

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

SEPTEMBER 2018



Digitaler Blick

Tourismuskongress befasst sich mit dem Bild des Schwarzwalds

Kreativer Kopf

Frank Küchlin kreiert Gin für Namibia und Singapur

Markierte Wäsche

Thermotex aus Schutterwald produziert textile Etiketten

Mit Azubis gegen Fachkräftemangel

Start ins Ausbildungsjahr

IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Angesichts des drängenden Problems Fachkräftemangel konzentrieren sich viele Unternehmen auf die Ausbildung. Doch auch hier wird es aus vielen Gründen immer schwieriger, geeignete Bewerber zu finden. Wir berichten über die Situation in den drei IHK-Bezirken im Südwesten anhand der Erfahrungen der IHK-Ausbildungsabteilungen und einiger Beispiele aus Unternehmen (Seite 6).

Mit dem Schwarzwald in Kommunikation und Medien und damit dem Bild des Gastes von dieser Region hat sich der gemeinsame Tourismuskongress der fünf Schwarzwälder IHKs befasst. Dieses Bild ist zunehmend digital, und darauf sollten sich die Betriebe einstellen. Anregungen dafür gaben mehrere Fachleute den rund 150 Hoteliers, Gastronomen, Reiseveranstaltern und anderen Touristikern, die Ende Juli nach Baden-Baden gekommen waren (Seite 52).



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

In der Industrie im Südwesten brummt es. Zur Jahresmitte 2018 hat der Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden (WVIB) eine Umsatzzunahme gegenüber dem Vorjahresommer von über zehn Prozent festgestellt. Zu einem guten Teil sind die Unternehmen überausgelastet. Der Arbeitsmarkt ist leer gefegt (Seite 54).

Als „Kopf des Monats“ stellen wir in dieser Ausgabe unserer Zeitschrift Frank KÜchlin vom Böttchhof in Schallstadt bei Freiburg vor. Der gelernte Winzer und Weinbautechniker, der zudem ein Fachmann im Brennen ist, hat in Namibia und kürzlich auch in Singapur geholfen, Gin zu kreieren und herzustellen. Wie und warum er das gemacht hat, dazu mehr auf Seite 12.

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

INHALT

SEPTEMBER

4 PANORAMA

6 > TITEL

Start ins neue Ausbildungsjahr:
Azubis gegen Fachkräftemangel

12 LEUTE

- > 12 **Kopf des Monats:**
Frank Küchlin
- 14 Ingrid Hempel,
Katrin Sternberg/Jens von
Lackum/Joachim Schulz/Heinz-
Walter Große/Ludwig Georg
Braun/Ekkehard Rist,
Georg Wengert,
Hans-Peter Koch/Florian Koch/
Peter Meißner,
Kerstin Krieglstein/
Ulrich Rüdiger,
- 15 Dieter Karlin,
Bernd Becherer/Mary
Biedermann/Rainer Notter
- 16 **Gründer:**
Lars Benk, Stefan Schuhmacher

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

38 UNTERNEHMEN

- 38 Calamus-Areal
- 40 Gasthaus Rössle, SWEG
- 41 Haufe
- 42 Modehäuser Kaiser,
Rehatec Planungsgesellschaft
- 43 Stryker
- 44 Lemler Steuerberatungsgesell-
schaft, Schwenninger Kranken-
kasse
- 45 Schwarzwaldmilch
- 46 Badischer Winzerkeller

> Themen der Titelseite



6

TITELTHEMA: Start ins neue Ausbildungsjahr

Mit Azubis gegen Fachkräftemangel

Den Unternehmen in der Region fehlen die Fachkräfte. Viele Betriebe bilden daher verstärkt aus. Dementsprechend ist auch die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverhältnisse in der Region leicht gestiegen. Wir geben Einblick in die drei IHK-Bezirke und in drei Unternehmen.



38

Calamus-Areal in Kehl Freizeit statt Logistik

Auf einem ehemaligen Speditionsgelände in Kehl-Sundheim entsteht ein riesiges Freizeitcenter mit Kartbahn (Bild), Indoorspielplatz, Wellness, Gastronomie, Handel und Hotel sowie einem Investitionsvolumen von weit über 20 Millionen Euro

Aus dem Südwesten

Etiketten aus Schutterwald

Waschbeständige Etiketten für Shirts, Blaumänner, Pflegekleidung, Handtücher, Bettzeug und viele andere Textilien produziert die Firma Thermotex in Schutterwald.



72

Tourismuskongress der Schwarzwälder IHKs

Das Bild des Gastes ist digital

Die auf sozialen Medien hochgeladenen Fotos bestimmen immer mehr das Bild der Gäste vom Schwarzwald. Was das für den Tourismus bedeutet, war Thema des Tourismuskongresses, zu dem die fünf Schwarzwälder IHKs Ende Juli nach Baden-Baden geladen hatten.

52



- 47 Europa-Park
- 48 Kauth
- 49 EGT, Spar- und Bauverein Konstanz
- 50 Freiburger Verkehrs AG, Trumpf Werkzeugmaschinen, Universitätsklinikum Freiburg
- 51 EWS, Familienheim Freiburg

52 THEMEN & TRENDS

- 52 IHK-Tourismuskongress: Das Bild des Gastes ist digital
- 54 WVIB: Konjunktur kaum noch zu toppen

55 PRAXISWISSEN

- 55 International
- 56 Steuern
- 57 Recht
- 58 Innovation/Arbeitswelt

60 MESSEN

- 60 Messenews
- 61 Messekalender

72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Textile Etiketten aus Schutterwald

STANDARDS

- 51 Impressum
- 59 Literatur
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Gesamtausgabe ist eine Umschlagflappe der DATEV eG in Nürnberg beigelegt.
Den Regionalausgaben Freiburg und Schopfheim ist ein Prospekt der Regatix Betriebseinrichtungen GmbH in Ilsfeld beigelegt.



Landesinitiative Radkultur Förderung für radelnde Mitarbeiter

Die Initiative Radkultur des Landes unterstützt Unternehmen, die wiederum die Radmobilität ihrer Mitarbeiter fördern möchten. Mit dem Angebot „Innovative Unternehmen fahren Rad“ sollen Umsattler motiviert werden. Beispielsweise können Firmen einen Radservice mit Werkzeug für die selbstständige Wartung von Fahrrädern bekommen und ihren Mitarbeitern zur Verfügung stellen, oder ihnen einen Radcheck anbieten. Auch Informationen rund ums Radeln oder zu Themen wie Work-Life-Balance zählen zu den Angeboten, die Mitarbeitern den Umstieg aufs Rad so leicht und attraktiv wie möglich machen sollen. Dabei übernimmt die Initiative Radkultur die komplette Organisation und Realisierung, die Unternehmen selbst tragen anfallende Fremdleistungen und Materialkosten. Arbeitgeber könnten so nicht nur die Gesundheit ihrer Mitarbeiter steigern, sondern auch ihre eigene Attraktivität, wirbt die Initiative.

www.radkultur-bw.de/unternehmen

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2018

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	April	Mai	Juni	April	Mai	Juni	April	Mai	Juni	April	Mai	Juni
Stadtkreis Freiburg	46	46	46	9	9	9	193	196	229	112	113	144
Breisgau-Hochschwarzwald	94	94	94	19	19	19	305	285	326	148	140	159
Emmendingen	67	67	67	14	14	14	238	243	236	142	160	146
Ortenaukreis	225	225	225	48	48	48	1054	1104	1103	448	524	461
Südlicher Oberrhein	432	432	432	90	90	90	1790	1828	1895	850	937	910
Rottweil	105	105	105	22	22	22	443	435	481	202	195	223
Schwarzwald-Baar-Kreis	164	164	164	29	29	29	458	461	484	185	187	196
Tuttlingen	140	139	139	31	31	31	600	603	633	331	333	350
Schwarzwald-Baar-Heuberg	409	408	408	82	82	82	1501	1499	1599	717	715	770
Konstanz	77	77	76	17	17	17	432	451	485	226	237	262
Lörrach	85	85	85	18	18	18	370	390	395	225	238	237
Waldshut	59	59	59	12	12	12	279	269	282	113	107	106
Hochrhein-Bodensee	221	221	220	47	47	47	1081	1110	1163	564	581	604
Regierungsbezirk Freiburg	1062	1061	1060	219	219	220	4372	4437	4656	2131	2234	2284
Baden-Württemberg	4478	4478	4476	1167	1175	1178	27349	28720	30243	15598	16397	16771

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 9/2018)



Bild: Milton Oswald

DIHK-Gründerreport

Trendwende in Sicht

Im deutschen Gründungsgeschehen mehren sich die Anzeichen für eine Trendwende zum Positiven. Wie der DIHK in seinem aktuellen Report feststellt, stieg in 32 von 79 IHK-Regionen die Zahl der persönlichen Gespräche mit Gründungsinteressierten. „Sieben Jahre lang sah es schlecht aus bei Existenzgründungen in Deutschland“, sagte DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben, „nun ist endlich wieder Bewegung im Gründungsgeschehen.“ Der DIHK-Gründerreport basiert auf den Erfahrungsberichten der Existenzgründungsberater der IHKs und einer statistischen Auswertung ihrer rund 200.000 Kontakte. „Die IHKs verzeichnen bundesweit mehr Zulauf zu ihren Gründertagen“, sagte Wansleben. „Zudem informieren sich wieder mehr Menschen vor Ort in ihren IHKs über Möglichkeiten zur Existenzgründung.“ Offenbar mache die gute Konjunktur neugierig auf unternehmerische Selbstständigkeit, so sein Eindruck. Allerdings: „Dort, wo sich der Gründungsgedanke konkretisiert, zeigen die Zahlen leider insgesamt weiter nach unten.“ Erneut habe es weniger persönliche Kontakte zur eigentlichen Existenzgründung gegeben. Projekte aus Dienstleistungsbranchen, Verkehr und Handel hinkten teils deutlich hinterher. „Hier ist jetzt die Politik am Zug“, forderte der DIHK-Hauptgeschäftsführer. „Gründerinnen und Gründer brauchen dringend in ganz Deutschland schnelles Internet, weniger Bürokratie, zentrale Anlaufstellen für Behördengänge und E-Government auch in ländlichen Regionen.“ Insbesondere in punkto Digitalisierung gebe es – trotz einer wachsenden Start-up-Szene – noch Luft nach oben, mahnte er und appellierte an die Bundesregierung, wie im Koalitionsvertrag vorgesehen, ganz Deutschland rasch mit schnellem Internet auszustatten. dihk

Deutscher Rohstoffeffizienz-Preis

Für innovative Lösungen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie verleiht für herausragendes Engagement im Bereich der Rohstoffeffizienz den Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis. Eine Jury aus Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft bewertet die innovativsten Projekte von kleinen und mittleren Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen. Branchenübergreifend können innovative Lösungen für rohstoff- und materialeffiziente Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, das heißt von der Rohstoffgewinnung und -verarbeitung bis zum Recycling, eingereicht werden. Die Bewerbungsphase läuft bis zum 29. Oktober, der Preis wird im Januar 2019 verliehen. sum

www.Deutscher-Rohstoffeffizienz-Preis.de

DIHK-Onlineangebot

Brexit-Check für Unternehmen

Der EU-Austritt Großbritanniens rückt immer näher. Damit wird es für die Unternehmen höchste Zeit, sich vorzubereiten. Der DIHK hilft dabei mit seiner Checkliste „Are you ready for Brexit?“. Diese gibt es jetzt in einer erweiterten, interaktiven Onlinefassung unter www.ihk.de/brexitcheck. Hintergrund: Am 30. März 2019 wird das Vereinigte Königreich die EU verlassen. Nach derzeitigem Stand ist zu erwarten, dass die Briten während einer Übergangsphase bis zum 31. Dezember 2020 im europäischen Binnenmarkt bleiben. Das hierfür erforderliche Ausstiegsabkommen zwischen der EU und Großbritannien ist allerdings noch in der Schwebelage. Die Europäische Kommission empfiehlt daher dringend, sich auf alle Szenarien einzustellen. Das beinhaltet auch einen ungeregelten Brexit im März 2019. Für die Betriebe bedeutet das aber eine enorme Unsicherheit. Um ihnen zu helfen, hat der DIHK seine „Brexit-Checkliste“ zu einem Onlinetool weiterentwickelt. Dieses bietet den Unternehmen anhand von 18 Themenfeldern Orientierung bei der Vorbereitung auf den Brexit. Dabei kann sich der Nutzer aus den für ihn interessanten Themenbereichen ein zusammenfassendes PDF generieren und dieses mit Notizen ergänzen. dihk



Bild: grandeduc - Fotolia

www.ihk.de/brexitcheck

Juli 2018

VERBRAUCHERPREIS-INDEX



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



Bild: vadinguzhva

Start ins neue Ausbildungsjahr

Mit Azubis gegen den Fachkräftemangel

Rund 7.600 neue Ausbildungsverhältnisse haben die drei IHKs im Regierungsbezirk Freiburg Ende Juli registriert. Das sind etwa 300 mehr als im Vorjahr. Der Grund: Um dem Fachkräftemangel zu begegnen, setzen immer mehr Unternehmen auf Ausbildung oder bilden verstärkt aus. Gleichwohl gibt es noch viele offene Stellen. Wir berichten über die Lage in den drei IHK-Bezirken und beispielhaft von jeweils einem Ausbildungsbetrieb beziehungsweise Cluster.

Region Schwarzwald-Baar-Heuberg

Die Zahlen sind positiv: „Im Moment haben wir ein leichtes Plus von 3,3 Prozent bei den neu eingetragenen Ausbildungsverhältnissen im Vergleich zum Vorjahr“, sagt Martina Furtwängler, Geschäftsbereichsleiterin Bildung und Qualifizierung der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg (Stand 31. Juli, siehe Grafik Seite 10). Sie geht davon aus, dass es auch so bleibt. Auffällig in diesem Jahr ist für sie die große Zahl der jungen Leute, die ihre Ausbildung nicht antreten, ihren bereits unterschriebenen Ausbildungsvertrag im März oder April und damit ein paar Monate vor dem Start gekündigt haben. „Das hatten wir früher nicht.“ Der Grund: „Sie bewerben sich sehr früh und finden dann etwas vermeintlich Besseres. Denn sie haben die Auswahl“, berichtet Martina Furtwängler. Das liegt wiederum am demografischen Wandel und dem damit verbundenen Fachkräftemangel. Noch im Juli gab es unter anderem deswegen unbesetzte Stellen und damit für die jungen Leute die Möglichkeit, auch kurzfristig doch etwas anderes zu finden. Für die Unternehmen, die sich extra rechtzeitig, meist ein gutes Jahr vor Ausbildungsbeginn, um ihre Lehrlinge bemüht haben, sei dies sehr ärgerlich.

Von den noch offenen Stellen können Abiturienten profitieren. Denn die, so hat Martina Furtwängler festgestellt, würden sich häufig auffällig spät um einen Ausbildungsplatz bewerben. Weil ihr Fokus zuerst auf dem Abitur lag oder es an der nötigen Berufsorientierung fehlte, wie sie vermutet. Dabei machen immer mehr junge Leute Abitur. Im Jahr 1980 waren es laut Statistischem Landesamt in Baden-Württemberg 18,5 Prozent des entsprechenden Geburtsjahrgangs, im Jahr 2016 schon 42,3 Prozent. Zugleich ziehen immer mehr junge Leute ein klassisches oder duales Studium einer Lehre vor. Entsprechend hoch ist auch die Zahl der Studienabbrecher – „vor allem im gewerblich-technischen Bereich“, wie Martina Furtwängler festgestellt hat. Die Abbrecher aufzufangen, sei aber relativ schwierig. Es sei unklar, ob sie nur den Studiengang wechselten oder auf der Suche nach einer Lehrstelle seien. Daten habe man von ihnen keine und könne sie daher auch nicht vermitteln. Dabei

gebe es für sie geeignete, anspruchsvolle Ausbildungsberufe wie den mathematisch-technischen Softwareentwickler. Daher hat es sich die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg zum Ziel gesetzt, vermehrt Studienabbrecher für eine betriebliche Ausbildung zu begeistern.

Martina Furtwängler würde auch gerne mehr Flüchtlinge als bisher in Ausbildung vermitteln. Das ist ebenfalls nicht so einfach – allerdings aus anderen Gründen: „Sie müssen ihr Deutsch erstmal auf B2-Niveau bringen. Sonst schaffen sie die Berufsschule nicht und verstehen auch im Betrieb die Fachsprache nicht“, sagt Furtwängler. Flüchtlinge aus Syrien würden zudem häufig ein Studium vorziehen, da bei ihnen die duale Ausbildung nicht als hochwertig genug angesehen werde.

Insgesamt ist die Ausbildungssituation in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg positiv: „Wir sind eben eine

typische Wirtschaftsregion“, sagt Martina Furtwängler. Auch wenn die Region für ihre überdurchschnittlich hohe Industriedichte bekannt sei, würden alle Branchen viel ausbilden. Sehr erfreulich seien Zuwächse im Handel. Auch in der Gastronomie, dem einstigen Sorgenkind, sei die Zahl der neuen Ausbildungsverhältnisse gleichgeblieben, wie sie hervorhebt. Zum neuen Sorgenkind könnte dagegen der Beruf Industriekaufmann/-frau werden: Hier spüren viele Ausbildungsbetriebe die Nähe zur Dualen Hochschule in Villingen-Schwenningen und die Attraktivität der Bachelorstudiengänge, wie die IHK-Expertin berichtet. Die gewerblichen Berufe würden dies aber auffangen. Und Berufe wie der Zerspanungsmechaniker und der Mechatroniker verzeichneten sogar Zuwächse.

Von „immer noch ganz leichten Zuwächsen“ bei den Zerspanungsmechanikern berichtet auch Ingo Hell, erster Vorsitzender des Clusters Zerspanungstechnik, einer Gemeinschaft der Zerspanungsunternehmen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg. „Wir schaffen es noch, pro Jahr circa 200 Auszubildende alleine an der Erwin-Teufel-Berufsschule in Spaichingen auszubilden. Hinzu kommen weitere Fachklassen an anderen Standorten innerhalb und außerhalb des Kammerbezirks. Da sind wir trotz der demografischen Entwicklung noch gut dabei.“ Insgesamt werden in der Region zurzeit rund 650 junge Leute – die meisten an der Fachschule in Spaichingen – zu Zerspanungsmechanikern ausgebildet. Darunter sind etwa zwei Dutzend Fachkräfte in der Zerspanungstechnik sowie Zerspanungstechniker. Den praktischen Teil ihrer Ausbildung absolvieren sie unter anderem in rund 70 Mitgliedsunternehmen des Clusters. Um die jungen Leute zu rekrutieren, betreiben Ingo Hell

und seine Mitstreiter einen großen Aufwand: Rund 100.000 Euro nehmen sie jedes Jahr in die Hand. Im Rahmen des Clusterprojekts „Ausgezeichnete Ausbildung“ werden unter anderem Startertage, an denen die Jugendlichen Benimmregeln für das Verhalten im Betrieb lernen, Zusatzunterricht sowie Betriebsbesichtigungen bei Daimler, Audi und Porsche angeboten. Der Grund: „Sowohl die Qualität als auch die Quantität der

Bewerber hat nachgelassen“, sagt Ingo Hell. Angesichts des Trends zum Studium, des Fachkräftemangels und der zurückgehenden Bewerberzahlen müssten die Unternehmen zunehmend auf gute Hauptschüler zurückgreifen, die in der Vergangenheit kaum eine Chance hatten, diese anspruchsvollen Berufe in der Zerspanungstechnik zu erlernen. „Allerdings spiegelt sich diese Entwicklung auch im gesunkenen Ausbildungsniveau und an der Zahl der Wiederholer wider“, sagt Ingo Hell. „Trotzdem haben wir offene Stellen. Wir könnten sicher noch weitere 150 Auszubildende einstellen, wenn wir sie hätten.“

Auch in seinem Unternehmen, der Zetec Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG in Gosheim, hatte Ingo Hell Mitte Juli erst drei der sonst vier bis fünf Ausbildungsplätze besetzt. Für die noch offenen Stellen fehlten ihm qualifizierte Bewerber. Unter den 55 Mitarbeitern des

»Die Auszubildenden haben die Auswahl«

Martina Furtwängler,
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

»Wir könnten sicher noch 150 weitere Azubis einstellen, wenn wir sie hätten«

Ingo Hell, erster Vorsitzender des Clusters Zerspanungstechnik



Szenen aus der Ausbildung.



»Der Fachkräfte- markt in der Region ist abgegrast«

Alexandra Thoß, IHK Hochrhein-Bodensee

- › Unternehmens, das vor allem Bauteile für die Sensorik, aber auch für die Medizintechnik und den Maschinenbau fertigt, sind zurzeit acht Auszubildende. Das ist zwar eine gute Quote, doch wenn es nach dem Geschäftsführer ginge, wären es noch mehr. Eines ist für die Zetec genauso wie für das Cluster Zerspanungstechnik insgesamt ein Trost: „Innerhalb der Metallbranche und speziell bei den Zerspanungsmechanikern haben wir eine der geringsten Abbrecherquoten“, sagt Ingo Hell.

Region Hochrhein-Bodensee

Positives kann auch Alexandra Thoß, Geschäftsführerin und Leiterin Ausbildung bei der IHK Hochrhein-Bodensee, berichten: „Bei uns ist die Lage stabil. Das bleibt hoffentlich noch lange so“, sagt sie. Seit Jahren schwanken die Zahlen nur um wenige Verträge, zum 31. Juli stieg die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsplätze um 5,85 Prozent auf 2.206. Gleichwohl gibt es an Hochrhein und Bodensee noch zahlreiche offene Stellen, die zum Teil auch offenbleiben werden. Laut Alexandra Thoß liegt das daran, dass die Betriebe in der Region verstärkt ausbilden oder ausbilden wollen, da die geburtenstarken Jahrgänge und damit immer mehr Mitarbeiter in den Ruhestand gehen. Das Problem: „Der Fachkräftemarkt in der Region ist absolut abgegrast“, sagt sie. Dazu kommt, dass viele Fachkräfte in die Schweiz pendeln. Den fehlenden Nachwuchs selbst heranzuziehen, sehen viele Unternehmen daher als einzige Möglichkeit, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Diese seien zudem flexibel einsetzbar, da sie alle Abteilungen durchlaufen und den Betrieb gut kennen würden.

Doch woher die jungen Leute nehmen? Ein Problem gibt es im Schwarzwald wie an Hochrhein und Bodensee: „Die Zahl der Schulabgänger geht zurück, und die Tendenz zum Studium ist ungebrochen“, sagt Alexandra Thoß. In der Region würden aber viel mehr praktisch Aus- und Weitergebildete gebraucht als Akademiker. Dies müsse den jungen Leuten über die Eltern nahegebracht werden. Zudem müssten die Schulen früh mit der Berufsorientierung beginnen, damit die jungen Leute genügend Erfahrungen sammeln und den für sie

richtigen Beruf finden können. Denn viele Studierende, auch solche, die mit der Wahl ihres Faches nicht zufrieden seien, würden eine Ausbildung gar nicht in Betracht ziehen, sondern einfach das Studienfach wechseln. Die IT-Branche, die am Bodensee gut vertreten ist, profitiert indes von Studienabbrechern, wie Alexandra Thoß berichtet. Das liege daran, dass die Informatik-, anders als beispielsweise Betriebswirtschaftsstudenten, an der Hochschule Praktisches wie programmieren lernen, was sie im Unternehmen sofort anwenden könnten. Brechen sie ihr Studium ab, dann „werden sie direkt von Betrieben weggeschnappt“, sagt Alexandra Thoß.

Junge Leute, die sie wegschnappen können, fehlen schon länger vor allem im Handel und in der Gastronomie. Sie sind angesichts der vielen Schweizer Kunden mit die wichtigsten Branchen in der Region; der Handel hat traditionell sogar die meisten Auszubildenden. In der Gastronomie werden daher vermehrt Flüchtlinge ausgebildet. Zurzeit sind es um die 100. „Das ist aber ein Tropfen auf den heißen Stein“, sagt Alexandra Thoß. Wegen der häufig fehlenden Deutschkenntnisse sei dies zudem nicht einfach, im Handel sogar oft unmöglich. Die Zahl der Ausbildungsabbrüche sei entsprechend hoch. Vor der Flüchtlingswelle waren im Einzelhandel vermehrt EU-Ausländer ausgebildet worden. Seit die wirtschaftliche Lage in Ländern wie Griechenland und Spanien wieder besser ist, ist deren Zahl zurückgegangen. Dazu kommt, dass inzwischen die Programme zur Ausbildungsförderungen für EU-Ausländer durch solche für Flüchtlinge ersetzt wurden.

Daher rekrutiert die Hieber's Frische Center KG mit Sitz in Binzen inzwischen auch keine Azubis aus Spanien mehr. Von den insgesamt 63 jungen Leuten, die vor etwa fünf Jahren von dort kamen und in den Hieber-Märkten am Hochrhein ausgebildet wurden, arbeitet heute noch etwa die Hälfte im Unternehmen. Die anderen sind in ihre Heimat zurückgekehrt. „Sie haben uns nicht nachhaltig, aber kurzfristig über den Fachkräftemangel vor allem im Bedienungsbereich an der Käse-, Wurst-, Fleisch- und Fischtheke hinweggeholfen“, sagt Karsten Pabst, Vertriebs- und Personalleiter des Einzelhandelsunternehmens. „Und sie haben uns belebt.“

Unter den rund 1.113 Mitarbeitern des Unternehmens sind sechs Studenten (Duale Hochschule) sowie 113 Auszubildende. 51 von ihnen haben am 1. September ihre Ausbildung in fünf Berufen in den Hieber-Märkten begonnen. Darunter sind zwei Flüchtlinge – ein angehender Koch und ein angehender Fleischer. Diese und die anderen Flüchtlinge, die bei Hieber ausgebildet werden oder wurden, haben zuvor ein Langzeitpraktikum in den Märkten sowie Sprachkurse absolviert. Trotzdem rechnet Karsten Pabst damit, dass es vor allem auf der Berufsschule Sprachprobleme geben wird. Aber er ist zuversichtlich: „Die werden wir irgendwie durch die Prüfung kriegen, so wie wir es Anfang der 1990er-Jahre auch mit den vielen Osteuropäern geschafft haben, die nach der Öffnung der Grenzen zu uns gekommen sind.“ Ob Flüchtling oder inländischer Azubi: Für Karsten Pabst stehen bei der Rekrutierung nicht möglichst gute Noten im Vordergrund, sondern die praktische Veranlagung – und natürlich die Begeisterung für den Beruf. Ist dies vorhanden und stimmen die Leistungen, versucht Hieber, seine ausgelernen Azubis in deren Wunschbereich zu beschäftigen und bietet ihnen verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten an. „Für uns ist die Ausbildung deswegen so wichtig, weil wir auf dem Markt gar nicht die Mitarbeiter finden, die wir brauchen.“ Seinen Lehrlingen bietet Hieber daher auch einiges: eine überbetriebliche Vergütung und Prämien von 100 oder 200 Euro pro Monat für gute Beurteilungen sowie Aktionen wie ein zweitägiges Sommercamp mit gemeinsamem Grillen, Übernachten, Gewinnspielen und einem Volleyballturnier Azubis gegen Führungskräfte. „So wollen wir uns als cooler Arbeitgeber präsentieren“, sagt Karsten Pabst. Beim Rekrutieren der Azubis setzt er vor allem auf Netzwerke. Das sind zum einen die Familien und Freunde der Mitarbeiter, über die das Unternehmen nach wie vor die meisten Azubis gewinnt. Sie können alle zwei Jahre beim Elterntag einen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens werfen. Zum anderen sind dies die von der IHK seit zehn Jahren vermittelten Bildungspartnerschaften, die 9 der 13 Hieber-Märkte mit Werkreal- und Realschulen vor Ort abgeschlossen haben. Erst danach kommen für Karsten Pabst Ausbildungsbörsen, gefolgt vom Internet. Gleichwohl gibt es auch bei Hieber noch freie Ausbildungsplätze. „Aber jammern bringt nichts, wir werden lieber aktiv“, sagt er.

