungswechsel ansteht, oder es um den Verkauf von Immobilien im Rahmen von Erbschaften geht. Lydia Beyer hat mit einem sehr kleinen Team, bestehend nur aus ihr und ein bis zwei Mitarbeitern, im Laufe von etwas mehr als 20 Jahren um die 500 Objekte verkauft und ein Mehrfaches an Häusern und Wohnungen vermietet. Im April 2015 hat sie die Firma an ihren Sohn Leo Beyer (33) übergeben. Der am Karlsruher KIT diplomierte Architekt hat das Angebot der Firma um die Dienstleistung des Umbaus von Immobilien erweitert. Er arbeitet in Bürogemeinschaft zusammen mit mehreren Firmen verwandter Branchen im roten Herdergebäude in Herdern. Leo Beyer hat Partner im Elsass und in der Schweiz sowie Kunden zwischen Basel und Mannheim. Sein Motto „Zuhören, verstehen, Bedürfnisse erkennen“ verfolgt er mit inzwischen sieben Mitarbeitern und einigen freien Dienstleistern, darunter auch Finanzfachleute. Wie seine Mutter verkauft er zwei bis drei Projekte pro Monat und möchte sich künftig vermehrt gewerblichen Immobilien sowie ausländischen Kunden und internationalen Märkten zuwenden. **orn**



Badischer Winzerkeller

Gegen den Trend zugelegt

BREISACH. Der Badische Winzerkeller hat 2016 wieder mehr Wein abgesetzt und damit seinen Umsatz gesteigert. 14,6 Millionen Liter verkaufte die Breisacher Genossenschaft vergangenes Jahr (2015: 14,1 Millionen Liter) und steigerte ihren Umsatz um gut zwei Prozent auf 42,2 Millionen Euro (2015: 40,9 Millionen). Dadurch stiegen das Traubengeld und die Auszahlungen an die Winzer. Der Badische Winzerkeller ist ein Zusammenschluss von 52 Winzergenossenschaften (WG) mit zusammen rund 4.000 Winzern und Winzerfamilien. 29 WGs liefern ihre komplette Ernte in Breisach ab, 23 einen Teil davon. 2016 gingen etwa 17,2 Millionen Liter beim Winzerkeller ein (2015: 14,8 Millionen). Damit erhöhte sich der ausgewiesene Bestand auf 20,6 Millionen Liter.

„Wir haben gegen den Markttrend zugelegt“, betonte Peter Schuster, Vorstandsvorsitzender des Winzerkellers bei der Bilanzpressekonferenz. Der Weinkonsum war in Deutschland 2016 nahezu konstant: Durchschnittlich 20,1 Liter Wein tranken die Deutschen vergangenes Jahr, lediglich 0,1 Prozent mehr als 2015. Schuster sieht damit seinen eingeschlagenen Kurs bestätigt: „Wir haben in Vertrieb und Vermarktung investiert und Innovationen im Sortiment und in der Technik etabliert.“ Man habe konsequent daran gearbeitet, Regalfläche im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) zurückzugewinnen, und das trage erste Früchte. Mit einem Umsatzanteil von rund 80 Prozent sind Supermärkte und Discounter der mit Abstand wichtigste Absatzkanal für Weine. Die vergangenes Jahr gestarteten Anstrengungen im Ausland, insbesondere in Nordamerika, Nordeuropa und Asien, hätten „zahlreiche erfolgversprechende Kontakte“ ergeben. Das Exportvolumen blieb allerdings noch verhalten. ine

120 Jahre Buchhandlung Roth Lesen fördern

OFFENBURG. „Lesen macht glücklich“ – unter dem Motto hat die Buchhandlung Roth im Juli ihr 120-jähriges Bestehen gefeiert. Gustav Roth gründete sie 1897 und übersiedelte 1902 in die Hauptstraße in der Offenburger Innenstadt, wo der Traditionsbetrieb bis heute ansässig ist. 1926 übernahm sein gleichnamiger Sohn die Leitung und ergänzte das Buchgeschäft um eine Kunstabteilung. Klaus und Hermine Roth, die das Familienunternehmen ab 1963 führten, bauten um und erweiterten das Angebot unter anderem um eigene Veranstaltungen. Seit 1996 ist ihre Tochter und Urenkelin des Gründers, Barbara Roth, am Ruder. Sie baute das stationäre Geschäft zu seiner heutigen Größe mit rund 400 Quadratmetern auf zwei Geschossen aus und startete 2001 einen Onlineshop. So will sie die Buchhandlung mit ihren zwei Dutzend Mitarbeitern, darunter zwei Auszubildende, zweigleisig in die Zukunft führen. Roth sieht ihre Aufgabe auch darin, das Lesen zu fördern und feierte den Geburtstag entsprechend mit Aktionen rund ums Buch in der Offenburger Innenstadt. ine

Buchhändlerin Barbara Roth (vorne rechts sitzend) mit ihrem Team.



Kohler Maschinenbau meldet neuen Rekord

So viele neue Aufträge wie noch nie

LAHR. Die Kohler Maschinenbau GmbH rechnet mit einem konsolidierten Umsatz von über 25 Millionen Euro in diesem Jahr. „Nie zuvor haben wir bereits im zweiten Quartal über derart viele Auftragseingänge und -bestände verfügt“, sagt Geschäftsführer Hans-Peter Laubscher. In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres lag der Auftragseingang bereits zwölf Prozent über dem Vorjahreswert. Dies sei auch der Grund für das voraussichtlich außergewöhnliche Wachstum. Dass es bei Kohler viel zu tun gibt, sieht man auch in der 9.500 Quadratmeter großen Produktionshalle: In einem Teil verladen Mitarbeiter eine fertig produzierte, getestete und für den Transport nach Tschechien vorbereitete Bandrichtanlage. Auf der anderen Seite der Halle ist ein Mitarbeiter an einer Haspel – einem Teil einer Bandrichtanlage – zugange, sein Kollege prüft die Genauigkeit des unteren Walzenstuhls einer Teilerichtmaschine.

Kohler ist auf Entwicklung, Konstruktion und Bau von Richtmaschinen und -anlagen für die blechverarbeitende Industrie spezialisiert. Sie werden zum Beispiel in der Automobilindustrie unter anderem für die Fertigung der Karosserie oder für Weiße Ware wie Kühlschränke benötigt. Damit auf sogenannte Coils aufgewickelte Blechbänder oder einzelne gelaserte Blechteile weiterverarbeitet werden können, müssen sie möglichst eben und spannungsfrei sein. Dafür sorgt je nach Bedarf eine Teilerichtmaschine oder eine Bandrichtanlage, die die Kunden einer Presse vorschalten. „Es gibt eine Vielzahl von Konfigurationen“, sagt Marketingreferentin Isabell Lehmann. „Wir passen die verschiedenen Anlagen- und Maschinentypen auf der Basis eines Baukastensystems den Kundenbedürfnissen an.“ Die Kohler-Mitarbeiter konstruieren, montieren und testen sie in Lahr. Dann bauen sie die Maschinen beim Kunden auf und nehmen sie in Betrieb. Außerdem überholt Kohler ältere, noch

funktionstüchtige Richtmaschinen und -komponenten. Für Unternehmen, die eine Maschine nicht auslasten können, bietet Kohler Lohnrichten an.

Die Firma wurde 1963 von der Familie Kohler in Friesenheim gegründet und hatte dort bis 2014 ihren Sitz. Dann zog das Unternehmen an den für rund 14 Millionen Euro neu gebauten, heutigen Standort am Lahrer Flugplatz, der Verwaltung und Produktion beheimatet. Drei Jahre zuvor hatte der Besitzer gewechselt: Kohler gehört seitdem zur österreichischen Wintersteiger-Gruppe, die 2016 rund 140,6 Millionen Euro umsetzte und weltweit rund 900 Mitarbeiter beschäftigt. Etwa 150 von ihnen, darunter elf Auszubildende, arbeiten bei Kohler. Neben dem Firmensitz in Lahr unterhält der Maschinenbauer eine Vertriebs- und Serviceniederlassung in Shanghai mit sechs Mitarbeitern.

Knapp 6.500 Maschinen wurden in der Unternehmensgeschichte bislang gebaut. Mehr als die Hälfte des Umsatzes macht Kohler außerhalb Deutschlands, und zwar in Ländern wie den USA, China, Österreich, Italien und Indien. Zahlreiche Kunden kommen aus der Automobilindustrie. Aber auch andere

Branchen setzen Richtmaschinen von Kohler ein – zum Beispiel ein Schweizer Metallflugzeugbauer, die Pilatus Flugzeugwerke AG, und Cendres + Métaux SA, ein Schweizer Zulieferer für die Uhren- und Schmuckindustrie, der für seine Kunden Edelmetalle richtet. **mae**

Im Einsatz: eine Teilerichtmaschine von Kohler.



Fertig montiert: eine Bandrichtanlage der Kohler Maschinenbau GmbH in der Produktionshalle.



Werma Signaltechnik baut aus Fabrikerweiterung bezogen

4.100 Quadratmeter Produktions- und Logistikfläche, dazu 2300 Quadratmeter Technikfläche umfasst der Werma-Neubau direkt an der B 14.

RIETHEIM-WEILHEIM. „Die schwäbischen Unternehmen werden offen und zeigen, was sie machen“, stellte Dieter Teufel, Präsident der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg bei der Einweihung des Erweiterungsbaus der Firma Werma Signaltechnik fest. Das elegante, klar gegliederte Gebäude verfügt über große Fensterflächen, die den Vorbeifahrenden auf der Bundesstraße 14 Einblicke in die Produktionshalle gewähren und umgekehrt auch die Beschäftigten nach draußen schauen lassen. Der neue Bau des Unternehmens, das optische und akustische Signalgeräte und Systeme zur Prozessoptimierung für Industrie und Logistik liefert, umfasst 4.100 Quadratmeter Produktions- und Logistikfläche auf einer Ebene sowie (darunter im Untergeschoss) 2.300 Quadratmeter Technikfläche. Ziel war laut dem geschäftsführenden Gesellschafter Matthias Marquardt, den Neubau in das bestehende Gebäudekonzept zu integrieren und so sämtliche Abläufe zu optimieren. Es gibt jetzt nur noch einen Ebenensprung, nämlich denjenigen zwischen den Wertschöpfungsabteilungen und der Logistik. Darüber hinaus wurde eine neue Zufahrt zur B 14 gebaut, die

das Erreichen des Firmengeländes erleichtert. Die zwölf Meter hohe Halle ist flexibel nutzbar, sehr hell – was sich positiv auf die Arbeitsplätze auswirkt – und beinhaltet auch Flächen für weiteres Wachstum. Werma hat sich während der letzten Jahre gut entwickelt und den Umsatz allein im vergangenen Jahr gegenüber 2015 um gut zehn Prozent auf 41 Millionen Euro gesteigert. Ein Grund dafür waren die gut nachgefragten Systemlösungen für die Optimierung von Produktions- und Logistikprozessen, innerhalb derer Signalsäulen miteinander vernetzt werden und eine einfach nachrüstbare Alternative für Maschinendatenerfassungssysteme darstellen. Werma beschäftigt mehr als 320 Mitarbeiter, davon 270 am Standort Rietheim, die anderen in den sechs Niederlassungen in der Schweiz, Belgien, Frankreich, Großbritannien, den USA und China. Das Unternehmen wurde 1950 von Werner und Erich Marquardt gegründet, stellte Ende der Fünfzigerjahre erste Summer und Hupen her und brachte 1994 modulare sowie mehrfarbige Signalsäulen auf den Markt, die zur Basis des kräftigen Wachstums der Folgejahre wurden. **orn**

Konstruktion Baumann OHG Neuer Bereich 3D-Druck

HERBOLZHEIM. Die Konstruktion Baumann OHG aus Herbolzheim führt den Bereich 3D-Druck der inzwischen abgewickelten Raprofab OHG weiter. Letztere hatte Christian Baumann, der mit seinem Vater, dem Firmengründer Albrecht Baumann, die Konstruktion Baumann OHG führt, als zweites Unternehmen mit einem Partner im selben Haus betrieben. Als dieser aussteigen wollte, kaufte Baumann den Bereich der Fertigung von Kunststoffteilen per 3D-Druck heraus. Diesen leitet seit April seine Schwester,

die promovierte Ingenieurin Sybille Hopman, die dafür ins Unternehmen eingestiegen ist. Bei Konstruktion Baumann sind nun acht Mitarbeiter beschäftigt. Das 1998 gegründete Unternehmen ist unter anderem auf die optische Blutanalyse spezialisiert und entwickelt komplette Automationslösungen im Engineering-Bereich. Die Kunden kommen aus der Medizintechnik und dem Maschinenbau. Im Juni wurde Konstruktion Baumann ihm Rahmen des TOP-100-Wettbewerbs als TOP-Innovator ausgezeichnet. **mae**

KURZ NOTIERT

Der Softwarehersteller **Regify** aus Hüfingen hat die Regify Technology Co. Ltd. gestartet. Das Unternehmen in der chinesischen Großstadt Hangzhou bietet mit zehn Mitarbeitern verschiedene Kommunikationsdienste für sichere und nachprüfbar Transaktionen auf jedem digitalen Kanal. Da China beispielsweise im Bereich E-Payment international führend ist, bieten sich dort laut Geschäftsführer Frank He ideale Voraussetzungen für die Einführung der Regify-Technologie. Die Regify GmbH wurde 2006 in Hüfingen von Volker Schmid und Kurt Kammerer gegründet und beschäftigt 20 Mitarbeiter. Die meisten Kunden kommen aus Großbritannien und den Beneluxstaaten.

Die **Kemmler Baustoffe GmbH** hat die Fliesenausstellung in der Niederlassung in Donaueschingen für einen sechsstelligen Betrag von Grund auf modernisiert. Sie erstreckt sich über 1.800 Quadratmeter, 15 der rund 60 Mitarbeiter sind in diesem Bereich beschäftigt. „Wir haben mit dem Umbau auf die starke und seit Jahren steigende Nachfrage der Kunden reagiert“, sagt der Donaueschinger Kemmler-Geschäftsführer Rainer Schneckenburger.

Die **Wohnungsbaugesellschaft Villingen-Schwenningen mbH** hat das Geschäftsjahr 2016 mit einer Bilanzsumme von rund 61,5 Millionen Euro abgeschlossen. Im Vorjahr waren es rund 58,5 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss betrug 240.500 Euro (Vorjahr 702.400 Euro), der Bilanzgewinn rund 495.000 Euro (Vorjahr rund 1 Million Euro). Das Eigenkapital konnte von rund 27,3 auf fast 27,5 Millionen Euro gesteigert werden.

**Klocke Pharma-Service GmbH feiert 25. Jubiläum
Neues Logistikzentrum**

APPENWEIER. Die Klocke Pharma-Service GmbH hat dieses Jahr doppelten Grund zum Feiern: Zum einen begeht das Unternehmen sein 25. Jubiläum. Zum anderen wurde im Industriegebiet von Appenweier das neue Logistikzentrum von Klocke eröffnet. Es ist zugleich eines der größten Projekte in der Firmengeschichte. Mit dem



Blick in das neue Logistikzentrum der Klocke Pharma-Service GmbH in Appenweier.

Neubau wurde laut Geschäftsführer Matthias Linder das Wachstum des Unternehmens innerhalb der Pharma-Dienstleistungsbranche gesichert. Das Ende Juli eröffnete Logistikzentrum hat eine Lagerfläche von 4.500 Quadratmeter und rund 8.000 Palettenstellplätze. Inklusiv der Ausstattung des Logistikzentrums hat die Klocke Pharma-Service GmbH in den vergangenen zweieinhalb Jahren einen zweistelligen Millionenbetrag in den Standort Appenweier investiert.

