

IM SÜDWESTEN



Neue Stellen

Jobmotoren schaffen 1.820
Arbeitsplätze in der Region

Weniger Schweizer

Einzelhandel registriert Rückgang
bei Kunden aus dem Nachbarland

Stille Örtchen

Duravit produziert in Hornberg
seit 1903 Toiletten

Landesgartenschau in Lahr

Mehr als Blümchen

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Als die Landesgartenschau (LGS) Mitte April öffnete, blühte Lahr im wahrsten Sinne des Wortes auf. Das sommerliche Frühlingswetter ließ Blumen und Blätter sprießen. Damit Lahr über die Monate der LGS hinaus von der Veranstaltung profitiert, wurde viel investiert: 58 Millionen Euro (inklusive Fördermittel) flossen nicht nur in die Blumen, sondern vor allem in viele bleibende Projekte in der Stadt wie die Ortenau-Brücke (Seite 6).

Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine starke Frau, hieß es früher. Bei der Verleihung des Jobmotors hatte man den Eindruck, dass hinter jedem erfolgreichen Geschäftsführer eine clevere Personalleiterin steht. Denn angesichts von Vollbeschäftigung und demografischem Wandel braucht es gute Ideen, um Mitarbeiter zu finden. Die besten Konzepte würdigte jüngst wieder der von der Badischen Zeitung, den IHKs, der Handwerkskammer und dem WVIB vergebene Preis (Seite 36).



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Ein Motor für die überdurchschnittliche Entwicklung des Einzelhandels an Hochrhein und Bodensee waren mehrere Jahre die Schweizer Kunden. Der Boom ist nun vorbei. Dies hat zur Folge, dass der Einzelhandel 2017 in Südbaden deutlich weniger zugelegt hat als in Bund und Land. Während dies vor allem die Möbelhändler zu spüren bekamen, legten Sport- und Lebensmitteleinzelhändler in der Region dennoch zu (Seite 46).

Zu Letzteren zählt Michael Schmidt, unser „Kopf des Monats“. Der Chef von 14 Edeka-Märkten im Hotzenwald und am Hochrhein legt seinen Schwerpunkt auf Regionalität und Nachhaltigkeit und setzt hohe Maßstäbe an sein unternehmerisches Tun (Seite 14).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

4 PANORAMA

6 > TITEL

Landesgartenschau in Lahr:
Mehr als Blümchen

11 LEUTE

- 11 Charlotte Rummel/Martin Zeller/Henning Eisenberg
Dieter Teufel/Birgit Hakenjos-Boyd, Werner Thieme
- 12 Petra Bieser
Raul Firu, Susanne Grewe/
Michael Dietzel/Carsten Thies
Reinhard Lay
- 14 **Kopf des Monats:**
Michael Schmidt
- 16 **Gründer:**
Michael Schaz-Kunze

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

36 UNTERNEHMEN

- > 36 Die Jobmotor-Gewinner 2017:
 - 37 PGK, Leaserad
 - 38 Zalando, Integrierte Dienste
 - 39 EOM Management, Müller
 - 40 Straub Verpackungen,
F.u.n.k.e
- 41 Volksbank Konstanz,
Familienbrauerei Ketterer
- 42 Tesa, Mediclin

> Themen der Titelseite



Jobmotor Erfolgreiche Firmen

58 Unternehmen, die vergan-
genes Jahr zusammen 1.820
Arbeitsplätze geschaffen
haben und ihre Mitarbeiter
mit innovativen Konzepten
finden und binden, bewarben
sich um die Auszeichnung
„Jobmotor“. Wir stellen die
acht Gewinner vor.



Aus dem Südwesten WCs von Duravit

72 Toiletten von Duravit sind weltbekannt. Hergestellt werden sie in Hornberg. 115 verschiedene Modelle haben die Schwarzwälder im Programm, eines davon ist das abgebildete Dusch-WC „SensoWash Slim“.



TITEL: Landesgartenschau

Lahr blüht auf

Sie ist eine der größten Veranstaltungen dieser Art im Land: die Landesgartenschau (LGS) in Lahr. 58 Millionen Euro fließen insgesamt in die Blumenschau und die Stadt. Bis zum 14. Oktober ist die LGS geöffnet – und sie hat mehr zu bieten als schöne Blumen.

6

Südbadischer Einzelhandel

Der Boom ist vorbei

Die Jahre des Booms der Schweizer Kunden an Hochrhein und Bodensee sind vorbei. Das spüren besonders Möbeldändler, wie der Handelsverband Südbaden berichtete.



46

- 43 Event Promotions, Aesculap
- 44 Progress-Werk Oberkirch, Synergie Personal Deutschland
- 45 Hansgrohe

46 THEMEN & TRENDS

- 46 Südbadischer Einzelhandel 2017: Weniger Möbel verkauft
- 48 Die Gefahr aus dem Netz: Veranstaltung zu Cyberrisiken

50 PRAXISWISSEN

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

56 MESSEN

- 56 Kalender
- 57 News

72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: WCs von Duravit

STANDARDS

- 56 Impressum
- 57 Literatur
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Ausgabe Schwarzwald-Baar-Heuberg ist ein Prospekt der Sabtec GmbH in Bad Krozingen beigelegt.



Gesundheitswirtschaft im Land Fachkräftemangel setzt Grenzen

Die baden-württembergischen Unternehmen der Gesundheitswirtschaft waren zum Jahresbeginn positiv gestimmt. Dies geht aus einer Konjunktur-Sonderauswertung der IHK-Organisation hervor. Mehr als die Hälfte der Unternehmen der Branche bewertet ihre aktuellen Geschäfte als gut und lediglich 2,5 Prozent als schlecht. Die Geschäftserwartungen sind nach wie vor zuversichtlich. Die Unternehmen stellen sich auf eine Stabilisierung der aktuellen Lage ein. Fast 60 Prozent der Firmen rechnen mit gleichbleibenden Geschäften. Knapp ein Drittel geht von einer Verbesserung aus. „In der Branche dominiert ein positiver Beschäftigungstrend“, sagte Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee, die unter den IHKs im Land im Bereich Gesundheitswirtschaft federführend ist. Allerdings nehme der Fachkräftemangel zu und werde zu einer Beschäftigungsbremse, so Marx. Auch steigende Arbeitskosten bereiten einem großen Teil der Unternehmen Sorgen. Gleichwohl stellen sie sich weiter gut für die Zukunft auf. So wollen im Jahresverlauf 36 Prozent vermehrt in Innovationen und 39 Prozent in Digitalisierung investieren. Sehr gut sind zudem die Exporterwartungen der Branche: 46 Prozent der Unternehmen erwarten ein weiteres Wachstum.

Bild: chombosen

bwihk

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2017/2018

| | Betriebe <small>(mit mehr als 50 Beschäftigten)</small> | | | Beschäftigte <small>(in 1000)</small> | | | Umsatz <small>(in Mio Euro)</small> | | | Ausland <small>(in Mio Euro)</small> | | |
|----------------------------------|--|-------------|-------------|--|-------------|-------------|--|--------------|--------------|---|--------------|--------------|
| | Dez. | Jan. | Feb. | Dez. | Jan. | Feb. | Dez. | Jan. | Feb. | Dez. | Jan. | Feb. |
| Stadtkreis Freiburg | 43 | 46 | 46 | 9 | 9 | 9 | 229 | 189 | 187 | 116 | 112 | 112 |
| Breisgau-Hochschwarzwald | 92 | 93 | 94 | 18 | 18 | 18 | 276 | 306 | 327 | 137 | 150 | 146 |
| Emmendingen | 65 | 67 | 67 | 14 | 14 | 14 | 193 | 208 | 199 | 123 | 128 | 121 |
| Ortenaukreis | 221 | 223 | 225 | 48 | 48 | 48 | 980 | 975 | 954 | 435 | 417 | 405 |
| Südlicher Oberrhein | 421 | 429 | 432 | 88 | 89 | 89 | 1679 | 1678 | 1667 | 811 | 807 | 784 |
| Rottweil | 101 | 105 | 105 | 21 | 22 | 22 | 385 | 439 | 404 | 183 | 205 | 188 |
| Schwarzwald-Baar-Kreis | 161 | 163 | 164 | 29 | 29 | 29 | 387 | 462 | 442 | 166 | 185 | 176 |
| Tuttlingen | 141 | 140 | 140 | 30 | 30 | 31 | 586 | 570 | 577 | 324 | 302 | 306 |
| Schwarzwald-Baar-Heuberg | 403 | 408 | 409 | 80 | 81 | 81 | 1357 | 1471 | 1423 | 673 | 692 | 670 |
| Konstanz | 77 | 76 | 77 | 17 | 17 | 17 | 417 | 430 | 414 | 214 | 214 | 202 |
| Lörrach | 87 | 85 | 85 | 18 | 18 | 18 | 344 | 377 | 370 | 211 | 228 | 228 |
| Waldshut | 57 | 58 | 59 | 12 | 12 | 12 | 249 | 246 | 235 | 112 | 111 | 103 |
| Hochrhein-Bodensee | 221 | 219 | 221 | 47 | 47 | 47 | 1010 | 1053 | 1019 | 537 | 552 | 534 |
| Regierungsbezirk Freiburg | 1045 | 1056 | 1062 | 216 | 217 | 218 | 4045 | 4202 | 4109 | 2021 | 2051 | 1988 |
| Baden-Württemberg | 4400 | 4458 | 4478 | 1160 | 1164 | 1167 | 28682 | 26941 | 27349 | 16692 | 15206 | 15598 |

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 5/2018)

März 2018

VERBRAUCHERPREIS-INDEX



| | Deutschland | Baden-Württemberg |
|-------------------------|-------------|-------------------|
| Index | 110,7 | 110,2 |
| Veränderung zum Vorjahr | +1,6% | +1,7% |

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

Veranstaltung

Nachfolge auf dem Land

Unternehmer in ländlichen Regionen haben zunehmend Schwierigkeiten, die Nachfolge ihrer Betriebe zu regeln und zu sichern. Eine kostenlose Informationsveranstaltung unter dem Titel „Unternehmensnachfolge im ländlichen Raum“ am Mittwoch, 6. Juni, ab 18 Uhr im Kurhaus Titisee richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, aber auch an Nachfolgeinteressierte, die vor einer Nachfolgeregelung stehen oder sich bereits im Übergabeprozess befinden. Veranstalter sind die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein mit ihrem gemeinsamen Startercenter Südwest. Die Hauptvorträge halten Karl Rehfuß und Jürgen Haas zu den Themen „Zahlen - Daten - Fakten: Eine Nachfolge optimal gestalten“ und „Notfallplan für Unternehmer und Gründer“. In der anschließenden Expertenrunde werden wichtige Aspekte der Unternehmensnachfolge wie Erfolgsfaktoren im Nachfolgeprozess beleuchtet. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, an den Informationsständen die Nachfolgebörse „nexas-change“ kennenzulernen. Die Informationsveranstaltung wird von der Initiative „ifex“ des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau und der Akademie Ländlicher Raum Baden-Württemberg unterstützt. Eine Anmeldung ist erforderlich und bis zum 30. Mai möglich. **cm**

i Anmeldung unter www.suedlicher-oberrhein.ihk.de, Nummer 126108938, Fragen beantwortet Manuel Doll, Tel. 07821 2703-636, manuel.doll@freiburg.ihk.de.



Bild: Jörg Lantelme - Fotolia

Die Chemie-Landessieger Max Wiedmaier und Akane Fukamachi kommen aus Konstanz.

Wettbewerb Jugend forscht Mehrere Landessieger aus der Region

Zwölf junge Forscher aus der Region wurden für ihre sechs Projekte beim Wettbewerb Jugend forscht als Landessieger ausgezeichnet. Der Ausscheid fand Ende März bei der Robert Bosch GmbH in Stuttgart statt. Dort präsentierten 114 Jungforscher insgesamt 64 Forschungsprojekte.

In Chemie siegten Max Wiedmaier (18) von der Geschwister-Scholl-Schule Konstanz und Akane Fukamachi (17) vom Heinrich-Suso-Gymnasium Konstanz. Es gelang ihnen, einen umweltfreundlichen Akkumulator aus einer sogenannten Berliner-Blau-Graphit-Zelle und einer Zinkhalbzelle herzustellen (siehe Bild). Leander Hartenburg (16) und Leon Klein (16) vom Phaenovum-Schülerforschungszentrum Lörrach-Dreiländereck entwickelten ein mit Streulichphotometern und Solarmodulen ausgestattetes Messsystem zur engmaschigen Analyse der Feinstaubbelastung in ihrer Heimatstadt. Sie waren in Geo- und Raumwissenschaften erfolgreich. Den Landessieger in Mathematik/Informatik errangen Lukas Ruf (18) und Mai Saito (17) vom Schülerforschungszentrum Südwürttemberg in Tuttlingen. Die beiden entwickelten eine Verschlüsselungs-App zur sicheren Kommunikation in Online-Chats. Alexandra Martin (16), Yasmin Muderris (16) und Nahae Kühn (15) vom Lörracher Phaenovum überzeugten die Jury in Physik. Es gelang ihnen, kleine Styroporkügelchen mittels stehender Schallwellen berührungslos schweben zu lassen. Die Technik-Landessieger Johannes Fischbach (18) und Maximilian Backes (19) vom „aluMINTzium“ in Emmendingen modifizierten einen Verbrennungsmotor für den Langzeitbetrieb mit Methanol und eine höchstmögliche Effizienz bei der Verbrennung dieses Kraftstoffs. Mit dem Landessieg für die beste interdisziplinäre Arbeit wurde Alice C. Höfler (18) vom Hegau-Gymnasium Singen ausgezeichnet. Sie konstruierte einen Feinstaubfilter für Kleinfuerungsanlagen. Die Landessieger präsentieren ihre Projekte erneut beim Bundesfinale Ende Mai in Darmstadt. **sum**

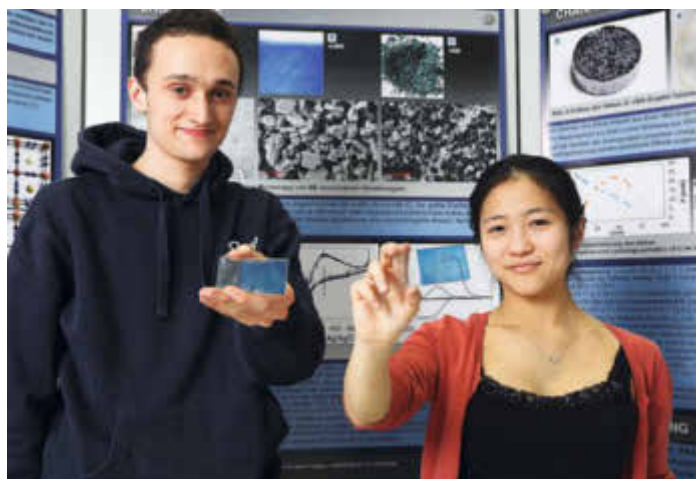


Bild: Bosch Gruppe



Lahr nutzt die Landesgartenschau zur Stadtentwicklung

Mehr als Blümchen

Die Landesgartenschau in Lahr ist mit ihrem Investitionsvolumen von 58 Millionen Euro eine der größten Veranstaltungen dieser Art im Land. Das Geld floss vor allem in viele bleibende Bauwerke wie die Ortenau-Brücke über die B 415, eine Mehrzweck- und eine Sporthalle sowie eine Kindertagesstätte. Damit hat sich die 46.000-Einwohner-Stadt eine neue grüne Mitte im Westen geschaffen.

Es ist gelaufen, wie es immer läuft bei der Eröffnung von Großprojekten: Vorne kommen die Ehrengäste im Anzug und Kostüm rein und hinten gehen die Handwerker im Blaumann raus. Die Landesgartenschau 2018 in Lahr machte da keine Ausnahme. Sogar das Renommierobjekt, die spektakuläre „Ortenau-Brücke“ (5,5 Millionen Euro Baukosten) der Berliner Architekten Henichon und Reuter über die Bundesstraße 415 ist nicht nur fertig, sondern auch rechtzeitig begehbar geworden. Mit einem Jahr Verspätung zwar und erst nach einem dringlichen Sonderflug im Februar, zu dem Oberbürgermeister Wolfgang G. Müller mit dem Flugzeug von Tunnelmaschinenbauer Martin Herrenknecht nach Ostwestfalen zum dortigen Stahlbauer starten musste, um energisch auf rechtzeitige Lieferung der noch fehlenden Endstücke zu pochen. Abgehakt. Vergessen auch die unerwartete Überraschung, dass es sogar am milden Oberrhein Mitte März noch schneien und gefrieren kann. Die bereits keimenden und knospenden Blumen, Sträucher und Stauden mussten mehrfach auf- und wieder zugedeckt werden. Alles Schnee von gestern, die Show hat am 12. April begonnen und soll über 800.000 Besucher anlocken. „Besser ein paar mehr“, wünscht sich der jetzt 66 Jahre alte Oberbürgermeister Müller, der im nächsten Jahr seinen Abschied nehmen und dann noch einmal eine „neue Herausforderung“ angehen will – wohl in seinem Traumland Brasilien, wo er lange als Wirtschaftsattaché der Deutschen Botschaft gearbeitet hat. Ein paar mehr als die konservativ geschätzten 800.000 Besucher würden nämlich die Gewinn- und Verlustrechnung der Landesgartenschau aus den roten Zahlen bringen. Denn es ist viel investiert worden in ein Projekt, das mehr ist als eine kurzlebige Blümchenschau. Auf 38 Hektar Fläche werden im Lahrer Westen an den 186 Öffnungstagen bis zum 14. Oktober nicht nur zahl-

lose vielfarbige Arrangements mit Millionen von Blumen und Blüten, Stauden, Bäumen und Sträuchern zu besichtigen sein. Auf 4.000 Quadratmetern wird der

Die Lahrer dachten groß und langfristig – das hat sich gelohnt

Wechselflor mehrfach ausgetauscht. Das von der Stadt, dem Landkreis Ortenau, dem Land Baden-Württemberg, Sponsoren, Vereinen und Bürgerinitiativen mitgestaltete Programm umfasst rund 4.000 Einzelveranstaltungen. Die Palette reicht vom Auftritt des Liedermachers Gregor Meyle über ein Landesmusikfestival bis zum Kerzenziehen

in der Hirtenhütte der Evangelischen Kirche. Auch die regionale Wirtschaft wird mit vielen Veranstaltungen an speziellen Thementagen ihren Anteil an der Wertschöpfung in der Region unter Beweis stellen (siehe Seite 9).

Erst im zweiten Anlauf hat die mit 46.000 Einwohnern zweitgrößte Stadt im Ortenaukreis den Zuschlag für die Landesgartenschau bekommen. Die erste Lahrer Bewerbung nach dem Gemeinderatsbeschluss von 1999 fiel bei der Prüfungskommission durch. Spötter sagen, das Konzept hätte höchstens für eine „Gärtleschau“ gereicht. Doch die Lahrer ließen nicht locker und suchten nicht nur ein anderes Gelände aus, sondern dachten groß und langfristig, und das hat sich am Ende gelohnt. Im Dezember 2009 bekam Lahr den Zuschlag für die erneute Bewerbung – mitten in der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise. Nicht wenige Lahrer hatten damals leichtes Bauchweh, als die Kosten bekannt wurden. Allein für Gelände und Bauwerke mussten 58 Millionen Euro aufgebracht werden. Damit ist die Veranstaltung in Lahr eine der größeren Landesgartenschauen in Baden-Württemberg. Schwäbisch Gmünd (2014: 38 Millionen Euro) und Öhringen (2016: 23 Millionen Euro) investierten deutlich weniger. Die Investitionen werden den Lahrer Haushalt nach Angaben des Oberbürgermeisters zwar belasten, die damit verbundene Neuver-



Zwei neue Brücken (rechts die Ortenau-Brücke über die B415) und ein neuer See bleiben den Lehrern auch nach dem Ende der Landesgartenschau erhalten.

»Lahr hat viel geleistet bei der Konversion und Integration«

- › schuldung bewege sich aber „im niedrigen einstelligen Millionenbereich“. Also um die fünf Millionen Euro. Das Projekt wird auch vom Land Baden-Württemberg unterstützt, denn: „Die Planer und Entscheidungsträger haben mit der Landesgartenschau die richtigen Themen aufgegriffen“, lobte Staatssekretärin Friedlinde Gurr-Hirsch aus dem Ministerium für Landwirtschaft und Verbraucherschutz den Lahrer OB und die Gemeinderäte. Sie hätten „die Vision einer neuen grünen Mitte im Lahrer Westen erfolgreich in die Tat umgesetzt“ und eine strategische Investition in den Standort gewagt. Ihr Chef, Landwirtschaftsminister Peter Hauk, sprach bei der Eröffnung gar von einem „Jahrhundertprojekt“, das sich „in den Olymp der Erfolgreichen“ einreihen werde. Lahr habe bereits viel geleistet bei der „Konversion und Integration“ und habe dafür belohnt werden müssen. Die Umwandlung militärischen Geländes in zivile Nutzung und die Eingliederung von Spätaussiedlern und Flüchtlingen sind die großen Herausforderungen in Lahr seit den 1990er-Jahren. In dem 58 Millionen Euro schweren Investitionsvolumen stecken 18 Millionen Euro Zuschüsse und Fördermittel des Landes Baden-Württemberg. Auch der Landkreis Ortenau hat knapp eine halbe Million Euro zugesteuert. Sponsoren wie der ortsansässige Energieversorger E-Werk Mittelbaden und die Regionalbanken Volksbank und Sparkasse haben namhafte Beträge locker gemacht. Gebaut wurden nicht nur Einrichtungen für die Blumenschau, sondern auch Dauerbauwerke wie eine Mehrzweckhalle mit 6.400 Quadratmetern, eine neue Sporthalle, eine Kindertagesstätte, die spektakuläre Ortenau-Brücke über die Bundesstraße, der

Nachbau eines Römerhauses und ein Haus am See. „Überall, wo Landesgartenschauen stattgefunden haben, hat die Infrastruktur einen Sprung nach vorn gemacht“, betonte Staatssekretärin Gurr-Hirsch. Noch nirgendwo sei ein Landesgartenschau Gelände zurückgebaut worden.

Die seit 1980 bestehenden Veranstaltungen im Land seien „Investitionen in den Standort“ und trügen dazu bei, das Gefälle zwischen Kernstadt und Außenbereichen zu verringern und damit die Gesamtstadt attraktiver zu machen. Das lässt sich sogar belegen. Das Institut für Südwestdeutsche Wirtschaftsforschung (ISW) führt ein Ranking der 103 baden-württembergischen sogenannten „Mittelbereiche“, in dem Wirtschaftskraft und Wirtschaftsentwicklung von Städten mit deren Umland berücksichtigt werden. Die Stadt Öhringen im Hohenlohekreis, Ausrichter der vorangegangenen Landesgartenschau im Jahr 2016 mit 1,3 Millionen Besuchern, ist auf dieser Liste von Platz 39 auf Platz 25 gestiegen, Schwäbisch-Gmünd (2014) von Position 93 auf Position 65. Lahr rangiert jetzt auf Platz 58 und will nach der LGS ebenfalls weiter oben stehen.

Die ehemalige Garnisonsstadt – bis Anfang der 1990er Jahre war Lahr Hauptquartier der kanadischen Nato-Truppen in Deutschland – hat die Landesgartenschau als Teil eines größeren Plans, als Programm für die Stadtentwicklung im Westen genutzt. Nachdem bereits große Teile des Militärflugplatzes zur Ansiedlung von Wirtschaftsunternehmen verpachtet und viele Gebäude in der Innenstadt renoviert wurden, ist nun die Weststadt entlang des Zubringers zur Autobahn



LAHRER WIRTSCHAFT IN ZAHLEN

Angemeldete Gewerbebetriebe: 3.700

Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte: 23.000

(davon Industrie: 7.800, Dienstleistungen: 15.200)

Die Zahl der versicherungspflichtig Beschäftigten ist ab 2011 nach jahrelangem Rückgang von 19.664 wieder auf 23.000 gestiegen, also um 16 Prozent, und damit deutlich stärker als in der Kreisstadt Offenburg. Die Zahl der Berufseinpender ist im Zeitraum 2011 bis 2016 von 11.668 auf 12.680 gestiegen, das sind fast neun Prozent mehr. Die Zahl der Auspendler ist im gleichen Zeitraum sogar um 19,6 Prozent von 7.732 auf 9.042 gewachsen.

Die größten Zugewinne an Arbeitsplätzen gehen auf das Konto von Logistik- und Speditionsunternehmen. Allein der Onlineverandhändler Zalando hat nach Eröffnung seines Lahrer Standorts im Herbst 2016 mittlerweile über 1.000 Mitarbeiter (siehe Seite 38) angestellt. *(Quelle: Stadt Lahr, Stand 2017)*

aufgewertet worden. Ohne den Zuschlag, das betont der Lahrer Oberbürgermeister immer wieder, hätte es die millionenschweren Sanierungsmaßnahmen der ehemaligen Kanadierwohnungen (Gesamtkosten über 40 Millionen Euro) in unmittelbarer Nähe des Geländes nicht gegeben. Auch nicht den Umbau des tristen Bahnhofs und des Busbahnhofs (zusammen 14 Millionen Euro). Und ebenso wenig die Einrichtung des neuen Stadtmuseums (fünf Millionen Euro) in einer alten Tonofenfabrik in der Kernstadt. Für alle diese Projekte hat die Stadt Lahr mit Verweis auf die LGS bei Land und Bund Fördermittel in erheblichem Umfang locker gemacht.