Region Südlicher Oberrhein

Freie Ausbildungsplätze haben auch noch viele Unternehmen am südlichen Oberrhein, aber ebenfalls mehr abgeschlossene Ausbildungsverträge als in den Vorjahren: „Wir haben deutliche Zuwächse über fast alle Branchen hinweg“, sagt Simon Kaiser, Leiter des Geschäftsbereichs Aus- und Weiterbildung der IHK Südlicher Oberrhein. Ende Juli verzeichnete die IHK 3.235 neu abgeschlossene Ausbildungsverträge, das sind 117 mehr als ein Jahr zuvor. Geradezu boomen würde der gewerblich-technische Bereich mit einem Plus von 13,1 Prozent. „Die Wirtschaft brummt nach wie vor“, begründet ▶

IHK-UMFRAGE

In mehr als jedem dritten Unternehmen bleiben **Ausbildungsplätze unbesetzt**. Das ist ein Ergebnis der IHK-Onlineumfrage 2018 zur Aus- und Weiterbildung für das Land Baden-Württemberg. Daran haben sich im Frühjahr knapp 1.700 Unternehmen beteiligt. Rund ein Drittel von ihnen kommt aus der Industrie. Die zweitgrößte Gruppe ist mit rund 15 Prozent der Handel. Noch nie seit Beginn der Umfrage im Jahr 2009 hatten die Unternehmen so große Probleme, ihre Fachkräfte über die Ausbildung von eigenem Nachwuchs zu sichern. Die größten Schwierigkeiten hat weiterhin das Gastgewerbe. Nur 41 Prozent der Unternehmen können alle Ausbildungsplätze besetzen. Schwer tun sich auch Verkehrsbranche (52,8 Prozent Besetzungsquote) und Bau-gewerbe (58,5 Prozent). Mehr und mehr Unternehmen stehen zudem ohne Bewerbungen da. So erhielt ein gutes Viertel der Unternehmen, die nicht alle angebotenen Ausbildungsplätze besetzen konnten, gar keine Bewerbungen mehr. Mehr als drei Viertel von ihnen erhielten keine geeigneten Bewerbungen.

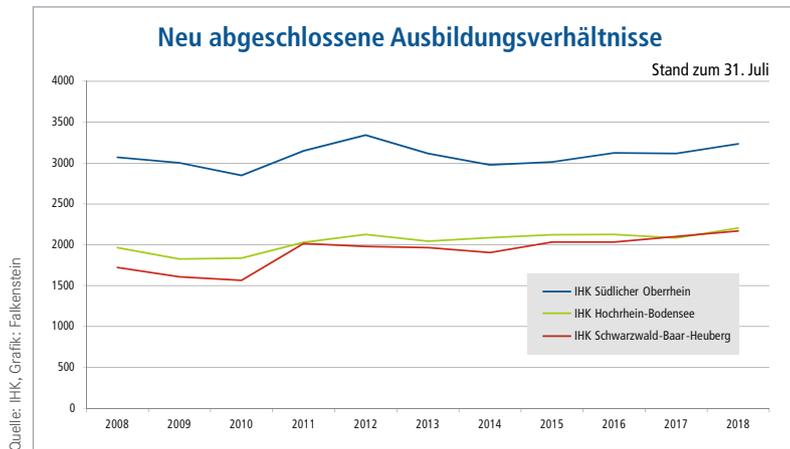
Auf vielfältige Weise versuchen die Unternehmen **Bewerber zu gewinnen**: Neben dem Angebot von Praktikumsplätzen (58,5 Prozent) verbessern sie ihr Ausbildungsmarketing und erschließen immer mehr **neue Bewerbergruppen** wie Studienabbrecher (42,9 Prozent) und Flüchtlinge (25 Prozent). Immer mehr Unternehmen bieten ihren Auszubildenden finanzielle oder materielle Anreize (14,7 Prozent), wie aus der Umfrage im Land hervorgeht.



Ausbildungshemmnisse stellen 33 Prozent der Unternehmen fest. Dass Bewerber zu unklare Vorstellungen vom Beruf haben, steht mit Abstand an erster Stelle (81,9 Prozent). Immer mehr Unternehmen führen an, dass Absolventen trotz Übernahmeangebot das Unternehmen nach der Ausbildung verlassen (38,7 Prozent). Ein besorgniserregender Trend: 93,4 Prozent der Betriebe konstatieren **Mängel**

bei den Schulabgängern, allen voran beim mündlichen und schriftlichen Ausdrucksvermögen (61,5 Prozent), gefolgt von Leistungsbereitschaft und Motivation (60,5 Prozent), Belastbarkeit (58 Prozent) sowie Disziplin (55,9 Prozent). Dass sich die Ausbildungsreife verschlechtert hat, trifft auf alle Bereiche zu.

Weiter zugenommen hat die **Bereitschaft, leistungsschwächere Schulabgänger auszubilden**. Nur noch knapp jedes fünfte Unternehmen gibt an, dies sei nicht möglich. Die anderen begegnen der mangelnden Ausbildungsreife mit Nachhilfeeinrichtungen (41,7 Prozent), nutzen ausbildungsbegleitende Hilfen der Agentur für Arbeit (36,6 Prozent) und bieten betriebliche Einstiegsqualifizierungen an (17,7 Prozent). Eine Zahl hat sich im Vergleich zur Umfrage von 2017 fast verdoppelt: 16,3 Prozent der Unternehmen bilden nun Flüchtlinge aus, und 15,5 Prozent (Vorjahr 21,3 Prozent) planen dies in den nächsten zwei Jahren. Um ihnen den Einstieg ins Berufsleben zu erleichtern, bieten viele Betriebe Praktika und Einstiegsqualifizierungen an. **bwIHK**



Die neu abgeschlossenen Ausbildungsverhältnisse der drei IHKs im Regierungsbezirk Freiburg seit 2008, stets zum 31. Juli.

»Die Zahlen verdecken Zugeständnisse bei der Ausbildungsreife«

Simon Kaiser,
IHK Südl. Oberrhein

› dies Simon Kaiser. Da die Betriebe die dringend benötigten Fachkräfte nicht auf dem freien Markt bekommen, bilden sie mehr aus – so, wie im Rest des Regierungsbezirks. „Auch die, die schon länger nicht mehr oder noch gar nicht ausgebildet haben, entscheiden sich vermehrt dafür“, sagt Kaiser. Gleichwohl gibt es auch am südlichen Oberrhein noch viele offene Stellen – vor allem in Handel, Hotellerie und Gastronomie. Und auch Probleme, die man auf den ersten Blick nicht sieht: „Die Zahlen verdecken die Zugeständnisse bei der Ausbildungsreife“, so Simon Kaiser. Der einzig positive Effekt des Fachkräftemangels sei, dass jetzt Jugendliche eine Chance bekommen würden, die vor zehn Jahren noch keine hatten. „Das führt aber zu Folgeproblemen in den Betrieben und Berufsschulen“, sagt Kaiser. So werde die Spanne zwischen dem besten und dem schlechtesten Schüler immer größer.

Auch bei Flüchtlingen – sie machen inzwischen vier Prozent der bei der IHK registrierten Azubis aus, Tendenz steigend – sind fehlende oder zu geringe Deutschkenntnisse häufig ein Problem. Was im Betrieb oftmals noch funktioniere, sei auf der Schule aufgrund des unzureichenden Textverständnisses hochproblematisch, weiß Kaiser zu berichten. Die Unternehmen seien aber über alle Branchen hinweg sehr offen, Flüchtlinge auszubilden. Außerdem gewinnt laut Kaiser die Teilzeitausbildung angesichts des Fachkräftemangels an Dynamik – wenn auch auf niedrigem Niveau. Und die Betriebe legen bei ihren Hochschulkooperationen den Fokus nicht mehr nur auf Technologietransfer und Absolventen, sondern auch auf Studienabbrecher – vor allem bei den technischen Ingenieuren, die sie gerne zu Mechatronikern ausbilden.

Eines ist vielen Betrieben gemein: Sie müssen einen größeren Aufwand als früher betreiben, um Auszubildende zu finden. Daher bieten sie ihnen viele zusätzliche Anreize wie eine übertarifliche Ausbildungsvergütung oder einen Mobilitätzuschuss. Auch die Ausbildung selbst würde immer professioneller, so Simon Kaiser. Beispielsweise würden auch immer mehr und längst nicht mehr nur die großen Unternehmen Einführungswochen für ihre Azubis anbieten. Auch die IHK Südl. Oberrhein veranstaltet in der ersten und zweiten Septemberwoche zum ersten Mal ein „Azubi Opening“. Bei dem jeweils fünftägigen Seminar geht es darum, die fehlende

Ausbildungsreife zumindest ein wenig wettzumachen. Schlüsselqualifikationen werden trainiert und ausbildungsrelevante Grundfertigkeiten gestärkt – zum Beispiel professionelles Telefonieren und Korrespondieren.

Zu den Betrieben, die daran teilnehmen, zählt die TDK-Lambda Germany GmbH mit Sitz in Achern. „So wollen wir unsere beiden neuen Azubis auf den Einstieg ins Arbeitsleben vorbereiten und ihnen die Angst vor der Ungewissheit nehmen, was auf sie zukommt“, sagt Brigitte König, die bei dem Unternehmen für das Personal verantwortlich ist. Zwei junge Frauen haben am 1. September ihre Ausbildung bei TDK-Lambda begonnen, eine künftige Industriekauffrau und eine künftige Elektronikerin für Geräte und Systeme. Letztere ist nicht nur die erste weibliche Auszubildende des Unternehmens in diesem Beruf, sondern auch der erste Elektroniker-Azubi seit zwei Jahren. „Wir freuen uns, dass es wieder geklappt hat“, sagt Brigitte König. Gefunden wurde sie erst, nachdem TDK-Lambda zum zweiten Mal inseriert hatte. Auf die erste Annonce in einem regionalen Anzeigenblatt, in der für beide Ausbildungsplätze geworben wurde, hatten sich gerade einmal vier Bewerberinnen gemeldet, alle auf den Ausbildungsplatz als Industriekauffrau. „Das waren erschreckend wenige“, sagt die Ausbilderin und Mitarbeiterin im Versandbüro Heike Fritsch. Immerhin eine von ihnen erfüllte die Anforderungen des Unternehmens – das sind neben einem mittleren Bildungsabschluss gute Noten in Deutsch, Mathe und Englisch. Vor allem Letzteres ist wichtig, da die Unternehmenssprache Englisch ist und die Azubis in der Fremdsprache telefonieren und englische E-Mails verstehen müssen, wenn sie am Empfang eingesetzt werden. Allerdings ist man hier auch zu Zugeständnissen bereit, „wenn die Lernbereitschaft da ist“, wie Heike Fritsch betont.

Das Unternehmen wurde als deutsche Niederlassung der US-amerikanischen Lambda-Gruppe gegründet und hat seit 1973 seinen Sitz in Achern. Seit 2005 gehört es zum japanischen Konzern TDK, einem der weltweit größten Hersteller elektronischer Bauteile und Stromversorgungen. Die Kunden kommen zum Beispiel aus der Medizintechnik und dem Maschinenbau. In Achern hat das Zentrallager für Europa seinen Sitz. Außerdem gibt es eine kleine Produktion, in der Geräte nach Kundenwunsch modifiziert oder repariert werden. Auch Eigenentwicklungen verlassen das Haus. Von den 96 Beschäftigten der TDK-Lambda Germany GmbH arbeiten 61 in Achern, darunter sind drei Auszubildende. Letztere wurden bislang nicht nur über Anzeigen, sondern vor allem über Aushänge an den beruflichen Schulen in Achern und Offenburg sowie durch Mund-zu-Mund-Propaganda der Mitarbeiter aus dem Raum Achern rekrutiert. Seinen Mitarbeitern bietet das Unternehmen auch einiges, wie Brigitte König betont. Sie nennt neben einem guten Arbeitsklima kostenlose Getränke, Tankgutscheine, Gesundheitskurse und Fortbildungen als Beispiele. Das wissen offenbar auch die Auszubildenden zu schätzen. „Bislang sind die meisten geblieben“, sagt Brigitte König. Und Heike Fritsch betont: „Ein größeres Geschenk kann es für einen Betrieb nicht geben.“ **Susanne Maerz**

i

IHK Hochrhein-Bodensee:
Alexandra Thoß,
Tel. 07531 2860-131,
alexandra.thoss@konstanz.ihk.de,

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:
Martina Furtwängler,
Tel. 07721 922-164,
furtwaenglerm@vs.ihk.de,

IHK Südl. Oberrhein:
Simon Kaiser,
Tel. 0761 3858-150,
simon.kaiser@freiburg.ihk.de

Gin für Singapur

Frank Küchlin | Böttchehof

SCHALLSTADT. Wenn sich am 16. September beim Großen Preis von Singapur die Formel-1-Fahrer messen, verkauft das Unternehmerpaar Satish und Jamie Vaswani in dem Stadtstaat voraussichtlich den ersten Gin des Landes. Kreiert hat den „Brass Lion Gin“ Frank Küchlin vom Böttchehof in Schallstadt-Wolfenweiler. Außerdem hat er im Juni in dem südostasiatischen Stadtstaat die Brennereianlage aufgebaut und die Mitarbeiter angeleitet. Auch der „NamGin“, der erste Gin Namibias, den es seit 2016 gibt, stammt von ihm. Dort, im Südwesten Afrikas, hat Küchlin im Jahr 2013 ebenfalls geholfen, die Destillationsanlagen aufzubauen und die Mitarbeiter eingewiesen. Finanziell profitiert er von seinem Engagement nicht. „Aber es macht Spaß, es erweitert meinen Horizont und macht mich ein wenig stolz“, sagt der 50-Jährige.

Der gelernte Winzer und Weinbautechniker, der zudem verschiedene Brennereikurse belegt hat und inzwischen selbst welche gibt, war nicht zum ersten Mal auf anderen Kontinenten unterwegs. Bereits als „junger Kerle“, wie er sagt, hat Küchlin sich immer mal wie-

» *Bodenständig mit dem Hang, mal was Verrücktes zu tun* «

der eine Auszeit vom elterlichen Landwirtschaftsbetrieb genommen. Mal ist er mit dem Motorrad nach Togo gefahren, mal hat er auf einem Weingut in Südafrika zwei Monate gearbeitet – stets im Winter, wenn seine Reben und Obstbäume dies erlaubten. Auf dem Böttchehof, der in zweiter Reihe in Schallstadt-Wolfenweiler liegt, ist die Familie Küchlin etwa seit dem Jahr 1600 ansässig. Der Hof hat heute drei Standbeine, mit denen Frank Küchlin jeweils etwa ein Drittel seines Umsatzes macht: Weinbau, Brennerei und Hofschenke. Letztere hat Küchlin zusammen mit seinen Eltern Ende der 1980er-Jahre eingeweiht. Samstags, wenn auch ein Landwirt aus dem Dorf auf dem Böttchehof seine Produkte verkauft, ist sie geöffnet. Dazu kommen etwa 50 Feiern im Jahr, die Küchlin und seine Partnerin Edeltraud Meier mit einem Stamm von fünfzehn 450-Euro-Kräften bestreiten. Bei der Ernte helfen ihnen seit Jahren fünf Mitglieder einer rumänischen Familie als Saisonarbeiter. 30 Hektar Reben bewirtschaftet Küchlin – den Ertrag liefert er an die Winzergenossenschaft Wolfenweiler – sowie sechs Hektar mit Obstbäumen. Die Früchte, vor allem Äpfel und Birnen, aber auch Steinobst wie Zwetschgen und Mirabellen, verwendet er für die Brände und Liköre, die er in seinem Hofladen verkauft. Rund 40 verschiedene sind es heute, seit etwa zehn Jahren auch Whisky, Gin und Rum. Beim Gin war er einer der ersten in der Region, beim Rum ist er nach wie vor der einzige, sagt Küchlin.

Seine Leidenschaft, verschiedene und vor allem nicht nur für die Region typische Brände zu kreieren, „mit neuen Düften zu arbeiten“, hat ihn nach Namibia gebracht: Über einen Freund erhielt er 2013 die Bitte, beim Aufbau einer Brennereianlage in Keetmanshoop zu helfen – ein vom Entwicklungsministerium des Landes unterstütztes Projekt, über das auch die Kosten für Küchlins Flug und Unterkunft finanziert wurden, und das das Ziel hat, die nicht vermarktungsfähigen Früchte aus dem Obstanbaugebiet zu verwerten. Auf den ersten Besuch folgten weitere, aus dem geschäftlichen Kontakt entwickelte sich eine Freundschaft. Frank Küchlin und seine Partnerin lernten das Land, seine Weite, die Freiheit lieben. 2015 kam Küchlin die Idee, einen namibischen Gin zu kreieren. Aus klassischen Zutaten wie Wachholder, Ingwer und Zitronenschale, aber auch aus den Seitenwurzeln der Teufelskralle, einer traditionellen namibischen Pflanze, der eine heilende Kraft zugeschrieben wird. In Namibia, wo vor allem Touristen das ganze Jahr über Gin Tonic trinken, ist der „NamGin“ inzwischen bekannt, und wird auch exportiert. „Ich hänge an dem Projekt, mein Lohn ist zu sehen, wie





es sich entwickelt“, sagt Küchlin. Ein wenig Stolz schwingt in seiner Stimme mit, wenn er davon berichtet, wie er sich gefreut hat, als er den Gin in verschiedenen namibischen Bars entdeckt und sich einen Spaß daraus gemacht hat, den Barkeeper über die Herkunft des Gins auszuhorchen.

Gefragt nach seinem Anteil an dem namibischen und singapurischen Gin, sagt er: „Das ist immer ein Zusammenspiel von vielen Menschen, das kann einer allein nie bewältigen.“ Diese Einstellung ist typisch für Küchlin, der sich folgendermaßen charakterisiert: „Ich bin absolut bodenständig mit dem Hang, mal was Verrücktes zu tun.“ Daher sagte er auch zu, als er im Winter 2015 die erste Anfrage aus Singapur erhielt. Für den „Brass Lion Gin“ verwendet er, passend zu dem asiatischen Land, unter anderem Destillate von Tamarinde, Lemongras und Chrysantheme. Sein Engagement geht auch nach seiner Reise im Juni weiter. Immer wieder beantwortet er am Telefon Satish Vaswanis Fragen rund ums Brennen – „am liebsten, wenn ich mit dem Traktor unterwegs bin“, sagt Frank Küchlin. „Es ist ja ehrenamtlich.“

mae

Vor Ort in Singapur: Frank Küchlin erklärt einem der dortigen Mitarbeiter, wie die Brennanlage funktioniert, die er aufgebaut hat.

■ SINGEN



Ingrid Hempel, langjährige geschäftsführende Gesellschafterin der **Okle Lebensmittel-großhandlung** sowie ehemalige Vize- und stellvertretende Präsidentin der IHK Hochrhein-Bodensee ist Ende Juni nach kurzer schwerer Krankheit gestorben. Ihre Wurzeln hatte sie in Gailingen, wo sie auch die Handelsschule besuchte. 1956 kam sie zu Okle und absolvierte eine Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau. In diesem Unter-

nehmen stieg sie bis zur Geschäftsführerin und Gesellschafterin auf. Sie leitete die Firma bis zum Jahr 2007, als Hans Philipp Okle, Enkel des Firmengründers Josef Okle, die Geschäfte übernahm. Sie stand ihm jedoch nach wie vor beratend zur Seite. Von 1994 bis 2009 war sie Mitglied der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee, von 1997 an Vizepräsidentin und von 2001 bis 2009 stellvertretende Präsidentin. Sie war Trägerin der Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg und der Ehrenmedaille der IHK. Ingrid Hempel gehörte zu den Gründungsmitgliedern der Bürgerstiftung in Singen und wurde 2016 Vorsitzende des Stiftungsrates. Darüber hinaus war sie im Jahr 2006 eine Mitinitiatorin des Fachbereichs Kirche und Wirtschaft, eines Gremiums, in dem es vor allem um die Werteverpflichtung von Unternehmen geht und das in der ganzen Erzdiözese Freiburg tätig ist. **orn**

■ TUTTLINGEN



Die Tuttlinger **Aesculap AG** hat wieder einen dreiköpfigen Vorstand: Neues, zunächst stellvertretendes Mitglied des Führungstrios ist seit 1. August **Katrin Sternberg** (49). Die promovierte Chemikerin arbeitet seit 2014 bei Aesculap und war zuvor Bereichsleiterin Forschung und Entwicklung. Im Vorstand ist sie nun ebenfalls für diese Ressorts verantwortlich. Mit Katrin Sternberg wurde zum ersten Mal eine Frau in das oberste Führungsgremium

von Aesculap berufen. **Jens von Lackum** (41), der seit 2016 als Vorstand die Ressorts Marketing, Vertrieb und Personal verantwortet, wurde zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden ernannt. Vorstandsvorsitzender ist **Joachim Schulz** (62). Änderungen gibt es auch im Aufsichtsrat von Aesculap: **Heinz-Walter Große** (65), Vorstandsvorsitzender des Mutterkonzerns B. Braun Melsungen AG, wurde zum neuen Vorsitzenden gewählt. Er folgt auf **Ludwig Georg Braun** (74), der sich nach mehr als 42 Jahren als Mitglied des Aufsichtsrats der Aesculap AG nicht mehr zur Wiederwahl gestellt hatte. Der Betriebsratsvorsitzende **Ekkehard Rist** (61) wurde erneut zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. **mae**

■ SINGEN

Georg Wengert (71), Gründer und viele Jahre Vorstand der **Wengert AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft**, hat im Mai 2018 sein 40. Berufsjubiläum als Wirtschaftsprüfer begehen können. Der 1947 in Heidenheim geborene Diplom-Betriebswirt wurde 1975 Steuerbevollmächtigter, 1976 Steuerberater

und 1978 Rechtsbeistand sowie Wirtschaftsprüfer. Nachdem er von 1971 bis 1978 in Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Stuttgart tätig gewesen war, machte er sich 1979 in Singen selbstständig. Im Jahr 2015 hat er die Wengert AG an seinen Sohn Patrick übergeben, sein Sohn Sascha führt die Rechtsberatung in der selbstständigen Wengert GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft zusammen mit seiner Frau. Wengert engagierte sich in verschiedenen Ehrenämtern, so auch als Mitglied der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee von 2000 bis 2014. **orn**

■ FREIBURG



Hans-Peter Koch (68, Bild Mitte) hat seine Nachfolge in der Freiburger **Beschläge Koch GmbH** geregelt: Die Geschäftsführung für Vertrieb und Marketing verantwortet sein Sohn **Florian Koch** (34, links), der 2014 in das Unternehmen eingetreten ist und 2017 zum Geschäftsführer bestellt wurde. Und zum 1. Juli hat sein Neffe **Peter Meißner** (41, rechts) die kaufmännische Geschäftsführung übernommen. Erfahrungen hat dieser in der Wirtschaftsprüfung und bei international tätigen Mittelständlern in der kaufmännischen Leitung gesammelt. Hans-Peter Koch wird das Familienunternehmen als Gesellschafter weiterhin eng begleiten und sich auf strategische Belange fokussieren, heißt es in einer Pressemitteilung. Er hatte das 1963 als Ladengeschäft in der Freiburger Innenstadt gegründete Unternehmen 1980 in dritter Generation übernommen. Zur Unternehmensgruppe Beschläge Koch gehören die Beschläge Koch GmbH und die Rilling GmbH jeweils mit Sitz in Freiburg sowie die Rudolf Hug GmbH in Waldshut-Tiengen. Insgesamt sind 120 Mitarbeiter beschäftigt, in der Gruppe wurde 2017 ein Umsatz in Höhe von 22 Millionen Euro erwirtschaftet. **sum**

■ KONSTANZ

Die Professorin **Kerstin Krieglstein** (55) ist seit August Rektorin der **Universität Konstanz**. Die ehemalige Dekanin der Medizinischen Fakultät der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg wurde im Juli zur Amtsnachfolgerin des Professors **Ulrich Rüdiger** (52) gewählt. Der Physiker wiederum war Anfang März zum Rektor der RWTH Aachen University gewählt worden, was eine vorzeitige Neubesetzung des Rektorenamts erforderlich gemacht hatte. Als entscheidende Herausforderung und wichtiges Handlungsfeld der Universität Konstanz sieht Krieglstein die Chancen und Möglichkeiten, die die Exzellenzstrategie des Bundes und der Länder bietet. An der Uni Freiburg war sie seit April 2014 Dekanin der Medizinischen Fakultät (siehe auch Seite 50). Zuvor hatte sie dort die Professur für Anatomie inne, leitete die Abteilung für Molekulare Embryologie und war Prodekanin. Ihre vorherigen Stationen waren Professuren an den Unis Göttingen und des Saarlandes. **sum**

■ FREIBURG



Dieter Karlin (63), Direktor des **Regionalverbandes Südlicher Oberrhein**, ist Ende August in den Ruhestand getreten. Der gebürtige Freiburger wuchs in der Ortenau auf, machte 1974 sein Abitur in Hausach und studierte dann Jura in Freiburg. Das zweite juristische Staatsexamen legte er 1981 ab, die Promotion folgte im Jahr 1986. Seine berufliche Laufbahn begann im Landratsamt in Villingen-Schwenningen, führte ihn über das

Regierungspräsidium, die Führungsakademie des Landes und den Landtag von Baden-Württemberg wiederum ins Regierungspräsidium Freiburg. 1993 wurde er zum Ersten Landesbeamten beim Landratsamt Ortenaukreis bestellt und 2002 zum Verbandsdirektor des Regionalverbandes Südlicher Oberrhein gewählt. 2010 wählte ihn die Verbandsversammlung erneut. Karlin hat unter und mit mehreren Landräten, Regierungspräsidenten und anderen hohen regionalen und Landespolitikern gearbeitet. Er hat sich den Ruf eines exzellenten Juristen mit großer Weitsicht, ausgestattet mit Praxisbezug und Ideenreichtum sowie fundierter wirtschaftlicher Kenntnis über die Region Südlicher Oberrhein erarbeitet. Schwerpunkte in seinen 16 Jahren als Verbandsdirektor waren die Fortschreibungen zweier Regionalpläne, die Trinationale Metropolregion Südlicher Oberrhein, der Aus- und Neubau der Rheintalbahn, der Verein Klimapartner Oberrhein e.V. und die Radschnellwege in der Region. Sein derzeitiger Verbandsvorsitzender Otto Neideck bezeichnete Karlin bei dessen Verabschiedung im Freiburger Historischen Kaufhaus als „Glücksfall, der im Planungslabyrinth immer den roten Faden vor Augen hatte“. Der passionierte Segler, leidenschaftliche SC-Fan und Boogieliebhaber Karlin wurde mit einer Rede von Bundestagspräsident Wolfgang Schäuble zur trinationalen Region sowie einer Diskussionsrunde über die Zukunft des Oberrheintals geehrt.

orn

■ GOTTMADINGEN



Die **Hotmobil Deutschland GmbH** mit Sitz in Gottmadingen hat wieder ein Führungsduo: Seit 1. Juni verantwortet **Bernd Becherer (56)** als Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb und Service des auf die Vermietung und den Verkauf von mobilen Energiezentralen spezialisierten Unternehmens. Zuvor war er bei der Firma Techem im Bereich Wohnungswirtschaft für den Vertrieb von Messdienstleistungen und Contractinglösungen verantwort-

lich. Becherers Vorgängerin bei Hotmobil, **Mary Biedermann (52)**, war Ende Januar aus dem Unternehmen ausgeschieden. In der Zwischenzeit hatte **Rainer Notter (48)**, bereits seit 2017 Geschäftsführer, das Unternehmen alleine geleitet. Er verantwortet nun die kaufmännische Verwaltung und den Anlagenbau. Das Unternehmen will seinen Marktanteil weiter erhöhen. Außerdem sollen Verwaltung und Anlagenbau an einen gemeinsamen Standort in Gottmadingen ziehen. Hotmobil beschäftigt 72 Mitarbeiter und ist seit 2010 eine hundertprozentige Tochter des Frankfurter Versorgers Mainova.

mae



Schuhmacher Technologies & Hydraulics GmbH

Gründer: Lars Benk (36, rechts),
Stefan Schuhmacher (51)

Ort: Spaichingen

Gründungsjahr: Mai 2017

Branche: Großhandel

Idee: Herstellerunabhängiger Handel mit Hydraulikkomponenten mit einer Reaktionszeit von 24 Stunden

Lars Benk und Stefan Schuhmacher handeln mit Ventilen und Co.

„Ersatzteil liefern so schnell es geht“

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, einen Handel mit Hydraulikkomponenten zu gründen?

Benk: Vor der Gründung habe ich als Vertriebsleiter eines großen Hydraulikkomponentenherstellers gearbeitet. Für uns war es zu aufwendig, neben den großen Erstausrüstern auch kleinere Kunden zu bedienen, die zum Beispiel nur ein Ventil benötigen. Die haben wir an unsere Händler verwiesen. Da das vielen großen Herstellern so geht und mir die Arbeit im Bereich Hydraulik sehr viel Spaß macht, kam mir die Idee, selbst einer dieser Händler zu werden.

Schuhmacher: Wir hatten schon länger überlegt, gemeinsam etwas auf die Beine zu stellen. Wir kennen unsere Stärken und Schwächen und wissen, dass wir uns da ergänzen. Als Lars Benk mit dieser Idee kam, war klar: Wir probieren es.

Was unterscheidet Sie von Wettbewerbern?

Benk: Wir sind einer der wenigen in der Region, die Hydraulikkomponenten herstellerneutral anbieten. Wir greifen etwa auf ein Dutzend Produzenten und doppelt so viele Händler zu, haben eine große Auswahl bei Produkten und Preisen sowie sehr kurze Lieferzeiten.

Wer übernimmt bei Ihnen welchen Part?