Das Unternehmen gehört zur Klocke-Gruppe, einem Zusammenschluss von neun Firmen. Sitz der Holding ist in Weingarten bei Karlsruhe. Die Firmen sind auf die Lohnherstellung und -verpackung spezialisiert und beschäftigen zusammen

rund 2.200 Mitarbeiter. 285 von ihnen arbeiten in Appenweier. In dem pharmazeutischen Produktionswerk werden Arzneimittel hergestellt – zum Beispiel Granulate, Dragees, (Film)Tabletten und Hartgelatinekapselfen für verschiedene Unternehmen der Pharma-, Kosmetik- und Foodindustrie. **mae**

**Auch Schwarzwälder Tochter erfolgreich
EBM-Papst legt weiter zu**

MULFINGEN/ST. GEORGEN/HERBOLZHEIM. Die EBM-Papst Unternehmensgruppe hat ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2016/17 (31. März 2017) um 13,2 Prozent auf 1,901 Milliarden Euro gesteigert. Zum Geschäftsjahresende beschäftigte der Technologieführer bei Ventilatoren und Motoren 14.400 Mitarbeiter. Die Investitionen lagen bei 166 Millionen Euro; 15 Millionen Euro gingen in eine Werkserweiterung in St. Georgen. Für 2017 plant die Gruppe einen moderaten Umsatzzuwachs von etwas mehr als drei Prozent und Investitionen von über 160 Millionen Euro. Erfreulich ist auch die Umsatzentwicklung von EBM-Papst St. Georgen, Spezialist für Antriebstechnik und Automotive, verlaufen. Die Schwarzwälder Tochter mit Standorten in St. Georgen, Herbolzheim (Automotive) und Lauf (Getriebe) steigerte den Umsatz um 8,5 Prozent auf 397 Millionen Euro und beschäftigt 1.818 Mitarbeiter (plus 4,4 Prozent), darunter 87 Azubis. **orn**

PREISE

Die **Sülzle-Gruppe** aus Rosenfeld, die einen Standort in Sulz am Neckar hat, wurde beim German Brand Awards in der Kategorie „Building & Elements“ vor allem für den 2014 durchgeführten Markenrelaunch ausgezeichnet. Weitere Preise erhielten die **Aliseo GmbH** (Gengenbach), die **Reiner Kartengeräte GmbH & Co. KG** (Furtwangen), die **Schneider Schreibgeräte GmbH** (Schramberg), das **LAGO Shopping-Center Konstanz**, die **Artnix GmbH** (Konstanz), die **Trend Factory Marketing und Veranstaltungen GmbH** (Rottweil), **Bernd Wolf Schmuckdesign** (Stegen) und die **Baur Wohnfaszination GmbH** (Höchenschwand).

Die **Karl Storz GmbH & Co. KG** aus Tuttlingen wurde für ihr digitales Operationsmikroskop „VITOM 3D“ beim Wettbewerb „Deutschland – Land der Ideen 2017“ zum „Ausgezeichneten Ort“ gekürt. Ein Stereo-Operationsmikroskop erleichtert mikrochirurgische Eingriffe durch die gemeinsame Sicht auf einen 3D-Monitor.

Zu den Preisträgern des Umwelttechnikpreises des Landes Baden-Württemberg 2017 zählen drei Unternehmen aus der Region: Die **Consolar Solare Energiesysteme GmbH** aus Lörrach belegte den ersten Platz in der Kategorie Energieeffizienz. Sie wurde für ihre photovoltaisch-thermischen Kollektoren „Solink“ ausgezeichnet, die auf der Oberseite Strom produzieren und auf der Unterseite Wärme für eine Wärmepumpe gewinnen. In der Kategorie Materialeffizienz landete die **Matteco GmbH** aus Kappelrodeck auf Platz zwei. Prämiert wurden ihre zu 100 Prozent recyclingfähigen Gummimatten aus Altreifenrecyclat. Der Sonderpreis der Jury ging an die **Herrenknecht AG** aus Schwanau – und zwar für ihr grabenloses Erdkabel-Verlegeverfahren mit dem Micro-tunnel-Bohrverfahren E-Power Pipe. Der Säge- und Lagertechnikspezialist **Kasto Maschinenbau** aus Achern war in der Kategorie „Energieeffizienz“ nominiert worden.



Hohenzollerische Landesbahn und Südwestdeutsche Verkehrs-AG fusionieren SWEG erzielt Fahrgastrekord

LAHR. Die Südwestdeutsche Verkehrs-Aktiengesellschaft (SWEG) hat in ihren Bahnen und Bussen im vergangenen Jahr zusammen mit ihren Tochtergesellschaften 62,37 Millionen Fahrgäste transportiert (Vorjahr: 60,76 Millionen). Auch die Umsatzerlöse stiegen, und zwar auf 99,7 Millionen Euro (98,3 Millionen Euro). Darauf wiesen der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens, Johannes Müller, und sein für die Technik zuständiger Vorstandskollege Tobias Harms Anfang August bei einem Pressegespräch hin. Das Jahresergebnis erreichte rund eine halbe Million Euro. Die Sachinvestitionen lagen bei 13,2 Millionen Euro (17,8 Millionen Euro). Die positiven Zahlen führte Müller unter anderem auf die konsequente Modernisierung des Fuhrparks zurück. Neben effizienten und komfortablen Bussen gingen die Investitionen auch in den Einbau von WLAN-Technik in einer Reihe von Fahrzeugen. Ein wichtiges Ereignis im vergangenen Jahr war die Ausgliederung der Eisenbahninfrastruktur in eine gesonderte Gesellschaft - die SWEG Schienenwege GmbH. Man ist damit einer Forderung des Gesetzgebers nachgekom-

men. Derzeit wird für 55 Millionen Euro die Kaiserstuhlbahn zwischen Gottenheim und Riegel ausgebaut. Die Ausschreibungen des Landes brachten für die SWEG unterschiedliche Ergebnisse. Während sie sich im Schienenpersonennahverkehr beim sogenannten Freiburger Y (Elztalbahnhof, Münstertalbahnhof) sowie am nördlichen und westlichen Kaiserstuhl durchsetzen konnte, gelang dies auf der Rheintalbahnhof zwischen Offenburg und Basel sowie auf der Strecke zwischen Freiburg und Breisach nicht. Erfolgreich lief es hingegen beim Bus, wo die SWEG das Linienbündel Wiesloch-Walldorf sowie den Wettbewerb um die Stadtlinien in Offenburg, Bad Mergentheim und Emmendingen gewann. Das Tochterunternehmen Nahverkehr Mittelbaden Walz gewann das Linienbündel Ettligen II, und die Hohenzollerische Landesbahn bekam im Schienenpersonennahverkehr den Zuschlag für den Ulmer Stern. Mit Wirkung zum 1. Januar 2018 werden die SWEG und die Hohenzollerische Landesbahn (HzL) zu einem Unternehmen verschmolzen. Die SWEG gehört zu 100 Prozent dem Land, die HzL zu 72 Prozent (sowie zu je 14 Prozent den

Landkreisen Sigmaringen und Zollernalbkreis). Der Vorstand beider Unternehmen ist personenidentisch mit Johannes Müller und Tobias Harms besetzt. Mit der Fusion möchte man nach Worten von Müller Synergien nutzen, effizienter werden und höhere Investitionen tätigen können. Die SWEG beschäftigt derzeit 800 Mitarbeiter, die HzL rund 300. Während die SWEG 80 Schienenfahrzeuge und mehr als 350 Omnibusse im Einsatz hat, sind im HzL-Verkehrsgebiet 60 Schienenfahrzeuge und 50 Omnibusse unterwegs. Die HzL befördert pro Jahr rund 14 Millionen Fahrgäste und erreichte einen Umsatz von circa 45 Millionen Euro. Das Umsatzvolumen des fusionierten Unternehmens wird inklusive der gewonnenen Ausschreibungen bei circa 180 Millionen liegen, die Investitionen können dann bis zu 30 oder gar 40 Millionen Euro pro Jahr betragen. Dies wird nötig sein, denn das neue Unternehmen wird vermutlich immer mehr Verkehrsleistung für das Land erbringen können beziehungsweise müssen. Der Umsatz wird jeweils zur Hälfte im Schienenbereich und im Busverkehr erwirtschaftet, ein kleiner Teil entfällt auf den Schienengüterverkehr. **orn**

Freiburger Verkehrs AG mit Bestmarken

Acht Millionen Kilometer, fast 80 Millionen Fahrgäste

FREIBURG. Die Busse und Stadtbahnen der VAG (Freiburger Verkehrs AG) haben im vergangenen Jahr knapp acht Millionen Kilometer zurückgelegt, das waren 6,5 Prozent mehr als im Jahr 2015. Zurückzuführen ist die Zunahme vor allem auf die Inbetriebnahme der Stadtbahnlinie 4 in den Freiburger Westen. Die Fahrgastzahl stieg um 2,3 Prozent

auf 78,7 Millionen - ebenso ein neuer Rekord wie die Kilometerleistung. Wie die VAG-Vorstände Stephan Bartosch und Oliver Benz bei einem Pressegespräch ausführten, sind auch die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr gestiegen und zwar um 2,23 Millionen Euro auf 58,15 Millionen Euro. Dazu addierten sich weitere betriebliche Erlöse wie diejenigen der

Schauinslandbahn (1,52 Millionen Euro mit 0,345 Millionen Berg- und Talfahrten), sodass letztlich betriebliche Erträge von 65,9 Millionen Euro entstanden. Die VAG schloss das vergangene Jahr mit einer Kostenunterdeckung in Höhe von 18 Millionen Euro ab. Das war ein um rund sechs Millionen Euro besseres Ergebnis als ursprünglich geplant.

Neuaustrichtung und hohe Investitionen

TRIBERG. Wie der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens Rudolf Kastner und sein Vorstandskollege Jens Buchholz Ende Juli berichteten, führen die Dezentralisierung der Energieversorgung in Deutschland und der zunehmende Preisdruck auf den Märkten zu einer Neuaustrichtung der Geschäftspolitik. So setzt die EGT künftig nicht mehr nur auf den reinen Vertrieb von Strom und Gas, sondern bietet neue Produkte und Zusatzleistungen wie das Energiemonitoring und hat dazu eine neue Gesellschaft – die NRG Saver GmbH & Co. KG in Frankfurt – gegründet. Das ist eine Beratungsgesellschaft, die den Kunden von der Analyse der Ist-Situation über die Ausschreibung und Bewertung von Energiekonzepten und die Projektumsetzung bis zum Betrieb von Anlagen zur Seite steht. Solche Konzepte können sich zusammensetzen aus verschiedenen Kombinationen von Photovoltaikanlagen, Batteriespeichern, Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, Wärmespeichern und ähnlichem bis hin zur Ladeinfrastruktur für E-Mobilität und deren gesamter intelligenter Vernetzung. Von Frankfurt aus soll das Angebot auf ganz Deutschland ausgeweitet werden. Ein ähnliches Konzept hat die EGT mit „my-energy“ auch für private Kunden erarbeitet.

Die EGT Unternehmensgruppe besteht aus der EGT AG (als Holding), der EGT Energie GmbH mit mehreren Beteiligungsgesellschaften (darunter der Trinkwasserversorger Aquavilla GmbH), der EGT Energiehandel GmbH, der EGT Gebäudetechnik GmbH und der NRG Saver GmbH & Co. KG. Der Umsatz der Gruppe hat sich im vergangenen Jahr auf 121 Millionen Euro belaufen, der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebit) auf 7,2 Millionen Euro. Die Investitionen lagen bei 5 Millionen Euro. Die Gruppe beschäftigt 230 Mitarbeiter, darunter 35 Auszubildende, Studenten, Volontäre und Praktikanten. Über 50 Prozent zum operativen Ergebnis der Gruppe trägt die Gebäudetechnik bei, die sich zu einem wichtigen Standbein entwickelt hat. Sie hat sich auf die elektrotechnische Gebäudeausrüstung komplexer Großprojekte spezialisiert wie etwa die Erweiterung des Badeparadieses Titisee (Projektumfang zwei Millionen Euro) oder den Neubau des Schwarzwald-Baar-Klinikums in Villingen-Schwenning (Projektumfang 7,1 Millionen Euro). Für die EGT Gebäudetechnik, die mehr als 80 Mitarbeiter beschäftigt, wird die Gruppe einen neuen Hauptsitz in St. Georgen errichten. Dafür werden fünf Millionen Euro investiert. Neben der Gebäudetechnik wird dieser Bau auch die Aquavilla beherbergen, außerdem eine Ausbildungswerkstatt sowie Lagerflächen für beide Unternehmen. Im Erdgeschoss ist ein Showroom, und in den oberen Räumen sind Büros und Konferenzmöglichkeiten vorgesehen.

upl

Der geplante Neubau der EGT Gebäudetechnik in St. Georgen.



KURZ NOTIERT

Das Freiburger IT-Unternehmen **Averbis** ist als Kooperationspartner an einer Medizininformatikinitiative beteiligt, die das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) mit 150 Millionen Euro fördert. Vier Konsortien, bestehend aus 17 Universitätskliniken und rund 40 weiteren Partnern, wollen dabei die wachsenden Datensätze zu einer nationalen Infrastruktur verknüpfen, um neues Wissen für eine bessere Gesundheitsforschung und -versorgung zu gewinnen. Averbis ist in drei der vier Konsortien dabei und wird sich um die Analyse unstrukturierter medizinischer Daten kümmern. Die Freiburger entwickeln sogenannte Text-Mining- und Machine-Learning-Software zur Analyse großer Mengen von Patientendaten und sind nach eigenen Angaben führend in diesem Bereich. Philipp Daumke und Kornél Markó starteten Averbis vor zehn Jahren als Ausgründung der Freiburger Universitätsklinik, beschäftigen mittlerweile 20 Mitarbeiter und wollen 2018 weitere Stellen für das Forschungsprojekt schaffen.

Zu den sechs Start-up-Acceleratoren, die das Land Baden-Württemberg mit insgesamt 5,1 Millionen Euro fördert, zählen auch zwei Initiativen aus Freiburg: Die **Baden Campus GmbH und Co. KG Freiburg** erhält für ihren „badenCAMPUS-Accelerator“ mit Standort unter anderem in Breisach und den Schwerpunkten Mikrosystemtechnik sowie Nachhaltigkeitstechnologien rund 680.000 Euro. Etwa denselben Betrag bekommt die **Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG** in Zusammenarbeit mit der **Grünhof GmbH** für den „START <SMART> GREEN-Accelerator“ mit den Schwerpunkten Green Economy, Kreativwirtschaft und Digitale Innovation. Die Förderung im Rahmen der neuen Landeskampagne „Start-up BW“ soll laut Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut die Gründung von innovativen Start-ups professionalisieren und beschleunigen. Dafür steht auch das Wort Accelerator, auf Deutsch Beschleuniger.

Belle: Stahlbau, Balkone, Zulieferleistungen Neue Produktionshalle errichtet

WYHL. Die Belle AG hat sich während der letzten Jahre stark entwickelt. Ihr Sitz in Wyhl wurde jetzt um eine weitere 800 Quadratmeter große Produktionshalle, die auch Sozialräume und Büros umfasst, vergrößert. Die gesamte überbaute Fläche der Firma beläuft sich mittlerweile auf knapp 4.000 Quadratmeter. Die Investitionskosten für den Neubau lagen bei über einer Million Euro. Eine halbe Million Euro hat das Unternehmen darüber hinaus für eine neue Laserschneidemaschine für die Blechbearbeitung aufgewendet. Zusätzlich ist ein neues ERP-System angeschafft worden. Auch der Logistikplatz vor dem Produktionsgebäude ist um 1.200 Quadratmeter erweitert worden.