Die Früchte der LGS“, erklärt OB Müller, „werden wir danach und für lange Zeit ernten.“ Das zielt auf die Skeptiker, denen die die Gartenschau zu weit im Westen und von der Kernstadt entfernt liegt. Insbesondere der Lahrer Einzelhandel fremdelt noch ein wenig mit dieser Prognose, denn er muss darauf hoffen, dass die Besucher der Gartenschau auch wirklich zu „Wiederholungstätern“ werden und bei einem zweiten oder dritten Besuch dann auch den Weg in die Innenstadt und die dort ansässigen Läden finden. „Wer den viereinhalb Kilometer langen Weg über das LGS-Gelände geschafft hat, wird wahrscheinlich nicht mehr in die Innenstadt zum Shoppen gehen“, räumt Ulrike Karl, Geschäftsführerin der LGS-Gesellschaft ein. Auch nicht fahren, obwohl ein Shuttle-Bus zur Verfügung steht. Die „neue Mitte“, auch wenn sie im Westen auf einem früheren Acker- und Wiesengelände, fast schon auf halbem Weg zur Autobahn A5 liegt, wird die Stadt und die Wahrnehmung der Stadt durch auswärtige Besucher

auf jeden Fall verändern. Das früher triste Ambiente, aus dem lediglich das Badenova-Heizkraftwerk und ein einsamer Kletterturm des Alpenvereins herausragte, wird nach der Gartenschau ein Naherholungsgebiet bleiben oder werden. Mit der Mehrzweckhalle, der Sporthalle, neuen Kleingartenparzellen, einem Spielplatz, der Kita - und dem Nachbau des römischen „Streifenhauses“ aus Holz auf historischem Grund. Dass es im Lahrer Westen römische Besiedlung gab, war bekannt, doch während der Arbeiten zur Landesgartenschau wurden neue Belege gefunden. Die Landesgartenschau gliedert sich in drei Teile: den Bürger-, den Kleingarten- und den Seepark. Nach der Gartenschau werden viele Einrichtungen dauerhaft bestehen bleiben, außer den Sporthallen und der Kita im Bürgerpark das neu angelegte, 27.000 Quadratmeter große Gewässer, das die Lahrer zu Ehren ihres Oberbürgermeisters „Wolfgang-See“ nennen. So richtig freuen kann sich Müller über den Scherz nicht. Denn der See ist ein ungelöstes Problem: Irgendwo versickert immer noch Wasser – vermutlich durch ein Kiesnest ins Grundwasser – und muss, damit der Pegel nicht sinkt, wieder heraufgepumpt werden. Solange die Besucher durch die Gartenschau pilgern, wird das so gemacht werden. Aber auf Dauer ist das keine Lösung. Die Freude über das erfolgreich angelaufene Großereignis trübt das Seewasser aber nicht. „Wir haben das Privileg, mit diesem Projekt einen neuen Naturerholungsraum für uns folgende Generationen zu schaffen“, sagte Oberbürgermeister Wolfgang G. Müller bei der Eröffnung. Lahr will nun seinen „Traumsommer“ auskosten. **Heinz Siebold**

i

Anlässlich der Landesgartenschau präsentiert sich Lahr als Wirtschaftsstandort. Stadt, IHK, Handwerkskammer, Wirtschaftsverband industrieller Unternehmen in Baden und Wirtschaftsregion Ortenau gestalten dazu folgende Thementage:

15. Mai: Land + Industrie = Zukunft

12. Juni: Brennpunkt Digitalisierung – start up now!

17. Juli: Dialog und Perspektive Handwerk 2025

11. September: Start-Up meets Corporate

25. September: Zukunft Einkauf

9. Oktober: Wirtschaftskraft Tourismus

Details unter <http://landesgartenschau-lahr2018.de/>

■ MÜLLHEIM



Seit Jahresbeginn verstärkt die langjährige Mitarbeiterin **Charlotte Rummel** (41) die Geschäftsführung von **Zeller | Eisenberg Architekten** und ergänzt damit das bisherige Führungsduo von **Martin Zeller** (55) und **Henning Eisenberg** (50). Die erfahrene Architektin war seit 2014 als Projektleiterin fest angestellt. Zu ihren aktuellen Projekten zählen die neue Grillschule für „Grill-on-fire“ und der Umbau des Sparkassenareals in Müllheim sowie ein Wohn- und Geschäftshaus

in Freiburg. Zeller und Eisenberg haben ihr Architekturbüro im Jahr 2000 gegründet und beschäftigen aktuell zwölf Mitarbeiter. **ine**

■ VILLINGEN-SCHWENNINGEN



Dieter Teufel (64), 20 Jahre lang Präsident der **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, hat dieses Amt Mitte April an seine in der konstituierenden Vollversammlung gewählte Nachfolgerin, die Unternehmerin **Birgit Hakenjos-Boyd** (52) aus Villingen-Schwenningen,

übergeben. Teufel, Steuerberater in Tuttlingen, hat die Kammer verstärkt in Richtung Funktionalität, Mitgliederorientierung sowie Sparsamkeit ausgerichtet und ihr Gewicht in der öffentlichen Diskussion verliehen. Die Vollversammlung wählte ihn zum Ehrenpräsidenten. Teufel wurde außerdem mit der Ehrennadel in Platin der IHK ausgezeichnet. Birgit Hakenjos-Boyd ist Geschäftsführerin des Familienunternehmens **Hakos Präzisionswerkzeuge Hakenjos GmbH** in Villingen-Schwenningen. Sie führt das Unternehmen in vierter Generation. Die Firma stellt Einzelteile im M μ -Bereich, Spritzgieß-Werkzeugkomponenten, Normalien und Sondergewindewerkzeuge

her, erzielt einen Umsatz von knapp sieben Millionen Euro und beschäftigt 65 Mitarbeiter. Hakenjos-Boyd wurde mit 41 Ja-Stimmen bei zwei Enthaltungen und zwei Nein-Stimmen gewählt. **upl**

i Einen ausführlichen Bericht über die neue IHK-Präsidentin finden Sie im Regionalteil der Ausgabe Schwarzwald-Baar-Heuberg ab Seite 17, der auch in unserem Internetauftritt zu finden ist: www.wirtschaft-im-suedwesten.de/files/publications/2018_05/SBH/#18

■ TENINGEN



Am 2. März hat **Werner Thieme**, Gründer der **Thieme GmbH & Co. KG** in Teningen, seinen 90. Geburtstag gefeiert. Thieme wurde 1928 in Teningen geboren. Er begann seine berufliche Laufbahn mit einer Schlosserlehre während des Zweiten Weltkriegs, arbeitete als technischer Zeichner und Großhandelskaufmann. 1960 gründete er die Thieme Maschinenfabrik OHG, 1965 die Kunststoffe Werner Thieme KG. Seit 1993 sind beide Unternehmen

unter dem Dach Thieme GmbH & Co. KG vereint. Thieme hat ein Gespür für das, was der Markt verlangt, passte sich flexibel an und produzierte, was der Kunde brauchte. So verstand er es, mit Augenmaß und Zielstrebigkeit, aus seinem „Gemischtwarenladen“ einen internationalen Technologieführer für Druckmaschinenbau und Polyurethan-Formteile zu schmieden. In den 1990er-Jahren entstanden die Niederlassungen in Frankreich und den USA. Dort sowie am Stammsitz Teningen beschäftigt das Unternehmen, das heute von Werner Thiemes Sohn Frank geleitet wird, 350 Mitarbeiter und erwirtschaftet insgesamt rund 55 Millionen Euro Jahresumsatz. Werner Thieme engagierte sich in vielen Ehrenämtern, beispielsweise im Industrieausschuss der IHK Südlicher Oberrhein, im Freiburger Universitätsbeirat und im Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden (wvib), dessen Präsident er von 1996 bis 2002 war. Thieme wurden viele Ehrungen zuteil, darunter die Staufermedaille des Landes und das Bundesverdienstkreuz am Bande. **ine**

■ FREIBURG



Seit 1. April gehört **Petra Bieser** der Geschäftsführung des **Regio-Verkehrsverbundes Freiburg (RVF)** an. Die Diplom-Geografin ist seit 2012 bei der **Südbaden Bus GmbH** verantwortlich für das Marktmanagement im südbadischen Raum und der Schweiz. In dieser Funktion, die sie auch weiterhin ausübt, ist Bieser Ansprechpartnerin für die Verbünde sowie Aufgabenträger und gehört beispielsweise seit Januar 2016 dem RVF-Aufsichtsrat

an. Die Geschäftsführung des RVF besteht aus zwei nebenamtlichen Geschäftsführerinnen. Neben Petra Bieser ist dies **Dorothee Koch** (xx), die im Hauptberuf den Unternehmensbereich Vertrieb der **Freiburger Verkehrs AG** leitet. Bieser folgt auf **Simone Stahl**, die aufgrund eines beruflichen Wechsels ihre Tätigkeit in der RVF-Geschäftsführung aufgegeben hatte. **kat**

■ FREIBURG

Beim Freiburger **Haufe Verlag** hat es personelle Veränderungen gegeben: Seit 1. April ist **Raul Firu** (36) neuer Chief Technology Officer (CTO) der Gruppe. Er folgt auf **Holger Reinhardt** (48), der, wie es heißt, Haufe auf eigenen Wunsch verlässt, um sich neuen Herausforderungen zu widmen. Firu ist Informatiker und seit 2010 bei Haufe. Er arbeitete in verschiedenen Positionen im Chief Technology Office und war zuletzt als Director of Engineering für den Ausbau des Entwicklerstandorts im rumänischen Timisoara zuständig. Bei einem Unternehmen der Gruppe, der **Haufe-Lexware Real Estate AG**, wurde kürzlich die Geschäftsleitung erweitert: **Susanne**

Grewe (39) und **Michael Dietzel** (49) unterstützen nun **Carsten Thies** (52), der seit 2010 Vorstand ist. Die Fachinformatikerin Grewe, die 2012 mit der Übernahme der ESS AG zur Haufe Gruppe kam, verantwortet die gesamte Produktentwicklung. Dietzel ist seit 2013 bei Haufe, baute den Bereich Sales auf, vereinte ihn mit dem Consulting und leitete dann den neuen Bereich „Beratung & Vertrieb“. Dafür trägt Dietzel weiterhin die Gesamtverantwortung. Thies bleibt Vorstand und übernimmt den Vorsitz der Geschäftsleitung. **ine**

■ TENINGEN



Nach auf den Tag genau 50 Jahren bei der **Otto Graf GmbH** in Teningen ist **Reinhard Lay** (75) in den Ruhestand gegangen und wurde von der Geschäftsführung verabschiedet. Lay kam 1968 ins Unternehmen und arbeitete in verschiedenen Funktionen. Zuletzt verantwortete er als Prokurist den bundesweiten Vertrieb und gestaltete als Projektleiter das starke Wachstum der Graf Gruppe mit. „Reinhard Lay kennt wie kein Zweiter die Prozesse und Produkte

bei Graf. Seine Erfahrung und sein Wissen haben uns in den vergangenen Jahrzehnten enorm weitergebracht“, sagte Geschäftsführer **Otto P. Graf** bei der Verabschiedung. Der Umsatz und die Zahl der Mitarbeiter haben sich in der vergangenen Dekade verdoppelt. Das Unternehmen beschäftigt weltweit 500 Mitarbeiter, 280 davon in Teningen. Als Lay vor einem halben Jahrhundert begonnen hatte, zählte Graf nur sieben Mitarbeiter. Als Mann der ersten Stunde habe Lay die Erfolgsgeschichte wesentlich mitgeprägt. „Er war lange Zeit das Gesicht des Unternehmens nach außen“, betonte Seniorchef **Otto F. Graf**. **pm**



Unternehmer mit Gewissen

Michael Schmidt | Edeka Schmidts Märkte

BAD SÄCKINGEN/RICKENBACH. Michael Schmidt ist ein bescheidener Mensch. Der Chef von mittlerweile 14 „Edeka Schmidts Märkten“ am Hochrhein und im Südschwarzwald trägt die gleiche Dienstkleidung wie seine 680 Mitarbeiter: dunkelblaue Weste und blaukariertes Hemd, auf dem Kragen das Firmenlogo mit vier gestickten Tannen. Er sitzt im Café in der oberen Etage seines neuen Marktes in Bad Säckingen, blickt auf die bunt gefüllten Regale im Erdgeschoss und trinkt einen Schluck Milchkaffee. „Stolz?“ Schmidt schüttelt den Kopf. „Das Wort kenn’ ich nicht“, sagt der Unternehmer. Er sei einfach froh, dass dieses Projekt endlich fertig ist. Der Bau des viel gelobten Lebensmittelgeschäfts samt Gastronomie und gläserner Hausküche hat zwar nur ein Jahr gedauert. Aber die Planungs- und Genehmigungszeit im Vorfeld zog sich über ein Jahrzehnt hin. „Mit 50 habe ich angefangen, jetzt bin ich über 60“, verdeutlicht Schmidt, der im Februar seinen 61. Geburtstag gefeiert und schon damit

begonnen hat, den Generationswechsel des Familienunternehmens einzuläuten. Er teilt sich die Geschäftsführung mit seinem zehn Jahre jüngeren Bruder sowie mit seinem Sohn und seiner älteren Tochter. Die Jüngste steht noch in den Startlöchern. Zudem hat Michael Schmidt angefangen, seine Anteile auf die Kinder zu übertragen. Dass sich das Projekt in Bad Säckingen so zäh entwickelte, hatte mehrere Gründe. Die Stadt tat sich lange schwer mit einem Konzept für das ehemalige Areal des Textilunternehmens Brennet, zudem ging Rewe gerichtlich gegen die Pläne vor. Ende Januar fand schließlich die Eröffnung statt und damit die lange Geschichte ein gutes Ende. Der Erfolg des Marktes und vor allem der Gastronomie erstaunt den Chef fast ein bisschen. „Interessanterweise fahren die Leute weite Wege, um ein Frühstück zu bekommen“, konstatiert er. Das Café-Restaurant mit seinen 650 Quadratmetern ist wie der Markt von 7.30 bis 21 Uhr geöffnet. Es gibt Frühstück, warme Küche, Kuchen, Apéro. Alle Gerichte kommen aus „Schmidts Hausküche“ gleich nebenan, die auch die anderen Märkte mit Tagesmenüs und eingewekkten Spezialitäten wie Wildbolognese oder Rindergulasch versorgt. Dieses Angebot vereint zwei Aspekte, die Michael Schmidt wichtig sind: Regionalität und Nachhaltigkeit. Rindfleisch und Wild in seinen Märkten stammen aus der unmittelbaren Gegend. Vor mehr als 20 Jahren hat er das Projekt Bio-Weiderind gestartet. Über 100 Höfe haben sich mittlerweile der Erzeugergemeinschaft angeschlossen. Außerdem beliefert einige Dutzend Jäger Schmidts Märkte mit Wild. Was nicht an der Theke verkauft wird, landet in der Hausküche. „Wir müssen immer das ganze Tier sehen“, betont

der Unternehmer, der seinen christlichen Glauben auch im Betrieb umsetzt. „Ich muss das, was ich hier mache, mit meinem Gewissen vereinbaren können.“

Diese Haltung hat mit seiner Familie zu tun. Schmidt hat eine ältere Schwester und zwei jüngere Brüder. Der mittlere ist geistig behindert, um ihn haben sich die anderen immer gekümmert. Er arbeitet heute im Lager des Familienunternehmens, dessen Wurzeln bis 1852 zurückreichen. Michael Schmidt stieg 1982 in den Betrieb ein, der damals das Stammhaus in Rickenbach und zwei weitere winzige Märkte mit zusammen 30 Mitarbeitern umfasste, und baute ihn zu seiner heutigen Größe aus. Er hatte nach der mittleren Reife in Wehr eine Ausbildung

im Lebensmitteleinzelhandel in Tiengen absolviert und war anschließend wie ein Handwerksgehilfe viele Jahre auf Wanderschaft gegangen. Er hatte sich einen Plan gemacht, wo er überall hinwollte und arbeitete so-

wohl in Lebensmittelmärkten als auch -verwaltungen in ganz Deutschland und in der Schweiz. Mit der Zahnbürste und dem Tauchsieder für Tee oder Kaffee im Auto genoss der junge Mann seine Freiheit. „Das war eine schöne Zeit, das würde ich morgen wieder machen.“ Als alle Stationen abgehakt waren, kehrte er heim.

Denkt er sehr strukturiert? „Mein Sohn würde Nein sagen“, antwortet Michael Schmidt. Der sei eher ein „blauer Typ“. Im Vierfarbenmodell der Typenlehre steht Blau fürs Strukturierte, Rot fürs Impulsive, Grün fürs Menschliche, Gelb fürs Beobachtende. Die Geschäftsführung und alle anderen Führungskräfte bei Schmidt beschäftigen sich viel mit diesen Eigenschaften, die das Denken und Handeln beeinflussen, und achten darauf, dass die Mitarbeiter farblich harmonieren. Wie er da bei seinem Milchkaffee sitzt und mit ruhiger Stimme erzählt, macht Michael Schmidt zwar einen sehr sanften Eindruck. Aber er sieht sich selbst als eher roten Typ. Er wolle lieber umsetzen als planen. Und doch schmiedet der Umtriebige schon Pläne für die Zeit nach dem Lebensmittelhandel. Er hat vieles begonnen, erzählt er, sei aber unzufrieden, dass ihm im Moment noch Kapazität fehlt. „Viele Menschen brauchen nicht nur Geld, sondern auch Zeit“, sagt Schmidt. Er wolle in seiner „Restzeit“ keinen Urlaub machen, sondern etwas Sinnvolles tun und dafür seine Talente und Erfahrungen nutzen. So hat er beispielsweise bereits den Vorstand einer Hilfsorganisation übernommen und kümmert sich um Kinderpatenschaften. Weitere Projekte werden sicherlich hinzukommen, denn Schmidt hat „das Bedürfnis, dort tätig zu werden, wo Menschen Hilfe brauchen“.

kat

» Stolz? Das Wort
kenn’ ich nicht «



Bild: Ermert

Michael Schaz-Kunze betreibt eine Kanuschule

„Im Herzen Paddler“

Wie kamen Sie auf die Idee, ausgerechnet im Schwarzwald eine Kanuschule zu gründen?

Ich bin hier aufgewachsen und lebe mit meiner Familie hier. Mein Büro habe ich in Vöhrenbach, die Kurse gebe ich aber auf der Thur in der Schweiz unweit von Winterthur und in Radolfzell am Bodensee, wo ich mit der am Surfplatz gelegenen Gaststätte kooperiere.

Waren Sie vor der Firmengründung Hobby-Kanute?

Ich war als Jugendlicher ein paarmal paddeln, dann lange nicht mehr. Vor einigen Jahren bin ich mit meiner Familie zum Paddeln an die Altmühl gefahren. Da hat es klick gemacht. Ich habe mich einem Verein angeschlossen, angefangen Touren zu organisieren, eine Ausbildung zum Kanulehrer gemacht, zwei Sommer lang für verschiedene Veranstalter in Süddeutschland Kurse gegeben und bin so nach und nach in die Branche hineingewachsen. 2015 habe ich meine Kanuschule gegründet, die ersten beiden Boote gekauft und die ersten Kurse angeboten. Als die Teilnehmer gefragt haben, wo sie Boote, Schwimmwesten und weiteres Zubehör kaufen können, kam der Handel dazu. Bislang habe ich ihn von Vöhrenbach aus betrieben, aber im Sommer eröffne ich in Radolfzell einen Laden für Kanuartikel, da ich gemerkt habe, dass mir ein Showroom fehlt. So habe ich auch die Möglichkeit, mehr in Radolfzell vor Ort zu sein. Ich bin im Herzen Paddler und nicht Verkäufer. Mir ist es wichtig, dass die Leute erfahren, wie es sich anfühlt, im Boot zu sitzen.

Wie haben Sie Ihre Investitionen finanziell gestemmt, und wie läuft es?

Ich habe das Sparbuch ein bisschen geräubert, und zurzeit stecke ich alles, was ich erwirtschaftete, in die Kanuschule. Es läuft super. Seit 2016 biete ich 12 bis 15 Wochenendkurse pro Jahr mit jeweils fünf bis sechs Teilnehmern an.

Sie betreiben die Kanuschule nebenberuflich – was ist Ihr Hauptberuf und was haben Sie vor der Gründung gemacht?

Seit 20 Jahren arbeite ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter beim Hahn-Schickardt-Institut in Villingen-Schwenningen. Die Stelle habe ich nach und nach auf 60 Prozent zurückgefahren. Aber sie gibt mir immer noch Sicherheit und die Freiheit, auch Dinge abzulehnen, die nicht in mein Konzept passen. Und beide Standbeine zu haben, das theoretische, wissenschaftliche Arbeiten und den Umgang mit Menschen, ist eine Bereicherung.

Interview: mae

Kanuschule „MiSchaKu“

Gründer: Michael Schaz-Kunze (49)

Ort: Vöhrenbach/Radolfzell

Gründung: März 2015

Branche: Sportschule und Handel

Idee: Eigene Freude am Paddeln weitergeben



REGIO REPORT

IHK Hochrhein-Bodensee



Bild: Cybrain - Fotolia

Export: Unterschiedliche Entwicklungen in den Landkreisen

Triebfeder in der Region

Der Export hat sich in den Landkreisen der Region vergangenes Jahr unterschiedlich entwickelt. Die Spitzenposition nimmt der Landkreis Lörrach ein, der Landkreis Konstanz verzeichnet dagegen einen starken Zuwachs der Binnennachfrage. Das geht aus einer Auswertung des Statistischen Landesamtes hervor.

Die Exportfirmen in der Region der IHK Hochrhein-Bodensee mit mehr als 50 Mitarbeitern im verarbeitenden Gewerbe führten 2017 Waren im Wert von 7,1 Milliarden Euro aus. Dies ist eine Steigerung von 3,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr und zugleich der höchste Warenwert der vergangenen Jahre. Damit hat sich die Region etwa genauso wie Baden-Württemberg entwickelt,

das eine Steigerung von 3,6 Prozent im Auslandsumsatz erreichte.

Der Exportanteil selbst blieb nahezu konstant mit 53,3 Prozent im Jahr 2017. In den drei Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach zeigen sich allerdings unterschiedliche Entwicklungen. Die Internationalisierung der Unternehmen im Landkreis Waldshut schreitet dabei weiter voran. Mit einem Zuwachs von 4,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1,34 Milliarden Euro erhöhte sich die Exportquote auf 42,2 Prozent. Zum Vergleich: 2011 lag der Anteil beim Auslandsumsatz noch bei 32,6 Prozent. Allerdings besteht im Vergleich zu den Nachbarkreisen noch Potenzial.

Landkreis Lörrach belegt Spitzenposition

An der Spitze bleibt der Landkreis Lörrach mit einer weiter hohen Exportquote von 60,8 Prozent. Der Landkreis ist geprägt von einigen international agierenden Großbetrieben aus dem Chemie- und Pharmabereich sowie der Elektronik- und Kfz-Zulieferindustrie und

deshalb schon traditionell exportstark. Die Unternehmen im Landkreis Lörrach liegen damit sogar noch über der hohen Exportquote des Landes Baden-Württemberg mit 57 Prozent – und dies ohne Direktexporte im Kfz-Bereich, allerdings mit einer starken Kfz-Zulieferindustrie. Der Gesamtumsatz im Landkreis lag bei 2,76 Milliarden Euro und damit 2,1 Prozent über dem Vorjahr.

Höhere Binnennachfrage im Landkreis Konstanz

Im Landkreis Konstanz stieg der Auslandsumsatz um 4,8 Prozent auf 3 Milliarden Euro, wobei die Exportquote leicht auf 53,5 Prozent gesunken ist. Dies heißt, dass die Binnennachfrage noch stärker gewachsen ist als die Nachfrage aus dem Ausland. Hier dürfte sich die stabile Binnenkonjunktur, aber auch die Stärke als Automobilzulieferregion für deutsche Produktionsstandorte bemerkbar machen.

„Der Export bleibt somit eine treibende und wichtige Kraft für die Wirtschaft in der Region ▶

INHALT

- **17 Export**
Triebfeder in der Region
- 18 Gesundheitswirtschaft**
Neue IHK-Broschüre
- 19 Überraschende Perspektiven**
Lothar Mayer zur Digitalisierung
- 20 IHK-Zertifikatslehrgang**
Für Logistik und Einkauf
- 21 Zehn Jahre „Go.for.europe“**
30 Azubis in Spanien und England
- 22 Produzierendes Gewerbe**
Arbeitskreise vernetzen sich
- 23 Serie Vorteil Weiterbildung**
E-Commerce-Manager
- 25 Sachverständige**
- 27 Wirtschaftsrecht**
Seminare zu Bilanzen
- 28 Serie Wirtschaft digital**
Interview zu Big Data
- 30 Wirtschaftsjuvenen Hochrhein**
Abend zur Existenzgründung
- 31 Lehrgänge und Seminare der IHK**

➤ Hochrhein-Bodensee“, kommentiert Uwe Böhm, Geschäftsführer International der IHK, diese Entwicklung. Auch deutschlandweit entwickelte sich die vergleichbare Exportquote mit 50,1 Prozent nach oben. „Allerdings ist die hohe Exportabhängigkeit in dem aktuellen weltpolitischen Umfeld auch eine Gefahr, denn der freie Handel ist für die Unternehmen in unserer Region überlebenswichtig“, sagt Böhm. So steht der Brexit mit nach wie vor vielen ungeklärten Fragen vor der Tür. Und die USA machen ihre Androhung von Importsteuern wahr und erhöhen die Einfuhrzölle auf Aluminium sowie Stahl, momentan noch auf Basis von Grund- und Vorprodukten. Sollten allerdings auch Steuern für hochwertige Produkte wie Automobile oder Kfz-Teile erhoben werden, so würde dies die Region stark treffen. **bö**

Gesundheitswirtschaft

Neue IHK-Broschüre für die Region

Vor dem Hintergrund der alternden Gesellschaft, zunehmender Gesundheitskosten im Alter und dem Fachkräftemangel im Bereich der Gesundheit zeigt sich die Bedeutung der Gesundheitswirtschaft. Das Gewicht dieser Branche für die Region Hochrhein-Bodensee wird unter anderem durch die zahlreichen Pharmafirmen, Rehabilitations- und Pflegeeinrichtungen oder Hersteller von Medizinprodukten deutlich. Auch sechs der 56 Heilbäder und Kurorte Baden-Württembergs befinden sich hier, und schon heute arbeiten insgesamt 14 Prozent aller Beschäftigten der Region im Gesundheitsbereich. Ebenfalls bieten sich hier zahlreiche Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten auf diesem Gebiet. Die Region Hochrhein-Bodensee arbeitet dabei eng mit Frankreich, der Schweiz und der kompletten Bodenseeregion zusammen. Herausforderungen für die Firmen und Einrichtungen im Bereich der Gesundheitswirtschaft stellen insbesondere die gesetzlichen Rahmenbedingungen dar. Wie die Versorgungssituation im Gesundheitsbereich der Region Hochrhein-Bodensee aktuell aussieht, welche Bedeutung die Gesundheitswirtschaft in der Region einnimmt, welche Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten es im Gesundheitsbereich gibt und vieles mehr veranschaulicht die IHK-Broschüre „Gesundheitswirtschaft in der Region Hochrhein-Bodensee“. Sie bildet zudem den aktuellen Versorgungsstand mit Ärzten, Apotheken und diversen Gesundheitseinrichtungen in der Region sowie die Verteilung der Mitgliedsbetriebe der IHK Hochrhein-Bodensee im Gesundheitssektor ab. **JH**



i Die Broschüre steht im Downloadbereich der IHK-Website unter www.konstanz.ihk.de zur Verfügung, Dokumenten-Nr. 4019730.



Mit Blick auf den Seerhein: Südkurier-Redakteur Andreas Schuler (2. von rechts) diskutierte mit dem Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Bodensee, Lothar Mayer, im Rahmen der Gesprächsreihe „Überraschende Perspektiven“ Mitte April in der IHK in Konstanz über die Digitalisierung in der Finanzwelt.