Schuhmacher: Ich bin für Finanzen, Buchhaltung und Controlling zuständig, Lars Benk kümmert sich um alles andere. Unser Vorteil ist, dass wir klein und flexibel sind und auf die Infrastruktur eines Mittelständlers zurückgreifen können. Wir haben einen Dienstleistungsvertrag mit der Schuhmacher Präzisionsdrehteile GmbH, deren Geschäftsführung ich 1995 von meinem Vater übernommen habe und bei der Lars Benk bis 2013 als Vertriebsleiter gearbeitet hat. Daher kennen wir uns auch. Beide Firmen sind komplett getrennt, Namen und Logo haben wir aber aneinander angelehnt.

War das bei der Finanzierung und Kundenakquise hilfreich?

Benk: Dass Namen und Logo denen der Dreherei ähneln, hat Vor- und Nachteile. Wettbewerber der Dreherei schrecken zurück, anderen Kunden vermittelt das Sicherheit und eine gewisse Größe.

Schuhmacher: Da die Firmen rechtlich und finanziell unabhängig sind, mussten wir einen Finanzierungspartner suchen. Wir sind froh, dass regionale Bankunternehmen uns in der Gründungsphase unterstützen. In der Zeit von Digitalisierung und Hightech-Firmengründungen ist es jedoch schwierig, mit einem klassischen Handelsunternehmen offene Türen einzulaufen.

Wie laufen denn Ihre Geschäfte, und wer sind Ihre Kunden?

Schuhmacher: Sowohl Umsatz als auch Ertrag haben sich gut entwickelt und sind im Plan. Wir haben die ersten Monate mit schwarzen Zahlen hinter uns, die Konjunktur spielt uns in die Karten. Wenn bei einem Kunden eine Maschine kaputt geht, brauchen die Unternehmen so schnell wie möglich das betroffene Ersatzteil, da sie sich keine Stillstände erlauben können. Unsere Kunden reichen von der kleinen Schreinerei bis zum Großkonzern mit Stückzahlen zwischen 1 und 100. Darunter sind auch viele Maschinenbauunternehmen aus dem Stuttgarter Raum.

Was steht als Nächstes bei Ihnen an?

Benk: Unsere größte Herausforderung ist eine Verfügbarkeit rund um die Uhr. Daher kommt uns die Digitalisierung entgegen. Sie hilft uns, unsere Prozesse weiter zu beschleunigen. Unser Ziel ist es, innerhalb weniger Stunden auf Anfragen und Bestellungen zu reagieren. Des Weiteren werden wir Service und Dienstleistung im Bereich Ölpflege und Überwachung ausbauen. **Interview: mae**



Bild: Leonid Andronov - Fotolia

Blick auf den Schweizer Bahnhof in Basel (SBB).

Appell an die Bundesregierung zum Vollausbau des Bahnknotens Basel

Kammern fordern Finanzierung

Die sechs Handelskammern am Oberrhein fordern den Bund auf, die Finanzierung für den Ausbau der unterirdischen S-Bahn-Verbindung zwischen dem Bahnhof SBB und dem Badischen Bahnhof in Basel in den Ausbauschritt der Bahninfrastruktur 2030/35 aufzunehmen. Dieser Abschnitt wird Herzstück-Basel genannt.

Die Metropolregion Basel ist für unseren Wirtschaftsraum der wichtigste Partner“, sagt Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee. „Entwicklungen dort betreffen auch die Menschen und Unternehmen hier.“ Die trinationale Wirtschaftsregion ist eng verflochten. Täglich überqueren unzählige Personen und Güter die Landesgrenzen zwischen der Schweiz, Deutschland und Frankreich. Bis 2030 wird

die Bevölkerung aufgrund anhaltender wirtschaftlicher Dynamik in der trinationalen Agglomeration Basel auf mehr als 850.000 Bewohner ansteigen, was den Personenverkehr auf der Schiene bis 2040 verdoppelt, so Schätzungen von Experten. Damit sich also das wirtschaftliche Wachstum voll entfalten kann, muss der Wirtschaftsraum Basel mit allen Verkehrsträgern ausgezeichnet erreichbar sein; innerhalb der Region und von außen. Marx: „Für uns in unmittelbarer Nachbarschaft zur Schweiz wäre eine verbesserte Schieneninfrastruktur mehr als wünschenswert.“

Die Handelskammern am Oberrhein sind der Ansicht, dass der besonderen Situation des Dreilands bei der Entwicklung der S-Bahn bisher allerdings zu wenig Beachtung geschenkt worden ist. Dabei stellt nach Einschätzung der Teilnehmer des Spitzentreffens im Juli in Freiburg der Bahnknoten Basel als Gateway zur Schweiz auf dem Schienenweg einen unschätzbaren Nutzen für den Außenhandel und die internationalen Fernverbindungen entlang des Korridors

Rotterdam – Genua dar. Bislang verfügt die Region Basel – im Gegensatz zu anderen großen Agglomerationen der Schweiz – jedoch über kein modernes S-Bahn-Netz. „Die Infrastruktur stammt aus dem 19. Jahrhundert und wird dem heutigen Bedarf nicht mehr gerecht“, sagt Marx.

Deshalb fordern die sechs Handelskammern am Oberrhein in einer Resolution, die sie bei ihrem Treffen im Juli verabschiedet haben, die Finanzierung des Vollaubs des Bahnknotens Basel in den Ausbauschritt der Bahninfrastruktur 2030/35, mindestens für die Projektierung, aufzunehmen. Dies beinhaltet die unterirdische S-Bahn-Verbindung zwischen dem Bahnhof SBB und dem Badischen Bahnhof in Basel, das sogenannte Herzstück, mitsamt ihrer Zulaufstrecken, grenzüberschreitenden Maßnahmen sowie Haltestellen und Gleiserschließungen.

Zu den Handelskammern am Oberrhein gehören die IHKs Hochrhein-Bodensee, Südlicher Oberrhein, Pfalz und Karlsruhe sowie die Handelskammer beider Basel und die CCI Alsace Eurométropole. **wu/naz**

INHALT

- **17** **Ausbau des Bahnknotens Basel**
Kammern fordern Finanzierung
- 18** **Ingrid Hempel gestorben**
Trauer um ehemalige stellvertretende Präsidentin
- 19** **Eto Magnetic und Laur Stiftung**
Zwei Erfolgsgeschichten haben Geburtstag
- 21** **Prüferehrung auf der Mainau**
Engagement gewürdigt
- 23** **Ball der Wirtschaft in Singen**
Motto „Goldene Zeiten“
- 24** **Abschluss der IHK-Azubis gefeiert**
- 26** **Außenwirtschaftsausschuss**
Afrika – weißer Fleck für Wirtschaft?
- 28** **Gründung mit IHK-Unterstützung**
Fünf Jahre Eiscafé Gemma
- 29** **Serie: Vorteil Weiterbildung**
- 30** **Ausbildungsberater Rainer Reisgies**
Für Engagement geehrt
- 31** **Wirtschaftskonzil 2018**
Mehrwert mit Hürden
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**



IHK trauert um ihre ehemalige stellvertretende Präsidentin Ingrid Hempel gestorben

Ingrid Hempel starb nach kurzer schwerer Krankheit am 23. Juni im Alter von 78 Jahren. Die langjährige geschäftsführende Gesellschafterin der Singener Okle Lebensmittelgroßhandlung war von 1994 bis 2009 Mitglied der Vollversammlung der IHK. 1997 wurde sie Vizepräsidentin und 2001 stellvertretende Präsidentin der IHK. Dieses Amt hatte sie bis 2009 inne. Sie war Trägerin der Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg und der Ehrenmedaille der IHK.

Wie Hauptgeschäftsführer Claudius Marx in einem Nachruf betonte, hat Ingrid Hempel die Entwicklung der regionalen Wirtschaft mit ihrem erfolgreichen unternehmerischen Wirken, ihrem unermüdlichen ehrenamtlichen Einsatz, ihrem charismatischen Charakter und mit großen menschlichen Fähigkeiten über Jahrzehnte hinweg gefördert, gestaltet und geprägt. Sie habe es wie wenige verstanden, unternehmerisches Gespür mit großer Menschenkenntnis, diplomatisches Geschick mit Einfühlungsvermögen, persönliche Verbindungen mit gesellschaftlicher und politischer Vernetzung zu verknüpfen und dies zum Wohle ihrer Heimat, der Region und der IHK. Sie sei aber nicht nur als Kollegin, als Mitstreiterin, als erfahrene Unternehmerin und wertvolle Ratgeberin unentbehrlich geworden, sondern vielen vor allem ans Herz gewachsen.

Thomas Conrady, Präsident der IHK, hob Ingrid Hempels ungemeine Energie, ihre geradezu ansteckende Lebensfreude und eine unerschöpfliche, inspirierende Dynamik hervor, der sich kaum einer ihrer Zeitgenossen, Gesprächspartner und Weggefährten entziehen konnte. Sie habe aus sich selbst heraus überzeugt und deswegen keine formale Macht, keine Hierarchie, keinen Titel und keine Position benötigt, um Dinge zu gestalten, die ihr am Herzen lagen. Die IHK trauere um sie. Ingrid Hempel, in Gailingen geboren und dort auch zur Schule gegangen, absolvierte ab 1956 bei der Großhandelsfirma Okle eine Lehre zur Groß- und Außenhandelskauffrau, die sie 1958 abschloss. Seither begleitete sie drei Generationen der Unternehmerfamilie Okle an verantwortlicher Stelle. 32 Jahre lang stand sie als geschäftsführende Gesellschafterin an der Firmenspitze. 2007 zog sie sich aus der operativen Unternehmensführung zurück, beriet aber weiterhin Hans Philipp Okle, der das Unternehmen seither führt. Besonders engagierte sie sich für die Ausbildung sowie die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Sie war darüber hinaus Gründungsmitglied und seit 2016 Vorsitzende des Stiftungsrates der Bürgerstiftung in Singen, und sie engagierte sich für den Fachbereich Kirche und Wirtschaft in der Erzdiözese Freiburg, der vor allem Werteverpflichtungen von Unternehmen thematisiert. **orn**

70 Jahre Eto Magnetic in Stockach und 50 Jahre Christa und Hermann Laur Stiftung

Zwei Erfolgsgeschichten haben Geburtstag

Die ETO GRUPPE hat allen Grund zum Feiern. Seit Hermann Laur vor 70 Jahren mit der Entwicklung und Produktion von Transformatoren für Leuchtstoffröhren begann, hat sich das Unternehmen rasant entwickelt. Bei der kurzweiligen Jubiläumsfeier sprachen Geschäftsführer Michael Schwabe, Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee, und Karl F. Maierhofer, Vorstandsvorsitzender der Laur-Stiftung und Wegbegleiter des Firmengründers, über Vergangenheit und Zukunft des Unternehmens.

Claudius Marx nahm die Gäste mit auf eine Reise ins Jahr 1948. Niemand wusste damals etwas vom schnellen Wiederaufbau Deutschlands, der Westintegration oder den Römischen Verträgen, aus denen am Ende die EU entstehen sollte. „Christa und Hermann Laur hatten Vertrauen und glaubten an eine offene, gute Zukunft. Das ist eine irrsinnige Leistung“, so Marx. Heute sei die Zukunft wieder ungewiss. Ein großes Thema sei die Digitalisierung. Die Welt werde jedoch auch künftig Hardware brauchen. „Digitalisierung wird die Hardware verändern, aber nicht ersetzen. Auch in Zukunft wird der Mensch nicht als Dateianhang reisen.“ Künftig gehe es nicht um Hardware oder Software, sondern um die intelligente Verbindung beider Welten.

Die bei Eto produzierten Sensoren und Aktoren seien Systeme, die in Bruchteilen von Sekunden Informationen aufnehmen und in eine Aktion umsetzen könnten, beispielsweise beim autonomen Fahren. Marx erklärte: „In Zukunft werden wir Unmengen solcher Beziehungen brauchen, um diesen Vorgang sicher zu gestalten.“ Weil das so sei, verlören auch der Brexit und ein drohender Handelskrieg mit den USA zumindest mittelfristig ein wenig ihren Schrecken. Die Volkswirtschaften seien seit Langem international in einem Maße vernetzt, dass es undenkbar sei, dass sich eine Nation abschottet und selbst versorgt. Es gehe darum, sich auf die eigenen Stärken zu besinnen – Kompetenz in der Sache, Vertrauen auf eigene Stärken und Möglichkeiten des Marktes und Leidenschaft für das, was man tut. „Drei Zutaten, die die Gründer von Eto gehabt haben müssen, sonst hätten sie sich das damals nicht getraut.“ Marx hob die außerordentliche Ausbildungsleistung des Unternehmens hervor und betonte, wenn er die Kennlinien wie Umsatzentwicklung oder Mitarbeiterzahlen unter der Kontinuitätsannahme linear fortschreibe, sei ihm vor der Zukunft nicht bange.

Michael Schwabe zeigte die technische Entwicklung vom Kupferdraht für die Transformatoren hin zu den heutigen hochmodernen Produkten auf. Es ging und gehe darum, Unternehmergeist, Visionen, Wissen und Vertrauen zu paaren mit Leidenschaft und Kundenorientierung. In diesem Jahr gehe er von 350 Millionen Euro Umsatz aus, die Zuwachsrate betrage fünf bis acht Prozent pro Jahr. Ebenso steigt die Zahl der Patentanmeldungen: Bis 2013 waren es 110 und 240 Patente bis 2017. E-Mobilität, autonomes Fahren und Industrie 4.0 seien



Bild: Claudia Ladwig

große Chancen und die Medizintechnik ein weiteres Standbein. „Wir trauen uns das zu. Wir können das“, sagte er zuversichtlich und versprach weiterhin höchste Qualität in jedem Bereich.

Als Vertreter des Bürgermeisters sagte Thomas Warndorf, die Stadt sei stolz, ein so hoch angesehenes Unternehmen in Stockach zu haben. Über die Stiftung spürten die Bürger das gesellschaftliche, wirtschaftliche und soziale Engagement des Unternehmens. Er forderte Wirtschaft, Politik und Bürgerschaft auf, gemeinsam am Erhalt des humanitären Gemeinwesens zu arbeiten. Ein Lob für die soziale Verantwortung, die Eto für die Mitarbeiter übernimmt, gab es auch von Reiner Horlacher vom Bodensee Standort Marketing.

Die Firma: Hermann Laur hat seinen Betrieb zur Produktion von Transformatoren für Leuchtstoffröhren vor 70 Jahren in Oberuhldingen gegründet. Als die erste gepachtete Halle der Eto abbrannte, wurde eine eigene gebaut. Aus einem Konkurs kam im Jahr 1961 die Halle in Eigeltingen hinzu, die für Dreh- und Fräsarbeiten genutzt wurde. Weil es in Oberuhldingen keinerlei Entwicklungsmöglichkeiten gab, suchte der Betrieb einen neuen Standort. Durch den damaligen Stockacher Bürgermeister Franz Ziwey kam der Betrieb ins Industriegebiet Hardt. Die Firma hat heute 2.000 Mitarbeiter weltweit, davon über 1.100 in Stockach. Seit 1992 sind hier immer neue Hallen entstanden. „Bei aller Internationalität ist es das Entscheidende, Ideen hier als Muster umzusetzen, um sie dann in die Welt hinauszutragen“, sagte Karl F. Maierhofer, Vorstandsvorsitzender der Laur-Stiftung. Eto stellt heute Bauteile in vielen Bereichen her. 1999, so Maierhofer, habe dann die Wanderung in die Welt begonnen. Heute gibt es acht Standorte, fünf davon in Polen, den USA, China, Indien und Mexiko.

1968 gründete Hermann Laur mithilfe von Karl F. Maierhofer die Christa und Hermann Laur Stiftung, mit der die kinderlosen Eheleute die Perspektive für die Zukunft vorgaben. Als Hermann Laur 1979 starb, setzte Maierhofer als Testamentsvollstrecker alles so um, wie Laur es sich vorgestellt hatte.

Claudia Ladwig

In der neuen Halle der Eto Gruppe hoben sie die Bedeutung des Unternehmens hervor: Reiner Horlacher, Claudius Marx, Michael Schwabe, Karl F. Maierhofer und Thomas Warndorf (von links).



Den Einsatz der ehrenamtlichen Prüfer würdigten IHK-Vizepräsidentin Bettina Gräfin Bernadotte (erste Reihe 2. von rechts) sowie Alexandra Thoß und Claudius Marx (2. und 3. von links) von der IHK.

Prüferehrung auf der Mainau

Ehrenamtliches Engagement gewürdigt

Rund 135 Gäste folgten der Einladung der IHK Mitte Juni zur Prüferehrung auf der Blumeninsel Mainau. IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx und Alexandra Thoß, Leiterin Geschäftsfeld Ausbildung, bedankten sich im Namen der IHK bei den 65 anwesenden Prüfern für ihr ehrenamtliches Engagement. IHK-Vizepräsidentin Bettina Gräfin Bernadotte würdigte im Rahmen ihrer Festrede den unschätzbaren Beitrag aller Ehrenamtlichen zur Sicherung des beruflichen Nachwuchses für die Wirtschaft.

Über 2.000 Prüfer engagieren sich nebenberuflich im Kammergebiet Hochrhein-Bodensee für die praktischen Abschlussprüfungen der Auszubildenden. Rund 150 Ehrenamtliche aus den Landkreisen

Konstanz, Waldshut-Tiengen und Lörrach wurden in diesem Jahr für ihre herausragenden Leistungen geehrt. Die Auszeichnungen erfolgten für 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 45 und sogar für 50 Jahre ehrenamtliche Prüfertätigkeit.

Einige Gäste nutzten die Gelegenheit, bei strahlendem Sonnenschein den Tag auf der Insel Mainau zu verbringen. Empfangen wurden sie anschließend bei einem Aperitif auf der Seeterrasse des Restaurants Comturey. Nachdem die Prüferinnen und Prüfer ihre Auszeichnungen entgegengenommen hatten, rundete ein leckeres Buffet die Veranstaltung ab. Bei feinen Weinen ließen die Gäste den Abend stimmungsvoll ausklingen. **AT**

Cocktailparty und berufliche Weiterbildung

Neues Format für Weiterbildungsberatung

Wie finde ich die richtige Weiterbildung? Welche Karrieremöglichkeiten bieten sich im Anschluss an meine Berufsausbildung? Wie hoch sind die Kosten, und gibt es eine finanzielle Unterstützung? Zu diesen Themen bot die IHK in Konstanz und Schopfheim im Juli eine Infoveranstaltung an. Das Besondere dabei: Information und Beratung fanden in sommerlich lockerer Atmosphäre statt, und es wurden kostenlose Cocktails serviert. Ein vorwiegend junges Publikum konnte ehemaligen Absolventen Fragen stellen. Dabei staunten viele, wie vor allem die höhere Berufsbildung den Grundstein für Führungsfunktionen legen kann. Sven Berger, ehemals Briefzusteller bei der Post, berichtete, wie er mit der Weiterbildung zum Wirtschaftsfachwirt die Eintrittskarte in das Führungskräfteprogramm der Post schaffte und heute für 13 Filialen in leitender Funktion zuständig ist. Dozenten gaben Einblick in ihre Tätigkeit für die IHK und nahmen vielen die Scheu vor berufsbegleitenden Lehrgängen. Sie gaben zudem Tipps, wie man die Motivation zum Lernen über einen längeren Zeitraum aufrechterhält. Das Beraterteam der IHK zeigte in zahlreichen Einzelgesprächen individuelle Karrieremöglichkeiten mit qualifizierten Weiterbildungsangeboten auf. Wegen des Erfolgs findet die Veranstaltung erneut nächstes Jahr statt - am 18. Juli 2019. **JS**

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

Sachverständige

Erneute öffentliche Bestellung und Vereidigung

Dipl.-Ing. (FH) Rolf Huesgen, Tulengasse 4, 78462 Konstanz, Tel.: 07531 15015, Fax: 07531 15017, E-Mail: huesgen-sv@t-online.de, Homepage: www.sachverstaendige-bodensee.de, wurde erneut von der IHK Hochrhein-Bodensee als Sachverständiger für „Schäden an Gebäuden“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 30. Juni 2023 befristet.

Dipl.-Ing. (FH) Karl-Otto Baldenhofer, Altinger Str. 12, 79418 Schliengen, Tel.: 07635 822 857, Fax: 07635 821 257, E-Mail: info@baldenhofer.com, Homepage: www.baldenhofer.com, wurde erneut von der IHK Hochrhein-Bodensee als Sachverständiger für „Schäden an Fenstern“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 25. Juli 2023 befristet.

Dipl.-Ing. (FH) Hubert Bigerl, Leinerstr. 13, 78462 Konstanz, Telefon und Fax: 07531 24839, E-Mail: architekt.bigerl@gmx.net, wurde erneut von der IHK Hochrhein-Bodensee als Sachverständiger für „Schäden an Gebäuden“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 21. Juli 2023 befristet.

14. Ball der Wirtschaft am 6. Oktober in Singen Motto „Goldene Zeiten“

Nach 13 Bällen auf der Mainau, im Konzil, auf der Sonnenkönigin oder zuletzt im Bodenseeforum findet der Ball der Wirtschaft in diesem Jahr, am 6. Oktober, zum ersten Mal außerhalb von Konstanz statt, und zwar in der Stadthalle Singen. Das Organisationsteam führt für diese Entscheidung mehrere Gründe an. Zum einen hat die jährlich wachsende Anzahl an Gästen und das immer größere Leistungsangebot die Anforderungen an den Veranstaltungsort erhöht. Zum anderen haben die Wirtschaftsjunioren – Veranstalter des Balls sind die Wirtschaftsjunioren Konstanz-Hegau und die IHK Hochrhein-Bodensee – bei der Ausrichtung der Bundeskonferenz sehr gute Erfahrungen mit dem Team der Stadthalle gesammelt.

So möchte man beim diesjährigen Ball der Wirtschaft zum ersten Mal die Singener Stadthalle in Gold tauchen und auch andere Unternehmerkreise ansprechen. Der Ball ist als Netzwerkplattform in gehobenem Ambiente gedacht, bei dem junge Unternehmer, die nicht unbedingt bei den Wirtschaftsjunioren organisiert sein müssen, mit regionalen Wirtschaftsfunktionären, Politikern sowie etablierten Unternehmern aus der Region zwanglos in Kontakt kommen können. Um die 500 Gäste werden traditionell für diesen Abend erwartet.

Die Klassiker der Vorjahre sind wieder am Start: das Casino mit Black-Jack und Roulette-Tisch, die Zigarren-Rollerin in der Zigarrenlounge, der Starfriseur Isayo aus Überlingen, eine Luxus-Auto-Präsentation von Gohm, eine Edelbrandverkostung, ein spannend zelebriertes Gala-Menü, Live-Musik mit der Band Premiumstyle, parallel dazu ein DJ-Club, dazu die Cocktailbar. Die Karte des Non-Profit-Events wird für 179 Euro angeboten.

2019 haben dann die Konstanz-Unternehmer wieder einen Heimvorteil: Dann gibt es keinen Herbstball, sondern ein neues Format, die „Sommernacht der Wirtschaft auf der Mainau“ im Juli. „So haben wir die beiden Regionen der Wirtschaftsjunioren Konstanz-Hegau auch regional erschlossen und können neben dem bewährten Herbstanlass einen charmanten Sommer-Event bieten“, sagt Nesrin Isik vom Orga-Team. WJ



Bild: Oli Hanser

Das Organisationsteam des Balls der Wirtschaft: Markus Hotz, Christian Widmann, Sabine Stütze, Alexandra Thoss, Melanie Habermehl, Nesrin Isik und Christian Merz (von rechts), es fehlen Alex Heger und Tom Kuschel.

ANZEIGE

BALL DER WIRTSCHAFT

2018

STADTHALLE SINGEN

Einlass | 18.00 h Kartenpreis pro Person | 179.- €
 Beginn | 19.00 h Abendessen & Showprogramm Inkl.

Spaß, Unterhaltung und Business beim 14. Ball der Wirtschaft am 6.10.2018 in der Stadthalle Singen. Einmal im Jahr treffen etablierte und junge Unternehmer sich zum größten gesellschaftlichen Business-Event der Region.

- » Feuershow im Stadtgarten
- » Akrobatikshow mit dem Showteam Matrix aus Freiburg
- » Das Casino mit Black-Jack und Roulette-Tisch
- » Die Zigarren-Rollerin in der Zigarrenlounge
- » Der Starfriseur Isayo aus Überlingen
- » Eine Luxus-Auto-Präsentation von Gohm
- » Ein spannend-zelebriertes Gala-Menü
- » Top-Live-Musik mit der Band „Premiumstyle“
- » Eigener DJ-Club
- » Dazu die Cocktail-Bar

Weitere Infos und Details zum Kartenkauf finden Sie unter www.ball-der-wirtschaft.info



IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx gratuliert den ehemaligen Auszubildenden Conny Unseld (zweite von rechts) und Sebastian Holl (links) und dankt den Ausbilderinnen Nicole Schmidt (Mitte) und Petra Böttcher.

IHK-Azubis wurden übernommen

Abschluss gefeiert

Conny Unseld und Sebastian Holl haben ihre Ausbildung zur/zum Kauffrau/-mann für Büromanagement bei der IHK in Schopfheim beziehungsweise Konstanz erfolgreich gemeistert. IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx überreichte ihnen zusammen mit einem Strauß Blumen das IHK-Abschlusszeugnis. Die Zeit als Auszubildende ist nun vorbei, die Zeit bei der IHK allerdings noch nicht. Sowohl Conny Unseld als auch Sebastian Holl sind in ein festes Arbeitsverhältnis gewechselt. Conny Unseld organisiert in Schopfheim als Sachbearbeiterin im gewerblich-technischen Prüfungswesen unter anderem die Zwischen- und Abschlussprüfungen. Sebastian Holl unterstützt das Team der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in Konstanz. Dort organisiert er unter anderem Veranstaltungen mit und schreibt Presseartikel. Beide sind stolz und glücklich, die Ausbildung erfolgreich abgeschlossen zu haben und nun in das neue Berufsleben zu starten. Stolz können auch die Ausbilderinnen Petra Böttcher in Konstanz und Nicole Schmidt in Schopfheim sein. Auch für sie enden drei Jahre, in denen die Ausbilderinnen die Auszubildenden eng begleitet und erfolgreich durch die Ausbildung geführt haben. Für sie geht es ab September wieder von vorne los, wenn die IHK ihre neuen Auszubildenden begrüßt. **SH**

Global Connect in Stuttgart

Welt der Außenwirtschaft

An zwei Messetagen vereinte die Global Connect im Juni auf der Messe in Stuttgart das gesamte Außenwirtschafts-Know-how an einem Ort. Neben der eigentlichen Messe fanden zahlreiche Fachvorträge und individuelle Gespräche mit Vertretern der deutschen Auslandshandelskammern statt. Organisiert wurde das Ganze unter dem Dach des Enterprise Europe Networks, dem auch die IHK Hochtessen-Bodensee als Partner angehört, und die sich zusammen mit den baden-württembergischen IHKs, den Auslandshandelskammern und Handwerk International mit einem gemeinsamen Stand präsentierte. Natürlich standen die zwei großen globalen Themen USA mit ihrem Präsidenten Donald Trump sowie der Brexit ganz oben auf der Agenda. Fragen zu Zoll und Export beantworteten unter anderem auch die Experten der ALS Customs Services GmbH aus Weil am Rhein, die mit ihrem Stand auf der Messe bereits zum dritten Mal vertreten waren. Bereits zum sechsten Mal und damit von Beginn an mit dabei ist die Artax Ruffil Consulting GmbH aus Waldshut mit ihrer Spezialisierung auf internationale Steuer- und Buchhaltungsdienstleistungen. **Bö**

Geprüfte/r Personalfachkaufmann/frau Turbo-Lehrgang

Personalarbeit ist ein strategischer Erfolgsfaktor des modernen Unternehmens, und professionelle Personalexperten sind gefragt. Die IHK bietet daher ab dem **15. Oktober** einen Turbo-Lehrgang zum Geprüften Personalfachkaufmann an. Das nötige Wissen wird innerhalb eines Jahres berufsbegleitend vermittelt. Der Unterricht findet ein- oder zweimal pro Monat montags und dienstags von 8.30 bis 18 Uhr sowie in Blockwochen in Überlingen statt. **LK**

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

„Digital Mind“ als Wirtschafts- und Karrieremotor 12. Frauenwirtschaftstag

Der 12. Frauenwirtschaftstag findet unter dem Motto „Digital Mind“ am **18. Oktober** ab 18 Uhr in den Räumlichkeiten der IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz statt. Eine der Gastrednerinnen ist die aus zahlreichen Fernsehauftritten bekannte Wirtschaftsberaterin und Netzwerkgründerin Tijen Onaran. **SHo**

i Anmeldung und Informationen: www.konstanz.ihk.de,
Elke Faupel, Tel. 07531 2860-163, elke.faupel@konstanz.ihk.de

Lehrgang Zollmanager/in (IHK) Abschluss und Start

Export wird in der Region Hochrhein-Bodensee großgeschrieben. Umso wichtiger ist die umfassende Qualifizierung von Mitarbeiter/innen im Zoll- und Außenwirtschaftsbereich. Am 2. August haben 17 Teilnehmer den Zertifikatstest des Lehrganges zum/zur Zollmanager/in bestanden. Dies bot Grund zu einer kleinen Feier im Bildungszentrum in Schopfheim. Ab **27. September** bietet die IHK in Konstanz berufsbegleitend einen neuen Zertifikatslehrgang zum/zur Zollmanager/in (IHK) an. Der Unterricht findet bis Mitte Februar 2019 jeweils donnerstags von 17.30 bis 20.45 Uhr sowie samstags von 8 bis 14.30 Uhr statt. Angesprochen sind Mitarbeiter/innen aus dem Zoll- und Außenwirtschaftsbereich eines Unternehmens, die bereits über gute Vorkenntnisse in diesem Bereich verfügen. Sie erlernen die Beherrschung des Exportgeschäfts im Dreiländereck mit der Schweiz als Nachbar und erlangen Kenntnisse, um auf die Herausforderungen der alltäglichen Außenwirtschaft schnell reagieren zu können sowie auf bisher fremden Märkten erfolgreich für das Unternehmen tätig zu sein. **Ro**

i Informationen und Anmeldung unter www.konstanz.ihk.de mit der Dokument-Nr.: 14390910 oder bei
Jeannette Roser, Tel. 07622 3907-262
jeannette.rosen@konstanz.ihk.de.