Die Firma ist 1995 vom Stahlbaumeister Benedikt Belle (48) gegründet worden. Der gebürtige Jechtinger, der zunächst Winzer gelernt hatte, verlegte das Unterneh-

men 1999 von Jechtingen nach Wyhl und wandelte es 2006 in eine Familien-AG um. Er fungiert heute als Vorstandsvorsitzender, Vorstandsmitglied ist der Industriemechanikermeister Björn Heyer (36), der für die Fertigung zuständig ist. Die Belle AG befasst sich in drei Geschäftsbereichen – die unterschiedliche Vertriebswege haben – mit Stahlbau, Balkonbau und Zulieferleistungen. Im Stahlbau werden beispielsweise Treppen und Brücken in der höchsten Schweißfachstufe errichtet. Im Balkonbereich ist ein System entwickelt worden, mit dem vor allem für bestehende Gebäude Balkone konstruiert und gebaut werden, von der Einzelanfertigung bis zu 40 Stück. Belle liefert 300 bis 400 Balkone pro Jahr und verkauft auch gut in die Schweiz. Im dritten Geschäftsbereich, den Zulieferleistungen, baut Belle Maschinen- und Anlagenteile.

Das Unternehmen beschäftigt circa 70 hochqualifizierte Mitarbeiter – Ingenieure, Techniker, Meister, Stahlbauarbeiter, technische Zeichner und Kaufleute. Belle führt alle Arbeiten, von der Auftragsannahme über die Konzeption verschiedener Stahl- und Schweißkonstruktionen mittels CAD und die Herstellung der Komponenten bis hin zur Lieferung und Montage mit dem eigenen Team aus. Circa 15 der 70 Mitarbeiter sind in Ausbildung. Die Firma tut viel, um ihren Nachwuchs zu gewinnen, unter anderem über ein starkes Engagement in Sportvereinen und Schulen. So hat sie beispielsweise in der örtlichen Schule zusammen mit Schülern der oberen Klassen einen Fahrradstand gebaut. Der Umsatz der Belle AG hat sich während der vergangenen Jahre stetig erhöht und lag 2016 bei circa 7,5 Millionen Euro. **orn**

Das Gebäude der Belle AG in Wyhl, ganz rechts die neue Halle.



Losan Pharma investiert im Gewerbepark Breisgau Verpackungsgebäude eröffnet

NEUENBURG/ESCHBACH. Der Arzneimittelhersteller Losan Pharma hat Ende Juli sein nach 20 Monaten Bauzeit entstandenes neues Verpackungsgebäude im Gewerbepark Breisgau eingeweiht. Auf einem 25.000 Quadratmeter großen Grundstück entstand eine 7.400 Quadratmeter große Produktionsstätte, die sich auf zwei Stockwerke verteilt und, wie die beiden Geschäftsführer Jens Morgenthaler und Thomas Andresen mitteilten, Investitionen im zweistelligen Millionenbereich erforderte. In dem neuen Werk wird die Verpackungstechnologie für die Arzneimittel untergebracht. Die gesamte Analytik für alle Fertigprodukte soll ebenfalls hier zusammengeführt werden. Das Gebäude bietet Raum für 70 Arbeitsplätze.

Losan, eine Firma, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Bestehen feiert, ist seit 2007 eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Dr. Falk Pharma in Freiburg. Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Entwicklung und

Produktion von innovativen festen Arzneimitteln, beispielsweise Granulate, Pellets, Tabletten, Kapseln sowie Film- und Brausetabletten mit kontrollierter Wirkstofffreisetzung, guter Stabilität und hoher Bioverfügbarkeit. Dabei kommen, wie es eine Pressemeldung schildert, Technologien wie Nanovermahlung, Schmelzextrusion und spezielle Pelletierverfahren zum Einsatz. Die Arzneimittel werden verkaufsgerecht in Stickpacks, Blister oder Röhren verpackt. Der Hauptsitz von Losan befindet sich in Neuenburg. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen 470 Mitarbeiter in Neuenburg, Eschbach und dem Forschungslabor in Frankfurt. Der Umsatz liegt bei circa 60 Millionen Euro. In Neuenburg, wo man weiterhin Granulate, Tabletten und Kapseln produziert, entsteht durch die Verlagerung Raum für die Ausweitung der Produktionskapazitäten sowie der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. **orn**



Graf baut Kompetenzzentrum Rohstoffe

Weiterer Standort in Herbolzheim

In dem neuen Werk in Herbolzheim wird Graf gebrauchte Kunststoffe zu Granulat recyceln.

TENINGEN. Die Otto Graf GmbH, einer der weltweit führenden Hersteller von Lösungen für Regenwassermanagement und Abwasserbehandlung, baut in Herbolzheim ein Kompetenzzentrum für Rohstoffe, in dem Werkstoffe aus Kunststoff zu hochwertigem Regranulat verarbeitet werden. Das Granulat soll das Qualitätsniveau von Primärkunststoffen erreichen. Es wird unter anderem zur Herstellung von Regenwassertanks und ähnlichen Produkten in den Graf-Werken in Teningen und Dachstein (Elsass) verwendet.

Die Firma Graf, 1962 von Otto F. Graf gegründet und heute von dessen Sohn Otto P. Graf geführt, setzt seit 25 Jahren Recyclingmaterial ein, und zwar in großem Maßstab: Innerhalb von zehn Jahren entstanden beispielsweise vier Millionen Komposter aus Recyclingkunststoff. Graf verarbeitet gut ein Drittel der im System des Grünen Punktes in Deutschland eingesammelten Menge. Damit kann das Unternehmen circa 45.000 Tonnen Neuware pro Jahr ersetzen. Es handelt sich um Materialien, die sonst nur noch verbrannt werden. Das neue Werk übernimmt die Trennung und

Aufbereitung der angelieferten Materialien in einem vollautomatisierten Arbeitsfluss. Der technische Aufwand ist hoch, die Anlage bislang weltweit einmalig. Sie wurde deshalb auch, wie die Staatssekretärin im Bundesumwelt- und -bauministerium, Rita Schwarzelühr-Sutter, bei der Grundsteinlegung des Werkes ausführte, im Umweltinnovationsprogramm des Bundes mit acht Millionen Euro Zuschuss gefördert. Insgesamt stellt das Kompetenzzentrum eine Investition von über 30 Millionen Euro dar. Das Gebäude hat eine Grundfläche von 24.000 Quadratmetern, davor werden 12 je 30 Meter hohe Rohstoffsilos installiert. Das gesamte Gelände ist 65.000 Quadratmeter groß.

Die Produkte von Graf werden weltweit in über 60 Ländern verkauft, die Exportquote liegt bei mehr als 50 Prozent, Tendenz steigend. In Frankreich, Großbritannien, Polen, Spanien, Australien und China verfügt Graf über eigene Landesgesellschaften. Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Umsatz bei rund 95 Millionen Euro, 450 Mitarbeiter sind beschäftigt, davon 280 in Teningen. **orn**

Die „La Tigra Rainforest Lodge“ in Costa Rica: Hier können Travel-to-Nature-Reisende Urlaub machen und Bäume pflanzen.



Travel-to-nature vielfach ausgezeichnet

Mit nachhaltigem Tourismus erfolgreich

HEITERSHEIM. Im Rahmen der „Waschbär“-Unternehmungen entstand Mitte der Neunzigerjahre auch ein kleines Reisebüro für nachhaltigen Tourismus. Rainer Stoll (53), zunächst Assistent der Geschäftsführung beim Ökoversand Waschbär und dann geschäftsführender Gesellschafter von Waschbär-Reisen, hat sich damit 1997 selbstständig gemacht und die Firma in „travel-to-nature“ umbenannt. Der gelernte Maschinenbauer und Mechaniker, der darüber hinaus Umweltökonomie mit Schwerpunkt Marketing studiert hat, machte daraus ein florierendes Unternehmen bestehend aus inzwischen drei Firmen.

Travel-to-nature ist ein Spezialist für nachhaltiges und sozialverträgliches Reisen zu Anfang vor allem nach Lateinamerika und die Karibik, dann nach Nepal und inzwischen in die ganze Welt. Individuelle Reiseprogramme werden konzipiert, aber auch einzigartige Gruppenreisen angeboten. Zu diesem Unternehmen kamen 2005 die Firma „birdingtours“, die Vogelbeobachtungsreisen anbietet und 2013 die Firma „For Family Reisen“, die nachhaltige Reisen für Familien mit Kindern organisiert.

Alle drei Firmen haben ihre Aktivitäten kontinuierlich ausgeweitet und werden im laufenden Jahr einen Umsatz von zusammen zehn Millionen Euro erreichen. In Deutschland sind 27 Mitarbeiter beschäftigt, darunter vier Auszubildende. Der Frauenanteil ist ausgesprochen hoch. Im Ausland sind über 40 Mitarbeiter für die Unternehmungen tätig. Beispielsweise im Projekt „La Tigra Rainforest Lodge“ in Costa Rica. Dabei dreht es sich um ein Hotel, bestehend aus mehreren kleinen Häusern in einem Aufforstungsprojekt von Travel-to-nature, das circa 40 Hektar groß ist. Es ist zu einem großen Teil im Besitz von dortigen Dorfbewohnern – ein Grundsatz von Rainer Stoll ist es, nur Minderheitsbeteiligungen an solchen Projekten zu halten. Die Gäste

können dort Bäume pflanzen beziehungsweise pflanzen lassen und – wenn sie mögen – in den entsprechenden Projektfonds spenden. 1.000 Bäume pro Hektar werden dort gepflanzt. Außerdem werden die Gäste mit Speisen versorgt, die mit Zutaten aus einem eigenen Permakulturgarten zubereitet sind.

La Tigra ist von der Fachzeitschrift Geo Saison in der Kategorie „soziale und ökologische Verantwortung im Tourismus“ mit der sogenannten Goldenen Palme, einer der höchsten Auszeichnungen im Tourismus, bedacht worden. Travel-to-nature hat diesen „Oskar“ der Reisebranche bereits zehnmal erhalten und ist nun zum elften Mal prämiert worden. Derzeit ist man dabei, das Gelände der Lodge zu vergrößern und das Projekt zu erweitern. Es hat Anfang 2017 auch den LEA-Mittelstandspreis von Caritas, Diakonie und Wirtschaftsministerium erhalten. Travel-to-nature ist in Costa Rica nicht auf dieses Projekt beschränkt, sondern betreibt zusammen mit einheimischen Partnern auch ein Viersterne-Hotel namens Casa Luna.

In Deutschland bezeichnet sich Travel-to-nature als größten Veranstalter für Reisen nach Costa Rica. In einer ähnlichen Größenordnung bewegt man sich auf dem Gebiet von Vogelbeobachtungsreisen. In der Tierbeobachtung sieht Rainer Stoll weitere Expansionsmöglichkeiten, etwa seltene Säugetierarten betreffend. Er denkt beispielsweise an Reisen nach Zentralasien, um Schneeleoparden sehen zu können. Auch hier ist es unumgänglich, Einheimische, die mit der dortigen Tierwelt und Landschaft bestens vertraut sind, mit ins Boot zu holen. Die Firmenkultur der Heitersheimer umfasst die Unterstützung mehrerer sozialer Projekte (so eines Kindergartens) und die Vergabe von Mikrokrediten in Nepal. Im Übrigen spendet Stoll zehn Prozent des Firmengewinns in solche Vorhaben. Seine Ideen kommen an. Inzwischen hat er über 7.000 Kunden. **orn**

Hermetic-Pumpen behauptet sich

Immer vollkommen dicht

GUNDELFINGEN BEI FREIBURG. Der Spezialist für hermetisch dichte Pumpen, der 2016 150 Jahre alt wurde, hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 85 Millionen Euro erzielt und lag damit auf Vorjahresniveau – dies trotz schwieriger Bedingungen auf den weltweiten Öl- und Gasmärkten. Die Öl- und Gasindustrie ist neben der chemischen Industrie, der Kältetechnik und der energieerzeugenden Branche der wesentliche Markt für die Gundelfinger, die neben der deutschen Fertigung noch eine Joint-Venture-Produktion in China betreiben. In Gundelfingen werden circa 3.500 Pumpen pro Jahr hergestellt, häufig sind es den individuellen Anforderungen der Besteller angepasste Einzelstücke oder Abwandlungen von über 200 verschiedenen Baugrößen, die Hermetic anbietet. In China entsteht noch einmal dieselbe Anzahl, hier jedoch etwas einfachere Produkte in serieller Fertigung.

Die kleinste Hermetic-Pumpe wiegt circa 30 Kilo und kostet um die 2.000 Euro, die größte bislang hergestellte wog 16 Tonnen (inklusive Gestell, Endtopf und anderen zugehörigen Teilen 27 Tonnen), die teuerste kostete rund 700.000 Euro. Die Anforderungen an die Pumpen sind sehr unterschiedlich. Es gibt es Apparate, die Druck bis zu 1.200 Bar aushalten müssen (zum Vergleich: ein Pkw-Reifen ist mit circa 2,5 Bar aufbepumpt) und dafür Wandstärken von circa 30 Zentimeter haben.

Und es gibt Pumpen, die bei Minustemperaturen von bis zu 160 Grad arbeiten und wieder andere, die bei plus 480 Grad funktionieren. Wichtig ist immer: Die Pumpen müssen absolut dicht sein. Begonnen hat dieses Tätigkeitsfeld des Unternehmens 1954, als der Ingenieur Hermann Krämer die „wellendichtungslose Spaltrohrmotorpumpe“ entwickelte. Sie arbeitet berührungs- und nahezu wartungsfrei. Hermann Krämer war 1945 Mitinhaber und Geschäftsführer der damaligen Firma Lederle geworden. Diese wurde 1866 von Wilhelm Lederle in Emdingen am Kaiserstuhl gegründet und dann über viele Jahre von seinem Sohn Moritz Lederle sowie später dessen Ehefrau Hedwig geführt. Seit 1873 war das Unternehmen im Freiburger Stadtteil Stühlinger ansässig, von wo es 1965 nach Gundelfingen verlegt wurde. Heute ist die Firma im Besitz von zwei Familienstämmen. Die Geschäftsführung besteht aus Nicolaus Krämer, Christiane Krämer und Sebastian Dahlke. 2016 ist eine neue Montagehalle, die Investitionen von 20 Millionen Euro erforderte, eingeweiht worden. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 700 Mitarbeiter, davon 400 in Gundelfingen und 300 in China. Der Exportanteil liegt bei 70 Prozent, neben der chinesischen Produktion gibt es Vertriebsgesellschaften in Frankreich, Polen, der Tschechischen Republik, den USA, Singapur und Malaysia.



Diese 6,20 Meter hohe und 20 Tonnen schwere Hermetic-Pumpe dient Anwendungen in den Bereichen Flüssiggas und verflüssigtes Erdgas sowie Ethylen.

orn

WVIB: Konjunktur in der Schwarzwald AG Besser geht's kaum

Wie Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Industrieller Unternehmen Baden e.V. (WVIB), Ende Juli mitteilte, haben die Mitgliedsunternehmen des Verbandes (von circa 1.000 antwortete mehr als ein Drittel in einer Onlineumfrage) ein hervorragendes erstes Halbjahr 2017 hinter sich. 67 Prozent der Firmen berichteten von steigenden Umsätzen, und zwar von einem durchschnittlichen Umsatzplus von 7,4 Prozent gegenüber demselben Vorjahreszeitpunkt. Das sei eine glanzvolle Zwischenbilanz, so Münzer. Auch mittelfristig sieht er eine stabile Konjunktur noch ohne Überhitzungstendenzen, vom chronisch leergefegten Arbeitsmarkt einmal abgesehen. An die zwei Drittel der Mitgliedsunternehmen haben in den vergangenen sechs Monaten zusätzliches Personal eingestellt, verbandsweit schätzt Münzer mit 10.000 neu geschaffenen (und auch besetzten) Stellen. De facto herrscht Vollbeschäftigung. Und für die zweite Jahreshälfte planen wieder über 40 Prozent der Firmen, nochmals Einstellungen vorzunehmen. Die Er-

tragslage schätzen über 40 Prozent der Unternehmen als gut und weit über 50 Prozent als zufriedenstellend, nur 5 Prozent als schlecht ein. Die Investitionen sind gestiegen, 37 Prozent der Befragten erhöhten sie und ähnlich viele wollen ihre Investitionen im zweiten Halbjahr nochmals erhöhen.