Sparkassenchef Lothar Mayer bei „Überraschende Perspektiven“

Wie die Digitalisierung die Finanzwelt verändert

Die Digitalisierung treibt auch uns ein Stück weit vor sich her“, stellte Lothar Mayer, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bodensee, fest. Im Rahmen der Gesprächsreihe „Überraschende Perspektiven“, die von der IHK und dem Südkurier Medienhaus veranstaltet wird, diskutierte Südkurier-Redakteur Andreas Schuler Mitte April in der IHK in Konstanz mit dem Finanzexperten über Veränderungen, gläserne Menschen und mögliche Zukunftsszenarien im Zuge der Digitalisierung.

Die Finanzbranche sei ein heiß umkämpfter Markt. Der Wettbewerb unter den Regionalbanken habe zumindest für deutsche Kunden etwas Gutes: „Die Preise für Bankdienstleistungen sind im Vergleich sehr gering“, stellte Lothar Mayer fest. Die Konkurrenz habe sich durch große, weltweit agierende Konzerne verändert, die sich zwischen Kunden und Bank stellen. Die Leistung dieser Onlinebezahl-dienste sei ausnahmslos technikbasiert. Auch wenn der Kunde nur Mini-Beträge zu zahlen hat: „In großer Summe kann man viel Geld verdienen“, so Mayer, der aber feststellt, dass eben diese Onlinebezahl-dienste kein Interesse an aufwändigen Kontoführungen haben, denn hier greifen viele Regulatoren und aufwendige Sicherungsmaßnahmen, darunter das Geldwäschegesetz. Die Sparkasse beispielsweise beschäftige einen Mitarbeiter, der aufgrund vorgegebener Kriterien den Zahlungsverkehr analysiere und im Verdachtsfall eine Meldung abgebe. Konten als Basis für alle Geldgeschäfte werden also zunächst Kerngeschäft der Regionalbanken bleiben.

Gleichwohl ziehen die Regionalbanken aufgrund des sich verändernden Kundenverhaltens nach. Lothar Mayer wies auf die App-Funktion Kwitt hin, mit der Kleinbeträge in Höhe von maximal 25 Euro per Handy an Freunde überwiesen werden können. Mit Paydirekt hätten deutsche Banken und Sparkassen auch schon ein Onlinebezahlverfahren auf den Markt gebracht, das allerdings noch nicht international verankert sei. Große Veränderungen werde das neue Projekt im Bankensektor Instant Payment mit sich bringen, ist Lothar Mayer überzeugt. Damit werde die sekundenschnelle Überweisung rund um die Uhr ermöglicht. Diese Transaktionsmöglichkeiten „werden das reale Leben verändern“, prognostizierte er.

Der digitale Zahlungsverkehr schaffe aufgrund der Nachvollziehbarkeit ein Stück weit mehr Sicherheit. Der Nachteil: „Ein Stück Privat-

sphäre geht verloren“, konstatierte Mayer, denn das ökonomische Verhalten des Individuums sei absolut nachvollziehbar.

„In Schweden ist es fast nicht möglich, mit Bargeld zu zahlen“, berichtete er. Allerdings glaubt Mayer nicht an den ausnahmslosen, bargeldlosen Zahlungsverkehr. Nicht nur die Deutschen, „auch die Italiener sind verliebt ins Bargeld“, so der Sparkassenchef, der erläuterte, in Europa seien 21 Milliarden Banknoten und Münzen im Umlauf; eine Milliarde sei im Jahr 2017 dazugekommen, seit 2002 hätte sich die Zahl der umlaufenden Noten verdreifacht. Lothar Mayer hält es für „wichtig und richtig“, den Bargeldzahlungsverkehr aufrecht zu halten. Er schreibt den realen Zahlungsmitteln eine „Wertaufbewahrungsfunktion“ zu – im Gegensatz zu den sogenannten Kryptowährungen, von denen es aktuell etwa 1.700 auf der Welt gebe. Mayer stellte deutlich klar: „Eine Währung ist ein staatlich legitimes Zahlungsmittel.“ Kryptowährungen hingegen seien „künstlich geschaffene Recheneinheiten, die computergestützt entwickelt werden, aber nicht real einsetzbar sind“. Der Finanzexperte vergleicht das Agieren mit Kryptowährung mit einem Spiel. „Es ist eine hippe Idee, die aber nicht fertig entwickelt ist“, wertete Mayer. Auch die Arbeitswelt unterliege „einem enormen, gewaltigen Veränderungsprozess“ im Zuge der Digitalisierung. Allerdings ist Lothar Mayer davon überzeugt, dass jeder Trend einen Gegentrend auslöst. „Wäre man nur noch eine Spur auf der Datenautobahn, würde man sich ein Stück weit selbst verlieren“, bemerkte Mayer. Wichtig sei stets die Bereitschaft für Veränderungen. Führungskräfte sollten die Mitarbeiter an Prozessen beteiligen, ihnen Sinn aufzeigen, Wertschätzung entgegenbringen, denn „sonst sind wir nur noch Bediener megaintelligenter Technik“. Was aber den Menschen unersetzlich macht: „Wir verfügen über emotionale Intelligenz“, sagte Lothar Mayer. Dies sei auch in der Finanzbranche unerlässlich, denn die Kunden benötigten auch künftig kompetente Beratung, die die persönliche Lebenssituation wahrnehme. as

i Die nächste Veranstaltung in der Reihe „Überraschende Perspektiven“ findet am 8. Mai ab 19 Uhr in der IHK in Konstanz statt. Zu Gast ist der Internetunternehmer Andreas Owen, das Thema: „Macht von Bewertungen“. Anmeldung an: teilnehmen@suedkurier.de.

IHK-Zertifikatslehrgang

Für Einkauf und Logistik

Die IHK Hochrhein-Bodensee bietet ab **25. Juni** einen praxisorientierten Lehrgang zum/r Technische/n Einkäufer/in an. Hier erlernen Mitarbeiter/innen aus Einkauf, Materialwirtschaft, Entwicklung/Konstruktion sowie Projekt- und Qualitätsmanagement die technischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen zum Einkauf technisch anspruchsvoller Güter, Produkte, Anlagen und Dienstleistungen. Sie qualifizieren sich für die Mitarbeit in Projekten und erlernen den Einsatz von Analysemethoden zur Kostensenkung, Prozessoptimierung und Lieferantenqualifizierung. Der achttägige Zertifikatslehrgang beginnt am 25. Juni im IHK-Bildungszentrum, Hauptstraße 10, in Schopfheim und findet an acht Tagen im Juni und Juli jeweils von 9 bis 17 Uhr statt. Eine Förderung zwischen 30 und 50 Prozent des Zertifikatslehrgangs aus Mitteln der EU (ESF) ist möglich. **Fu**

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

Wirtschaftsrecht für Unternehmer

Seminar zu E-Mail-Marketing

E-Mail-Marketing als Methode, Privat- und Geschäftskunden durch personalisierte Werbung zu gewinnen und möglichst langfristig zu halten, ist heutzutage wichtiger denn je. Dabei stehen die Interessen an einer möglichst uneingeschränkten Nutzung von Kundendaten zu Werbezwecken in einem Spannungsverhältnis zum geltenden Wettbewerbs- und Datenschutzrecht und der hierzu ergangenen Rechtsprechung. In der Praxis stellt sich bei dieser Form des Direktmarketings daher regelmäßig die Frage, ob und wie im konkreten Einzelfall per E-Mail geworben werden darf und auf welche Weise hierbei personenbezogene Daten der Empfänger, insbesondere Kundenprofile, genutzt werden dürfen. Daneben sind auch zahlreiche Regelungen bei der Gestaltung der E-Mail und beim Inhalt der Werbebotschaft zu beachten und irreführende Angaben zu vermeiden. Daher bietet die IHK in der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ zwei Veranstaltungen zum E-Mail-Marketing an. Dabei werden die Teilnehmer über die maßgeblichen Rechtsgrundlagen und die aktuelle Rechtsprechung informiert, insbesondere auch mit Blick auf die ab 25. Mai EU-weit geltende Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) und die neue „ePrivacy-Verordnung“. Außerdem erhalten sie eine praxisnahe Anleitung für ein rechtssicheres und erfolgreiches E-Mail-Marketing. Referent ist der Rechtsanwalt Jan Sklepek von der Kanzlei Rechtsanwälte Schrade & Partner in Singen. Die Veranstaltungen finden statt: in der IHK in Schopfheim am **Dienstag, 15. Mai, 16 bis 19 Uhr**, sowie in der IHK in Konstanz am **Donnerstag, 17. Mai, 16 bis 19 Uhr**. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. **TV**

i Weitere Informationen zu den Veranstaltungen in diesem Jahr gibt es unter: www.konstanz.ihk.de, Suchwort <Wirtschaftsrecht>.



Zehn Jahre „Go.for.europe“

30 Azubis erleben Spanien und England hautnah

Die Service- sowie Beratungsstelle „Go.for.europe“ feiert dieses Jahr zehnjähriges Bestehen. Bisher haben knapp 3.000 Auszubildende aus Baden-Württemberg an dem Programm teilgenommen und bereits während ihrer Ausbildung andere Arbeitsweisen kennengelernt sowie Einblicke in eine neue Kultur erhalten. „Das Projekt ist eine enorme Bereicherung für die duale Berufsausbildung“, betont Verena König, die das Projektbüro bei der IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz leitet. „Es ist schön zu sehen, dass in den vergangenen Jahren immer mehr Betriebe hinter unserem Projekt stehen und ihre Auszubildenden dazu ermutigen, diese Chance zu ergreifen.“

Ende März fanden in der IHK in Konstanz die Vorbereitungsseminare für die diesjährigen Frühjahrsentsendungen statt. Neben einem Sprachtraining von Muttersprachlern standen auch viele interkulturelle Übungen zum Thema Europa auf dem Programm. „Ein Auslandspraktikum steht und fällt mit einer guten Vorbereitung. Davon sind wir nicht nur überzeugt, sondern legen auch besonders großen Wert darauf, so Verena König, die die Vorbereitungstage durchführt. Dass sich

eine gute Vorbereitung auszahlt, zeigt auch, dass viele Auszubildenden nach einem einwöchigen Intensivsprachkurs bei ihrem Praktikumsbetrieb gut integriert sind und vor Ort unterstützend mitarbeiten können. Von Anfang April bis Anfang Mai verbrachten insgesamt 30 Auszubildende aus dem kaufmännischen Bereich einen Monat in Plymouth beziehungsweise in Málaga. „Wege entstehen dadurch, dass man sie geht. Das geben wir unseren Auszubildenden mit auf den Weg.“ Dieser Ansicht ist auch Michael Wiedemer, Personalreferent der Sedus Stoll AG, der sich schon viele Jahre für die berufliche Mobilität von Auszubildenden stark macht und seit 2011 mit „Go.for.europe“ zusammenarbeitet.

„Go.for.europe“ ist ein Gemeinschaftsprojekt der baden-württembergischen Wirtschaft. Das Projekt wird unterstützt vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds. vk

i Verena König, Tel. 07531 2860-157,
verena.koenig@konstanz.ihk.de, www.goforeurope.de

Beim Vorbereitungstreffen in Konstanz: die Azubis, die sich für einen Austausch in England (Bild links) und Spanien (rechts) entschieden haben.

ANZEIGE



Qualitätsmanagement im produzierenden Gewerbe

IHK-Arbeitskreise vernetzen sich

Seit mehreren Jahren treffen sich die Arbeitskreise Qualitätsmanagement (QM) der IHK Hochrhein-Bodensee und der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, um sich über aktuelle und wiederkehrende Themen beim QM im produzierenden Gewerbe auszutauschen und gemeinsame Lösungsansätze auszuarbeiten. Bisher geschah dies autark in Arbeitskreisen der jeweiligen Kammerregion. Um sich im Zuge der Einführung der neuen Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) nun gegenseitig zu unterstützen, vernetzten sich die beiden QM-Arbeitskreise bei einem Treffen in Konstanz.

„Unseren Arbeitskreismitgliedern ist es wichtig, die erarbeiteten Ergebnisse auch für andere Unternehmer sichtbar zu machen. Zudem leben die Arbeitskreise von einem offenen und vertraulichen Austausch der Mitglieder untereinander. Die Teilnehmer verstehen ihre Arbeit als Engagement für den Standort und ihre

Unternehmen“, sagten die beiden Arbeitskreisleiterinnen Sunita Patel (IHK Hochrhein-Bodensee) und Daniela Jardot (IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg). Nach einem Impulsvortrag zu den Änderungen der neuen DS-GVO, der von Susanne Tempelmeyer-Vetter, eine der Hausjuristinnen der IHK Hochrhein-Bodensee, gehalten wurde, tauschten sich die Mitglieder der beiden Arbeitskreise zu ihren Erfahrungen mit der Implementierung der neuen Datenschutzerfordernungen in ihren Unternehmen aus. Der Austausch, der wertvolle neue Impulse bewirkte, wurde seitens der Arbeitskreismitglieder geschätzt – ein nächstes Treffen in Villingen-Schwenningen ist bereits anvisiert.

Interessierte Qualitätsmanagementbeauftragte aus dem produzierenden Gewerbe sind herzlich willkommen, sich bei dem Arbeitskreis aktiv zu beteiligen. Um eine Anmeldung wird gebeten.

SP, DJ

Haben sich vernetzt: die Mitglieder der Arbeitskreise Qualitätsmanagement der IHKs Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg.

i

Sunita Patel,
Tel.: 07531 2860-126,
sunita.patel@
konstanz.ihk.de

VORTEIL WEITERBILDUNG

Serie: Erfolgreich dank höherer Berufsbildung

» Ungenutzte Potenziale «

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: David-Alexander Baur, Ausbildungsbeauftragter und verantwortlich für Social Media bei Edeka Baur in Konstanz.

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

Ich sehe im Bereich des Onlinehandels noch ungenutzte Potenziale und möchte unser Unternehmen in dieser Hinsicht entsprechend positionieren. Der Einzelhandel ist in dieser Branche bisher eher zurückhaltend. Wir möchten jedoch möglichst bald, gemeinsam mit der Edeka-Zentrale in Hamburg, den wichtigen Schritt in die Zukunft des Handels tun. Ziel ist es, mit dem Einstieg in den Onlinehandel Erfahrungen und Informationen zu sammeln, um passende Strategien zu entwickeln, diesen Handelszweig wirtschaftlich erfolgreich zu betreiben. Um mir das nötige Wissen anzueignen, habe ich mich für den Zertifikatslehrgang zum E-Commerce-Manager bei der IHK entschieden.

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

Der Lehrgang hat mir einen tiefen Einblick ins Onlinemarketing vermittelt, und ich weiß inzwischen, wie ein Onlineshop aufgebaut wird und was beachtet werden muss. Die Edeka-Zentrale bereitet auf nationaler Ebene den Launch einer Onlineplattform vor, die es dem selbstständigen Einzelhändler unter dem Dach der Edeka-Genossenschaft ermöglicht, den online-affinen Teil seiner Kundschaft zu

erreichen und sich als Partner auf Höhe der Zeit zu positionieren. Mit meiner durch die Weiterbildung zum E-Commerce-Manager erlangten Projektkompetenz werde ich für unsere aktuell zehn Standorte die Implementierung der Onlineplattform begleiten und den Aufbau der organisatorischen und logistischen Strukturen in die Hand nehmen. Die Geschäftsführung hat mir bereits ihre volle Unterstützung bei diesem Schritt zugesagt, denn das häufig zitierte Sprichwort „Handel ist Wandel“ ist bei Edeka Baur gelebte Unternehmensphilosophie.

Mit welchen Erfahrungen verbinden Sie Ihre Weiterbildung?

Ich verbinde den Lehrgang mit sehr positiven Erfahrungen. Eine Besonderheit war, dass Mark Steier als Dozent gewonnen werden konnte. Mark Steier war über zehn Jahre als „der“ Verkäufer im Bereich Autoteile auf Ebay aktiv und weiß einfach wovon er spricht. Seine sympathische Art hat nicht nur mich motiviert, und es ist ihm gelungen eine freundschaftliche Basis zu den Lehrgangsteilnehmern aufzubauen. Mittlerweile sind wir auf Facebook befreundet. Auch hat er eine Facebookgruppe für uns alle eingerichtet und ist so über den Lehrgang hinaus immer für Fragen erreichbar. Er unterstützt alle Teilnehmer nach wie vor mit Tipps, vor allem in Bezug auf die Platzierung bei Ebay und Amazon.

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

Wichtig ist, sich im Vorfeld mit dem Thema zu befassen. Gerade im Hinblick auf den E-Commerce-Manager kann es nicht schaden, sich vorab über Social Media zu informieren und die verschiedenen Kanäle privat auszuprobieren. Und auch nach Abschluss der Weiterbildung nimmt das Lernen kein Ende. Man muss stets dranbleiben und sich über Neuerungen informieren. Der Onlinehandel ändert sich ständig in rasender Geschwindigkeit. Wer nicht auf dem Laufenden bleibt, fällt zurück.

Interview: LK



DAVID-ALEXANDER BAUR (23)

Nach der Mittleren Reife begann David-Alexander Baur 2011 im väterlichen Betrieb eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann in der Filiale Gottmadingen. Nach Abschluss der Ausbildung wechselte er innerhalb der Unternehmensgruppe ins E-Center nach Konstanz und im Anschluss in die zentrale Verwaltung der Frischemärkte Baur. Dort übernahm der 23-Jährige Teile der EDV, zudem verantwortet der begeisterte Hobbyfotograf und Videofilmer den Bereich Social Media und steht als Ausbildungsbeauftragter in engem Kontakt mit aktuell über 30 Auszubildenden. Um den Onlinehandel weiter voranzutreiben, absolvierte David-Alexander Baur im vergangenen Jahr den Zertifikatslehrgang zum E-Commerce-Manager.

Nächster Lehrgang

Der nächste Lehrgang zum E-Commerce-Manager findet ab **25. Juni** in Konstanz statt – montags und dienstags jeweils von 9 bis 17 Uhr, er umfasst insgesamt 112 Unterrichtsstunden. Informationen: Michaela Rennhak, Tel. 07531 2860-134, michaela.rennhak@konstanz.ihk.de, oder unter www.konstanz.ihk.de, Nr. 14390813.

REGIONALSPLITTER

Im Rahmen einer Feierstunde ehrte die Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) die **Okle GmbH** für besondere Leistungen. Die Auszeichnung für langjährige Produktqualität in der Kategorie „Schinken und Wurst“ erhielt die Singener Frischland Fleisch- und Wurstmanufaktur der Lebensmittelgroßhandlung Okle nun bereits zum fünften Mal in Folge. „Der DLG-Preis für langjährige Produktqualität ist für uns eine schöne Anerkennung für nachhaltige Qualitätsleistung und ein außerordentliches Lob für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, sagte Geschäftsführer Hans-Philipp Okle. Er freute sich außerdem über sechs Gold-, sechs Silber- und sieben Bronzemedailles, mit denen die DLG Produkte von Okle prämierte.

Die **GfK Geomarketing GmbH** hat eine neue Studie zur Kaufkraftverteilung in Deutschland, Österreich und der Schweiz veröffentlicht. Erneut landen die Schweizer dabei auf Rang eins. Für die Schweiz prognostiziert die GfK im Jahr 2018 eine Kaufkraft von 40.456 Euro je Einwohner. Die gesamte Kaufkraft in der Schweiz liegt dieses Jahr bei 340,6 Milliarden Euro. Die Österreicher haben 2018 im Schnitt 23.282 Euro Kaufkraft pro Kopf und kommen auf eine Kaufkraftsumme von rund 204,2 Milliarden Euro. Die Gesamtkaufkraft der rund 82,5 Millionen Deutschen beläuft sich auf 1.893,8 Milliarden Euro. Das entspricht einer Pro-Kopf-Kaufkraft von 22.992 Euro. Die Kaufkraft misst das nominal verfügbare Nettoeinkommen der Bevölkerung inklusive staatlicher Leistungen wie Arbeitslosengeld, Kindergeld oder Renten. Weitere Informationen gibt es unter www.gfk.com/de.

Sachverständige

Erneute öffentliche Bestellungen und Vereidigungen

Dipl.-Ing. (FH) **Mark Obwald**, Heidelweg 14, 79585 Steinen, Tel.: (07629) 1748, Fax: (07629) 9129920, E-Mail: info@sv-osswald.de, Homepage: www.sv-osswald.de, wurde erneut von der IHK Hochrhein-Bodensee als Sachverständiger für „Kraftfahrzeugschäden und -bewertung“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 7. Mai 2023 befristet.

Dr. **Alexander Rudolf**, Am Rheinufer 6, 78467 Konstanz, Tel.: (07531) 8027121, Fax: (07531) 8027122, E-Mail: buero@alexander.rudolf.de, Homepage: www.alexander-rudolf.de, wurde erneut von der IHK Hochrhein-Bodensee als Sachverständiger für „Tunnellüftung und Tunnelaerodynamik“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 16. April 2023 befristet.

Bestellung erloschen

Die öffentliche Bestellung und Vereidigung von Dr. Ing. J. Günter Peschk, Eichhornstr. 56, 78464 Konstanz, Sachgebiet: Kautschuk, Formteile und Dichtungen aus Elastomeren und technischen Kunststoffen, ist am 30. Juni 2017 erloschen.

Wirtschaftsrecht für Unternehmer Seminare zu Bilanzen

Die IHK bietet in ihrer Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ das zweigeteilte Seminar „Bilanzen richtig lesen und verstehen“ an. Der Hintergrund: Die Analyse eines Jahresabschlusses ist von zentraler Bedeutung für die Beurteilung von Unternehmen. Sie ermöglicht einen Einblick in die wirtschaftliche Lage und die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens. Allerdings schränken eine Vielzahl von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten die Aussagekraft deutlich ein. Eine zutreffende Risikoeinschätzung erfordert deshalb die Fähigkeit, „zwischen den Zeilen“ lesen zu können und durch Analysen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage die richtigen Entscheidungen zu treffen. Im Seminar lernen die Teilnehmer, Bilanzen richtig zu lesen und das bilanzpolitische Gestaltungspotenzial zu nutzen.

Im Mittelpunkt von Teil 1 „**Bilanzstellung und Bilanzpolitik**“, steht die Betrachtung der einzelnen Bilanzpositionen sowie die Vernetzung mit den Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der effizienten Aufbereitung von Anhang und Lagebericht, da diese in der Praxis häufig weitreichende Schwierigkeiten bereitet.

Im Seminar werden folgende Themen behandelt:

- Einführung in die Systematik der Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung,
- Spielräume bei der Bewertung von Vermögen und Schulden,
- direkte Gegenüberstellung sämtlicher wichtiger Bilanzpositionen nach Handels- und Steuerbilanz,
- Fallbeispiele zu allen wesentlichen Abschlusspositionen (Anlagevermögen, Umlaufvermögen, RAP, Verbindlichkeiten, Rückstellungen, Eigenkapital, latente Steuern, Alt-Posten).

Die Veranstaltung findet statt: in der IHK in Konstanz am **Dienstag, 12. Juni**, 16 bis 19 Uhr, in der IHK in Schopfheim am **Donnerstag, 14. Juni**, 16 bis 19 Uhr.



Bild: rogerphoto - Fotolia

Teil 2 des Seminars hat „**Bilanzanalyse**“ zum Thema. Wer die wirtschaftliche Lage von Unternehmen beurteilen will, muss die Bilanzen analysieren. Anlässe dazu gibt es genug – sei es die Bonitätsprüfung bei Gläubigern, die Untersuchung von Wettbewerbern und Übernahmekandidaten oder eine Stärken-Schwächen-Diagnose des eigenen Unternehmens. Um richtige Schlussfolgerungen zur Unternehmenssituation ziehen zu können, sind klare und fundierte Aussagen über Finanzierung, Vermögen, Liquidität und Rentabilität unerlässlich.

Im Seminar werden folgende Themen behandelt:

- Informationen aus dem Jahresabschluss und dem Lagebericht,
- Bilanzpolitische Möglichkeiten und Maßnahmen,
- das System der Kennzahlen,
- Stellschrauben zur gezielten Verbesserung der Kennzahlen,
- Risikomanagement,
- Ableiten eines Unternehmenswertes,
- Fallstudie zur praktischen Anwendung

Die Veranstaltung findet statt: in der IHK in Schopfheim am **Mittwoch, 27. Juni**, 16 bis 19 Uhr, in der IHK in Konstanz am **Donnerstag, 28. Juni**, 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt je Seminar 90 Euro. TV

i

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

— ANZEIGE —

Serie Wirtschaft digital: Interview mit Ralf Walther zum Thema Big Data

» Große Datenmengen intelligent verwenden «

Wir leben in einer Welt, in der Organisationen und Unternehmen mehr über die Personen wissen als diese selbst. Durch die Weiterentwicklung der Technik vervielfachen sich diese Datenmengen rasant und in einem enormen Ausmaß. Spezialisten sind somit immer mehr bemüht, neue Wege zu finden, wie diese Daten analysiert, bewertet und vor allem effizient genutzt werden können. Einen Überblick über das Thema Big Data gibt Ralf Walther, Geschäftsführer der „mindUp Web + Intelligence GmbH“ aus Konstanz, im Interview.

Herr Walther, was ist Big Data eigentlich?

Der Begriff Big Data wird leider in sehr unterschiedlicher Bedeutung verwendet. Einerseits bezeichnet er ein neues Problemfeld, welches durch die fortschreitende Digitalisierung aller Lebensbereiche entstanden ist. Immer größere Datenmengen aus zunehmend unterschiedlichen Datenquellen müssen möglichst in minimaler Zeit ausgewertet und verarbeitet werden. Andererseits werden auch die Konzepte, Lösungsansätze und die dafür eingesetzten Softwarewerkzeuge mit Big Data betitelt. Das bietet Raum für Verwirrung und Missverständnisse. Datenanalysen und die Nutzung der Ergebnisse sind nicht wirklich neu. Jedoch mussten aufgrund der veränderten Quantität und Qualität der heutigen Daten neue Konzepte und Werkzeuge entwickelt werden, um die wachsenden Anforderungen erfüllen zu können. Somit kann zum Beispiel auch ein Datenprojekt mit weniger als einer Million Datensätze ein Big-Data-Projekt sein, wenn es entsprechende Anforderungen bezüglich Analyse und Zugriffszeit erfüllen muss. Aber ganz so scharf wird die Begriffsdefinition nicht ausgelegt.

Welche Vorteile bestehen für Unternehmen darin, diese Datenmenge künftig anders zu analysieren?