Sitzung des Außenwirtschaftsausschusses

Afrika – weißer Fleck für die Wirtschaft?

Afrika ist für viele deutsche Unternehmen ein weißer Fleck, obwohl hier in Zukunft mit der größten Dynamik zu rechnen ist. Dies wurde in der Sitzung des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Hochrhein-Bodensee unter der Leitung seines Vorsitzenden Wolfgang Lay beleuchtet, der auf Einladung von Daniel Lindley zu Gast bei der Firma Sto in Stühlingen-Weizen war. Gastreferent war der äthiopische Generalkonsul, der über die Möglichkeiten in Westafrika berichtete. Chinesen, Inder und Indonesier hätten die Chancen bereits erkannt und gehörten zu den größten Investoren. Nicht zuletzt weil Äthiopien mit rund 100 Millionen Einwohnern das zweitbevölkerungsreichste Land in Afrika ist.

Ergänzt wurde der Eindruck von Frank Lacroix-Schlegel, Kwatee Sustainable Solutions GmbH, der vor allem im östlichen Teil Afrikas von einem Tochterunternehmen im Senegal berichtete. Es gibt in Afrika durchaus auch die Möglichkeit, hochpreisige Produkte gerade im Baubereich unterzubringen. So baut zum Beispiel die Hotelgruppe Radisson gerade sechs bis sieben Hotels in Senegals Hauptstadt Dakar. Die Ausführungen vor Ort seien allerdings schlecht. Bei Großprojekten treten dann sehr schnell auch Probleme sowohl mit Korruption als auch mit der Finanzierung



auf. Kleinere Projekte hingegen ließen sich durchaus vernünftig abwickeln.

Im dritten Teil der Veranstaltung berichtete Jan Frenzel, Exop GmbH Konstanz, über das Thema Mobility Risk Management. Bei Mitarbeiterentsendung in kritische Länder wie gerade auch in die afrikanischen, sei eine besondere Sorgfaltspflicht des Arbeitgebers notwendig. Das gelte nicht nur für kritische Situationen wie Terror, Unruhen oder Streiks, sondern auch für Naturkatastrophen. **Bö**

Die Mitglieder des Außenwirtschaftsausschusses mit ihren Gästen vor dem Sto-Hauptsitz in Stühlingen-Weizen.

Erfolgreiche Gründung mit IHK-Unterstützung

Fünf Jahre Eiscafé Gemma in Singen

Bereits in der Gründungsphase hat die IHK Hochrhein-Bodensee das Eiscafé Gemma in Singen unterstützt. Anlässlich des fünfjährigen Bestehens Anfang 2018 überzeugt sich Alexander Vatovac, Existenzgründerberater bei der IHK, vor Ort von dem Erfolg des damaligen Vorhabens. „Gemma Scholter führt ihr Geschäft voller Tatendrang, und ihr ist es gelungen, dank der Verwendung von natürlichen Zutaten einen Mehrwert gegenüber anderen Wettbewerbern zu schaffen“, so der Existenzgründerberater über die Inhaberin des Eiscafé. Nach ihren Rezepten werden über 20 verschiedene Eissorten und weitere kleine Speisen wie Crêpes oder Joghurtspeisen kreiert. Im Herbst und Winter setzt sie auch warme Suppen auf die Karte. „Ich kann mich nicht beklagen“, fasst Gemma Scholter die zurückliegenden fünf arbeitsintensiven Jahre zusammen und blickt lachend in die Zukunft: „Das Geschäft läuft gut und bietet eine ausreichende Lebensgrundlage. Man wird kein Millionär, aber es reicht, um davon leben zu können.“

Für diesen Erfolg hat sie hart gearbeitet. „Vor allem zu Beginn war es schwierig“, resümiert die Unternehmerin. Anfangs hatte sie mit bürokratischen Hürden, lebensmittelrechtlichen Bestimmungen oder auch der Lage der Eisdele zu kämpfen. „Nicht viele haben an mich geglaubt“, erinnert sie sich. „Bei einem solchen Gründungsvorhaben ist es wichtig, Durchhaltevermögen zu zeigen und von der eigenen Idee überzeugt zu sein“, so Alexander Vatovac. Bei Gemma Scholter hat sich die



Beständigkeit schließlich ausgezahlt. „Ich habe viel Unterstützung von der eigenen Familie erhalten. Und meine Erfahrung aus dem gastronomischen Bereich sowie meine kaufmännischen Kenntnisse haben mir geholfen. Es hat eine Weile gedauert bis es sich rumgesprochen hat, dass das Eiscafé Gemma qualitativ und geschmacklich sehr gut ist. Heute nehmen viele Stammkunden extra einen längeren Weg in Kauf, um zu mir zu kommen. Das ehrt und motiviert mich weiterzumachen“, erklärt Gemma Scholter, die sechs Teilzeitkräfte beschäftigt. Va

Erfolgreiche Gründerin:
Gemma Scholter vor
ihrem Eiscafé in Singen.



Serie: Erfolgreich dank höherer Berufsbildung

>> Technisches und unternehmerisches kombinieren <<

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: Steffen Knoll, technischer Projektleiter bei der Bischofszell Nahrungsmittel AG.

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

Nach dem Realschulabschluss und meiner Ausbildung wollte ich zunächst Berufserfahrung sammeln. Nach einigen Jahren Schichtarbeit habe ich gemerkt, dass ich meine Kenntnisse vertiefen möchte und mich für den zweiten Bildungsweg entschieden. Im Rahmen der Weiterbildung zum Industriemeister konnte ich mein Wissen im Bereich Mitarbeiterführung und Elektrotechnik erweitern. Die Kombination aus Theorie und Praxis, also das Gelernte direkt anwenden zu können, haben mich motiviert weiterzumachen. Und so entschied ich mich für den dreijährigen Lehrgang zum Technischen Betriebswirt IHK, um mein Ziel, künftig als Projektleiter tätig zu sein, erreichen zu können.

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

Mein Ziel war es, die technische Seite meines Aufgabengebietes mit unternehmerischem Denken zu kombinieren. Von Beginn an habe ich mich für die technische Beschaffenheit

von Anlagenparks interessiert und dafür, wie Prozesse automatisiert und optimiert werden können. Durch die Arbeit im Team kam die Begeisterung für Mitarbeiterführung und Koordination hinzu. Die Weiterbildung hat mir geholfen, mich auf beiden Gebieten weiterzuentwickeln. Heute freue ich mich darüber, mein Wissen als Dozent bei der IHK Hochrhein-Bodensee weitergeben zu können.

Mit welchen Erfahrungen verbinden Sie Ihre Weiterbildung?

Eine nebenberufliche Fortbildung ist sehr intensiv und erfordert Eigeninitiative und Disziplin. Ich habe mir täglich Zeit fürs Lernen genommen und mich selbst gefordert, um einen erfolgreichen Abschluss zu erlangen. Die Nähe zur Praxis und die Dozenten aus den verschiedenen Unternehmen haben mir sehr gut gefallen. Im Fach der Betriebswirtschaftslehre macht es einfach Spaß, den Betriebsabrechnungsbogen auch praktisch anzuwenden. Zudem konnte ich viele Kontakte knüpfen und ein Netzwerk aufbauen, von dem ich noch heute profitiere.

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

Die Chance unbedingt nutzen, ein klares Ziel vor Augen haben und die Weiterbildung entsprechend auswählen. Vorab sollte man sich die Frage stellen, wie der eigene berufliche Werdegang aussehen soll. Es gibt immer Umwege, aber es ist wichtig, das gesetzte Ziel zu verfolgen, auch um am Arbeitsmarkt bestehen zu können. Das ganze Leben ist ein Entwicklungsprozess, und Fortbildung sollte ein fester Bestandteil davon sein. Mir persönlich hat der Pflichtunterricht innerhalb der Weiterbildung sehr geholfen. Der aktive Unterricht bot mir die Möglichkeit, auf mein Ziel zuzusteuern.

Interview: LK



STEFFEN KNOLL (37)

14 Jahre blieb Steffen Knoll nach der Lehre zum Elektrotechniker bei seinem Ausbildungsbetrieb Alcan Singen GmbH, heute Constellium. Bei dem Aluminiumproduzenten war er unter anderem als Schichtelektriker und Projektbegleiter tätig. Nebenberuflich bildete er sich zum Industriemeister weiter. 2011 folgte der berufliche Wechsel in die Schweiz. Die Inbetriebsetzung von Zügen gehörte bei der Stadler Rail AG in Bussnang zu seinen Aufgaben. Ein Jahr später begann er die Weiterbildung zum technischen Betriebswirt bei der IHK Hochrhein-Bodensee. Heute arbeitet er als technischer Projektleiter bei der Bischofszell Nahrungsmittel AG und ist für die Abwicklung von technischen Investitionsprojekten zuständig.

Ausbildungsberater Rainer Reisgies geehrt

Grenzübergreifendes Engagement

Mit einem der höchsten französischen Auszeichnungen für Verdienste im Bildungswesen, dem „Palme Académiques“, wurde Rainer Reisgies, Ausbildungsberater bei der IHK Hochrhein-Bodensee in Schopfheim, für seine grenzüberschreitende Arbeit im Dreiländereck ausgezeichnet. Dass Reisgies der Orden im Lycée Jean Mermoz in St. Louis überreicht wurde, sei kein Zufall, wie Schulleiter Jean-Luc Schildknecht betonte. Schließlich habe dort vor fünf Jahren ein wichtiges Projekt der deutsch-französischen Zusammenarbeit seinen Ausgangspunkt gehabt – die Rahmenvereinbarung über die grenzüberschreitende Berufsausbildung. „Es gab viel zu tun in den vergangenen fünf Jahren. Viele Hindernisse mussten überwunden werden“, sagte Schildknecht. Aber dank des unermüdlichen Einsatzes von Reisgies, für den dieser nun mit dem „Palme Académiques“ ausgezeichnet wurde, sei man guter Dinge. Man habe damals einen wichtigen Grundstein für den zukünftigen Erfolg deutsch-französischer Ausbildungsprogramme gelegt, so der Schulleiter.

Reisgies selbst bedankte sich für die Auszeichnung. „Es ist eine große Ehre für mich.“ Bei seiner grenzüberschreitenden Arbeit für die Ausbildung von Jugendlichen sei ihm vor allem wichtig, dem Fachkräftemangel in Deutschland und der Jugendarbeitslosigkeit in Frankreich entgegenzuwirken. Zudem habe sich schnell gezeigt, dass französische Auszubildende vom dualen System in Deutschland profitieren können. Seine gesamte Arbeit sei aber nur deshalb möglich, weil die politischen Voraussetzungen stimmten. „Es ist ein kleines Stück für unser gemeinsames Europa“, fasste Reisgies seine Arbeit zusammen. Den Firmen, die seinen Ideen von Anfang an aufgeschlossen gegenüberstanden – vor allem Hieber und Evonik – dankte Reisgies ebenso wie den Mitarbeitern der Academie Straßbourg und seinen Kollegen bei der IHK.

Den Dank gab Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK, an den Geehrten zurück. „Wir sind stolz auf Sie.“ Engagierten Personen wie Rainer Reisgies sei es zu verdanken, dass die politische Vision einer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Frankreich nicht im „luftleeren Raum“ existiere, sondern realisiert werde. Reisgies habe sich während seiner 35 Jahre bei der IHK Hochrhein-Bodensee als echter „Macher“ erwiesen und werde sich auch künftig für die Ausbildung von Jugendlichen dies- und jenseits der Grenze einsetzen.

Ingmar Lorenz



Georges Leyenberger vom französischen Konsulat in Stuttgart (rechts) ehrt Rainer Reisgies.

Bild: Weiter Zeitung

Bild: IBK



Gruppenbild der politischen Vertreter der Bodensee-anrainerländer vor dem Bodenseeforum.

Wirtschaftskonzil 2018: Bodenseeregion als Modellregion für zukunftsfähiges Wirtschaften Mehrwert mit Hürden

Vor 600 Jahren trafen kirchliche und weltliche Entscheidungsträger im Rahmen des Konstanzer Konzils am Bodensee zusammen. Davon inspiriert entstand vor drei Jahren das Wirtschaftskonzil. In diesem Jahr fand es zum letzten Mal statt, am 29. Juni im Bodenseeforum mit hochkarätigen Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft wie Günther H. Oettinger, EU-Kommissar für Haushalt und Personal, dem baden-württembergischen Ministerpräsidenten Winfried Kretschmann sowie dem Schweizer Wirtschaftsminister Johann N. Schneider-Ammann. Parallel dazu trafen sich die zehn Regierungschefs und -vertreter der Internationalen Bodensee-Konferenz (IBK) zu ihrem jährlichen Strategiegespräch in Konstanz. Die IBK ist die gemeinsame Plattform der Regierungen der Länder und Kantone Baden-Württemberg, Schaffhausen, Zürich, Thurgau, St. Gallen, Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden, dem Fürstentum Liechtenstein, Vorarlberg und Bayern. Im Mittelpunkt beider Anlässe stand die Bodenseeregion als Modellregion für zukunftsfähiges Wirtschaften.

Günther H. Oettinger plädierte beim Wirtschaftskonzil im Rahmen seines Keynote-Referats „Europa in Veränderung – Chance für eine starke Bodenseeregion“ für eine enge Partnerschaft inner- und außerhalb Europas. Und Winfried Kretschmann veranschaulichte, wie die Bodenseeregion als Vorbild dienen kann: „Wichtig ist jetzt eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit und ein enger Austausch mit unseren Nachbarn. Gerade hier in der Bodenseeregion können wir zeigen, dass auch die Kooperation von EU-Mitgliedstaaten wie Österreich und Deutschland mit Nicht-EU-Ländern wie der Schweiz und Liechtenstein möglich und notwendig ist.“

Während des IBK-Strategiegesprächs wurden drei Anliegen für die Zukunft thematisiert: „Das Wirtschaftskonzil verschreibt sich den drei Zukunftsthemen: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und der Rolle Europas in einer veränderten Weltordnung“, so Winfried Kretschmann. Der Ministerpräsident sieht im Hinblick auf die Digitalisierung eine große Chance in der Vernetzung des Mittelstands. Die Potenziale seien bereits in der Region vorhanden, es läge jetzt daran, diese zu erschließen. Ein Kompetenzatlas soll beispielsweise

Know-how abrufbar machen und eine Problemstellung mit einem Lösungsansatz zusammenführen. Die baden-württembergische Wirtschafts- und Arbeitsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut schloss sich dem an. Auch sie möchte die grenzüberschreitende Zusammenarbeit intensivieren und die Wirtschaftsstruktur enger gestalten. Eine Voraussetzung für enge wirtschaftliche Verflechtungen sei der vereinfachte Marktzutritt. Die Zusammenarbeit der vier verschiedenen Staaten rund um den Bodensee generiere einen Mehrwert, allerdings gibt es noch Hürden, die zu meistern sind: „Sand im Getriebe besteht aber weiterhin durch die flankierenden Maßnahmen, insbesondere auch für unsere Handwerker“, so die Ministerin. Sie sprach sich für deren Abschwächung aus und erinnerte daran, die richtigen Zeichen nach außen zu senden. Gerade im Bereich des Serviceangebots solle die Anmeldefrist von acht Tagen gelockert werden.

Im Gespräch mit dem Schweizer Wirtschaftsminister Johann N. Schneider-Ammann erklärte Winfried Kretschmann, dass das autonome Fahren in Schaffhausen in der Schweiz bereits im öffentlichen Straßenverkehr angekommen und er in einem selbstfahrenden Bus mitgefahren sei. Um neue Technologien auch in unserer Region in das tägliche Leben integrieren zu können, sei es sinnvoll, junge Menschen so früh wie möglich an das Thema heranzuführen. Im Bildungsbereich soll demnach das Fach Informatik als Fremdsprache der Zukunft eingeführt werden. Das Tablet im Klassenzimmer sei hierbei lediglich das Instrument, es liege in unserer Hand, die Digitalisierung als Chance zu nutzen, endete der Ministerpräsident. In dem Forum „Chancen, Potenziale und Herausforderungen des Start-ups Ökosystems Bodensee“ wurde noch einmal deutlich, dass die Bodenseeregion prinzipiell über das verfügt, was gebraucht wird. Im Hinblick auf das Ökosystem im Gründungsbereich zählen hierzu Faktoren wie Talente, Wissen, Kapital und Infrastruktur. Verbesserungspotenzial sehen die Teilnehmer des Forums im Austausch sowie der Vernetzung der regionalen Potenziale. Ein Profil als Gründungsstandort sei von zentraler Bedeutung, um sowohl in der Region als auch nach außen wahrgenommen zu werden. LK

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann?**Was?****Wo?****Euro**

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

Ausbildungsakademie

Training für Auszubildende

25.09.18	Rhetorik und Präsentationstraining	Schopfheim	99
26.09.18	Benimm ist IN!	Schopfheim	99

Außenwirtschaft

18.09.18	Warenexport in die Schweiz	Konstanz	290
25.09.18/09.10.18	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Konstanz/Schopfheim	290
27.09.18	Einreihung von Waren in den Zolltarif	Konstanz	290
05.10.–10.11.18/ 09.10.–08.12.18	Sachbearbeitung Außenwirtschaft – Zertifikatslehrgang	Schopfheim/Konstanz	650
08.10.18	Lieferantenerklärungen – Bedeutung, Regeln, Konsequenzen	Schopfheim	290

Finanz- und Rechnungswesen/Betriebswirtschaft

ab 28.09.18	Buchführung und Abschluss (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	850
04.+05.10.18	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe	Konstanz	520
ab 15.10.18	Controlling Kompakt (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.150

Büromanagement

08.10.18	Kommunikation & Geschäftskorrespondenz D/CH	Konstanz	290
ab 10.10.18	Management-Assistent/-in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	2.150
12.10.18	Zeitgemäße Geschäftskorrespondenz mit Stil	Schopfheim	290

Einkauf/Logistik / Marketing und Vertrieb

01.+02.10.18	Professionelle Einkaufsverhandlungen	Schopfheim	520
--------------	--------------------------------------	------------	-----

Führung

26.09.+17.10.18	Die ersten 100 Tage als Führungskraft	Schopfheim	520
28.09.18	Langjährige Mitarbeiter motivieren führen	Schopfheim	290
10.10.18	Effektives Arbeiten in interkulturellen Teams	Schopfheim	290

Immobilienmanagement

20.+21.09.18	Basiswissen für Immobilienmakler	Konstanz	520
04.+05.10.18	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Eigentumsverwaltung	Konstanz	520

Personalwesen / Persönlichkeitsentwicklung

04.+05.10.18	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe	Konstanz	520
ab 10.10.2018	Personalreferent (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800
09.10.18	Zeitmanagement und Arbeitstechnik	Konstanz	290

Projektmanagement / Qualitätsmanagement / Technik

ab 24.09.18	Technik für Kaufleute – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	990
09.+10.10.18	EuP – Elektrotechnisch unterwiesene Person	Lörrach	490
15.10.-29.11.18	Projektmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.100
ab 16.10.18	Eventmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800
22.-26.10.18	QM-Aufbaulehrgang – Prozesse und Verbesserung	Konstanz	1.240

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

Eindrücke des Calamus-Areals:
das Restaurant „Julia’s“ und die
Orangerie von außen (großes Bild
oben), Blick in die Kartbahn und die
Orangerie (Mitte von links) sowie
ins „Chattanooga Steakhouse“ und
auf das Hotel (unten von links).



Große Investitionen auf dem Calamus-Areal im Kehler Stadtteil Sundheim

Freizeit statt Logistik

Kartbahn, Indoorspielplatz, Wellness, Möbelgeschäft, Hotel und diverse Restaurants: Ein riesiges Freizeitcenter entsteht derzeit auf dem ehemaligen Speditionsgelände in Kehl-Sundheim. Einige Angebote dieses sogenannten Calamus-Areals haben bereits geöffnet, andere befinden sich noch im Bau. Hinter dem Großprojekt steht die Alexander Schreibeisen GmbH & Co. KG, die dafür weit über 20 Millionen Euro investiert.

KEHL-SUNDHEIM. Calamus, der Namensgeber, ist die lateinische Bezeichnung für Schilfrohr, das in der Gegend heimisch ist. Das nach ihm benannte Areal misst über 40.000 Quadratmeter, liegt in einem Gewerbegebiet südlich von Kehl und ist umgeben von großen Einkaufszentren. Im nördlichen Teil bietet das Restaurant „Julia's“ bereits seit zwei Jahren italienische Küche. Die angrenzende „Orangerie“ beherbergt Hochzeiten und andere Festgesellschaften. Das knapp 500 Quadratmeter große, helle Gebäude, das einer alten italienischen Markthalle am Lago Maggiore nachempfunden ist, war jedes Wochenende im Sommer vermietet und hat Buchungen bis weit in den Herbst. Auch das benachbarte Möbel- und Interieurgeschäft „Ancavi-Living“ sowie die 60 Meter lange Express Autowaschstraße „Cala-CarWash“ haben längst ihren Betrieb aufgenommen. Im südlichen Teil des Geländes wird dagegen noch eifrig gewerkelt. Zwar wurde die Elektrokartbahn im Frühjahr eingeweiht, und ins Hotel sind schon Gäste eingezogen. Doch andere Teile des Gebäuderiegels befinden sich noch im Bau oder kurz vor der Fertigstellung.

Beim Besuch an einem Sommermorgen herrscht hier emsiges Treiben. Zwischen die Handwerker mischt sich Küchen- und Hotelpersonal, an anderer Stelle begutachten Mitarbeiter des Bauamts Teile des Neubaus. Unbeeindruckt von der Hektik zeigt Alexander Schreibeisen mit typischem Bauherrenstolz der Besucherin die mehr oder weniger fertigen Räume und Hallen. Der Initiator und Investor dieses Großprojekts sieht durch das Betongrau hindurch bereits den fertigen Indoorspielplatz, vor seinem inneren Auge haben sich die langweiligen Lagerhallen schon in einen edlen Wellnessbereich verwandelt und das Gelände drumherum in einen blühenden Garten samt Schilfrohr. Schreibeisen hat die komplexen Pläne verinnerlicht und schreitet zielstrebig die Baustelle ab. Er interessiert sich für jedes Detail, kennt und grüßt alle Mitarbeiter, die ihm begegnen. Rund 120 sind es bislang, über 200 sollen es in den nächsten Jahren werden. Allein der eigene Bautruppsamt Gärtnern umfasst derzeit etwa ein Dutzend. Die vielen Stellen in Küche und Service zu besetzen, bereite ihm keine Probleme, sagt Schreibeisen, denn er biete geregelte Arbeitszeiten und unbefristete Verträge.

Angestellte zu haben, ist nichts Neues für den Unternehmer, der mit 29 Jahren die Kehler Spedition Transitas von seinem Vater übernahm

und in Spitzenzeiten annähernd 3.000 Menschen beschäftigte. Sein Name ist in der Region bekannt, sein Gesicht nicht. Alexander Schreibeisen versteht es, sich im Hintergrund zu halten. „Man muss nicht im Vordergrund stehen, um Erfolg zu haben.“ Und den hatte er. Schreibeisen entwickelte die automatisierte Abwicklung von Paketsendungen per Postleitzahl und zählte zu den Gründern des Paketdienstleisters German Parcel. Nach erfolgreichen und turbulenten Jahren („da könnte man einen Krimi drüber schreiben“) stieg er aus der Branche aus und verkaufte 2005 seine Unternehmen. Schreibeisen behielt aber das Grundstück und vermietete es an die nachfolgenden Firmen DSV und GLS. Peu à peu kaufte er ringsum dazu und ließ die Mietverhältnisse auslaufen. Als 2016 die letzten Verträge endeten, hatte er das große Gelände beisammen. Zurück in die Logistik zog es Schreibeisen aber keinesfalls. „Ich wollte gerne etwas Neues machen“, sagt der 70-Jährige.

Die Idee des Calamus-Areals sei es, Menschen mit einem breit gefächerten Freizeitangebot anzulocken und auf dem Grundstück zu halten, auch wochenends. Das Hotel zählt 99 Zimmer mit 198 Betten. Eine Brücke durch den Indoorspielplatz verbindet es mit der künftigen Wellnessanlage. Sie soll frühestens 2020 fertig sein, das Blockheizkraftwerk dafür ist aber schon gebaut, genauso wie drei

»Angebote, um Menschen auf dem Gelände zu halten«

Brunnen, die im Sommer kühlen und im Winter eine Wärmepumpe versorgen werden. Nachhaltigkeit ist Schreibeisen wichtig, „hohe Qualität bei günstigen Preisen“, lautet sein Motto. Zum Hotel zählen auch vier unterschiedlich große Seminarräume, die Platz für 24 bis 70 Personen bieten. In erster Linie ist das Hotel aber auf Familien ausgerichtet. Es gibt Zustellbetten, und einige Zimmer lassen sich mit Türen zu einem Apartment verbinden. Calamus ist das erste Hotel von Alexander Schreibeisen – „aber sicher nicht das letzte“. Er hat bereits das Grundstück für ein weiteres gekauft, wo verrät er noch nicht. „Man muss ja eins nach dem anderen machen.“

Jetzt steht erst mal das Kehler Projekt vornan. Das „Chattanooga Steakhouse“, das 200 Plätze drinnen oder 160 Plätze draußen im Biergarten bietet, sollte eigentlich schon im Juni öffnen. Doch die neue Decke musste wieder abgerissen und nochmals gemacht werden. Anfang Juli ging es dann wirklich los. Als nächstes soll der Indoorspielplatz fertig werden. Vorbild hier wie bei der Kartbahn samt „Chattanooga Sportsbar“ ist „Sensapolis“ in Sindelfingen. Diesen überdachten Freizeitpark hat Schreibeisens Sohn 2008 eröffnet. Nachdem Alexander Schreibeisen jun. 2010 im Alter von 36 Jahren einem Hirntumor erlag, stieg der Senior in die Geschäftsführung dort ein. Fast 20.000 Kinder jährlich zählt Sensapolis allein bei Geburtstagsfeiern. Auch in Kehl soll es zwölf feste Räume für Kinderpartys geben, sodass bis zu einem Dutzend Geburtstage gleichzeitig gefeiert werden können. **kat**

Rössle hat angebaut

Gasthaus, Kochschule und jetzt auch Hotel

ELZACH. Dank Iron Maiden waren die neuen Zimmer gleich ausgebucht. Die britische Heavy-Metal-Band gastierte am Eröffnungswochenende in Freiburg und bescherte dem Elzacher Gasthaus Rössle einen gelungenen Start als Hotel. Innerhalb eines dreiviertel Jahres war der dreistöckige, fast 1.000 Quadratmeter große Anbau des Traditionshauses in der Elzacher Stadtmitte entstanden, der neun Doppel-, zwei Einzelzimmer, einen Frühstücksraum und die Wohnung des Chefs umfasst. Rund 1,5 Millionen Euro hat Inhaber Manuel Häringer dafür investiert, um „den Betrieb nachhaltig zu sichern“. Die Aussichten stehen gut, denn das Rössle ist das einzige Hotel in Elzach, bislang gab es im Zentrum keine Übernachtungsmöglichkeit für Gäste. Und bei Großereignissen wie dem Iron-Maiden-Konzert Ende Juni profitiert Häringer zudem von der Nähe zu Freiburg.