Gefahren sah Münzer, wenn überhaupt, in der großpolitischen Wetterlage, so in der Entwicklung mit der Türkei, dem Brexit und den USA unter Trump. Positiv seien die Niederlage der Populisten in den Niederlanden und der Wahlsieg Emanuel Macrons in Frankreich zu sehen. Der Verband stelle aber auch fest, so Münzer, dass die vier Grundfreiheiten der EU leider keine unbürokratische Selbstverständlichkeit mehr sind. Prominentestes Beispiel für verdeckten Nationalismus sei die Entsenderichtlinie der EU, die für deutsche Unternehmen, die in Frankreich als Dienstleister tätig sein wollen, einen enormen bürokratischen Aufwand verlange. In Italien sei es ähnlich (siehe Seite 55), in vielen anderen Ländern der EU ebenfalls. Münzer verwies auf die Kampagne des Verbandes „www.einigkeits.recht.freiheit.de“, mit der man für Demokratie, soziale Marktwirtschaft und das offene geeinte Europa eingestanden sei. Inzwischen gebe es weit über 1.000 teils prominente Unterstützer aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Die Kampagne soll Mitte September enden. **orn**

Keine
Überhitzungs-
tendenzen –
abgesehen vom
leergefegten
Arbeitsmarkt

Zehn Jahre TGV-Est

16 Millionen Reisende von und nach Deutschland

Vor zehn Jahren, im Juni 2007, wurde die Eisenbahn-Schnellfahrtstrecke LGV Est Européen (Ligne à Grande Vitesse) zwischen dem Pariser Bahnhof Gare de l'Est und Straßburg in Betrieb genommen. Bei einer Reisegeschwindigkeit der Hochgeschwindigkeitszüge TGV („Train à Grande Vitesse“) von 320 Stundenkilometer auf der rund 300 Kilometer langen Neubaustrecke zwischen dem lothringischen Beaudrecourt bis kurz vor Paris verringerte sich die bisherige Fahrzeit von und

nach Straßburg um eineinhalb Stunden auf bis zu zwei Stunden und 20 Minuten. Mit dem im Juli vergangenen Jahres eröffneten letzten Teilabschnitt in der Länge von 106 Kilometern nördlich von Straßburg sank die Fahrzeit auf jetzt bis zu einer Stunde und 45 Minuten. Vor allem dadurch stieg die Passagierzahl allein im zweiten Halbjahr 2016 um 300.000 gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres. Im ganzen Jahr 2016 nutzten die Schnellfahrtstrecke, mit Abzweigen auch nach Nancy und Metz und darüber hinaus, 14 Millionen Fahrgäste und in allen zehn Betriebsjahren zusammen genommen über 128 Millionen. Davon waren etwas weniger als 16 Millionen Passagiere Reisende zwischen Deutschland und Frankreich.

Außer über Metz und Saarbrücken nach Frankfurt fahren vereinzelt TGV- und ICE-Züge von Paris aus über Straßburg nach Karlsruhe, Mannheim und Frankfurt sowie nach Stuttgart und München. Insgesamt verkehren zwischen Straßburg und Paris derzeit 16 Zugpaare pro Tag. Weitere direkte TGV-Verbindungen bestehen von der elsässischen Metropole aus um Paris herum nach Lille und Brüssel sowie Richtung Atlantik nach Rennes, Nantes und Bordeaux, dabei seit der Eröffnung neuer Schnellbahntrassen in diesem Juli zum Beispiel nach Bordeaux mit 40-minütiger Zeitersparnis bei einer Fahrzeit von fünf Stunden und 20 Minuten. **epm**

Treffen der französischen und deutschen Hochgeschwindigkeitszüge: ein TGV und ein ICE im Pariser Bahnhof Gare de l'Est



Bild: Krommer

„Geballte weibliche Wirtschaftskraft“

Über 250 Unternehmerinnen aus ganz Deutschland trafen sich im Sommer in Freiburg, wohin der Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) zu seiner Jahresversammlung eingeladen hatte.

Wenn freudig-quirliges Geplapper den Raum füllt, wenn bunte Farben das Bild prägen, wenn ein betörender Duft in der Luft liegt und die Blumendeko tönenden Applaus erhält: Dann ist etwas anders an diesem Wirtschaftskongress und das liegt an den Teilnehmern, beziehungsweise an den Teilnehmerinnen. Denn es sind fast ausschließlich Frauen, die sich für zweieinhalb Tage in Freiburg treffen und austauschen. Und zwar gestandene Unternehmerinnen jeden Alters, die den Austausch unter ihresgleichen schätzen und sichtbar genießen, die sich nicht dem Dunkelblaugrauschwarz ihrer männlichen Kollegen anpassen, sondern selbstbewusst auf Farbe, Röcke und Kleider setzen. Für zusätzliche Farbpunkte sorgten die kleinen Bollenhutanstecker, die das Freiburger Organisationsteam rund um die badischen Landesvorsitzenden Martina Feierling-Rombach und Erika Schroth hatten verteilen lassen.

Selbstbewusst können die VdU-Mitglieder speziell in diesem Jahr auch sein: Sie haben das „Women-20“ oder kurz „W 20“-Treffen, dessen Bilder insbesondere von Kanzlerin Angela Merkel mit IWF-Chefin Christine Lagarde, Prinzessin Maxima und Präsidententochter Ivanka Trump um die Welt gingen, ausgerichtet. Von der „geballten internationalen Frauenprominenz“ berichtete VdU-Präsidentin Stephanie Bschorr in ihrer schwungvollen Eröffnungsrede in Freiburg. Zweck des Treffens war die Verabschiedung von Empfehlungen, die Merkel für den G20-Gipfel übergeben wurden. Deren wesentliche Punkte: Förderung der Erwerbsbeteiligung, Stärkung unternehmerisch tätiger Frauen und digitale Inklusion von Mädchen.

Den Elan aus Berlin brachte Bschorr mit nach Freiburg, wo sich die Unternehmerinnen für die Jahresversammlung – passend zum Healthcluster der Region – das Thema Gesundheit als Schwerpunkt ausgewählt hatten. So widmeten sich die Referenten und Workshops sowie die begleitende Unternehmerinnenmesse während der zwei Tage Aspekten wie E-Health, betrieblichem Gesundheitsmanagement oder Gendermedizin. Und weil Sitzen bekanntlich das neue Rauchen ist und Bewegung erwiesenermaßen wie Medizin wirkt, blieb es nicht bei der Theorie. In den „aktiven Pausen“ und an einigen Messeständen konnten die Teilnehmerinnen sich auch bewegen. Das trug zur ohnehin äußerst fröhlichen Atmosphäre bei, die beim Galaabend im Freiburger Hotel Mercure ihren Höhepunkt fand. „Die Stimmung ist völlig anders als alles andere, was ich in den letzten 30 Jahren



VDU

Der VdU vertritt seit 1954 als Wirtschaftsverband branchenübergreifend die Interessen von Unternehmerinnen. Er setzt sich für mehr weibliches Unternehmertum, mehr Frauen in Führungspositionen und bessere Bedingungen für Frauen in der Wirtschaft ein. Die über 1.800 frauengeführten Unternehmen aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistung, die der VdU repräsentiert, erwirtschaften zusammen einen Jahresumsatz von 85 Milliarden Euro und beschäftigen 500.000 Menschen.



Blumen für das Organisationsteam mit Martina Feierling-Rombach (Bild unten, 2. v. re). Oben: Die Unternehmerinnen rund um Stephanie Bschorr (vorne im roten Kleid) und Feierling-Rombach (rechts daneben) bei der aktiven Pause.

erlebt habe“, gestand ein sichtlich beeindruckter Bernd Dallmann. Der Freiburger Wirtschaftsförderer hatte die Damen am Nachmittag als Hausherr im Konzerthaus begrüßen dürfen. Die Erklärung für diese Besonderheit kennt Präsidentin Stephanie Bschorr. „Sich persönlich zu kennen, das macht den VdU aus.“ Bei Martina Feierling-Rombach gesellte sich zur heiteren Stimmung noch eine große Erleichterung, dass alles gut geklappt hat. „Wir sind stolz, dass sich die geballte weibliche Wirtschaftskraft in unserem schönen Freiburg versammelt hat“, sagte sie. „Die Jahresversammlung war ein großer Erfolg und gab die Aufbruchstimmung wieder, die momentan im Verband herrscht.“

kat

Mehrwertsteuerpflicht in der Schweiz Anders berechnet

Ausländische Unternehmen, die in der Schweiz mehrwertsteuerpflichtig sind, müssen eine Sicherheitsleistung in Form einer Bankbürgschaft bei einer in der Schweiz ansässigen Bank oder eine Bareinzahlung auf das Konto der Schweizerischen Steuerverwaltung hinterlegen beziehungsweise leisten. Die Sicherheitsleistung betrifft steuerpflichtige Personen ohne Wohn- oder Geschäftssitz in der Schweiz und wird seit 1. August neu berechnet: drei Prozent des erwarteten steuerbaren Inlandumsatzes (ohne Exporte) – mindestens 2.000 und höchstens 250.000 Franken. Zuvor war die Sicherheitsleistung grundsätzlich an der Höhe der erwarteten geschuldeten Jahressteuer berechnet worden. Sie betrug mindestens 5.000 und höchstens 250.000 Franken. Neben der Sicherheitsleistung müssen ausländische Unternehmen, die in der Schweiz steuerpflichtig sind, zudem einen Fiskalvertreter (Steuervertreter) benennen und in der Regel Steuerabrechnungen vierteljährlich einreichen.

Mit dem revidierten Mehrwertsteuergesetz, das am 1. Januar 2018 in Kraft tritt, ist bei der Mehrwertsteuerpflicht für ausländische Unternehmen nicht mehr der Umsatz in der Schweiz, sondern der weltweite Umsatz maßgebend. Ab 2018 werden in der Schweiz somit ausländische Unternehmen neu mehrwertsteuerpflichtig, die Umsätze in der Schweiz tätigen und einen weltweiten Jahresumsatz von 100.000 Franken erzielen.

mp

i

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

EU-Lieferantenerklärung Wieder vereinfacht

Gültigkeitsdatum, Ausstellungsdatum, rückwirkende Ausstellung, zukünftiger Zeitraum ... Mit dem Unionszollkodex hatte die EU die Lieferantenerklärung ab Mai 2016 neu geregelt, doch herausgekommen war flächendeckende bürokratische Verwirrung. Deshalb haben sich die IHKs über Arbeitsgruppen und beratende Gespräche in Brüssel dafür stark gemacht, dass nachgebessert wird – mit Erfolg: Die Bestimmungen zur Ausstellung von Lieferantenerklärungen wurden im Juni wieder vereinfacht. Seither kann man wieder zurückliegende und zukünftige Zeiträume mit einer Erklärung abdecken, was die in der Praxis übliche Ausstellung für ein Kalenderjahr, unabhängig vom Ausstellungsdatum, ermöglicht. Die Generalzolldirektion hat im Übrigen einen großzügigen Umgang bei der Anerkennung von Lieferantenerklärungen zugesagt. Papiere die nach vorheriger Rechtslage nicht gültig wären, den neuen Bestimmungen aber entsprechen, werden vom Zoll akzeptiert.

tz

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

Freihandelsabkommen mit Kanada CETA startet im September

Ab 21. September soll es endlich angewendet werden: CETA, das Freihandelsabkommen zwischen Kanada und der EU. Darauf verständigten sich Kommissionpräsident Juncker und Premierminister Trudeau am Rande des G 20-Gipfels in Hamburg. Das bedeutet, dass Unternehmen sich vorbereiten müssen, ob und unter welchen Voraussetzungen sie die Vorteile des Abkommens nutzen können. Dabei hilft ein Blick in den kanadischen Zolltarif, denn zahlreiche Produkte sind auch tariflich zollfrei, ohne dass der Ursprung aufwendig zu prüfen und zu dokumentieren ist. Weist der Tarif einen Zollsatz aus, kann der Lieferant anhand der Verarbeitungsregeln prüfen, ob die Ursprungskriterien erfüllt sind. Anders als sonst üblich ist die Standard-Regel bei CETA der Positionswechsel, deutlich seltener sind Wertregeln vorgesehen. Damit der Importeur die Zollbefreiung geltend machen kann, setzt das Abkommen auf reine „Selbstdeklaration“, es werden also nur Ursprungserklärungen anerkannt, eine zollamtliche Bestätigung über eine Warenverkehrsbescheinigung ist auch bei höheren Warenwerten nicht vorgesehen. Liegt der Wert der Ausfuhrsendung über 6.000 Euro, darf diese Ursprungserklärung nur von einem sogenannten „Registrierten Ausführer (REX)“ abgegeben werden. Das ist ein Status, bei dem es sich nicht um eine Bewilligung handelt, der dennoch beim Hauptzollamt zu beantragen ist. Die Registrierung ist bereits möglich, Exporteure sollten diese nicht auf die lange Bank schieben, damit die unmittelbare Nutzung der Abkommensvorteile möglich ist.

Kanada gehört zu den populärsten Auslandsmärkten für deutsche Unternehmen. Die Wirtschaft ist auf Wachstumskurs – im ersten Quartal 2017 um 3,7 Prozent. Die EU ist Kanadas zweitwichtigster Handelspartner mit einem jährlichen Handelsvolumen von über 63 Milliarden Euro. Zwischen Kanada und Deutschland beträgt das Volumen 14 Milliarden Euro, gut 17 Prozent der deutschen Ausfuhren stammen aus Baden-Württemberg.

tz

Feinstaub in Frankreich Straßburg führt Plakette ein

Ab 1. November gelten auch in Straßburg Fahrverbote, wenn an drei Tagen in Folge der Grenzwert von 80 Mikrogramm Feinstaub je Kubikmeter Luft überschritten ist. Im gesamten Straßennetz Straßburgs dürfen dann nur noch Fahrzeuge fahren, die eine Feinstaubplakette haben – auch ausländische Fahrzeuge. Sie kostet 4,80 Euro für Fahrzeuginhaber mit Wohnsitz in der Europäischen Union und in der Schweiz und kann im Internet bestellt werden (Adresse unten). Bei Verstößen drohen Bußgelder bis zu 68 Euro für Leichtfahrzeuge und bis zu 135 Euro für Fahrzeuge mit einem Gesamtgewicht über 3,5 Tonnen.

ca



i <https://certificat-air.fr/de/demande-ext/cgu>

Worauf Unternehmen in Italien achten müssen

Viele Vorschriften

Italien bietet als Absatzmarkt nach wie vor großes Potenzial für deutsche Firmen. Wer seine Unternehmenspräsenz erfolgreich grenzüberschreitend ausbauen will, für den ist jedoch eine strategische Planung der Auslandsexpansion von grundlegender Bedeutung.

Mit einem Handelsvolumen von 112,1 Milliarden Euro im vergangenen Jahr steht Italien auf Platz sechs der wichtigsten Handelspartner Deutschlands. Der Absatzmarkt Italien bietet nach wie vor großes Potenzial für deutsche Unternehmen. In Italien müssen sie aber einer Reihe von gesetzlichen und steuerrechtlichen Verpflichtungen beachten und bisher erfolgreiche Geschäftsmodelle sowie Expansionsstrategien anpassen. Die Dienstleistungsgesellschaft der Deutsch-Italienischen Handelskammer, die DEInternational Italia Srl, berät zu den landesspezifischen Verpflichtungen in den verschiedensten Bereichen. Hier einige Beispiele:

Umweltrichtlinien: Essentieller Bestandteil eines erfolgreichen Vertriebs nach Italien ist die Produktverantwortung. Dazu gehört beispielsweise die entsprechende Registrierung von Produkten und Inhaltsstoffen. Darüber hinaus müssen Qualitätszertifikate eingeholt werden. Beim Verpackungsmanagement müssen Entsorgungspartner gefunden und die Recyclingrichtlinien beachtet werden. Zudem ist es Aufgabe der Händler und Hersteller, Elektro- und Elektronikgeräte sowie Batterien umweltgerecht zu entsorgen.