Die Menge und der Detailgrad von Daten aus den einzelnen Unternehmensbereichen steigen ständig an und damit auch die Chancen und Möglichkeiten der Auswertung und Nutzung. Allerdings wird es auch schwieriger, die richtigen Daten für den eigenen Mehrwert ausfindig zu machen. Wenn man früher

vielleicht seine Kunden nur mit dem getätigten Umsatz je Woche und mit den eigenen Werbemaßnahmen in

Verbindung gebracht hat, kann man heute die minütlich getakteten Marketingaktionen mit den entsprechenden Käufen über den Onlineshop verknüpfen; natürlich unter Berücksichtigung des aktuellen Wetters vor Ort des Kunden. Je nach Branche und Unternehmensgröße ist das heute schon fast Standard. Aber auch kleinere Unternehmen können zum Beispiel im Vertrieb oder in der Produktion von dieser Entwicklung profitieren. Die Produktionsbedingungen und Abläufe liefern heute schon eine unglaubliche Vielzahl an Daten und Parametern. Nicht selten bieten diese dann Potenzial für Kosteneinsparungen bei Ressourcen oder Hilfen bei Produktionsfehlern.

Wird das die Zukunft sein?

Ich glaube, die Menschen fangen erst an zu begreifen, welcher Wandel sich gerade vollzieht. Aufgrund der stark wachsenden Digitalisierung wird sich die zielgerichtete Analyse von Daten zu einem Standardprozess innerhalb von Unternehmen etablieren. Der Umfang und die Ausprägung werden sich natürlich stark an den Unternehmensanforderungen orientieren und daher auch variieren. Aber an der Frage, was mache ich mit meinen Daten, kommt kein Unternehmen und auch kein mündiger Bürger vorbei. ➤



RALF WALTHER

Ralf Walther ist Gründer und Geschäftsführer der „mindUp Web + Intelligence GmbH“ mit Sitz in Konstanz. Als Data Scientist und Neuroinformatiker realisiert er seit 20 Jahren Analyseprojekte mit seinem Data-Mining-Team aus Analytikern und Softwareentwicklern für Unternehmen und Verbände. Branchenübergreifend wurden diverse Themen bearbeitet, wie die automatisierte Textsuche und Extraktion von Internetquellen, Datenvalidierung, Autokategorisierung, Betrugserkennung, B2B-Partner-Scouting und Werbemitteloptimierung im Bereich Onlinemarketing. In der aktuellen Ausrichtung seiner Tätigkeit spielen insbesondere die Digitalisierung in KMU, Open-Data und die Vorgänge um Industrie 4.0 eine übergeordnete Rolle, da in diesen Bereichen Datenanalysen ein enormes Potenzial entfalten. Als Unternehmenssprecher übernimmt er die Rolle des Ansprechpartners rund um das Thema Daten und deren Nutzung durch Datenprojekte.



Bild: ©foxyburrow - stock.adobe.com

► **Welche Herausforderungen bestehen dabei in puncto Datenschutz und Persönlichkeitsrecht? Und wie muss damit im Vorfeld umgegangen werden?**

Die Einhaltung der rechtlichen Vorgaben ist natürlich obligatorisch, und da hat sich viel verändert. Zu beachten sind die EU-Datenschutz-Grundverordnung und das neue Bundesdatenschutzgesetz, welche im Mai dieses Jahres in Kraft treten. Immer dann, wenn es um personenbezogene Daten geht, sind die Anforderungen an die Unternehmen besonders hoch, das heißt, man muss bei der Planung von Analysen und der Nutzung solcher Daten immer auch Aufwände für die Prüfung und Überwachung der Rechtmäßigkeit der Maßnahmen berücksichtigen. Generell sollte eine Bewertung der Auswirkungen von Datenanalyse und Nutzung ein Bestandteil von Datenprojekten sein, denn nicht immer sind die Auswirkungen sofort sichtbar.

Gibt es Branchen, für die die Nutzung von Big Data besonders interessant sein könnte?

Natürlich haben diejenigen Unternehmen, deren Geschäftsmodell sich schon vollständig in der digitalen Welt abspielt, einen gewissen Heimvorteil, weil die Daten in den einzelnen Bereichen automatisch anfallen. Sie waren auch zuerst mit den damit verbundenen Problemen konfrontiert und mussten neue Auswege finden. Jedoch sind die Potenziale in den eher industriell geprägten Unternehmen, die Größe ist da nicht entscheidend, enorm. Wenn zum Beispiel durch Analyse der Produktionsdaten an einer bestimmten Stelle der Produktionskette der Ausschuss um einen Prozent verringert

wird, kann das schon bedeutende Kosteneinsparungen auslösen. Branchenübergreifend finden sich meistens im Bereich Marketing und Verkauf Ansätze zur Umsatzsteigerung durch Datenprojekte.

Wie gehe ich am besten vor, wenn mein Unternehmen die Potenziale von Big Data künftig nutzen möchte? Was muss der erste Schritt sein?

Man sollte sich auf jeden Fall nicht von der überschäumenden Presse über Big Data oder künstlicher Intelligenz verrückt machen lassen. Der Datenzug rollt schon, keine Frage, aber jedes Unternehmen kann den Nutzen zielgerichtet identifizieren und sollte nicht überhastet agieren. Das Unternehmen sollte sich zu Anfang die Frage stellen, welche Daten stehen zur Verfügung und welche Daten könnten leicht verfügbar gemacht werden. Es mag banal klingen, aber es muss auf jeden Fall ein messbares Ziel zur Überprüfung definiert werden. Soll der Umsatz für ein bestimmtes Produkt oder in einem bestimmten Markt gesteigert werden? Soll die Marke gestärkt werden? Will das Unternehmen die Kundenstruktur verstehen, so dass man besser auf die einzelnen Kundensegmente eingehen kann? Sollen die Maschinen optimiert oder besser ausgelastet werden? Die Einsatzgebiete sind so vielfältig, wie die Unternehmen selbst. Vermieden werden muss auf jeden Fall der Fehler, mit viel Getöse ein Datenprojekt aufzusetzen und hinterher keine Überprüfung der Auswirkungen durchzuführen. Auch eine negative Auswirkung ist ein Erkenntnisgewinn und kann für die nächste Justierung des Optimierungsprozesses genutzt werden. **Interview: SP**

Infoveranstaltung zu Big Data im Unternehmen

Am **26. Juni** findet in der IHK in Konstanz eine Informationsveranstaltung zum Thema „Big Data“ statt. Ralf Walther, Geschäftsführer der Firma „mindUp Web + Intelligence GmbH“, führt in die wichtigsten Fragestellungen ein. Das kostenfreie Angebot richtet sich an alle Mitglieder der IHK Hochrhein-Bodensee, besonders an kleine und mittelständische Unternehmen. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, ist eine Anmeldung bis zum 20. Juni unerlässlich – und zwar per E-Mail an claudia.veit@konstanz.ihk.de.



Wirtschaftsjunioren Hochrhein Abend zur Existenzgründung

Unternehmensgründung – Erfolg durch Glück oder doch lieber Planung? Unter diesem Motto diskutierten Gäste und Referenten beim Existenzgründungsabend der Wirtschaftsjunioren Hochrhein Mitte März in der Sparkasse Hochrhein lebhaft über Ideen, nannten Praxisbeispiele und gaben Tipps sowie wertvolle Hinweise. Traue ich mich, Unternehmer zu sein? Wie führe ich meine Waren aus dem Ausland ein? Was muss ich bei der Rechtsform beachten? Viele Teilnehmer kamen mit konkreten Fragen und steckten schon weit drin in den Ideen ihrer Gründung. Die Referenten, größtenteils Geschäftsführer und Firmeninhaber, zeigten Beispiele aus der Praxis auf und führten kurz und lebendig durch folgende Themen: Selbstständigkeit – passt das zu mir? Gesellschaftsformen und ihre Besteuerung – was kommt auf mich zu? Haftung, Führung, Verantwortung – was muss ich wissen? Wenn's ums Geld geht – was ist die richtige Finanzierungsform für mich? Jetzt wird's ernst – wie gestalte ich meinen Warenfluss? Bei der anschließenden Diskussionsrunde stand neben den Referenten Stefanie Mutter, Monika Studinger, Patric Galley, Mathias Keller und Sebastian Seidler auch IHK-Existenzgründungsberater Alexander Vatovac mit Rat und Tat zur Verfügung. **WJH**

WJH-Vorsitzende Nicole Gut, Mathias Keller von der Steuerberatung Keller, IHK-Berater Alexander Vatovac, Stefanie Mutter von der Sparkasse Hochrhein, Sebastian Seidler von der Kanzlei Seidler & Kollegen, Patric Galley von Acito Logistik und Monika Studinger von Studinger Beratung (von links) beim Existenzgründungsabend in der Sparkasse Hochrhein.

i Wirtschaftsjunioren Hochrhein, vorstand@wj-hochrhein.de, www.wj-hochrhein.de



Öffnungszeiten

Die IHK hat montags bis donnerstags von 8.30 bis 12 Uhr und von 14 bis 16 Uhr, freitags von 8.30 bis 12 Uhr und von 14 bis 15 Uhr geöffnet. Das Info- und Servicecenter ist montags bis donnerstags durchgehend von 8 bis 17 Uhr, freitags von 8 bis 16 Uhr besetzt.

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann? Was?

Wo?

Euro

Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-230, www.konstanz.ihk.de

Außenwirtschaft

| | | | |
|--------------|---|------------|-----|
| 08.05.18 | Warenexport in die Schweiz | Schopfheim | 290 |
| 16.05.18 | Zollbegünstigter Warenexport | Schopfheim | 290 |
| 13.06.18 | Lieferantenerklärungen – Bedeutung, Regeln, Konsequenzen | Konstanz | 290 |
| 13.+20.06.18 | Die Arbeits- und Organisationsanweisung (A&O) als Vorstufe zu vereinfachten Zollverfahren | Schopfheim | 520 |
| 19.06.18 | Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen | Schopfheim | 290 |

Datenschutz im Unternehmen

| | | | |
|--------------|--------------------------------|---------------------|-------|
| 15./17.05.18 | E-Mail-Marketing | Schopfheim/Konstanz | 90 |
| ab 04.06.18 | Datenschutzbeauftragte/r (IHK) | Konstanz | 1.790 |

Einkauf/Logistik

| | | | |
|--------------|---|------------|-------|
| 11.+12.06.18 | Basiswissen Einkauf – Modernes Einkaufs- und Beschaffungsmanagement | Konstanz | 520 |
| 15.+16.06.18 | Professionelle Einkaufsverhandlungen | Konstanz | 520 |
| ab 25.06.18 | Technische/r Einkäufer/in (IHK) – Zertifikatslehrgang | Schopfheim | 1.650 |

Führung/Persönlichkeitsentwicklung

| | | | |
|--------------|--|------------|-----|
| 18.05.18 | Sicher Führen – ein Zwischenstopp | Schopfheim | 290 |
| 14.06.18 | Sicheres Auftreten im Job | Schopfheim | 290 |
| 18.06.18 | Langjährige Mitarbeiter verantwortlich führen | Konstanz | 290 |
| 26.+27.06.18 | Effektive Mitarbeiterführung – Kommunikation als Führungsaufgabe | Schopfheim | 520 |

Immobilienmanagement

| | | | |
|--------------|---|----------|-----|
| 11.05.18 | Betriebs- und Heizkostenabrechnung | Konstanz | 290 |
| 07.+08.06.18 | Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Eigentumsverwaltung | Konstanz | 520 |
| 20.06.18 | Grundlagen der Immobilienfinanzierung | Konstanz | 290 |

Informationstechnik

| | | | |
|-------------|--|----------|-------|
| ab 25.06.18 | E-Commerce-Manager – Zertifikatslehrgang | Konstanz | 2.300 |
|-------------|--|----------|-------|

Qualitätsmanagement/Technik

| | | | |
|--------------|--|------------|-----|
| 12.-14.06.18 | Technische Dokumentationen lesen und verstehen | Schopfheim | 560 |
| 14.06.18 | Pneumatik und Elektropneumatik | Konstanz | 290 |
| 27.06.18 | Hydraulik | Konstanz | 290 |
| 27.+28.06.18 | QM-Lehrgangsmodule „Auditmethodik“ | Schopfheim | 640 |

Prüfungslehrgänge

| | | | |
|-------------|--|---------------|-------|
| ab 11.05.18 | Geprüfte/r Industriemeister/in Fachrichtung Metall | Bad Säckingen | 5.300 |
| ab 11.05.18 | Geprüfte/r Industriemeister/in Fachrichtung Kunststoff und Kautschuk | Schopfheim | 5.300 |
| ab 18.05.18 | Geprüfte/r Industriemeister/in Fachrichtung Textilwirtschaft | Bad Säckingen | 5.300 |
| ab 08.06.18 | Geprüfte/r Technische/r Betriebswirt/in | Singen | 4.100 |
| ab 11.06.18 | Fachwirt/in Wellness und Beauty | Ihingen | 4.350 |

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

Die Jobmotoren des vergangenen Jahres

Neue Stellen und Ideen

Jetzt ist das Dutzend voll: Zum zwölften Mal haben die Badische Zeitung, die drei Industrie- und Handelskammern im Regierungsbezirk Freiburg, die Handwerkskammer Freiburg und der Wirtschaftsverband industrieller Unternehmen in Baden Ende April den Jobmotor verliehen. 58 Unternehmen aus der Region hatten sich dieses Mal um die undotierte Auszeichnung, die für viele neue Stellen und clevere Personalkonzepte verliehen wurde, beworben. Zusammen haben sie im vergangenen Jahr 1.820 Arbeitsplätze geschaffen.



Die Preisträger des Jobmotors 2017 (hinten von links): Johannes Bühler und Achim Feyhl, Geschäftsführer der Offenburger Integrierte Dienste gGmbH, Sonja Krebs und Thomas Furtwängler, Personalleiterin und Geschäftsführer der Müller GmbH in Rheinfelden, Simon Straub von Zalando in Lahr, Patrick A. Lorenz und Janine Pfannenschmidt, Geschäftsführer und Marketingleiterin von PGK Software in Denzlingen, Christoph und Peter Pilgram, Produktionsleiter und Geschäftsführer von EOM Management in Offenburg, (vorne von links) Steffen P. Würth und Viktoria Amann, Geschäftsführer und Personalleiterin von Straub Verpackungen in Bräunlingen, Manfred Kennel und Marlene Maurer, Geschäftsführer und HR-Managerin von F.u.n.k.e. in Teningen sowie Sandra und Ulrich Prediger, Projektmanagerin und Geschäftsführer von Leaserad in Freiburg.

DIE GEWINNER

■ Kategorie Arbeitsplätze

Kleine Firmen (bis 19 Mitarbeiter):
PGK Software & Communication
GmbH (Denzlingen)

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

Große Firmen (über 200 Mitarbeiter):
Zalando Logistics Süd SE & Co. KG
(Lahr)

■ Kategorie „Finden und binden“

Kleine Firmen (bis 19 Mitarbeiter):
EOM Management GmbH (Bernau)

Mittlere Firmen (20-199 Mitarbeiter):
Müller GmbH (Rheinfelden)

Große Firmen (über 200 Mitarbeiter):
Straub Verpackungen GmbH (Bräun-
lingen), F.u.n.k.e Mittelstands GmbH
(Teningen)

■ Sonderpreis für die Integration von Behinderten:

Integrierte Dienste gGmbH (Offenburg)



Bilder: Thomas Kurzb

Die Arbeit von PGK-Geschäftsführer Patrick A. Lorenz und seinen Mitarbeitern explodiert regelrecht, seit sie Angebote zur Digitalisierung im Portfolio haben.



Mittlere Firmen Leaserad

FREIBURG. Fahrradfahren liegt im Trend, davon profitiert die Leaserad GmbH, die unter der Marke „Jobrad“ Dienstfahrradleasing anbietet. Vor allem seit 2012 das sogenannte Dienstwagenprivileg auf Diensträder ausgeweitet wurde, wächst das Freiburger Unternehmen rasant und gewinnt nun bereits zum fünften Mal einen Jobmotor. Vergangenes Jahr stieg die Zahl der Mitarbeiter von 89 auf fast 150, was einem Zuwachs von gut 70 Prozent entspricht. Rund 7.500 Arbeitgeber mit zusammen etwa 1,5 Millionen Beschäftigten sind mittlerweile Jobrad-Kunden, darunter beispielsweise Bosch, SAP, die Deutsche Bahn, der Europa-Park oder die Stadt Freiburg. Die neuen Stellen entstanden in allen Bereichen, wie Firmengründer Ulrich Prediger berichtet, der sich die Geschäftsführung mit Holger Tumat teilt. Das Unternehmen erhält viele Initiativbewerbungen und hat wenig Probleme, die Stellen zu besetzen. Mehr als die Hälfte der neuen Kollegen kamen über Kontakte von Mitarbeitern. „Diese Weiterempfehlungsbereitschaft ist ein tolles Kompliment an unsere Unternehmenskultur“, sagt Prediger. Mitunter arbeiten Geschwister, Ehepartner, Freunde im gleichen Haus, beziehungsweise fast. Denn unter einem Dach hat das gewachsene Team längst nicht mehr Platz. Zusätzlich zum Hauptsitz am Augustinerplatz mietet Leaserad inzwischen zwei weitere Standorte in der Freiburger Innenstadt. Wie sich sein Unternehmen weiterentwickelt, mag Prediger nicht prophezeien, er ist aber sicher: „Der Markt für Dienstradleasing ist längst nicht gesättigt.“ Auch Diskussionen um Dieselskandal und Fahrverbote sprechen eher dafür, dass Fahrradfahren als nachhaltige und gesundheitsfördernde Form der Mobilität im Trend bleibt und das Wachstum bei Leaserad weitergeht. Im Lauf des Jahres soll die Marke von 200 Mitarbeitern geknackt werden. **kat**

Kleine Firmen PGK

DENZLINGEN. Die Digitalisierung ist ein Grund für das überdurchschnittliche Mitarbeiterwachstum der PGK Software & Communication GmbH: 2016 erweiterte das auf Softwareentwicklung mit Microsoft-Technologien spezialisierte Unternehmen sein Angebot rund um die Bereiche Digitalisierung und Cloud. „Seither explodiert die Nachfrage zu diesem Thema“, sagt Geschäftsführer Patrick A. Lorenz. 2017 stieg die Zahl der Mitarbeiter von 7 auf 16. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen 25 Männer und Frauen (Stand 10. April), bis zum Jahresende sollen fünf bis zehn weitere dazukommen. Zurzeit erweitert PGK die Büroflächen am 2017 bezogenen Standort in Denzlingen – um Platz für mindestens 20 neue Arbeitsplätze zu schaffen. Das Angebot von PGK reicht von der Beratung und Schulung zu neuesten Technologien über die Entwicklung individueller, unternehmenskritischer Software bis hin zum sicheren Betrieb in der Microsoft Cloud. Die Kunden kommen aus dem deutschsprachigen Raum. Darunter sind der Deutsche Caritasverband, das Handelsunternehmen Förch und der Schweizerische Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung. Patrick A. Lorenz gründete das Unternehmen vor 15 Jahren in Staufen, zwischenzeitlich hatte es in Freiburg und Waldkirch seinen Sitz. „Nachhaltigkeit durch Ausbildung“ ist eines seiner Anliegen – unter den Mitarbeitern sind vier Azubis. Außerdem verweist er darauf, dass PGK-Mitarbeiter zusammen 12 Bücher und über 150 Fachartikel verfasst haben. **mae**

Radfahren boomt und damit das Geschäft von Ulrich Prediger (links) und Holger Tumat. Unter der Marke „JobRad“ bietet ihre Leaserad GmbH Dienstfahrradleasing an und hat den Jobmotor bereits zum fünften Mal gewonnen.





Personalleiter Thomas Wilm (links) und Geschäftsführer Simon Straub ist es gelungen, im vergangenen Jahr fast 700 Stellen bei Zalando in Lahr zu besetzen. Viele zehntausend Sendungen werden pro Woche von Hand zusammengestellt.

Große Firmen Zalando

LAHR. In der Kategorie der Unternehmen über 200 Mitarbeiter hat die Zalando Logistics Süd SE & Co. KG in Lahr das Rennen gemacht. Die Berliner Onlineplattform für Mode hat auf dem ehemaligen Natoflugplatz 2016 ihr viertes deutsches Zentrum dieser Art eröffnet. Es ist 130.000 Quadratmeter groß und hat Investitionen von 130 Millionen Euro erfordert. Waren Ende 2016 184 Stellen besetzt, so waren es ein Jahr später bereits 877. Zalando hat also knapp 700 Stellen in einem Jahr geschaffen und den Beschäftigtenstand um 377 Prozent erhöht. Ein wesentlicher Grund für die Ansiedlung in Lahr war die Nähe zu Frankreich, wo die Arbeitslosigkeit wesentlich höher ist als in Südbaden. Tatsächlich sind 30 Prozent der Mitarbeiter Elsässer. Zalando hat zusammen mit anderen Unternehmen eine Buslinie zwischen Erstein und Lahr eingerichtet. 40 Prozent der Beschäftigten sind Deutsche – auch ungelernete Kräfte haben laut Zentrumsleiter Simon Straub eine Chance. Darüber hinaus gibt es vielfältige Möglichkeiten zur Teilzeitarbeit. Weitere 30 Prozent der Belegschaft kommen aus inzwischen 40 Nationen. Mittlerweile beschäftigt Zalando über 1.000 Mitarbeiter in Lahr. Von hier aus werden Süddeutschland, die Schweiz und Frankreich sowie elf weitere Märkte beliefert. Das Zusammenstellen und Verpacken der Sendungen für die Kunden geschieht ebenso per Hand wie die Erfassung der eingehenden Waren, jedes einzelne Stück wird gekennzeichnet – so kommt auch die hohe Zahl der Beschäftigten zustande. **orn**

Sonderpreis

Integrierte Dienste

OFFENBURG. „Arbeit für alle“: Das ist das Motto der Lebenshilfe Offenburg. Der Verein, den Eltern vor über 50 Jahren gründeten, um Kindergarten- und Schulplätze für ihre behinderten Kinder zu schaffen, zählt heute rund 900 Mitarbeiter. 200 davon sind ehrenamtlich tätig, 300 fest angestellt, und 400 „dürfen kostenfrei den öffentlichen Personennahverkehr nutzen“. So nennt Achim Feyhl, Vorstandsvorsitzender der Lebenshilfe, die Menschen mit Behinderung, die in einem ihrer Häuser oder betreut wohnen und/oder für die Lebenshilfe arbeiten. Drei Werkstätten betreibt der Verein, und seit 2012 gibt es zudem „Integrierte Dienste“ (ID). Die gemeinnützige GmbH bietet vielerlei Dienstleistungen an, beispielsweise Garten- und Hausarbeiten, Reinigung oder Aktenvernichtung, und sie ist ein Inklusionsunternehmen. Das heißt: Beschäftigte mit und ohne Behinderung arbeiten hier zusammen. Mittlerweile sind es über 50, und ID wächst stetig weiter. Die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen sei sehr groß. Außerdem sieht Feyhl noch viel Möglichkeiten, wo sich komplexe Tätigkeiten simplifizieren lassen. So müssten Kabel beispielsweise nicht unbedingt vom Elektriker selbst verlegt werden, das könne auch ein Hilfsarbeiter mit einer entsprechenden Einstiegsqualifizierung. „Unser Ziel ist es, möglichst viele Menschen mit Behinderung in sozialversicherungspflichtige Arbeit zu bringen“, sagt Feyhl. Dafür engagiert sich die Lebenshilfe sehr in der Bildung und Weiterbildung, und sie berät Unternehmen, beispielsweise auch hinsichtlich möglicher Förderung. Für dieses Konzept erhält die Integrierte Dienste gGmbH einen Sonderpreis des Jobmotors. **kat**



Möglichst viele Menschen in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu bringen, lautet das Ziel von „Integrierte Dienste“. Im Fall der drei Mitarbeiter Buba Camara, Hans Lehmann und Almando Quines (von links) ist dies bereits gelungen.



Peter Pilgram sitzt immer noch oft am Steuer seines „Pritschenwagens“. „Das ist die Außenhaut der Firma“, sagt der EOM-Chef. „Da halte ich automatisch den Kontakt zum Kunden.“

Kleine Firmen

EOM Management

OFFENBURG. Peter Pilgram freut sich sehr über die Wahl der Juroren. Der 57-jährige Agraringenieur leitet die kleine Offenburger EOM Management GmbH, die den Jobmotor für ihr cleveres Personalkonzept erhält. EOM ist auf Pulverbeschichtung, Lackierung sowie dazugehörige Dienstleistungen spezialisiert und war bis vor Kurzem ein Zwei-Leute-Betrieb: Gründer und Geschäftsführer Pilgram saß die meiste Zeit im Lkw und fuhr die Teile von den Kunden zu den Subunternehmen, eine Mitarbeiterin im Büro koordinierte die Aufträge. Die wurden immer zahlreicher, weshalb EOM 2016 eine eigene Produktion aufgebaut hat und seither zusehends wächst: 2017 stieg die Mitarbeiterzahl von sieben auf elf, aktuell sind es neunzehn, und es soll eine zweite Schicht aufgebaut werden. Ein Dutzend neue Mitarbeiter in Zeiten von Vollbeschäftigung zu finden, ist eine Herausforderung für einen kleinen Betrieb. Pilgram hat sich an die kommunale Arbeitsförderung und an Flüchtlingsheime gewandt. Zehn der zwölf Neuen haben ausländische Wurzeln, viele keine Ausbildung. Bei EOM bekommt jeder eine Chance, der sich reinhängt, und zwar nicht nur im Betrieb. „Wir kümmern uns auch um persönliche Probleme“, sagt Pilgram. Gerade Flüchtlinge unterstützt er bei der Wohnungssuche oder beim Gang zum Amt. Der Chef will wissen, was sie umtreibt, ob es der Familie gut geht. Er weiß aus eigener Erfahrung, „dass es wichtigere Dingen als den Umsatz gibt“, und pflegt ganz bewusst eine familiäre Firmenkultur. Pilgram hat selbst nur ein winziges Büro. Er sitzt immer noch viel im Laster und mischt sich sonst „unters Volk“. Einmal im Monat lädt er das ganze Team zum Essen ein. Bei der Gelegenheit wird auch ein Edeka-Einkaufsgutschein verlost. Übrigens: Familienbetrieb ist EOM nun auch ganz wörtlich: Pilgram hat seine drei Söhne ins Unternehmen geholt. Alle sind Gesellschafter, die zwei älteren arbeiten zudem als Produktionsleiter im Betrieb. **kat**



Mittlere Firmen

Müller

RHEINFELDEN. „Eigenverantwortung schätzen“ und „Die Kunden werden Sie lieben“ ist in einer Stellenzeile der Müller GmbH für einen Servicetechniker Elektro zu lesen. Mit emotionalen und individuellen Inseraten wie diesem und einer täglich bis 22 Uhr ansprechbaren, externen Personalberaterin für die Bewerber gelingt es dem Industrieunternehmen aus Rheinfelden trotz seiner wettbewerbstechnisch schwierigen Lage an der Schweizer Grenze Fachkräfte zu finden. 2017 stieg die Mitarbeiterzahl um 9 auf 161 – die Beschäftigten kommen aus der Region genauso wie aus Hessen, Berlin, Slowenien oder Spanien und arbeiten im Schnitt seit 15 Jahren bei der Müller GmbH. Diese setzt zudem darauf, sich durch Ausbildung kompetenten Nachwuchs zu schaffen. Die zurzeit sechs Auszubildenden erhalten wöchentlich Zusatzunterricht, werden sozialpädagogisch betreut, und ihre Projekte werden gefördert. So stehen im Empfangsbereich des Unternehmens Möbel aus Edelstahl, die die jungen Leute selbst hergestellt haben. Die Produktion von Edelstahlfässern und -systemen für die Pharma-, Kosmetik- und Lebensmittelindustrie sowie die Feinchemie ist das Spezialgebiet der zur Schweizer Müller-Gruppe gehörenden Müller GmbH. Die finanzielle Unabhängigkeit als Familienunternehmen nennt Geschäftsführer Peter Müller als einen Pluspunkt, um Fachkräfte zu binden. Außerdem verweist er unter anderem auf die wertschätzende Unternehmenskultur, ein persönliches Miteinander, flache Hierarchien, jährliche Weiterbildungen, gemeinsame Feste und Aktivitäten – und auf kleine Extras wie Getränke, Eis oder hitzefrei bei extremen Wetterlagen. **m**

Von Azubis produziert, von Mitarbeitern und Kunden genutzt: Edelstahlmöbel im Eingangsbereich der Müller GmbH in Rheinfelden.