Als Restaurant hat das Rössle längst einen Namen über das Elztal hinaus. Seine Gäste kommen aus einem Umkreis von etwa 50 Kilometern, berichtet Häringer, der gelernter Koch ist und in vielen Betrieben der Region, in ganz Deutschland und darüber hinaus gearbeitet hatte, ehe er in den Familienbetrieb einstieg. 2002 hat er das Haus von seinen Eltern übernommen, 2006 ist seine Frau Kristin miteingestiegen. Gutes, frisches Essen lautet Häringers Anspruch. Er hat sich bewusst gegen die Sternegastronomie, für eine gehobene, regionale Frischeküche entschieden: „Das Rössle soll ein Gasthaus für alle sein, ohne Schwellenängste.“ Es ist sehr profitabel, berichtet Häringer. Und es kennt den Fachkräftemangel, der viele in der Gastronomie plagt, nicht. „Oft können wir gar nicht alle unterbringen, die kommen wollen“, sagt Häringer. Er beschäftigt derzeit etwa zwanzig Mitarbeiter, darunter sieben Auszubilden-



Inhaber Manuel Häringer mit seiner Frau Kristin im Neubau des Gasthauses Rössle in Elzach.

de. Anständige Arbeitszeiten, kein Teildienst sowie ausreichende Bezahlung kommen gut bei den Mitarbeitern an. Und natürlich ein freundlicher Umgang miteinander. Manuel Häringer unterstützt die Initiative Slow Food und hat auf deren Anregung hin vor einigen Jahren begonnen, Kochkurse zu veranstalten. Anfangs musste der Rössle-Koch dafür in anderen Häusern an den Herd. 2014 baute er seine Restaurantküche so um, dass er dort mit Gästen zusammen kochen konnte. Seit einigen Wochen nun finden die Kochkurse im neuen Anbau statt, wo er im ersten Stock eine schicke Profiküche eingerichtet hat. So lässt sich der Raum morgens fürs Frühstück der Hotelgäste sowie abends für die wöchentlich stattfindenden Kochkurse nutzen. Und Manuel Häringer hat einen freien Abend gewonnen, weil er die Kochkurse nicht mehr an einem der beiden Ruhetage, sondern parallel zum Restaurantbetrieb halten kann. **kat**

Südwestdeutsche Landesverkehrs-AG steigert Umsatz Mehr Fahrgäste denn je

LAHR. Die Südwestdeutsche Landesverkehrs-AG (SWEG) hat im vergangenen Jahr ihren Umsatz auf 92,1 Millionen Euro (2016: 86,1 Millionen Euro) und im Konzern (inklusive Hohenzollerische Landesbahn) auf 102,8 Millionen Euro (99,7 Millionen Euro) gesteigert. Bei den Fahrgastzahlen hat das Unternehmen neue Rekorde erreicht und zwar mit 52,88 Millionen Fahrgästen (52,29 Millionen) beziehungsweise im Konzern mit 63,58 Millionen (62,37 Millionen). Die SWEG erzielte einen Jahresüberschuss von 1,89 Millionen Euro (Vorjahr 0,56 Millionen Euro), der Konzern von 2,15 Millionen Euro (0,48 Millionen Euro). Die Fusion der SWEG mit der Hohenzollerischen Landesbahn AG wurde im Juli 2018 mit der Eintragung ins Handelsregister abgeschlossen, rechtlich wird man rückwirkend zum 1. Januar 2018 als fusioniertes

Unternehmen auftreten. Aufsichtsratsvorsitzender bleibt Uwe Lahl, Amtschef des baden-württembergischen Verkehrsministeriums. Der Vorstand der SWEG besteht weiterhin aus Johannes Müller und Tobias Harms. Die neue SWEG, die rund 1.200 Mitarbeiter beschäftigt, war im vergangenen Jahr in mehreren Wettbewerbsverfahren erfolgreich, so beim Zuschlag für die Stadtbusverkehre in Offenburg, Emmendingen und Bad Mergentheim, im Schienenpersonennahverkehr beim Freiburger Y. **upl**

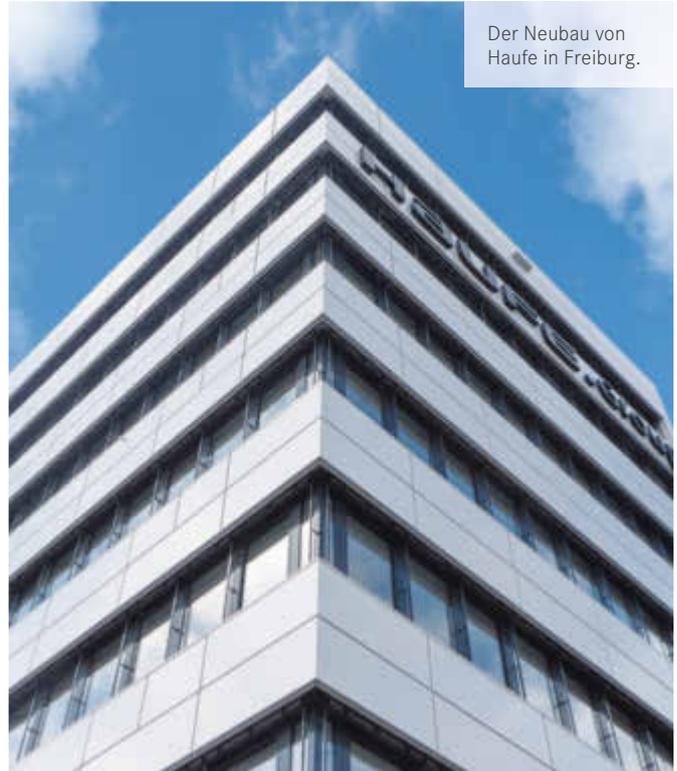


Die SWEG hat im Juli den ersten autonom fahrenden Bus im öffentlichen Straßenverkehr in Betrieb genommen. Er befördert noch bis 30. September Passagiere in Lahr.

Der Umsatz der Haufe Group steigt

Die Digitalisierung generiert Wachstum

FREIBURG. Zum Geschäftsjahresende im Juni 2018 hat das Unternehmen erneut stark zugelegt, der Umsatz wuchs gegenüber 2016/17 um sieben Prozent auf 366 Millionen Euro. Die Gruppe hat sich aus den Kernbereichen eines erfolgreichen Verlagsgeschäftes konsequent zu einem Spezialisten für digitale und webbasierte Services entwickelt. Diese machen heute 95 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Im Marktsegment der großen Unternehmenskunden waren besonders ganzheitliche Lösungsansätze, die Unternehmen durch die individuelle Kombination aus Software, Weiterbildung und Consulting bei ihrer Transformation unterstützen, erfolgreich. Im Portfolio für Selbstständige und Kleinunternehmen hat insbesondere die Cloudlösung „lexoffice“ stark zugelegt. Die Onlinebasis für Buchhaltungslösungen hat die Anzahl ihrer Nutzer innerhalb eines Jahres auf 70.000 verdoppelt. Dabei hat sich, wie das Unternehmen betont, vor allem die Strategie bezahlt gemacht, Buchhaltung zu automatisieren und den Nutzern eine strategische Beratung auf Basis ihrer Daten anzubieten. Geschäftsführer der Haufe-Gruppe sind Markus Reithwiesner und Birte Hackenjos. Die Mitarbeiterzahl ist im vergangenen Geschäftsjahr auf 1.950 angestiegen. Global ist das Unternehmen neben dem Hauptsitz in Freiburg an 19 Standorten in sechs Ländern vertreten. **orn**



Der Neubau von Haufe in Freiburg.

Bild: Haufe Group



Das neue Führungsteam der Kaiser Modehäuser: Carmen Siecke, Frank Motz, Karin Miller sowie Barbara und Heinz-Peter Böker (von links) und ein Blick ins Untergeschoss des Kaiser Damenhauses.

Modehäuser Kaiser stellen sich breiter auf

Erweiterte Führungsriege, Umbau und Webshop

FREIBURG. Die Modehäuser Kaiser in Freiburg haben sich breiter aufgestellt: Mitte Juli präsentierten sie ihr neues, fünfköpfiges Führungsteam. An dessen Spitze steht der Betriebswirt Frank Motz. Er ist alleiniger Inhaber der Modehäuser, die Geschäftsführung teilt er sich mit Heinz-Peter Böker. Dies hatte Gerhard Kaiser, der bis zu seinem Tod nach einer Krebserkrankung Mitte Mai das Familienunternehmen als Inhaber geführt hatte, so verfügt. So wollte er dafür Sorge tragen, dass das Unternehmen in Familienhand bleibt und weiterbesteht.

Die Modehäuser Kaiser haben fünf Standorte in der Freiburger Innenstadt und beschäftigen über 260 Mitarbeiter. Den Grundstein hatte Ernst Kaiser im Jahr 1948 gelegt, als er sein Herrenmodehaus gründete. Dort betreute seine Frau Zita Kaiser eine Etage mit Damenoberbekleidung, bevor sie 1960 ein Damenmodehaus eröffnete. Nach dem Tod ihres Mannes im Jahr 1976 und bis zu ihrem eigenen Tod 2011 führte Zita Kaiser die Unternehmensgruppe, 1991 holte sie ihren Adoptivsohn Gerhard Kaiser in die Geschäftsführung. Als dessen Assistent war Frank Motz, der Großneffe Zita Kaisers, 1997 ins Unternehmen eingestiegen. Seit 2016 ist der 46-Jährige Teil der Geschäftsführung. Er verantwortet die Finanzen. Heinz-Peter Böker, 60 Jahre alt und seit 1984 im Unternehmen, ist seit 2002 Geschäftsführer und für den Bereich Mode zuständig. Seine Frau,

die Personalleiterin Barbara Böker, ist die Grobniichte von Ernst Kaiser. Sie gehört genauso wie Karin Miller (Leiterin Einkauf) und Carmen Siecke (Leiterin Marketing und Kommunikation) zum neuen Führungsteam, mit dem das Unternehmen künftig öffentlich präsent sein will – und nicht mehr nur mit einer Person wie zuvor.

Auch konzeptionell stellen sich die Modehäuser Kaiser neu auf: „Wir werden uns Richtung Onlinehandel öffnen“, kündigte Böker an. Seit März können Kunden auf der Website Kleidungsstücke reservieren und am Folgetag in einer der Filialen abholen. Auf Wunsch werden sie ihnen auch zugeschickt. Der Onlinehandel sei aber eher ein Vehikel. „Es geht darum, im Internet auffindbar zu sein“, sagte Böker mit Blick auf die große Konkurrenz aus dem Internet sowie den Rückgang der Kundenfrequenzen in der Innenstadt. Daher werde auch die Aufenthaltsqualität immer wichtiger, sagte Böker. Er verwies auf die zwei Cafés im Damenhaus, die Beratungsdichte und -qualität, die weiter gesteigert, sowie das Sortiment, das weiter verändert werden soll. Dieses Jahr wird zudem das Erdgeschoss des Damenhauses neu gestaltet. Rund 500.000 Euro werden in den Ladenbau investiert. Zudem soll für rund 300.000 Euro die Beleuchtung des gesamten Hauses auf LED umgestellt werden. Angestoßen wurden all diese Veränderungen noch zu Lebzeiten von Gerhard Kaiser. **mae**

Management-Buy-out der Rehatec Planungsgesellschaft

Wieder eigenständig

RIEGEL. Nach fast zwanzig Jahren Konzernzugehörigkeit firmiert die Rehatec Planungsgesellschaft mbH infolge eines Management-Buy-outs wieder eigenständig. Die bisherigen Geschäftsführer Robert Wehrle und Georgios Dimitriou sowie der Prokurist und heutige Geschäftsführer Frank Ganter haben das auf Architekturplanung und technische Gebäudeausrichtung spezialisierte Unternehmen rückwirkend zum 1. Januar zu 100 Prozent von der M+W Group übernommen. Zu dem international agierenden Gebäudetechnik- und Anlagenbauunternehmen aus Stuttgart hatte Rehatec seit 1999 mehrheitlich gehört. „Das ist ein großer Schritt zurück in die Eigenständigkeit“, sagt Wehrle.

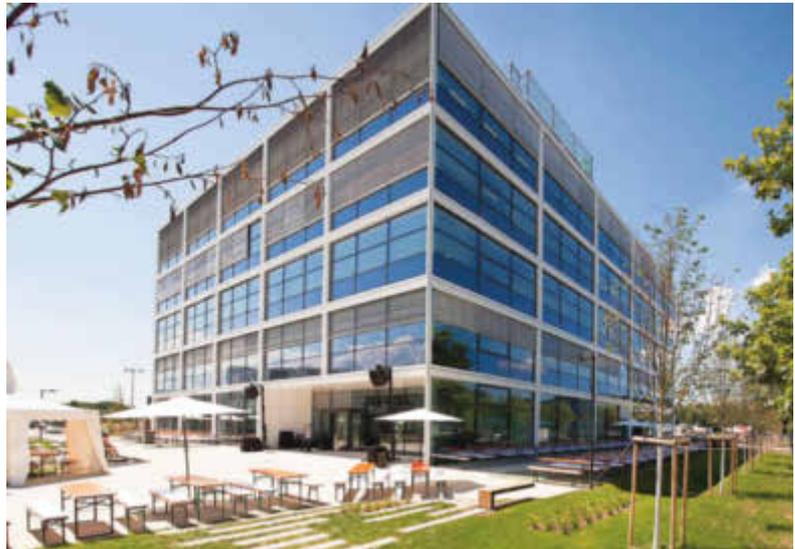
Man habe als erfahrenes Beratungs- und Planungsbüro so die

Möglichkeit, sich mit einer stabilen Unternehmensstruktur flexibel und unabhängig im Markt zu positionieren und weiterzuentwickeln. Rehatec startete vor 30 Jahren als kleines Ingenieurbüro mit der Spezialisierung auf Reinraumtechnik für die Halbleiterindustrie und entwickelte sich über die Jahre zum Spezialisten für Architektur-, Prozess- und Gebäudetechnik. Zu den Kunden zählen Kommunen und andere Auftraggeber der öffentlichen Hand, namhafte Forschungseinrichtungen und Industriekunden verschiedener Branchen, beispielsweise aus der Luftfahrt und Automobilindustrie, dem Maschinenbau sowie der Medizin- und Elektrotechnik. Rehatec beschäftigt heute etwa 45 Mitarbeiter an den zwei Standorten in Riegel am Kaiserstuhl und in Otterdingen bei Reutlingen. **ine**

Stryker wächst in Freiburg weiter und weicht Innovationszentrum ein

Über hundert neue Mitarbeiter

FREIBURG. Die Großinvestition zeige, dass sich die Freiburger Stryker-Niederlassung gut entwickelt, betonte Standortleiter Christoph Gerber im Juli bei der Einweihung des Innovationszentrums. Knapp 20 Millionen Euro hat sich die Konzernleitung den schicken fünfstöckigen Bau im Freiburger Gewerbegebiet Haid kosten lassen. Er bietet Platz für die rund 300 Mitarbeiter der Entwicklung, die bislang auf viele verschiedene Gebäude verteilt waren, und hat noch Kapazität für mehr als 50 weitere. Das ist auch gut so, denn seit dem Spatenstich für den Neubau Ende 2016 ist die Zahl der Stryker-Mitarbeiter in Freiburg erneut kräftig gestiegen – von rund 750 auf etwa 900 – und hat sich damit in den vergangenen zwanzig Jahren fast verdreifacht. „Stryker wächst, und wir in Freiburg haben davon immer profitiert“, sagte Gerber. Umsatzzahlen oder Steigerungsraten für den Standort darf er nicht publizieren. Das Freiburger Medizintechnikunternehmen, das 1866 als Firma F. L. Fischer startete und sich 1992 mit der Firma Oswald Leibinger aus Stetten bei Tuttlingen zur Leibinger GmbH vereinte, gehört seit nunmehr 20 Jahren zum US-Konzern. Der Standort ist auf computergestützte Navigationssysteme, patientenspezifische Lösungen sowie Implantatsysteme für die Kopf-, Hand- und Fußchirurgie spezialisiert. Über 8.000 Produkte werden in Freiburg produziert – von der Schraube bis zur chirurgischen Navigation. In dem 8.500 Quadratmeter großen Innovationszentrum sollen die Ingenieure von Stryker neue Produkte im Praxiseinsatz erproben und gemeinsam mit Operateuren weiterentwickeln. Auf jeder Etage gibt es dafür einen Bereich, der die Simulation eines Operationsaals ermöglicht, im Erdgeschoss sogar ei-



Der Stryker-Neubau in Freiburg.

nen vollausgestatteten Demonstrations-OP. Außer den Ingenieuren sind auch Mitarbeiter aus der Verwaltung und der Produktion in dem Neubau untergekommen. Stryker hat seinen Hauptsitz in Kalamazoo im US-Bundesstaat Michigan. Der Konzern beschäftigt weltweit rund 33.000 Mitarbeiter (2016: 27.000) und setzte 2017 12,4 Milliarden US-Dollar um (2016: knapp 10 Milliarden). Die deutsche Stryker-Zentrale sitzt in Duisburg, Freiburg ist der größte Standort hierzulande, weitere gibt es in Kiel, Tuttlingen sowie im Schweizer Selzach. Insgesamt zählt die Stryker GmbH & Co. KG rund 2.650 Mitarbeiter.

kat

— ANZEIGE —

KURZ NOTIERT

Die Streit Service & Solution GmbH & Co. KG aus Hausach hat ihren Freiburger Standort von der Tullastraße in die direkte Nachbarschaft des Gründerzentrums Kreativpark in der ehemaligen Lokhalle des Güterbahnhofs verlegt. In dem 300 Quadratmeter großen, neuen Showroom zeigt der Bürodienstleister erstmals Artikel seines neuen Partners USM und will sich damit in Richtung privater Kunden orientieren. Vier Mitarbeiter beraten im Showroom zu Einrichtungsfragen. Weitere 20 Mitarbeiter, die vorwiegend im Verkauf und Consulting bei Kunden unterwegs sind, zählen zum Freiburger Standort. Als zusätzlichen Arbeitsplatz für sie hat Streit einen Container im Kreativpark angemietet.

Trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase hat sich der konjunkturelle Aufschwung vergangenes Jahr positiv auf die **Volksbank Müllheim** ausgewirkt, wie es von der Genossenschaftsbank heißt. Die Bilanzsumme stieg 2017 um 19,1 auf 692,7 Millionen Euro, das betreute Kundenvolumen um 39,6 Millionen auf 1,2 Milliarden Euro. Das Gesamtkreditvolumen legte um 3,4 Prozent zu und erreichte einen Wert von 456 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss betrug 2,67 Milliarden Euro (2016: 2,34 Milliarden Euro).

Der Logistikdienstleister **Dachser** investiert rund 22 Millionen Euro in ein neues Logistikzentrum im Gewerbepark Breisgau in Eschbach. Auf dem 65.000 Quadratmeter großen Grundstück entsteht seit Juli ein Umschlagterminal mit einer Grundfläche von rund 6.000 Quadratmetern und 82 Ladetoren sowie ein zweistöckiges Bürogebäude. Es wird die derzeitige, seit 1989 bestehende Niederlassung in Freiburg-Hochdorf ersetzen. Voraussichtlich Mitte nächsten Jahres soll es fertiggestellt werden. 30 neue Arbeitsplätze sollen entstehen. Zurzeit sind 150 Mitarbeiter beschäftigt.

Die „**trend SWM EDV-Beratung GmbH & Co. KG**“ ist innerhalb Freiburgs umgezogen und hat nun ihren Sitz in einem Gewerbepark in der Jechtinger Straße im Industriegebiet Haid. Damit wurde der Grundstein für die Weiterentwicklung gelegt: Der IT-Dienstleister hat nun „ideale Voraussetzungen für die weitere Expansion“, wie es vom Unternehmen heißt. Circa 250.000 Euro wurden in den Standort und in die Technik investiert. Das Unternehmen wurde 1989 gegründet, beschäftigt heute 30 Mitarbeiter und vermarktet sein eigenes ERP-System. Die Kunden sind vor allem mittelständische Unternehmen aus der Prozess- und Zulieferindustrie.

Bild: Sabine Bürg



Boris Lemler, Inhaber der gleichnamigen Freiburger Steuerberatungsgesellschaft (vorne rechts), mit seiner Frau Jennyfer (rechts), seinem Vater und Firmengründer Bernd Lemler (hinten) sowie Mitarbeiterinnen.

50 Jahre Lemler Steuerberatungsgesellschaft
Schwerpunkt Gastronomie

FREIBURG. Fünf Jahrzehnte Beratung, Bilanzen, Buchführung und viele andere Steuerangelegenheiten: Die Lemler Steuerberatungsgesellschaft aus Freiburg feiert dieses Jahr ihr 50-jähriges Bestehen. Bernd Lemler gründete die Kanzlei 1968 kurz nach dem Abschluss seiner Ausbildung in Freiburg. Von Anfang an betreute er kleine und mittlere Kunden aus Handel, Handwerk und Gastronomie. Durch die Lage in der Egonstraße am Bahnhof, wohin die Kanzlei 1987 zog, kamen viele Grenzgänger hinzu. Mittlerweile ist die zweite Generation in der ersten Reihe: Boris Lemler, der Sohn von Bernd Lemler, hat 1992 als Auszubildender in der Kanzlei begonnen und sie 2002 nach seiner Steuerberaterprüfung übernommen. Zusammen mit seinem Team – seiner Frau Jennyfer Lemler, einer Anwältin, sowie sechs Mitarbeitern und zwei Auszubildenden – berät er Unternehmer, Handwerker und Privatpersonen in Steuer- und Rechtsbelangen. Seine Kartei umfasst rund 220 Mandanten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Gastronomie. „Wir haben uns Spezialwissen zu bargeldintensiven Betrieben, Registrierkassen und Zeiterfassung für steuerfreie Zuschläge angeeignet“, sagt Boris Lemler. Die Kanzlei nutzt seit 50 Jahren Datev-Produkte, begleitet als Mitglied des Softwarehauses Pilotprojekte und kann daher „immer auf neueste technische und fachspezifische Inhalte zurückgreifen“, wie Lemler betont. **ine**

Schwenninger Krankenkasse im Jahr 2017
10,7 Millionen Euro Plus

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. Die Schwenninger Krankenkasse hat im vergangenen Jahr 908,1 Millionen Euro für die Gesundheitsversorgung ihrer Kunden ausgegeben. Das sind 24 Millionen Euro mehr als 2016. Am meisten, rund 266,5 Millionen Euro, flossen in die Versorgung der Versicherten im Krankenhaus. Eingenommen hat sie 918,8 Millionen Euro und kann damit für 2017 einen Überschuss von 10,7 Millionen Euro ausweisen. Mit rund 130 Euro je Versicherten lagen die Verwaltungskosten deutlich unter dem Durchschnitt aller Krankenkassen von rund 150 Euro, so Siegfried Gänslar, Vorsitzender des Vorstandes. Die Schwenninger Krankenkasse hat rund 330.000 Kunden und zählt nach eigenen Angabe zu den Top 20 der bundesweit geöffneten gesetzlichen Krankenkassen. Neben dem Hauptsitz in Villingen-Schwenningen gibt es 14 Geschäftsstellen. **sum**

Schwarzwaldmilch

Zehn Prozent Plus mit Jogi und Co.

FREIBURG. Bei den Fans des Fußballbundesligisten SC Freiburg kam sie gut an: die Joghurt-Sonderedition „SC Fan Jogi“, die die Schwarzwaldmilch GmbH, zugleich Hauptsponsor des Vereins, im Herbst 2017 erstmals produzierte. Auch das Wirtschaftsjahr 2017 insgesamt lief sehr gut, wie Geschäftsführer Andreas Schneider Ende Juni vor der Presse berichtete. „Das war 2016 nicht unbedingt so zu erwarten“, sagte er. Da hatte die genossenschaftlich organisierte Molkerei nämlich ein Minus von 0,7 Prozent beim Umsatz hinnehmen müssen. 2017 ging es indes rasant bergauf: Der Umsatz stieg um 9,8 Prozent auf circa 179 Millionen Euro, der Absatz um 5,5 Prozent auf rund 173.000 Tonnen, der Milchauszahlungspreis an die Erzeuger um 19 Prozent auf durchschnittlich 41,32 Cent pro Kilogramm (Biomilch 55,4 Cent); er lag damit über dem Bundesschnitt. Auch der Bilanzgewinn ist 2017 gestiegen: von 2 auf 2,4 Millionen Euro. Für 2018 rechnet Schneider mit einem ähnlichen Umsatzzuwachs wie 2017. Als Gründe für das erfolgreiche Wirtschaftsjahr machte er unter anderem globale Faktoren aus: Weniger Milch auf dem Weltmarkt Anfang 2017 hätte das ganze Jahr zu besseren und vor allem stabilen Preisen geführt. Allerdings seien sehr hohen Butterpreisen niedrige Preise für Magermilchpulver gegenübergestanden.

Die Schwarzwaldmilch GmbH produziert in Offenburg mit 100 Mitarbeitern Milch-, Quark-, Sahne- und Joghurtpulver für die Süß-, Backwaren- und Gewürzindustrie sowie für Sportlernahrung. Am Standort Freiburg mit seinen 280 Beschäftigten entsteht das Sortiment für die Endverbraucher von Milch über Sahne, Schmand und Joghurt bis hin zu Butter in vier Markenlinien. „Wir sind nicht über den Preis, sondern über den Ertrag gewachsen“, sagte Schneider, der für die Markenprodukte von einem Umsatzwachstum um 4,1 Prozent und einem Absatzwachstum von 2 Prozent berichtete. Am meisten, und zwar um 11,4 Prozent, ist die Weidemilchlinie gewachsen, gefolgt von der Biolinie mit einem Plus von 7,6 Prozent. Mit diesen Produkten



Den „SC Fan Jogi“ gab es im Herbst 2017 und Frühjahr 2018 als Sonderaktion der Schwarzwaldmilch.

ist die Molkerei vor allem in Baden-Württemberg vertreten, mit der laktosefreien „LAC“-Linie sogar bundesweit. Diese hat inzwischen einen Anteil von etwa 20 Prozent an den Markenprodukten der Freiburger und deutschlandweit einen Marktanteil von 43 Prozent an den laktosefreien Markenprodukten, wie Schneider berichtete. Vergangenes Jahr investierte die Schwarzwaldmilch GmbH rund 10,5 Millionen Euro vor allem in Maschinen, dieses Jahr sollen es mit 10,3 Millionen Euro fast ebenso viel sein – das Geld wird vor allem für Prozess- und Lagertechnik verwendet. Der Termin für eine weitere, große Investition steht indes noch nicht fest: Für die geplante Käserei mit angeschlossener Gastwirtschaft und Verkauf wird zurzeit ein Standort gesucht. Er müsse gut erreichbar sein und „vor Schwarzwald triefen“, wie Schneider betonte. Wenn er einmal gefunden ist – dabei geht laut dem Geschäftsführer Genauigkeit vor Schnelligkeit – rechnet Schneider mit eineinhalb bis zwei Jahren bis zur Eröffnung. Erste Mitarbeiter dafür wurden bereits gefunden und arbeiten zurzeit in Freiburg. Eines ist schon gewiss: Die Heumilch, die es seit Juli gibt und für die die Kühe nicht Silage, sondern im Sommer nur Gras und im Winter nur Heu zu fressen kriegen, soll für den hauseigenen Käse verwendet werden. **mae**

ANZEIGE

PREISE

Die **Benz GmbH** aus Haslach hat den baden-württembergischen Mittelstandspreis „Lea“ (Leistung, Engagement, Anerkennung) für ihr vorbildliches, soziales Engagement erhalten. Der Werkzeugsystemhersteller engagiert sich gemeinsam mit dem Club 82 – einem Freizeitclub für Menschen mit Beeinträchtigung – im Projekt „Wir für euch“, das behinderte und nichtbehinderte Menschen im Ehrenamt zusammenbringt. In mehreren Aktionen jährlich unterstützt das 2015 initiierte Projekt soziale Einrichtungen oder die Umwelt im Raum Haslach. Benz hat den von Caritas, Diakonie und Landwirtschaftsministerium verliehenen, undotierten Preis in der Kategorie bis 500 Mitarbeiter gewonnen. Fast 300 Unternehmen hatten sich darum beworben.

Zwei Innovationen aus der Region wurden dieses Mal beim bundesweiten Wettbewerb „Deutschland – Land der Ideen“ ausgezeichnet: ein winziger Quantensensor für neue Messverfahren, den das **Fraunhofer-Institut für Angewandte Festkörperphysik** aus Freiburg entwickelt hat und der beispielsweise Hirnströme messen kann, sowie das Datenanalyseprojekt „**CoreIAid**“ des gleichnamigen Konstanzer Vereins, das Datenanalyse für Organisationen mit sozialem Auftrag fördern soll.

In der sechsten Runde des Wettbewerbs „100 Orte Industrie 4.0“ hat das baden-württembergische Wirtschaftsministerium 14 Unternehmen prämiert, die innovative Impulse für die smarte Produktion gesetzt haben. Darunter sind vier Firmen aus der Region: die **Enit Energy IT Systems GmbH** aus Freiburg, die **Fischerwerke GmbH & Co. KG** aus Denzlingen, die **Hobart GmbH** aus Offenburg und **Rombach Automation** aus St. Georgen.