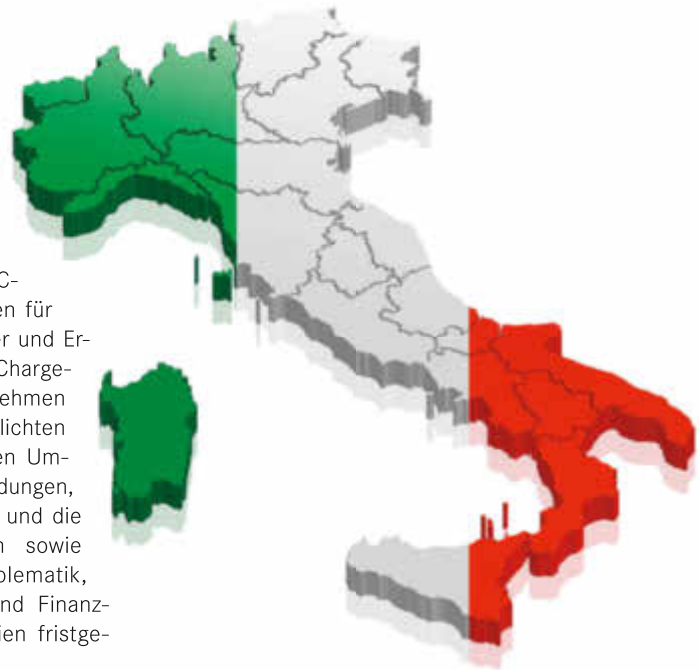
Registrierung von medizinischen Produkten: Um Medizinprodukte auf dem italienischen Markt vertreiben zu können, müssen diese durch ein komplexes Registrierungsverfahren in die Datenbank des italienischen Gesundheitsministeriums aufgenommen werden. Die AHK Italien begleitet Unternehmen durch das gesamte Registrierungsverfahren und übernimmt vor Ort unter anderem das Erfassen der Medizinprodukte der Klassen I, II a/b und III, das Klassifizieren und Zuteilen des richtigen CND-Codes und das Eintragen in die Datenbank des Gesundheitsministeriums.

Umsatzsteuereindirektidentifizierung („apertura partita IVA“): In vielen Fällen verlangt das italienische Umsatzsteuergesetz eine steuerrechtliche Registrierung des Unternehmens (gem. Art 35 DPR 633/1972). Dazu zählen unter anderem Versandhandel an italienische Privatpersonen (nach Überschreitung der Lieferschwelle von 35.000 Euro), Verkauf von Waren mit Zwischenlagerung in Italien, Durchführung von Seminaren oder Veranstaltungen mit Leistungsort Italien, Lieferung von Waren nach Italien zur Bearbeitung (ohne an-

schließende Rücksendung der Ware nach Deutschland), Warenverkauf auf B2C-Messen, Bauarbeiten für private Auftraggeber und Erfüllen von Reverse-Charge-Pflichten. Unternehmen sollten zudem Pflichten wie die periodischen Umsatzsteuervoranmeldungen, die Jahreserklärung und die Intrastat-Meldungen sowie Betriebsstättenproblematik, Lohnbuchhaltung und Finanzbuchhaltung in Italien fristgerecht erfüllen.

Das Einstellen und Beschäftigen eines Festangestellten in Italien für ein deutsches Unternehmen muss auf Grundlage des italienischen Arbeitsrechts sowie unter Berücksichtigung des italienischen Sozialabgabenrechts erfolgen. So muss beispielsweise in den TFR-Fonds (Trattamento di fine rapporto) eingezahlt werden. Das ist eine Abgabe des Arbeitgebers, die in der Regel als Abfindung an den Arbeitnehmer ausgezahlt wird, wenn das Arbeitsverhältnis beendet wird. Außerdem gibt es Unterschiede beim Kündigungsschutz, bei der Probezeit und bei der Urlaubstagerregelung. Insbesondere bei der Anstellung eines Vertriebsmitarbeiters in Italien sollte vorab berücksichtigt werden, dass durch die Verkaufstätigkeit, die das deutsche Unternehmen durch seinen Mitarbeiter ausübt, in Italien de facto eine Betriebsstätte gegründet wird. Grund hierfür ist die Tatsache, dass dadurch ein wesentlicher Teil der Geschäftstätigkeit in Italien ausgeübt wird. Zur Vermeidung von Bußgeldern ist es empfehlenswert, sich bei der Gestaltung der Italienpräsenz beraten zu lassen. Dabei sollte zunächst entschieden werden, ob ein Repräsentanzbüro ausreicht oder die Gründung einer Zweigniederlassung beziehungsweise einer selbstständigen Tochtergesellschaft erforderlich ist. Vor allem in den beiden letzten Fällen gibt es bei der Finanzbuchhaltung eine ganze Reihe von Aspekten zu beachten: Beispielsweise muss zur monatlichen Abführung der Steuern (Mehrwert-, Quellensteuer) das sogenannte F24-Formular herangezogen werden. Außerdem erhöhen verschiedene Ausgaben, zum Beispiel für Bewirtungskosten oder Reisespesen, das zu versteuernde Einkommen in Italien. Werden dabei bestimmte Grenzwerte überschritten, steigt die Steuerlast. Beim Abschreiben von materiellen Vermögensgegenständen wird im ersten Jahr nach der Anschaffung ein geringerer Abschreibungssatz angesetzt. Auch unterscheiden sich die Nutzungszeiträume teils erheblich.

Maximilian Seidl, DEInternational Italia



Die Einstellung eines Vertriebsmitarbeiters entspricht der Gründung einer Betriebsstätte

i

Maximilian Seidl
International Business
Development
Tel. 0039 02
39800936, seidl@
deinternational.it
www.ahk-italien.it



Bild: Eduard Andras - iStock

Schallschutz

Neue Kategorie „Urbane Gebiete“

Das Bundesumweltministerium hat die angekündigte Änderung der Technischen Anleitung zum Schutz gegen Lärm („TA Lärm“) im Bundesanzeiger veröffentlicht. Damit wird analog zur jüngsten Baurechtsnovelle eine neue Gebietskategorie „Urbane Gebiete“ eingeführt. Hier soll die Gesamtbelastung durch anlagenbezogene Geräusche die Richtwerte von 63 Dezibel tagsüber und 45 Dezibel nachts nicht überschreiten. Diese Werte liegen unterhalb derer von Gewerbegebieten (tags: 65, nachts: 50), aber oberhalb jener von Mischgebieten (60/45) und Allgemeinen Wohngebieten (55/40). Die Bundesregierung folgte einem Votum des Bundesrats, wonach der nächtliche Lärmrichtwert für Urbane Gebiete nicht über dem Wert für Mischgebiete liegen sollte. Die Änderungen haben unmittelbare Auswirkungen, sobald in neuen oder geänderten Bebauungsplänen Urbane Gebiete ausgewiesen werden. sch

Neues Strahlenschutzgesetz

Einsatz für Früherkennung wird erleichtert

Ein Gesetz vom 27. Juni, das in Teilen bereits am 1. Oktober in Kraft tritt, ordnet das Strahlenschutzrecht neu. Erleichtert wird damit der Einsatz von Stoffen oder ionisierender Strahlung zur Früherkennung von Krankheiten – unter der Voraussetzung, dass der Nutzen das Risiko überwiegt (bislang war Röntgenstrahlung ausschließlich für die Früherkennung von Brustkrebs erlaubt). Außerdem gibt es neue Regeln zum Umgang mit dem Edelgas Radon. Die Neuregelung geht auf eine EU-Richtlinie zurück und fasst Vorgaben aus der Strahlenschutzverordnung, der Röntgenverordnung und dem Strahlenschutzvorsorgegesetz zusammen. Ein Teil der Neuerungen, nämlich die Notfallschutzbestimmungen, treten im Oktober in Kraft. Zu den anderen Neuregelungen werden voraussichtlich bis Ende 2018 neue Rechtsverordnungen erarbeitet, die die gesetzlichen Bestimmungen konkretisieren. sch

i www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (Nr. 3807638)

Neue Verordnung für Verdunstungskühlanlagen Zum Schutz vor Legionellen

Weil Verdunstungskühlanlagen als Verursacher zahlreicher Legionelleninfektionen erkannt wurden, gibt es nun neue gesetzliche Anforderungen an deren Betrieb. Die Verordnung über Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider („42. Verordnung zur Durchführung des Bundesimmissionsschutzgesetzes – BImSchV“) ist am 19. Juli im Bundesgesetzblatt veröffentlicht worden, und die umfangreichen Prüfpflichten für Anlagenbetreiber sind am 20. August in Kraft getreten. Der Hintergrund: Verdunstungskühlanlagen werden vielfach als offene Rückkühlwerke bei Kälte-, Klima- oder Energieerzeugungsanlagen eingesetzt – nicht nur in der Industrie und Energiewirtschaft, sondern auch im Handel, in der Gastronomie oder in Hotel- und Bürogebäuden. Sie können legionellenhaltige Wassertröpfchen emittieren, die beim Einatmen zu schweren, teils tödlichen Lungenentzündungen führen können. In Deutschland wurden bereits mehrere größere, von entsprechenden Anlagen verursachte Legionellenausbrüche dokumentiert. Die neue Verdunstungskühlanlagenverordnung soll das künftig verhindern und einen hygienisch einwandfreien Betrieb sicherstellen. Bestehende Anlagen, bei denen bisher keine Laboruntersuchungen durchgeführt wurden, müssen dies bis zum 16. September erstmalig und dann vierteljährlich vornehmen lassen. Für Kühltürme und Anlagen, die weniger als 90 zusammenhängende Tage in Betrieb sind, gelten teilweise abweichende Regelungen. Daneben regelt die Verordnung auch den Betrieb von Kühltürmen mit mehr als 200 Megawatt und Nassabscheidern, die in der Industrie zur Abluftreinigung eingesetzt werden. Insgesamt schätzt die Bundesregierung die Zahl der betroffenen Anlagen in Deutschland auf über 30.000. sch

i Details unter www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (Nr. 3795088) oder bei Axel-Rüdiger Schulze, Tel. 0761 3858264, axel-ruediger.schulze@freiburg.ihk.de



Seit 20. August gelten neue Anforderungen für die Betreiber von Verdunstungskühlanlagen

Bild: ZakS Photography - Fotolia



Bild: hayo - Fotolia

Dämmplatten aus Styropor

Nachweispflicht bei der Entsorgung

Am 1. August ist eine neue Verordnung in Kraft getreten, die die Entsorgung von Dämmplatten aus Styropor, Styrodur oder ähnlichen Stoffen abschließend regeln soll. Denn im Herbst 2016 waren Entsorgungseingänge und Kostenexplosionen aufgetreten, weil viele dieser Dämmplatten neu als „gefährlich“ eingestuft worden waren. Daraufhin wurde diese Einstufung Ende 2016 für ein Jahr bis Ende 2017 ausgesetzt mit dem Ziel, in diesem Jahr eine sachgerechtere Lösung zu finden. Hierzu wurde nun eine eigenständige, drei Seiten umfassende Verordnung erarbeitet, die im Juli veröffentlicht wurde, am 1. August in Kraft getreten ist und den sperrigen Titel „Verordnung über die Getrenntsammlung und Überwachung von nicht gefährlichen Abfällen mit persistenten organischen Schadstoffen (POP-Abfall-Überwachungsverordnung)“ trägt. Sie gilt nur für die – in der Verordnung abschließend aufgelisteten

– Abfallarten und –schlüssel zum Beispiel aus dem Bau- oder Elektroschrottbereich und nur, falls diese Abfälle bestimmte Grenzwerte überschreiten. Dann entsteht eine neue Nachweispflicht, weitgehend analog zu gefährlichen Abfällen. Die genannten Dämmplatten überschreiten diese Grenzwerte in der Regel, sodass die neue Verordnung für sie relevant ist. **ba**

i Das Land Rheinland-Pfalz hat eine Fragen-und-Antworten-Liste veröffentlicht, die fast vollständig auf Baden-Württemberg zutrifft: www.sam-rlp.de
Auskünfte geben zudem die IHKs:
Michael Zierer, Tel. 07622 3907-214, michael.zierer@konstanz.ihk.de
Marcel Trogisch, Tel. 07721 922-170, marcel.trogisch@vs.ihk.de
Wilfried Baumann, Tel. 0761 3858-265, wilfried.baumann@freiburg.ihk.de

Reach

Neuer Stoff auf der Kandidatenliste

Mit Verspätung hat die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) im Juli Perfluorhexan-1-sulfonsäure und ihre Salze wegen der Eigenschaft „sehr persistent und sehr bioakkumulierbar (vPvB)“ auf die Kandidatenliste der Reach-Verordnung aufgenommen. Damit befinden sich jetzt 174 Stoffe oder Stoffgruppen auf dieser Liste. 43 von ihnen wurden bisher darüber hinaus in den Anhang XIV der Verordnung aufgenommen und unterliegen damit den Vorgaben für eine Zulassung. Außerdem wurden die Einträge der folgenden Phthalate um die Eigenschaft „endokriner Disruptor – Menschliche Gesundheit“ ergänzt: BPA,

DEHP, DBP, BBP und DIBP. Diese Einträge zeigen, das derzeit verstärkt Stoffgruppen reguliert werden sollen und weiterhin Stoffe mit endokrinen Eigenschaften im Fokus stehen. Die ECHA hat außerdem ihre Nomenklatur für Einträge nach Reach-Artikel 57f geändert: Jetzt wird nicht mehr pauschal „equivalent level of concern“, sondern die entsprechende Eigenschaft (zum Beispiel „endokrin disrupting properties“) angegeben. **sch**

i Die deutsche Übersetzung der Kandidatenliste unter www.reach-clp-biozid-helpdesk.de

Gesellschafterliste Neue Pflichtangaben für alle GmbHs

Wer sind die Gesellschafter und wo haben sie ihren Sitz? Die vierte Geldwäscherichtlinie, die seit 26. Juni gilt, fordert neue Angaben für GmbHs, um Briefkastenfirmen identifizieren zu können.

Für jede GmbH ist beim Handelsregister eine Gesellschafterliste hinterlegt, die online eingesehen werden kann und Auskunft über die Gesellschafter gibt. Die Angaben in der Gesellschafterliste wurden durch das am 26. Juni in Kraft getretene Gesetz zur Umsetzung der Vierten EU-Geldwäscherichtlinie erweitert. Künftig sind zusätzlich auf jeder Gesellschafterliste anzugeben: erstens der prozentuale An-

teil des einzelnen Geschäftsanteils am Stammkapital sowie zweitens die gesamte prozentuale Beteiligung eines jeden Gesellschafters.

Ist einer der GmbH-Gesellschafter selbst wiederum eine inländische oder ausländische Gesellschaft, sind außerdem anzugeben: (bei eingetragenen Gesellschaften) Firma, Sitzungssitz, zuständiges Register und Registernummer sowie bei nicht eingetragenen Gesellschaften

Sämtliche Gesellschafter sind mit Name, Geburtsdatum und Wohnort anzugeben

(insbesondere BGB-Gesellschaften): sämtliche Gesellschafter mit Name, Vorname, Geburtsdatum und Wohnort unter einer zusammenfassenden Bezeichnung – beispielsweise „XY GbR bestehend aus...“. Soweit möglich, sollen außerdem auch die Angaben wie bei einer ein-

getragenen Gesellschaft gemacht werden, also Name und Sitz. Ändern sich die Person oder der Name eines Gesellschafters oder der Umfang seiner Beteiligung, muss seit 26. Juni eine aktualisierte Gesellschafterliste zum Handelsregister eingereicht werden, die den neuen Anforderungen genügt. Dasselbe gilt, wenn sich die Zusammensetzung einer GbR ändert, die an einer GmbH beteiligt ist. Soweit nicht ein Notar an den Veränderungen mitgewirkt hat, ist dies Aufgabe der Geschäftsführer. Bestehende Alt-Listen müssen nicht ergänzt werden.