Das „Straub-Haus“, gestaltet als achteckige Verpackung, bekommt jeder Mitarbeiter des Unternehmens. Es enthält an die hundert bierdeckelgroße Kärtchen, auf denen alle Personalmaßnahmen inklusive der Ansprechpartner beschrieben sind.



Große Firmen F.u.n.k.e.

TENINGEN. Die F.u.n.k.e. Mittelstands GmbH ist ein sehr ungewöhnliches Unternehmen, denn sie ist das Dach einer Gruppe bestehend aus sieben einzelnen Firmen. Sie zählen zusammen zehn Standorte, rund 220 Mitarbeiter und circa 40 Millionen Euro Jahresumsatz. „Die Einzelfirmen haben auf den ersten Blick keinen gemeinsamen industriellen Nenner“, sagt Manfred Kennel, Ingenieur und Ökonom, der die Firmengruppe vor sieben Jahren zusammen mit dem Juristen Bernd Wittemöller gründete. Die Idee: Sie übernehmen kleine und mittlere Industriebetriebe, denen beispielsweise ein Nachfolger oder eine Perspektive fehlt. Kennel und Wittemöller haben Erfahrungen in vielen Branchen und Führungspositionen gesammelt, die Unternehmen so ausgesucht, dass sie sich gut ergänzen und sich Synergien ergeben. Um Leitungsaufgaben innerhalb der Firmengruppe zu sichern und dem Fachkräftemangel zu begegnen, haben die beiden ein Bündel von Projekten initiiert, für das sie den Jobmotor in der Kategorie „Mitarbeiter finden und binden“ erhalten. Da gibt es zum Beispiel das „Tiger-Team“: Das sind Uniabsolventen, die zu Führungskräften herangezogen werden sollen, indem sie als „Inhouse-Consultants“ bei Vakanzen in der Firmengruppe einspringen. Oder die Frauenförderprojekte „proEconomics“ und „proTechnicale“: Dabei werden Abiturientinnen gezielt während eines Jahres auf ein technisches Studium und auf Führungsaufgaben vorbereitet. Auch Schüler und vor allem Schülerinnen hat F.u.n.k.e. im Visier – beispielsweise mit den Programmen „Girls go for Industrie“, das Elftklässlerinnen in Industriebetriebe begleitet, oder „Industrie trifft Schule“, das Rektoren und Firmenchefs zusammenbringt. Und man engagiert sich für die eigenen Mitarbeiter sowie eine eigene Unternehmenskultur über die vielen Einzelfirmen hinweg. Offenbar mit Erfolg: F.u.n.k.e. wächst und wächst zusammen. **kat**

Große Firmen Straub Verpackungen

BRAUNLINGEN. Straub ist ein 193-jähriges Familienunternehmen, das in siebter Generation von den beiden Geschäftsführern Steffen P. Würth und Alexander Würth geleitet wird und in Bräunlingen und Blumberg 575 Mitarbeiter (29 mehr als ein Jahr zuvor), darunter 36 Auszubildende, beschäftigt. Der Umsatz liegt bei 120 Millionen Euro, die jährlichen Investitionen betragen acht bis zehn Millionen Euro. Der Wellpappehersteller und -verarbeiter versorgt Kunden in ganz Europa mit seinen Verpackungslösungen. Dabei ist er auf qualifizierte und motivierte Mitarbeiter angewiesen. Straub hat flache Hierarchien, pflegt einen kooperativen Führungsstil sowie einen partnerschaftlichen Umgang untereinander. In der Straub Akademie können die Arbeitskräfte Weiterbildungen zu Softwareanwendungen, Teambuilding, Zeitmanagement oder Fremdsprachen in Anspruch nehmen. Zudem fördern Schulungen von Mitarbeitern für Mitarbeiter den internen Wissensaustausch. Betriebliches Gesundheitsmanagement nimmt einen hohen Stellenwert ein, beispielsweise mit Müsliaktionen, Laufgruppen, Kursen und Zuschüssen für Fitnesscenter. Unter dem Namen „Next Generation“ wurde ein Projektteam ins Leben gerufen, das für verschiedene Bereiche des Unternehmens neue Ideen kreiert. So kamen 98 Personalmaßnahmen und Zusatzleistungen zusammen. Das „Straub-Haus“ aus Pappkarton, das die Mitarbeiter als Geschenk erhalten, enthält auf Kärtchen alle Personalmaßnahmen, untergliedert in verschiedene Bereiche wie Personalentwicklung, Zusatz- und Sozialleistungen oder Arbeitsumfeld. Es gibt bei Straub flexible Arbeitszeiten, Gleitzeitkonten, bezahlte Überstunden oder Vertrauensarbeitszeiten sowie verschiedene Modelle der Teilzeit und Beschäftigung von Elternzeitlern. Man hilft bei der Suche nach Betreuungsplätzen und gewährt einen Kindergartenzuschuss. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit einer betrieblichen Altersversorgung. Für Azubis wurde ein Azubi-Mobil angeschafft. **orn**

Um die Führung ihrer einzelnen Firmen zu sichern, hat die F.u.n.k.e.-Gruppe viele innovative Personalkonzepte entwickelt – beispielsweise das „Tiger-Team“ (Bild), das Uniabsolventen an Leitungsaufgaben heranführt.



Bilder: Thomas Kunz

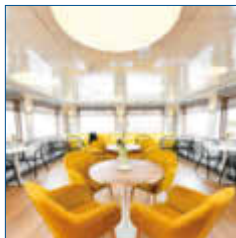
KURZ NOTIERT



25 Millionen Euro investiert die Inhaberfamilie Mack dieses Jahr in Neuheiten im **Europa-Park**. Dies teilte das Unternehmen zum Saisonstart Ende März mit.

Highlight der Saison ist laut Pressemitteilung der umgestaltete französische Themenbereich mit der 45 Meter hohen Dunkelachterbahn „Eurosot“, die im Sommer eröffnet werden soll. Außerdem kündigt das Unternehmen ein zusätzliches Virtual-Reality-Erlebnis an. Der deutsche Themenbereich wurde bereits erweitert – und zwar um ein Fahrgeschäft, das vom Kinderbuchklassiker Jim Knopf und seiner Lokomotive Emma (Bild) inspiriert wurde. Der Europa-Park in Rust bietet in 15 europäischen Themenbereichen über 100 Attraktionen und Shows.

Für rund 1,5 Millionen Euro haben die **Bodensee-Schiffsbetriebe** (BSB) das Motorschiff (MS) Schwaben im Art-déco-Stil umgebaut (Bild). Das Innere



erinnert nun an die Zeit des Baujahrs 1937. Die MS Schwaben ist das Herzstück der Weißen Flotte, die Ende März in die Saison 2018 gestartet ist. Mit der Saison 2017 zeigten sich die BSB zufrieden: Rund 3,7 Millionen Fahrgäste kamen an Bord der Weißen Flotte. Das sind 2,7 Prozent weniger als ein Jahr zuvor. Als Grund nannten die BSB das unbeständige Wetter in den Monaten August und September. Ein schöner Herbst habe 2017 jedoch dafür gesorgt, dass die Bilanz insgesamt zufriedenstellend sei.

Auch die **Katamaran-Reederei Bodensee** ist mit dem Jahr 2017 zufrieden: Rund 450.000 Fahrgäste nutzten die schnelle Verbindung zwischen Friedrichshafen und Konstanz, das sind etwa 10.000 mehr als im Vorjahr. Einen Anstieg gab es vor allem bei den Pendlern (plus 17 Prozent),



den Schülermonatskarten und den „Kat-Cards“, die sich ab fünf Fahrten pro Jahr lohnen.

Volksbank Konstanz

Mehr Einlagen und Kredite

KONSTANZ. „Die Sicherheit der Einlagen steht für die allermeisten unserer Kunden in diesen schwierigen Zeiten vor einer Renditeerwartung“, sagte Vorstandsmitglied Roger Winter bei der Bilanzpressekonferenz der Volksbank Konstanz für das Jahr 2017. Mit diesen Worten erklärte er den Anstieg der Kundeneinlagen trotz des niedrigen Zinsniveaus – und zwar um zwölf Prozent auf 844 Millionen Euro. Das Kundenkreditgeschäft stieg um 8,5 Prozent auf 1,03 Milliarden Euro an. Ähnlich positiv entwickelte sich die Bilanzsumme der Genossenschaftsbank: Sie erreichte einen Wert von knapp 1,2 Milliarden Euro, das ist ein Plus von 8,9 Prozent im Vergleich zu 2016. Der Jahresüberschuss stieg leicht auf 2,05 Millionen Euro. Einen Wert von 21,6 Millionen Euro erreichte der Zinsüberschuss im vergangenen Jahr. Das ist eine Million Euro mehr als 2016. Vorstand Werner Haun, der zum 1. Juli in den Ruhestand geht (siehe WiS 2/2018), geht davon aus, dass niedrige Zinsen immer noch politisch gewollt sind, deshalb auch noch längere Zeit beibehalten werden und sich die Zinsüberschüsse verringern werden. Darunter hätten neben den Bankkunden auch die Banken selbst zu leiden.

Wegen zu geringer Auslastung schließt die Volksbank Konstanz dieses Jahr die Filiale in Allmannsdorf und wandelt die Standorte auf der Reichenau und in Dettingen in SB-Stellen um. „Schwerpunkt in diesem Jahr wird der Ausbau unseres digitalen Leistungsangebotes sein“, so Martin Schuhmacher, seit Jahresbeginn Vorstandsmitglied und Nachfolger von Werner Haun. Die Volksbank Konstanz hat rund 16.500 Mitglieder und etwa 55.000 Kunden. 214 Mitarbeiter waren Ende 2017 beschäftigt, dazu kommen 20 Auszubildende. Vergangenes Jahr unterstützte die Volksbank Konstanz Vereine und soziale Einrichtungen in ihrem Einzugsgebiet mit insgesamt 87.000 Euro an Sponsoring- und Spendenmitteln. mae

Familienbrauerei Ketterer

Gegen den Trend zugelegt

HORNBERG. Die Familienbrauerei Ketterer aus Hornberg zieht eine positive Bilanz des vergangenen Geschäftsjahres. „Wir konnten gegen den Trend fast zweistellig zulegen“, sagte Geschäftsführer Philipp Ketterer, der dies angesichts des nach wie vor leicht rückläufigen Bierabsatzes in Deutschland als besonders positiv hervorhob. Zahlen nannte er nicht. Auch beim Mineralwasser Hornberger Lebensquell sei die Nachfrage weiter gestiegen, so Ketterer. Drei von vier Bioläden in Deutschland hätten das Wasser aus Hornberg mittlerweile im Sortiment. 2017 investierte die Brauerei vor allem in Produktions- und Abfülltechnik. Dieses Jahr sollen das Labor erweitert, verschiedene Bereiche der Flaschenabfüllanlage weiter optimiert, Sudhaussteuerung und Schaltschränke erneuert und ein Keller saniert werden, in dem zusätzliche Edelstahllagertanks ihren Platz finden. Auch ein bestehendes Gebäude soll abgerissen und durch eine neue Lagerhalle ersetzt werden. Insgesamt investiert die Brauerei laut Philipp Ketterer in diesem Jahr einen Betrag „im unteren siebenstelligen Bereich“. Das Unternehmen aus dem Schwarzwald beschäftigt zurzeit 29 Mitarbeiter (Vorjahr: 27), drei Auszubildende und einen Studenten (Duale Hochschule). mae

Tesa-Werk in Offenburg

In gesättigtem Markt erneut gewachsen

OFFENBURG. Die Tesa SE wächst weiter – und mit ihr auch das Werk in Offenburg. Der Umsatz des Konzerns stieg 2017 organisch um 10,6 Prozent (nominal plus 9,8 Prozent) auf rund 1,26 Milliarden Euro (Vorjahr 1,15 Milliarden Euro). Das betriebliche Ergebnis (EBIT) erreichte 207,5 Millionen Euro, die Umsatzrendite auf EBIT-Basis stieg von 16,2 auf nun 16,5 Prozent. Am stärksten gewachsen ist nach Rückgängen im Vorjahr der Bereich Elektronik in Asien. Asien ist laut Pressesprecher Reinhart Martin inzwischen der zweitwichtigste Markt für Tesa nach Europa. 2017 entfielen etwa drei Viertel des Konzernumsatzes auf Industriebranchen wie Elektronik und Automobil. Für diese stellt Tesa Produkte für Smartphones, Tablet-PCs und Autos her.

Auch der Consumerbereich – darauf liegt der Schwerpunkt im Offenburger Werk – hat sich wie schon im Vorjahr gut entwickelt. Dass er weniger stark gewachsen ist als die anderen liegt daran, „dass wir uns in einem stark gesättigten Markt bewegen“, so Martin. In Offenburg werden zum Beispiel Tesafilm und Tesa-Powerstrips für ganz Europa produziert, aber auch Hightechklebebänder für die Elektronik- und Automobilindustrie. Rund 2.000 verschiedene Produkte wurden 2017 in Offenburg hergestellt, die Produktionsmenge betrug rund 250 Millionen Quadratmeter. Damit ist das Tesa-Werk Offenburg der volumenmäßig größte Produktionsstandort des Konzerns. In das Werk werde



Blick in die Produktion des Tesa-Werks in Offenburg.

kontinuierlich investiert, so Reinhart Martin. Die Mitarbeiterzahl in Offenburg stieg im Vergleich zu 2016 um 10 auf 430. Im gesamten Konzern waren zum Jahresende 4.457 (Vorjahr 4.158) Mitarbeiter beschäftigt. Rund 40 junge Menschen wurden 2017 bei Tesa in Offenburg ausgebildet. Zwei von ihnen, Jan Hügel und Robin Ehret, gewannen die Deutsche Meisterschaft der Mechatroniker und starteten im Oktober 2017 bei der WM in Abu Dhabi, wo sie Platz 16 von 37 belegten. **mae**

Mediclin wächst 2017 um fünf Prozent Umsatzziel erreicht

OFFENBURG. Die Mediclin AG mit Sitz in Offenburg hat im vergangenen Geschäftsjahr ihre selbstgesteckten Ziele erreicht: Der Umsatz konnte um fünf Prozent auf 609,1 Millionen Euro gesteigert werden (Vorjahr 580,3 Millionen). Damit hat er zum ersten Mal die 600-Millionen-Euro-Marke überschritten, wie der Klinikbetreiber in einer Pressemitteilung hervorhebt. Das bereinigte Konzernbetriebsergebnis (Konzern-EBIT) stieg gegenüber dem Vorjahr um 2,7 auf 26,7 Millionen Euro. Angesichts möglicher künftiger Verbindlichkeiten – bei bestimmtem wirtschaftlichem Erfolg muss Mediclin eine erhaltene Mietreduktion für die Kliniken zurückzahlen – hat der Konzern zum Jahresende eine einmalige Rückstellung vorgenommen. Nicht bereinigt wurde 2017 ein Konzern-EBIT von 6,6 Millionen Euro erzielt.

Der Vorstand zeigte sich auf der Bilanzpressekonferenz zufrieden: „Der Konzernumsatz und

das Konzernbetriebsergebnis verbesserten sich gegenüber dem Vorjahr trotz höherer Aufwendungen, und die Weichen für weiteres Wachstum sind gestellt“, sagte Finanzvorstand Jens Breuer. Für 2018 ist ein Umsatzplus von fünf bis sechs Prozent geplant. Der Vorsitzende des Vorstands Volker Hippler betonte: „Wir haben im Jahr 2017 deutlich mehr investiert als in den Jahren zuvor und werden dies auch im Jahr 2018 tun – rund 40 Millionen Euro.“ Die Kapazitäten sollten gezielt in wachstumsstarken Bereichen erweitert und das Leistungsangebot solle möglichst sektorübergreifend ausgebaut werden.

Mediclin hat die Bereiche Postakut, Akut und Pflege. Der größte ist Postakut mit einem Umsatz von 373,2 Millionen Euro (2016: 351 Millionen Euro), gefolgt von Akut mit 216,6 Millionen Euro (2016: 210,6 Millionen Euro) und dem mit Abstand kleinsten, der Pflege. Hier stieg der Umsatz um eine halbe Million auf 15,2 Millionen Euro. Mediclin betreibt bundesweit 55 Einrichtungen (darunter 36 Kliniken), davon 17 in Baden-Württemberg. 2017 waren bei dem zur Asklepios-Gruppe gehörenden Unternehmen rund 9.600 Mitarbeiter beschäftigt, 300 mehr als im Vorjahr. Rund 1.900 der Beschäftigten arbeiten im Land. **mae**

Die Schlüsselbad Klinik in Bad Peterstal-Griesbach gehört zu den Rehakliniken und damit dem umsatzstärksten Bereich des Mediclin-Konzerns.



Event Promotions

Umsatzrekord 2017

KONSTANZ. Die Geschäfte der Agentur für Live-Kommunikation Event Promotions liefen vergangenes Jahr so gut wie noch nie. „2017 ist der Umsatz auf ein Rekordhoch gestiegen und befindet sich im niedrigen, siebenstelligen Bereich“, teilte das Konstanzer Unternehmen mit. Wie schon im Vorjahr sei er um rund zehn Prozent gestiegen. Gewachsen ist vergangenes Jahr zudem die Zahl der festangestellten Mitarbeiter - und zwar um drei auf zehn. Dazu kommen eine Auszubildende und zwei Praktikanten. Im Lager in Mühlhausen-Ehingen wurde 2017 außerdem ein zusätzlicher Lagerist eingestellt. Dort wird vor allem das Eventequipment aufbewahrt. Es wird unter anderem

für Firmenfeiern benötigt. Diese sowie die Personalvermittlung an Kunden (vor allem Studierende für verschiedenen Events) sind die beiden Bereiche, die die Geschäftsführer Tommy Spörrer und Frank Schuhwerk in den vergangenen Jahren am stärksten ausgebaut haben. Event Promotions wurde 2002 gegründet, die meisten Kunden kommen aus der Region. Darunter sind viele mittelständische Unternehmen, aber auch kommunale Einrichtungen. Zu den besonderen Veranstaltungen, die die Agentur im vergangenen Jahr plante und durchführte, gehören die Nacht der Radolfzeller Unternehmen und der Tag der offenen Tür des Neubaus des Klinikums Konstanz. **mae**

Medizintechnikhersteller Aesculap AG

Ertragsstark im B. Braun-Konzern

TUTTLINGEN. Der als „Sparte Aesculap“ zur B. Braun Melsungen AG gehörende Medizintechnikhersteller Aesculap AG hat das Geschäftsjahr 2017 sehr erfolgreich abgeschlossen. Darauf wiesen der Vorstandsvorsitzende Joachim Schulz und sein Vorstandskollege Jens von Lackum Anfang April anlässlich eines Pressegesprächs hin. Das Unternehmen erhöhte seinen Umsatz um 3,6 Prozent (zu unveränderten Wechselkursen um 4,6 Prozent) auf 1,786 Milliarden Euro. Die wesentlichen Wachstumstreiber waren Geschäfte in China, Deutschland und Japan. Zusätzliche Wachstumsimpulse kamen vor allem aus der Türkei, Indonesien, Südkorea, Italien, Mexiko, Argentinien und Polen. Erfreulich, so Schulz, habe sich der Umsatz mit Produkten der Angioplastie (beispielsweise Venenkatheter), mit chirurgischen Instrumenten sowie mit Shunts und Knieprothesen entwickelt. Innerhalb des B. Braun-Konzerns (Gesamtumsatz 6,471 Milliarden Euro) ist Aesculap die zweitgrößte Sparte, hinsichtlich der auf den Umsatz bezogenen Ertragskraft jedoch zusammen mit der weitaus kleineren Sparte OPM (Out Patient Market) führend. Die Investitionen von Aesculap sowohl in Gebäude und Ausrüstungen als auch in Forschung und Entwicklung lagen im vergangenen Jahr bei 120 Millionen Euro. Besonders auffällig ist das in der Mitte des alten Werkes in einem renovierten Gebäude untergebrachte neue Betriebsrestaurant, das Ende 2017 eingeweiht wurde. Außerdem wurde die Erweiterung der Logistik abgeschlossen, durch die die Lagerkapazität des Kleinteillagers nahezu verdoppelt wurde. Auch das Beteiligungsportfolio ist erweitert worden, so mit dem Trendlines Inkubator in Israel, einer Beteiligung am britischen Unternehmen 270 Vision Limited sowie durch das neu gegründete Joint Venture B. Braun Niethke GmbH & Co. KG mit Sitz in Potsdam, das sich der Entwicklung innovativer Implantate zur gezielten Medikamentenverabreichung (kleine Pumpen



im Körper) widmet. Interne Innovationsschwerpunkte waren vergangenes Jahr die Miniaturisierung und die Biologisierung. Außerdem wurde ein Innovationslabor namens „Werk 39“ in Tuttlingen eröffnet, das die Innovationskraft des ganzen B. Braun-Konzerns noch besser auf Kundenbedürfnisse ausrichten will. Dabei geht es um digitale Lösungen für klinische Prozesse. Im laufenden Jahr möchte der Vorstand erreichen, dass das Kostenwachstum deutlich unter dem Umsatzwachstum (für das Schulz einen Korridor von fünf bis sieben Prozent angab) zu liegen kommt. Der Personalstand soll im laufenden Jahr konstant bleiben. Derzeit sind in Tuttlingen 3.600 Mitarbeiter beschäftigt, weltweit 12.200 (im B. Braun-Konzern sind knapp 62.000 Mitarbeiter tätig). **orn**

Die Aesculap-Kantine, untergebracht in einem renovierten Altgebäude sowie neuen Anbauten, wurde im Herbst 2017 eingeweiht.

Progress-Werk Oberkirch

So viel neues Werkzeug wie noch nie

OBERKIRCH. Die Progress-Werk Oberkirch AG (PWO) hat 2017 das größte jemals benötigte Neu-Werkzeugvolumen realisiert. Das teilte das Unternehmen beim Verkünden der Zahlen für das abgeschlossene Geschäftsjahr mit. Grund dafür sind viele neue Aufträge, die der Automobilzulieferer erhalten hat – zum Beispiel für Elektromotorengehäuse für Scheibenwischer, Sitzteile und sogenannte Querträger, also den Unterbau von Instrumententafeln. PWO muss für jedes neue Teil, für das es beauftragt wird und das es aus Stahl presst, ein neues Werkzeug fertigen. Erst Ende 2017 hatte PWO einen Großauftrag mit einem Lifetimevolumen von 80 Millionen Euro erhalten, von dem allein sechs Millionen auf Werkzeuge entfallen (wir berichteten).

Trotz des Neu-Werkzeugrekords hat sich vergangenes Jahr das Neugeschäft von PWO normalisiert: Nach einem Rekord im Jahr 2016 mit rund 730 Millionen Euro erreichte es 2017 ein Volumen von 300,4 Millionen Euro. Damit lag es laut Pressemitteilung „leicht über dem Rahmen der aktuellen Wachstumsplanung“. PWO ist spezialisiert auf die Entwicklung und Fertigung anspruchsvoller Metallkomponenten und Subsysteme für Automobile in Leichtbauweise. Das Portfolio umfasst mehr als 1.000 Produkte.

An fünf Produktions- und vier Montagestandorten in Europa, auf dem amerikanischen Kontinent und in China sind rund 3.400 Mitarbeiter beschäftigt, 1.645 von ihnen am Hauptsitz in Oberkirch (Stand Ende 2017). Hier wurde vergangenes Jahr ein Umsatz von 256 Millionen Euro erwirtschaftet, das sind 28 Millionen Euro mehr als 2016. Konzernweit stiegen die Umsatzerlöse auf 461 Millionen Euro (2016: 409,6 Millionen Euro). Die Gesamtleistung erreichte einen Wert von 483,1 Millionen Euro (2016: 423,5 Millionen Euro). Das ist ein Plus von gut sechs beziehungsweise gut acht Prozent – der Beitrag aus höheren Materialpreisen von jeweils rund 25 Millionen Euro ist darin



Blick in die Produktion der PWO in Oberkirch – hier die Detailsicht eines Stufenpressenwerkzeugs.

nicht enthalten. Die im vergangenen Jahr gestiegenen Stahlpreise seien an die Kunden weitergegeben worden und hätten daher keine Auswirkung auf das Ergebnis, hieß es vom Unternehmen. Das EBIT vor Währungseffekten stieg von 21,6 auf 23,4 Millionen Euro, inklusive Währungseffekte von 19,7 auf 20,5 Millionen Euro. Das Periodenergebnis betrug 10,1 Millionen Euro (2016: 9,5 Millionen Euro), die Eigenkapitalquote blieb mit rund 29 Prozent stabil.