Die Agentur **Land-in-Sicht** aus Sulzburg hat den vierten Platz beim Landeswettbewerb Tourismus Digital und damit 5.000 Euro gewonnen. Ausgezeichnet wurde ihr gemeinsames Projekt mit der Tourismus Marketing GmbH Baden-Württemberg. „Digital Tourism Experts“ ist ein Spracherkennungssystem, das Inhalte lokaler Experte erfasst sowie auf einer Datenbank sammelt und sichert. So soll die Qualität touristischer Daten inhaltlich und technologisch verbessert werden.

Badischer Winzerkeller im Jahr 2017

Mehr Umsatz trotz geringerer Ernte

BREISACH. Eine schwierige Ernte, eine Konzentration auf die Marken und eine Umsatzsteigerung – damit lässt sich das Geschäftsjahr 2017 des Badischen Winzerkellers in Breisach charakterisieren. „Die Frühjahrsfröste im April haben das Jahr ganz erheblich bestimmt“, sagte der Vorstandsvorsitzende der Genossenschaft Peter Schuster im Juli vor der Presse. Sein Vorstandskollege Eckart Escher betonte: „Das kannte man so aus den 1980er-Jahren. Das war ein Ereignis, das das Denken der Winzer in Zukunft prägen wird.“ Geprägt hat es auch die Arbeit der Breisacher: Da ihre Mitglieder ihnen 27 Prozent weniger Trauben als 2016 lieferten – die Eingangsmenge ging von 17,2 auf 12,2 Millionen Liter zurück –, mussten sie zukaufen, um ihre Verträge mit dem Handel erfüllen zu können. Auf Einzelhandel und Discounter entfallen rund 80 Prozent des Umsatzes.

Seine Geschäfte konnte der Badische Winzerkeller 2017 indes zum zweiten Mal in Folge steigern: Der Umsatz erreichte 44,8 Millionen Euro, das ist ein Zuwachs von 6,2 Prozent im Vergleich zu 2016. Getragen wurde das Wachstum vor allem von den Marken. Das sind beim Wein Martin Schongauer sowie Heinrich Hansjakob und beim Sekt Schloss Munzingen. Diese haben 2017 einen Umsatzanteil von rund 25 Prozent erreicht. „Qualität und Marken werden immer wichtiger“, sagte denn auch Marketingleiter Christof Joos und verwies zudem auf die neue Dachmarke Sonnenwein mit mehreren Linien.

Der Badische Winzerkeller investierte 2017 insgesamt 2,6 Millionen Euro in verschiedene Anlagen, unter anderem in neue, kleinere Edelstahl tanks. Dieses Jahr werden rund 2,1 Millionen Euro beispielsweise in neue Abfüll-, und Kühlanlagen sowie eine neue Etikettiermaschine gesteckt. Der Winzerkeller beschäftigte inklusive seiner Tochtergesellschaften Wein Trans sowie Gräflich von Kageneck'sche Wein- & Sektkellerei im Jahresschnitt 2017 rund 200 Mitarbeiter und hat 51 Mitglieder. Darunter sind 29 voll- sowie 22 teilanliefernde Winzergenossenschaften, die wiederum 4.000 Winzer(familien) zu ihren Mitgliedern zählen und zusammen eine Rebfläche von 1.708 Hektar bewirtschaften. Seinen Mitgliedern zahlt der Badische Winzerkeller Traubengeld für die angelieferte Menge aus, der Jahresüberschuss fällt daher traditionell gering aus. Vergangenes Jahr waren es rund 40.700 Euro. Qualitativ lag der Jahrgang 2017 laut Eckart Escher im Durchschnitt. „Jetzt steht eine gute Ernte vor der Tür“, sagte er mit Blick sowohl auf Qualität als auch Quantität der Trauben. „Ich hoffe, dass wir die Preise halten können.“ **mae**

Blick auf den Firmensitz des Badischen Winzerkellers in Breisach.





Das sechste Hotel des Europa-Parks öffnet im Frühjahr 1.300 Betten am Rande der Wasserwelt

RUST. Auf der Großbaustelle des Europa-Parks geht es voran: Ende Juni feierte die Inhabersfamilie Mack Richtfest des an die entstehende Wasserwelt angrenzenden Hotels „Krønasår“. Es wird das sechste Hotel des Europa-Parks sein und das zweitgrößte nach dem Colosseo. Das siebenstöckige Gebäude im skandinavischen Stil zählt 276 Zimmer und 28 Suiten mit zusammen 1.300 Betten. Damit verfügt der Europa-Park künftig insgesamt über 5.800 Betten, wie Michaela Doll, Direktorin der Europa-Park-Hotels, beim Richtfest sagte. Eine Brücke verbindet das Krønasår mit der Wasserwelt „Rulantica“, die auch noch im Bau ist und Ende 2019 geöffnet werden soll. Die Fertigstellung des Hotels ist für Frühjahr 2019 vorgesehen, mit Beginn der Sommersaison am 6. April soll es Gäste beherbergen. „Wir wollen uns noch stärker als Kurzreisestdestination etablieren“, sagte Thomas Mack, geschäftsführender Gesellschafter des Europa-Parks. „Dabei helfen der Wasserpark und das Hotel.“ Krønasår und Rulantica liegen auf einem 45 Hektar großen Gelände von der A5 kommend vor dem Europa-Park. Den Wasserpark soll man mit separatem Ticket besuchen können. Die Investition für das gesamte Großprojekt beträgt 150 Millionen Euro. Die Kosten für das Hotel allein publiziert der Europa-Park nicht.

Laut Thomas Mack werden etwa 250 Männer und Frauen in dem neuen Hotel arbeiten, knapp die Hälfte davon in der Gastronomie. Zusammen mit der Was-

serwelt wächst die Mitarbeiterzahl des Europa-Parks voraussichtlich um rund 550 auf etwa 4.000. Im Krønasår gibt es zwei Restaurants mit zusammen fast 900 Sitzplätzen drinnen sowie weiteren gut 400 auf den Terrassen. Dazu kommen ein Café und eine Bar. Um neue Mitarbeiter für Küche und Service zu finden, betreibe der Europa-Park ein HR-Office speziell für die Gastronomie, berichtete der Leiter der Europa-Park-Gastronomie Frank Müller. Die Rekrutierer seien beispielsweise in Rumänien und Ungarn unterwegs. Außerdem versuche man, „die, die da sind, durch gutes Management zu halten“. Und natürlich spiele die Ausbildung eine wichtige Rolle. 15 bis 20 Lehrstellen soll es voraussichtlich im Krønasår geben.

Wie die anderen Europa-Park-Hotels verfügt auch das neue Haus über Konferenz- und Veranstaltungsräume: einen etwa 300 Quadratmeter großen Saal samt Bühne für bis zu 260 Personen und einen kleineren, 29 Quadratmeter großen Raum. Damit vergrößert sich das sogenannte Confertainmentangebot, mit dem der Europa-Park seine Hotels auch außerhalb der Saison auslastet, auf 32 Räume und Säle zwischen 26 und 3.000 Quadratmetern, erläuterte der Europa-Park-Confertainmentleiter Ronald Schwär.

Rund 250 Arbeiter von über 30 Firmen waren beziehungsweise sind an dem Bau beteiligt. Das Landratsamt Ortenau hatte für die aufwendige Baugenehmigung des Wasserparks eine eigene Taskforce gegründet. **kat**

Mit 1.300 Betten wird das siebenstöckige Krønasår das zweitgrößte Hotel des Europa-Parks. Es liegt neben der neuen Wasserwelt und soll ab April 2019 Gäste beherbergen.

Kauth-Gruppe plant kräftiges Wachstum

In zehn Jahren Umsatz verdoppeln

DENKINGEN. Bei der Kauth GmbH & Co. KG hat man große Pläne: Die Unternehmensgruppe aus Denkingen (Kreis Tuttlingen), die dieses Jahr ihr 90-jähriges Bestehen feiert, will den Umsatz in den kommenden zehn Jahren verdoppeln. In Zahlen bedeutet das eine Steigerung von jetzt 135 Millionen Euro auf etwa 270 Millionen Euro im Jahr 2028. Grund für den Optimismus des Automobilzulieferers ist die aktuelle Geschäftslage. „Seit der Krise 2009 geht’s steil bergauf“, sagt Johannes Kauth, der gemeinsam mit seinem Bruder Christian Kauth und dem Geschäftsführer Steffen May das Unternehmen leitet. Auch Umbrüchen in der Automobilbranche sieht er gelassen entgegen, weil die Produkte

unabhängig von der Antriebsart seien. Kauth ist auf Tuben- und Umformtechnik spezialisiert. Die Firma stellt Teile für das Fahrzeugskelett her – beispielsweise Achs-, Sitz- und Motorbefestigungen sowie Halterungen für Türscharniere – und beliefert damit alle deutschen Automobilbauer. In etwa drei Viertel der Fahrzeuge deutscher Hersteller hierzulande sind Produkte von Kauth verbaut und in knapp einem Fünftel aller Autos weltweit.

Hauptsitz und -produktionsstandort ist Denkingen, dort ist das Unternehmen seit 1966 ansässig. Seinen Ursprung hatte es in Spaichingen, wo Paul Kauth 1928 ein Fuhr- und Taxiunternehmen samt Tankstelle und Werkstatt gründete. 1952 stellte er komplett auf die Herstellung von Muttern und Drehteilen um. Sein Sohn Friedrich Kauth verlagerte den Firmensitz 1966 nach Denkingen und startete den Ausbau zur Firmengruppe, den die dritte Generation nun fortsetzt. Aktuell betreibt Kauth drei Standorte in der Region sowie zwei in Nord-



Seniorchef Friedrich Kauth mit den heutigen Geschäftsführern Johannes Kauth, Steffen May und Christian Kauth (von links).

rhein-Westfalen und beschäftigt insgesamt rund 550 Mitarbeiter, gut die Hälfte davon am Hauptsitz. Außer der Produktion in Denkingen zählen der Werkzeugbau in Frittlingen und die CNC-Technik in Deilingen zur Gruppe. Und seit 2014 produziert Kauth in Finnentrop im Sauerland sowie seit Anfang dieses Jahres in Solingen im Bergischen Land.

Die bisherigen Niederlassungen sind durch Übernahmen von Unternehmen inklusive der Mitarbeiter aus der Insolvenz oder der Altersnachfolge entstanden. In Nordamerika geht Kauth nun einen neuen Weg: Im kanadischen Windsor in der Provinz Ontario haben die Denkinger dieses Jahr eine Dependence gegründet und eine Lagerhalle angemietet. Dort soll in den nächsten zwei Jahren für voraussichtlich rund zehn Millionen Euro eine Produktion aufgebaut werden. Investiert wird auch ständig an den deutschen Standorten. Auf fünf bis sechs Millionen Euro pro Jahr summieren sich die Investitionen der ganzen Kauth-Gruppe. **kat**

EGT-Unternehmensgruppe gestaltet ihre Marke neu

Wirtschaftliche Ziele 2017 erreicht

TRIBERG. Mit dem Slogan „Energie der Veränderung“ kennzeichnen der Vorstandsvorsitzende Rudolf Kastner und Finanzvorstand Jens Buchholz die Zukunft des Energieversorgers.

Im vergangenen Jahr, so Buchholz bei einem Pressegespräch, hat die Unternehmensgruppe mit ihren circa 220 Mitarbeitern eine Gesamtleistung von rund 100 Millionen Euro realisieren und damit ihre wirtschaftlichen Ziele erreichen können. Mit 33 Auszubildenden, Studenten, Volontären und Praktikanten investiert die Gruppe auch weiterhin überdurchschnittlich viel in die Ausbildung und Fachkräfteentwicklung.

Mit dem Umbau des Kundenservicecenters in Triberg, dem Onlinekundenportal und der „Kuckuck!“-App sei die Gruppe die ersten Schritte gegangen, ihr Selbstverständnis als innovativer und kompetenter Ansprechpartner in allen Energiefragen mit Leben zu füllen, so Rudolf Kastner. Dazu gehöre auch, Ingenieurdienstleistungen im Bereich dezentraler Energieversorgung und in der Elektro- und Informationstechnik weiter auszubauen. Mit der EIT Beratende Ingenieure für Elektro- & Informationstechnik GmbH sei die EGT seit April 2018 einmal mehr im Raum Frankfurt vertreten. Die Digitalisierung bringe die intelligente Vernetzung vom Energiemanagement über die Steuerung von Klima, Lüftung, Heizung und Licht bis hin zur Sicherheitstechnik und den IT-Systemen in Gebäude. Der Fachbegriff dafür: Smart Building. Vor dem Hintergrund der Digitalisierung hat sich EGT auch an der Firma Oxygen Technologies, einem Freiburger Start-up-Unternehmen, beteiligt. Dieses Start-up bietet neue Lösungen bei Steuerungssoftware und digitalen Handelsplattformen, mit denen beispielsweise Haushalte und Gewerbe mit Eigenstromerzeugung automatisiert ohne Zwischenhändler miteinander Energie handeln können. **orn**

Spar- und Bauverein Konstanz

Über acht Millionen Euro investiert

KONSTANZ. Wie aus einer Pressemeldung hervorgeht, stieg die Bilanzsumme des Spar- und Bauvereins Konstanz (SBK) im vergangenen Jahr gegenüber dem Vorjahr um 1,9 Millionen Euro auf 144,9 Millionen Euro, die Umsatzerlöse erhöhten sich auf 13,9 Millionen Euro, und das Eigenkapital stieg von 37,5 auf 39,1 Millionen Euro. Oberstes Ziel der Genossenschaft (die 8.600 Mitglieder hat und 1.655 Wohnungen und 34 Gewerbeeinheiten zu ihrem Bestand zählt) sei nach wie vor, mehr bezahlbaren Wohnraum für die Genossenschaftsmitglieder zu schaffen.

Im vergangenen Jahr wurden 8,1 Millionen Euro in Neubau, Modernisierung und Instandhaltung investiert. Im laufenden Jahr wird man zwölf Millionen Euro investieren, die unter anderem in zwölf neue Dachgeschosswohnungen und ein Zehn-Familien-Haus, das eine ambulant betreute Pflegewohngemeinschaft enthält, gehen. Die Durchschnittsmieten in den SBK-Wohnungen lagen bei 6,57 Euro, selbst bei Neubauten lag der Mietpreis mit 9,71 Euro deutlich unter den in Konstanz üblichen Preisen. **orn**

KURZ NOTIERT

Tiger, Löwen und viele weitere Tiere gibt es seit Kurzem wieder in Löffingen zu sehen. Dort hat der ehemalige Schwarzwaldpark unter dem neuen Namen „Tatzmania“ im Sommer eröffnet. Die Unternehmerfamilie Braun, die bereits den Steinwasenpark in Oberried und die Sommerodelbahn in Todtnau betreibt, hatte die Anlage im Frühjahr 2017 übernommen und seither komplett umgestaltet. Nun gibt es außer des 46 Hektar großen Zoos mit der drei Hektar großen Raubtieranlage zahlreiche Fahrgeschäfte wie einen „Free Fall Tower“, einen „Spinning Coaster“ und einen Wellenflieger. Außerdem wurden der Kassen- und Eingangsbereich erneuert, das Café renoviert und eine neue Toilettenanlage gebaut. 20 Frauen und Männer arbeiten in Tatzmania. Die Kosten dieser Investitionen publiziert die Familie Braun nicht. Auch über erwartete Besucherzahlen lasse sich noch nichts sagen.



Die **Sybit GmbH** aus Radolfzell gehört jetzt mehrheitlich zur **Intelligence AG**. Das SAP-Beratungshaus mit Hauptsitz in Bielefeld beteiligt sich mit 60 Prozent an der südbadischen Digitalagentur. Sybit ist auf Software für Kundenbeziehungen, E-Commerce und Contentlösungen spezialisiert und sieht sich als Experte für die digitale Transformation speziell in der Industrie, für Konsumgüter, Dienstleistungen sowie Medien. Das Beratungsunternehmen beschäftigt 150 Mitarbeiter am Hauptsitz in Radolfzell, 15 in Frankfurt und 4 in Hannover, insgesamt also rund 170. Die Unternehmensleitung bleibt in der Hand von Sybit-Geschäftsführer Thomas Regele. Auch sollen alle Standorte erhalten bleiben. Intelligence ist mit rund 7.200 Mitarbeitern in 25 Ländern vertreten und erzielte 2017 rund 872 Millionen Euro Umsatz.

Das Softwaresystemhaus **Kailer & Sommer GmbH** mit Hauptsitz in Villingen-Schwenningen hat sich mit der dänischen Firmengruppe **NTI A/S** zusammengeschlossen und im Juli zur **NTI Kailer GmbH** umfirmiert. NTI ist laut Pressemitteilung einer der führenden Anbieter von Lösungen und Dienstleistungen für digitales Informationsmanagement in Europa und beschäftigt 270 Mitarbeiter in Dänemark, Norwegen, Schweden, Island und Deutschland. Kailer & Sommer wurde 1990 gegründet und ist ein autorisiertes Systemhaus für CAD-Anwendungen, PDM-Lösungen und IT-Systemlösungen. Die Kunden kommen überwiegend aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Automobil- und Zulieferindustrie. Neben Villingen-Schwenningen gibt es Standorte in Lahr und Wendlingen mit zusammen 20 Mitarbeitern. Diese, die Geschäftsstellen und die Geschäftsführung bleiben erhalten.

Freiburger Verkehrs AG und Stadtwerke Mehr Fahrgäste und hohe Investitionen

FREIBURG. Viele Fahrgäste, hohe Investitionen und eine politische Entscheidung haben das Geschäftsjahr 2017 der Freiburger Verkehrs AG (VAG) geprägt. Dies führten die Vorstände Stephan Bartosch und Oliver Benz Ende Juli vor der Presse aus. Die Zahl der Fahrgäste stieg auf 80,8 Millionen (2017: 79,1 Millionen), davon entfielen rund 358.000 auf die Schauinslandbahn (2016: 347.000). Dementsprechend stiegen auch die Umsatzerlöse, und zwar von 59,7 auf 62,3 Millionen Euro (davon Schauinslandbahn 1,596, Vorjahr 1,52 Millionen Euro). Allerdings wuchs auch der Jahresfehlbetrag: Er betrug 19,3 Millionen Euro. Das sind 1,3 Millionen Euro mehr als 2016. Als Grund für den Anstieg nannte Oliver Benz den Ausbau des Stadtbahnnetzes und die damit steigenden Betriebs- und Instandhaltungskosten.

Und das Straßenbahnnetz wächst weiter: Rund 14 Millionen Euro flossen laut Bartosch allein 2017 in den Neubau der Rottecklinie, dazu kamen etwa 2,6 Millionen Euro für die Sanierung der Gleise und den behindertengerechten Umbau der Haltestellen in der nördlichen Kaiser-Joseph-Straße. Außerdem schaffte die VAG sechs neue Niederflurfahrzeuge des Typs Urbos an. Die VAG beschäftigt rund 850 Mitarbeiter, darunter sind 32 Auszubildende. Für sie alle gab es im Dezember 2017 eine gute Nachricht: Der Freiburger Gemeinderat beauftragte das städtische Unternehmen mit dem Bus- und Straßenbahnverkehr bis Ende des Jahres 2040. Diese Vergabe war wegen einer EU-Vorgabe nötig gewesen.

Das schlechtere Ergebnis der VAG des vergangenen Jahres wirkte sich auch auf die Bilanz der Freiburger Stadtwerke aus, die Bartosch ebenfalls vorstellte. Sie weist einen Jahresfehlbetrag von 3,5 Millionen Euro auf. Allerdings machten auch die Freiburger Bäder ein Minus von 4,5 Millionen Euro und der Flugplatz von 200.000 Euro. Von der Badenova flossen dagegen 18,1 Millionen Euro, von der Stadt wie jedes Jahr fünf Millionen. „Wegen der steigenden Investitionen ist auch im nächsten Jahr mit steigenden Jahresfehlbeträgen zu rechnen“, sagte Bartosch. Wegen der Ersatzverkehre im Höllental rechnet Oliver Benz zudem mit zurückgehenden Umsatzerlösen der VAG in diesem Jahr. **mae**

Universitätsklinikum Freiburg Gute Zahlen 2017

FREIBURG. Wie das Universitätsklinikum Freiburg Anfang Juli meldete, lag sein Betriebsergebnis im Jahr 2017 bei einem Umsatz von rund 730 Millionen Euro mit circa zwei Millionen Euro im positiven Bereich. Das Gesamtergebnis wies zwar noch einen Fehlbetrag von rund 800.000 Euro aus, 2016 hatte sich das Minus jedoch noch auf fünf Millionen Euro belaufen, so Bernd Sahrer, Kaufmännischer Direktor des Universitätsklinikums. Auch die Patientenzahlen sind im Vergleich zu den Vorjahren nochmals gestiegen. 2017 wurden rund 70.000 Patienten stationär behandelt, circa 1.000 mehr als 2016. Der sogenannte Casemix, das ist die Messgröße für stationäre Krankenhausleistungen, erhöhte sich um mehr als 2,5 Prozent auf 89.300 Punkte. Auch bei der ambulanten Patientenversorgung ist mit rund 837.000 Ambulanzbesuchen ein neuer Höchstwert erreicht worden. Diesen positiven Trend führte der leitende ärztliche Direktor und Vorstandsvorsitzende des Uniklinikums, J. Rüdiger Siewert, auch auf die



Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen Sieben Millionen Euro für neue Produktionsgebäude

TENINGEN. Das Ditzinger Hightechtechnologieunternehmen Trumpf hat Ende Juni neue Produktions- und Verwaltungsgebäude am Standort Teningen eröffnet. Nach circa einem Jahr Bauzeit entstanden auf 3.700 Quadratmetern ein neues Lager, neue Bürogebäude sowie eine moderne Produktionshalle. Sieben Millionen Euro wurden investiert. Die erste Maschine, die hier komplett montiert wurde, hat bereits Anfang April das Werk verlassen, sagte Christof Lehner, Geschäftsführer des Unternehmens, bei der Einweihung der neuen Gebäude. In Teningen produziert Trumpf Biegemaschinen mit Presskräften von bis zu 1.000 Tonnen und zehn Metern Länge – auch für diese Art von Maschinen eine ungewöhnliche Größe. Damit können Anwender extrem dicke Bleche biegen, beispielsweise für Baggerschaufeln. Außerdem entstehen in Teningen bis zu neun Meter lange Komponenten für Rohrschneidmaschinen. Die Maschinen und Komponenten montieren die Teningener künftig in der neuen Halle. In Teningen beschäftigt Trumpf derzeit rund 150 Mitarbeiter, darunter zehn Auszubildende. **orn**

gute Berufungspolitik zurück. In den vergangenen eineinhalb Jahren seien gleich mehrere wichtige Lehrstühle und ärztliche Direktorenposten mit hochkarätigen Fachleuten nachbesetzt worden, ohne eine Vakanz hinnehmen zu müssen. Die (bisherige, jetzt als neue Rektorin an die Uni Konstanz gewechselte, siehe auch Seite 14) Dekanin der medizinischen Fakultät, Kerstin Kriegelstein, gab bekannt, dass die eingeworfenen Drittmittel im Jahr 2017 im Vergleich zu 2016 um vier Millionen Euro auf rund 80 Millionen gestiegen seien. Das Universitätsklinikum ist mit 10.500 Beschäftigten der größte Arbeitgeber in Freiburg. Dazu kommen noch 1.600 Mitarbeiter im Universitäts-Herzzentrum, das die Uniklinik zusammen mit dem Benedikt Kreuzt Rehabilitationszentrum Bad Krozingen (jeweils hälftige Beteiligung) betreibt. Das Herzzentrum erwirtschaftete im Jahr 2017 einen Umsatz von 195 Millionen Euro, die im oben genannten Umsatz von 730 Millionen Euro nicht enthalten sind. **upl**

„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: vadimguzhva

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
Reichenastraße 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 Südlicher 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

Erscheinungstermin:

Diese Ausgabe der Wirtschaft im Südwesten
erscheint am 7. September.

Bezug und Abonnement:

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

190.000 Kunden im Jahr 2017

Erfolgreiche Elektrizitätswerke Schönau

SCHÖNAU. Wie die Genossenschaft Elektrizitätswerke Schönau (EWS) in einer Pressemitteilung bekannt gibt, ist ihr Geschäftsjahr 2017 erfolgreich verlaufen. Wichtigstes Ziel sei und bleibe es, den Klimaschutz und den Umbau der Energieversorgung voranzubringen und die Bürgerenergiegewende weiter zu gestalten. Regional sei man mit dem Ausbau von Wärmenetzen bei der Umsetzung der Wärmewende einen großen Schritt vorangegangen, so zitiert die Meldung den Vorstand Rolf Wetzels (weitere Vorstände der Genossenschaft sind Armin Komenda, Alexander Sladek und Sebastian Sladek). Auch des Themas Digitalisierung habe man sich mit einem Modellprojekt angenommen, in dem getestet wird, wie in der Region Bürger selbst erzeugten Strom intelligenten verbrauchen, speichern und damit handeln können. Im Geschäftsjahr 2017 haben die Elektrizitätswerke Schönau knapp 190.000 Kunden (Vorjahr 178.000) mit ökologischem Strom, Gas und Wärme versorgt. Der Umsatz erreichte 175 Millionen Euro (Vorjahr 162 Millionen) und markierte damit einen neuen Rekord. Das Jahresergebnis belief sich auf 6,5 Millionen Euro. Im Jahr 2018 werden die Strom- und Gasstarife im dritten Jahr in Folge stabil gehalten. Die wirtschaftliche Entwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft und ihrer Tochterunternehmen beurteilt der Vorstand als gut. Den Mitgliedern der Genossenschaft (annähernd 6.200 zum Jahreswechsel 2017/18 und damit 1.000 mehr als ein Jahr zuvor) wird vorgeschlagen, aus dem Bilanzgewinn eine Dividende von 3,5 Prozent auszuschütten. Die EWS-Gruppe beschäftigte zum Jahreswechsel 130 Mitarbeiter, 20 mehr als ein Jahr zuvor. **orn**

Familienheim Freiburg

Elf Millionen Euro investiert

FREIBURG. Die Baugenossenschaft Familienheim Freiburg verkündete für das vergangene Jahr einen positiven Geschäftsverlauf und ein gesundes Wachstum. Dabei erwirtschaftete die Genossenschaft einen Jahresüberschuss von 2,31 Millionen Euro. Im Vorjahr waren es 2,75 Millionen Euro gewesen. Der Rückgang liegt laut Pressemitteilung am Wegfall einmaliger Sondereffekte in Höhe von rund 400.000 Euro. Das Niveau sei erwartet worden. Dagegen stieg das Anlagevermögen leicht auf 139,3 Millionen Euro (Vorjahr 138,8 Millionen Euro). Das Eigenkapital wuchs um 2,2 auf 63,4 Millionen Euro, und die Eigenkapitalquote erhöhte sich um 0,8 auf 39,5 Prozent. 2017 investierte Familienheim Freiburg 8,12 Millionen Euro in die Instandhaltung und Modernisierung des Wohnungsbestands. In den Neubau von Mietwohnungen flossen 2,75 Millionen Euro. Die Baugenossenschaft verfügte Ende 2017 über 2.691 Mietwohnungen (2016: 2.700), 8.414 Mitglieder (7.963) und 28 Mitarbeiter (29). **sum**

Der Familienheim-Neubau im Freiburger Weidweg. Baubeginn war im Frühjahr 2017, die Wohnungen wurden diesen Juli bezogen.



IHK-Tourismuskongress befasst sich mit dem Schwarzwald

Das Bild des Gastes ist

„Wir sind Schwarzwald“ lautete zum dritten Mal das Motto des gemeinsamen Tourismuskongresses der fünf Schwarzwälder IHKs. Zusammen mit der Schwarzwald Tourismus GmbH luden sie Ende Juli nach Baden-Baden ein. Der Schwerpunkt lag diesmal auf dem Bild des Schwarzwalds. Rund 150 Hoteliers, Gastronomen, Reiseveranstalter sowie andere Touristiker nahmen teil.