**Barbara Mayer
Friedrich Graf von Westphalen & Partner**



Bild: mikesch12 - Fotolia

Stammeinlage der GmbH Einzahlung gut dokumentieren

Übernehmen Gesellschafter einer GmbH bei Gründung oder Kapitalerhöhung eine Stammeinlage, müssen sie diese Einlage tatsächlich zur freien Verfügung der Gesellschaft leisten. Wichtig ist, dass die Einlagenleistung sorgfältig dokumentiert wird. Sonst besteht auch noch Jahre später das Risiko, dass der Gesellschafter die Einlage noch einmal erbringen muss. So verlangte in einem jüngst veröffentlichten Fall des Oberlandesgerichts Thüringen (OLG Thüringen, Urteil vom 19.4.2017, Az. 2 U 18/15) der Insolvenzverwalter einer GmbH von dem Gesellschafter, seine Einlagenschuld (noch einmal) zu erbringen. Dabei war unstrittig, dass der Gesellschafter eine Zahlung auf die Stammeinlage an die GmbH geleistet hatte. Allerdings war diese für einen Zeitraum von zweieinhalb Jahren in der Handkasse der GmbH verblieben, ohne dass

Belege zehn Jahre aufbewahren, besser länger

ein im Geschäftsbetrieb der GmbH liegender Grund ersichtlich war. Das OLG Thüringen entschied, dass in einem solchen Fall erhebliche Zweifel an der freien Verfügbarkeit der geleisteten Einlage für den Geschäftsbetrieb der GmbH bestünden; der Gesellschafter müsse diese beweisen oder die Einlage erneut leisten. Der sicherste Weg bleibt daher, dass Gesellschafter die Stammeinlagen auf ein Konto der GmbH überweisen, das nicht im Minus geführt sein sollte (da bei Überschreiten des Kreditrahmens die Bank und nicht die Gesellschaft über das Geld verfügen kann). Jeder Gesellschafter sollte daher die Einzahlung seiner Einlage gründlich dokumentieren und die Belege lange (mindestens zehn Jahre, besser noch länger) aufbewahren, um das Risiko einer wiederholten Inanspruchnahme so gering wie möglich zu halten.

**Stefan Lammel
Friedrich Graf von Westphalen & Partner**

Letztwillige Verfügung

Die Aufgaben eines Testamentsvollstreckers (Teil 2)

Nachdem der Testamentsvollstrecker sein Amt angetreten, ein Nachlassverzeichnis erstellt und die notwendigen Steuererklärungen abgegeben hat (siehe hierzu WiS 7/17), bestimmen sich seine weiteren Aufgaben danach, was der Erblasser in seinem Testament angeordnet hat. In der Regel soll der Testamentsvollstrecker den Nachlass abwickeln, das heißt neben den erforderlichen Steuererklärungen für den Erblasser und den/die Erben die Nachlassverbindlichkeiten begleichen und den verbleibenden Nettobestand unter den Erben aufteilen (sogenannte Abwicklungsvollstreckung). Zu seinen Aufgaben gehören dabei auch, die vom Erblasser angeordneten Vermächtnisse und Auflagen sowie eventuelle Pflichtteilsansprüche zu erfüllen.

Der Erblasser kann aber auch eine Dauer- oder Vollstreckung anordnen. Dann verwaltet der Testamentsvollstrecker den Nachlass auch nach Erledigung der erwähnten Steuererklärungen, Nachlassverbindlichkeiten und Anordnungen des Erblassers so lange treuhänderisch zugunsten der Erben, wie es der Erblasser bestimmt hat. Dies bietet sich insbesondere dann an, wenn die Erben selbst nicht in der Lage sind, den Nachlass zu verwalten, weil sie noch minderjährig oder geschäftsunfähig sind oder weil sie nicht über das notwendige Know-how verfügen, wie zum Beispiel zur Leitung eines im Nachlass befindlichen Unternehmens. Der Erblasser

kann einen Testamentsvollstrecker auch ernennen, damit dieser für die Ausführung der einem Vermächtnisnehmer auferlegten Beschwerden sorgt (Vermächtnisvollstrecker) oder bis zum Eintritt einer angeordneten Nacherbfolge die Rechte des Nacherben ausübt und dessen Pflichten erfüllt (Nacherbenvollstrecker).

Das Amt des Testamentsvollstreckers endet, sobald er die vom Erblasser bestimmten Aufgaben vollständig erledigt hat, grundsätzlich jedoch 30 Jahre nach dem Erbfall, spätestens aber mit dem Tode des letzten Testamentsvollstreckers, der innerhalb von 30 Jahren seit dem Erbfall ernannt wurde. Bei schweren Pflichtverletzungen des Testamentsvollstreckers oder wenn er sich als unfähig erweist, können Erben oder andere Beteiligte neben der Erstattung eines möglichen Schadensersatzes beim zuständigen Nachlassgericht beantragen, ihn seines Amtes zu entheben. Auch bei Tod oder mit Geschäftsunfähigkeit des Testamentsvollstreckers endet sein Amt, ebenso dann, wenn er sein Amt niederlegt. In all diesen Fällen endet jedoch nicht die Testamentsvollstreckung. Grundsätzlich muss dann ein neuer Testamentsvollstrecker bestellt werden. Deshalb sollte der Erblasser in seinem Testament einen oder mehrere Ersatzpersonen benennen. Sonst übernimmt das Nachlassgericht die Auswahl.

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



Bild: Daniel I dzura - Fotolia

Urteil des Bundesarbeitsgerichts

Keine anlasslose Überwachung

Ein Arbeitgeber darf seine Arbeitnehmer an deren Arbeitsplatz ohne Anlass nicht überwachen. Das hat das Bundesarbeitsgericht jüngst entschieden. In dem Fall ging es um einen Arbeitnehmer, der als Webentwickler beschäftigt wurde. Im Zusammenhang mit der Freigabe eines Netzwerkes teilte sein Arbeitgeber sämtlichen Mitarbeitern im April 2015 mit, dass der gesamte Internetverkehr und die Benutzung ihrer Systeme aufgezeichnet werden. Dabei installierte er auf dem Dienstrechner des Entwicklers ein sogenanntes Key-Log-Programm, das sämtliche Tastatureingaben nachvollziehen kann und regelmäßig Screenshots von dem Rechner des Mitarbeiters machte. Nach der Datenauswertung

bat der Arbeitgeber den Mitarbeiter zum Gespräch. Der Entwickler räumte ein, seinen Dienstrechner während der Arbeitszeit privat genutzt zu haben. Er gab schriftlich gegenüber dem Arbeitgeber an, dass die private Nutzung nur in geringem Umfang stattgefunden und er in der Regel in Pausen ein Computerspiel programmiert und E-Mail-Verkehr für die Firma seines Vaters abgewickelt habe. Da der Arbeitgeber nach der Auswertung des Key-Log-Programms davon ausgehen konnte, dass der Mitarbeiter in erheblichem Umfang keinen dienstlichen Belangen nachgegangen war, kündigte er das Arbeitsverhältnis außerordentlich, hilfsweise ordentlich, wegen der Mitarbeiter klagte. Das Bundes-

arbeitsgericht (BAG) gab der Klage letztinstanzlich, nachdem schon die Vorinstanzen seiner Klage entsprochen haben, statt. Die mittels des Einsatzes des Keyloggers gewonnenen Erkenntnisse seien im Prozess nicht verwertbar gewesen, da damit in das Grundrecht des Arbeitnehmers auf informationelle Selbstbestimmung in unzulässiger Weise eingegriffen worden sei, zumal der Arbeitgeber zu Beginn des Einsatzes des Keyloggers keinen auf Tatsachen beruhenden Verdacht einer Straftat oder einer schwerwiegenden Pflichtverletzung hatte. Die ins Blaue hinein veranlasste Maßnahme war aus Sicht des BAG unverhältnismäßig.

Olaf Müller,

Rechtsanwälte Endriß und Kollegen

Ohne einen auf Tatsachen beruhenden Verdacht darf ein Arbeitgeber seine Mitarbeiter nicht mit einem Spähprogramm, das Tastaturbefehle nachvollziehen kann, überwachen.

Bild: golubov - Fotolia

Spanien: Compliance und Haftung von Geschäftsleitern Zur Treue verpflichtet

Deutsche Unternehmen, die in ihrer spanischen Tochtergesellschaft einen eigenen Mitarbeiter als Geschäftsführer einsetzen, sollten beachten, dass dort inzwischen das Thema Compliance Einzug gehalten hat. Der spanische Gesetzgeber hat für die gesetzlichen Organe von Kapitalgesellschaften konkrete Pflichten eingeführt, die die „Corporate Governance“ verbessern sollen (Art. 225 ff. LSC - spanisches Kapitalgesellschaftsgesetz). Insbesondere ist der Geschäftsleiter einer Kapitalgesellschaft zur Treue verpflichtet. Liegt ein Verstoß vor, macht er sich schadenersatzpflichtig und muss die erhaltene ungerechtfertigte Bereicherung an die Gesellschaft herausgeben. Der Geschäftsführer oder Vorstand muss im Gesetz aufgelistete Situationen vermeiden, die zu einem Interessenkonflikt

führen können, etwa Geschäftschancen der Gesellschaft für sich auszunutzen oder mit ihr in Wettbewerb zu treten (Art. 229 LSC). Die gesetzliche Treuepflicht und die Folgen eines Verstoßes sind zwingendes Recht und können nicht in der Satzung abgedungen oder eingeschränkt werden. Die Gesellschafterversammlung kann im Einzelfall eine Genehmigung erteilen. Etwaige Konfliktsituationen müssen im Bericht zum Jahresabschluss enthalten sein.

2015 wurde die strafrechtliche Haftung der juristischen Person eingeführt: Der gesetzliche (auch faktische) Vertreter einer juristischen Person haftet persönlich, wenn diese eine Straftat begeht (Art. 31 CP, spanisches Straf-

gesetzbuch). Die Haftung kann grundsätzlich nur vermieden werden, wenn im Unternehmen ein Compliance-System eingeführt wird und eine unabhängige Person oder ein unabhängiges Organ mit der Überwachung beauftragt wird („Compliance Officer“). In kleinen Kapitalgesellschaften übernimmt dies in der Regel das Geschäftsführungsorgan. Fazit: Deutsche Geschäftsleiter einer spanischen Kapitalgesellschaft sollten schon aus eigenem Interesse das Thema

Compliance besonders beachten und bei einer sich abzeichnenden Konfliktsituation rechtzeitig die Zustimmung der Gesellschafterversammlung einholen.

Eva Camiña Giral
Schrade & Partner Rechtsanwälte

»Der gesetzliche Vertreter einer juristischen Person haftet persönlich«

BFH-Urteile zur Realteilung Auch bei Ausscheiden eines Gesellschafters

Wird eine Gesellschaft mit stillen Reserven aufgelöst, führt dies für die Gesellschafter grundsätzlich zu einem steuerlichen Gewinn. Die Versteuerung kann durch sogenannte Realteilung vermieden werden, indem das Gesellschaftsvermögen auf die bisherigen Gesellschafter verteilt wird und bei diesen im Betriebsvermögen bleibt. In zwei aktuellen Urteilen hat der Bundesfinanzhof (BFH) zu dieser Gestaltungsoption Stellung genommen. Zum einen hat er (durch Urteil vom 16.03.2017, Az. IV R 31/14) bestätigt, dass es keiner Betriebsaufgabe bedarf, um die Buchwerte im Rahmen einer Realteilung fortführen zu können. Zweck der Realteilung sei, wirtschaftlich sinnvolle Umstrukturierungsvorgänge steuerlich nicht zu belasten, wenn die Besteuerung stiller Reserven sichergestellt sei. Dies treffe nicht nur auf die Auflösung einer Gesellschaft zu („echte Realteilung“), sondern ebenso auf das Ausscheiden eines Gesellschafters („unechte Realteilung“), solange einer der bisherigen Gesellschafter eine der ihm zugeteilten Betriebsgrundlagen in ein eigenes Betriebsvermögen übernimmt. Eine Personengesellschaft kann somit auch dann steuerneutral „realgeteilt“ werden, wenn sie von den verbleibenden Gesellschaftern fortgesetzt wird. Gemäß dem zweiten aktuellen Urteil (vom 30.03.2017, Az. IV R 11/15) gilt dies selbst dann, wenn der ausscheidende Gesellschafter lediglich Einzelwirtschaftsgüter ohne sogenannte Teilbetriebs-eigenschaft erhält. Die Finanzverwaltung hatte dies bislang anders gesehen. Für die Praxis bringen beide Entscheidungen Gestaltungsspielräume für die Auseinandersetzung von Personengesellschaften wie Freiberuflerpraxen.

Albert Schröder
Friedrich Graf von Westphalen & Partner



Die Grenze für Sofortabschreibungen hat sich von 410 auf 800 Euro nahezu verdoppelt.

Geringwertige Wirtschaftsgüter und Sammelposten Bundestag beschließt neue Schwellenwerte ab 2018

Ende April hat der Deutsche Bundestag das „Gesetz gegen schädliche Steuerpraktiken im Zusammenhang mit Rechteüberlassungen“ beschlossen. In diesem Zusammenhang wurden unter anderem die steuerliche Behandlung von Geringwertigen Wirtschaftsgütern und der diesbezügliche steuerliche Sammelposten neu geregelt. Die Neuregelung tritt zum 1. Januar 2018 in Kraft.

Grundsätzlich bestehen auch in Zukunft drei Möglichkeiten zur Abschreibung von abnutzbaren beweglichen Wirtschaftsgütern des Sachanlagevermögens: Sofortabschreibung, die Bildung eines Sammelpostens oder die planmäßige Abschreibung. Die Neuregelung führt nahezu zu einer Verdoppelung der Grenze für die

Sofortabschreibung von 410 auf 800 Euro. Unter Berücksichtigung des derzeitigen Umsatzsteuersatzes von 19 Prozent beträgt die Wertgrenze somit künftig 952 Euro. Alternativ zur Sofortabschreibung kann der Steuerpflichtige auch in Zukunft jedes Jahr die Sammelpostenbildung wählen. Durch die Gesetzesänderung steigt die Untergrenze des Sammelpostens von 150 auf 250 Euro. Wirtschaftsgüter mit darunterliegenden Anschaffungskosten sind als Aufwand zu erfassen. Das Wahlrecht zwischen Sofortaufwand (im Rahmen der Regelung zu Sammelpostenbildung), GWG-Sofortabschreibung und Poolabschreibung in Verbindung mit den entsprechenden Wertgrenzen fasst die Tabelle zusammen.

Claudio Philipp Schmitt
Bansbach GmbH

Grenzwert	Behandlung
< EUR 250,00	Wahlrecht, Sofortaufwand oder GWG-Sofortabschreibung
> EUR 250,00	Wahlrecht GWG-Sofortabschreibung
> EUR 800,00	Regelabschreibung, wenn Poolabschreibung nicht angewandt wird
> EUR 1.000,00	Regelabschreibung

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: roibu - Fotolia

Verlag und Anzeigen:

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

Satz:

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

Druck:

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

Herausgeber:

IHK Hochrhein-Bodensee
Reichenaustraße 21, 78467 Konstanz
Telefon 07531 2860-0, Fax 07531 2860-165
und Gottschalkweg 1, 79650 Schopfheim
Telefon 07622 3907-0, Fax 07622 3907-250
E-Mail: info@konstanz.ihk.de
www.konstanz.ihk.de
Pressesprecher:
Christian Wulf, Telefon 07531 2860-125

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

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

IHK Südlicher Oberrhein

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

Erscheinungsweise:

Zu Monatsbeginn (ausgenommen August)

Bezug und Abonnement:

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

PRAXISWISSEN INNOVATION



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 **12. September** und **10. Oktober**. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Stefanie Giesser) oder Fax 07721 922-9181.