Trotz der Rekordaufwendungen für neues Werkzeug konnte ein positiver Free Cashflow von 4,3 Millionen Euro (2016: 13 Millionen Euro) erzielt werden. Erreicht wurde dies laut PWO durch eine strikte Bilanzsteuerung, insbesondere durch die Vereinbarung höherer Anzahlungen sowie die Begrenzung der Investitionen auf 32,8 Millionen Euro (2016: 29,7 Millionen Euro). Dieses Jahr will PWO einen Umsatz von 500 Millionen Euro und ein EBIT zwischen 25 und 26 Millionen Euro erwirtschaften. **mae**

Synergie Personal Deutschland GmbH

Besonders erfolgreich in Südbaden

KARLSRUHE/FREIBURG. Die südbadischen Standorte der Synergie Personal Deutschland GmbH waren 2017 überdurchschnittlich erfolgreich: Der Karlsruher Personaldienstleister setzte vergangenes Jahr 62,3 Millionen Euro um, das ist ein Plus von 1,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. 25,6 Prozent des Umsatzes entfielen auf die fünf südbadischen Standorte in Freiburg, Müllheim, Lörrach, Lahr und Villingen-Schwenningen. Hier sind rund 500 der insgesamt rund 2.500 Mitarbeiter des Unternehmens beschäftigt. Die Niederlassung Müllheim mit ihren über 200 Mitarbeitern ist zugleich der größte der deutschlandweit 38 Standorte. Als

Gründe für die Größe nannte Marketingleiterin Carola Schneider „zum einen die erfolgreichen Kundenunternehmen vor Ort, die einen hohen Personalbedarf haben, und zum anderen unsere Rekrutierungsstärke unter anderem im Elsass, sodass wir Anfragen gut besetzen können“. Eine weitere Besonderheit der Region: Hier, und vor allem in der Niederlassung in Lörrach mit ihren rund 50 Mitarbeitern, liegt laut Carola Schneider das Augenmerk auf dem Thema Personalberatung/Direktvermittlung. Diese Dienstleistung sei aufgrund des Fachkräftemangels auch in Kombination mit der Nähe zur Schweiz besonders gefragt. **mae**

Hansgrohe wächst überdurchschnittlich

China überholt die USA

SCHILTACH. Die Hansgrohe Gruppe ist vergangenes Jahr stärker als die Branche gewachsen. Das größte Plus erreichte der Armaturen- und Brausenhersteller aus Schiltach mit einem Wachstum von 25,2 Prozent in China. Das Land ist für Hansgrohe damit zum zweitwichtigsten Markt nach Deutschland geworden und hat die USA überholt, die nun auf Platz drei rangieren. Dies berichteten die Vorstände Thorsten Klapproth (Vorsitzender) und Reinhard Mayer (Finanzen) im März vor der Presse. Als Gründe nannten sie das nach wie vor starke Projektgeschäft und speziell für den chinesischen Markt entwickelte Produkte. Hansgrohe erwirtschaftete vergangenes Jahr 77 Prozent des Umsatzes im Ausland.

2017 war für den Konzern zudem das beste Jahr in seiner Geschichte – sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis gab es einen neuen Rekord: Der Gesamtumsatz erreichte 1,077 Milliarden Euro (2016: 1,029 Milliarden Euro). Das entspricht einem Plus von 4,6 Prozent (währungsbereinigt 5,8 Prozent). Das EBITDA stieg um 4,4 Prozent auf 215,2 Millionen Euro (2016: 206,1 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge liegt nach wie vor bei 20 Prozent. „Auf diesen wiederholten Umsatzrekord und unsere starke Marktposition sind wir zu Recht stolz“, so Klapproth, der betonte, dass das Wachstum ausschließlich organisch sei, und der den Mitarbeitern dankte, da das kontinuierliche und nachhaltige Wachstum auf ihrem Engagement basiere. Hansgrohe beschäftigte Ende 2017 rund 5.000 Mitarbeiter, rund 2.900 von ihnen in Deutschland. Die Brausen, Armaturen und Duschsysteme für Bad und Küche werden an fünf Standorten produziert – in Schiltach (circa 1.900 Mitarbeiter) und Offenburg (circa 1.000 Mitarbeiter), Frankreich, den USA sowie in China – und in rund 140 Länder geliefert. In das neue Logistikzentrum in Offenburg floss 2017 mit 30 Millionen Euro der größte Teil der inländischen Investitionen. Für weitere 30 Millionen Euro entsteht dort zurzeit eine neue Kunststoffgalvanik (wir berichteten).

Zusätzliches Geld steckt das Unternehmen in seine Mitarbeiter: 2017 startete es die Lernplattform „Hansgrohe Campus“. Den Beschäftigten werden Veranstaltungen, Vorträge und Programme aus Bereichen wie Digitalisierung, Effizienz, Führung sowie Strategie und Innovation angeboten. In den ersten sechs Monaten kamen bereits 1.500 Teilnehmer zu rund 50 Veranstaltungen. Das Unternehmen will auch 2018 weiter wachsen – und zwar erneut stärker als der Markt, so Klapproth. Ein Fokus werde auf dem Bereich Küche liegen.

mae



Eine „Raindance E“-Brause von Hansgrohe.

KURZ NOTIERT

Die **Weinmanufaktur Gengenbach-Offenburg** hat das Geschäftsjahr 2016/17 mit einem Minus von rund fünf Prozent abgeschlossen. Als Gründe wurde die „Erblast“ nach den Fusionen mit der Zeller Abtsberg und der Fessenbacher Winzergenossenschaft sowie die Umstellung der Etiketten genannt. Der Gesamtertrag lag 2016/17 bei 5,7 Millionen Euro. Für das laufende Geschäftsjahr berichtet Geschäftsführer Christian Gehring von positiven Signalen und stabilen Umsätzen. Zuwächse gebe es vor allem im Weinfachhandel und bei den Premiumlinien.

Die Genossenschaft **EWS Elektrizitätswerke Schönau** und die **EGT AG** aus Triberg beteiligen sich gemeinsam an dem Freiburger Startup **Oxygen Technologies**, einer Ausgründung aus dem Fraunhofer ISE und dem Lehrstuhl für Informatik der Universität Freiburg. Die Unternehmen werden gemeinsam die Chancen der Digitalisierung für die Bürgerenergiegewende nutzen, heißt es in einer gemeinsamen Pressemitteilung. Im Fokus stünden intelligente Lösungen für die Eigenverbrauchsoptimierung, das Pooling von Energieerzeugungsanlagen und die Vermarktung von kleinen Strommengen auf digitalen Handelsplattformen.

Die **Franz Morat Group** aus Eisenbach und die **Swoboda Hartmann Gruppe** aus dem bayerischen Wiggensbach haben ein Joint Venture gegründet. Mit der **Morat Swoboda Motion GmbH**, an der beide Unternehmen jeweils 50 Prozent halten, wollen sie Antriebskomponenten für den E-Motive-Sektor produzieren. Die Schwarzwälder fertigen bereits seit rund zehn Jahren verzahnte Rotorwellen für den Antriebsstrang von Elektrofahrzeugen sowie E-Scootern und seit rund fünf Jahren Stirnradstufen für Fahrräder mit Elektromotor.

Die **Montratec GmbH** aus Niedereschach hat einen Großauftrag von der bayerischen **Brose Gruppe**, einem international agierenden Automobilzulieferer, erhalten. „Dieser Auftrag ist für uns ein Riesenerfolg“, sagte Sven Worm, Vorsitzender der Geschäftsführung von Montratec, die vergangenes Jahr aus einer Ausgliederung der Freudenstädter Schmid Gruppe hervorgegangen ist. Der Lieferanteil der Schwarzwälder umfasst ein Monorail-Schienensystem mit über 1.000 Transport-Shuttles, eingesetzt für den akkuraten Materialtransport von Komponenten in der Montageautomation. Das Auftragsvolumen wurde nicht genannt. Montratec beschäftigt 120 Mitarbeiter in Niedereschach und 10 in Solothurn (Schweiz).



Südbadischer Einzelhandel 2017

Weniger Möbel verkauft

2017 kamen weniger Schweizer als in den Vorjahren zum Einkaufen an Hochrhein sowie Bodensee, und in Freiburg stagnierte der Einzelhandel. Verlierer bei den Branchen war der Möbel-, Gewinner der Sporthandel. Das sind Ergebnisse der Umfrage des Handelsverbandes Südbaden unter seinen Mitgliedsbetrieben.

Eine bundesweit starke Bewegung hin zum Onlinehandel und eine Vollbeschäftigung in der Region – diese zwei Faktoren haben laut Phillipp Frese, Präsident des Handelsverbands Südbaden, den regionalen Einzelhandel im vergangenen Jahr geprägt. Dies sagte er auf der Frühjahrspressekonferenz des Handelsverbands Südbaden Anfang April im Conceptstore „Lust auf Gut“ in der Freiburger Gerberau. Der Onlinehandel hat bundesweit inzwischen einen Umsatzanteil von zehn Prozent – „und damit ein immer größeres Stück vom Kuchen“, so Frese. Zahlen für die Region gibt es keine. Der gesamte Einzelhandel verbuchte vom Bodensee bis zum mittleren Oberrhein 2017 ein Umsatzplus von 1,8 Prozent. Das ist weniger als im Land und Bund, wo im Schnitt ein Plus von 2,3 beziehungsweise 4,2 Prozent erzielt wurde. Der Grund: Wegen des regelrechten Ansturms Schweizer Kunden vor allem am Hochrhein und Bodensee über mehrere Jahre waren auch die Geschäfte im regionalen Einzelhandel besser als im Land und Bund gelaufen. „Jetzt zieht uns der Trend nach unten“, sagte Frese. Angesichts zum Teil gesenkter Preise und politischer Aufrufe kaufen die Schweizer wieder vermehrt im eigenen Land ein. Der stellvertretende Hauptgeschäftsführer Utz Geiselhart betonte, die Jahre der Überhitzung seien zwar vorbei, trotz der Rückgänge sei das Niveau

aber nach wie vor gut. Die Regionen Hochrhein und Bodensee verbuchten 2017 ein Umsatzplus von 1,4 beziehungsweise 1,5 Prozent (siehe Kasten rechts). Vergangenes Jahr hätten die Schweizer hier vor allem Produkte des täglichen und nicht mehr des langfristigen Bedarfs eingekauft, so Frese. Dies sei auch eine Erklärung, warum die Möbeldändler mit einem Minus von 1,3 Prozent im Branchenvergleich zu den Verlierern zählen (siehe Kasten rechts). Wie groß der Anteil der fehlenden Schweizer Kunden ist, lässt sich an den Zahlen nicht ablesen. Diese Branche hatte aber überdurchschnittlich vom Zustrom aus dem Nachbarland profitiert. Die traditionellen Händler seien auf den Rückgang vorbereitet gewesen, vor allem neu angesiedelte könne er stärker treffen, so Frese, der gleichwohl betonte: „Anpassungen nach unten tun immer weh.“

Gewinner unter den Branchen war 2017 dank der anhaltend großen Nachfrage nach E-Bikes wie im Vorjahr der Sporthandel (plus 3,1 Prozent), aber auch Lebensmittel, insbesondere hochwertige, legten 2017 vor allem im insgesamt durchwachsenden Weihnachtsgeschäft erneut zu (plus 2,9 Prozent).

Auffällig beim Blick in die Regionen: Freiburg ist zum wiederholten Mal Schlusslicht, diesmal mit gleichbleibenden Umsätzen – 2016 hatten die Freiburger ein Minus von 0,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verbucht. Die

Bild: Vadim Andruschenko - Fotolia

Gründe sind dieselben: Viele Baustellen in der Innenstadt und damit einhergehend eine schlechte Erreichbarkeit vieler Geschäfte sind die eine Seite. Die andere sei, dass trotz der touristischen Attraktivität der Transformationsprozess vor Freiburg nicht haltmache und zu nachlassenden Käuferströmen führe, so Frese, der dabei auf den zunehmenden Onlinehandel anspielte. Stressfreies Einkaufen und schnelle Erreichbarkeit seien daher sehr wichtig. Doch auch nach dem Ende der Großbaustellen werde es immer wieder Engpässe geben, sagte Hauptgeschäftsführer Olaf Kather mit Blick auf den Verkehrskollaps in der Freiburger Innenstadt am Karsamstag. Während Freiburg „auf der Stelle trabt“, wie Frese es nannte, wächst das Umland. Mit einem Plus von 2,1 Prozent war der südliche Oberrhein 2017 erneut Spitzenreiter (Vorjahr plus 2,7 Prozent) unter den Regionen. Insgesamt berichteten die rund 700 Einzelhändler, die sich an der Umfrage beteiligt haben (das sind etwa ein Drittel der Verbandsmitglieder), von ähnlichen Geschäften wie im Vorjahr: 37 vermeldeten gesunkene, 34,9 Prozent unveränderte und 28,2 Prozent gestiegene Umsätze. Die Gewinne haben sich bei 44,7 Prozent im Vergleich zu 2016 verschlechtert, bei 18,7 Prozent verbessert und waren bei 37,7 unverändert. Investiert haben 60,9 Prozent wie im Vorjahr, 19,9 Prozent mehr und 19,2 Prozent weniger. Geld steckten die Händler vor allem in Marketing und Kundenbindung sowie die Geschäftsausstattung. Ihre Mitarbeiterzahl haben drei Viertel der Betriebe vergangenes Jahr gehalten – und ebenso viele planen dies für 2018. Etwa genauso viele Betriebe erwarten in diesem Jahr keine Umsatzrückgänge, knapp 30 Prozent befürchten diese allerdings schon.

Dass die Sorgen nicht unbegründet sind, kam beim Thema Onlinehandel zur Sprache. „Der Anteil der überzeugten stationären Käufer

DIE REGIONEN

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

DIE BRANCHEN

| | |
|----------------------------|---------------|
| Elektronik | + 3 Prozent |
| Haushaltswaren | + 1,8 Prozent |
| Lebensmittel | + 2,9 Prozent |
| Mode | - 0,8 Prozent |
| Möbel | - 1,3 Prozent |
| Papier u. Schreibw. | + 2,5 Prozent |
| Schuhe | + 2,1 Prozent |
| Sport | + 3,1 Prozent |
| Uhren und Schmuck | - 0,1 Prozent |

Der Handelsverband Südbaden hat rund 2.100 Mitglieder zwischen Bodensee und mittlerem Oberrhein, neun Mitarbeiter sowie Geschäftsstellen in Freiburg und Konstanz.

nimmt ab“, sagte Frese. Allerdings sinke auch die Zahl der überzeugten Onlineshopper. „Die Mehrheit verhält sich selektiv“, so Frese. Viele würden sich online informieren und dann stationär einkaufen. Daher könne der stationäre Handel über sein Onlineangebot seine Stärken ausspielen und über einen guten Webauftritt Kunden in die Läden locken. Leichte und schnelle Erreichbarkeit, geringe

Wartezeiten an der Kasse und gute Öffnungszeiten erwarteten die Kunden allerdings vom stationären Handel.

Der Onlinehandel zählt laut Umfrage auch zu den Themen, die die Unternehmen am meisten beschäftigen und belasten. Spitzenreiter ist dabei die Bürokratie – aktuell zusätzlich wegen der Datenschutz-Grundverordnung, die am 25. Mai in Kraft tritt (siehe WiS 4/18) und die kleinen Händler meist mehr belastet als die großen –, aber auch Kaufzurückhaltung und Attraktivitätsverlust der Innenstädte sowie der Wettbewerbsdruck zählen zu den meistgenannten Feldern.

Weitere Themen, die die regionalen Einzelhändler bewegen: Ladendiebstahl, vor allem von Banden, hat vergangenes Jahr zugenommen. Bundeweit ist dadurch ein Schaden von rund 2,26 Milliarden Euro entstanden. Zahlen für die Region gibt es keine, aber fast 28 Prozent der Unternehmen berichten von einer Zunahme der Ladendiebstähle. Erschwerend kommt laut Hauptgeschäftsführer Kather dazu, dass die Täter nur in sechs Prozent der Fälle verurteilt werden. Er begrüßte es daher, dass der baden-württembergische Justizminister Guido Wolf die Bagatellgrenze abgeschafft hat. Gleichzeitig forderte er eine zentrale Bearbeitung der Strafverfahren, um so Diebstähle einer Person an unterschiedlichen Orten in Zusammenhang bringen zu können, sowie eine verstärkte Videoüberwachung.

Frese beklagte außerdem, dass Bargeld – mit einem Anteil von 51 Prozent am Umsatz nach wie vor das beliebteste Zahlungsmittel der Deutschen – speziell im ländlichen Raum immer schwerer zu erhalten und vor allem nicht mehr kostenlos zu haben sei. Es müsse zu überschaubaren Konditionen zur Verfügung stehen, sonst würden die Margen des Einzelhandels nochmals geringer, so der Verbandspräsident. mae

Veranstaltung zu Cyberrisiken

Gefahr aus dem Netz

Cyberrisiken sind die Kehrseite der Digitalisierung. Wie Angreifer im Netz vorgehen, was Unternehmen dagegen tun und wie sie sich schützen können, zeigte eine Veranstaltung in Freiburg, zu der die IHK Südlicher Oberrhein und der Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) eingeladen hatten.

Neben dem Altglascontainer entdeckte der IT-Professor einen ausrangierten PC, zückte aus beruflicher Neugier einen Schraubenzieher, öffnete das Gehäuse und untersuchte die entnommene Festplatte. Sie funktionierte einwandfrei und offenbarte dem wunderfützigen Wissenschaftler anhand der gespeicherten Programme und Daten ihren Lebenslauf vom Büro- zum privat genutzten Computer. Alles unverschlüsselt, nichts gelöscht. Diese Anekdote seines Chefs erzählte Thomas Scheible als Beispiel für sorglosen Umgang mit Datensicherheit. Gleichfalls die Filmchen, die der Experte für IT-Sicherheit von der Hochschule Albstadt-Sigmaringen präsentierte. Darin nannten Passanten dem Interviewer offenherzig ihre Passwörter. Das zeigt: IT-Sicherheit ist nicht nur eine technische, sondern vor allem auch eine menschliche Frage. In etwa der Hälfte aller Fälle sind „Innentäter“, also Mitarbeiter, beteiligt, berichtete Polizeihauptkommissar Bernhard Lackner. Er arbeitet beim Landeskriminalamt in der zentralen Ansprechstelle für Cyberkriminalität (ZAC) und weiß: „Cybercrime ist eine Boombranche.“ Da betätige sich mittlerweile die klassische organisierte genauso wie eine neue Cyberkriminalität. Im Netz, insbesondere dem sogenannten Darknet, finde man alles, was für einen Cyberangriff nötig ist: Schadsoftware, die nötige „Infrastruktur“, sprich ein sogenanntes Botnetz bereits infizierter Rechner und Ähnliches.

Je mehr sich die Welt digitalisiert, desto mehr Geräte sind im Netz – von der Armbanduhr über die Waschmaschine bis zum industriellen Bearbeitungszentrum. Weil man all diese internetfähigen Helfer weniger als Computer wahrnimmt, sind sie häufig nicht so gut administriert (ein Update für den Kühlschrank?!) und werden leicht zum Einfallstor, warnte Lackner. Er sieht Datendiebstahl als allgegenwärtiges Problem. „Davon sind alle betroffen. Wenn nicht, dann ist man entweder tatsächlich zu unwichtig, oder – und das ist wahrscheinlicher – man hat es nicht bemerkt.“ Schließlich verlaufen die Angriffe in der Regel nicht gezielt, sondern automatisiert, wie der Informatiker Scheible zu berichten wusste. Die Täter machen Kasse durch Masse. Die Einstellung „Wer soll mich schon angreifen?“ sei mithin leichtsinnig.

Die Experten rieten daher zur Vorsicht in jeder Hinsicht. So sollte man bei allen internetfähigen Rechnern regelmäßig Updates des

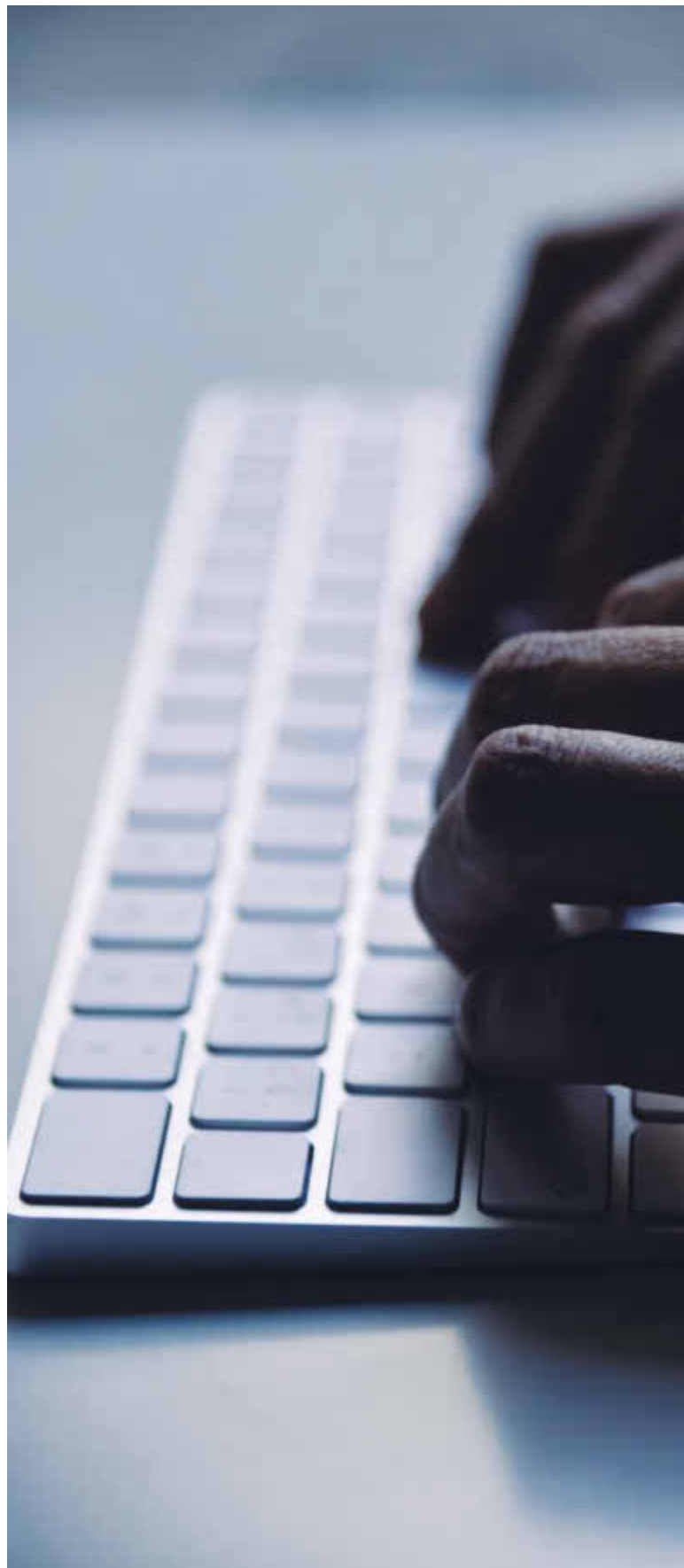




Bild: nito - Fotolia

AKTUELLE WARNUNG

Das Landeskriminalamt (LKA) hat eine aktuelle Warnung vor gefährlichen Cyberangriffen herausgegeben. Dabei geht es um sogenanntes IP-Spoofing, das ist eine Art „Wegwerf-E-Mail-Adresse“. Hier können die Empfänger anhand der Absenderzeile nicht zwischen echtem Absender wie Geschäftsführer, Kunde oder Vertragspartner und gespoofter E-Mail unterscheiden. Die von den Tätern generierte E-Mail-Adresse stimmt exakt zum Beispiel mit der des Geschäftsführers überein, und beim Nutzen der Antwortfunktion erhält nur der Täter die Antwort. Die Betrüger täuschen beispielsweise dringende Geschäfte vor und behaupten, die Kontonummer habe sich geändert. Das Landeskriminalamt rät, bei ungewöhnlichen Vorgängen rückzufragen und intern zu klären, statt aus falsch verstandener Pflichterfüllung zu handeln. Beschäftigte sollten keine Zahlungsanweisungen aufgrund einer E-Mail ausführen, wenn Geschäftsvorgänge oder Empfänger nicht hinreichend bekannt sind, und sich nicht dazu hinreißen lassen, gegen interne Regelungen wie das Vier-Augen-Prinzip zu verstoßen. Bei Hinweisen auf Vertraulichkeit, Geheimhaltung oder eilige Zahlung ist Misstrauen geboten. In verdächtigen Fällen rät das LKA, nicht die Antwortfunktion des E-Mail-Programms zu nutzen, sondern die Adresse selbst einzugeben. Und sich im Zweifel an die Polizei zu wenden. **kat**

Betriebssysteme und der Sicherheitssoftware machen. „Angriffe finden häufig über bereits geschlossene Sicherheitslücken statt“, warnte Scheible. Der Grund dafür sei, dass die Patches noch nicht eingespielt wurden. Im Verdachtsfall empfahl er, einzelne Geräte zu isolieren und einfach mal ein, zwei Tage zu warten. „Der Faktor Zeit hilft enorm bei der Erkennung von Schadsoftware.“ Vorsicht ist immer noch bei vielen USB-Anschlüssen geboten. „Das können falsche Freunde sein“, sagte der LKA-Experte Lackner.

Wie zuvor erwähnt lassen sich laut IT-Experte Scheible allerdings auch im Nutzerverhalten einige Sicherheitslücken schließen. So verraten viele ihre Passwörter nicht nur allzu freiwillig, sondern zeigen auch wenig Kreativität bei deren Wahl. In einer beim Softwarehersteller Adobe gehackten Liste tauchte beispielsweise 1,9 Millionen Mal das gleiche Passwort auf: „123456“. Geburtstage bieten ebenfalls keine große Sicherheit, zumal sie oft Teil des Nutzerprofils sind. Scheible schlug vor, von standardisierten Schreibweisen abzuweichen, beispielsweise mithilfe von Dialekten.

Im schlimmsten Fall können Cyberangriffe ein Unternehmen komplett lahmlegen. Dann fährt morgens kein Computer hoch, die Produktion läuft nicht, keine Kasse funktioniert, ebenso wenig der Onlineshop oder das Lagersystem. Um solchen Schäden zumindest finanziell vorzubeugen, kann sich eine Cyberversicherung lohnen. Christina Hübner, Cyberexpertin der Axa Versicherung, empfahl den Unternehmern eine dezidierte Risikoanalyse nach dem Motto „Wo sind meine Kronjuwelen?“. Außerdem müssten sie prüfen, welche womöglich durch eine Cyberattacke verursachten Schäden bereits von bestehenden Versicherungen abgedeckt würden. Das sind insbesondere Personen- und materielle Schäden. Immaterielle und Vermögensschäden dagegen erfasse nur die Cyberversicherung. Sie lohne sich also vor allem dann, wenn Daten eine wichtige Rolle spielen. **kat**

Private Stiftung Ewald Marquardt

Zukunftspreis zum sechsten Mal verliehen

Mitte März ist im Stiftungshaus in Rietheim-Weilheim zum sechsten Mal der im zweijährigen Turnus ausgeschriebene Zukunftspreis verliehen worden. Wie der Stifter Ewald Marquardt ausführte, wird er für die „wissenschaftliche Durchdringung und innovative Gestaltung von Erzeugnissen und von Verfahren der elektrischen Schalt-, Steuerungs- und Regelungstechnik“ vergeben. Er ist mit über 30.000 Euro ausgestattet und wurde in mehreren Kategorien (erster Preis, zwei zweite Preise, vier Sonderpreise) an eine ganze Reihe von Ingenieuren und Wissenschaftlern (häufig in Teams) verliehen.