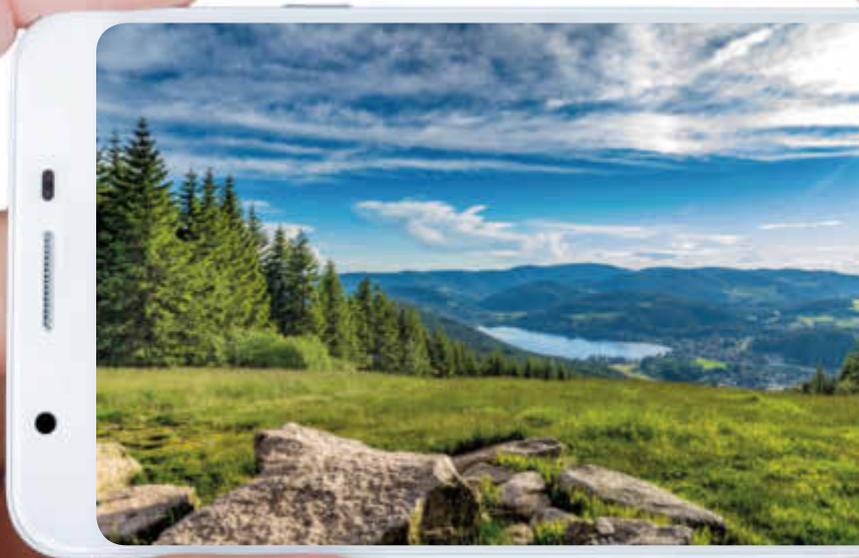
»Alexa interessiert sich nicht für unsere Website«

Fast eine halbe Million Bilder finden sich unter dem Hashtag „Schwarzwald“ beim Onlinedienst Instagram, die englische Version „#blackforest“ bringt es sogar auf beinahe eine Million Einträge. Das sind die Zahlen, die Martin Birchmeier von der Agentur Tourismus Zukunft Ende Juli in Baden-Baden präsentierte. Jetzt sind sie wahrscheinlich schon höher. Denn Instagram ist das am stärksten wachsende soziale Netzwerk, über eine Milliarde Nutzer weltweit laden dort mittlerweile Bilder und Videos hoch. „Das Bild des Gastes ist heute digital“, betonte der digitale Strategie Birchmeier und beschrieb einen typischen Schwarzwaldkurztrip am Beispiel der fiktiven 40-jährigen Kathrin. Die lässt sich von Instagram inspirieren, in den Schwarzwald zu fahren, informiert sich über Google, das mit seinen Tipps und Informationen mittlerweile für viele den Reiseführer ersetzt, und sucht sich über das Buchungsportal Booking.com ihre Unterkunft. Vor Ort lässt Kathrin sich Tourenvorschläge von einer Outdoor-App machen, und nach der Reise bewertet sie ihr Erlebnisse natürlich. Alle dabei von ihr genutzten Portale arbeiten mit Nutzerdaten. „Offizielle

Daten wie Internetseiten der Destinationen oder Hochglanzprospekte finden bei Kathrin nicht statt“, resümierte Birchmeier und mahnte, über die eigenen Kanäle hinaus zu denken – auch angesichts der wachsenden Rolle elektronischer Assistenten wie Alexa. „Die interessieren sich nicht für unsere Website.“ Der Digitalexperte rät Tourismusbetrieben, den Gästen auf ihre Kanäle zu folgen, eigene Inhalte dafür zur Verfügung zu stellen und technisch so aufzubauen, dass sie von Assistenten verstanden werden. „Es ist ja in unserem Interesse, wenn sie verbreitet werden.“ Allerdings, so Birchmeier, dürfe man nicht glauben, dass man die Geschichten selbst erzählen kann. „Wir brauchen Produkte, die für sich selbst sprechen und die Message in die Welt tragen.“

Für Qualität hatte auch schon Birchmeiers Vorredner plädiert – der Schwarzwälder Tausendsassa Uwe Baumann. Er wünschte sich Originale statt Souvenirs made in China oder statt Schwarzwalddörfern, deren Veranstaltungshöhepunkt der tourende Hamburger Fischmarkt ist. Baumann ist Initiator und Leiter von Kosmos Schwarzwald, einem Verbund von Künstlern, Handwerkern und anderen, die sich den Themen Kunst, Kultur und Kulinarik widmen. Er präsentierte viele Fotos und Gemälde der mittlerweile über 60 Mitglieder. Baumann ist auch Autor – er hat ein Buch über Schwarzwälder Speck geschrieben, das mit der Massenproduktion hart ins Gericht geht –, er engagiert sich für die Region und für Start-ups. „Ideen auf die Sprünge helfen“, lautet der gemeinsame Nenner all dieser Aktivitäten. Baumanns Bild vom Schwarzwald ist vielfältig, traditionell und modern. Die große Herausforderung sieht er dabei in dem kleinen Wörtchen „und“.

Der Titisee von der Hochfirschanze aus durchs Smartphone betrachtet.



heute digital

Über den Schwarzwald als Marke sinnierte Christian Blümelhuber in einem sehr kurzweiligen und unkonventionellen Vortrag. Der gebürtige Bayer, der an der Berliner Universität der Künste Organisationskommunikation lehrt, sieht Marketing als „Versuch, das Verhalten anderer zu beeinflussen“. Und der gelinge nicht über Botschaften. „Man kann Marken nicht verkünden, man kann sie nur erleben“, sagte Blümelhuber. Gäste, die in den Schwarzwald kommen, müssten ihn also positiv spüren. Denn im Gedächtnis blieben vor allem Emotionen, nicht Fakten. „Saudoof“ findet der Marketingexperte es, wenn ein Unternehmen behauptet „innovativ und kundenorientiert“ zu sein. „Man muss es erleben, dann erst kann ein Bild entstehen.“ Wie sich mit bescheidenen Mitteln eine erfolgreiche Marke schaffen lässt, zeigte Blümelhuber am Beispiel des kultigen Amsterdamer Budgethotels Hans Brinker. Und manchmal helfe auch ein bisschen Glück, um richtig auf Veränderungen zu reagieren. Dafür sollte man allerdings seine Scheuklappen ablegen.

Dass die Verwendung von Bildern auch problematisch sein kann, zeigten die anschließenden Diskussionen. So verbietet beispielsweise das Badeparadies Schwarzwald in Titisee seinen jährlich rund 700.000 Besuchern überhaupt Bilder zu machen, um – insbesondere im gänzlich textilfreien Bereich – die Intimsphäre der anderen Gäste zu wahren. Für viele Wellnessbereiche von Hotels gilt das Gleiche. Und auch die neue Datenschutz-Grundverordnung muss im Blick gehalten werden, wenn Informationen freigegeben werden.

»Man kann
Marken nicht
verkünden,
nur erleben«

kat



Bild: Fotolia - zilvergolf / Hochschwarzwald Tourismus GmbH

WVIB fordert fairen Umgang in der Lieferkette der Automobilindustrie

Konjunktur kaum noch zu toppen

Der Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden (WVIB „Schwarzwald AG“) stellt zur Jahresmitte bei seinen Mitgliedsunternehmen auf breiter Front ein kaum noch zu steigendes Wachstum und eine dementsprechende Stimmungslage fest.

Und dies trotz der politischen Großwetterlage (vor allem der Abschottungstendenzen der USA), eines leergefegten Arbeitsmarktes und Versorgungsengpässen bei Stahl, Kunststoffgranulaten und Elektronikbauteilen, wie Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer des Verbandes, bei einem Pressegespräch ausführte. Bernd Neugart, Präsidiumsmitglied des WVIB, meinte, das weltpolitische Umfeld passe derzeit nicht zum superguten Geschäft. Alle warteten darauf, dass etwas passiert. Wilhelm Hahn, Beiratsmitglied des Verbandes, sagte, die Situation sei nicht unähnlich den Jahren 2008 und 2009.

Gegenüber dem Vorjahressommer verzeichneten die Mitgliedsunternehmen (300 der 1.000 Mitglieder beteiligen sich regelmäßig an der Umfrage) ein Umsatzplus von durchschnittlich 10,2 Prozent. Der hohe Wert der Vorjahresperiode (7,4 Prozent) ist damit nochmals deutlich verbessert worden. Ähnlich die Auftragslage: Im Schnitt gingen 11,3 Prozent mehr Aufträge bei den Befragten ein als vor einem Jahr und 71 Prozent der Unternehmen melden gestiegene Auftragseingänge (68 Prozent). Allerdings stellt der WVIB auch fest, dass seine Mitglieder etwas weniger positiv in die Zukunft blicken. Noch 44 Prozent (47 Prozent im Vorjahr) erwarten für das zweite Halbjahr 2018 steigende Umsätze und von steigenden Aufträgen gehen 26 Prozent aus, im Vorjahr waren das 38 Prozent. 44 Prozent schätzen die Ertragslage als gut ein (41 Prozent) und 16 Prozent gehen für die Zukunft von einer weiteren Verbesserung aus (19 Prozent). Die Anzahl der Beschäftigten stieg in den Betrieben um circa 4.000 Personen, und 35 Prozent (40 Prozent) gehen von weiter steigenden Mitarbeiterzahlen aus. Rund 20 Prozent melden, dass sie überausgelastet sind (vor einem Jahr 15 Prozent), 71 Prozent melden volle und nur 19 Prozent eine mangelnde Auslastung. Die durchschnittliche Investitionsquote (gemessen am Umsatz) ist von 6,6 auf 6,8 Prozent angestiegen, 26 Prozent (Vorjahr 35 Prozent) gehen von einem weiteren Anstieg der Investitionen im zweiten Halbjahr 2018 aus. Ein bemerkenswertes Ergebnis brachte eine Zusatzfrage nach dem Nutzen und den Kosten der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO): 93 Prozent

gaben an, der Aufwand übersteige den Nutzen, die Unternehmen rechnen mit größenabhängigen Belastungen pro Betrieb von 10.000 bis 500.000 Euro. Das sind Kosten, die die gesamte Mittelstandsförderung übertreffen, so führte Christoph Münzer aus.

Zwei Wochen zuvor hatte der WVIB eine Initiative vorgestellt, die einen fairen Umgang in der gesamten Lieferkette der Automobilindustrie fordert. Rund 300 Automobilzulieferer sind im Verband tätig. Davon haben 124 (sie stehen für 6,5 Milliarden Euro Umsatz und 37.000 Mitarbeiter) ein Positionspapier unterzeichnet, in dem eine verbesserte und auf Kosten sowie Innovationswettbewerb gerichtete Zusammenarbeit zwischen den Zulieferern und den Konzernen gefordert wird. Wie WVIB-Präsident Thomas Burger (selbst mit seiner Burger Group zu 50 Prozent im Automotivesektor tätig) registrierte, gäbe es eine schrittweise Abkehr von den guten Sitten. Man habe sich während der vergangenen Jahre vom Ideal des ehrbaren Kaufmanns entfernt. Die Automobilindustrie und deren Tier-1 (große Zulieferer) seien derzeit vor allem von unverhohlener Ausübung von Marktmacht gekennzeichnet.

**DS-GVO kostet
10.000 bis 500.000
Euro pro Betrieb**

Verträge würden nicht in beide Richtungen gelten, das Recht des Stärkeren gehe oft vor Vernunft und einer Lösung, die beiden Seiten nutzen könnten. Die Automotiveindustrie feiere einen Gewinnrekord nach dem anderen, ihr Ansehen habe aber Dank der Skandalisierung der deutschen Hersteller im Ausland und dem arg eindimensionalen Diesel-Bashing gelitten. Gerade in solchen Zeiten, so Burger, sollte man zusammenhalten und nach Innovationen suchen. Mit ausgebluteten Zulieferern werde aber kein Innovationswettbewerb gelingen. Konkret angesprochen wurden im Pressegespräch Gewährleistungsverlängerungen, von denen auch Altgeschäfte betroffen seien, nachträgliche Verkürzung von Zahlungszielen, geringer Schutz von geistigem Eigentum bei der Zusammenarbeit mit Großen. Burger meinte, es müsste doch nicht erst zu Insolvenzen kommen, bevor die Autohersteller und großen Zulieferer bemerken, dass sie die Kleinen brauchten. Dabei gehe es nicht um das (akzeptierte) Faktum, dass sowieso jedes Jahr Preisreduktionen anstünden, sondern es gehe um Fairness. **orn**

»Es muss ja nicht erst zu Insolvenzen kommen«

Umsetzung des Unionszollkodex

Zoll arbeitet auf Hochtouren

Es scheint ruhig geworden um den Unionszollkodex (UZK), doch der Schein trügt. Die Beschäftigten der Hauptzollämter arbeiten auf Hochtouren, um in der gebotenen Zeit die zahlreichen Bewilligungen neu zu bewerten. Denn nicht nur die Wirtschaft hängt davon ab. Der Zoll selbst ist darauf angewiesen, dass Unternehmen die zur Verfügung stehenden Vereinfachungen nutzen. Anders ließe sich der reibungslose Warenverkehr über die Grenzen nicht bewältigen, denn der Zoll nimmt als wirtschaftsfreundliche Verwaltung schon lange nicht mehr jede Lieferung in Augenschein. „Die Neubewertung von Bewilligungen beziehungsweise die Umstellung von vereinfachten Verfahren auf das neue Europäische Zollrecht beansprucht uns enorm“, sagt Regierungsdirektor Matthias Heuser, der das Sachgebiet Abgabenerhebung beim Hauptzollamt Lörrach leitet. „Dies dient jedoch der heimischen Wirtschaft und soll den reibungslosen Warenverkehr über Ländergrenzen hinweg sicherstellen und weiter vereinfachen.“

Eher still als öffentlichkeitswirksam läuft derzeit die zweite Stufe der Neubewertung: Mitarbeiter der Hauptzollämter besuchen die Unternehmen, die zuvor einen umfangreichen Fragebogen zur Selbstbewertung abgegeben haben, und machen sich vor Ort ein Bild von den Prozessen. „Wir hatten im Voraus sehr gute Informationen vom Hauptzollamt bekommen, welche Unterlagen wir vorbereiten müssen“, sagt die zuständige Mitarbeiterin eines Freiburger Unternehmens, das gerade die Neubewilligung abgeschlossen hat. „Wir haben dann auch die Vorgänge herausgeholt, die nicht so gut gelaufen sind, denn daraus können wir für die Zukunft lernen.“ So sieht es auch Matthias Heuser: „Für die Unternehmen ist der Besuch vom Hauptzollamt eine Chance, Arbeitsprozesse und Verfahrensanweisungen zu prüfen und zu hinterfragen“, sagt er. Oftmals seien diese seit Jahren unverändert und könnten im Hinblick auf die Voraussetzungen für mögliche Vergünstigungen, die das Europäische Zollrecht ausschließlich vertrauens-

würdigen Unternehmen bietet, angepasst und optimiert werden. Besonderes Augenmerk legt der Zoll bei der Prüfung daher auf Prozessbeschreibungen. Von Bedeutung sind die Abläufe als solche, aber genauso wichtig sind Vertretungsregelungen, Prüfverfahren von Belegen oder eben die Fehlerkultur. Das Hauptzollamt versteht sich dabei als Partner der Wirtschaft und legt Wert auf eine gute Zusammenarbeit mit den Beteiligten. „Die Atmosphäre des ganzen Gesprächs war sehr positiv“, bestätigt die Zollverantwortliche des überprüften Unternehmens. Bis Ende April 2019 müssen bundesweit alle bestehenden Bewilligungen – das sind zahlenmäßig überwiegend die sogenannten „Zugelassenen Ausfühler“ – neu bewertet werden. Unternehmen müssen im Auge behalten, für bisher befristete Bewilligungen (zum Beispiel zur „Aktiven Veredelung“) rechtzeitig die notwendigen Anträge neu zu stellen. Auch für neue Bewilligungen, etwa die nach UZK mitunter notwendige Bewilligung zur „Vorübergehenden Verwahrung“, sind Anträge zu stellen. Hierauf hat das zuständige Hauptzollamt alle Unternehmen, die bislang zollrechtliche Vergünstigungen in Anspruch nehmen, in einem Informationsschreiben hingewiesen. Mit der Mitteilung erster Ergebnisse der Neubewertung von Bewilligungen kann im Herbst gerechnet werden.

tz



»Reibungslosen Warenverkehr über Grenzen hinweg sicherstellen«

Bild: Tashatwang

Umfrage der Deutsch-Indischen Handelskammer

Positive Stimmung bei deutschen Unternehmen

Jährlich befragt die Deutsch-Indische Handelskammer (AHK Indien) Manager deutscher Unternehmen in Indien zu ihren Eindrücken und Prognosen hinsichtlich Konjunktur sowie Investitionsklima und bündelt die Ergebnisse im Business Monitor. Die aktuelle Umfrage zeichnet ein sehr optimistisches Stimmungsbild der deutschen Unternehmen vor Ort: So rechnet ein Großteil (80 Prozent) mit deutlichen Umsatzsteigerungen im kommenden Finanzjahr. Durch die auf Wachstum ausgerichtete Politik hat sich Indien als starker Partner und sicheres Investitionsziel unter den Schwellenländern bewährt.

Für das laufende Geschäftsjahr 2018/19 erwarten mehr als 50 Prozent der Befragten eine Wachstumsrate des indischen BIP von über fünf Prozent. Bei der Einstellung von Mitarbeitern waren die Manager zurückhaltend. Fast die Hälfte plant eine stabile Mitarbeiterzahl, mehr als ein Drittel erwartet einen moderaten Aufstieg. Die größten Hemmnisse im Indiengeschäft bleiben der Umfrage zufolge die Bürokratie und die fehlende Infrastruktur. **wei**

i Der Business Monitor kann von der Website der AHK Indien heruntergeladen werden: www.indien.ahk.de

Sale-and-lease-back-Geschäfte

Zusätzliche Liquidität für Unternehmen

Mit sogenannten Sale-and-lease-back-Geschäften können Unternehmen sich auf schnelle Art zusätzliche Liquidität verschaffen. Der Begriff bezeichnet eine Finanzierungslösung, bei der Unternehmen Anlagegüter (zum Beispiel Maschinen) an eine spezialisierte Leasinggesellschaft verkaufen, um diese dann unmittelbar zu einem vorab festgelegten monatlichen Zinssatz zurück zu leasen. Vorteil: Das leasingnehmende Unternehmen erhält liquide Mittel ohne Einschränkungen im operativen Geschäft und ohne zusätzliche Sicherheiten. In der Gewinn- und Verlustrechnung treten die Leasingraten an die Stelle der Abschreibung/Absetzung für Abnutzungen (AfA) zuzüglich Finanzierungszinsen.

Letzteres gilt allerdings nur, wenn die Leasinggesellschaft mit dem Ankauf nicht nur rechtlicher, sondern auch wirtschaftlicher Eigentümer wird. Das ist nicht der Fall, wenn der Herausgabeanspruch der Leasinggesellschaft am Ende der Leasingzeit keine wirtschaftliche Bedeutung mehr hat, weil dem Unternehmen Substanz und Ertrag des Leasinggutes für dessen voraussichtliche Nutzungsdauer zustehen: Dann bleibt der Leasingnehmer wirtschaftlicher Eigentümer, sodass er nicht die Leasingraten als Betriebsausgaben geltend machen kann, sondern (weiterhin) die Abschreibung/AfA zuzüglich des in den Leasingraten steckenden Zins- und Kostenanteils. Das gilt sowohl für die handelsrechtliche (Paragraf 246, Absatz 1, Satz 2 Handelsgesetzbuch) als auch für die steuerliche Betrachtung (Paragraf 39 Abgabenordnung).

Übersteigt umgekehrt die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer die Grundmietzeit, dann ist das Leasinggut

dagegen beim neuen Eigentümer, der Leasinggesellschaft, zu bilanzieren. Ausnahme: Der Leasingnehmer kann den Leasinggeber auch für die verbleibende Zeit von der Einwirkung auf das Leasingobjekt ausschließen, zum Beispiel weil er ein einseitiges Recht auf Ankauf oder Verlängerung des Leasings hat. Ein Andienungsrecht des Leasinggebers reicht hierfür jedoch nicht aus. Dies bestätigte der Bundesfinanzhof in zwei kürzlich veröffentlichten Entscheidungen (Urteile vom 21. Dezember 2017, IV R 55/16 und 56/16). Danach genügt es auch dann nicht, wenn die Ausübung des Andienungsrechts für den Leasinggeber voraussichtlich wirtschaftlich vorteilhafter sein würde. Entscheidend ist die Rechtsmacht des Leasingnehmers, den Leasinggeber zu verdrängen.

Ob die gewünschten bilanziellen und steuerlichen Auswirkungen des Sale-and-lease-back eintreten, hängt von den Details der Vertragsgestaltung ab.

Albert Schröder, Friedrich Graf von Westphalen & Partner



Bild: azur13, 2013

Verlustvorträge

Sanierungsklausel ist wieder erlaubt

Aktuell geht der Verlustvortrag einer Kapitalgesellschaft bei einem Anteilseignerwechsel von mehr als 25 Prozent beziehungsweise von mehr als 50 Prozent grundsätzlich teilweise beziehungsweise vollständig verloren. Das war nicht immer so: In der Vergangenheit (mit Wirkung ab dem 1. Januar 2008) konnte der Untergang von Verlustvorträgen bei Sanierungsfällen vermieden werden. Die sogenannte Sanierungsklausel wurde angewendet, wenn die Beteiligung zum Zweck der Sanierung erworben wurde, innerhalb von fünf Jahren kein Branchenwechsel erfolgte und das Unternehmen den Geschäftsbetrieb nicht eingestellt hatte. Unter dem Begriff Sanierung sind Maßnahmen zur Verhinderung oder Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens zusammen mit dem Erhalt der wesentlichen Betriebsstrukturen zu verstehen. Im Jahr 2011 hat die EU-Kommission diese Sanierungsklausel als unzulässige Beihilfe eingestuft, weil

sie einen selektiven Vorteil für sanierungsbedürftige Unternehmen darstellen würde. Das Anwenden der Klausel wurde vom deutschen Gesetzgeber infolgedessen ausgesetzt. Das hat der Europäische Gerichtshof jetzt wieder korrigiert: Durch Beschluss vom 28. Juni hat der Europäische Gerichtshof den Beschluss der EU-Kommission für nichtig erklärt, da die EU-Kommission von einem falschen Referenzsystem ausgegangen sei. Somit wäre die Sanierungsklausel grundsätzlich wieder anwendbar.

Vor diesem Hintergrund hat die Bundesregierung im Regierungsentwurf für das Jahressteuergesetz 2018 vom 1. August dieses Jahres eine Regelung zur Sanierungsklausel aufgenommen. Danach soll die Klausel rückwirkend erstmals für den Veranlagungszeitraum 2008 und auf Anteilsübertragungen nach dem 31. Juli 2007 wieder angewendet werden.

Claudio Philipp Schmitt, Bansbach GmbH

Klausel soll rückwirkend angewendet werden

Haftung für Altverbindlichkeiten bei Unternehmenskauf

Wenn die Firma fortgeführt wird

Wer einen Geschäftsbetrieb im Ganzen durch Übertragung von einzelnen Vermögensgegenständen („Asset Deal“) kauft, möchte im Regelfall nicht für die im Geschäftsbetrieb bislang begründeten Alt-Verbindlichkeiten haften. Allerdings sieht Paragraph 25, Absatz 1 Handelsgesetzbuch (HGB) eine gesetzliche Haftung des Erwerbers vor, wenn er das erworbene Handelsgeschäft unter der bisherigen Firma fortführt. Ein zwischen Erwerber und Verkäufer vertraglich vereinbarter Haftungsausschluss wirkt gegenüber den außenstehenden Gläubigern nur dann, wenn er im Handelsregister des Erwerbers eingetragen ist oder diesen mitgeteilt worden ist (Paragraph 25, Absatz 2 HGB).

Häufig kommt es vor, dass der Erwerber nicht die Handelsfirma des Geschäftsbetriebs weiterführt, sondern die Unternehmensbezeichnung in sonstiger Weise im

Rechtsverkehr verwendet, zum Beispiel ähnlich einer Marke, um eingeführte Produkte weiterhin zu verkaufen. Ob in einem solchen Fall der Erwerber vorsorglich einen Haftungsausschluss im Handelsregister eintragen lassen kann, hängt von der Praxis des jeweiligen Registergerichts ab. Während die Registergerichte im badischen Landesteil hier erfahrungsgemäß großzügiger sind, entschied zum Beispiel jüngst das OLG Saarbrücken (Beschluss vom 16. Januar 2018, Az. 5 W 73/17), dass ein solcher vorsorglicher Ausschluss nicht eintragungsfähig sei. Betroffene Unternehmer sollten die Abstimmung mit dem Registergericht suchen. Angesichts der Tragweite einer Haftung für Altverbindlichkeiten empfiehlt es sich im Zweifelsfall, vorsorglich einen Haftungsausschluss anzumelden.

Hendrik Thies, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Im Zweifelsfall
vorsorglich
Haftungsaus-
schluss anmelden

Finanzieller Aufwand bei Gründung

GmbH darf Kosten teilweise übernehmen

Gründungskosten, das heißt Notar- und Registergebühren sowie die im Zusammenhang mit der Gründung anfallende Vergütung für Rechtsanwälte und Steuerberater, sind eigentlich Aufwendungen der Gesellschafter. Dennoch ist allgemein anerkannt, dass die GmbH diese Kosten teilweise übernehmen darf – wenn eine entsprechende Regelung in der Satzung dies erlaubt. Obwohl solche Satzungsregelungen zum Gründungsaufwand meist bereits nach kurzer Zeit als entbehrlich erscheinen, dürfen sie nicht einfach beliebig gestrichen werden, sondern müssen nach der Rechtsprechung eine gewisse Zeit lang im Gesellschaftsvertrag verbleiben. So entschied das Oberlandesgericht (OLG) Celle (Beschluss vom 2. Februar 2018, Az.: 9 W 15/18) vor Kurzem, dass die Regelung zum Gründungsaufwand nicht

innerhalb der ersten zehn Jahre nach Eintragung der Gesellschaft gestrichen werden darf. Begründung: Die Satzung soll die Gläubiger darüber informieren, dass ein Teil des zur Deckung des Stammkapitals erforderlichen Vermögens bereits verbraucht ist. Das OLG Oldenburg (Beschluss vom 22. August 2016, Az.: 12 W 121/16) hatte zuvor sogar erwogen, ob wie im Aktienrecht eine Mindestdauer von 30 Jahren eingehalten werden muss, konnte dies aber letztlich offenlassen. In der Praxis empfiehlt sich daher unbedingt eine vorherige Absprache mit dem zuständigen Registergericht, bevor eine Streichung der Regelungen zum Gründungsaufwand angemeldet wird – oder man behält diese unnötige, aber unschädliche Klausel einfach bei.

Jan Henning Martens, Friedrich Graf von Westphalen & Partner



Digitalisierungsprämie

Förderung neu aufgelegt

Mit der Digitalisierungsprämie werden konkrete Projekte zur Einführung neuer digitaler Lösungen sowie zur Verbesserung der IT-Sicherheit in kleinen und mittleren Unternehmen gefördert. Die Digitalisierungsprämie wird hierfür mit einem Förderdarlehen der L-Bank kombiniert. Eine Antragstellung ist über die Hausbank möglich. Unterstützt werden Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern, insofern nicht ein anderes Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten oder eine öffentliche Stelle zu 25 Prozent oder mehr beteiligt ist. Ein Unternehmen kann die Digitalisierungsprämie innerhalb von zwei Jahren nur einmal erhalten. Förderfähig sind Projekte zur Umsetzung neuer digitaler Lösungen in Produktion und Verfahren, bei Produkten und Dienstleistungen, Strategie und Organisation sowie digitale Systeme zur Verbesserung der IT-Sicherheit. Ebenso werden auch Mitarbeiterschulungen, die mit der Anschaffung von Hard- und Software von Informations- und Kommunikationstechnologie zusammenhängen sowie zu einem erheblichen Digitalisierungsfortschritt des Unternehmens führen, gefördert. Die Projekte dürfen noch nicht gestartet sein. Unterstützt werden Vorhaben mit einem Kostenvolumen zwischen 10.000 und 100.000 Euro. Die L-Bank vergibt hierzu Darlehen ab 10.000 bis 100.000 Euro. Bei Darlehen von 10.000 bis einschließlich 50.000 Euro erhalten die Unternehmen einen Tilgungszuschuss von 5.000 Euro. Bei höheren Darlehen beträgt dieser zehn Prozent der Darlehenssumme. Er mindert zudem die Restschuld, das heißt, das Unternehmen muss das Darlehen nicht in voller Höhe zurückzahlen. Der Antrag kann im Vergleich zu anderen Förderanträgen als sehr pragmatisch und niederschwellig bezeichnet werden. **SW**

i Die vollständigen Förderbedingungen stehen auf der Website der L-Bank (www.l-bank.de). Dort gibt es auch das Antragsformular.

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: **11. September** und **9. Oktober**.
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. Nächste Termine: **6. September** und **4. Oktober**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **20. September** und **18. Oktober**.
Anmeldung: Synthia Diele, Telefon 0761 3858-263, synthia.diele@freiburg.ihk.de

IHK-Merkblatt und Veranstaltungen

Infos zum neuen Verpackungsgesetz

Vor allem diejenigen Unternehmen, die verpackte Waren in Verkehr bringen, fallen unter das neue Verpackungsgesetz, welches am 1. Januar 2019 in Kraft tritt. Schon im Vorfeld, also im vierten Quartal 2018, müssen die Betroffenen aktiv werden. Insbesondere diese Fragen sollten geklärt werden:

- Was bedeutet die neue Systematik der Einteilung in „private“ und „gewerbliche“ Verpackungen für die von uns verpackten Produkte?
- Müssen wir uns bei der neu geschaffenen „Zentralen Stelle Verpackungsregister“ registrieren lassen, und wie funktioniert das?
- Sind wir neu, anders oder nicht mehr verpflichtet, uns mit bestimmten Verpackungen an dualen Entsorgungssystemen zu beteiligen?

- Welche alten und neuen Pflichten gelten ab 2019, zum Beispiel die doppelten Meldepflichten an die dualen Systeme und an die Zentrale Stelle?