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im

IHK-Gebäude in Freiburg, Schnewlinstraße 11, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **7. September** und **5. Oktober**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **21. September** und **19. Oktober**. Anmeldung: Synthia Groß, Telefon 0761 3858-263, synthia.gross@freiburg.ihk.de

Fraunhofer-Institut für physikalische Messtechnik Neubau für 43 Millionen

Nach mehr als vier Jahren Planung wird seit Anfang Juli das neue Gebäude für das Fraunhofer-Institut für Physikalische Messtechnik (IPM) gebaut. Der 7.500 Quadratmeter große Neubau entsteht auf dem Campus der Technischen Fakultät der Universität Freiburg. Die Kosten von rund 43 Millionen Euro tragen Bund, Land (je 25 Prozent) und der Europäische Fonds für regionale Entwicklung (ERFE), der 50 Prozent finanziert. Zudem stellen Stuttgart und Berlin 14 Millionen Euro Sonderinvestitionsmittel für die Erschließung und Erstausrüstung des Instituts bereit. Das Fraunhofer IPM entwickelt mit seinen 200 Mitarbeitern in Freiburg extrem schnelle und präzise Messtechnik sowie Materialien und Systeme, um industrielle Prozesse effizienter zu gestalten. Es unterstützt dadurch Industrieunternehmen, ihren Energie- und Ressourceneinsatz zu senken und die Produktionsqualität zu steigern. Wenn das neue Institutsgebäude voraussichtlich 2020 fertig und bezogen ist, übernimmt das benachbarte Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE) das bisherige IPM-Gebäude in der Heidenhofstraße. **ine**

So soll es Anfang 2020 auf dem Campus der Technischen Fakultät in Freiburg aussehen: Dort wird seit Juli das neue Forschungsgebäude des Fraunhofer-Instituts für Physikalische Messtechnik gebaut.



Bild: kister scheithauer gross architekten



Ausbildung „Personaldienstleistungskaufleute“ Beruf mit Zukunft im Personalwesen

Menschen Arbeit geben und für Unternehmen passende Arbeitskräfte finden: Das sind die Herausforderungen in großen Personalabteilungen oder Unternehmen der Personaldienstleistung. Mit dem dreijährigen Ausbildungsberuf „Personaldienstleistungskaufmann/-frau“ gibt es eine maßgeschneiderte Ausbildungsmöglichkeit für den sensiblen Bereich des Personalwesens. Personaldienstleistungskaufleute sind Spezialisten für die Bewerberberatung, Personalanwerbung, -auswahl, -betreuung sowie die -sachbearbeitung. Zu den Ausbildungsschwerpunkten zählen beispielsweise die Planung und Durchführung der Personalbeschaffung, die Organisation des Personaleinsatzes, die Personalentwicklungsplanung, Akquisition und Kundenbetreuung, Arbeitsplatzanalyse, Personalbedarfsermittlung, Arbeitsschutz und -sicherheit sowie berufsbezogene Rechtsanwendungen. Die Beschulung findet an der zuständigen Berufsschule Max-Weber-Schule in Freiburg statt. Um diesen Schulstandort dauerhaft sichern zu können, ist es erforderlich, dass jährlich eine konstante Anzahl von neuen Ausbildungsverträgen abgeschlossen wird. ak

i Über den Ausbildungsberuf informieren die
IHK-Berater: Anja Schröder, Tel. 07531 2860-116,
anja.schroeder@konstanz.ihk.de
Klaus Ringgenburger, Tel. 07721 922-191, ringgen-
burger@vs.ihk.de
Sandra Stiehler, Telefon: 0761 3858-183, sandra.
stiehler@freiburg.ihk.de



AME 2017, VS-Schwenningen, 12. Internationale Astronomie-Messe, mit Vorträgen und Workshops, 9. September, 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49

741 270 62 10, www.astro-messe.de

85. Foire Européenne, Straßburg, regionale Mehrbranchenmesse für Endverbraucher, diesjähriges Gastland Kuba, integrierte Antiquitätenmesse **98. Salon Européen de la Brocante et de l'Antiquité**, 1. bis 11. September, 10 bis 20 Uhr (Do und beide Messe-Samstage bis 22 Uhr) Messegelände/ Parc des Expositions „Wacken“, Tel. +33 3 88 37 21 21, www.foireurop.com



Baden Messe 2017, Freiburg, regionale Mehrbranchenmesse für Endverbraucher, 9. bis 17.

September, 10 bis 18 Uhr (Freitag bis 20 Uhr), Sonderbereiche „Natürlich regional“, „Gesund und Vital“, „Digital Fun“, Sonderschauen: Youtuberin Sally mit Showküche, Rezeptideen und Backzubehör („Sallys Welt“, 9. und 10. September), „Leben ohne Allergien und Unverträglichkeiten“ (15. bis 17. September), Unterhaltung, Lebensgefühl „Route 66“, Heimische Natur und Wald, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.baden-messe.de

Espace Laser, Straßburg: Fachmesse für industrielle Anwendungen der Lasertechnologie, mit Fachvorträgen, 12. bis 14. September, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Kongresszentrum Palais des Congrès nahe Messegelände „Wacken“, Gastveranstaltung, Tel. +33 3 88 65 54 00, www.espace-laser.biz



Ineltec, Basel, Messe für intelligente Gebäudetechnologie: Ener-

gie, Gebäudeautomation, Netzwerktechnik, Licht, mit Fachvorträgen, 12. bis 15. September, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 16 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, www.ineltec.ch



mbt Meeting-place, Basel, Fachmesse für Geschäfts-

reise-, Tagungs- und Veranstaltungsplaner, mit 6. Swiss Office Management Workshops für Sekretariat und Management Assistenz, 21. September, 9 bis 17.30 Uhr, Messegelän-

de, Gastveranstaltung, Tel. +41 22 733 17 50, www.swiss-office-management.ch

Tresor Contemporary Craft, Basel, Internationale Plattform für Handwerkskunst und Angewandte Kunst, 21. bis 24. September, 11 bis 19 Uhr, Fr bis 21 Uhr, So bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 61 686 99 13, www.tresor-craft.com

InterDive, Friedrichshafen, Internationale Tauch-, Schnorchel- und Reisemesse, 21. bis 24. September, Do 12 bis 19 Uhr, Fr 12 bis 20 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7582 93 20 75, www.inter-dive.de

Interboot, Friedrichshafen, 56. Internationale Wassersport-Ausstellung, breites Ausstellungsprogramm, Sport- und Showveranstaltungen, 23. September bis 1. Oktober, 10 bis 18 Uhr auf Messegelände und 10 bis 19 Uhr im Interboot-Hafen am Bodensee, Tel. +49 7541 708-0, www.interboot.de



Nufam 2017, Karlsruhe, Fachmesse: schwere und leichte Nutz-

fahrzeuge, Zubehör, breites Fachprogramm, 28. September bis 1. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-51 97, www.nufam.de



79. Oberrhein Messe, Offenburg, regionale Mehrbranchenmesse für Endverbraucher, Sonderschauen unter anderem Bauernmarkt, Kinderland, Modeschauen, Energietage, Herbstzauber (Kulinarik, Mode, Dekoration), Bella Italia, Kosmos Schwarzwald (Kunstaussstellung), Tierhalle, 30. September bis 8. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.oberrheinmesse.de

121. Südbadische Gebrauchtwagen-Verkaufsschau, Freiburg, rund 650 eingefahrene Fahrzeuge, 6. bis 8. Oktober, Fr 14 bis 19 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.messe-freiburg.de

42. Internationale Messe Schmuck, Edelsteine, Mineralien, Fossilien, VS-Schwenningen, 7. und 8. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97 42-0, www.mineralien-vs.de epm

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

Südwest Messe Villingen-Schwenningen

Alles unter einem Dach

Jubiläum in Villingen-Schwenningen: Vor 50 Jahren, 1967, wurde auf dem Messegelände die erste feste Ausstellungshalle in Betrieb genommen. Bereits im Jahr 1953 wurde das Gelände zum ersten Mal für eine Messe genutzt, und zwar für die Verbraucherausstellung „Südwest stellt aus“. Damals war es noch eine grüne Wiese am Stadtrand an der B27. Heute umfasst das Gelände drei moderne feste Hallen, die eine zusammenhängende Funktionseinheit mit einer Grundfläche von 5.700 Quadratmetern bilden, weitere 20.000 Quadratmeter für temporäre Leichtbauhallen und 35.000 Quadratmeter Ausstellungsfreigelände. Dazu kommen Verwaltungs- und Serviceeinrichtungen, ein ausgedehntes Parkplatzareal und eine ständige Musterhausausstellung.

Eigentümerin des Geländes ist die Stadt Villingen-Schwenningen. Verwaltet und vermarktet wird es seit 1953 von der SMA Südwest Messe- und Ausstellungs-GmbH, die auch organisatorischer und wirtschaftlicher Träger von Messen ist. Sie gehört zu einem breit aufgestellten privaten Messefirmenverbund einschließlich der Mannheimer Ausstellungsgesellschaft mit dem Mannheimer Maimarkt als Deutschlands größter Regionalmesse.

In Villingen-Schwenningen ist das Messegroßereignis die aus der „Südwest stellt aus“ hervorgegangene Mehrbranchen-„Südwest Messe“, die das gesamte Messegelände belegt (Bild) und seit Jahren stets über 100.000 Besucher verzeichnet. In diesem Jahr strömten an den neun Veranstaltungstagen im Juni rund 101.500 Besucher zu den 710 Ausstellern. Die SMA ist ihrem Messekonzept stets treu geblieben. Während auf anderen Messeplätzen oft einzelne Themen aus den traditionellen großen Verbrauchermessen in zeitlich getrennte Eigenveranstaltungen ausgegliedert wurden, gilt für die Südwest Messe nach wie vor das Prinzip: Handel, Handwerk und Gewerbe bis Land- und



Das Messegelände Villingen-Schwenningen mit der Südwest Messe.

Forstwirtschaft sowie Industriebedarf unter einem Dach. Hinzu kommen stets aktuelle Sonderthemen und gesellige Unterhaltung.

Nach wie vor ist die Südwest Messe das jährliche zentrale Marktereignis in der Region und ein Spiegel der regionalen Wirtschaft. Die Aussteller auf der Südwest Messe bestätigen auch 2017 die Richtigkeit dieser Politik: 78 Prozent von ihnen stufen den Umsatz auf der diesjährigen Messeausgabe als sehr gut, gut und befriedigend ein. Darüber hinaus erwarten 80 Prozent ein gutes Messenachgeschäft. Weitere Eigenmessen der SMA sind die „Jobs for Future“ (Ausbildung und Beruf), eine Mineralien-, Fossilien- und Schmuckmesse sowie DST Zerspanungstechnologie. Daneben hat ein breiter Bereich von Gastveranstaltungen auf dem Messegelände an Bedeutung gewonnen. **epm**

Messe Friedrichshafen

Solider Umsatz

Die Messe Friedrichshafen GmbH hat im vergangenen Geschäftsjahr mit 34,2 Millionen Euro einen leicht höheren Umsatz als im Vorjahr erzielt (2015: 34 Millionen Euro). Einzelne Veranstaltungen standen im Zeichen deutlicher Steigerungen bis hin zu Besucher- und Ausstellerrekorden. Insgesamt fanden turnusbedingt 64 internationale Fachmessen, regionale Ausstellungen und Gastveranstaltungen statt (2015: 81). Dabei wurden 712.580 Besucher (2015: 689.430) und 8.730 Aussteller aus 58 Ländern (2015: 9.420 aus 63 Ländern) gezählt. Angesichts bereits positiver Messezahlen wird auch im laufenden Jahr mit einem Umsatz von rund 34 Millionen Euro gerechnet. Die Messe beschäftigte im vergangenen Jahr 88 Festangestellte. **epm**

FKM-Bericht 2016

Zertifizierte Planungsdaten

Der Jahresbericht der Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen (FKM) für 2016 ist kürzlich erschienen. Er umfasst für 203 Messen nach einheitlichen Standards erfasste und von einem Wirtschaftsprüfer zertifizierte Zahlen von Ausstellern, Standflächen und Besuchern für das vergangene Jahr. Für fast 80 Prozent der geprüften Messen bietet der Bericht zusätzlich Daten zur Struktur der Fach- oder Privatbesucher wie regionale Herkunft, Branche, Einfluss bei Beschaffungsentscheidungen oder berufliche Stellung. Für die ausstellende Wirtschaft sind diese Daten ein wichtiges Instrument für die Beteiligungsplanung und für die Erfolgskontrolle. Die Daten stehen als Printausgabe zur Verfügung sowie online unter www.fkm.de. **epm**



Schwarzer Humor und Schwarzwald

Frecher Strich, regionaler Bezug und viel Wortwitz: Das sind die Markenzeichen von Klaus Karlitzky, dessen Cartoons vergangenes Jahr einmal diese Zeitschrift illustrierten (WiS 9/2016). Ein Beispiel dafür bietet bereits der Titel „Schwarzwälder Hirschwasser“, unter dem der Zeichner aus dem idyllischen Freiamt nun einige seiner Werke veröffentlicht hat. „Die dunkle Seite des Waldes hat auch meinen Humor gefärbt“, schreibt Karlitzky im Vorwort – „von grey über dark bis very black forest“. Wer diesen Humor mag, wird auch das im Silberburg-Verlag erschienene Büchlein mögen. **kat**

Schwarzwälder Hirschwasser | Cartoons von Klaus Karlitzky
Silberburg-Verlag | 128 Seiten | 12,90 Euro

Geschichte von Glockenstuhl und Geläut

Der Turm des Freiburger Münsters ist weithin sichtbar. Der hölzerne, rund 21 Meter hohe, Ende des 13. Jahrhunderts errichtete Glockenstuhl und die 18 Glocken sind dagegen den meisten verborgen. Die älteste stammt aus dem Jahr 1258, viele wurden in den 1840er-Jahren eingeschmolzen. Um die Geschichte aller Glocken und Besonderheiten wie ihr Schwingungsverhalten sowie die Konstruktion des Glockenstuhls geht es im neuesten Band der Schriftenreihe des Freiburger Münsterbauvereins, die im Rombach-Verlag erscheint. Verschiedene Experten erläutern die Besonderheiten von Geläut und Glockenstuhl. Grafiken, Tabellen und Fotografien veranschaulichen das Beschriebene. **mae**

Freiburger Münsterbauverein | Freiburger Münster: Der Glockenstuhl und sein Geläut
Rombach | 88 Seiten | 15,90 Euro



Führungstipps in Romanform

Ein Unternehmer ist kein Manager. Daher muss er seinen Betrieb auch anders führen als ein solcher. Das ist der Ausgangspunkt von Stefan Merath, Geschäftsführer der Unternehmertoach GmbH in Bad Krozingen, in seinem neuen, dritten Buch. Der nach eigenen Angaben bekannteste Unternehmenscoach Deutschlands erzählt darin die fiktive Geschichte eines Unternehmers, der während einer Krise seiner Firma einen Unternehmenscoach aufsucht und sich von diesem ganzheitlich beraten lässt. Der Coach zeigt ihm, wie er als Unternehmer seinen Betrieb führen muss. Mitarbeitergespräche sind genauso Thema wie verschiedene Führungsmodelle. Das Buch ist in Romanform geschrieben, enthält viele Dialoge und liest sich locker. **mae**

Stefan Merath | Dein Wille geschehe. Führung für Unternehmer
Gabal | 520 Seiten | 34,90 Euro