Den ersten Preis (10.000 Euro) erhielten Andreas Hamma, Daniel Moosmann, Markus Ostler, Jens Niemann und Klaus-Peter Vogler von der Marquardt GmbH für die Entwicklung einer intelligenten Batterie Management Steuerung für komplexe Batteriesysteme. Sie ist einsetzbar bei Elektro- und Hybridfahrzeugen und wird bereits in Großserie als Plattformbauteil bei einem deutschen Hersteller eingesetzt. Sie verhindert

Überlast und Tiefenentladung, vermeidet elektrische Kurzschlüsse und zu hohe Temperaturen, sie informiert permanent über den Lade- und Alterungszustand und sorgt für eine gleichmäßige Ladung aller Batteriezellen. Ein zweiter Preis (5.000 Euro) ging an eine Gruppe aus dem Institut für Steuerungstechnik der Werkzeugmaschinen und Fertigungseinrichtung an der Universität Stuttgart für die Entwicklung eines Freiformflächen-3D-Druckverfahrens. Einen weiteren zweiten Preis (ebenfalls 5.000 Euro) bekam ein Forschungsteam der Marquardt GmbH für die Entwicklung eines Laufzeit-Messsystems zum Schutz von „Relay-Attacken“ bei Komfortschließsystemen in Fahrzeugen. Damit sind Attacken (sprich Diebstähle) auf Autos mit sogenannten Keyless-Go-Systemen verhinderbar.

Eine Entwicklergruppe des Fraunhofer Instituts für Solare Energiesysteme ISE in Freiburg wurde mit einem Sonderpreis (3.000 Euro) für eine universelle, hochdynamische Umrichterregelung für ein- und dreiphasige Systeme im Netzparallel-, Insel- und unterbrechungsfreien USV-Betrieb ausgezeichnet. Das ist für die dezentrale Versorgungsstruktur in der Energiewende von Bedeutung. Einen weiteren Sonderpreis (3.000 Euro) erhielt eine Gruppe der Heidelberger Druckmaschinen AG für einen unidirektionalen Hoch- und Tiefsetzsteller für Brennstoffzellenfahrzeuge. Ein dritter Sonderpreis (3.000 Euro) ging an zwei Entwickler der Hochschule Reutlingen für eine Halbleiter-Ansteuerschaltung zur Reduzierung von Schaltverlusten durch Ausnutzung eines induktiven Rückkoppelnetzwerkes. Den vierten Sonderpreis (3.000 Euro) schließlich gewann ein Team der Hochschule Furtwangen, Campus Tuttlingen und der Marquardt GmbH für die Entwicklung eines Drehmomentsensors für Pedelecs. Es dient dem Fahrkomfort vor allem beim Anfahren aus dem Stand.

Der Jury des Zukunftspreises gehören Hans-Jörg Bullinger, Peter Jung und Gerald Higelin an. orn

Der Stifter Ewald Marquardt (vordere Reihe, vierter von rechts) im Kreise von Preisträgern und Jurymitgliedern.



Studie: Digitalisierung und Zukunft der Arbeit

Trend zur Automatisierung

Die Hälfte der deutschen Betriebe nutzt laut einer neuen Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) bereits 4.0-Technologien. Weniger als ein Drittel der Betriebe haben sich noch gar nicht mit der Nutzung entsprechender Technologien auseinandergesetzt. In Summe können derzeit etwa fünf Prozent der Produktions- sowie acht Prozent der Büro- und Kommunikationsmittel der Kategorie 4.0 zugeordnet werden. Für die kommenden Jahre zeigt sich ein deutlicher Trend zur weiteren Digitalisierung und Automatisierung. Hierbei ist davon auszugehen, dass vor allem die 3.0-Technologien Arbeitskräfte ersetzen, während 4.0 vor allem einen vermehrten Einsatz von Ar-

beitskräften in analytischen und interaktiven Berufsfeldern mit sich bringen. Im Zusammenspiel mit weiteren Faktoren haben 4.0-Technologien in Summe zwischen 2011 und 2016 zu einer leichten Beschäftigungszunahme geführt. Damit verbunden sind aber auch Indizien, dass der technologische Wandel kurzfristig eine eher geringe Bedeutung für die Beschäftigungsentwicklung hat und diese vielmehr von den konjunkturellen Einflüssen dominiert ist. In Übereinstimmung mit anderen Studien weisen die Autoren darauf hin, dass ungeachtet der makroökonomischen Betrachtungen letztlich jeder einzelne Mitarbeiter individuell auf den Arbeitsmarkt der Zukunft vorbereitet werden muss. SW



Die 143-seitige Studie mit zahlreichen weiteren Informationen ist auf der ZEW-Website veröffentlicht: www.zew.de



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **8. Mai und 12. Juni**. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Rebecca Wetzel) oder Fax 07721 922-9181.

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in **Freiburg**, Schnewlinstraße 11, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **7. Juni**. Im IHK-Gebäude in **Lahr**, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **17. Mai und 21. Juni**. Anmeldung: Synthia Groß, Telefon 0761 3858-263, synthia.gross@freiburg.ihk.de

Neue Onlinedatenbank

Produktvorschriften leichter finden

Nahezu alle Hersteller, Importeure und teilweise auch Händler stehen regelmäßig vor der Herausforderung, die gesetzlichen Anforderungen für Produkte zu identifizieren. In der Regel erfolgt dies – stark vereinfacht zusammengefasst – mittels eines breiten Screenings infrage kommender Vorschriften, inwieweit beispielsweise Begriffsbestimmungen oder Anwendungsbereiche einer Rechtsvorschrift für das jeweilige Produkt von Relevanz sind. Bereits seit einiger Zeit gab es im „EU Trade Helpdesk“ produktspezifische Informationen, welche Vorschriften potenziell für ein bestimmtes Produkt anwendbar sind. Nun bietet die Europäische Kommission eine neue Datenbank, in der Unternehmen produktspezifisch nach europäischen und nationalen Vorschriften suchen können. Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern haben wichtige Impulse für das Konzept geliefert, das die Identifikation der Vorschriften noch einfacher macht und auf deren Basis die Datenbank entwickelt wurde. Sie enthält für zahlreiche Produktkategorien sowohl die mit hoher Wahrscheinlichkeit relevanten EU-Vorschriften als auch deren nationale Umsetzung in den einzelnen Staaten. Dadurch können Unternehmen schneller die anwendbaren Vorschriften identifizieren, nationale Regelungen (zum Beispiel die geforderte Sprache der Betriebsanleitung) recherchieren und Anlaufstellen wie Normungsorganisationen finden. Mittels analoger Recherchen für ein bestimmtes Zielland könnten beispielsweise die dortige nationale Umsetzung identifiziert und (gegebenenfalls mittels Übersetzungsfunktionen von Drittanbietern) die konkreten Vorgaben im Zielland gefunden werden. Verschiedene weitere Verbesserungen der Recherchemöglichkeiten sowie eine durchgängigere Verknüpfung mit zusätzlichen Informationen sind derzeit in Arbeit. **SW**

i Die Datenbank ist auf der EC-Website zu finden:
<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/eu-product-rules-and-member-states-taxes>

Ausschlagung einer Erbschaft Sechs Wochen Zeit

Niemand ist verpflichtet, eine nicht gewünschte Erbschaft anzutreten. Jeder, mit Ausnahme des Fiskus, hat das Recht sie auszuschlagen. Dabei sind allerdings unerwünschte Rechtsfolgen zu beachten. Dem Erben ist zu raten, sich rechtlich beraten zu lassen, noch dazu möglichst bald, nachdem ihm der Erbanfall bekannt wurde, denn ab diesem Zeitpunkt kann die Ausschlagung grundsätzlich nur binnen sechs Wochen erfolgen. Bei einer Verfügung von Todes wegen beginnt die Frist nicht vor deren Bekanntgabe durch das Nachlassgericht. Die Frist beträgt sechs Monate, wenn der Erblasser seinen letzten Wohnsitz nur im Ausland gehabt hat oder wenn sich der Erbe bei Beginn der Frist im Ausland aufhält.

Die Ausschlagung ist gegenüber dem Nachlassgericht durch Niederschrift oder in öffentlich beglaubigter Form zu erklären. Zuständig ist das Nachlassgericht, in dessen Bezirk der Erblasser zum Zeitpunkt seines Todes oder der Ausschlagende seinen gewöhnlichen Aufenthalt hatte. Auch ein Bevollmächtigter kann mit öffentlich beglaubigter Vollmacht die Ausschlagung erklären. Da der Erbe grundsätzlich auch mit seinem eigenen Vermögen für bestehende Nachlassverbindlichkeiten haftet, kommt die Ausschlagung der Erbschaft insbesondere dann infrage, wenn der Nachlass eindeutig überschuldet ist. Allerdings sollte vorher die Möglichkeit einer Haftungsbeschränkung auf das Nachlassvermögen (siehe WiS 10, 11 und 12/2016) geprüft werden.



Daneben bietet sich die Ausschlagung dann an, wenn der Erbe selbst Schulden hat. Auf diese Weise kann er den Nachlass seinen Gläubigern entziehen. Wichtig ist dabei, genau zu prüfen, wer im Falle der Ausschlagung rechtlicher Erbe wird, um „Überraschungen“ zu vermeiden. Bei Ausschlagung gilt nämlich der Erbanfall an den Ausschlagenden als nicht erfolgt, und es erbt derjenige, der erben würde, wenn der Ausschlagende zur Zeit des Erbfalls nicht gelebt hätte. Dies ist häufig nicht einfach zu beantworten, denn dazu bedarf es neben profunder erbrechtlicher auch detaillierter Kenntnisse der konkreten Familienverhältnisse.

Der Erbe kann die Erbschaft nicht mehr ausschlagen, wenn er sie innerhalb der Ausschlagungsfrist angenommen hat. Die Annahme der Erbschaft kann auch durch schlüssiges Verhalten erfolgen, zum Beispiel durch die Aufnahme eines vom Erblasser geführten Prozesses, durch die Geltendmachung von Nachlassansprüchen oder durch einen Erbscheinantrag. Die Erbschaft gilt auch dann als angenommen, wenn die für die Ausschlagung vorgeschriebene Frist verstrichen ist.

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

Gesellschaftsrechtliche Beurkundungen In der Schweiz riskant

Für die Gründung, die Erhöhung des Stammkapitals oder für die Übertragung eines Anteils einer deutschen GmbH ist eine notarielle Beurkundung erforderlich. Um die hohen (gesetzlichen) Notargebühren zu vermeiden, weichen viele Unternehmer für eine Beurkundung ins Ausland aus, etwa in die Schweiz. Das allerdings bleibt trotz einer Entscheidung des Berliner Kammergerichts vom 24. Januar 2018 riskant. Das Kammergericht Berlin hielt die Gründung einer GmbH in der Schweiz für formgültig, weil der Berner Notar die Beurkundung so vorgenommen hatte, wie auch ein deutscher Notar beurkundet hätte: Er hatte die gesamte Urkunde vorgelesen, obwohl er dazu nach dem Berner Notarrecht gar nicht verpflichtet war. Diese Begründung ist allerdings zweifelhaft. Bisher hat der Bundesgerichtshof (BGH) nicht auf die tatsächliche Handhabung abgestellt, sondern darauf, ob der ausländische Notar nach dem lokalen Beurkundungsrecht verpflichtet ist, die tragenden Grundsätze einer deutschen Beurkundung zu wahren. Nur dann galt eine Auslandsbeurkundung als gleichwertig. Solange der BGH nicht das letzte Wort spricht, bleibt die Frage nach der Wirksamkeit von Auslandsbeurkundungen bei der GmbH ungeklärt. Für GmbH-Gründungen, Satzungsänderungen und Kapitalerhöhungen sollte daher mit dem zuständigen Handelsregister abgestimmt werden, ob die geplante Beurkundung im Ausland akzeptiert wird. Mit der Eintragung im Handelsregister sind etwaige Formmängel geheilt. Bei der Übertragung von GmbH-Anteilen hingegen bleibt der Gang zum ausländischen Notar weiterhin riskant und nicht ratsam.

Barbara Mayer, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Gewährleistung beim Handelskauf Die Pflichten der Käufer

Der Handelskauf stellt besondere Anforderungen an den Käufer. Er muss die Ware unverzüglich untersuchen und Mängel unverzüglich anzeigen (Paragraf 377 Handelsgesetzbuch). In welchem Umfang und in welcher Zeit dies geschehen muss, ist eine Frage des Einzelfalls. Die Anzeigefrist beträgt im Regelfall nur ein bis zwei Tage. Bei verderblicher Ware kann sie sogar nur wenige Stunden betragen. Rügt der Käufer nicht rechtzeitig, verliert er seine Gewährleistungsrechte. Viele Verkäufer haben ein Interesse daran, diese strengen gesetzlichen Anforderungen vertraglich noch weiter zu verschärfen. Der Bundesgerichtshof (BGH) entschied nun, dass dabei die Anforderungen an den Käufer aber nicht überspannt werden dürfen (Urteil vom 6. Dezember 2017 – Az.: VIII ZR 246/16). Vorliegend hatte der Verkäufer von Futtermitteln in seinen AGB geregelt, dass der Käufer ohne konkreten Verdacht jede Lieferung durch eine Laboranalyse auf sämtliche mögliche Verunreinigungen hin untersuchen müsse. Dies ging dem BGH zu weit. Grundsätzlich müsse der Käufer zur Prüfung der Ware all das unternehmen, was unter Berücksichtigung aller Umstände nach ordnungsgemäßem Geschäftsgang tunlich sei. Eine Art Rundum-Untersuchung auf alle möglicherweise in Betracht kommenden Mängel sei vom Käufer aber nicht zu verlangen. Die Entscheidung des BGH stärkt die Käuferseite, bleibt letztlich jedoch Einzelfallentscheidung. Rechtssicherheit lässt sich nur durch vertragliche Vereinbarungen im Liefervertrag oder in einer Qualitätssicherungsvereinbarung erreichen.

Hendrik Thies, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

GoBD

Herausforderung für den Mittelstand

GoBD steht für die „Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“. Im Schreiben vom 14. November 2014 hat die Finanzverwaltung umfassende Anforderungen an steuerpflichtige Unternehmen festgeschrieben. Auch wenn die meisten Inhalte keine Neuerungen sind, sondern auf bereits bekannte Instrumente hinauslaufen, stellen sie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) im Mittelstand vor Herausforderungen. Bei den technischen und organisatorischen Kontrollen, die auch bisher schon für eine ordnungsgemäße Buchführung erforderlich waren, wird auf die „Komplexität und Diversifikation der Geschäftstätigkeit und der Organisationsstruktur sowie des eingesetzten DV-Systems“ abgestellt. Erste Erfahrungen aus der Praxis zeigen jedoch, dass häufig dennoch Zurückhaltung bei der Umsetzung besteht.

Dies zeigt sich zum Beispiel bei der Dokumentation des internen Kontrollsystems (IKS). Bei KMU ist ein wesentlicher Aspekt des IKS oft die direkte Einbindung der Geschäftsführung oder Gesellschafter. Diese Kontrolltätigkeiten sind im Regelfall nicht umfassend dokumentiert, sondern vielmehr „gelebte Praxis“. Neu ist, dass nun auch die Finanzverwaltung nachvollziehen möchte, welche Instrumente die Geschäftsführung zur Überwachung der Prozesse anwendet. Dies führt dazu, dass das IKS für Dritte nachvollziehbar dokumentiert werden muss.

Gleiches gilt für die in den GoBD geforderten Verfahrensbeschreibungen. Bisher wurden meistens nur einzelne Details, die im operativen Betrieb gebraucht wurden, dokumentiert und nicht das komplette Verfahren. Folglich ist das Erstellen und die Pflege der Verfahrensdokumentation zunächst zusätzlicher Aufwand. Dennoch gilt: Eine rudimentäre Dokumentation ist besser als keine.

Bedingt durch die zunehmende Digitalisierung von Prozessen und Unterlagen wachsen zugleich die technischen Anforderungen an die revisionssichere Auf-

bewahrung, zum Beispiel von elektronischen Rechnungen und E-Mails. Bei den meisten „klassischen“ DV-Systemen ist jedoch eine unbemerkte Veränderung oder Löschung von Daten rein technisch nicht auszuschließen. Entgegen der herkömmlichen Meinung, dass die revisionssichere Aufbewahrung durch die Datensicherung erfüllt wird, ist dies aber keineswegs der Fall. Durch diese wird lediglich ein akuter Datenverlust abgesichert, nicht aber eine unveränderliche Aufbewahrung über einen längeren Zeitraum sichergestellt.

Somit bedarf es anderer Lösungen wie Dokumentenmanagement- oder Archivsystemen, um die Anforderungen der GoBD zu erfüllen. Die Auswahl des geeigneten Systems und auch die Implementierung stellen KMU in vielen Fällen vor nicht alltägliche Herausforderungen. Fazit: Die wenigsten Mittelständler erfüllen die GoBD schon vollumfänglich. Die Umsetzung stellt einen beachtlichen Aufwand dar, oftmals wird externe Unterstützung benötigt. Allerdings ist eine angemessene Dokumentation immer unter Berücksichtigung individueller Verhältnisse und damit unterschiedlich intensiv auszugestalten. **Thorsten Bierkamp, Bansbach GmbH**



Verbindliche Auskunft

Vertragsentwürfe müssen vorgelegt werden

Eine verbindliche Auskunft der zuständigen Finanzbehörde kann helfen, steuerliche Unsicherheiten in Bezug auf geplante Vorhaben zu verringern. Bei der Formulierung des Antrags auf Erteilung einer solchen verbindlichen Auskunft ist aber besondere Sorgfalt geboten. Wenn wichtige Details fehlen, bindet die Auskunft die Finanzbehörde im schlimmsten Fall nicht. Oder die Behörde kann, wenn sie die Unvollständigkeit des vorgelegten Sachverhalts erkennt, den Antrag ablehnen

mit der Folge, dass vermeidbare Kosten entstehen. Erforderlich ist unter anderem, dass der Antrag eine umfassende und in sich abgeschlossene Darstellung enthält. Vorzutragen sind alle Tatsachen, die für den zu beurteilenden, noch nicht verwirklichten Sachverhalt von Bedeutung sind. Ausschlaggebend ist nicht nur die Perspektive des Antragstellers, sondern auch die der Finanzbehörden. Nach Auffassung des FG Nürnberg (Urteil vom 5.12.2017, 2 K 844/17) gehört etwa dazu, dass

der Antragsteller grundsätzlich den vollen Vertragsentwurf (oder bestehenden Vertrag nebst beabsichtigten Änderungen) vorlegen muss. Wegen der grundsätzlichen Bedeutung ließ das Finanzgericht allerdings die Revision zu. Ob im Einzelfall eine verbindliche Auskunft ein geeignetes Mittel ist, Steuerrisiken einzugrenzen, und welche Details bei der Antragstellung zu beachten sind, bedarf sorgfältiger Prüfung.

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

Ein Jahr vor dem EU-Austritt Großbritanniens

Ready for Brexit?

Auch wenn viele deutsche Unternehmen sich noch immer wünschen, dass die Briten einen Rückzieher vom Brexit machen, so ist der „Exit vom Brexit“ nicht zu erwarten. Es ist an der Zeit, Vorbereitungen im Unternehmen zu treffen, denn dafür bleibt weniger als ein Jahr.



Die Europäische Kommission und das Vereinigte Königreich haben sich auf eine Übergangsphase vom 29. März 2019 bis zum 31. Dezember 2020 geeinigt. Innerhalb dieser Zeit soll Großbritannien weiter Teil der Zollunion und des Europäischen Binnenmarktes mit allen vier Grundfreiheiten bleiben. Unternehmen sollten diese Zeit gut nutzen, denn je nach Größe, Branche, Art und Umfang der Geschäftsbeziehungen nach Großbritannien, können die Vorbereitungen sehr umfangreich sein.

Die EU-Staats- und Regierungschefs sprachen sich im März für ein Freihandelsabkommen mit dem Vereinigten Königreich aus, das nach Möglichkeit ab 2021 gelten sollte. Das

bedeutet, dass auf Waren mit britischem oder EU-Ursprung voraussichtlich keine Zölle im Warenverkehr anfallen werden. Unvermeidbar ist aber, dass im Handel mit Großbritannien Zollanmeldungen zu machen sind. Unternehmen, die bisher nur innerhalb der Gemeinschaft liefern, müssen sich rechtzeitig das notwendige Know-how aufbauen, Prozesse anpassen und zeitliche Veränderungen im Lieferverkehr berücksichtigen. Um von der Zollfreiheit eines möglichen Abkommens zu profitieren, sind außerdem Kenntnisse des Präferenzrechts notwendig. Auch bestehende Präferenzkalkulationen müssen angepasst werden. Unternehmen, die Lieferantenerklärungen oder Warenverkehrsbe-

scheinigungen ausstellen, sollten bereits heute den Anteil britischer Vormaterialien prüfen, denn diese sind nach dem Brexit als „ohne Ursprung“ zu behandeln. Besonders bei den sogenannten Wertklauseln kann die Verringerung des EU-Anteils schnell zum Verlust der Ursprungseigenschaft und damit der Zollfreiheit im Empfangsland führen.

Lieferketten müssen aber nicht nur im Hinblick auf die Ursprungsdocumentation geprüft werden. Mit dem Austritt aus der EU können britische Unternehmen nicht mehr die für einige Produkte notwendigen Pflichten als Importeure erfüllen, zum Beispiel bei der Einfuhr medizinischer oder kosmetischer Waren. Auch Unternehmen, die für ihre Produkte eine CE-Kennzeichnung benötigen, müssen nach dem Brexit sicherstellen, dass die erforderlichen Zertifikate von einer anerkannten „Benannten Stelle“ mit Sitz in der künftigen EU 27 ausgestellt werden.

Darüber hinaus ist die Anpassung von Softwaresystemen ebenso wichtig wie die Prüfung steuerlicher Fragen, die Beachtung von Änderungen im Personalwesen durch den Wegfall der Personenfreizügigkeit und ein rechtzeitiger Blick auf Verträge mit britischen Geschäftspartnern. Auf dem Prüfstand stehen dabei unter anderem die Wahl des geltenden Rechts und des Gerichtsstands, die Gebietsdefinition „EU“ (zum Beispiel bei Lizenz- oder Vertriebsverträgen), vertragliche Regelungen zu Zertifizierungen, Zöllen, Normen et cetera oder Regelungen zu Dienstleistungen und Service, die anderen Beschränkungen unterliegen werden. **tz**

i

Der DIHK hat eine Checkliste herausgegeben, die viele verschiedene Handlungsfelder betrachtet. Sie wird schrittweise erweitert sowie aktualisiert wird und kann heruntergeladen werden: www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (Nr. 4028556)

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



Architektonische Perlen am Bodensee

Architektonische Besonderheiten aus der Bodenseeregion fotografisch gekonnt in Szene gesetzt und schön erzählte Geschichten rund um Kunst und Architektur in der Region – dafür steht das Magazin „ENTREE“ aus dem Konstanzer Stadler-Verlag seit 15 Jahren. Auch die aktuelle Ausgabe ist ein Augenschmaus. Atemberaubend schön sind die Bilder von Hangvillen im Vorarlberger Rheintal. Mal fügt sich dort ein dunkelgrauer Kubus in den grünen Hang, mal scheint das Blau des Swimmingpools nahtlos in den gleichfarbigen Himmel überzugehen. Auch elegante Interieurs werden gezeigt und beschrieben, genauso wie die farbenfrohe Arbeit eines Pigmentherstellers und eines Künstlers – passend zum Motto der Ausgabe „Farbwelten“.

mae

Wolfgang Scheide | Entree. Leben & Wohnen am See 2018
Verlag Stadler | 256 Seiten | 8 Euro

Erfolgsstrategien vom Youtube-Apotheker

„Der YouTube-Apotheker – Delivering drugs and keynotes“ – mit diesem Slogan wirbt Jan Reuter für sich. Durch cleveres Marketing hat sich der Inhaber einer Apotheke in Walldürn im Neckar-Odenwald-Kreis erfolgreich in einem schwierigen Markt positioniert. In seinem Buch stellt der Pharmazeut, der sich unter anderem durch seinen Youtube-Kanal einen Namen gemacht hat und immer wieder als Redner gebucht wird, fünf Strategien für den Unternehmenserfolg dar. So rät er davon ab, Kosten und Preise zu senken und plädiert dafür, seine Mitarbeiter zu begeistern – dann würde ihnen dies auch bei den Kunden gelingen. Das Buch ist locker zu lesen und informativ zugleich.

mae

Jan Reuter | Das selbstbestimmte Unternehmen
Gabal Verlag | 224 Seiten | 22,90 Euro



Tipps für die Vernetzung des Handels

Ihr stationäres Geschäft ist für viele Einzelhändler längst nicht mehr der einzige Absatzkanal. Um aber auf mehreren Kanälen erfolgreich sein zu können, müssen diese effizient vernetzt und aufeinander abgestimmt sein. Welche Strategien Unternehmen dabei entwickeln können und was sie beachten sollten, erläutern die Autoren des neuen Ratgebers „Omnichannel im Handel“. Themen sind Logistik, Vernetzung von On- und Offline, Waren-, Materialfluss- und Informationssysteme, die Digitalisierung des stationären Handels, die letzte Meile bis zum Endkunden und die passende IT. Praxisbeispiele von Modehändlern und -dienstleistern veranschaulichen die Ausführungen.

sum

Franz Vallée, Colin Schulz, Andreas Pumpe | Omnichannel im Handel
Huss-Verlag | 184 Seiten | 89,88 Euro zzgl. Versand

Ratgeber zu Interimsmanagement

Um ihr Unternehmen zukunftsfähig zu machen, kommen Firmeninhaber an Innovationen nicht vorbei. Im Alltagsgeschäft haben sie aber keine Zeit, sich darum zu kümmern. Daher benötigen sie dafür externes Expertenwissen. Das ist der Ausgangspunkt und zugleich das zentrale Anliegen von Rainer Brenners Buch „Interim Management. Ready for Take-Off – wie KMUs mit neuen Perspektiven erfolgreich durchstarten“. Darin beschreibt Brenner, selbst Interim Manager und Berater sowie Geschäftsführer der Fresh Management GmbH in Rheinhausen (Landkreis Emmendingen), unter anderem die verschiedenen Bereiche von Interimsmanagement und präsentiert ein kleines Rezeptbuch für Innovationen.

mae

Rainer Brenner | Interim Management
212 Seiten | 23,92 Euro | Erhältlich über Amazon

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: Hannelore Gißler

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Susan Hirth
Telefon 07221 211912,
susan.hirth@pruefer.com
www.pruefer.com

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 36 gültig ab Januar 2018.