Die IHK Südlicher Oberrhein hat hierzu ein Merkblatt erarbeitet, das zusammen mit weiteren Informationen bei allen IHKs erhältlich ist.

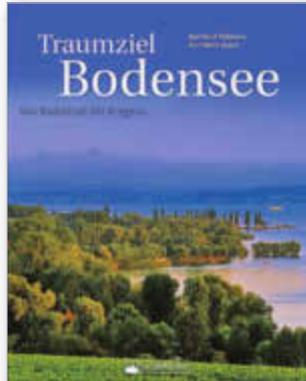
Kostenlose Informationsveranstaltungen über das neue Gesetz finden am **19. September** in Villingen, am **15. Oktober** in Lahr und am **6. November** in Schopfheim statt. Anmeldungen über die jeweilige IHK-Homepage sind erforderlich. **Ba**

i

Wilfried Baumann, Telefon 0761 3858-265, wilfried.baumann@freiburg.ihk.de
Marcel Trogisch, Telefon 07721 922-170, trogisch@vs.ihk.de
Michael Zierer, Telefon 07622 3907-214, michael.zierer@konstanz.ihk.de



Bild: Africa Studio - Fotolia



Schöne Bilder vom Bodensee

Der Name ist Programm: Traumhaft schön wie der Bodensee sind viele der Bilder im Band „Traumziel Bodensee“ des Silberburg Verlags. Darin unternehmen der bei Freiburg lebende Fotojournalist Karl-Heinz Raach und der Reisebuchautor Bernhard Pollmann aus Emden eine Reise rund um den See in Wort und Bild. Ob Untersee oder Überlinger See – Geschichte, Natur und Kultur der einzelnen Regionen werden stets anschaulich beschrieben. Zahlreiche Karten helfen bei der Orientierung, Tipps für Radtouren, Wanderungen oder Museen machen Lust aufs Erkunden, die Bilder sowieso. Der großformatige Band eignet sich als Geschenk für Gäste und Referenten genauso wie für Mitarbeiter. **mae**

Bernhard Pollmann/Karl-Heinz Raach | Traumziel Bodensee. Von Radolfzell bis Bregenz
Silberburg Verlag | 224 Seiten | 39,99 Euro

Visuelles Wörterbuch für Handel und Verkauf

Es ist passend zum Start des neuen Ausbildungsjahres erschienen: das Fachwörterbuch für Einzelhandel und Verkauf. Der Band bietet Azubis in diesen Branchen, die Deutsch nicht als Muttersprache gelernt haben, eine Einstiegshilfe in ihren Beruf. Mehr als 500 Ausdrücke für Verkauf und Beratung sowie rund um Kasse, Warenkunde und rechtliche Rahmenbedingungen werden mithilfe von Fotos, Illustrationen und Definitionen erklärt. Darunter sind Bestellmöglichkeit, Lieferant und Lohn. Sprachlich gehalten ist der Band, den es bereits in ähnlicher Form für Friseure und das Kfz-Handwerk gibt und der auch der Prüfungsvorbereitung dienen soll, auf B1-Niveau. **sum**

Deutsch. Visuelles Fachwörterbuch Einzelhandel und Verkauf
Hueber Verlag | 144 Seiten | 15 Euro



Hilfe beim Umsetzen des digitalen Wandels

Wie setze ich den digitalen Wandel angesichts der Industrie 4.0 erfolgreich in meinem Betrieb um? Dies ist eine Frage, die sich derzeit viele Unternehmer stellen. Eine Hilfestellung geben ihnen der Münchener Berater und Trainer Marcus Disselkamp sowie Swen Heinemann, Produktmanager der Freiburger Haufe Akademie, in ihrem Buch „Digital-Transformation-Management“. Mit zahlreichen Tabellen und Grafiken sowie anhand von Beispielen geben sie eine Anleitung für einen Changeprozess im Unternehmen. Historische Exkurse verdeutlichen zudem, dass der aktuelle Wandel nicht der erste ist, den Unternehmen meistern müssen und beruhigen sicherlich den einen oder anderen. **sum**

Marcus Disselkamp/Swen Heinemann | Digital-Transformation-Management
Schäffer-Poeschel | 178 Seiten | 19,95 Euro

Marketingtipps für Mittelständler

Der Onlinemodehändler Zalando, die Hotelkette Motel One und das traditionsreiche vegetarische Restaurant Hiltl in Zürich dienen Veronika Bellone und Thomas Matla als Beispiele für Unternehmen, die mit innovativen Marketingideen erfolgreich sind. Mit ihrem „Praxisbuch Dienstleistungsmarketing“ geben sie kleinen und mittleren Unternehmen Inspirationen, Strategien und Werkzeuge für die heutigen disruptiven Zeiten, wie sie diese nennen, an die Hand. Bei Zalando heben sie das hohe Maß an Autonomie und Eigenverantwortung der Mitarbeiterteams hervor, bei Motel One die Verbindung von Design und niedrigen Preisen sowie beim Hiltl den Pioniergeist, den es so wie vor 120 Jahren heute noch gibt. **mae**

Veronika Bellone/Thomas Matla | Praxisbuch Dienstleistungsmarketing
Campus | 325 Seiten | 49,95 Euro

Messe Offenburg-Ortenau

Das Wachstum hält an

Die Messe Offenburg-Ortenau GmbH hat im Geschäftsjahr 2017 ihren bisher höchsten Jahresumsatz in einem ungeraden Jahr realisiert. Auch das erste Halbjahr 2018 entspricht den Erwartungen. 2017 wurden 6,98 Millionen Euro umgesetzt. Das bedeutet gegenüber dem vom Veranstaltungsturnus her in etwa vergleichbaren Geschäftsjahr 2015 ein Plus von 14,8 Prozent. Die umsatzstarke Europamesse des Pferdes Eurocheval findet nur in geraden Jahren statt, 2016 hatte die Messe Offenburg-Ortenau insgesamt 7,46 Millionen Euro umgesetzt. Vergangenes Jahr zeigte sich der Unternehmenserfolg noch deutlicher in dem Betriebsergebnis vor Steuern und ohne Instandhaltungskosten des Geländes sowie Pachtzahlungen. Hier bedeuten die 432.100 Euro eine Zunahme gegenüber 2015 um 65,2 Prozent (2016 mit der Eurocheval 844.300 Euro). Die operative Messe-GmbH ist Tochter der zu 100 Prozent stadteigenen Gelände-Besitzgesellschaft OSMI und beschäftigte Ende 2017 einschließlich Auszubildende 38 Mitarbeiter. Grundlage des Jahresumsatzes 2017 waren 14 Eigenmessen und die Vermietung des Messengeländes an sechs Gastmessen und weitere Anlässe. Insgesamt kamen 2017 zu allen Veranstaltungen auf dem Offenburger Messengelände über 388.200 Besucher. Für das laufende Geschäftsjahr wird ein Umsatz von erstmals über acht Millionen Euro angestrebt. Um aber auch darüber hinaus weiter wachsen zu können, steht der Bau einer zusätzlichen Messehalle an. Derzeit



Bild: Krommer

umfasst das 179.000 Brutto-Quadratmeter große Gesamtgelände 22.500 Quadratmeter feste Hallenfläche. Davon werden kleinere ältere Hallen von rund 2.600 Quadratmetern nur noch selten vermietet. Bereits 2020/2021 soll die neue Halle, als Multifunktionshalle konzipiert, mit 5.000 Quadratmetern vermietbarer Bruttofläche sowie Verbindungsfoyers zu bestehenden Hallen fertiggestellt sein. Der weitere Masterplan sieht neben einem neuen Verkehrskonzept unter anderem den Ersatz der angesprochenen älteren Hallen durch einen neuen kompakten Baukörper vor. **epm**

Das Fotomotiv auf der Offenburger Verbraucherausstellung „Oberrhein Messe“, aktuell wieder 29. September bis 7. Oktober, steht sinnbildlich für eine erfolgreiche Unternehmenspolitik.

Messe Karlsruhe

Neue Bestwerte

Die Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH (KMK) weist für 2017 einen Gesamterlös von 33 Millionen Euro aus. Das ist der bisher höchste Umsatz in der Firmengeschichte. Das operative Ergebnis in Form der Deckungsbeiträge in den Bereichen Messe und Kongress stieg auf den neuen Rekordwert von 8,1 Millionen Euro. Damit verbes-

serte sich das Gesamt-Betriebsergebnis 2017 um 0,8 Millionen Euro gegenüber dem Wirtschaftsplan auf -11,2 Millionen Euro. Insgesamt fanden 2017, ein turnusmäßig stärkeres Messejahr, 42 Messerveranstaltungen statt. 8.013 Aussteller belegten 618.000 Stand-Quadratmeter. Die Besucherzahl stieg erstmals auf über 800.000. **epm**

86. Foire Européenne, Straßburg, Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher, Sonderbereiche unter anderem Spezialitäten und Kochschauen, Landwirtschaft, Internationale Produktpräsentationen, Antiquitätenmarkt, 7. bis 17. September, 10 bis 20 Uhr (Do und beide Messe-Samstage bis 22 Uhr), Messengelände/Parc des Expositions „Wacken“, Tel. +33 3 88 37 21 21, www.foireurop.com



Baden Messe 2018, Freiburg, Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher, 8. bis 16.

September, 10 bis 18 Uhr (Fr bis 20 Uhr), Sonderbereiche unter anderem mehrere Gesundheits-Schwerpunktthemen, „Natürlich regional“ (Produkte regionaler Firmen), „Sicherheit in den eigenen vier Wänden“, Landwirtschaft, „Natur und Wald“, „Lebensfreude Messen“ (nur 14. bis 16.9.: Gesundheit, Naturheilkunde, Ernährung, Wohlbefinden), Unterhaltungsprogramm, Messengelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.baden-messe.de

24. Carrefour Européen du Patchwork, Ste Marie-aux-Mines (bei Séléstat), Internationale Patchwork-Textilmesse, 13. bis 16. September, 9.30 bis 18 Uhr, mehrere lokale Ausstellungsstätten, Tel. +33 3 89 73 53 52, www.patchwork-europe.eu

InterDive, Friedrichshafen, 6. Internationale Tauch-, Schnorchel- und Reisemesse, 20. bis 23. September, Do 12 bis 19 Uhr, Fr 12 bis 20 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messengelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7582 93 20 79 75, www.inter-dive.de



Interboot, Friedrichshafen, 57. Internationale Wassersport-Ausstellung, breites

Ausstellungsprogramm, Sport- und Showveranstaltungen, mit „Intersurf“ (Internationale Surf-Ausstellung), 22. bis 30. September, 10 bis 18 Uhr auf Messengelände und 10 bis 19 Uhr im Interboot-Hafen am Bodensee, Tel. +49 7541 708-0, www.interboot.de

66. Wega, Weinfelden, Die Thurgauer Messe: regionale Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher, Sonderthemen und Rahmenprogramm, 27. September bis 1. Oktober, Do/Fr 11 bis 21 Uhr, Sa 10 bis 21 Uhr, So 10 bis 19 Uhr, Mo 11 bis 19 Uhr, Ausstellungshallen in der Innenstadt, Tel. +41 71 626 45 01, www.messen-weinfelden.ch



80. Oberrhein Messe, Offenburg, Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher, Sonderbereiche unter anderem Kunst/Design/Kreativität, Heimat/Region/Tourismus, Garten-/Landtechnik,

Tierhalle, Themenwelt „Herbstzauber“ (Kulinarik, Mode, Dekoration), Unterhaltung, 29. September bis 7. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messengelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.oberrheinmesse.de

Messe am Hochrhein, Waldshut-Tiengen: regionale Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher, mit „Genuss pur“ (Feinkost) und Kochshows, Sonderthema Beruf und Karriere, 3. bis 7. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Festplatz an der Wutach, Gastveranstaltung, Tel. +49 7222 286 86, www.messe-am-hochrhein.de

15. Einstieg Karlsruhe, Messe für Ausbildung, Studium und Gap Year (Hochschulen und Unternehmen), mit vorherigem Online-Interessencheck, Fachvorträgen, Berufe-Challenge, Technologie-Forum, Bewerbungsforum, 5. und 6. Oktober, Fr 9 bis 14 Uhr, Sa 9 bis 16 Uhr, Messe-Gartenhalle/Innenstadt, Gastveranstaltung, Tel. +49 221 39 80 9-30, www.einstieg.com/karlsruhe

123. Südbadische Gebrauchtwagen-Verkaufsschau, Freiburg, rund 700 eingefahrene Fahrzeuge, 5. bis 7. Oktober, Fr 14 bis 19 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messengelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.gebrauchtwagen-suedbaden.de



Collect Expo, VS-Schwenningen, Schätze aus Natur und Werkstatt, Designstücke und Unikate: Schmuck, Edelsteine, Mineralien, Fossilien, Uhren, mit Sonderschauen, darunter

„Urzeit trifft Jetztzeit“ (Fossilien modern inszeniert), 6. und 7. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messengelände, Tel. +49 7720 97 42-0, www.collectexpo.de

Findet nicht statt: Die im WiS-Messejahreskalender für den 12. und 13. September in Dornbirn angekündigte Saltex, Fachmesse für High-Tech-Textilien, wohl aber das thematische Fachsymposium.

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

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Traditionsreiches Spielwaren-Fachgeschäft im Landkreis Konstanz nahe der Schweizer Grenze mit treuem Kundenstamm sucht einen Nachfolger mit kaufmännischem Verständnis. Auf einer Verkaufsfläche von ca. 70 qm bietet das Ladengeschäft ein sorgfältig ausgewähltes Sortiment an qualitativ hochwertigen Spielwaren. Für Lager und Büro stehen Räume im Gebäude zur Verfügung (ca. 30 qm). **KN-EX-A-534/18**

Zum Verkauf steht ein im September 2012 gegründetes Unternehmen, das Damenmode, Damenschuhe und Accessoires im Ladengeschäft (Landkreis Konstanz) und online vertreibt. Seit 2016 findet der Verkauf zusätzlich über Amazon statt und seit 5 Monaten zusätzlich über Amazon FBA. Das Markenportfolio umfasst modische Marken im mittleren bis gehobenen Preissegment, hochwertige Lederartikel (Schuhe und Taschen), sehr individuellen, schönen Modeschmuck sowie eine reichhaltige Auswahl an Schals und Tüchern. Die Boutique ist sehr hochwertig eingerichtet und im Top-Zustand mit großzügiger Verkaufs- und Schaufensterfläche und 4 Umkleidekabinen. Der Store ist markenunabhängig und individuell auf die Stammkunden und Wettbewerber ausgerichtet. **KN-EX-A-533/18**

Führungserfahrener Maschinenbau-Ingenieur möchte Traditionsunternehmen (Maschinenbau) und Arbeitsplätze erhalten und strebt die Nachfolge oder Mehrheitsbeteiligung an. Standort: Kreis Konstanz, westlicher Bodensee, südliche Kreise Tuttlingen und Sigmaringen. Das Volumen der Investition richtet sich nach der aktuellen Ertragslage und dessen Größe. **KN-EX-N-532/18**

Schweizer Familienunternehmen sucht ein feinmechanisches Unternehmen mit den Kernkompetenzen CNC-Drehen und CNC-Fräsen, zwischen 15 und 30 Mitarbeiter, im südlichen Baden-Württemberg. **KN-EX-N-531/18**

Fachgeschäft im Bereich Gesundheit/Naturkosmetik im Landkreis Konstanz (nahe der Schweizer Grenze) aus Altersgründen abzugeben. Treuer Kundenstamm mit steigenden Umsätzen in den letzten Jahren. Effektives Warenwirtschaftssystem vorhanden. **KN-EX-A-530/18**

Gut eingeführtes Unternehmen im Bereich Fach Einzelhandel/Dienstleistung in Freiburg zu verkaufen. Branche: Innenausstattung und Elektro, 160 qm Verkaufsfläche. Einarbeitung durch jetzigen Geschäftsführer möglich. Übernahmewunsch

zum Jahreswechsel 18/19. Ablöse Warenbestand und Geschäftsausstattung 150.000 Euro.

LR-EX-A-32/18

Top Handelsvertretung für Lineartechnik und Antriebstechnik zu verkaufen. Seit 30 Jahren ist das Unternehmen sehr gut in Europa etabliert. Es bestehen beste Beziehungen zum Maschinenbau in Deutschland und in Österreich. Sehr gut geeignet als Übernahmeprojekt für ähnlich gelagertes Unternehmen oder zur Selbstständigkeit für einen engagierten Maschinenbau-Ingenieur oder -Techniker. Weitere Auskünfte jederzeit gerne.

LR-EX-A-36/18

51% GS/GF-Beteiligung an schnell wachsendem Scale-up vakant. Neuartiges, mehrfach prämiertes Produkt im Industrie 4.0-Wachstumsmarkt: digitaler Industrieservice mit namhaften, internationalen Kunden. Teil-/Verkauf gestaltbar, MBI möglich. **LR-EX-A-37/18**

Zum Verkauf aus Altersgründen: Solides Wärmelieferungs/Contracting-Unternehmen mit über 30-jähriger Erfahrung im Wärmeverkauf aus Altersgründen zu verkaufen. Über 150 Kunden mit langjährigen Verträgen, darunter viele öffentliche Gebäude (Schulen, Turnhallen). Wärmeezeugung vorwiegend aus Hackschnitzel; Jahresleistung ~5MWh; Standort Ortenaukreis. Keine eigenen Mitarbeiter, dafür feste Kooperationspartner. **LR-EX-A-38/18**

Ein in Freiburg tätiges Institut im Sicherheitsbereich sucht enge Kooperation mit oder Übernahme einer Produktionsfirma für Haft-Etiketten, Klebetechnik, Formstanzeile, Plaketten etc. Derzeitige Betriebsgröße ist unwesentlich. **LR-EX-N-39/18**

Reisebusunternehmen mit großem Kundenstamm: Nach über 44-jähriger Tätigkeit aus gesundheitlichen und Altersgründen zu verkaufen. Omnibushalle, Büro und Parkplätze vorhanden, evtl. auch Wohnhaus. Verkehrsgünstig gelegen. **LR-EX-A-40/18**

Als technisch affiner Dipl.-Kfm., Jg. 1971, suche ich ein produzierendes Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter oder als Teilhaber. Idealerweise fertigt das Unternehmen eigene Produkte, Vorprodukte, Halbzeuge oder Komponenten in Einzelfertigung oder Kleinserien für eine breite gewerbliche Kundenbasis, z. B. aus den Branchen Maschinen-, Anlagen-, Apparatebau, Medizintechnik, Behälterbau. Gewünschte Mitarbeiterzahl: zwischen 10 und 30, Umsatz bis etwa 4 Mio EUR. Eine Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber ist von mir gewünscht. Eigenkapital vorhanden. **VS-EX-N-05/18**

SO GEHT'S

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

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

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

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

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

Ich bin 53 Jahre alt, wohnhaft im Kreis Tuttlingen. Suche nach einer Möglichkeit zur Übernahme eines Unternehmens, Werkzeugbau (möglichst mit Werkzeugkonstruktion) oder Umformtechnik (Folgeberund- und Transferwerkzeuge) mit 5 bis 25 Mitarbeiter in Regionen Tuttlingen, Rottweil oder Schwarzwald-Baar. Meine beruflichen Kompetenzen reichen vom Bediener einer Fräsmaschine, über Anwendungstechniker bis zum Leiter Produktion mit über 100 Mitarbeitern und zuletzt Leiter Konstruktion. **VS-EX-N-06/18**

Im Rahmen der Nachfolgeregelung steht ein erfolgreiches Medizintechnikunternehmen im Landkreis Tuttlingen zum Verkauf. Seit über 40 Jahren produziert und vertreibt unser Unternehmen Produkte der Medizintechnik unter eigenem Namen. Unsere Marke ist im In- und Ausland eingeführt und wir haben einen festen langjährigen Kundenstamm. Wir sind bereits nach der neuen ISO 13485:2016 zertifiziert - unser QM-System ist auf einem aktuellen Stand. Die Firma befindet sich in einem Gewerbegebiet mit guter Infrastruktur. Bei der Übernahme wird eine optimale Einarbeitung gesichert. **VS-EX-A-15/18**

Gesucht wird ein Nachfolger für einen etablierten CNC-Betrieb in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg mit langjährigem Fertigungs-Know-how. Das Leistungsportfolio umfasst die Zerspaltung, insbesondere die Komplettbearbeitung, Drehen, Fräsen, Schleifen, Verzahnen und Honen. Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen Aufzugsbau, Medizintechnik und Maschinenbau. Die Transaktion soll im Rahmen eines Asset Deals erfolgen. Die Immobilie kann erworben oder gemietet werden. Der Eigentümer steht auf Wunsch für eine zeitlich befristete Übergangszeit zur Verfügung. Umsatz ca. 5 Mio. sowie 43 Mitarbeiter. **VS-EX-A-16/18**

Maschinenbauunternehmen bietet Übernahme der Einzelteil- und Kleinserienfertigung mit CNC Maschinen. Ideal für Existenzgründer, Kundenstamm ist vorhanden, eine Übergangsbegleitung ist auf Wunsch möglich. Bei Interessenbekundung erhalten Sie gerne weitere Informationen. **VS-EX-A-17/18**

Aus Altersgründen suchen wir einen Nachfolger. Das Geschäft besteht bereits 12 Jahre in zentraler Lage in einer Stadt im Schwarzwald-Baar-Kreis. Ideal wäre Fotograf oder Videofilmer. Möglich wäre zu realisieren: Werbung, Druck-Medien, DVD-Videoproduktion, Fotoarbeiten (Passbilder), Homepagegestaltung und vieles mehr. **VS-EX-A-18/18**

Gut eingeführtes Unternehmen im Bereich CNC-Drehen und CNC-Fräsen zur Regelung der Nachfolge zu verkaufen. Sitz im Raum Rottweil

mit 10 Vollzeitmitarbeitern. Einzelteil- und Kleinserienfertigung für verschiedene Branchen mit langjährigen Stammkunden. Eigenes Produkt mit Erweiterungspotenzial. Produktionsfläche ca. 1.000 qm., 1,5 Mio. Euro Umsatz 2017. Inhaber steht auf Wunsch in der Übergangsphase zur Verfügung. **VS-EX-A-19/18**

Vermietung: Ein kleines Lokal oder Café mit 40 Sitzplätzen im Raum Tuttlingen. Aus Altersgründen möchte ich im Frühjahr 2019 aufhören. Momentan wird es als Lokal mit Getränken geführt. Küche vorhanden. Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt auf. **VS-EX-A-20/18**

Mitarbeitender Gesellschafter gesucht. Wir sind als kleines Familienunternehmen seit über 35 Jahren im Bereich Tankstellentechnik unterwegs. Unsere Haupttätigkeiten sind Vertrieb, Installation und Wartung von Tankstellentechnik (Tankautomaten, Tankdatenerfassungssysteme etc.). Im Moment befinden wir uns am Anfang eines Generationswechsels und suchen einen Partner (Minderheitsbeteiligung), der nach und nach den Großteil der technischen Aufgaben übernimmt. **VS-EX-A-21/18**

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Wir sind spezialisiert auf hoch innovative und umweltschonende Artikel im Sanitärbereich. Unsere Produkte helfen im Hygiene-Sektor Ressourcen zu sparen und amortisieren sich deshalb in kurzer Zeit. Die Installation verlangt keinen großen Aufwand. Dies sind nur einige Argumente, die für Interesse und einen schnellen Verkauf sorgen. Nun wollen wir expandieren und suchen Handelsvertretungen, die im Markt gut vernetzt und eingeführt sind und ein durchdachtes Produktprogramm suchen. **KN-HV 530/18**

Handelsvertreter gesucht für handgefertigte LED-Designer-Leuchten (Steh-, Tisch-, Wand- und Deckenleuchten aus hochwertigem Birkenesperrholz) aus Estland. Die Fertigungszeit der Lampen beträgt 7 bis 21 Werkzeuge. **KN-HV 529/18**

Expandierender estnischer Polstermöbelhersteller sucht Handelsvertretung auf dem deutschen Markt, die Kontakte zu öffentlichen Auftraggebern hat. **KN-HV 528/18**

Kleine Handelsfirma für Industriebedarf sucht eine technisch ausgerichtete Handelsvertretung, die etwa 50 Maschinen-, Apparate- sowie Anlagenbauer in der Schweiz betreuen möchte. Ein solider Umsatz und Gewinn ist vorhanden. Wenn gewünscht, ist eine etwa einjährige Begleitung durch den Inhaber im Rahmen einer Übernahme möglich. **KN-HV 527/18**

ANSPRECHPARTNER

IHK Südlicher Oberrhein (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 Oktober ist der 6. September.

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite
Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

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

Wäschekennzeichnung aus Schutterwald

Textile Logistik

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: waschbeständige Etiketten von Thermotex.

Für die richtige Wäsche

Das in dieses Shirt (Bild) eingebrachte Etikett der Firma Thermotex aus Schutterwald misst fünf mal zwei Zentimeter, eine von vielen Standardgrößen. Vor allem große Wäschereien, Krankenhäuser und Seniorenheime verwenden solche Etiketten. Die Wäschestücke sind dort meist mit einem Barcode oder einem QR-Code-Etikett bedruckt oder enthalten gar einen kleinen Transponder. Darauf sind alle nötigen Informationen zum jeweiligen Kleidungsstück gespeichert. Es kommuniziert mit Mensch und Maschine, kann industriell gewaschen werden und anschließend wieder zu seinem Besitzer zurückfinden. Die passende Software, Lese- und Sortiersysteme von Thermotex helfen dabei. So kann beispielsweise ein RFID-Tunnel einen ganzen Wäscheberg auf einmal erfassen. Die elektronischen Assistenten erleichtern es zudem Menschen mit Handicap, in Wäschereien zu arbeiten.

Temperatur, Zeit und Druck

Die Etiketten bestehen aus einem Spezialgewebe, das in der Thermotex-Produktion in Schutterwald gefertigt und beschichtet wird – die Unterseite mit Schmelz- sowie Haftkleber zur Anbringung auf dem Wäschestück und die Oberseite mit einer im Thermotransferverfahren bedruckbaren Polyurethanschicht. Anschließend wird das Gewebe auf die gewünschte Breite und Länge geschnitten oder in Formate gestanzt. Die so konfektionierten Rollen kommen in den Thermotransferdrucker, den Thermotex ebenfalls herstellt und seinen Kunden verkauft. Zugleich bieten die Schutterwälder die Bedruckung auch als Dienstleistung an. Damit das Etikett über unzählige Waschgänge hinweg im Kleidungsstück bleibt, braucht es die richtige Mischung aus Temperatur, Zeit und Druck. Das sind die entscheidenden Parameter des sogenannten Patchens, also der Übertragung des Etiketts auf das Textil. Die dafür nötigen Patchmaschinen fertigt Thermotex auch, über 5.000 sind weltweit im Einsatz und „verheiratet“ jährlich etwa 1,2 Milliarden Etiketten mit einem Kleidungsstück. In Deutschland, Österreich und der Schweiz ist Thermotex damit Marktführer für die textile Logistik, weltweit die Nummer zwei.

Über 110.000 Artikel

Blaumänner und andere Arbeitskleidung für Industrie und Handwerk, Dienstkleidung für Krankenhäuser und Pflegeheime sowie sogenannte Flachwäsche, also Handtücher, Tischdecken oder Bettzeug, sind die am häufigsten mit Thermotex-Etiketten ausgestatteten Textilien. Das Schutterwälder Unternehmen produziert aber noch viel mehr. Über 110.000 Artikel zählen zum Sortiment, das zum überwiegenden Teil selbst entwickelt und hergestellt wird. Man kann eigentlich alles kennzeichnen. Beispielsweise auch Putzlappen, die aufgrund ihrer hohen Anschaffungskosten wohl häufig abhandenkommen, oder Kostüme, Masken und andere Requisiten. Auch Bekleidungshersteller zählen zu den rund 8.000 Kunden, ihnen liefert Thermotex Etiketten mit Waschanleitungen, die typischerweise eingenäht werden. Und ein wachsendes Segment sind Embleme, die beispielsweise auf Poloshirts oder andere Kleidungsstücke gepatcht werden.

30 Jahre Wachstum

In diesem Jahr feiert Thermotex sein 30-jähriges Bestehen. 1988 starteten Seniorchef Wolfgang Nagel und sein Sohn Dietmar in die Selbstständigkeit, bald stieg Helmut Czichon, Schwiegersohn beziehungsweise Schwager der beiden, mit ein. Seither ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile beschäftigt die Schutterwälder Firma knapp 150 Mitarbeiter und ist in 65 Ländern auf fast allen Kontinenten aktiv. Der Exportanteil nähert sich der 50-Prozent-Marke. Dafür sorgen ein großes Außendienstteam und internationale Agenten. Produziert wird ausschließlich am Hauptsitz in Schutterwald, wo Thermotex mittlerweile zwei Werke mit insgesamt 6.000 Quadratmeter Fläche betreibt. Seit fünf Jahren arbeitet die dritte Generation mit im Betrieb: Helmut Czichons Tochter Julia.