Wie die Person zur Marke wird

„Ein regelrechtes Wettrennen in der (digitalen) Kommunikation ist ausgebrochen“, schreibt die Kommunikations- und Strategieberaterin Kerstin Hoffmann in ihrem Ratgeber zu Kommunikationsstrategien für Unternehmen. Auf immer mehr digitalen Plattformen würden Unternehmen mit immer mehr Texten, Fotos und Videos miteinander konkurrieren. Dem setzt sie ihr Konzept der Markenbotschafter entgegen. Diese sind für sie „Lotsen in der Informationsflut“. Als Beispiel nennt sie Stefan Keuchel, der als Pressesprecher von Google Deutschland bekannt wurde und dann zu Mytaxi wechselte, das von seiner Personenmarke profitierte. Anhand von Beispielen wie diesem erläutert Hoffmann ihr Konzept. Dabei gibt sie Tipps beispielsweise für das Xing-Profil und einen eigenen Blog. **mae**

Kerstin Hoffmann | Lotsen in der Informationsflut
Haufe | 224 Seiten | 34,95 Euro

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Ein Hersteller von Etiketten mit Exklusivvertrieb von Büroartikeln der Marke MAS sowie des Schreibmittelherstellers Skricss sucht deutschlandweit freie Handelsvertreter (m/w) für den Direktvertrieb Geschäftskunden. Ihre Aufgaben: Neukundengewinnung und -pflege, bedarfsgerechte Beratung und Verkauf des gesamten Produktportfolios im Außendienst, Erstellung von Angeboten und eigenständiges Nachfassen. **KN-HV-515/17**

KOOPERATIONSBÖRSE

Fotograf und Verleger mit langjähriger Betätigung im touristischen Bereich (südwestliches Baden-Württemberg) sucht Werbeagentur (auch Neustarter) oder Texter für Zusammenarbeit im Bereich Tourismuswerbung. **LR-K-03/17**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Wir sind ein Unternehmen aus der Kunststoffverarbeitung mit Werkzeugbau. Um unser Wachstum weiterführen zu können, suchen wir einen Investor aus dieser Branche. Wir bieten: Produktion von patentierten Spritzgießteilen, Konstruktionserfahrung bei Spritzgießteilen, eigene Werkzeugentwicklung, CAD/CAM-System, 5-Achs-Simultanfräsen. Gerne erteilen wir detaillierte Informationen. Wir geben einem Investor auch die Möglichkeit zur aktiven Mitarbeit bzw. zur Übernahme der Spritzgussproduktion. **VS-B-5/17**

Beteiligung gesucht an Technologie-Unternehmen in Deutschland: Es sind jährlich in Deutschland ca. 650.000 t Reifen zu entsorgen, echte High-Tech-Produkte, die sich aus unterschiedlichsten Materialien wie Gummi, Textilien und Eisen zusammensetzen. Mit einer Anlage werden Reifen recycelt in einem Verschmelzungsprozess und die wesentlichen Bestandteile Öle, Stahl, Kohlenstoffgranulat an die Industrie verkauft. Wir wollen expandieren und mehrere Anlagen in Betrieb nehmen mit einem vorläufigen Marktanteil von 5%. Für die Errichtung einer Produktionsstrasse werden ca. 10 Mio Euro eingesetzt. Wir suchen interessierte Investoren. Businesspläne wie eine Expertise des Fraunhofer Instituts zur technischen und wirtschaftlichen Einordnung liegen vor. **KN-B-249/17**

Seit 2005 versorgen wir Unternehmen aus nahezu allen Branchen und dem gesamten deutschsprachigen Raum in Wachstums- oder Umbruchpha-

sen mit Kapital. Generieren Sie frisches Geld für Ihre unternehmerischen Projekte und verbessern die Eigenkapitalquote. Dies kann über Beteiligung am Gesellschaftskapital oder Darlehen erfolgen. **KN-B-248/17**

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Hausverwaltungsfirma (GmbH) zu verkaufen. Verwaltungsbestand ca. 2.100 Einheiten in Freiburg und Umgebung, überwiegend WEG, Umsatz ca. 600.000 Euro, qualifiziertes, selbstständig arbeitendes Personal, hohe Kundenbindung, engagierte Unterstützung der Übernahme. **LR-EX-A-49/17**

Familienbetrieb mit 37-jähriger Erfahrung im Schwimmbad- und Wellnessbereich mit großem Kundenstamm im mittelbadischen Raum sucht Nachfolger. Einarbeitung mit Übernahme des Ladengeschäftes kann erfolgen. **LR-EX-A-53/17**

Sie suchen eine Möglichkeit, Ihre Führungskompetenzen zu entfalten? Sie wollen aber das Risiko einer Existenzgründung mit Aufbau eines komplett neuen Kundenstammes nicht eingehen? Wir bieten die Chance, ein seit über 20 Jahren bestehendes EDV-Unternehmen mit gutem Kundenstamm zu übernehmen. Eine Begleitung der Firmenübernahme durch den aktuellen Inhaber ist auf Wunsch möglich. **LR-EX-A-54/17**

Aus Altersgründen wird ein Unternehmen für den Vertrieb eines namhaften Herstellers für Ski- und Zubehör in die Länder der Gemeinschaft unabhängiger Staaten und in die Russische Föderation gesucht. Ein langjähriger Händlerstamm und Sportmagazine in den genannten Regionen sind vorhanden und gehören zu den Übernahmbedingungen. Russisch- und Englischkenntnisse sind Voraussetzung. **LR-EX-A-55/17**

Pulverbeschichtungsanlage (neu)/Firma, zwischen Offenburg und Freiburg steht aus gesundheitlichen Gründen zur Übernahme bereit. Gute Auslastung, Stammkunden, LKW, zentrale Anbindung. Die Firma kann sofort übernommen werden, Einarbeitung ist möglich. **LR-EX-A-57/17**

Nachfolger/in gesucht für alteingesessenes Schreibwarengeschäft mit Lotto, Tabak, Presse, DHL, zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Postleitzahlenbereich 779... Die Ladengröße beträgt ca. 40 qm mit einem kleinen Büro bzw. Lagerfläche und WC. Das Ladengeschäft

SO GEHT'S

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

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

Bei Inseraten aus IHK-Börsen gelten die Bedingungen der jeweiligen Börse. Wenn Sie in den Börsen inserieren wollen: Bitte wenden Sie sich an den für die jeweilige Börse zuständigen Ansprechpartner bei Ihrer IHK (siehe Seite 77). Angebote und Gesuche werden einmalig kostenfrei unter einer Chiffre-Nummer veröffentlicht. Wenn Sie auf ein Inserat antworten wollen: Richten Sie Ihre Zusage unter Angabe der Chiffre-Nummer an die zuständige IHK.

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

Ihre Zusage wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

befindet sich in der 1b-Lage. Die Ablösesumme beträgt 20.000 Euro inklusive Einrichtung, zuzüglich Warenbestand nach Inventur. Eine Einarbeitung ist möglich. **LR-EX-A-58/17**

Sehr gutgehendes Einzelhandelsgeschäft mit Obst, Gemüse, Schnittblumen und Pflanzen aus Altersgründen zu verkaufen. Langjähriger guter Kundenstamm. **LR-EX-A-59/17**

Verkauf von Großhandel im Bereich Papeterie und Geschenkartikel. Vermarktung über unterschiedliche Vertriebswege. Onlineshop sowie fester Kundenstamm im Facheinzelhandel sowie Einzelhandel im Vollsortiment und Kiosk. Abrechnung vorwiegend über Zentralregulierung, das heißt null Außenstände. Lieferanten mit Marken und Gebietsschutz. Geringer Lagerbestand nur im vierstelligen Bereich. Hoher Anteil an Direktgeschäft mit Lieferungen verbunden. 2 Minijobs, 1 Festangestellte. **KN-EX-A-485/17**

Gut laufendes Autohaus mit Neu- und Gebrauchtwagen in allerbesten Lage an der B 34 aus Altersgründen zu verkaufen. Die Verkaufsvorbereitungen sind abgeschlossen. Wir haben den Werkstattdienst einer der besten Automarken. Eine weitere Marke kann hinzugenommen werden. Der Verkauf ist in 2017 beabsichtigt. Auch als Kapitalanlage möglich, da Interessen vorhanden sind, die den Betrieb pachten würden. Es ist ein voll funktionsfähiger Autohausbetrieb mit über 3.200 qm Grundstück (Eigentum). Sieben Mitarbeiter und ein paar Tausend Kunden sind mit dabei. Mithilfe zur Weiterführung des Autohauses ist möglich. **KN-EX-A-460/17**

Langjährig bestehender und gut eingeführter Laden in A-Lage im Raum Lörrach ohne Immobilien zu verkaufen. Verkauf von Spirituosen, Wein, Tabak, Zeitungen + Lotto-Aannahmestelle + Hermeshop. Belieferung der Gastronomie mit Wein und Spirituosen. Vorhanden: Ladeneinrichtung, 1 Transporter, neue EDV (Warenwirtschaftssystem + Scanner-Kasse) **KN-EX-A-486/17**

Aus Altersgründen wird ein Nachfolger gesucht. Alle Produkte sind bei Privatpersonen, Fitness- und Therapieeinrichtungen, Kliniken als auch Universitäten seit Jahren erfolgreich im Einsatz. Die Produkte haben Alleinstellungsmerkmale, sind durch Vertrag und 2 Gebrauchsmuster geschützt, ermöglichen neuartige Behandlungen und auch die Reduzierung von Personalkosten. Als Besonderheit besteht für Mitglieder einer Berufsgenossenschaft die Möglichkeit der kompletten Kostenübernahme. Eine entsprechende Einweisung und auf

Wunsch auch spätere Hilfe im Bereich Entwicklung und Vertrieb sichere ich einem Käufer zu. **VS-EX-A-18/17**

Aus Altersgründen suchen wir für unser sehr gut eingeführtes Einzelhandelsgeschäft (exklusive Kuckucksuhren, Weihnachtsartikel und Ganzjahresartikel) einen Nachfolger(in). Das Geschäft wurde immer vom Inhaber selbst geführt, gute Umsätze sind sicher. Standort ist Triberg mit dem höchsten Wasserfall Deutschlands, mittlerer Schwarzwald. Verzeichnet wird eine sehr gute Touristenanbindung. Zur Zeit wird ein Greifvogelpark gebaut, der Weg führt direkt an unserem Geschäft vorbei. Bei Bedarf ist eine Einarbeitung sowie Hilfe beim täglichen Geschäft (Verkauf) möglich. **VS-EX-A-10/17**

Zentral in Bräunlingen bieten wir ehemalige Gaststättenräumlichkeiten an. Der im Erdgeschoss befindliche gemütliche und freundliche Raum mit Terrasse wurde bisher als Gastronomie genutzt. Schanktheke, Gewölbekeller und die noch einzurichtende Küche können individuell auf Wunsch des Mieters/Pächters gestaltet und genutzt werden. Wir sind auch für neue Ideen offen und freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme **VS-EX-A-13/17**

Kleine Fullservice-Werbeagentur im Kreis Tuttlingen zu verkaufen. Fester und langjähriger Kundenstamm in verschiedenen Branchen aus dem KMU-Bereich. Hohe und starke Margen bei bester Kundenzufriedenheit. Gute Auftragslage, dennoch mit Ausbaupotenzial. Ideal für Start-Ups bzw. Jungunternehmer geeignet. Als aktive Beteiligung (49 %) und spätere Komplettübernahme. Jetziger Eigentümer möchte sich neu orientieren und steht als aktiver Partner mind. 2 Jahre zur Verfügung. **VS-EX-A-16/17**

Nach mehr als 40 Jahren in der Holzbranche suche ich nun einen Nachfolger, der meinen eigenen Baufachmarkt übernimmt und zukünftig führen wird. Das Unternehmen mit zwei weiteren Angestellten befindet sich in der Region Tuttlingen, Rottweil, Balingen. Zum Sortiment zählen neben Baustoffen, Werkzeugen, Schrauben, Zubehör, etc. auch der Schwerpunkt Holz und Holzwerkstoffe. Dabei ist neben Kanthölzern, Holzzuschnitten und Brettern insbesondere das Angebot an Türen und Fußböden hervorzuheben, weswegen auch überregional Kunden zu mir kommen (auch aus dem Bodenseeraum oder nördlich von Stuttgart). Gerne stehe ich auch während einer Einarbeitungszeit mit Rat und Tat zur Seite. **VS-EX-17/17**

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

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

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 Oktober ist der 8. September.

Dosiersysteme aus Eigeltingen

Für eine freie Nase

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: Nasenspraypumpen von Aptar Pharma aus dem Werk in Eigeltingen.

Verschnupft

Wer eine verstopfte Nase hat und diese frei bekommen will, steckt sich dafür mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Produkt von Aptar Pharma in die Nase. Das Unternehmen ist Pionier und Weltmarktführer für Nasenspraypumpen. Medizinprodukte der Marken Olynth und Otriven stecken zum Beispiel in Dosiersystemen, die im Werk in Eigeltingen gefertigt wurden. Pharmakonzerne wie Astra Zeneca, Glaxo Smith Kline, Merck, Novartis und Teva zählen zu den Kunden der Aptar Radolfzell GmbH.

Erfunden

Die von Erich Pfeiffer gegründete Ing. Erich Pfeiffer GmbH brachte 1972 gemeinsam mit einem Pharmaunternehmen das weltweit erste Nasenspray auf den Markt. Die dafür entwickelte Nasenspraypumpe ist eine von mehreren international bekannten Innovationen, die in dem 1947 gegründeten Unternehmen entstanden sind. Der Sohn des Firmengründers, Peter Pfeiffer, schloss sich im Jahre 1993 mit anderen global agierenden Herstellern von Dosiersystemen zusammen. Sie gründeten gemeinsam die an der New Yorker Börse notierte Aptar-Gruppe. 2010 firmierte die Ing. Erich Pfeiffer GmbH zur Aptar Radolfzell GmbH um und tritt heute als Aptar Pharma in Eigeltingen und Radolfzell auf. Aptar beschäftigt weltweit circa 13.000 Mitarbeiter an 50 Standorten in 19 Ländern. Vergangenes Jahr setzte der Konzern 2,3 Milliarden US-Dollar um. Auf den Bereich Pharma, zu dem die Aptar Radolfzell GmbH gehört, entfielen 742 Millionen Dollar.

Text: mae, Bild: Aptar



Produziert

Über eine Million Nasenspraypumpen werden im Aptar-Werk in Eigeltingen am Tag produziert und weltweit an Pharmakonzerne oder deren Abfüller geliefert. Die Fertigungstiefe ist sehr hoch. Lediglich Einzelteile wie Federn, Steigrohr und Metallkugeln sowie die Kunststoffe werden angeliefert. Eine Nasenspraypumpe besteht im Durchschnitt aus zwölf Teilen. Diese werden einzeln im Spritzgussverfahren hergestellt, dann in verschiedenen Schritten montiert und dabei immer wieder kontrolliert. Über 1.000 verschiedene Varianten der Nasenspraypumpen stellt die Aptar Radolfzell GmbH her. Seit 2012 werden im Werk in Eigeltingen auch Dosiersysteme für Augentropfen produziert. 75 Maschinen und 50 Montageanlagen sind auf 8.000 Quadratmetern insgesamt im Einsatz.

Gewachsen

Bei der Aptar Radolfzell GmbH sind an den Standorten in Radolfzell rund 270 und in Eigeltingen rund 480 Mitarbeiter beschäftigt. Darunter sind durchschnittlich 53 Auszubildende und Studenten, die in sieben Berufen ausgebildet werden. Circa 500 Millionen Dispenser und Dosiersysteme werden pro Jahr produziert, die wiederum aus rund 3,5 Milliarden Spritzguss-Einzelteilen bestehen. „Wir haben ein gesundes Wachstum sowohl bei der Mitarbeiterzahl als auch beim Umsatz“, sagt Thomas Klofac, der die Aptar Radolfzell GmbH sowie den Bereich Consumer Healthcare bei Aptar Pharma weltweit leitet. Mehrere Millionen Euro pro Jahr investiert das Unternehmen für die Erweiterung der Standorte Radolfzell und Eigeltingen.