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 und Gottschalkweg 1,
79650 Schopfheim, Telefon 07622 3907-0,
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, info@vs.ihk.de,
www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de
Pressesprecher:
Christian Beck, Telefon 07721 922-174

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

Erscheinungsweise:

Die Wirtschaft im Südwesten erscheint ge-
druckt zum Monatsbeginn (ausgenommen
August) und ist elektronisch spätestens zum 1.
des Monats unter www.wirtschaft-im-suedwe-
sten.de verfügbar.

Bezug und Abonnement:

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

MESSEN KALENDER

Badische Weinmesse, Offenburg: Badische
Weine, Winzersekte, Brände, Kulinarik, Wein-
seminare, externe Abendmenüs Oenologiques
(Fr/Sa), diesjährige Gastregion Mosel-Wein-
berge Luxemburg, 5. und 6. Mai, 11 bis 18
Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0,
www.badische-weinmesse.de - Parallele
Messe: **Baden Spirits**, Messe für feine Spiri-
tuosen, www.baden-spirits.de



Fantasy Basel, The Swiss Comic Con 2018:
Film, Game, Comic, Cosplay, 10. bis 12. Mai,
10 bis 19 Uhr, Messegelände, Gast-
veranstaltung, Tel. +41 44 350 05 16,
www.fantasybasel.ch

Tuning World Bodensee, Friedrichshafen,
Internationales Messe-Event für Auto-Tu-
ning, Lifestyle und Club-Szene, Rahmenpro-
gramm, 10. bis 13. Mai, Messebetrieb 10
bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541
708-0, www.tuningworldbodensee.de

Job-Start-Börse Freiburg 2018: Ausbil-
dungsberufe, Sonderthemen, mit Netzwerk für
Fortbildung, Kooperationsveranstaltung, 16.
und 17. Mai, Mi 14 bis 19 Uhr, Do 8.30 bis
13.30 Uhr, Messegelände, Tel. (IHK Südllicher
Oberrhein) +49 761 38 58-195, www.job-
startboerse.de, www.fortbildung-bw.
de - Parallele Messe: **Jobmesse Gesund-
heit und Pflege**, Tel. +49 761 38 81-3311,
www.jobmesse-gesundheit-freiburg.de

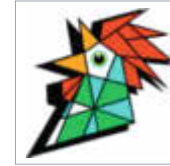
Kulinarika, Rheinfelden-Beuggen: regionale
und internationale kulinarische Spezialitäten,
18. bis 21. Mai, Fr 14 bis 20 Uhr, Sa/So/Mo
11 bis 19 Uhr, Schloss Beuggen, Gastver-
anstaltung, Tel. +49 7623 74 192-29,
www.grenzenlos-events.de

Bio & Co Strasbourg Printemps, Straß-
burg, Frühjahrs-Ökomesse: Bioprodukte, 18.
bis 21. Mai, 10 bis 19 Uhr, Messegelände/
Parc des Expositions „Wacken“, Gastveran-
staltung, www.salonbioeco.com



Motorworld Classics Bodensee, Fried-
richshafen, Klassische Mobilität zu Lande, zu

Wasser und in der Luft, breites Vorführ- und
Rahmenprogramm, 25. bis 27. Mai, 9 bis 18
Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-405,
www.motorworld-classics-bodensee.de



Südwest Messe, VS-
Schwenningen, 59. Aus-
stellung für Industrie,
Handel, Handwerk,
Hauswirtschaft und
Landwirtschaft, Baufach-
schau und HausBauPark, (Mehrbranchen-Ver-
bundaustellung), Sonderschauen und Rah-
menprogramm, Festzelt, 26. Mai bis 3. Juni,
9 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97
42-0, www.suedwest-messe-vs.de

Ham Radio, Friedrichshafen, 43. Internati-
onale Amateurfunk-Ausstellung, mit breitem
Vortrags- und Rahmenprogramm, 1. bis 3.
Juni, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 15 Uhr,
Messegelände, Tel. +49 7541 708-405,
www.hamradio-friedrichshafen.de

Maker Faire Bodensee, 4. Erfindermesse
für experimentierfreudige Selbsterbauer, 2.
und 3. Juni, 10 bis 18 Uhr, Messegelände,
Gastveranstaltung, Tel. +49 5361 2 27 27,
www.makerfairebodensee.com

Sepem Industries Est, Colmar: Industrie-
ausrüstungen, 5. bis 7. Juni, 9 bis 18 Uhr,
letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände/Parc des
Expositions, Gastveranstaltung, Tel. +33 5 53
49 53 00, www.sepem-industries.com



7. Expobiogaz, Straßburg, Fachmesse zu
Verwertungen von Biogas, 6. und 7. Juni, Mi 9
bis 18 Uhr, Do 9 bis 17 Uhr, nur für Fachbesu-
cher, Messegelände/Parc des Expositions „Wa-
cken“, Kooperationsveranstaltung, Tel. +33 4
78 17 63 48, www.expo-biogaz.com

4. Vier-Länder Lieferantenbörse,
Dornbirn: Kontaktplattform Mechatronik,
Elektronik, Metall und Kunststoff, Beratung-
sgespräche zu verschiedenen Themen, 7. Juni,
9 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572
305-0, www.lieferantenboerse.mes-
sedornbirn.at – Parallele Veranstaltung:
**Dienstleistungsbörse für Marketing
und Kommunikation**, www.dienstleis-
tungsboerse.messedornbirn.at

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

Die Baselworld verändert sich

Zeichen der Zeit

Ende der 1990er-Jahre zählte die Baselworld, die weltgrößte Uhren- und Schmuckmesse, bis zu 2.500 Aussteller. Auf der diesjährigen 101. Ausgabe Ende März waren es 650 – halb so viele wie im Vorjahr. Die Ausstellungsfläche verkleinerte sich um über ein Drittel. Die Messedauer war um zwei auf sechs Tage verkürzt worden.

Für viele frühere Aussteller ist die Messteilnahme in Basel trotz vereinzelter Preisenkungen schlicht zu teuer, war in Gesprächen mit Branchenvertretern zu hören. Zwar befindet sich die Schweizer Uhrenindustrie nach zwei schwierigen Jahren wieder in einer Erholungsphase. Doch der Markt insgesamt hat sich aufgrund des digitalen Wandels stark verändert. Die Kunden sind heute besser informiert und verhalten sich preisbewusster. Die Zeiten, in denen Aussteller in Basel fast den ganzen Jahresumsatz verbuchten, sind vorbei. Und weil die Uhren- und Schmuckhersteller mehrmals im Jahr neue Kollektionen präsentieren wollen, streben sie nach kürzerer Markteinführung als nur zu einem bestimmten Jahrestermin. Auf der Suche nach mehr Kundennähe integrieren sie den Fachhandel in ihre Unternehmen etwa durch „Mono-Brand-Stores“ (Markengeschäfte), verfolgen Messteilnahmen auch in anderen Ländern und investieren in den E-Commerce. Alle Veränderungen bringen einen Bedeutungsverlust der Baselworld mit sich.



Bild: Krommer

Dennoch berichtet die Messeleitung von einer gelungenen Ausgabe 2018. Laut Presseinformation hat die überwiegende Mehrheit der Aussteller sehr gute Geschäfte getätigt, und die Besucherzahl ist trotz der Verkürzung um zwei Tage stabil geblieben (im Vorjahr waren 106.000 Besucher gemeldet worden).

Alle Top-Uhrenmarken des Luxussegments werden auch auf der nächsten Baselworld vom 21. bis 26. März 2019 ausstellen. Bis dahin können sie ihre mehrstöckigen Standbauten in der Messehalle 1 erstmals stehen lassen und so 30 bis 40 Prozent ihrer Kosten von mehreren Millionen Franken einsparen. Dafür muss die Kunstmesse Art Basel mit ihrem

Auf der Uhren- und Schmuckmesse Baselworld sind auch technische Attraktionen zu sehen.

Sektor Installationen „Unlimited“ auf andere Flächen ausweichen, und die Prodex, die große Fachmesse für Werkzeugmaschinen, sowie die angeschlossene Swisstech wurden vom Herbst 2018 auf Mai 2019 verschoben.

Auch für andere Sektoren der Baselworld will die Messeleitung neue Formate entwickeln, was geringere Standmieten für mittelgroße Unternehmen beinhaltet. Die Baselworld soll primär Business-to-Business-Plattform, also Fachhändlermesse, bleiben. Parallel könnte sie jedoch mit Blick auf Endverbraucher künftig mehr als Marketing- und Kommunikationsplattform positioniert werden. **epm**

MCH-GROUP IM MINUS – ERSTMALS KEINE DIVIDENDE

Die Schweizer Messegesellschaft MCH Group mit Sitz in Basel verliert allein über die Anpassungen ihrer wichtigsten Fachmesse Baselworld mehr als 40 Millionen Franken Jahresumsatz. Dennoch stieg der konsolidierte Betriebsertrag (Umsatz) im vergangenen Geschäftsjahr 2017 insbesondere durch Unternehmensakquisitionen gegenüber dem Vorjahr um 12 Prozent auf 493,3 Millionen Franken. Der Personalbestand der Gruppe erweiterte sich um 246 auf 834 volle Stellen. Eigentlich liegt der operative Konzerngewinn 2017 bei 10 Millionen Franken (Vorjahr 34,3

Millionen). Tatsächlich aber hat sich die angesichts der geschrumpften Baselworld erforderliche Neubewertung der Messehallen, und hier primär der erst vor fünf Jahren speziell für die Baselworld für 430 Millionen Franken realisierten neuen Messehalle 1, voll auf den Jahresabschluss 2017 durchgeschlagen. Wegen der damit verbundenen Sonderabschreibungen in Höhe von -102,3 Millionen Franken sowie von Sonderrückstellungen von -17,7 Millionen Franken weist das konsolidierte Konzernergebnis einen Verlust von -110 Millionen Franken aus.

Entsprechend soll dieses Jahr keine Dividende ausgeschüttet werden (bisher 5 Prozent). Auch 2018 dürfte noch ein schwieriges Geschäftsjahr werden, bevor die aufgrund des engen nationalen Marktes eingeleiteten internationalen Wachstumsinitiativen greifen. Dazu gehören etwa die Übernahme des US-amerikanischen Unternehmens MC2 im Event-Bereich „Live Marketing Solutions“, der Ausbau der Position im internationalen Kunstmarkt und die Akquisition der Sammler-Masterpiece London. **epm**

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 rechts).

Angebote und Gesuche werden einmalig kostenfrei unter einer Chiffre-Nummer veröffentlicht. Wenn Sie auf ein Inserat antworten wollen: Richten Sie Ihre Zuschrift unter Angabe der Chiffre-Nummer an die zuständige IHK.

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

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Kleines, familiengeführtes Dienstleistungsunternehmen, seit 31 Jahren im Bereich Hausverwaltung, Hausbetreuung, Immobilien erfolgreich tätig, aus Altersgründen abzugeben. Zur Übernahme sind sowohl kaufmännische (Hausverwaltung), als auch technische Kenntnisse (Hausbetreuung) erforderlich. Eine langfristige, gründliche Einarbeitung kann geleistet werden. Die Idealbesetzung ist eine Partnerschaft, die beide Bereiche abdeckt. Firmensitz ist der nördliche Rand der Ortenau. Eigenkapital ist erforderlich. **LR-EX-A-20/18**

Cateringunternehmen (gegründet 1998) für Betriebskantinen sucht aus Altersgründen Nachfolger/in ab 2019 oder später, mit der Möglichkeit, sich jetzt schon einzuarbeiten. Wir betreiben ca. 10 Betriebskantinen (Öffnungszeiten Montag bis Freitag) im südbadischen Raum mit konstanten Jahresumsätzen. Ideal für Küchenchef/in oder Hotelkaufmann/frau. **LR-EX-A-21/18**

Inhabergeführtes Bekleidungsgeschäft für hochwertige Damen- und Herrenmoden in 1-A-Lage von Hinterzarten, neben dem Parkhotel Adler, sucht aus Altersgründen Nachfolger/Käufer/Pächter. Verkaufsraum mit ca. 90 m² und 8 großen Schaufenstern; ca. 18 m² Büro, WC und Lagerraum; exklusive Ausstattung; Fester Kundstamm vorhanden; Warenbestand und Ladeneinrichtung können übernommen werden; Parkplätze vor dem Ladengeschäft. **LR-EX-A-22/18**

Aus Altersgründen suche ich einen Nachfolger für mein Geschäft, welches seit über 30 Jahren im Bereich Wasserschadensanierung tätig ist. Wir sind in Südbaden ansässig und spezialisiert auf technische Austrocknungen, Leckortungen, Schimmelbehandlungen und Neubautrocknungen und haben einen langjährigen, treuen Kundstamm. Die Firma (GmbH) kann mit technischer Ausrüstung zum 1. Januar 2019 übernommen werden. **LR-EX-A-23/18**

53-jähriger gelernter Bohrwerkdreher, langjähriger Flugzeugmechaniker beim AG 51 „Immelmann“, mit abgeschlossener Weiterbildung zum Industriekaufmann, sucht ein Unternehmen, das nach begleitender Einführung gegebenenfalls übernommen werden kann. Ich bin seit 18 Jahren selbständig nach § 84 Handelsgesetzbuch und habe mich nebenberuflich im Abend-Studiengang zum staatlich anerkannten Betriebswirt des HW weitergebildet. **LR-EX-N-24/18**

Boutique in Villingen sucht Nachfolger. Abzugeben sind schöne Räumlichkeiten, ein aufwendiges Inventar sowie die Kollektion. Auf Wunsch kann

zusätzlich auch der integrierte Onlineshop übernommen werden. Für einen sorglosen Start finden Sie ein Unternehmen, das bereit zur Übernahme ist und über sehr gute Kontakte in die Branche verfügt. Weitere Infos erhalten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch. **VS-EX-A-05/18**

Das Unternehmen im Großraum Rottweil/Oberndorf fertigt und montiert seit 1986 Stahlbau-Elemente für Begehungen (Laufstege, Treppen, Zwischenebenen, Leitern und Abdeckungen) in Stahl, Stahl verzinkt, Edelstahl und Aluminium mit einem Minimum an Materialeinsatz. Durch Kompetenzen in verschiedenen Geschäftsbereichen wie z.B. Metallbau, Fassaden, Treppen, Brau- und Getränkeindustrie ist das Unternehmen breit aufgestellt. Zu den Stammkunden zählen neben öffentlichen Auftraggebern unter anderem namhafte Großunternehmen. Die Übernahme sollte 2019 erfolgen, der jetzige Inhaber würde auch weiter mitarbeiten. **VS-EX-A-07/18**

Wir sind ein Unternehmen im Bereich der Antriebstechnik für Reha-technik, Medizin- und Gebäudetechnik im Raum Balingen – Tuttlingen. Unser Maschinenpark setzt sich zusammen aus Fräs-, Dreh- und Verzahnungsmaschinen. Aus gesundheitlichen Gründen des bisherigen Inhabers wird eine Nachfolgeregelung in einem überschaubaren Zeitraum angestrebt. Eine Unterstützung in der Einarbeitungszeit ist durch den bisherigen Inhaber gegeben. Über die Modalitäten bzw. Gestaltung der Übernahme ist man für verschiedene Optionen offen. Denkbar ist im ersten Schritt auch eine Beteiligungsvariante am Unternehmen. **VS-EX-A-08/18**

Gut eingeführte CNC-Profilerschleif- u. Erodier-technik-Werkzeugschleiferei sucht aus Altersgründen einen Käufer. Wir schleifen u. erodieren seit über 20 Jahren Profilformwerkzeuge und Wendeschneidplatten für Drehereien. Wir verfügen über einen sehr guten Kundstamm. Die Räumlichkeiten von ca. 144 qm sind angemietet. Eine Einarbeitung ist auf Wunsch möglich. **VS-EX-A-09/18**

Das seit über 40 Jahren familiengeführte Fahrradgeschäft mit ca. 200 qm, davon 100 qm reine Verkaufsfläche, im Raum Schwarzwald-Baar-Heuberg sucht einen Nachfolger. Das Geschäft beinhaltet Fahrräder, E-Bikes, Ersatzteile sowie Reparatur und sucht einen Nachfolger. Damit ist eine optimale Chance für Existenzgründer gegeben. Eine Einarbeitungszeit kann angeboten werden. Alternativ kann auch ein Abverkauf der Ware für Mitbewerber interessant sein, wir sind für Ihre Interessenbekundungen offen und freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme. **VS-EX-A-23/17**

Sehr gut eingeführtes und rentables Küchenfachstudio mit umfassendem Leistungsangebot und guter Verkehrslage im Dreiländereck (D-CH-F) sucht einen Nachfolger, der idealerweise bereits Erfahrung in Führungspositionen im Einzelhandel hat. Preisvorstellung: 600.000 Euro. Je nach Ihren einsetzbaren Finanzmitteln sind neben einem Kompletterwerb auch diverse Kauf-/Beteiligungslösungen machbar. **KN-EX-A-520/18**

Erfolgreiches metallverarbeitendes Unternehmen, seit vielen Jahren in der Industrie und Medizintechnik etabliert, sucht neuen Inhaber. Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 und 13485. **KN-EX-A-519/18**

Produktions- und Vertriebsunternehmen für Naturprodukte sucht aus Altersgründen einen Nachfolger. Die Produkte werden über den Reformwaren-Großhandel, Versandhandel, den eigenen Onlineshop und weitere Shops (Amazon, Ebay) vertrieben. Es werden 14 Mitarbeiter beschäftigt. **KN-EX-A-518/18**

Gut eingeführtes Fachgeschäft für Damenmode, Schuhe, Handtaschen und Accessoires in Grenzstadt zur Schweiz auf 80 qm Mietfläche sucht Nachfolger/in. **KN-EX-A-517/18**

Historischer Landgasthof und Hotelbetrieb mit Gästehaus (33 Hotelzimmer und Appartements, 120 Sitzplätze innen und Außengastronomie mit 60 Sitzplätzen) sucht qualifizierte und motivierte Nachfolger - idealerweise ein Fachpaar. Interessant auch für Existenzgründer, die wenig Startkapital zur Verfügung haben, da eine Existenz auf Pachtbasis angeboten wird. Ein Großteil unserer Gäste kommt aus der benachbarten Schweiz. Das Anwesen befindet sich in einem sehr guten und gepflegten Zustand. Die Ertragszahlen sind über viele Jahre konstant auf einem guten Niveau. Topbewertungen bei Buchungsportalen. Der laufende Betrieb sollte ohne Unterbrechung an die Nachfolger übergeben werden. **KN-EX-A-516/18**

Premiumfitnessclub, 1.100 qm, top ausgestattet, bestens positioniert, seit 26 Jahren erfolgreich, 8 Festangestellte und 4 Aushilfen, hohe Rentabilität, Verkauf mit oder ohne Immobilie möglich. **KN-EX-A-514/18**

Luftfahrttechnischer Betrieb, langjährige Erfahrung mit Flugzeug-Inneneinrichtungen (Wartungsbetrieb DE.145, Herstellungsbetrieb DE.21G) sucht Nachfolger/in. Mithilfe zur Weiterführung wird angeboten. **KN-EX-A-513/18**

Alteingesessene Fullservice-Werbeagentur im deutschen Bodenseeraum sucht Nachfolger oder Kaufinteressenten, 8 Mitarbeiter, 1,5 Mio. Umsatz, Leistungsportfolio: Design, Printpro-

duktion, Marketingberatung, Digitalunit mit Webdesign und Programmierung, Messen und Veranstaltungen. Kompletter oder anteiliger Verkauf denkbar. **KN-EX-A-515/18**

KOOPERATIONSBÖRSE

Exklusives Immobiliensachverständigenbüro in Freiburg mit mehr als 15 Jahren Erfahrung und vielen Kunden bietet Architekten/in, Baufinanzierungsspezialist/in, Rechtsanwalt/-anwältin einen exklusiven Büroplatz in Gemeinschaft mit effizienter Win-win-Kooperation und günstiger Büropauschale. **LR-K-2/18**

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Überregional tätiges Medienunternehmen aus dem Breisgau benötigt Vertriebsunterstützung in der Region Hegau/Bodensee. Sie betreuen unsere Geschäftskunden und sind kompetenter Ansprechpartner bei der Neukunden-Akquise. Aus unserem Vertriebsbüro in Nimburg (nahe Freiburg) erhalten Sie die Einarbeitung sowie die notwendige Unterstützung. Die attraktive Vergütung erfolgt auf Provisionsbasis. **LR-HV-400/18**

Erweitern Sie Ihr Portfolio und bieten Sie Ihren Kunden hohe Renditen durch Edelmetall-Erwerb. Einzigartiges Konzept, regelmäßige Schulungen, gute Verprovisionierung. Kein MLM! **KN-HV 524/18**

Wir als Dienstleister im Bereich der Betriebssicherheitsprüfungen suchen bundesweit selbstständige Handelsvertreter/innen für den B2B Vertrieb. Unser Unternehmen prüft beispielsweise elektrische Geräte in Firmen ab 200 Mitarbeitern. Optimal wären Erfahrungen im Vertrieb von technischen Dienstleistungen. Betriebssicherheitsprüfungen sind in Deutschland gesetzlich für jedes Unternehmen vorgeschrieben. **KN-HV 523/18**

Für einen Hersteller von Indoor-Sonnenschutzgeweben mit Sitz in Katalonien (Spanien) suchen wir deutschlandweit Handelsvertreter/innen. Das Unternehmen ist ein führender spanischer Hersteller von technischen Geweben im Bereich Sonnenschutz, Wandverkleidungen, Bodenbeläge sowie Möbelindustrie und Raumakustik. Es besteht bereits ein Netzwerk von renommierten Kunden in Deutschland. Ihre Aufgaben: Neukundensuche und Betreuung von bestehenden Kunden in Ihrem Vertragsgebiet, Sprachen: deutsch, englisch. **KN-HV 522/18**

ANSPRECHPARTNER

IHK Südlicher Oberrhein (FR/LR),

Hauptgeschäftsstelle Lahr
Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr

Petra Klink

Telefon 07821 2703-620,
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

Marlene Hauser

Telefon 07721 922-348,
hauser@vs.ihk.de

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen im Juni ist der 9. Mai.

ONLINE-ADRESSEN

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

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

Toiletten aus Hornberg

WC als Wahrzeichen

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: ein WC von Duravit aus Hornberg.

Vom Nachttopf zum Designbad

Es sieht aus wie ein Wahrzeichen, das Erkennungszeichen von Duravit ist es auf jeden Fall: Wer auf das 2004 eröffnete Design Center des Unternehmens in Hornberg zufährt, dem sticht ein überdimensionales WC ins Auge, das dort an der Fassade prangt. Die rund sieben Meter hohe Skulptur hat – so wie viele Duravit-Badklassiker – der Designer Philippe Starck entworfen. Mit WCs legte das Unternehmen auch den Grundstein für seinen Erfolg: 1817 in Hornberg gegründet, ging es los mit der Produktion von Tischgeschirr. 1842 kamen Nachtöpfe dazu, 1903 folgten die ersten Stand-WCs. 1950 stellte das Unternehmen die Produktion von Steingut auf Sanitärporzellan um. In den 1960er Jahren wurden die Sanitärprodukte erstmals unter der Marke Duravit vertrieben, und das erste wandhängende WC wurde entwickelt. Die ersten Designserien – für diese hat Duravit zahlreiche internationale Preise erhalten – folgten in den 1980er-Jahren. Seitdem legt man neben dem Aussehen auch auf wassersparende und damit umweltschonende Produkte Wert. Bis zu 70 Prozent weniger Wasser ist so beim Spülen nötig. Heute ist Duravit ein international führender Hersteller von Designbädern. Rund 6.500 Mitarbeiter sind weltweit in elf Werken, einem Zentrallager in Achern sowie in Vertriebsorganisationen in 31 Ländern beschäftigt. Etwa 600 von ihnen arbeiten in Hornberg. 2017 setzte die Unternehmensgruppe 450 Millionen Euro um.

Text: mae, Bild: Duravit

Mit Waschfunktion

Duravit hat heute 115 verschiedene WC-Modelle im Programm. Darunter sind verschiedene Serien, Stand- oder Wand-WCs, Flach- oder Tiefspüler, solche mit Aufsatzspülkasten, Randlostechnologie oder Hygieneglasur. Eine Besonderheit ist das Dusch-WC „SensoWash“, das 2010 auf den Markt gebracht wurde und von dem es zwei Modelle passend zu acht Designserien gibt (auf dem Bild das „SensoWash Slim“). Per Fernsteuerung können zum Beispiel die Funktionen (Gesäß-, Komfort- oder Ladydusche) sowie Wassertemperatur, -menge und Düsenposition geregelt werden. Die Keramik wird weltweit in neun Werken hergestellt, neben Hornberg zum Beispiel in Ägypten, der Türkei, China und Indien. Die Dusch-WC-Aufsätze produzieren die Mitarbeiter im Engineering- und Montagewerk in Shanghai. Montiert und installiert werden sie von Handwerkern beim Endkunden. Die Hauptabsatzmärkte sind China, Deutschland, USA, Großbritannien und Taiwan.



5.000 Tonnen Rohstoffe

Die Produktion: Zuerst werden die Rohstoffe – allen voran Ton und Kaolin – in großen Quirlbehältern zum sogenannten Schlicker verarbeitet. Dieser wird gereinigt, dabei ständig bewegt und in die Gießerei gepumpt. Dort wird der Schlicker in verschiedene Gipsformen gefüllt. Anschließend wird ihm das Wasser entzogen, sodass acht bis zehn Millimeter dicke Scherben entstehen, die dann getrocknet werden. Ein Mitarbeiter produziert am Tag auf diese Weise bis zu 100 Porzellanteile wie Toilettenschüsseln oder Waschtische. Neben der klassischen Einzelfertigung werden die Produkte in Batterieanlagen oder Hochdruckpressen hergestellt. Mitarbeiter kontrollieren die getrockneten und gehärteten Rohlinge. Außerdem verpassen sie ihnen mit Blechen oder Schwämmen den Feinschliff und beseitigen, falls vorhanden, kleine Fehler. Dann werden die Produkte mithilfe von Spritzpistolen oder -robotern glasiert, kurz getrocknet, gebrannt und gründlich kontrolliert. Circa 5.000 Tonnen Rohstoffe werden in Hornberg auf diese Weise im Jahr verarbeitet.